

从石材小店到多赛道领跑 郑加朴的20年“重构”之路



人物名片
郑加朴 南安市柳城街道人,现任南安市政协委员、苏州市南安商会会长、中苏达尔(江苏)智能科技有限公司总经理、苏核科技(福建)有限公司总经理、3M江苏总代理。

印记的重大工程,都有郑加朴参与奋斗的身影。他的团队也从每年承接几千万元项目规模,逐步做到过亿元,并与大型央企地产客户建立起长期合作关系。

“公司从苏州起步,见证了这座城市基础设施完善,城市能级跃升,为敢于顺势而为人提供了广阔舞台,事业版图也逐渐扩展到全国多个地区。”回望这段经历,郑加朴并不把成功归结为眼光独到,而是强调城市与个人的同频共振:城市在扩张,他在跟进;城市在升级,他在换挡。

守住交付与诚信 多赛道重构增长

如果说转型为郑加朴开辟了全新赛道,那么项目交付能力则决定他能否真正站稳脚跟。“从家装转向工装,几乎没有缓冲期。我们快速调整经营模式,在复杂的工程建设体系中,持续优化管理机制。”提及自己参与苏州、武汉、青岛、杭州等10余座城市的多个地标项目的外立面建设,郑加朴表示,每个项目都是对工期、材料、技术、资金与团队的综合考验。

其中,武汉青山区一栋268米高的单元体幕墙建筑项目最具代表性。该项目建筑高度高,施工标准严。单元体幕墙需要在工厂完成高度集成,再运到现场整体安装,拼的是技术、流程和团队协作能力。项目周期长、金额大,任何失误都会被无限放大。

“当时,疫情与材料波动更让交付成为‘硬仗’,但‘诚信’是立身之本,哪怕成本上涨、压力倍增,也要按合同执行,如期交付。”郑加朴心里清楚,在工程行业,短期逐利只会透支信誉,坚守诚信才能行稳致远。

然而,大环境的变化并不会因为诚信而停下脚步。房地产行业下行后,工程项目普遍面临回款难题,“有活不敢接”成为行业常态。2022年是郑加朴创业生涯中最冷静且最艰难的一年。武汉项目结束后,他做出一个大胆的决定:裁掉了四五十人的管理与施工队伍,只留下核心人员。

“新的方向之一是跨境电商。”2022年下半年,郑加朴组建团队做饰品类跨境业务,对冲国内市场的不确定性。同时,他还成立设计公司,为专业设计院做配套服务,把工程经验转化为设计产能,在产业链更上游的位置寻找确定性。更关键的是,他把目光投向工业品代理,2024年开始推进美国3M劳保用品在江苏代理的渠道与配套服务。

“同时布局三大板块,只为降低对单一行业的依赖。苏州外资企业密集,制造业强,工业劳保属于高频消耗品,市场需求更稳定、发展空间广阔。”郑加朴表示,转型的背后是对城市产业结构的判断,针对3M劳保用品起步阶段,他将销售额度定在几百万元,并给自己定下清晰目标,2026年冲刺千万元,希望通过石化、化工园区等场景扩大应用。

个人突围到担当 服务会员见真章

在苏州南安籍企业家圈中,郑加朴被公认为“关键时刻靠得住的人”。身为苏州市南安商会会长,他将公共服务视为己任,成功把商会从人情往来平台,转型为高效解决问题的服务中枢。

“必须确立‘有求必应’的铁律,哪怕暂时无法解决,也必须在24小时内反馈。”自2007年从事起步,至担任会长,郑加朴对商会定位愈发清晰。他确立了“服务会员、公益慈善”的双主线,强调执行力,要求团队在突发事件中能迅速整合资源,形成实质助力。这一理念在实践中屡获验证。早年,一位商会会员突患重病,家庭陷入困境,郑加朴第一时间伸出援手,主动承诺承担其子女从入学至大学毕业的全部费用。后续虽因客观条件未能完全落地,但这份担当在会员中引发了强烈共鸣,彰显了商会的温度。

“每个人可能遭遇困境,关键时刻的医疗资源、绿色通道,往往能撑起一个家庭的希望。”基于会员实际需求,郑加朴持续联动商会与苏州当地政府、医院等资源建立联系,为有需要的会员争取就医便利与帮扶支持。

面对商会进入发展平台期的现状,他提出三项举措推动破局:坚持民主办会,充分调动常务副会长等骨干力量参与决策与执行,让商会从个人主导走向集体运作;激发商会活力,开展多样化活动,鼓励成员轮流策划组织,增强互动与凝聚力;把服务落到实处,例如推进“会员之家”,按区域开展活动,推出“每日一善”,实现善款专款专用,提高资源使用效率。

在服务内部的同时,郑加朴也着眼外部拓展。“去年,我们申请到了2027年第十七届世界南安同乡联谊恳亲大会的承办权,目前正在积极筹备,整合海外侨团资源,计划组织会员出海考察,并依托南安市委、市政府对接海外招商与仓储网络,帮助会员企业降低‘走出去’的风险,搭建长期合作通道。”从企业经营到平台建设,郑加朴不断做“减法”,将精力集中在更具价值的事情上;同时又为更多人搭桥,把资源与机会连接起来。在他看来,企业家的意义不仅在于创造财富,更在于关键时刻能稳住自己,托住他人。



南安市工信局开展主题党日活动

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 陈星火)近日,南安市工信局组织党员干部、工会职工走进世界文化遗产点九日山,开展“传承海丝精神 担当时代使命”主题党日暨工会团建活动,以实地研学铸忠诚、强作风、聚合力、促实干。

走进九日山摩崖石刻群,一行人循着历史足迹,认真聆听宋元海丝折风文化渊源,细细品读石刻碑文,深切感悟古人开拓进取、诚信包容、务实笃行的海洋商贸精神,沉浸式感受泉州世遗文化魅力,在溯源海丝文脉中厚植文化自信、汲取奋进动能。

“此次活动融合红色研学、文化感悟、团队建设等内容,既丰富机关文化生活,增强工会凝聚力和向心力,又推动学习教育与文旅研学深度融合。”作为工信战线干部,大家纷纷表示,要自觉把传承海丝开拓精神与当前学习教育紧密结合,坚决摒弃急功近利、形式主义思想,立足工信职能,深耕工业经济发展、企业帮扶等重点工作,脚踏实地抓发展、一心一意优服务。

下一步,市工信局将持续把学习教育成果转化为履职实效,坚守初心使命,传承海丝担当风骨,以务实作风、过硬举措狠抓工业稳增长、产业转型升级、营商环境提质等重点,以高质量工信工作护航南安经济社会高质量发展,切实把学习成效体现在实干实绩上。

福建省应急设备商会赴渝观展

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 周小霞)日前,第四届中西部消防与应急装备博览会在重庆国际博览中心举办。为进一步拓展西部市场、加强跨区域产业合作,福建省应急设备商会组织商会会员企业组成考察团,赴渝参展交流。

本次展会汇聚国内外700余家参展企业,集中展示智慧消防、应急救援、安全防护、特种装备、防灾减灾等领域前沿技术与产品,是西部地区极具影响力的消防应急行业专业展会。展会期间,考察团一行深入各大主题展区,与各地优质展商开展面对面、深层次交流洽谈,详细了解产品技术性能、应用场景、市场优势及发展前景,并围绕行业发展趋势、技术创新方向、区域市场需求、供需对接合作等议题进行深入探讨。此外,一行人向业内同行推介福建应急装备产业优势与企业特色成果,有效提升了福建应急产业在西部市场的知名度和影响力。

“通过本次展会的交流,商会进一步搭建了行业对接平台,拓宽了会员企业的合作渠道。”福建省应急设备商会会长陈金聪表示,商会将持续发挥桥梁纽带作用,积极跟进展会合作成果,组织更多跨区域交流活动,助力会员企业抢抓发展机遇,推动福建消防应急产业高质量发展。

凝聚青商力量 共话创新发展

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 王建)日前,在成都南安商会成立19周年之际,成都渠县商会青年会会长余川东一行到访成都南安商会,开展走访交流活动。

会上,成都南安商会理事长陈进代表商会对余川东一行的到访表示欢迎,并详细介绍了成都南安商会党建引领、服务会员、公益慈善、政企沟通等基本情况和取得的主要成绩。

交流环节,来自两家商会的青年企业家代表围绕自身企业发展、行业趋势、资源整合等话题畅所欲言。与会企业家一致认为,青年企业家是商会发展的生力军,加强商会之间的互访互学,有助于开阔视野、激发创新活力,共同探索新形势下的合作发展新路径。双方一致表示,将以此次交流为契机,建立常态化沟通机制,在产业对接、信息共享、青年人才培养等方面加强合作,共同书写在蓉异地商会青年企业家携手发展的新篇章。

霞美镇商会举办专题沙龙活动

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 陈文君)近日,由南安市霞美镇商会主办、南安市英才科创服务有限公司协办的“新司法实践下用工风险管控”专题沙龙活动,在霞美镇商会三楼会议室举行。

本次活动聚焦企业用工全流程的风险防控开展深入探讨,近50家会员企业代表踊跃参与。活动特邀中企法务高级讲师郭山主讲,围绕《最高人民法院关于审理劳动争议案件适用法律问题的解释(二)》落地后的应对策略、社保补贴追回、超龄用工成本管控、试用期及不胜任员工辞退合规、调岗裁员风险防控、用工风控体系搭建等企业核心痛点,结合真实案例进行深度拆解,并现场答疑解惑,为企业提供可落地的实操方案,实用性强。

霞美镇商会相关负责人表示,接下来,他们将持续聚焦企业发展需求,搭建更多精准赋能的交流平台,携手全体会员企业合规经营、行稳致远,共同描绘霞美营商环境新蓝图。

从家装起步扎根 向工程赛道跃迁

“当时才十几岁,想着江浙地区经济发达,赚钱机会更多。”谈及远赴苏州打拼的缘起,郑加朴语气朴实,道出关键:选对城市,等于先赢一半。

初到苏州,他没有背景,也没有现成的客户网络,只能在自己熟悉的领域里摸索,从石材家装业务做起。“那时的苏州,不少区域处在建设阶段。我选了一个专业市场开在,慢慢建立信誉与关系。”郑加朴说,每天他都会出门跑客户、谈合作,生意做得细碎,但根扎得很实。

市场从不按人的惯性前进。经营过程中,他逐渐接触到工程类客户,第一次意识到,如果只停留在供应层面,事业发展很快就会触及天花板。“与其守着小体量,不如转向批量更大、管理更规范的领域。”郑加朴毫不犹豫,放弃了石材家装零售供应,逐步向玻璃幕墙、外立面工程领域延伸。

选厂房、建立加工体系、供应链、施工管理……2010年前后,在客户的建议与需求牵引下,郑加朴开始转型。“转型绝非简单换个品类,需要具备能扛住项目周期与资金压力的组织能力。”凭借着诚信经营的理念与过硬的质量保障,郑加朴很快站稳脚跟,订单接踵而至。

苏州金鸡湖、凯宾斯基大酒店、国际博览中心……这些镌刻着苏州

校企合作赋能创新 美时达达迎20周年庆典

本报讯(记者 李杨瑜)18日,美时达达(福建)实业有限公司(简称“美时达达”)20周年庆暨新材料科技与产业创新交流会圆满举办。来自行业专家、高校代表、客户代表与公司员工齐聚一堂,共同回顾发展历程,展望未来蓝图。

“2023年至今是公司发展的第四个阶段。我们与中南大学建立了校企合作关系,运用新技术、新材料,专注于功能性工装和城市户外运动领域的研究,致力于打造时尚、舒适、实用的产品,让品牌走向国际。”南安贤达、美时达达总经理黄志鸿在致辞中回顾了企业20年来从起步、艰苦创业的发展历程。站在新起点,他表示,公司将坚持以创新驱动发展,持续提升核心竞争力,推动品牌与市场双轮并进,实现更高质量的发展。

本次活动还特邀福建师范大学、中国纺织工程学会产业研究院、中南大学、香港理工大学晋江技术创新创业院等10多家高校代表,举办新材料与科技创新座谈会,围绕前沿技术应用与产业升级路径展开深入交流,进一步凸显企业在科技赋能与材料创新方面的战略布局。

在交流互动环节,与会人员与高校代表围绕新材料与科技创新展开深入探讨。大家纷纷表示,应进一步加强产学研协同合作,推动科技成果高效转化,加快功能性工装产品迭代升级,并积极参与行业标准建设,以创新引领行业发展,拓展更加广阔的市场空间。

当天,现场同步举行“向新而行·秋冬新品发布会”,并向石狮市武警中队捐赠一批应急物资,展现了企业积极履行社会责任的良好形象,获得与会嘉宾一致认可。

革升不锈钢与Wintools达成战略合作

本报讯(记者 李杨瑜)日前,福建革升不锈钢管业有限公司董事长陈革升赴爱德管道有限公司考察交流,与Wintools(文图斯)就“里奇卡压工具战略合作”达成深度共识,双方正式签署战略合作协议。此次强强联合,标志着革升不锈钢从产品供应商向系统化解决方案服务商的战略跃迁,更将全面驱动国内不锈钢管道施工技术迭代升级。

长期以来,不锈钢管道连接环节始终是制约行业高质量发展的核心痛点。传统焊接工艺对作业人员技术要求严苛、施工现场安全隐患

突出,质量一致性难以保障,明火作业在众多场景中受到严格限制。卡压连接技术的成熟与普及,为破解这一困局提供了突破性方案。其“冷机械连接、免焊免火、一次成型”的卓越特性,大幅降低了施工门槛与安全风险。

Wintools所引入的里奇(RIDG-ID)卡压工具,作为拥有百年积淀的全球管道工具领军品牌,其电动液压卡压工具以轻量高效、压接精准、复杂工况适配卓越而享誉全球,堪称卡压施工领域的标杆之作。此次革升不锈钢与Wintools达成战略合作,将高品质不锈钢管

材与顶端卡压工具深度整合,携手推动管道施工技术迈向全新高度。

“后续我们的客户将告别管材与工具分别对接的烦琐模式,直接从公司获得产品到施工的一体化体验。标准化卡压工具全面配套,有效消除施工误差,提升工程效率与连接可靠性,推动管道施工从‘依赖经验’迈向‘标准引领’。”陈革升表示,同时,免焊作业消除火灾隐患,大幅压缩施工周期,助力工程方实现降本增效。此次合作意味着GOSUNG不仅提供优质管材,更为客户提供完整的施工标准与技术保障。

恒通卫浴春季营销峰会举行

本报讯(记者 李杨瑜)日前,以“聚势恒通,智启新程”为主题的恒通卫浴(山西)2026春季营销峰会举行。本次峰会汇聚了恒通卫浴在山西地区的核心经销商伙伴,大家共聚一堂,共绘发展蓝图,共启智能新程。

会上,恒通卫浴副总经理颜建伟从行业趋势与市场格局出发,深刻阐述了恒通卫浴未来的多渠道品牌发展战略。他指出,在消费升级与数字化浪潮并行的今天,恒通卫浴将持续深化品牌建设,优化渠道结构,构建卫浴空间整体解决方案,打造涵盖别墅、家装、旧改、适老的全域渠道营销网络,为经销商伙伴提供更坚实的品牌后盾与更广阔的产品平台。

会上还演示了恒通卫浴在前沿技术应用上的战略布局——AI工具赋能新媒体营销。近半年来,恒通卫浴已系统性开发一系列AI驱动的内容创作、用户洞察与数据分析工具,旨在极大提升终端营销的精准性与效率。会上不仅解读了“AI+营销”的战略价值,更在现场进行实操,直观展示了如何利用AI智能工具快速生成营销素材、精准定位客户群体、优化推广效果,让参会经销商感受到科技赋能带来的营销变革与效率飞跃。

现场还进行了2026年春季新品发布暨“五一”大型促销活动宣讲。“本次发布的新品涵盖智能坐便器、时尚浴室柜、精品五金等多个系

列的全新力作。”颜建伟表示,新品不仅在设计美学上持续引领,更在人性化功能、工艺品质及材料应用上实现了突破性升级,充分彰显了恒通“品质改变生活”的品牌理念。同时,针对即将到来的“五一”消费旺季,会上还发布了极具市场竞争力的促销政策与落地支持方案,为经销商抢占市场制高点提供了充足的“弹药”和清晰的行动指南。

为帮助合作伙伴更深入地掌握产品核心优势,本次峰会还安排了深度的产品知识培训。培训内容覆盖全面,从技术原理、功能卖点到竞品分析、销售话术等,进行了层层剖析与实践演练,有效提升了经销商团队的专业销售与服务能力。