

石材市场整体遇冷 水头凭产业优势逆势稳租

■本报记者 蔡静琦 文/图

当下,石材行业步入结构性调整周期,国内终端需求持续疲软,多地石材卖场深陷空置、商户退租、租金让利的低迷困境,行业整体进入收缩洗牌阶段。但作为全国石材产业核心枢纽,南安水头逆势走出独立行情,形成鲜明的“外冷内热”格局。

外地商户加速回流扎堆入驻,滨海工业区核心市场一席难求,就连区位相对偏远的海西石材城也基本满租,优质厂房、大板架子位持续紧缺。不同于市场紧缺的火热态势,当前水头整体租金价格平稳坚挺,并未跟风涨价,市场以服务稳商户以产业聚人气。

行业全域洗牌降温 商户加速集聚水头

日前,一石材博主发布的一条短视频刷屏整个石材圈,直指当下石材行业的反常市场现象:全国建材终端持续遇冷,多地市场租金普遍让利下行,唯独南安水头核心市场资源紧缺,租赁热度居高不下,租金隐隐呈现不降反升的苗头。

今年以来,国内石材行业区域分化态势愈发明显,云浮、江浙、川渝等传统石材产区持续走弱。多数外地中小加工厂存在荒料品类单一、加工配套不足、产业链零散等短板,难以适配当下高端化、定制化的市场需求,客户逐年流失。叠加新房交付放缓、家装需求萎缩、环保管控收紧等因素,大量外地商户经营承压,纷纷关停分厂、撤出展厅、收缩经营规模。各地市场空置铺面增多,房东普遍通过降租、放宽租期留住租户,行业整体进入收缩清库、利润压缩的低速周期。

与省外石材市场冷清态势截然不同,水头市场热度逆势攀升,供需格局持续偏紧。目前,滨海工业区各大主流石材市场优质摊位、大板架子位极度稀缺,基本无空置资源,商户入驻普遍需要排队等候或转接转让。就连区位相对偏远的海西石材城,如今也实现基本满租,入驻饱和创下近年新高。

现阶段,水头具备合规环评、独立配电、航吊齐全的标准化厂房基本零



外省石材人争先回流水头办厂。

空置,主通道、奢石专区等优质展位更是一铺难求。业内人士分析,此轮商户回流并非短期流量炒作,而是行业洗牌、资源集中、产业升级的必然结果,中小石材商户向水头源头产业聚集,已成为行业长期趋势。

针对行业冷热分化的深层原因,泉州奢石建材有限公司总经理王智鑫给出精准解读。他表示,全国建材市场规模持续下滑,终端需求不断萎缩,行业竞争愈发激烈。市场行情越是低迷,外地中小产区的配套短板越突出,产业链碎片化、加工能力不足、资源集中度低等问题全面暴露,无法形成一体化交付优势。与此同时,人工、物流、环保合规等运营成本持续上涨,外地商户深陷“订单减少、竞争加剧、配套缺失、成本走高”的多重挤压,盈利空间持续压缩,倒逼大量从业者离开分散的区域市场,选择扎根水头完善的产业集群避险突围。

库存压力倒逼抢位 产业底气支撑高位

针对水头市场逆势火爆的行情,各大石材市场运营方结合一线经营现状,道出真实成因。华辉石材城经理

钟蒙蒙分析,当前全行业库存积压严重,商户荒料、成品存货体量庞大,资金周转压力突出。在终端走货缓慢、需求平淡的背景下,商户想要盘活现金流、消化库存、加速出货,必须依托市场大板展位陈列展示、对接采购客流,架子位因此成为行业刚需,进一步推高租赁热度与入驻需求,形成“库存高压倒逼抢位”的市场现状。

鹏翔石材城总经理姚昌贵表示,虽然当前市场全面满租、展位紧缺,入驻需求暴增,但市场方不会借机坐地起价。“越是行情火热,越要守住服务初心。”在他看来,满租是商户对水头产业优势、平台配套实力的认可,市场不能单纯靠涨价盈利,而是要持续优化配套、做好精细服务、优化营商环境,以稳定良性的生态留住商户、稳住产业,助力行业长期稳健发展。

行情分化之下,不同经营主体的生存状态差异明显。深耕大理石加工的源港石业总经理曾少华表示,自有厂房的本土企业基本不受租金波动影响,经营压力主要集中在荒料采购、人工成本与订单周转层面。当前行业两极分化加剧,普通通货石材内卷严重、利润微薄,但高端奢石、精品大理石订单稳定、市场韧性强,只要坚守品质、严控交付

细节,就能在行业洗牌中站稳脚跟。同时,大量外地商户回流,全面激活水头荒料、加工、物流、外贸全产业链活力,也为本土企业拓宽了接单渠道。

从广东云浮回流水头的商户杨剑军,道出了回流商户的普遍心声。他表示,外地石材市场最大的短板是产业链不全,采购客流分散,不少外地成交意向客户,最终都会专程来水头选料看板,外地经营极易流失订单。水头拥有全国最完备的石材全链条配套,荒料仓储、异形精加工、耗材设备、报关物流、整装服务一站式齐全,海内外采购商高度集中,源头接单、出货、交付效率远超外地,即便转让费、租赁成本更高,扎根水头仍是最佳经营选择。

面对行业变局,众多中小商户主动调整经营策略,缩减低效展厅、抱团共享加工场地,聚焦高端特色石材,以产品附加值对冲经营压力,提升盈利空间。

南安市石材协会副秘书长陈良梯表示,随着本地绿色智能石材园区、标准化新厂房陆续建成投用,未来场地供需紧张局面将逐步缓解。此轮“外冷内热”的市场分化,充分印证水头作为全国石材核心枢纽的硬核实力,未来水头石材产业将持续向高端化、精细化、规范化迭代升级。



世界石都石材产业联盟 召开首次理事长办公会

本报讯(记者 蔡静琦)6月26日,世界石都石材产业联盟第一次理事长办公会于华侨大学南安智能制造研究院召开。会议围绕联盟常态化运营、行业赋能、产业升级等核心议题研讨论,厘清工作机制、凝聚行业合力,为联盟规范化落地运营夯根基。

会上,理事长王清安为联盟秘书处授牌,并为秘书处工作人员颁发聘书,标志联盟秘书处正式进入常态化、规范化办公阶段,岗位职责全面落实。

王清安对联盟后续重点工作作出部署。他指出,联盟以“服务行业、赋能企业、推动产业升级”为核心宗旨,下一步将下沉一线走访企业,精准收集行业发展诉求,直击产业痛点难点,推出惠企务实举措,真正搭建起服务石材企业、助力产业提质的核心平台。

王一南、黄庆达、戴玉音三位执行理事长结合行业现状建言献策,围绕规范行业竞争、守护企业商誉、稳固产品价值、擦亮“世界石都”名片等内容提出多项落地思路,共同完善联盟服务体系,维护石材企业合法经营权益。参会人员还针对联盟定位、服务载体、产业协同路径充分交流,形成多项可落地工作方案。

本次会议理顺了联盟运行架构,明确了阶段性发展目标。下一步,联盟将持续搭建政企、企业协同平台,以规范市场秩序、激活产业动能、提升品牌价值为抓手,推动南安石材产业由规模扩张向高端品质、强势品牌、高附加值转型,助力“世界石都”石材产业高质量迭代发展。

南安发布石材行业环保合规手册

本报讯(记者 蔡静琦)日前,泉州市南安生态环境局联合南安石材协会编制的《石材行业生态环境合规指导手册》正式发布,并同步开展专题宣讲会。活动聚焦石材行业环保合规痛点与监管难点,精准推送政策、划清环保红线、解决企业实操难题,为南安石材产业绿色化、规范化高质量发展夯实基础。

会上强调,环保合规是石材产业发展的刚性底线,呼吁企业转变“重生产、轻环保”的传统观念,推动环保管理从被动整改向主动合规转变,明确企业环保管理刚性要求,解读惠企帮扶政策,坚持监管与服务并重。同时提出部门、协会、企业三方联动,抓实普法宣传与合规整改,推动生态保护与产业发展协同并进。

本次宣讲内容全面贴合企业实操需求。泉州市南安生态环境局审批股、执法大队、法规股等业务骨干分别授课,系统讲解环评审批、排污许可、环保验收等办理规范,明确污染治理、设备运维、达标排放等日常管理标准。同时结合典型违法案例梳理行业环保风险盲区,解读相关法律法规责任,细致普及环保信用修复流程,帮助企业明晰合规边界、规避经营风险。

此次宣讲有效补齐石材企业环保管理短板,进一步厘清审批流程、运维标准与法律底线。下一步,南安石材协会将持续发挥桥梁纽带作用,常态化开展政策宣讲与行业自律整改,全面落地推广合规指导手册,引导企业规范生产,严守环保底线,助力南安石材产业绿色可持续高质量发展。

水头举办石材合规出口专题分享会

本报讯(记者 蔡静琦)日前,南安市石材外贸协会在水头精品中心举办个体户自营与代理合规出口专题分享会,助力石材外贸企业抢抓海外机遇、规范出口流程、降低跨境经营成本。活动吸引全市50多家石材外贸企业的管理人员参会,泉州、南安两级贸促会到场指导,协会执行会长李海军主持本次分享会。

会上,新天会展陆林容聚焦中东外贸赛道展开分享,重点解读沙特建材市场的需求潜力与发展优势,梳理当地优质展会资源,并推介泉州出口商品品牌博览会沙特展中展扶持政策,为石材企业深耕中东市场、精准参展拓客提供了清晰的实操指引。

汇英国际货运海外中心总负责人陈燕萍带来核心专题分享。凭借18年石材跨境物流与外贸合规风控经验,她结合石材行业出口特点,系统拆解个体户自营与代理合规出口新业态。围绕出口主体税负差异、两种出口模式对比、个体户注册运营、票据合规、代理出口流程五大板块展开细致讲解。针对石材高货值、易破损的特性,她量身定制跨境物流与足额投保方案,有效帮助企业规避运输损耗、售后索赔等跨境经营风险。

本次分享重点解读小规模个体户出口低税负优势,普及“双抬头”报关模式,破解个体户年度出口额度受限难题,同时规范企业资金流转、票据审核、风险防控等实操细节。课程引导企业跳出传统外贸思维,按需匹配合规经营模式,实现降本增效。现场互动氛围热烈,参会企业围绕出口申报、合规风控、票据处理等难点问题积极提问交流。

周锦烽:以新媒体思维解锁异形石材新赛道



周锦烽

■本报记者 蔡静琦 文/图

深耕石材行业26年,万宝龙精工石材专注圆柱异形、石材水景定制加工,凭借过硬工艺站稳市场。“石材行业不能固守老路子,主动求变才能长远发展。”作为企业新生代接班人,周锦烽打破父辈熟人代工、线下跑单的传统经营模式,在行业内卷加剧、获客难度攀升的行业困境中,于2023年精准入局石材垂直新媒体赛道,亲自出镜创作、输出专业干货内容。

即便历经内容冷启动瓶颈、遭遇网络非议,他始终以数字化思维破局突围,依托专业线上内容、务实经营理念与工匠精神,推动老牌石材企业拥抱新流量、适配新市场,为传统石材行业转型升级探索出一条全新的发展路径。

亲身下场做科普 以专业破除行业乱象

早在2020年,短视频营销风靡各行各业,众多石材同行跟风入局,扎堆

宣传,但大多数内容流于表面,仅简单拍摄厂区场景、堆砌素材,看似热度十足,却缺少落地性干货,无法解决客户选材、异形定制、水景施工等实际问题。看透行业内卷乱象,周锦烽始终冷静观望、拒绝盲目跟风。直至2023年,他结合万宝龙多年圆柱、水景的工艺优势与行业信息差痛点,正式启动系统化新媒体内容布局。

最开始,他也和多数企业一样,找过外部团队帮忙拍摄运营。但几次合作下来,效果并不理想。“外面的人只会拍画面、剪片子,根本不懂石材工艺。”周锦烽告诉记者,异形石材拼接、吧台工艺、柱身厚度、柱帽拼接这些专业细节,外行完全摸不透,拍出来的内容空洞不落地,不仅没法展现工厂优势,甚至会误导客户。

“短视频靠外力很难解决专业性问题,还是得自己上手。”自此,周锦烽全权负责全平台内容创作与科普输出。线上,他依托企业官网持续更新干货内容,细致拆解石材面积、重量计算方式,逐一解答异形圆柱、石材水景定制的高频疑难;同时布局抖音、百度问答等平台,以通俗易懂的一问一答形式普及行业知识,算是业内较早系统性做石材专业问答科普的从业者。他的初衷十分纯粹,就是打破行业信息壁垒,消除供需两端的认知差距,杜绝行业套路,让外行客户透明选材、清晰对接、放心下单。

深耕科普的道路坎坷重重,初期运营效果并不理想。即便周锦烽持续更新干货内容,愿意耐心研读学习的客户依旧稀少,线下业务对接时,仍需反复讲解、反复科普,并未实现降本增效的初衷。更大的困扰来自网络舆论,受自身弱视条件影响,亲自出镜的他,时常遭遇部分网友的恶意评论与人身攻击,密集负面声音一度让他心态受挫,多次萌生停更、放弃新媒体赛道的想法。

历经沉淀与自我调节,周锦烽慢慢与非议和解,找准了经营与创作的心态平衡点。“做自媒体要做给支持我们的人看,那些黑粉就不用管了。”他主动屏蔽负面舆论,摒弃外界干扰,将全部精力聚焦于认可品牌、信任专业的客户身上。长期的坚持与深耕,最终兑现了价值,新媒体成为工厂稳定可靠的获客渠道。2024年,他凭借线上专业科普成功斩获多个定制项目,仅一单印度红石材订单营收就达二十余万元;2025年以来,线上咨询量持续攀升,各类大小定制订单源源不断。

深耕诚信经营 以硬核实力赋能长远发展

依托新媒体打开流量入口的同时,周锦烽始终坚信,流量只是赋能发展的工具,真诚的经营理念与过硬的工厂实力,才是企业站稳市场、持续出圈的核心底气。面对石材行业普遍“重大单、轻小单”的浮躁风气,他摒弃急功近利的经营思维,坚持以诚待客,大小单并重。

在他眼中,每一份订单都是客户的信任托付,小额订单看似利润微薄,却是拉近客户距离、沉淀品牌口碑的重要纽带。许多客户都是通过小单试水合作,亲身感受工厂的工艺水准与服务细节后,选择长期复购,还主动引荐新客户,为企业积累了稳定优质的私域客源。与此同时,他坚守务实经营的底线,不盲目贪单求量,对于材料成本高、损耗大、几乎无利润的小单订单合理取舍,让企业经营始终稳健可控。

这份温和务实的经营方式,彻底改变了企业发展局面,一改往日依赖熟人代工的单一客源结构。如今,万宝龙精工石材成功跳出传统行业圈层,依托线上流量赋能,积极开拓海外市场,外贸业务稳步增长。业务类型也从传统圆柱石材加工,延伸至园林

水景、水刀拼花、石材佛像精加工等多元领域,可全方位满足客户个性化、一体化的定制需求,市场竞争力持续攀升。相较于转瞬即逝的网络流量,周锦烽更专注于打磨企业核心硬实力,在他看来,唯有深耕品质、打磨匠心,才能稳稳守住客户口碑,为企业长远发展筑牢坚实根基。

“深耕石材行业二十六载,我一直用心打磨工厂软硬件实力,慢慢沉淀出材料、设备、匠人三位一体的核心优势。”周锦烽介绍道。在材料储备上,他始终坚持充足备货、多元储备,厂区常年留存近千种市面主流石材,同时特意储备红洞石、库班绿等稀缺特殊石材,补齐行业选材短板。对于日常加工产生的边角料、余料,他也要求团队规整存放、合理利用,既能盘活资源、控制生产成本,也能灵活匹配各类小众定制需求,承接不少同行难以落地的特殊订单。

在厂区配套与设备配置上,他全力打造高标准生产体系,厂区占地六十多亩,配套万余平方米专业石材堆场,两万多平方米标准化生产车间,专属排版区域充足,可同时承接多个项目同步施工,还能提前完成产品预安装,最大程度减少现场施工误差,压缩交付工期。同时,工厂配备五轴加工中心等高端智能设备,用智能化生产保障每一件石材产品的精度与效率,让交付品质更有保障。

在工艺打磨方面,周锦烽有着自己的坚持,“行业机器加工大同小异,真正的差距,藏在人工细节里。”为此,他精心组建惠安、曲阳、江西多地资深匠人团队,推行“机器量产提效+人工精修提质”的生产模式。机器负责标准化批量加工,资深匠人专注细化打磨,逐一修正机械加工产生的拼接缝隙、收口瑕疵,弥补机械生产的细微不足,让每一件成品都贴合设计质感、精致耐用。