



资讯

东星集团

荣获上海地铁 18 号线“优秀供应商”

本报讯(记者 蔡静琦)近日,东星集团凭借上海地铁 18 号线鹤立西路站项目的优质石材供应与专业服务,荣获“优秀供应商”称号。

上海地铁 18 号线作为串联浦东、杨浦等核心区域的交通动脉,日均承载数十万客流,对站点建材的性能与美学兼具高要求。东星集团供应的巴拉花花岗岩,成功应用于该站地面、楼梯等关键区域,其温润底色搭配细密深色花纹,与地铁现代简约风格高度契合,为乘客营造出舒适雅致的空间氛围。

据了解,这款石材兼具天然优势与匠心工艺,密度达 2.62g/m³,吸水率仅 0.15%,抗压抗折性能优异,且抗污易清洁,能从容应对地铁高频使用场景,大幅降低运维成本。东星集团通过“原料筛选—生产加工—成品检测”全链条管控,依托智能设备实现毫米级精度加工,搭配定制防震包装与专属服务团队,保障项目高效推进。

此次获奖是东星集团深耕交通领域的又一硕果。作为深圳地铁、嘉兴火车站等多个交通枢纽的石材供应商,东星集团已构建全交通场景产品服务体系,以品质与服务持续赋能城市基建,成为行业认可的高端石材优选品牌。

AI 赋能外贸新生态

南安举行出海英语俱乐部活动

本报讯(记者 蔡静琦)日前,南安市石材外贸协会联合万石汇出海英语俱乐部第九期活动,在中国万石汇选材中心如期举办,20 余名石材外贸从业者积极参与,共探 AI 时代石材外贸主动营销新路径。

活动特邀分享人 Fanny Wang 以《AI 智能赋能外贸主动营销新模式》为主题,从“剖析外贸主动营销常见难题与实战技巧”“探讨摆脱平台依赖,构建自主客户开发渠道的方法”“详解 AI 驱动的全球市场扫描与采购画像建模逻辑”“如何通过 AI 智能重塑业务流程、沉淀精准客户池”等方面展开分享。

分享中,Fanny Wang 提炼出“能量提升、需求挖掘、价值差异、关系维护”的核心营销理念,强调采购商精准定位与有效接触的关键作用,给出“有量精准开发、有质高效转化”的实践方向;针对客户不回复、拒绝合作、嫌价格高等常见异议,提供了多路径触达、传递差异化价值、输出解决方案等应对策略,并倡导从业者坚持“做计划、多渠道、有分类、常复盘”的良好习惯。丰富的实践案例上分享更具指导性,引发在场人员热烈讨论。

参与者纷纷表示,此次分享打开了外贸营销新思路,既学到了 AI 赋能的实用技巧,也重拾了行业初心与热忱,将把所学运用到实际业务中,助力南安石材更好拓展海外市场。

技术融合助力产业升级 帝凯电力配电创新交流活动举行

本报讯(记者 蔡静琦)16 日,帝凯(福建)电力成套设备有限公司(以下简称“帝凯电力”)携手全球领先企业西门子、本土优秀伙伴德丽佳电气,在南安梅山举办配电领域技术交流交流活动。众多行业同仁齐聚一堂,共话配电产业绿色智能化发展新机遇,近距离感受前沿技术与本土实践碰撞的创新活力。

活动现场亮点纷呈,西门子带来全球领先的前沿配电解决方案,帝凯电力同步展示自主研发新产品的实景应用成果。从智能配电系统、能效精细化管理,到一体化系统集成、数字管控平台,一系列技术革新与产品升级成果集中亮相,全方位呈现了配电产业的“智慧脉动”,为在场企业提供了可落地的转型参考。

作为活动主办方,帝凯电力深耕电力成套设备领域近 20 年,聚焦户内及户外电力成套设备的研发、生产与销售,主力产品涵盖高低压开关成套设备、箱式变电站、环保气体环网柜、配电箱等,广泛应用于国家电网、房地产、工矿企业、基建、新能源等多个领域。凭借扎实的技术实力与优质服务,公司先后获评创新型中小企业、专精特新中小企业、科技型中小企业、高新技术企业等多项荣誉资质。

此次三方携手举办交流活动,既是前沿技术与本土产业的深度融合,更是全球视野与地方实践的创新碰撞。帝凯电力相关负责人表示,公司致力于搭建行业交流平台,为本地及周边企业提供转型思路与合作契机,助力福建配电产业迈向绿色化、智能化新阶段。未来,企业将继续以梅山为发展基地,深化与各方伙伴的协作,持续推动区域产业链优化升级,为南安乃至福建的高质量发展注入强劲力量。

从出口小众到国内顶流 石材拼接板何以成市场新宠

■本报记者 蔡静琦 文/图

走进南安水头的中闽石材城,一家全新亮相的拼接板专营店格外引人注目。入口处,拼接而成的蓝翡翠、亚马逊绿等高价值奢石板色泽温润、纹理自然,很难看出拼接痕迹,吸引着往来采购商驻足端详。

从出口海外的“小众品类”到国内市场的“流量新星”,从技术青涩到工艺成熟,石材拼接板正以势不可挡的热度,改写着石材行业的市场格局,成为当下最具话题性的行业新趋势。

供需共振: 高性价比点燃市场热情

“去年我明显感觉到拼接板的需求呈爆发式增长,这让我们下定决心专门做这个品类。”高利石材总经理黄连江指着展台上的拼接亚马逊绿板介绍,他创立的专营拼接板的“臻石汇”,正是看中了这片新兴市场的潜力。在他的展馆里,3800 元/平方米的巴西亚马逊绿拼接板,与动辄 8000 元/平方米—10000 元/平方米的原板形成鲜明对比,超高性价比成为吸引客户的核心优势。

拼接板的高性价比,源于其独特的生产逻辑。“我们是从假山料里‘抠’精品,把原本可能被浪费的边角料或次级废料中的优质晶体提取出来,再进行拼接组合。”黄连江解释,以非洲蓝翡翠为例,他们利用国外低廉的人工成本,在产地就完成优质晶体的筛选与初步加工,不仅大幅提升了原料利用率,更降低了后续运输成本,从源头控制了产品价格。这种“变废为宝”的生产模式,将昔日昂贵的奢石,带进了更多普通工程和家装市场。

供需两端的精准匹配,让拼接板迅速走红。对于已停产的冷翡翠等稀缺石材,拼接技术更成为破解供需矛盾的关键。“冷翡翠正矿关闭后,每一块原料都变得格外珍贵,原板的好板



在高利石材展厅里,拼接板被摆放在路口显眼位置。

面数量有限,价格一直居高不下。”中环亚副总裁蔡文俊表示,拼接工艺能够将不同块料的优质部分整合,既最大程度利用了稀缺资源,又能满足客户对精品板面的审美需求,实现了资源利用与市场需求的双赢。

从高端酒店的装修工程到普通家庭的背景墙装饰,拼接板凭借“颜值不打折、价格更亲民”的优势,快速渗透到各个应用场景,成为越来越多客户的首选。

工艺迭代: 技术突破扫清发展障碍

拼接板的走红,绝非偶然,而是工艺技术长期积累后的必然爆发。“十几年来,我们就开始做拼接板了,早期主要做出口。”东星奢石馆负责人黄志强回忆道,早期的拼接技术不够成熟,拼接处缝隙明显,纹理衔接突兀,整体观感较差,导致产品销量一直不温不火。

技术瓶颈的突破,为拼接板的发展打开了广阔空间。其中,封釉技术的成熟是关键转折点。“现在的封釉工艺能让拼接处的光泽度与板材主体保

持一致,不仅解决了缝隙问题,还提升了板材的耐磨性和抗氧化性。”业内人士介绍,通过精准调配的封釉材料,经高温固化后能与石材表面完美融合,让拼接痕迹“隐形”,使板材呈现出浑然一体的视觉效果。

除了封釉技术,拼接工艺的精细化程度也在不断提升。如今的拼接板生产,从原料筛选、切割打磨到拼接组合,每一个环节都有严格的标准。“我们的工人大多来自广东云浮,那里的挖补技术在行业内首屈一指。”黄连江表示,熟练的技术工人能精准识别石材纹理走向,通过巧妙的切割拼接和配色挑选,让不同块料的纹理自然衔接,使成品板材的逼真度大幅提升。

正如行业专家白利江所言,工艺技术的成熟,彻底改变了人们对拼接板“低成本替代品”的认知,使其成为兼具实用性及美学价值的独立品类。

产业升级: 从出口导向到内外双循环

拼接板的市场热度,正在重构石

陈振兴:“逆风”扎根水头“双线”创新突围



陈振兴

■本报记者 蔡静琦 文/图

不久前,青海一矿山考察团慕名到访位于石井镇的南安华石代超硬材料有限公司。作为这家专注矿山刀头领域的企业掌舵人,陈振兴已深耕刀头、金刚石串珠绳锯赛道 20 余年。从罗源到安溪,再到水头,他步步紧跟产业集聚浪潮。

2016 年台风“莫兰蒂”重创石材行业,陈振兴却逆势扎根水头,完成从品牌代理到自创品牌、从贴牌代工到自建工厂的跨越式升级。他还创新性开辟“产品研发+矿山开采”双线路径,以精准市场定位、硬核技术攻坚和灵活经营策略,让企业在行业调整期成功突围。

【择石而居】 从迁徙中锚定产业高地

“做石材工具这行,哪里有市场,哪里有信息,就要往哪里去。”回顾 20 余年的创业历程,陈振兴的每一次迁徙都紧扣着石材产业的发展脉搏。出生于石岩的他,早年便与石材工具结下不解之缘,从最初接触刀头、绳子等基础石材装备,到逐渐摸清行业门道,他先后辗转罗源、安溪等石材产业聚

集地,在实践中积累了丰富的产品经验和客户资源。

2016 年 9 月,超强台风“莫兰蒂”在厦门翔安沿海登陆,南安水头、石井两大石材重镇遭遇重创。就在多数企业忙于灾后重建、信心受挫之际,陈振兴却看到了潜藏的机遇。“当时很多企业都在自救,但水头作为全球石材交易中心的地位没有变,这里的信息密度、产业链完整度是其他地方比不了的。”

带着多年积累的行业资源和对市场的敏锐判断,陈振兴在台风过后毅然扎根水头。初来乍到,他并未急于扩张,而是先深耕市场调研,摸清当地石材企业的需求痛点。一开始,由于经济实力有限,他选择了代理的方式,轻装起步。

经历过行业红利期与调整期的陈振兴深知,没有核心技术和自主品牌,企业永远只能在产业链低端挣扎。经过多年积累的客户基础和品牌认知,他逐步从贴牌代工向自主研发转型。2025 年 1 月 2 日,南安华石代超硬材料有限公司正式成立,开启了品牌化发展的新征程。

如今,公司 3000 平方米的厂房里,十几名技术工人有条不紊地忙碌着,从金属粉末配比到高温高压成型,每一道工序都凝聚着陈振兴对品质的极致追求。“水头给了我实现梦想的平台,这里的产业氛围、供应链配套和全球辐射力,让我们的产品能更快走向市场。”扎根水头的这几年,陈振兴不仅见证了行业的复苏与转型,更实现了自身事业的跨越式发展。

【双线破局】 以精准创新破解行业困局

如何在竞争激烈的石材工具市场中脱颖而出?陈振兴给出的答案是:专注细分领域,坚持双线发展。与多数刀头企业“大而全”的产品线不同,华石代自创立之初便聚焦矿山设备刀头这一细分赛道,凭借“定制化研发+数据化支撑”的核心优势,在市场中站稳了脚跟。

“矿山环境千差万别,不同的岩石硬度、地质条件,对刀头的配方和性能要求完全不同。”陈振兴说,传统刀头销售依赖客户笼统反馈,“切得动切不动”“切了多少米”这类模糊信息,难以支撑产品迭代升级。为解决这一痛点,他创新性地采用“产品研发+矿山开采”双线模式,通过承包矿山开采业务,实时掌握第一手切割数据。

“每套刀头什么时候上机、什么时候下线,切割了多少时间、多少方量,前中期的磨损形态如何,矿山环境变化对刀头性能有哪些影响,我们都有详细记录。”陈振兴介绍,华石代的每一套刀头都配有专属数据档案,每一座合作矿山都会根据实际地质情况调整刀头配方。这种精准对接的模式,让他们的刀头能够适配不同矿山的复杂环境,即便面对纯铁或纯钢等特殊材质,也能实现高效切割。

在深耕刀头领域的同时,陈振兴敏锐地察觉到金刚石串珠绳锯的市场潜力。“绳锯的技术门槛比刀头高得多,水头虽然有十几家企业在做,但真正做得好的很少。”他表示,国内天石源、百川等大牌企业的绳锯产品多销往海外,国内市场存在性价比缺口。为抢占这一市场,华石代组建研发团队,专注高性价比金刚石串珠绳锯的研发。

“由于绳锯主要原材料金属粉末价格持续上涨,企业不敢大量囤货,研发成本压力陡增。我们只能通过优化配方,提升生产效率来控制成本。”陈振兴说,他每月至少要花一周时间到矿山,收集实际使用数据,根据反馈及时调整研发方向。凭借精准的配方研发、快速的响应和扎实的产品性能,华石代的绳锯产品逐渐获得市场认可,成为企业新的增长引擎。

“单卖产品很难赚钱,尤其是在原材料涨价、市场低价竞争的环境下。”陈振兴坦言,双线模式不仅让产品研发更有针对性,更通过承包开采稳定了销路,实现了“生产—销售—反

馈”的闭环,在行业下行期保持了企业的稳定发展。

这一转变的背后,是消费观念的升级与市场需求的多元化。随着年轻消费群体成为市场主力,他们既追求天然石材的质感与美感,又注重性价比与个性化,拼接板恰好满足了这些需求。“年轻人不再盲目追求‘整板崇拜’,反而觉得拼接板的纹理更有设计感,每一块都是独一无二的艺术品。”白利江指出,拼接板通过人工重构自然纹理,形成了独特的“打碎重组美学”,无论是线性条纹拼接还是块状组合,都能为空间注入新鲜活力,契合了当下时尚家居的设计趋势。

面对市场热潮,石材企业纷纷入局布局。天石矿业依托自有矿山资源,根据市场流行的色系、纹理进行定向拼接组合,销量持续攀升;中环亚、高利石材等企业则聚焦高端奢石拼接,深挖细分市场潜力;英良石材等老牌企业则凭借十几年的渠道布局,迅速抢占市场份额。

在产业快速发展的同时,企业也在积极应对新的挑战。“原材料价格波动、同质化竞争加剧,都是我们需要面对的问题。”黄连江表示,拼接板的核心竞争力在于工艺和设计,未来他们将加大研发投入,在纹理搭配、色彩创新上形成差异化优势。

从海外市场的默默无闻到国内市场的声名鹊起,从技术探索到产业成熟,石材拼接板的走红,不仅是一场产品的胜利,更是石材行业供给侧结构性改革的生动实践。它以“变废为宝”的智慧提升了资源利用率,以成熟的工艺技术重构了石材美学,更以高性价比的优势拓宽了石材的应用边界。在绿色发展理念深入人心、消费需求日益多元的今天,拼接板产业正迎来前所未有的发展机遇。

【逐浪全球】 于变局中书写发展新篇

“石材行业虽然行情波动,但长远来看,无论是国内基础设施建设还是海外市场需求,都有很大的发展空间。”面对当前石头开采量仅为往年 1/5 的市场困境,陈振兴并未悲观,而是将目光投向了更广阔的国际市场。

在华石代的发展规划中,外贸、技术、业务三者并重。为拓展海外市场,陈振兴不仅积极参加各类石材展会,更亲自带队前往东南亚、非洲等地,与当地经销商和客户面对面对接。“乌兹别克斯坦的客户对我们的刀头产品很认可,已经达成了长期合作意向。”谈及海外市场的开拓,陈振兴难掩喜悦。他表示,水头作为全球石材进出口重镇,进出口量占全国 60%,这为企业开展外贸业务提供了得天独厚的优势。

面对国内市场的性价比竞争和海外市场的文化差异,陈振兴制定了差异化的市场策略。“国内市场我们主打高性价比和定制化服务,满足不同矿山的个性化需求;海外市场则重点推广技术优势,通过稳定的产品性能和及时的售后服务建立口碑。”他介绍,目前公司的外贸业务已初见成效,产品逐步进入东南亚、非洲等新兴市场,成为企业应对国内市场波动的重要支撑。

在企业发展的同时,陈振兴也在积极应对行业变化带来的挑战。原材料涨价、市场低价竞争、开采量减少等问题,都在考验着企业的生存智慧。

“做一行就要爱一行、钻一行,只要坚持以客户为中心,以技术为支撑,就一定能在行业中站稳脚跟。”展望未来,陈振兴信心满满。他表示,将继续扎根水头,深耕超硬材料领域,以更优质的产品和服务,为“世界石都”的产业升级贡献自己的力量。