

# 厂矿一体、工艺对标 南安石企在工装困境中找到别墅“蓝海”

■本报记者 蔡静琦 文/图

日前,水头一家专注豪宅定制的企业老板在短视频平台,晒出一段相当震撼的加工画面:偌大的车间,摆满了各种异形石材和设备。在占地4万平方米的车间里,8栋石材别墅的外墙正同步进行生产。

面对工装市场的萎缩,南安不少企业却在石材别墅市场里开辟出了另一片天地。大山石业、中时石材、万盛石材、天皓石材一众专注高端豪宅的石材企业,常年处于订单饱和状态。

## 厂矿一体成核心竞争力

日前,记者来到位于水头福山工业区的大山石业。这家企业背靠青山,山与厂的空地上,摆满了一颗颗巨大的荒料,步入车间的通道上则堆放着各种规格的毛板。

见到大山石业总经理刘小莹时,她正忙于跟客户沟通生产细节。作为“石二代”,她19岁就开始了业务的对接工作,如今不过30出头的她,凭借专业度征服了无数客户,拿下了一个又一个大型项目。

“在我幼儿园时,父亲就开始做矿山生意,从永定红、虾红到独家拿下蓝宝石矿山,积淀了坚实的基础,这让我可以更好地去开拓市场。”谦逊的刘小莹把自己的业务能力,归功于父亲提供的一个好平台。

她认为,很多客户选择大山石业的一个主要原因是“矿厂一体”。“有自己的矿,品控和价格都更有保障。至少可以做到同等质量价格最优,同等价格质量更高。”说话间,她的手机就收到了客户发过来的信息:“你们的板材不错,没有什么色差。”信息后面还



别墅石材订单排队生产。

附带了几张实景图片。

刘小莹坦言,类似这样的客户反馈还有很多。“我们是源头厂家,库存量大,基本每个项目都能用到同一层同一批荒料,这也是色差较少的关键。”

刘小莹表示,石材是很特殊的建材产品,即便是同一个名字,同一个矿山,但不同矿层,色彩也会有所不一样。大山石业不仅有矿,更有一套严格的生产标准流程。

在车间内,记者见到一处视野特别好的场地上竖放着多排切好的板材,像是在晒板,又与常见的横向晒板不太一样。刘小莹解释道,这也是晒板的一种方式,但这种晒板方式更繁琐。因为工人不仅要将每块板立起来,还要在板下面塞入胶垫,为的是能够让板的六个面都能通风均匀,同时也能有效避免胶水积压。

## 对标惠安工艺创口碑

除了厂矿一体的优势,近几年来水头不少企业在工艺上也乘胜追击,从惠安那边找来老师傅,将其精湛的雕刻工艺完美地复刻到了别墅外墙上。

“打包环节,我们也比其他工厂讲究。”刘小莹坦言,他们不仅采用一次生成的打包袋,还在每扎板的每个面都固定两个橡胶垫。同时,为了避免特殊角度的石材磕碰,还会在板与板之间嵌入一个石块,并在整扎板的底部放置一块更大的平板,保证了整组板的整体性。

“厂矿一体的优势,不管是业主还是经销商,基本立马分销。”刘小莹笑称,只要客户能够走到工厂,基本不会被别家撬走了。

在万盛石材总经理黄盛的朋友圈,记者看到一组组即将交付的石材产品,这些产品不是雕着松树就是雕着鹿,而且连松树的松枝和鹿毛都雕得根根分明。

黄盛告诉记者,市面上做别墅石材的同行太多了,要想脱颖而出,必须有别人做不出的绝活,还需要花很大精力、耐力才能完成。“也正因为对工艺的坚持,万盛石材能够接到一手、二手,以及全国各地经销商的项目,从而保证了工厂的满负荷运营。”

在天皓石材的生产车间,记者见到铺在地上的一个个柱头,都雕刻着超级繁复的欧式花簇,一片片枝叶相互连着又彼此独立着,石材的笨重感完全不见了。

天皓石材总经理洪锦标告诉记者,自企业开始做豪宅石材起,对标的都是惠安工艺。企业从代加工慢慢转为一手单,如此一来,不仅可以帮客户降低预算,也能得到更便捷的沟通。

“只要是一手订单,我们基本是包安装,这样才能确保项目完美呈现。”洪锦标坦言,相比订单的金额,他们更注重客户对项目的重视和配合程度。他表示,依托一体化服务,天皓石材的家装订单近几年也呈逐年上升的趋势。

在中时石材总经理张蓉看来,工艺好固然重要,但圈子更重要。“只要打入一个圈子,就能以口碑带动更多业务。我们通过对标惠安工艺打造出高品质石材产品,赢得了客户的认可和信赖,在高端家装圈子里口口相传。”她补充道,圈子里的客户对品质要求高,审美也更独到,满足他们的需求,不仅能稳固老客户,还能吸引更多同圈层的潜在客户,形成良性循环,让企业在激烈的市场竞争中站稳脚跟。

## 九牧获国际标准ISO 56005证书

本报讯 (记者 李杨瑜) 近日,九牧厨卫在知识产权领域迎来突破性成果——正式通过 ISO 56005《创新与知识产权管理能力》(以下简称:ISO 56005)一级认证,成为卫浴行业首家获此认证的企业,这不仅彰显九牧在创新与知识产权融合战略上的前瞻性布局,更标志着九牧跻身全球创新与知识产权管理的领先梯队。

据悉,ISO 56005是由我国提出并推动制定的首个涉及创新与知识产权管理的国际标准,其核心在于以创新价值实现为导向,深度融合创新管理与知识产权管理,确保知识产权管理活动贯穿于创新全过程,该标准旨在通过明确创新过程中的知识产权管理目标、方法和路径,全面提升创新效率、质量和效益。

一直以来,九牧集团就高度重视自主创新与科技创新研发,每年研发投入占比超过销售额的10%。全球布局16个研发中心,拥有超5000人研发设计团队,累计获得先进专利超2万项,与意大利、德国等多家设计机构建立战略合作,形成“产学研用”一体化创新生态。

同时,九牧集团将知识产权合规管理与创新管理体系深度融合,通过“双轮驱动”管理模式,围绕“技术卓越、品牌卓著、创新领先、管理现代”的知识产权战略目标,系统化完善创新管理体系和研发风险预警机制,显著增强了知识产权布局与转化能力。此外,他们还与华为、宁德时代、中国电信、西门子等联合打造未来研究院,构建起“三年应用、五年基础、十年理论”的金字塔创新研发体系,不断聚焦“卡脖子”技术攻关,将创新理念与科技元素融入产品全生命周期。

“ISO 56005的认证,将进一步强化九牧全球知识产权布局的精准性与技术转化的高效性,加速九牧技术成果的全球化应用,也为卫浴行业知识产权创新管理打造可复制的管理范式。”九牧厨卫相关负责人表示,此次荣获 ISO 56005 认证,标志着集团公司在创新与知识产权管理领域取得了关键性进展。未来,他们将继续秉承世界知识产权日推动创新的宗旨,以技术为核,以创新为魂,持续构建更完整的知识产权生态,加速卫浴行业技术创新成果的全球化应用,以卓越的产品和服务提升全球消费者的卫浴生活品质,向世界展示中国智造的独特魅力与强大实力。

## 蔡文昌:工艺革新抢市场 服务出海破困局



蔡文昌

■本报记者 蔡静琦 文/图

“这年头最大的安全感就是加班。”深夜一点,兴南石材总经理蔡文昌在朋友圈写下这句话,配图中深夜的工厂灯火通明,机器轰鸣,工人忙碌的身影穿梭其间。

作为90后“石二代”,蔡文昌自毕业后便扎根家族企业,在石材管理领域深耕不辍。面对工装市场的持续萎缩,他毅然带领企业向豪宅领域转型;而在海外市场带来的机遇与挑战中,他又率先提出“服务出海”理念,用创新与坚守为传统石材行业开辟出一条破局之路。

### 首创双曲弧工艺 为客户节省成本

从小在石材堆里长大的蔡文昌,深受父亲“服务好一个老客户,胜过开拓十个新客户”理念的熏陶。他深知,品质与为客户省钱的诚心,是赢得客户长久信赖的不二法门。

毕业后,蔡文昌一头扎进石材加工领域,过上了工厂与家两点一线的生活。他每天泡在车间里,对生产的每一道工序都进行深入钻研。从石材的挑选、切割,到打磨、拼接,他不放过任何一个细节。

凭借着这份执着与专注,他对工艺的理解,甚至超越了许多经验丰富的老师傅。这些扎实的技术积累,为他日后承接豪宅项目,奠

定了坚实的基础。

“2020年,我们开始向豪宅市场全面进攻。”在项目的承接中,蔡文昌明白,老板必须对工艺有着透彻的了解,才能给客户交出完美的答卷。能够帮客户节省成本的工厂,更能赢得客户的高度认可。

“前年,我们接到一个高端项目,其中包含鱼肚白吧台的制作。该材料作为石材中的珍品,价格昂贵,若用整石打造这个吧台,仅耗料费用就高达四十多万元。”蔡文昌回忆,他们主动找到客户,提出采用拼接工艺制作吧台的建议。起初,客户对这种非传统的做法心存疑虑,但蔡文昌凭借专业的讲解和诚恳的态度,最终说服客户愿意一试。

然而,真正的挑战才刚刚开始。为了达到理想的效果,蔡文昌提出了双曲弧拼接工艺,这在整个石材行业尚无先例。上下曲弧的制作难度极大,每一个角度、每一次切割都必须精准无误,稍有偏差,整块材料就会报废,不仅造成巨大的经济损失,还会延误工期。

面对这一难题,蔡文昌召集工厂里的多位老师傅,组成攻坚小组。“当时,我们日夜钻研,反复试验,从设计图纸到实际操作,不断调整优化方案。在一次次地摸索与改进中,双曲弧工艺终于取得突破。”蔡文昌表示,最终这个凝聚着匠人们智慧与心血的鱼肚白吧台顺利完工,不仅在外观和质量上达到了顶级水准,而且制作成本仅十几万元,为客户节省了近30万元。

这次成功,不仅让客户对蔡文昌的工厂赞不绝口,也在石材行业内引起了不小的轰动。然而,蔡文昌对好的技术并不藏着掖着,如今,不少专注豪宅的工厂开始逐步掌握此项技术。

### 服务出海才是 发展长远之路

谈及当下最为热门的出海话题,蔡文昌的神情中既有无奈,又透着清醒的认知。他回忆起前年承接的沙特某大型酒店项目,2万多平方米的石材订单,本应是满心喜悦,却因种种问题,至今仍未完

成供应。

“这个项目就像一块难啃的硬骨头。”蔡文昌感慨道。问题的症结并非工厂产能不足,而是项目施工进度严重滞后。在深入剖析原因时,他指出,沙特、阿联酋等中东地区虽然建筑项目繁多,市场潜力巨大,但当地的项目服务配套体系尚未完善。施工现场的工人大多来自巴基斯坦、印度等地,他们对石材的特性、加工工艺和安装要点缺乏深入了解,与国内经验丰富的施工团队相比,在专业度上存在明显差距。

更棘手的是,不同文化背景下的工作机制差异显著。国内高效紧凑的施工节奏,在中东项目现场难以复制。语言沟通障碍、工作习惯不同,甚至文化风俗差异,都导致信息传递不畅、决策效率低下。原本在国内数月就能完成的工程进度,在中东却陷入漫长的拉锯战。蔡文昌无奈地表示:“出口业务原本利润可观,但这种长期的拖延,不断消耗着企业的人力、物力和财力,利润空间被一点点蚕食。”

然而,蔡文昌并未气馁。他坚定地认为,开拓海外市场是企业扩版图、实现可持续发展的必经之路。“海外市场的广阔空间,是企业突破发展瓶颈的重要方向。”但他也清醒地认识到,对于石材企业而言,单纯的产品出海已经难以适应复杂多变的国际市场。“服务出海才是破局的关键。”他强调,企业必须将服务链条延伸至海外项目现场,从石材安装指导、施工技术培训,到项目管理协调,全方位提供支持。

蔡文昌提出,石材企业可以派遣专业团队常驻海外项目地,对当地施工人员进行系统培训,传授石材安装技巧和质量把控要点;同时,建立高效的沟通机制,及时解决项目推进中的问题,缩短决策周期。通过将国内成熟的项目管理经验和服务模式输出海外,才能有效提升项目进度,保障企业的海外收益,真正实现国际市场站稳脚跟。

在他看来,服务出海不仅是提升企业竞争力的利器,更是石材行业在海外市场实现长远发展的必由之路。

## 资讯

### 南安首套商用电动车棚自动灭火系统投用

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 卢毅鹏) 随着电动车的普及,电动车棚作为电动车集中停放和充电的场所,其消防安全问题日益凸显。近日,南安市首套商用电动车棚自动灭火系统在南安梧桐苑小区投用,将对车棚内的电动车进行24小时防护。

当天,在梧桐苑小区停车棚内的自动灭火装置迎来了投用之后的第一场考验。停车棚内的火盆被点燃后仅几秒钟,停车棚内的报警器便滋滋作响,随后棚顶便“下起了雨”,将火扑灭。“如发生电动车起火,无线复合探测器在一定时间内探测到火灾信号,该探测器向无线主机传输信号,无线主机立即向智能终端和无线声光报警器输送信号,无线声光警报开始响起,智能电动阀开始动作,水源立即进入电动车棚,并覆盖所有的车辆,既能抑制燃烧的电动车,同时还能阻止火灾向临近的电动车蔓延。”泉州玖保消防维保检测有限公司总经理王志贤介绍道。

据了解,梧桐苑小区于今年3月份从泉州玖保消防维保检测有限公司引进该套商用电动车棚自动灭火系统,该装置可以通过智能感应和快速喷淋技术,能在火情发生的黄金30秒内精准扑灭火源,将安全隐患“掐灭”在萌芽状态。“之前经常在抖音上刷到起火爆炸的新闻,然后现在有了这套系统感觉特别安心。”南安梧桐苑小区居民林丽治说。

诚如小区居民所言,近年来,电动车充电起火事故时有发生,常常威胁着老百姓的生命财产安全,自动灭火系统的出现将有效解决这一痛点。“目前,我们已组织了全市20多家物业到梧桐苑来参观,有意向的物业已达到11家,未来我们将面向所有企事业单位进行推广,争取让这套无线系统进入到重点文物保护单位。”王志贤告诉记者,接下来这套系统有望逐步面向全市进行推广。

## 石材外贸专题沙龙为行业破局赋能

本报讯 (记者 蔡静琦) 日前,由南安市石材外经贸协会与万石汇出海英语俱乐部联合主办的第二期专题沙龙在中闻万石汇选材中心举行。活动聚焦“关税应对”“英语实战”“AI技术应用”三大核心议题,吸引30余名石材外贸从业者参与,现场干货满满,为行业破局注入新动能。

汇英国际货运负责人陈燕萍以《中美贸易背景下石材企业的全球化战略》为题,从“经济全球化与逆全球化趋势”“石材出海风险与应对策略”“执行方案落地”“未来展望”四大维度展开深度剖析。她指出,面对美国加征关税压力,企业需通过多元化布局、供应链韧性强化及合规化运营,在逆势中开辟新增长点。

沃菲尔教育Cinda老师以“解锁全球商机”为切入点,通过模拟外贸谈判、邮件沟通及社交场景,带领参会者进行英语口语实战演练。她强调:“语言不仅是工具,更是文化桥梁。精准的英语表达能直接提升客户信任度,助力订单转化。”

AI领域专家吴昊东结合石材行业现状,提出“AI+流量重构”新思路。他通过海外电商运营及AI数字人实际案例,展示如何利用AI技术实现客户服务自动化、精准营销及跨时区高效沟通。“行业周期更迭不可逆,企业只有尽快做好准备,进入下一个周期,才有机会。”

## 凝聚青商智慧 共谋发展新篇 成都、西安两地商会开展交流座谈会

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 王建) 日前,成都南安商会执行会长兼青年会会长洪志扬一行前往西安市福建南安商会开展交流座谈会。

会上,西安市福建南安商会会长王庆军对洪志扬一行的到访表示欢迎,并介绍了商会发展历程、组织架构以及在服务会员等方面情况,一直以来,该商会始终秉持着团结、互助、和谐、奉献的理念,致力于为会员企业搭建资源共享、信息互通、合作共赢、抱团发展的平台。通过不断完善服务体系,积极开展各类活动,助力会员企业在复杂的市场环境中稳健发展。

“商会的发展离不开相互学习与合作,通过此次来西安福建南安商会参观学习,考察企业,汲取兄弟商会先进经营理念,与前辈们深入交流,我们受益匪浅。”洪志扬表示,未来,希望双方能够实现优势互补,整合资源,共同推动兄弟商会开展互动与交流活动,促进各企业快速转型升级。

在座谈交流环节,双方青年企业代表们畅所欲言,分享各自创业经历,大家以刚入行业为切入点展开交流,指出南安的阀门产业与温州的阀门产业发展路径形成鲜明对比。大家认为,南安阀门产业,虽有一定的产业规模却面临低附加值的困境。若想实现突围,需在技术创新、人才引进、营商环境等方面精准发力,以优惠政策吸引高端人才,借助高校与科研机构的力量提升产品科技含量,深耕品牌建设,打造特色产业集群,走出一条差异化竞争之路。

“此次交流座谈会为与会者搭建了一座沟通的桥梁,让大家得以深入探寻西安市福建南安商会与成都南安商会青年会的发展脉络与成长轨迹。”与会人员表示,两地商会将以青年企业家们所蕴含的创新活力为强劲引擎,共同绘制商业发展的壮丽新篇章,为闽商事业的繁荣昌盛贡献更多坚实的力量,书写属于南安商人的辉煌篇章。