

在变革中寻新机 于转型中开新局

南安石材行业的2025年

2025年,对于南安石材产业而言,是在承压中突围、在变革中重生的关键一年。

地产复苏乏力导致内需市场收缩,全球石材资源竞争进入白热化阶段,然而,这个聚集了1700多家石材企业的南安千亿产业,并未陷入传统产业的增长困境。2025年,以线锯技术迭代为核心引擎,以出海拓疆、全球包矿为突围路径,在奢石升级与文化回归的浪潮中,在品牌攻坚的实践中,南安石材产业完成了一场深刻的全链条重构,让“世界石材看中国、中国石材看南安”的行业共识,在转型阵痛中愈发坚实。

本报记者 蔡静琦 文/图



线锯布线中。

1 线锯普及与标准落地 技术革命重塑产业根基

“一根金刚线切出的不仅是石材,更是中国智造的话语权。”中国石材协会秘书长孙卫星的评价,成为2025年南安石材产业技术升级的生动注脚。在环保约束趋紧、人工成本攀升的双重压力下,线锯切割技术的全面普及和标准体系的正式落地,彻底改写了南安石材产业的生产逻辑。

回溯产业痛点,传统锯切磨抛模式长期面临效率低、损耗大、污染重的困境。为破解这些难题,南安首创技术攻关“赛马制”,由政府牵头梳理“硬科技”“张力监控”等12项核心痛点,吸引19家企业和科研院所同台竞技,构建“企业出题-院校答题-市场阅卷”的协同创新生态。

经过一年攻坚,泉州品河精密科技等企业研发的金刚线线锯实现重大突破,切口细如发丝,切割速度较传统设备提升2至3倍,能耗降低30%,石粉产生量减少80%,噪声降低30分贝,石材出材率从5年前的77%跃升至87%,年

石粉排放量降至300万吨左右。

技术突破之外,标准的缺失曾让南安线锯设备陷入“价格战”泥潭,国际订单频繁因品质参差不齐遭压价。为此,南安联合中国机械工程学会于2025年5月22日发布全球首个《石材机械 多线切割机》团体标准,设立设备安全、工艺参数、能耗指标等18项“硬门槛”,实现该领域标准“零的突破”。标准落地后,南安线锯设备出口竞争力显著提升,新坤锋机械等企业产品出口价提高15%,土耳其、意大利等传统石材强国订单激增。

政策赋能为技术普及注入强劲动力。南安出台《推广运用石材线锯促进企业增产增效若干措施》,对购置金刚线切割设备的企业给予最高15%的购置补助,推动近500台设备快速落地。其中199台远销全球10多个国家和地区,形成“技术迭代-标准引领-装备出海”的良性循环。

2 中东出海热潮 全球布局开辟新增长极

2025年,中东地区尤其是沙特阿拉伯的基建热潮,成为南安石材企业出海的“黄金赛道”。面对国内地产市场的存量博弈,南安石材企业以“出海+智造”双轮驱动,从单纯产品贸易转向“全球立体布局”,在沙特“未来新城”等超级工程中抢占先机,实现外贸出口逆势增长。

沙特“未来新城”、阿联酋城市基础设施升级等项目催生爆发式石材需求,从清真寺穹顶穹顶到CBD幕墙、别墅庭院,石材应用场景全面铺开。南安企业创新采用“前厅后厂”模式,在沙特设立集展示、加工、销售于一体的综合性基地,实现展厅与工厂无缝衔接,既方便客户

实地核验品质,又能快速响应订单需求。

出海模式的升级让南安石材掌握国际市场主动权。英良集团率先实现从“产品供应商”到“经营模式输出者”的转型,不仅出口石材产品,更向海外客户提供展陈设计、市场推广、销售运营等全流程解决方案,以“授人以渔”的合作模式深度绑定客户。

政府搭建的服务体系为企业出海保驾护航。南安设立的外贸集聚区,整合工信、海关、税务等多部门资源,打造“一窗通办”服务窗口,提供全流程出海支持。泉州海关推行“提前申报”“智慧石材监管”等便利化措施,引导企业设立保税仓,用好RCEP原产地证等政策,加速石材通关效率。



石材工厂忙出订单。

3 包矿抢占话语权 资源重构行业竞争格局

“全球石材行业已进入‘包矿时代’,过去买别人开好的石头,现在必须自己当‘矿主’。”全国工商联石材商会会长、英良集团董事长刘良的判断,精准概括了2025年南安石材产业的资源竞争态势。在全球优质矿产资源日益稀缺的背景下,“包矿”“开矿”成为企业构筑竞争壁垒的核心战略,一场围绕资源掌控权的博弈在行业内全面展开。

2025年,南安企业的全球找矿版图持续扩张,成为资源争夺的核心力量。纳米比亚80%以上的白色石材矿山由中国企业承包,南安力量占据主导;柬埔寨灰色石材矿区聚集大批南安矿主,形成规模化开采集群;欧洲、非洲的优质稀缺矿山,更成为南安企业资本角逐的焦点,从零散采购到深度绑定,南安石材以产业积

淀抢占全球资源高地。

如今,头部企业正推动包矿模式从“资源垄断”向“生态竞争”升级。英良集团将亚马逊绿、香格里拉翡翠等稀缺石材打造为奢品级家居,以空间方案设计实现从“卖石头”到“卖方案”的转型。设计师渠道成为资源变现的关键,企业摒弃传统推销模式,以美学赋能深化与设计圈合作,让石材成为承载空间价值的核心载体。这场资源博弈不仅重塑了产业链上游格局,更引领南安石材向高附加值领域稳步迈进。



机器人在石材车间里作业。

众人围观拼板奢石。

4 奢石内卷升级 文化赋能石材品种价值

2025年的南安石材市场,呈现出“奢石内卷趋热”与“玉石文化回归”双向并行的鲜明特征。奢石领域的竞争重心逐渐偏移,出现大量商家跟风蹭流量品名的现象,而受宋代美学复兴浪潮驱动,沉寂多年的玉石(以青白玉为代表)强势回暖,价格飙升至万元级别,为产业注入差异化价值动能。

过去一年,大量普通大理石商家扎堆转型奢石赛道。随着潘多拉、芬迪白等少数品种凭借独特纹理成为市场流量爆款,众多商家纷纷将不同矿口、纹理相似但品质存在差异的石材,统一蹭用这些热门品种名称对外推广销售,形成“一名称对应多类石材”的行业现状。

与奢石市场的严重内卷形

成鲜明对比,受宋代美学复兴思潮带动,沉寂多年的玉石迎来市场热潮,其中青白玉作为中式美学的经典载体,价格一路飙升,从2024年每平方米2000元至5000元,飙升至2025年的每平方米1万元—1.3万元,稀缺矿口出品的精品甚至突破每平方米1.5万元,涨幅远超普通奢石,成为高端装修市场的新宠。

玉石的强势回归,本质是文化赋能对石材价值的重构,也为深陷内卷竞争的石材企业提供了新的破局思路。业内人士指出,玉石热潮并非短期炒作,而是文化消费升级的必然结果,未来唯有深耕文化内涵、严控品质标准,才能跳出奢石内卷的竞争怪圈,让传统玉石材料在现代产业中实现可持续发展。

5 区域品牌攻坚 生态重构筑牢发展根基

2025年,在推动区域品牌建设、提升产业集群竞争力的政策引导下,南安石材区域品牌建设按下“加速键”,从单点突破转向系统推进。以标准统一、信用筑基、联盟聚力为核心抓手,南安推动石材产业从“企业单打独斗”向“集群协同发展”转型,构建起“技术攻关-技改扶持-标准引领-品牌建设”的创新闭环,为传统产业集群升级提供了可复制的“南安方案”。

这一年的品牌攻坚,以2025年5月20日石材产业南安石优品企业联盟暨南安石材区域品牌建设推进会为关键节点,正式吹响产业从“价格内卷”向“价值突围”的冲锋号。

南安精准搭建“政府引导、协会牵头、企业和院所参与”的多方协同机制,由南安石材协会联合南安华大智能制造研究院,携手龙头企业组建南石优品企业联盟,以“亮标、亮信用”为准则推进三大核心体系建设。其中,

全链条统一产品标准体系衔接全球首个《石材机械 多线切割机》团体标准筑牢品质底线;企业信用评价体系整合质量、履约能力等信息,以诚信破解市场信任难题;全流程售后保障机制明确交付、安装、追溯规范,打消消费者选购与维权顾虑,三大体系相辅相成构成品牌建设支撑。

岁末,世界石都石材产业联盟接续组建,政企研多方力量再度汇聚,21家龙头企业签署倡议书,以带动行业自律优化产业生态,强化区域品牌协同效应。此次品牌攻坚不仅显著提升了南安石材的整体美誉度与市场竞争力,更推动产业生态迭代升级,为产业高质量发展筑牢根基,彰显了集群协同发展的强大活力。

微观产业

在变与不变中锚定未来

2025年的南安石材产业,变的是技术路径、市场版图与竞争格局,不变的是“敢闯敢试、爱拼敢赢”的闽南精神与高质量发展的坚定方向。

线锯技术改写生产逻辑,践行绿色发展理念;出海包矿拓展发展空间,融入双循环新发展格局;文化赋能重塑价值维度,彰显文化自信;品牌攻坚筑牢生态根基,推动集群协同升级,五大关键词背后,是南安石材产业在政策引导与市场驱动下,突破周期束缚、实现自我革新的生动实践,为传统产业转型提供了宝贵经验。

2026年,“十五五”开局之年,南安石材产业机遇与挑战并存。全球矿石争夺加剧,国内市场转向品质、设计与环保导向,倒逼产业提速;技术创新深耕,文化赋能延伸、全球布局完善,正为“世界石都”注入新活力。

锚定未来,南安石材产业的破局关键,仍在把握好变与不变的分寸。不变的是对实体经济的坚守,以稳固的产业链条抵御外部市场波动,把资源供给、生产加工、市场流通等各环节的安全屏障扎得更牢;要变的是迭代升级的魄力,让技术创新扎根生产一线,让石材文化与现代设计、空间应用深度融合,打磨出不可替代的核心竞争力。更要以开放姿态,既深耕国内大市场,又持续拓展海外布局,联动上下游企业凝聚集群合力。唯有守住这份“爱拼敢赢”的初心,一步一个脚印夯实发展根基,才能在时代变局中续写传统产业转型的南安答卷。

正如一根金刚线的精准切割,唯有找准转型切口、坚守实业初心,才能让“世界石都”招牌愈发明亮,为传统产业转型更添助力。

(蔡静琦)



市场内摆满高端石材。