

世界石都越来越有国际范了

2日,南安水头弘一大板市场二期迎来一群意大利采购商实地选品。采购商穿梭各大展厅,认真对比大板的纹理、通透度与板面稳定性,找到满意品类后频频点头认可。外国客商亲临源头选板、定点采购的火热场景,是水头石材国际化热度持续攀升的真实写照。

当下的水头,早已跳出单一板材出口的传统模式,呈现外贸企业集聚、外籍客商常驻兴业、海外匠人落地办厂的全新业态。从外贸人扎根,到法国、巴西、乌克兰等多国客商入驻经营、引入海外稀缺石材资源,水头正以完善的产业链优势,成为双向联通全球石材市场的核心枢纽。

本报记者 蔡静琦 文/图



一群外国人在水头市场选石材。

外贸资源回流扎根 水头成石材创业核心沃土

依托全国最完备的石材全产业链集群优势,近年大批扎根厦门的石材外贸从业者纷纷流向水头,将公司主体、实体展厅与核心业务整体迁入,掀起外贸产业“归巢潮”,进一步夯实水头外贸经济底座。

鸿群石业总经理刘燕群是回流创业者中的典型代表。目前她扎根海西石材城,主营布拉格灰、葡萄牙米黄等主流莱姆石产品,凭借稳定的品质与成熟的外贸渠道,稳步开拓海内外工程与家装市场。

从业初期,刘燕群长期担任石材外贸翻译,常年陪同海外客商到水头看厂、选料、验货。多年一线对接全球客户的经历,让她亲眼见证水头从单一加工基地,成长为集原料仓储、板材加工、异型定制、出口报关于一体的世界级石材产业集群,也精准掌握了国际市场的选材标准与贸易规则。

“做石材外贸,离不开水头大本营,脱离源头就是无源之水。”刘燕群表示,此前在外开展业务,货源调度、现场验货、售后整改都存在滞后性,沟通与时间成本极高。落户水头实体经营后,可直面源头工厂、一

手荒料资源,能够实时跟进生产细节、快速调整工艺,高效响应海外客户的个性化定制需求,企业市场竞争力显著增强。

深耕石材外贸十余载的中利石业总经理张珠难,同样选择将事业重心全面转移至水头。在厦门从事外贸的十几年间,她积累了丰富的客户资源与行业经验,但受限于当地产业短板,始终难以承接高端、复杂的定制订单。

水头作为千亿级石材产业高地,汇聚数千家生产、加工、贸易企业,石材品类全覆盖、加工技术迭代快、物流通关高效便捷,能够全方位支撑外贸企业接单、生产、出货全流程。正是看中这份不可替代的产业优势,张珠难将企业核心阵地迁至水头,依托本土产业优势深耕全球石材贸易。

大批外贸企业与资深从业者扎堆入驻,不仅补齐水头石材外贸流通板块的活力短板,更带来成熟的海外渠道、标准化服务体系与先进运营理念,推动水头石材产业从单一产品输出,向品牌输出、渠道输出、服务输出全方位升级。

外籍客商深耕兴业 双向开放激活全球产业链

本土商户深耕蓄力的同时,越来越多的海外客商从“采购者”转变为“投资者”与“共建者”,扎根水头建厂、开店、拓市场,让“世界石都”的国际化氛围愈发浓厚。

来自法国的劳伦深耕莱姆石领域多年,熟悉欧洲高端工程的选材与工艺标准。因看好水头完善的精工加工配套与广阔的全球市场,他创办了罗衡石业,入驻中泰石材集控区,专注莱姆石异型产品研发、定制加工与出口贸易。依托水头成熟的智造体系,企业可精准落地各类高端异形、曲面、雕刻石材订单,产品远销欧洲、东南亚等地区,凭借精细工艺与稳定品质斩获海内外市场口碑。

如果说法国客商为水头带来了国际高端加工工艺,巴西客商则为本土市场引入了稀缺海外矿源。马克奢石创始人马克深耕巴西石材行业多年,掌握当地优质矿山资源。立足水头全球化贸易优势,他持续将巴西高端奢石原矿引入国内,填补国内高端进口奢石品

类空白,并广泛应用于高端家装、别墅整装、商业地标工程,同时借助水头成熟的外贸网络,实现中外石材资源双向流通。

多国客商持续入驻的势头仍在延续。来自乌克兰的客商Maxim,将家乡特色石材幻影蓝引入水头市场,并在中国石材城开设大型专属展厅,实景展示板材落地效果与空间应用方案,让小众进口石材精准对接国内高端客户需求。

从意大利客商实地选品采购,到法国、巴西外资企业落地生产,再到乌克兰等多国客商入驻设展、引入特色矿源,水头彻底打破了传统单向出口模式,形成“全球荒料汇聚、全球人才集聚、全球市场互通”的全新产业生态。

如今的南安水头,不仅是全国最大的石材加工贸易基地,更是连接海内外石材产业的国际化枢纽。外贸精英归巢深耕、海外客商扎根兴业,双向奔赴的开放格局,持续激活产业新动能,助力南安石材在全球产业竞争中持续保持领跑优势。



华润润品落户水头 旗舰展厅启幕开拓人造石新赛道

本报讯(记者 蔡静琦)5月29日,华润建材科技旗下国匠精工品牌润品(RUNPIN)福建水头旗舰展厅正式开业。本次落地布局,是润品深耕华南市场,完善全国渠道矩阵的关键落子,政企代表、石材协会、地产工程及全产业链上下游嘉宾齐聚现场,共同见证品牌入局世界石都、赋能高端人造石产业升级的重要时刻。

作为全球核心石材集散枢纽,南安水头集聚全产业链配套资源,承载国内超七成石材进出口交易量,是人造石产业拓市升级的核心阵地。润品依托水头千亿级产业集群优势,落地旗舰展厅,打通产品展示、商务对接、产业协同全链路,补齐东南区域市场布局短板,为品牌深耕高端人造石赛道筑牢区域支点。

开业当天,润品重磅发布2026年户外人造石、有机石英石两大全新产品系列。新品全面升级耐磨、耐候、环保核心性能,可广泛适配高端酒店、商业综合体、户外景观、公共建筑等多元高端场景。现场同步举行核心经销商授牌仪式,进一步夯实全国经销渠道布局,完善品牌市场服务体系。

据了解,作为央企华润旗下精工石材品牌,润品拥有智能化生产基地,产品通过NSF食品级、欧盟CE权威环保认证,具备研发、生产、定制、交付一体化全链服务能力,先后落地西安国际会议中心、三甲医院等多个国家级标杆项目,产品品质与综合实力备受市场认可。

润品功能建材事业部常务副总经理黄俊凯表示,当前石材行业加速向绿色化、精细化、高端化转型,润品将以水头旗舰展厅为载体,打破传统石材单一售卖模式,通过场景化展示实现产品与设计、工程端精准对接,整合上下游资源重构产业生态,助力人造石行业突破周期桎梏,推动国内高端人造石产业稳健发展。

和润石业开展团队建设活动

本报讯(记者 蔡静琦)近日,和润石业组织全体员工开展“同心筑梦·聚力腾飞”主题团队建设活动,进一步强化团队协作能力,丰富企业文化内涵,激发员工干事创业热情。

本次活动在龙翔马术俱乐部举行,内容涵盖素质拓展、趣味竞赛、特色体验及复盘交流等多个环节。活动过程中,企业员工全员参与、精神饱满,通过破冰互动、团队展示、协作闯关等拓展项目,有效破除部门隔阂,增强集体凝聚力与向心力。大家相互配合、通力协作,在竞技比拼中磨炼意志、增进情谊,充分展现企业职工积极进取、团结奋进的良好精神风貌。

本次活动创新融入马术体验、篝火联欢等休闲项目,让员工在繁忙工作之余舒缓压力、放松心情,在沉浸式互动交流中凝聚团队共识,营造和谐融洽的企业氛围。活动尾声,企业组织开展心得分享会,员工代表逐一交流感悟、总结经验,进一步凝聚攻坚克难、协同共进的工作合力。

近年来,和润石业始终坚持以人为本,高度重视企业文化建设,常态化开展团队建设活动,持续增强队伍凝聚力、战斗力。大家纷纷表示,将把此次活动收获转化为履职尽责的工作动力,以更加饱满的状态投入生产经营工作,立足岗位实干担当,助力企业稳步高质量发展。

筑牢用工合规防线 南安石材行业用工风控沙龙举办

本报讯(记者 蔡静琦)5月29日下午,由南安市石材协会、泉州人才发展集团、华侨大学南安智能制造研究院联合主办,相关人士法务机构协办的《新规下企业用工风险管控》主题沙龙在水头举办,全市90余家石材企业负责人、行政及人力负责人到场参训,聚焦新规范落地痛点,夯实行业合规用工根基。

活动开场,泉州人才发展集团魏雅琴介绍平台资源与企业配套服务体系,阐明本次普法沙龙立足石材产业用工实际、精准纾困的举办初衷。本次课程特邀用工风控专家成伟平主讲,课程紧扣最新劳动争议司法解释(二)新规,围绕老板用工风险管控思维和用工风险梳理与解决方案两大板块深度授课。授课中,讲师结合石材行业高频劳动争议案例,剖析企业败诉诱因,纠正重生产、轻用工风控的经营误区,细致解读超龄用工、社保缴存、劳动合同解除等新规范法律边界。

针对石材企业调岗搬迁、疑难工伤处置、违规辞退、社保补缴等普遍难题,讲师从合同拟定、考勤、离职、工伤等九大系统维度给出落地解决方案,指导企业搭建全流程用工风控体系,合法降本用工合规成本。现场互动氛围热烈,参会企业结合招工、用工现存难题现场提问,讲师一对一答疑解惑,实操性内容获参会人员一致好评。

南安市石材协会秘书长黄国瑞表示,石材行业用工体量庞大、用工场景复杂,合规管控已成企业稳健发展关键。协会将持续立足会员需求,常态化推出普法、管理类专题活动,以常态化赋能服务,助推南安千亿石材产业规范化、高质量稳步前行。

白石奢石爆单 水头石企扎堆布局高端赛道

■本报记者 蔡静琦 文/图

2026年上半年,全国石材核心集散地南安水头迎来明显产业迭代与格局分化。传统低端灰板通货市场需求走弱,中小加工厂订单下滑;主打白石、轻奢石的头部及新锐企业全线满产,车间昼夜运转、设备满负荷投产,高端石材赛道成为产业转型升级核心方向。本轮行情由终端消费升级、商户经营转型双向驱动,推动行业加速向高端化、高附加值方向迭代。

石企加码高端白石奢石生产

走进水头各大石材工业区,产业两极分化格局清晰:白石、轻奢石加工车间生产火热,线锯、磨机、修边设备高速运转,叉车往返转运成品大板,全流程高效流转,园区整体维持高负荷生产状态,传统灰板赛道则持续调整、热度回落。

弘一石业推行分厂精细化分区运营,依托五大分厂错配矿源,规避同质化内耗,各厂区专攻不同品类石材。“我们很早就看清行业转型趋势,彻底淘汰低效产线,把全部产能、设备、人力集中投向白石与轻奢石材赛道,精细化分厂运营让品类更聚焦、生产更专业,有效避免内部资源消耗。”弘一石业一厂厂长田波表示,目前一厂已全面关停灰板产线,专攻高溢价白石与轻奢石材,轻奢石材加工费60元/平方米至80元/平方米,终端零售价400元/平方米至600元/平方米,产品溢价优势显著。

据介绍,弘一各大工厂合计购置20台线锯,目前已有17台线锯已实现常态化投产,设备工况稳定。其中一厂5台线锯月产大板6万平方-7万平方,自2025年10月转型升级后,订单稳步上行,排期常年饱满。企业配备全套加工设备,实现切割、抛光、成型自主闭环生产,无需外协代工,有效保障交付效率。

2025年新成立的金凤凰石业,专注巴西、印度稀缺奢石,主营脆谷幽兰、宇宙黑金、镜湖春晓等高端石材。



工人在操作自动化磨机生产线。

“当前高端整装、高端商业项目对特色奢石的需求持续走高,市场不再只拼产量,更拼材质稀缺度、板面品相与加工精度。”金凤凰石业总经理陈世辉说。企业搭建石材硬度分级加工体系,配备多台高精加工设备,可生产3.6米宽幅常规厚度大板,自投产以来全程满负荷生产。

澳洲建材同样抢抓高端市场红利。“近两年,高端石材市场需求持续释放,我们早早调整设备布局,专攻白石与轻奢石加工,车间实行全天候两班倒作业,目前订单排期紧凑,设备基本零停歇。”澳洲一厂厂长吴招任介绍。企业配置6台品河线锯及专用奢石绳锯,凭借稳定产能与加工品质,持续承接全国高端订单,成为赛道新锐力量。

目前,水头规模化高端石材工厂均实现满产运营,依托精细加工、全链条自营等优势站稳高端市场。反观传统灰板加工厂,普遍存在订单不足、库存积压、开工率偏低等问题,行业冷热分化明显,凸显产业高端化转型的坚定趋势。

行业集体转型高端奢石赛道

本轮白石轻奢加工订单井喷,本质是终端消费审美迭代与上游贸易结构调整双向作用催生的产业变局。石材业内人士白利江告诉记者,

过往数年,灰色大理石凭借低廉单价、充足储量稳居家装、工装主材主流位置,依靠走量模式撑起水头大半石材贸易体量。但近两年来市场消费逻辑持续升级,家装风格告别沉闷极简灰调,明亮洁净的白色大理石、纹理独特的轻奢石成为别墅整装、高端楼盘精装、星级酒店定制项目首选,高端石材终端需求持续稳步放量。

与此同时,常规灰石工程项目普遍存在回款周期拉长、盈利空间压缩等情况,叠加矿山荒料采购成本逐年上涨,大批深耕传统灰石的石材商户主动调整经营布局,向高附加值高端石材赛道转型。

经营压力与市场机遇双重加持,推动水头石材行业掀起大规模赛道转型热潮。大量深耕传统灰石的贸易商,主动抛售存量灰板库存、盘活沉淀资金,将经营重心全面转移至高端石材领域,集中采购希腊、纳米比亚、巴西等原产地优质白石与轻奢石荒料,大批量优质荒料集中输送至各精加工厂,直接带动高端加工订单持续井喷,让白石、轻奢石成为市场主流品类。

从区域业态对比来看,国内多数传统石材市场仍深陷同质化低价竞争,普通通货商户经营压力突出;而水头凭借多年产业积淀,依托滨海片区奢石集聚优势,形成专业化、高端化的石材交易卖场,优质经营资源持续紧

缺。行业资金、矿源、客户资源不断向具备精细化加工、全链条服务能力的规模化头部工厂集中,资源集聚效应进一步放大高端赛道优势,加速行业优胜劣汰,推动整体产业结构持续优化升级。

产能扩容与理性布局并行

随着白石、轻奢石市场认可度持续提升,水头石材行业高端产能扩容步伐也在稳步提速。除弘一石业、金凤凰、澳洲等老牌、新锐大厂持续更新智能设备、扩充高端产线、优化加工工艺外,众多原本主营灰板加工的中小工厂,也顺势把握产业转型机遇,添置线锯、绳锯、全自动磨机等专业设备,跨界布局高端石材加工领域,让行业整体高端加工产能实现稳步增长。

上下游企业协同发力,贸易端持续储备优质荒料,拓宽全国销售渠道,加工端稳步提升产能、保障产品品质,高端石材成品供给规模持续扩容,精准匹配全国高端家装、别墅整装、商业精装、星级酒店等终端市场的增量需求,高端石材产业市场底盘持续夯实。

产业高速扩容的同时,业内从业者应保持清醒理性,客观看待行业当前的发展节奏与潜在调整空间。现阶段全行业集中扩产、集中铺货的模式,让市场供给速度持续加快,伴随年末终端工程、家装采购节奏微调,市场或将迎来阶段性供需适配调整。业内普遍认为,短期热度加持下的同质化跟风扩产,并非产业长久发展之道,唯有跳出低价内卷、扎堆铺货的传统模式,才能实现良性发展。

南安市石材协会副秘书长陈良梯表示,水头石材产业正处于转型升级的关键阶段,企业应立足自身资源储备、设备工艺、渠道优势,深耕小众特色石材、异形定制、整装配套等细分领域,走差异化、精细化发展路线。从业者应通过合理把控投产、铺货节奏,优化产品结构,规避同质化竞争,持续提升产品核心竞争力,助力水头高端石材产业稳步提质、长效稳健发展,夯实全国高端石材核心集散地的产业地位。