

从单品经营到集群爆发 水头莱姆石“出圈”正当时

■本报记者 蔡静琦 文/图

19日上午9时,水头海西石材城的荒料堆场已是一片繁忙。叉车穿梭往来,巨大的龙门吊缓缓移动,一块块巨大的莱姆石荒料从集装箱中卸下,在晨光中泛着温润的米白色泽。不远处的展厅里,几位来自上海的设计师正俯身端详一块法国莱姆石的天然纹理,手指轻抚过表面细密的孔洞,低声讨论着某高端酒店项目的主材方案。

这样的场景,在五年前几乎不敢想象。

从“冷硬王国”到“温润新贵”

走进水头海西石材城,过去满眼花岗岩、大理石的硬朗色调正在悄然退潮。曾经占据“C位”的芝麻黑、锈石、爵士白等传统大板,如今与成片新崛起的莱姆石形成鲜明对比。葡萄牙米黄、西班牙米黄、法国米黄、土耳其白沙……来自欧洲多国的莱姆石集中亮相,温润柔和的米白、浅灰肌理取代了传统石材的冷硬感,成为当下设计师、工程方、业主挑板时驻足最久的品类。

“以前客户进来,直奔灰色系大理石,现在十个人里有六七个会先问莱姆石在哪个区。”海西石材城一位从业10多年的档口老板感慨,“风向变得太快,跟不上就要掉队。”

这场变革的速度超出所有人预期。短短几年间,水头莱姆石从“无人问津的小众外墙石”,一跃成为“百企扎堆、全品类布局、室内外通吃”的主流赛道。以前全城只有几十家零星企业在做,如今至少几百家企业入场,从大型贸易商、加工厂到中小经销商、工程商,几乎全产业链都在加码莱姆石。

海西石材城更是自发形成国内最大的莱姆石集群卖场,和润石业、九八石业、鸿群石业、荣骏石业、联石石材、嘉岩石材等一批头部企业先后重仓布局,让水头真正成为全国莱姆石的“货源地、定价地、信息地”。



莱姆石遍布各大建材市场。

从“葡米单打”到“全球矩阵”

很多人认为莱姆石只有葡萄牙和西班牙出产,其实不然。法国、土耳其、意大利、埃及等国家,都有优质莱姆石矿脉。只是早年国内认知度低、审美偏好冷硬风格,除了少量涉外高端项目外,多是小批量零散进口,从未形成规模。那时候水头做莱姆石的商家少、品类单一、库存有限,基本上都是“顺带卖卖”,谈不上独立赛道。

市场风向的彻底反转,源于国内装修审美的深层迭代——从“亮面、冷灰、高硬度”的工业感,转向“温润、哑光、复古、自然肌理”的人文气息。轻法式、奶油风、侘寂风全面流行,莱姆石恰好精准踩中风口:色调柔和、纹理自然、可雕花可异形、室内外场景通用,一下子从“外墙配角”蜕变为“空间主角”。

在这场产业升级中,和润石业的发展路径颇有标本意义。作为水头葡萄牙米黄最大供应商,和润石业早年靠单一葡米单品打天下,凭借货源稳定、库存充足、工程交付能力强三大优势,将葡萄牙米黄打造成国内莱姆石的“入门标杆”。但企业并未沉溺于单品舒适区,而是敏锐捕捉市场扩容信号,顺势完成战略延伸:从葡萄牙米黄,拓展至法国、土耳其、埃及等产地莱姆石;从单一品种升级为全品类莱姆石供应商,实现高中低端全覆盖;

从荒料贸易延伸至大板批发、工程成品定制,补齐了早年国内莱姆石“品种少、选择窄、货源不稳”的结构性短板。

“客户需要的是一站式解决方案,而不是飞来飞去凑货源。”和润石业办公室主任李婀娜指着展厅里按色系排列的全球莱姆石矩阵解释道,“从米黄到浅灰,从细腻到粗犷,从室内墙面到户外幕墙,我们要让客户在一个展厅里完成所有决策。”

龙头企业的战略一动,全行业随之共振。九八石业、鸿群石业等传统贸易商,纷纷将莱姆石确立为新增长曲线,扩矿源、囤大板、建旗舰店、上精加工设备;荣骏石业则聚焦高奢路线,主打百里香、米兰香雪等精品莱姆石,将百里香打造成自身的核心招牌;棋盛、联石、嘉岩等老牌企业也深耕百里香赛道,有的做老矿、有的做新矿(加州灰),有的主打荒料贸易、有的专做工程板加工,形成清晰的百里香产品梯队,把一个细分品种做出了规模化、差异化竞争的格局。

从几十家到数百家,从单一葡米到全球莱姆石矩阵,从零散贸易到海西集群,水头莱姆石用短短两三年,走完了过去十年的发展之路。

从“外墙专用”到“全屋通吃”

供应链的全面成熟,让莱姆石的普及有了坚实底气,而材质本身的独特优势与国内审美的持续升级,则是

其走红核心驱动力。

相较于传统花岗岩坚硬刻板、难以雕花造型的短板,莱姆石质地柔韧、可塑性出众,可轻松实现精细线条、异形曲面、艺术壁炉、立体雕花等复杂工艺,是法式、欧式建筑不可或缺的核心用材。同时,莱姆石色系温暖柔和、肌理自然,自带岁月风化的复古质感,完美契合当下主流的治愈系、艺术化空间审美,从根本上区别于传统石材的冰冷沉闷。

应用场景的爆发式拓展,是这场变革最直观的注脚。

“早几年,客户问莱姆石,第一句话就是‘做外墙吗?’”荣骏石业负责人李锦春站在自家展厅的一面莱姆石肌理墙前回忆,“那时候莱姆石基本就是用于别墅外墙、庭院铺装、户外地坪,室内使用极少;现在完全反过来,70%以上的需求来自室内空间。”

他随手翻开手机里的项目相册:上海某高端住宅的入户大堂,整面莱姆石墙面搭配隐藏灯带,营造出洞穴般的静谧氛围;杭州一家设计师民宿,莱姆石楼梯踏步与原木扶手相得益彰;成都某精品咖啡连锁,莱姆石吧台成为社交媒体上的打卡焦点……全屋墙面、背景墙、玄关、楼梯踏步、会所大堂、酒店公区,甚至商业零售空间,莱姆石的足迹已遍布高端建筑的每一个角落。

市场渗透率的攀升有数据支撑。据水头多家头部企业反馈,近三年莱姆石订单单年增长率超过40%,其中室内项目占比从不足三成跃升至七成以上。在高端住宅小区入户大堂、商业会所、精品酒店、私宅家装领域,莱姆石的渗透率持续攀升,适配范围之广,已远超传统石材品类。

石材行业的应用逻辑早已告别大面积粗放铺贴的时代,转向精细化、艺术化、搭配化的新范式。近年在广州设计周、深圳时尚家居设计周、各类空间设计展中,莱姆石艺术搭配案例层出不穷:与黄铜、皮革、原木的材质碰撞,与光影、绿植、水景的空间对话,莱姆石成为设计师打造高级氛围感空间的首选石材。一位多次获得国际设计大奖的室内设计师评价:“莱姆石是会呼吸的材料,它让空间有了时间的痕迹,这是瓷砖和岩板无法替代的。”

陈明松:以工艺破局,深耕石材复合产业新赛道

■本报记者 蔡静琦 文/图

眼下石材行业正值深度调整阶段,市场同质化问题愈发严重,奢石超薄加工更是产业转型升级的难点所在。深耕石材复合板行业20余年的陈明松,始终扎根生产一线,依托顶尖工艺严控原料损耗,以双厂区错位布局抢占高端市场,靠精细化管理顺生产体系,用实干走出石材复合板转型新路。

逆势扩产 双厂细分深耕高端赛道

走进沃德复合板二厂,生产车间秩序井然,各种机械运转声杂而不吵,大板吊装、精准切割、板材分拣各环节高效衔接,呈现满负荷稳产高产的火热态势。

在行业整体需求疲软、多数企业缩减产能、持观望态度的大环境下,陈明松逆势扩产,核心底气源于对市场分层趋势的精准研判:低端普通石材市场早已饱和,而高端轻量化、高利用率的奢石超薄板材,始终保持刚性需求。

依托水头核心产区优势,陈明松打造双厂错位发展格局,实现内外市场的全覆盖布局。两大厂区总面积超1.5万平方米,通过专业化功能分区、精细化工艺划分,让沃德在高端奢石复合赛道筑起坚固壁垒,实现行业淡季订单持续饱和的逆势增长。

其中一厂深耕传统大板复合与异形造型加工,主攻海外高端商业空间市场,外销占比达六成,产品远销意大利、迪拜等多国。针对欧式、法式复杂异形装饰场景,工厂可完成高难度定制加工,凭借稳定工艺精度与高端适

配度,长期稳居海外高端工程供应链体系,积累了扎实的国际口碑。

新投产的二厂为企业高端赋能核心,聚焦稀缺奢石超薄精切细分领域,主打高端奢石一剖二、一剖三精细化加工,专攻多款单价高昂的珍稀奢石品种,现已实现10余类高端石材稳定量产。

据介绍,车间四台双工位线锯设备同步作业,可同时完成八片大板精切,量产效率与工艺精度领跑行业。在核心技术上,沃德打破行业瓶颈,将传统7毫米的切割缝宽,精准严控至1毫米,极大降低名贵石材损耗。依托顶尖线锯工艺,标准原板可按需剖割为内墙超薄板、地面工程板等不同规格,全面适配高端家装、工装全场景需求。

攻坚工艺 精细化管理破解行业顽疾

石材加工行业长期存在重营销、轻工艺、弱管理的普遍短板,不少经营者脱离生产一线,进而引发行业损耗高、品控乱、返工多、工期不稳等一系列行业顽疾。从基层工人成长为实业掌舵人,陈明松熟稔每一道工序的核心难点,坚持以技术为根、细节为魂,用实战经验搭建标准化生产体系,系统性破解行业粗放式生产难题。

石材定制订单非标准化、碎片化特征显著,数百平方米订单往往包含上百种异形规格,极易造成排单混乱、错单漏单、工期延误。针对这一行业顽疾,陈明松建立专属分类生产体系,摒弃传统粗放排单模式,严格按照墙面、地面板材的使用功能拆分工序、归类排产,让杂乱零散的非标订单实现标准化、流程化落地,从源头

杜绝生产混乱、资源浪费等问题,大幅提升交付效率。

板材防潮隔离与前期养护,是复合工艺最关键,也是最易被忽视的细节。莱姆石、砂岩等软质石材透气性强,堆放不当极易受潮发霉、残留水渍,造成批量报废。在沃德车间,切割完成的板材会第一时间用隔离片分层隔离,同步完成烘干养护,每一道前置工序都严格执行标准。“前端多一分细致,后端就少十分返工。”这是陈明松坚守多年的生产准则,也是企业稳定品控、压缩成本的关键。

为实现全流程品控溯源,沃德建立完善的生产管控体系。摒弃单一胶水适配的固化模式,根据石材材质、使用场景匹配专属复合辅料,保障板材黏合的稳定性与耐用性。同时推行一单一档管理制度,每笔订单的规格参数、辅料品类、工序流程、责任人员全部登记在册,实现从原料到成品的全链条可追溯。以技术突破工艺局限,以制度规范生产细节,陈明松用精细化管理,为石材中小加工厂规范化运营提供了可复制的解决方案。

坚守实业 抱团共生赋能产业升级

深耕石材行业20余载,陈明松的从业轨迹,是水头外来创业者奋斗的缩影。陈明松21岁从贵州远赴福建打拼,从码头工人做起,到吃透原料甄别、板材加工、复合成型全链条逻辑,凭借极致钻研快速掌握复合板核心技术。

事业发展巅峰时期,陈明松承包全国多地核心产区七成以上复合板生产线,带领200余名工人深耕一线。



陈明松

他亲手带出的技术工匠遍布水头石材产业圈,当地八成复合板从业者皆承袭其工艺体系,持续推动区域石材复合工艺迭代升级。2015年,陈明松创立沃德复合板,精准锚定高端奢石复合赛道,稳步实现企业规模化、品牌化发展。

在经营企业的同时,陈明松跳出个体经营思维局限,以抱团共生的理念凝聚团队、赋能行业。针对行业人才流动性大、团队凝聚力弱的弊端,创新推行业务合伙人机制,给予核心骨干持股权益,实行风险共担、盈利共享,深度绑定团队利益、稳定核心人才梯队。同时企业实行股东分工协作模式,各司其职、互补赋能,让企业在行业周期波动中始终保持稳健经营。

陈明松坦言,传统行业不存在没落的赛道,只有滞后的思维,唯有技术革新、精细管理、长期坚守,方能穿越周期,持续实现逆势突破。



助推制造业高质量转型 福建出台工业数智化赋能九条措施

本报讯(记者 蔡静琦)近日,福建省工信厅、省财政厅联合印发《全面推进工业数智化赋能九条措施》,聚焦平台建设、示范培育、服务商引育、人工智能应用、工业互联网、数据安全、人才培训、金融支持、公共服务九大领域,全方位推动工业数智化转型,政策有效期至2028年12月31日。

文件提出,培育行业特色工业互联网平台,打造智能工厂与数智化标杆企业,带动产业链上下游协同转型。拓展数字化服务商资源池,搭建“数字超市”促进供需对接,优秀数字化解决方案每项奖励15万元。深化人工智能在研发、生产、检测等场景应用,支持建设工业数据集与智能体。

在工业互联网创新应用方面,每年实施一批省级场景创新项目,最高补助100万元。加强工业数据分类分级与安全防护,完善风险监测体系。支持开展数字技能培训,单场最高补助10万元。加大金融支持,推广“数转贷”等产品,对符合条件项目给予融资贴息。

同时,建设省级数字化转型公共服务平台,成效突出的项目每年最高奖励100万元,符合条件的项目可叠加享受技改贴息政策。此次政策出台将有效降低企业转型成本,加快福建工业数字化、智能化、绿色化升级步伐。

泉州启动科技计划项目(第二批)申报

本报讯(记者 蔡静琦)18日,泉州市科技局发布通知,正式启动2026年度市级科技计划项目(第二批)申报工作,围绕科技对外合作、创新战略研究两大领域支持科技创新。

申报单位须为泉州辖区内依法登记的法人单位,具备相应科研能力与规范管理条件。项目负责人需为在职科研人员,信用记录良好。项目不得重复申报,实施周期原则上不超过3年,有合作单位需签订正式合作协议。

本次申报设科技对外合作、创新战略研究两类项目。科技对外合作项目支持与“一带一路”、京津冀、长三角、粤港澳等区域开展技术研发与成果转化,立项不超过5项,最高资助30万元,采用“后补助”资助方式。创新战略研究项目聚焦产业创新、规上企业研发能力、高新区发展等方向,每项最高资助10万元,实行“前补助”资助方式。

网上申报截止时间为7月20日17:30,主管部门推荐截至7月27日17:30,市科技局受理至8月3日17:30。符合条件的单位可通过福建省科技计划项目管理系统在线申报,按领域咨询对应科室,助力泉州科技创新与产业高质量发展。

银协党建共建 赋能石材发展

本报讯(记者 蔡静琦)日前,中共泉州银行南安区域支行第二支部委员会与中共南安石材协会支部委员会举行党建共建活动,双方签订党建共建协议书,以党建引领银协深度合作,精准赋能石材行业高质量发展。

活动中,双方围绕基层党建、金融服务、行业融资痛点等议题进行深入交流。泉州银行水头支行行长李福霖介绍,银行已推出“线锯贷”等专项产品,下一步将发布全新石材产业金融方案,深化与协会泉源融资担保公司合作,推进300万元以下批量担保贷款,精准对接企业需求。

南安石材协会党支部书记、秘书长黄国端表示,希望银行推出更具针对性的普惠金融政策,切实为企业纾困解难。双方达成共识,将启动“银行+协会担保公司+企业”三方联动模式,共同破解加工企业融资难题,有效防控风险,打通金融服务实体经济“最后一公里”。

此次共建是双方16年深厚合作的全新升级。未来,银协将持续深化合作,推出更多贴合石材行业的金融服务,助力产业转型升级,实现银、协、企多方共赢。

鹏翔实业开展超级有氧鼓主题团建

本报讯(记者 蔡静琦)近日,鹏翔实业相继组织雁升石英石、工程运营中心、岗石事业部员工齐聚厦门,开展超级有氧鼓主题团建拓展活动。

本次超级有氧鼓团建集律动艺术、有氧运动、团队协作为一体,形式新颖、氛围热烈。活动现场,在专业教练的指导下,全体员工快速学习基础鼓点节奏,分组磨合、默契配合、协同合奏。大家放下岗位工作与部门界限,以鼓为媒、同频共振,在铿锵激昂的节奏中释放压力、凝聚活力,展现出朝气蓬勃、积极向上的团队风貌。

此次多部门联动团建活动,有效增进了不同岗位员工之间的沟通交流,进一步打破部门壁垒、增强团队凝聚力。大家纷纷表示,活动不仅舒缓了身心,更收获了团结、默契与干劲。