

# 展厅升级 品牌迭出 尾牙温情 新旧势力齐发力 “世界石都”迎新局

■本报记者 蔡静琦 文/图

1月30日起,南安水头石材行业迎来一年一度的收官季。过去一年,这里的企业在国内外市场上屡创佳绩,岁末的总结盘点与尾牙宴成为一道亮丽的行业风景线。工人们、客户们齐聚一堂,共享丰收的喜悦。与此同时,不少企业借机举办新厂或新品牌的开业仪式,为新一年的竞争提前布局。

2025年,水头石材行业呈现出“新旧势力共舞”的格局:老牌企业稳扎稳打,持续深耕优势领域;新兴企业灵活出击,抢占细分市场。展厅升级、产品升级、国际化布局、员工嘉奖……每一个动作都折射出这个传统行业在新时代下的转型与突围。

## 【开业潮涌】

### 展厅与品牌的双重升级

过去一年,水头石材行业的展厅建设进入快车道,无论是老牌劲旅的迭代升级,还是新兴企业的全新布局,都以展厅为窗口,展示产品实力、提升品牌形象,推动产业从“卖石材”向“卖品牌、卖服务”转型。

新兴企业凭借精准定位与协同优势,成为开业潮中的亮眼力量。日升石业参与投资的岩界星图矿业与星期一石业,均成立于2025年下半年,虽属行业新兵,却凭借清晰的定位快速站稳脚跟。

“两家新公司分工明确,协同发力,形成了上下游联动的发展格局。”日升石业总经理张子文介绍,岩界星图偏重上游矿山资源开发,致力于发掘石材新品类并结合设计推向市场,破解行业同质化难题;星期一石业则聚焦下游终端市场,直接对接客户需求,缩短供应链环节,提升服务效率。这种上下游协同布局,既保障了原材料的稳定性,又精准匹配终端需求,成为新兴企业突围的有效路径。

里外石业的崛起,则是新兴企业深耕细分市场的典范。这家主打石材贸易的企业,短短四年时间成长为行业新锐,其成功秘诀在于摒弃“大而全”的发展模式,聚焦特定品类与客户群体,提供个性化贸易服务。“依托水头完善的石材供应链,我们快速整合国内外资源,打通贸易渠道,精准匹配客户需求。”里外石业负责人黄剑锋表示,目前企业已与多个国家和地区的客商建立长期合作关系,借助水头石材的国际化影响力,实现贸易规模稳步扩大,成为细分赛道的标杆。

在新兴企业快速崛起的同时,水头老牌石材劲旅也加快展厅升级与产



秀员工  
日升石业举办尾牙宴,总结过去一年的成绩,表彰优秀员工。

品创新步伐。伟华石业作为黑石领域的标杆企业,25年来始终坚持从矿山到销售的全产业链布局,凭借稳定的品质与完善的服务,在行业内积累了良好口碑。其独家品种“玄武黑”产自非洲,密度仅3.08,吸水率0.02,兼具硬度高、质感强的优势,凭借卓越性能与高性价比,成为高端豪宅、精品工程的首选材料,北京多个知名地产项目均选用该石材作为核心装饰材料。

岁末之际,伟华石业还对展厅进行全面升级,新增玄武黑场景化展示区域,通过实景呈现让客户更直观地了解产品应用效果。“我们深耕黑石领域25年,靠的就是‘守正创新’。”伟华石业总经理吴永平表示,未来企业将继续聚焦黑石细分赛道,加大研发投入,结合数字化转型,推动产品向高端化、精细化转型,进一步巩固行业标杆地位。

此外,细分领域新势力如普拉斯、外贸先锋中利万等企业,也纷纷加入展厅升级行列。

普拉斯在新工厂内打造全新产品展厅,全面呈现其在复合板领域的创新成果。其创始人陈俊辉表示,普拉斯复合板不仅是一种轻量化、环保化、个性化的新材料,更代表着数字化、智能化的生产模式,打破了传统石材加工依赖人工经验的局限,实现从设计到生产的全流程优化。

中利万则在水头鹏翔石材城开设独立“四季馆”,主营四季粉、白水晶等稀缺品种,定位精品轻奢石材。该公司总经理张珠难介绍,四季粉产自柬埔寨,是企业全英文运营的核心产品之一,新馆开业既是品牌升级的重要一步,也是企业布局国际化市场的信心宣示。目前企业已通过英文直播、海外短视频等方

式,将产品推向全球市场。

## 【员工福利】

### 尾牙温情与嘉奖同行

岁末的水头,除了展厅开业的热闹,尾牙宴的温情更是浸润着整个石材行业。作为水头石材行业不可或缺的传统,每年岁末,各企业都会举办尾牙宴,总结过去一年的成绩,表彰优秀员工,在欢声笑语中凝聚人心,为新一年的奋斗注入力量。这种重视员工、回馈员工的传统,也成为水头石材企业留住人才、实现长远发展的重要保障。

“员工是企业最宝贵的财富,企业的每一份成绩,都离不开每一位员工的辛勤付出。”康利集团董事长王翠霞在集团尾牙宴上的话语,道出了水头石材企业的共同心声。康利集团作为水头石材行业的老牌龙头企业,多年来始终重视企业文化建设,尾牙宴更是精心筹备,不仅为员工准备了丰盛的宴席,还设置了隆重的表彰环节和丰富的抽奖活动。

在康利大板市场的尾牙宴上,主办方创新推出“转盘转出幸运免装吊费”活动,同时设立了200多份抽奖礼品,从家电到现金红包,应有尽有。现场,王翠霞还为优秀员工颁奖,与员工一一握手,感谢他们一年来的坚守与付出,在场的每一位员工都感受到了企业的温暖。

这种温情满满的尾牙宴,在水头石材行业随处可见。中利万、日升石业、伟华石业等企业,都在岁末之际举办了尾牙宴,表彰优秀员工、销售标兵,设置丰富的抽奖环节,回馈员工一年来的辛勤付出。在中利万的尾牙宴上,优秀工人代表拿到了奖状和奖金,

脸上洋溢着自豪的笑容。“这份奖励,不仅是对我过去一年工作的肯定,更是一种归属感和荣誉感。”一位优秀工人代表表示,企业的关怀让他倍感温暖,新的一年,他将继续坚守岗位,努力工作,为企业的发展贡献更多力量。

除了表彰和抽奖,不少企业还在尾牙宴上部署新一年的发展规划,让员工清晰了解企业的发展方向,增强对企业的信心。“过去一年,我们克服了诸多困难,实现了销售额的稳步增长;新的一年,我们将继续推进展厅升级和产品创新,拓展国际市场,希望大家齐心协力,再创佳绩。”一家石材企业负责人在尾牙宴上的发言,赢得了员工们的阵阵掌声。

业内人士指出,岁末的尾牙宴,不仅是一场简单的聚餐,更是水头石材企业文化建设的重要环节。对于石材企业而言,员工是企业发展的核心动力,尤其是一线工人,他们常年坚守在生产岗位,用双手打磨出一块块优质石材,是产业发展的基石。企业通过尾牙宴的表彰与回馈,不仅让员工感受到企业的关怀,增强员工的归属感和凝聚力,还能拉近企业管理层与员工之间的距离,营造团结奋进的工作氛围,为新一年的合作与奋斗打下良好基础。

如今,水头石材行业的岁末收官已进入尾声,尾牙宴的温情尚未褪去,新厂开业的号角已然吹响。老牌企业稳扎稳打,坚守品质、升级品牌,持续深耕优势领域;新兴企业灵活出击,找准赛道、协同发展,快速抢占细分市场。展厅升级、产品创新、国际化布局、员工赋能,每一个动作都折射出这座“世界石都”在传统产业升级中的坚守与突围。



## 南安新增7家省级创新型中小企业

本报讯(记者 蔡静琦)近日,记者从泉州市工信局获悉,在省工信厅最新公布的创新型中小企业名单中,南安市嘉嘉塑胶制品有限公司、福建省久久环保设备有限公司、福建省南安高远陶瓷模具有限公司等7家企业入选,进一步壮大了当地优质创新型中小企业梯队。

截至目前,泉州累计有1851家企业获评省级创新型中小企业,数量居全省首位。其中,南安凭借完善的培育体系和政策支持,创新型中小企业总量持续保持泉州前列,此次新增的7家企业将为南安建材、智能制造等主导产业注入新的创新动能。

为激励企业创新发展,南安对辖区内首次认定的创新型中小企业给予每家1万元奖励(政策有效期至2026年12月31日)。同时,创新型中小企业作为申报省级专精特新中小企业的前提,此次新增企业也为南安后续冲刺省级专精特新“小巨人”企业储备了坚实力量。

据了解,优质中小企业由省级创新型中小企业、省级专精特新中小企业和国家级专精特新“小巨人”企业三个梯度组成,其中省级创新型中小企业是申报省级专精特新中小企业的前提。

下一步,南安将持续优化创新生态,强化政策精准赋能,推动更多创新型中小企业向专精特新方向升级,为南安产业高端化、智能化转型提供核心支撑。

## GB 6566 建筑材料放射性标准启动修订

本报讯(记者 蔡静琦)日前,记者从中国石材协会获悉,强制性国家标准GB 6566-2010《建筑材料放射性核素限量》修订已获国家立项,正式进入修订阶段。该标准自2011年实施以来首次重大修订,引发建材行业广泛关注。

据国家标准信息公共服务平台公示,此次修订于2025年12月31日获准立项,核心是响应《强制性国家标准管理办法》要求,将原标准部分强制性条款调整为全文强制性条款,进一步强化标准约束力。修订内容覆盖砂、石、砖、水泥、混凝土、石材、建筑卫生陶瓷等各类无机非金属材料,既包含建筑主体材料,也涵盖装饰装修材料,与民生居住安全密切相关。本次修订聚焦五大关键内容:简化适用范围表述,删除“对放射性核素限量有要求的”限定,扩大覆盖边界;优化民用建筑、工业建筑等核心技术术语;更新技术指标与外照射指数计算公式;细化试验方法,新增样品密封放置时间、碘化钠能谱仪温湿度及本底要求等;补充检验规则,完善标准体系。

中国石材协会副秘书长田静表示,修订旨在广泛吸纳行业意见,解决旧标准争议与不完善之处,让标准更贴合生产实际。目前协会正呼吁广大建材企业积极参与,为标准修订建言献策,助力构建更科学、严谨的建筑材料放射性安全管控体系,守护公众健康。

# 逆势突围 宝达陶瓷三大举措应对行业重塑

■本报记者 蔡静琦

在陶瓷行业深度调整、整体承压的2025年,福建宝达陶瓷实现逆势增长,全年开工率达80%,产销率超过100%、库存基本清零,核心经营指标大幅优于行业平均水平。

不久前,宝达陶瓷旗下高端品牌萨兰特佛山营销中心在佛山中国陶瓷卫浴总部基地启动试运营,标志着企业在品牌化与全国化布局上迈出关键一步。

## 打造双向赋能新窗口

“萨兰特佛山营销中心落地,不是简单的招商布局,而是打通市场与生产、链接产业核心资源的关键一步。”宝达陶瓷总裁张刚表示,这一举措是企业深耕品牌化、拓宽高端渠道的重要部署,更是宝达陶瓷发展史上具有标志意义的里程碑。

作为宝达陶瓷重点培育的高端自主品牌,萨兰特自创立以来便以原创设计、高端品质立足市场。此次落子佛山,旨在充分利用全国陶瓷产业核心枢纽的资源优势。

张刚表示,佛山汇聚着行业顶尖的渠道资源、庞大的设计师群体与前沿产业信息。萨兰特佛山营销中心承担起“窗口”与“桥梁”双重使命:一方面,依托设计师资源、行业交流等,集中展示萨兰特户外产品的核心竞争力与差异化优势,直面华南高端市场,精

准对接优质客户;另一方面,搭建终端市场与福建生产基地的快速联动通道,使一线市场的精准需求可第一时间反馈至工厂,倒逼研发与制造环节高效响应,形成“市场反馈-技术迭代-产品升级”的闭环体系,让生产更贴合市场需求,产品更具竞争力。

值得关注的是,萨兰特佛山营销中心创新采用“异地分支运营、福建总部决策”的模式,运营核心仍扎根宝达陶瓷福建生产基地。这一模式既延续了闽派陶企深耕外墙工程、务实稳健的深厚底蕴,又吸收了佛山陶瓷成熟的品牌运营经验,形成兼具闽粤特色的差异化发展路径,为福建陶瓷品牌走向全国提供了可复制的范本。

目前,萨兰特已提前布局线上推广矩阵,同步深耕高端工程板块,以“酒香也怕巷子深”的主动姿态积极破局,为品牌后续拓展积蓄强劲势能,也让闽派陶瓷的优质产品,通过佛山这一产业高地走向更广阔的市场。

## 80%开工率领跑行业大势

2025年,陶瓷行业寒意明显,福建产区更是面临多重考验:产区洗牌竞争加剧、市场需求持续下滑、行业产能严重过剩,叠加燃气价格波动、企业理性去库存等因素,不少陶企陷入开工不足、库存高企、利润缩水的困境。

重压之下,宝达陶瓷逆势突围,交出一份含金量十足的经营答卷。张刚

在采访中透露,尽管受大环境影响,企业未能达成原定规划目标,但核心经营指标远超行业平均水平:全年开工率稳定在80%,生产线保持高效运转;产销率突破100%,成功实现库存基本清零,产品流转效率大幅提升;即便受市场环境拖累营收微幅下滑,企业利润仍实现持平。

这份逆势增长的底气,源于宝达陶瓷坚定不移的产销分离战略。企业采用“产销分离”模式,即有订单才生产,避免库存积压,提高资金周转效率。该模式让其在行业下行周期中依然保持稳健运行。作为技术出身的经营团队,宝达陶瓷精准定位自身优势,聚焦生产与研发核心能力,秉持“专业的人做专业的事”理念,深耕高端出口、连锁商业、优质工程等细分赛道,避开零售端的同质化内卷,精准对接高要求、高标准的专业客户群体。

张刚指出,行业下行期,盲目扩产、跟风压库只会加剧经营风险,唯有回归以销定产、以质取胜的经营本质,聚焦核心优势深耕细分赛道,才能在行业寒冬中守住发展底线,筑牢企业稳健前行的根基。这也是宝达陶瓷能跑赢行业大势的关键所在。

## 以三大举措锚定价值赛道

对于2026年陶瓷行业走势,张刚给出预判,这将是行业近几年洗牌出清最为激烈的一年。

他分析,多重因素将加速行业格局重塑:一方面,行业经营者愈发理性,盲目扩张、囤积库存的粗放模式已成过去,市场竞争回归产品与价值本身;另一方面,部分企业在持续承压下,将因丧失信心与经营能力而被市场淘汰。加之国内外多重不确定性——海外冲突频发拖累出口贸易,国内传统行业盈利困难导致商业、酒店等工程需求增速放缓,行业产能过剩矛盾进一步凸显,新一轮深度洗牌不可避免。

“宝达陶瓷作为产能适中的中小企业,无需过度焦虑。我们始终坚守十年前既定的发展定位,聚焦价值赛道,以三大运营举措迎战行业变局。”

面对严峻挑战,张刚表示,一是坚持全球渠道发力,把订单作为重中之重,主动向外拓展市场,深挖高端出口与优质工程渠道潜力,充分释放现有20%的产能余量,力争在2025年基础上实现营收增长;二是深耕系统创新,以技术突破筑牢产品护城河,守住价格底线,拓展价值空间,持续巩固萨兰特高端品牌的差异化优势;三是推进全员全环节成本管控,从生产、研发到销售全链条优化效率、降低损耗,以精细化管理提升企业抗风险能力。

张刚坦言,宝达陶瓷团队虽擅长技术研发,在行销领域仍是学习者,但始终以做技术的严谨思维深耕市场,坚守做好产品、回归经营本质的初心。这份务实与笃定,让企业在行业风浪中站稳了脚跟。

## 官桥商会举办2026年迎新春年会 凝聚合力共绘发展新篇章

本报讯(记者 蔡静琦)近日,南安市官桥商会2026年迎新春会员大会(年会)举行。官桥镇相关领导、南安市工商联负责人、市人大代表、政协委员,以及镇直单位负责人及商会会员、社会各界友人等300余人齐聚一堂,共贺新春、共话发展。

会上,成功法务中心·南安华南师大绿色低碳研究院能源部主任黄雅媚带来《智慧能源与碳路突围:陶瓷机械行业绿色转型新路径》专题讲座,深入浅出地解析行业绿色转型方向,为企业家们带来务实启发。

官桥商会监事长吕东作2025年度监事会工作报告,充分肯定理事会与秘书处及服务会员、政企沟通、公益事业等方面的卓有成效工作。

商会会长蔡聪敏发表致辞,向关心支持商会发展的各界人士致以新春祝福,并总结2025年工作。他表示,过去一年,商会积极履行社会责任,开展“八一”拥军、重阳节助老、“微心愿”帮困等慰问活动;持续走访会员企业,强化交流联动,提升商会凝聚力;以党建为引领,深化“党建共建”工作。此外,蔡聪敏还部署2026年工作规划,他表示,面对高质量发展机遇,商会将带领会员企业坚定信心、顺应潮流,以龙马精神勇迎挑战,持续参与公益事业,助力乡村振兴,心手相连、和衷共济,共同书写官桥发展新篇章。

晚宴环节,会员捐赠礼品的抽奖活动为年会增添浓厚氛围。