

## 长盛精工石业逆势扩张 领跑高端石材复合板市场

近几年,全球经济的不确定性上升,很多行业都受到了不同程度的影响。然而,在石材行业中,却有一家企业迎难而上,实现了快速扩张,它就是福建省泉州市长盛精工石业有限公司(简称“长盛精工石业”)。从2016年的3000平方米工厂起步,到2023年扩张到了1.4万平方米,几年间,长盛精工石业成为石材行业中的佼佼者。

近日,记者走进这家成长型石材企业,探索其快速扩张背后的真相。  
本报记者 蔡静琦 文/图

### 全流程管控 没有厂长也能高效运转

走进长盛精工石业的厂区,映入眼帘的是整洁有序的生产线。1.4万平方米的厂区内,工人各司其职,每个区域都承担着特定的加工任务。在总经理梁桂香的指挥下,工厂运作得井井有条,没有粉尘满天飞,也没有工人的大声喧哗,一切都显得那么和谐高效。

“那时候工厂规模尚小,我们只需安排生产,没有过多管理方面的考量。”回忆起最初的创业时光,梁桂香感慨万分。然而,随着工厂的扩张,员工数量激增,传统的管理已经无法满足新的生产规模。为了应对这一挑战,梁桂香决定主动求变,投入数十万元,带着团队外出学习先进的管理理念和方法,并引入专业的咨询机构,对企业的管理流程进行优化,开启了精益生产之路。

通过学习新的管理理念和方法,长盛精工石业建立了一套以流程管控为核心的管理体系。该体系包含阶段总结、现金奖励和榜样力量三个核心元素。通过定期对员工的工作表现进行总结,及时反馈并奖励优秀员工的做法,从而在全公司形成赶学比拼的氛围。

梁桂香表示,除了全员效率的提升,工厂环境的变化也是显著的。各个工序划分明确,员工们对自己的岗位更加重视清洁工作。

“花了几十万元学习以后,最直接的感受,就是合作单位过来以后,下单的速度快了,而环境的变化也让客户更加放心地把订单交给工厂。”梁桂香坦言,如今的长盛精工石业,全靠流程管控,没有厂长也能高效运转。

过去,复合板企业之间的竞争主要通过低价策略,忽略了团队素质的提升和管理的重要性。这种无序的管理方式不但无法提高员工的工作积极性,也间接导致了行业无法做大的必然形势。而现在,长盛精工石业勇当“排头兵”,主动变革,通过学习投资优化了工作流程和降低了管理成本,以更低的价格提供高质量的产品和服务,从而赢得了更多的市场份额。

谈及扩大规模的原因,梁桂香表示,企业的能量大小决定了可以吸引的业务市场规模。如果企业规模较小,不仅无法吸引到更多的客户,还可能错失更大的商机。因此,扩大规模不仅可以提高企业的竞争力,还可以为企业带来更多的发展机会和商业机会。

### 紧抓市场机遇 开拓高端石材复合板领域

“过去厂房小,很多想法也不敢去实现,现在厂房大了,各种设备也舍得投入了,什么项目都可以做。”梁桂香说。

“工欲善其事,必先利其器。”梁



长盛精工石业工厂内运输繁忙。

桂香认为,要想从竞争激烈的市场中脱颖而出,投入比别人更好的设备很有必要。

因此,2019年长盛精工石业投入上百万元,率先引入了智能制造的设备,作为主营业务的配套服务。“那个时候,复合板的领域,用智能桥切来做配套服务,多少还是有些不可思议,最多的质疑声:‘有必要吗?’”但梁桂香却坚定无比,在她看来,随着消费者对家居、装饰、建筑等领域的需求也在不断增加,石材复合板也是。

据介绍,盛精工石业主打的复合板是“石材铝蜂窝”,包含用于幕墙的花岗岩复合铝蜂窝板、异形蜂窝板等材料,智能桥切机主要作用于奢石、白色系大理石如鱼肚白、雪花白等的桥切,也就是说在盛精工石业的业务领域里,智能桥切机桥切大板在业务量上并非占据主导,用她的话说:“以前是三四天才开一次桥切机,现在是天天开,因为市场需求在扩大,客户要求越来越高,也因为人局早,我们已经是被圈内认可使用智能制造精加工的复合板加工厂。”

“过去用普通机子排版,单人一天产量大概在100平方米,用智能设备排版的话,一天可以达到150平方米—200平方米之间。”梁桂香举例。此外,工程类的订单切板,一天可以桥切将近200平方米,而且工人不会太过于劳累,也不用加班。但如果是普通机子裁切,工人加班加点不说,还只能实现130平方米—140平方米左右。

针对业内存在的唯经验论,她认为,虽然老师傅比较有经验,但在大板的尺寸切割、花色搭配等方面,还是没法跟智能设备比。智能设备在提高效率的同时,还能更省心地解决误差问题,不用担心大板切坏或者工人失误而导致的尺寸、花色切错,在排版好的情况下,桥切几乎是傻瓜式操作,可以把风险降到最低,几乎为零。

“复合板相对通体复合板,有着保温、隔热、轻质的优势,特别适合珠海、海南、厦门等沿海城市,可以有效阻绝返碱病变。”梁桂香表示,随着人们对石材复合板认识的不断提高,需求只会增长。要想接住这“泼天的业务量”,就必须事先做好准备。

## 九牧三大品类获评“厨卫行业市占率领导品牌”

本报讯(记者 李杨瑜)近日,2024(第十一届)品牌影响力发展大会暨成果发布活动在北京举行。在2024品牌影响力发展大会暨成果发布活动成果案例征集中,九牧厨卫荣膺“厨卫行业·智能品类市占率领导品牌”“厨卫行业·五金品类市占率领导品牌”“厨卫行业·陶瓷品类市占率领导品牌”,彰显九牧厨卫领跑行业的实力。

在智能品类上,九牧厨卫凭借其强大智慧供应链和数智黑科技产品带来的独特优势,长期占据行业领先地位。此前,九牧厨卫就曾获得欧睿咨询授予的“中国智能卫浴第一品牌”证书,其智能坐便器也在奥维云网大数据检测中以44.2%的市占率位居行业第一。

作为全球首家“绿色黑灯工厂”,九牧厨卫5G智能马桶工厂年产量可

达450万套,通过5G机器人精准抓取、5G智慧仓储物流、5G膜内视觉监控等应用,工厂生产效率提升67%,物流运输效率提升45%,整体综合效率提升37%。今年5月,在第28届中国国际厨房、卫浴设施展览会上,九牧集团最新发布的X90超静音数智马桶,以全球首创的强静冲刷技术和65mm最大排污管径等创新技术,为用户带来了更加舒适、便捷的使用体验,再次巩固了在智能品类中的领导地位。

在五金品类方面,自1993年九牧厨卫首创国内陶瓷芯水龙头以来,就一直致力于推动五金行业的创新发展。从成为国际厨卫五金标准制定者,到如今的五金品类市占率行业领先,九牧厨卫始终坚持以用户需求为导向,不断推出高品质、高性能的五金产品。

此外,九牧厨卫还打造了规模全球领先的石狮九牧智能五金工厂。该工厂拥有首创的行业高端多色电镀生产线,可以实现5种材质同时生产和上百种颜色定制,并实现黑灯生产。同时,石狮九牧智能五金工厂还拥有行业生产效率最高的小五金生产线,在角阀、下水地漏等小五金与THG生产区,通过柔性生产线灵活排单生产,可实现高达995万套/年产能,持续引领五金行业智能制造技术的发展。

值得一提的是,九牧厨卫与西门子、华为、电信共同打造永春5G陶瓷工厂。该工厂通过5G技术开展生产过程全自动化、智能化物流、智慧云仓等典型应用场景的实践,实现了生产效率提升35%,单位产值能耗降低7%,运营成本降低8%,不良成本率降低5%。在陶瓷品类发展上,九牧

厨卫还不断推出具有创新性和实用性的陶瓷产品,同时,通过开展“厨卫下乡镇”“以旧换新”等一些系列活动,促进了产品的更新换代,为消费者带来实实在在的优惠,还满足了更多消费者对高品质卫浴生活的追求。

“未来,九牧将继续领跑厨卫市场,为广大消费者提供更优质、更具性价比的卫浴产品。”九牧厨卫相关负责人说。

据了解,2024(第十一届)品牌影响力发展大会暨成果发布活动以“加强品牌建设推动高质量发展”为主题,旨在为加快构建全国统一大市场的新发展格局,实现经济行稳致远贡献力量。活动中提到,品牌影响力是企业核心竞争力的集中体现,也是世界一流企业竞争的焦点与全球产业主导地位的“试金石”。



## 南安仑苍乡贤王庆电 当选西安市福建南安商会会长

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 刘乃玮 陈东辉)近日,西安市福建南安商会第七届第一次会员大会暨第七届理事会就职典礼举行。南安仑苍乡贤、中国三高阀门集团董事长王庆电当选会长。

据了解,西安市南安商会自2002年成立以来,历届会长和全体成员不懈努力、无私奉献,团结在西安的乡亲们精诚合作、互助发展,获得全国“四好”商会、西安市“四好”商会等荣誉称号,先后数次被陕西省工商联、西安市工商联评为先进单位。

展望未来,西安市福建南安商会满怀信心,有赖于会员们的坚定支持与社会各方的广泛认可,商会必将跃上新的台阶,开启更加辉煌的篇章。”王庆电表示,将与大家携手并进,让南安人的精神在古城西安绽放异彩,共同书写商界传奇的新篇章。

## 泉州市人力资源管理师协会换届 张建海当选会长

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 杜章辉)近日,泉州市人力资源管理师协会召开换届选举大会暨第三届理(监)事会第一次会员大会,张建海当选会长。

就职典礼上,新当选会长张建海表示,本次换届,既传承了上届的精华,又注入了新鲜的血液,赋予了协会更高的使命。他将与新一届理事会班子共同做好规范发展、务实求进、平台共建、共享共赢4个方面工作。协会也将持之以恒地打造有温度、有高度的协会平台,培育高水平、高效能的企业人力资源管理队伍,为加速激发新质生产力,扎实推进高质量发展,积极融入“海丝泉州、人才港湾”建设大潮,助力泉州“涌泉”行动,充分发挥人力资源发展的生力军作用,为泉州的人力资源事业作出新的更大的贡献。

## 辉煌厨卫举办25周年庆典活动

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 卢毅鹏)日前,辉煌厨卫举办以“南安到沈阳,春赞到辉煌”为主题的沈阳运营中心25周年庆典活动。

活动中,辉煌厨卫董事长王建业对沈阳运营中心过去25年发展历程进行回顾,也对运营中心未来的发展进行展望;辉煌厨卫营销一部总监阙福文做营销规划报告,为未来的市场布局和营销策略指明了方向。他强调了创新、品质和服务的重要性,并提出了具体的发展目标和措施;辉煌厨卫总经理助理兼高级工程师许艳萍进行了普通马桶与智能马桶的专业培训,他详细解析了产品的特点和优势,以及售后服务标准和流程,使与会者对辉煌厨卫的产品和服务有了更深入的了解。

在经销商座谈会上,经销商们踊跃发言,分享了自己与辉煌厨卫共同成长的经历,并提出了宝贵的意见。现场氛围热烈而和谐,大家都表示将继续与辉煌厨卫携手前行,共创美好未来。

## 南安市消防器材协会召开工作总结会

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 郑月梅)日前,南安市消防器材协会召开2024年上半年工作总结暨下半年工作部署会,并就深化标准化建设、加强对外合作与品牌塑造、数字化平台构建、战略协作与产业升级、强化党建引领、加强经贸交流、十周年庆典筹备展开讨论。

“协会是桥梁,要牢牢抓住党建引领这一重要抓手,搭好这个平台,希望全体会员能够一起努力支撑稳固,不断地提升会员企业、协会影响力。同时,各会长单位也要通力合作,推进协会更好的发展。”南安市消防器材协会会长洪顺火表示。

## “知无央学堂”系列讲座 走进石狮市南安商会

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 王建)近日,石狮市南安商会特邀厦门大学中科创业学院常务副院长唐炎钊开展“知无央学堂”系列公益讲座。

“当代杰出企业家之所以能够带领企业不断发展壮大,其中非常重要的原因是,他们树立了三大战略思维:选对方向道路的根本性思维、引领未来发展的长远性思维、体现格局境界的全局性思维。”唐炎钊在题为《企业家的战略思维》的座谈中表示,战略思维意味着在方向与道路维度上的精准把握、在时间维度上的长远谋划、在空间维度上的全面布局。

为了帮助与会人员更好地理解和应用这些要点,唐炎钊还结合自身经历、实践案例和经典故事进行讲解。他的具体案例和故事,也引发成员们思考和讨论,课上互动频频,大家纷纷表示,这种互动式的教学方法使成员们能够更加深入地理解战略思维的核心要素,并从中汲取实践经验。

## 国网南安市供电公司

## 安全用电进校园 筑牢用电安全防线

本报讯(通讯员 杨晓婷 记者 周海文 文/图)5月31日,国网南安市供电公司组织国家电网福建电力“双满意”(南安海丝之光)共产党员服务队,来到水头镇劳光小学开展用电安全进校园活动。

“同学们,家里电器着火,能用水灭火吗?”“在生活中什么时候可以见到电?”……活动开始,国家电网福建电力“双满意”(南安海丝之光)共产党员服务队便向同学们提出一个个问题,激起了同学们的表达欲,引导大家进行思考。

活动中,国家电网福建电力“双满意”(南安海丝之光)共产党员服务队先通过生动的动漫小视频,配合提前制作的PPT向同学们传递生活中用电规范、电气火灾等知识,以通俗易懂的方式讲解同学们安全用电常识,并利用情景模式演绎了触电



国网南安市供电公司工作人员讲解用电安全知识。

事故的处理方法,让同学们了解紧急触电事故的处理方法。

此外,国家电网福建电力“双满

意”(南安海丝之光)共产党员服务队还向学生们展示了常见电力警示标识,发放电力安全宣传相关材

料。学校师生纷纷表示,此次活动不仅提高了电力安全意识,还清晰地了解了电力的重要性和安全用电的方法。

当天,国网南安市供电公司对学生楼中的多媒体教室、活动场所等用电设备进行了全方位“巡诊”,做到不留死角、不留隐患,并对电表、进线开关、校园线路、漏电保护器等进行了详细的检查测试,就发现的问题当即向校方反馈,并协助校方立即进行了排患消缺,确保了学校用电安全稳定。

通过此次用电安全进校园活动的举办,国网南安市供电公司增强了劳光小学全体师生防灾减灾安全意识,让每一位学生都能成为小小安全宣传员。同时,他们表示,愿意将这些知识带回家与家人分享,小手牵大手,共同筑牢用电安全防线。