

复盘赋能启新程 南安卫浴行业开启年度盛会

■本报记者 李杨瑜 文/图

2025 年已接近尾声,汉舍卫浴、恒通卫浴、辉煌卫浴等多家南安卫浴企业纷纷开启年度盛会,各企业不仅对 2025 年进行全面复盘,展示过去一年在产品研发、市场拓展、品牌建设等方面取得的斐然成绩,更对 2026 年进行展望,明确新一年的发展方向与目标。

同时,为感谢经销商伙伴的携手同行,各企业精心筹备了隆重的表彰环节,对表现卓越的经销商予以嘉奖。此外,年会现场新品发布环节同样备受瞩目,一系列融合前沿科技与创新设计的卫浴新品将惊艳亮相,为行业注入新的活力,引领卫浴生活新风尚。

22 日—24 日,汉舍卫浴以“致敬·每一份热爱”为主题的第二届嘉年华隆重召开。来自全国各地的汉舍卫浴经销商代表齐聚一堂,共同见证了这场集战略发布、荣耀表彰、新品展示与未来展望于一体的年度盛会。

“面对经济环境与市场规则都在发生深刻变化的时期,我们开启了从卫浴产品销售到行业平台公司的转型。”会上,汉舍卫浴总裁林晓祥表示,公司将以一套完整的共生体系,为合作伙伴赋能,助力经销商打造成为“居家水空间整体解决方案服务商”。

活动期间,汉舍卫浴各部门负责人分别从营销、产品、服务及开发等方面做了工作汇报。大家纷纷表示,新的一年,将继续强化服务销售的意识与机制,深化内部资源与市场需求的对接,持续提升产品力与服务力,为经



汉舍卫浴年会现场

销商的市场竞争力保驾护航。

为表彰 2025 年在市场开拓、销售业绩及客户服务等方面表现卓越、为汉舍卫浴发展作出突出贡献的经销商伙伴,来自湖州、长沙、潍坊、上饶、南昌、休宁等地的经销商分别被授予“突出贡献奖”“创新先锋奖”“年度黑马奖”“卓越成长奖”“新锐力量奖”和“最佳家装生态合作伙伴奖”。颁奖现场气氛热烈非凡,获奖经销商脸上洋溢着自豪与喜悦,他们纷纷表示将以此次为新的起点,继续携手汉舍卫浴,共创更加辉煌的明天。

值得一提的是,当天还进行了汉舍卫浴新品发布会。现场,竞争力十足的产品,赢得了经销商们的一致好

评。大家对新产品表现出浓厚的兴趣和信心,踊跃下单。

无独有偶,恒通卫浴也于近期召开了 2026 年度营销战略规划峰会。峰会上,该公司董事长颜和钦阐述公司在行业变革中的坚守与创新;副总经理颜建伟回顾 2025 年营销工作,发布 2026 年度营销战略蓝图,围绕产品创新、渠道深耕等四大板块展开,为经销商提供清晰行动指南。其间,参会者还前往总部展厅参观体验 2025 年度重磅新品,智能、环保、设计感成为关键词,经销商兴趣浓厚。

在辉煌卫浴总部举行的 2025 年终峰会暨 AI 赋能与新品发布订货会上,辉煌卫浴进行了精彩的产品推介

活动,重点展示了厨电、浴霸、水处理等系列产品。这些新品不仅在设计上更加时尚美观,而且在功能上也有了显著提升。厨电产品采用了先进的智能控制技术,操作更加便捷,烹饪更加高效;浴霸产品具备多种智能模式,能够根据不同的环境温度自动调节功率,为用户提供更加舒适的沐浴体验;水处理产品则采用了高效的过滤技术,能够有效去除水中的杂质和有害物质,保障用户的用水安全。

“一直以来我们企业都非常注重产品质量和创新,不断加大研发投入,引进先进的生产设备和技术,确保每一款产品都符合高品质标准。2026 年是深化市场服务与运营关键年,公司将加大投入优化服务体系,产品布局致力于全渠道配套发展,拓展高端和适老化产品领域。”辉煌卫浴相关负责人表示,此次推出的新品再次彰显了辉煌公司在产品研发和制造方面的强大实力,也为消费者提供了更多优质的选择。

除了战略发布与新品展示外,各卫浴企业还通过多元环节为经销商赋能,同时通过文化交流,进一步巩固合作关系。恒通卫浴营销端专家团队就聚焦实战赋能,带来《AI 助力门店全域营销》专题分享,深入浅出地讲解了人工智能技术在卫浴行业营销场景中的应用,为经销商在新零售时代的客流获取、转化提升、客户运营等方面提供了全新思路与工具;辉煌卫浴则通过组织泉州一日游活动,带领经销商们游览了泉州的著名景点,领略了这座城市深厚的文化底蕴。在游览过程中,大家欢声笑语,相互交流,进一步增进了彼此之间的友谊和合作默契。



南安举办企业法律风险防范宣传活动

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 林秋燕)日前,“法治护航企业合规助力发展”主题宣传活动在南安市仓巷镇成功举办。本次活动以精准对接企业法律需求为导向,通过模拟法庭展演与专题讲座相结合的创新形式,聚焦企业经营核心风险点,为辖区中小企业法务及行政管理人员送上了一场兼具专业性与实践性的法治盛宴,切实以法治力量赋能产业高质量发展。

作为活动的主要承办方之一,福建省水暖卫浴阀门行业协会深度聚焦水暖卫浴阀门行业经营特性,联合各方精心打磨活动内容,让普法宣传更具针对性与实效性。活动伊始,模拟法庭展演便以极强的代入感拉开序幕,选取行业内高发的“先签后文”公章使用争议与货款拖欠及证据保留争议两类典型案例,高度还原法庭调查、法庭辩论等关键庭审流程,清晰呈现争议焦点与司法裁判逻辑,让与会企业代表沉浸式感受司法程序的严谨性与证据规则的重要性,直观领悟合规操作在规避纠纷中的核心作用。

展演结束后,福建省水暖卫浴阀门行业协会知识产权保护专家组组长、齐本律师事务所律师李千煌凭借对行业痛点的深刻洞察与专业法律积淀,为与会人员带来“公司日常管理法律风险”专题讲座。他围绕合规体系构建、企业常见法律风险解析与防范等实务难点,结合典型案例,对合规管理的核心意义、合同与用工中的法律陷阱、知识产权保护、数据安全合规等关键领域展开深度剖析,提供了具体可落地的防范建议与合规路径,为企业搭建起系统的法律风险防控认知框架。最后的互动答疑环节,将理论知识与企业实际经营难题紧密结合,有效打通了普法宣传与现实需求的“最后一公里”,现场交流氛围热烈而深入。

“此次活动的成功举办,不仅是协会会员服务、赋能行业健康发展的一次重要实践,也为构建亲清政商关系、营造良好法治化营商环境贡献了行业力量。”福建省水暖卫浴阀门行业协会秘书处相关负责人表示,接下来,他们将继续携手各方力量,探索开展常态化合规培训、专项法律咨询与全流程风险防控体系建设等多元化服务,持续助力会员企业筑牢合规经营防线,推动水暖卫浴阀门产业在法治轨道上行稳致远,共同迈向更高质量、更可持续的发展新征程。

群峰机械获评中交集团“A级优秀供应商”

本报讯(记者 李杨瑜)近日,群峰机械受邀出席中交集团 2025 年国际供应链发展年会,大会汇聚中交集团产业链上下游领军企业代表,共同探讨国际供应链韧性构建与价值升级。会上,群峰机械凭借出色的供应链服务能力,再次获评中交“A级优秀供应商”,这不仅是对群峰机械综合实力的权威认可,也印证双方在海外重大项目中的合作成效显著,标志着彼此在国际供应链领域的协同正持续深化。

作为全球基础设施建设的领军企业,中交集团对项目建设标准严苛、供应链筛选体系完善。本次 A 级优秀供应商评选从产品质量、履约能力、创新水平、服务响应等多维度进行综合考核,最终仅 61 家供应商获评 A 级,比例不到 5%。

“公司连续三年保持这一评级,不仅体现了其稳定的供应能力、高效的协同意识和服务能力,更彰显了公司在建材机械领域的系统化竞争力。”群峰机械相关负责人表示,一直以来,公司与中交集团在海外项目上的合作持续深化,其设备已成功应用于埃塞俄比亚、乌干达等多个国家的重点建设工程。在复杂恶劣的工作环境下,群峰机械设备依然表现出高产能、高稳定性的运行特点,以可靠的产出有力保障了项目建设的建材供应,赢得了中交集团的长期信赖与认可。

“今年,我们与中交集团合作在埃塞俄比亚打造的建材生产基地目前已成功投产。”上述负责人补充道。

据悉,多年来,群峰机械携手中国建设承包商与投资方,将领先的智能装备与解决方案输出至全球,业务已覆盖全球 120 多个国家和地区,服务超 1 万家客户。在埃塞俄比亚、南非、俄罗斯等“一带一路”沿线市场中保持领先地位,以卓越性能与服务赢得广泛认可,塑造了中国智造的良好国际形象。

三明市南安商会 入选国家级荣誉榜单

本报讯(记者 李杨瑜)近日,全国工商联公布了 2025 年全国“四好”商会建设优秀案例名单,三明市南安商会凭借其在政治引领、队伍建设、服务发展及自律规范上的杰出表现,成功入选这一国家级荣誉榜单,成为全国商会建设的典范。

“此次入选全国‘四好’商会建设优秀案例,不仅是对我过去工作的肯定,更是对商会未来发展的激励。”三明市南安商会相关负责人表示,商会与商会党支部将以此次荣誉为契机,进一步深化“四好”商会建设,为推动民营经济高质量发展贡献更大的力量。

南安供电以数智驱动变革 赋能基层提质增效

本报讯(记者 周海文 通讯员 傅泓源)在数字浪潮奔涌的时代,国网南安市供电公司(以下简称:南安供电)以数字技术驱动流程深度变革,创新组建营配数智化班组——全省首个县级营配数智化班组,旨在打通营配业务壁垒,推动专业融合,全面提升管理效能与服务质效。

营配数智化班是怎样一个班组呢?近日,记者走进该班组进行采访。

记者了解到,该公司营配数智化工作室以“信息化、数智化”双轮驱动,聚焦业务增效,致力于构建“数据+专业+支撑”的智慧运营新常态。工作室核心职责涵盖业务风险主题监测、基础档案治理、关键指标跟踪、提质增效落地、大数据精准支撑及基层减负实践,全方位赋能业务一线。

“供电公司基层供电所协同层面,我们已经累计开发部署 21 个 RPA 自动化场景,覆盖电费管理、供电预警、95598 服务工单智能管控、供电所早预警、业扩变更工单超期提醒等关键环节,显著提升专业管理效率。”南安供电营配数智化班班长林少斌告诉记者,同时,南安供电依托智能语音外呼技术,对海量停电数据进行自动监测与预警,将信息精准直达供电所,推动低压故障从“被动响应”转向“主动运维”,有效压缩抢修复电时长。

此外,在数据治理领域,融合了批量处理工具与智能校验算法,搭建起高效的营配数据治理体系。聚焦营销档案维护与异常识别,以数字化手段替代传统人工,大幅缩短治理周期,提升数据准确率,实现数据治理“质量”与“速度”的双重飞跃。

南安供电持续推进数智化场景建设,当前重点攻坚项目包括:低压表计停电实时监测,用以压降用户停电时间;以营业厅无人化转型为契机,打造 AI 智能柜员;优化营商环境,提醒高压用户进行力率调整,助力降低基础电费;推进光伏台区表计“四可改造”,探索用户光伏出口电压的远程监测与调节,提升台区电压质量与线损合格率;并针对大工业用户经营风险,构建电费回收高风险预警机制,防患于未然。

南安供电相关负责人表示,这不仅是一场技术革新,更是一次服务理念升级——标志着电网运营正从“传统响应”迈向“智慧预见”,从“业务驱动”走向“数据赋能”。随着更多数智化场景的深入推广,南安电网正以更稳健、更高效的姿态,为城市发展与美好生活注入持续、智慧的电力能量。

一线设计师汇聚九牧 共探人居设计与产业协同新路径

■本报记者 李杨瑜

日前,“城市无界·设计维新——九牧设计圆桌派”围绕城市、人居与设计进化的交流会在九牧全球创新中心启幕。本次交流会由九牧集团发起,联合设计青年圆桌派共同举办,多位来自福建地区的一线设计师、九牧集团定制事业部与福建省零售中心的相关工作人员出席了此次交流活动。

探索空间新解 搭建交流桥梁

在泛家居行业进入变革周期的当下,关于设计如何破局的讨论,正在从风格表达转向更为本质的层面,从人居方式、城市更新、交付能力再到产业协同。活动期间,嘉宾们一同参观了由国际知名建筑事务所 OMA 设计的九牧全球创新中心,深入了解了九牧集团的创新技术、产品及服务体系。

参观后,设计师们围绕城市更新、人居方式与设计趋势等议题展开了多轮深度交流。“随着居住需求进入精细化阶段,卫浴与定制空间正从单一功能配置转向系统化、场景化解决方案,这对品牌、设计师与制造端之间的协同能力提出了更高要求。”活动伊始,九牧集团定制事业部定制运营部负责人表示,公司也希望通过持续与设计群体的交流,共同探索更贴近真实生活的空间解决方案。

随后,九牧福建省零售中心代表介绍了集团从初创至今的创新实践,涵盖产品研发、空间整合、交付与服务能力建设,并分享九牧如何在复杂项目中平衡标准化与个性化,如何以前沿制造技术(如黑灯工厂)及大师合作支撑高端产品设计落地。

设计青年圆桌派联合创始人叶文涛从设计社群的视角出发,阐述了圆桌派的成立背景与发展路径。他表示,设计青年圆桌派希望搭建一个更开放的交流平台,让设计师、品牌与行业资源在真实议题中建立连接,在不断讨论与实践推动设计认知的更新。

聚焦居住需求 分享多元观点

在主题分享环节,几位设计师不约而同地将关注点放在了“居住需求”的变化上。

家居设计主案设计师林佳慧从多个精装改造项目切入,分享了与 95 后、00 后业主长期沟通中的深刻体会:相比被风格标签定义,年轻一代更关心空间是否真正回应了自己的生活状态。

“他们希望回家能够‘瘫着’,希望可以让他们舒服、放松,可以让他卸下工作上的压力。”在林佳慧分享的一个案例中,厨房被置于设计核心位置。“我在原格局上没有做特别大的改动,只是开放并扩大厨房,使其融入公共区域。”这一调整并非为了提升视觉效果,而是回应业主对生活方式的实际需求。这种实践也让她不断反思功能与美学之间的关系。

她认为,当设计不再是把风格叠加到空间里,而是先搭建一个足够稳定、克制且有成长性的框架,让居住者的兴趣、收藏与生活习惯自然填充其中。

福建启居建筑主理人杨溢彬从施工与交付层面,补充了落地中一个常被忽视的环节:改善型住宅和旧改项目中,真正拉开体验差距的,并非概念本身,而是施工体系是否具备足够的系统性前置能力。

“施工无法简单复制,所以我们要把可以复制的部分复制掉,手工艺、工艺、标准等就一定要严格执行到位。”他强调,设计要成功落地,必须建立在可复制、可校准的施工基础之上。杨溢彬认为,高标准施工并非设计的附属环节,而是设计价值能够被长期验证的前提,也是设计机构建立稳定口碑与信任关系的重要支点。

家居设计联合创始人、设计总监林智彬结合自身多年实践,回顾其在不同阶段的状态变化以及具体案例。他提到,早期行业氛围更强调审美表达与作品高度,但随着项目复杂度提升、落地成本上升,设计逐渐回到更基础、更可控的层面。

“这几年我们更多地回到设计的最初心,考虑基本功。”这也促使他重新思考,设计师在表达自我之前,是否需要对生活本身保持足够的尊重。“我们需要效率,需要很多已知因素摆在你面前,把它组合成方案,而不是在这里面有未知因素。”这种变化,并非对表达的否定,而是在真实项目中,对落地风险、资源消耗与长期使用结果的重新权衡。

同时,他也表示,在当下的项目实践中,设计不再只是完成一个好看的空间,而是需要更注重居住方式与使用周期,寻找更可持续的解决路径。

共探行业协同 寻找发展新路

正如林智彬所言,在城市更新、存量改造成为常态的背景下,设计已很难单点推进,而必须与材料、制造与服务体系形成协同。无论是老社区改造,还是新改善型住宅,设计师都需要更稳定、可预期的产业支持,才能确保方案真正落地。

也正是在这样的语境下,九牧从产品体系、制造能力与交付网络出发,重点布局如何通过更系统化的供给,降低设计端在选型、施工与后期维护中的不确定性。九牧的聚焦点也与多位设计师的观点相契合——当品牌能够在尺寸适配、安装标准、售后响应等方面提供明确支持时,设计方案本身也会更有边界感和安全感。这种从“单品支持”走向“系统协作”的关系,正在成为设计行业新的合作方式。

有业内人士表示,此次九牧设计圆桌派所呈现的,更像是一种态度,在行业复杂变化的当下,更需要讨论真实问题,交换真实经验,并针对当下凸显出的实际问题采取相应措施,解决消费者的使用痛点。

“在需求趋于理性、人居需求不断变化的当下,设计在解决问题的同时,更需要智识托底。”九牧集团相关负责人表示,公司正通过智能制造、系统化产品与服务能力的持续提升,让设计更好地融入现实生活中,也为行业提供了一种面向未来的、居行业塑造更可控的层面。