



资讯

泉州市唯一 南安经济开发区获评省级绿色园区

本报讯（记者 蔡静琦）近日,福建省工信厅2026年度省级绿色制造名单公布,南安市绿色制造建设成果丰硕、亮点突出。其中,南安经济开发区是本次泉州市唯一入选的省级绿色工业园区,同时全市机械制造、金属制品制造、电子信息等多个行业企业成功入围省级绿色工厂、绿色供应链名单,实现多领域齐头并进、多点突破。

作为泉州市唯一上榜的省级绿色工业园区,南安经济开发区打破企业分散治污、单独减排的传统模式,构建起产业协同、设施共享、循环利用的绿色发展体系。园区统筹完善污水集中处理、固废规范处置等环保基础设施,推广分布式光伏等清洁能源应用,搭建智慧综合能源平台,实现能耗、排污、固废处置全流程数字化管控。大力开展循环化改造,推动水暖、装备制造等行业节能技改,关键工序能耗下降10%以上。资源循环高效利用,推进“污水零直排区”建设,工业固废综合利用率达95%,实现废弃物资源化利用,形成闭环循环、低碳高效的产业发展新模式。

近年来,南安市工信局牢牢把握工业绿色低碳发展主线,立足全市特色产业布局,系统化推进绿色制造梯度培育工作。针对不同行业企业开展精准走访、政策宣讲和申报指导,对对标省级创建标准补齐能耗管理、资源循环利用等短板弱项。同时积极落实各级节能降碳、技术改造扶持政策,在资金奖补、要素保障、项目申报等方面给予支持,有效激发各行业企业主动转型、向绿发展的内生动力。

截至目前,南安市已逐步形成“绿色工厂点状示范、绿色园区片区引领、绿色供应链链式延伸”的立体化绿色制造发展格局。南安市工信局相关负责人表示,下一步将持续放大标杆示范带动作用,持续做深做实分行业、分梯队绿色培育工作,引导更多市场主体实施节能降碳改造、循环化升级,持续壮大绿色制造产业矩阵,为持续深挖制造环节节能降碳潜力、推动零碳工厂创建提供有力支撑。

英良集团连续六年发放助学金

本报讯（记者 蔡静琦）日前,英良集团第六届助学基金颁发仪式举行。英良集团总裁齐飞为10名子女考上理想大学的员工发放助学金。

仪式上,齐飞向获奖员工及其子女送上美好祝愿,勉励即将迈入高校的学子把握大学新机遇,保持求知探索的热情,在求学道路上锤炼本领,找准人生方向。他表示,助学金既是物质层面的鼓励,也寄托企业对青年学子成长成才的殷切期盼。

齐飞表示,企业发展不单追求规模效益增长,更要重视与企业并肩奋斗的员工群体。员工及其家庭是企业发展的宝贵财富,英良坚持把人文关怀融入企业建设,如同石材需要岁月沉淀方能成器,青年成长同样离不开积累与历练。

据了解,英良助学基金已连续发放六年,持续关怀员工家庭,进一步增强企业内部凝聚力。

水头镇商会女商学苑第二期培训沙龙开讲

本报讯（记者 蔡静琦）日前,南安市水头镇商会女商学苑第二期培训沙龙在水头党群服务中心举办,本次活动以“企业业绩增长五扳斧”为主题,当地女企业家、女性经营管理者齐聚一堂,学习先进经营管理经验,探寻企业发展新路径。

“当前市场环境不断变化,不少企业面临客源减少、利润收窄、增长乏力等困境。”商会女商委员会主任郑传芳在致辞中表示,女商学苑致力搭建学习提升、资源对接、价值共创的赋能平台,既输出商业实操方法,也培育女性企业家领导力,助力企业筑牢可持续发展根基,希望参会学员结合企业实际,学以致用。

活动中,实战管理专家刘志勇带来专题分享,结合本土企业现状剖析利润增长痛点,解读华为经营营销工具的实战运用,推出训战提升、项目陪跑、营销体系建设等落地举措。现场互动氛围热烈,女企业家们围绕团队建设、客户拓展等经营难题积极交流探讨。

南安石材外经贸协会 召开第三届换届筹备工作会议

本报讯（记者 蔡静琦）日前,南安石材外经贸协会第三届换届筹备工作会议在水头精品石材中心三楼会议室召开。

会上回顾协会十年发展历程,通报财务收支与会费标准,充分肯定往届会长为协会建设作出的贡献。据悉,协会第二届理事会将于2026年12月任期届满,本次会议审议换届相关事项及章程草案,全票表决通过换届筹备候选人名单,明确新一届班子须经主管部门审批、会员大会投票选举产生。水头镇党委已批复协会党支部换届申请,任命陈国强为协会党支部书记。

与会代表围绕行业出海发展展开研讨,提出拓宽会员覆盖面、吸纳机械、家具等关联外贸企业。大家探讨品牌出海、项目出海、设计渠道出海三条路径,提出推动产业链多元延伸,推动石材外贸跨界融合发展。

“小而精”赛道获青睐 南安石材规模扩张后的探索

■本报记者 蔡静琦 文/图

曾几何时,大工程批量供货是水头石材行业最辉煌的底色。一车车荒料从港口运抵,一排排大板在市场铺开,地产商、工程队的订单接踵而至,那是属于水头石材人的黄金年代。时移世易,随着地产精装、大型公建红利逐步退潮,再加上岩板、PC砖等人造材料持续挤压市场空间,天然石材行业已经慢慢告别规模黄金期,转向“小而精”的全新赛道。

市场的变化从来不是孤立发生,从商户选址搬迁、库存思路转变,到行业集体入局奢石,种种现象背后,都是下游订单结构变革带来的连锁反应。走访水头市场,多位一线经营者向记者道出真实冷暖:旺铺不再等于订单,囤货赌行情风险陡增,行业的竞争,早已换了一套游戏规则。

获客渠道重构 旺铺逻辑失效

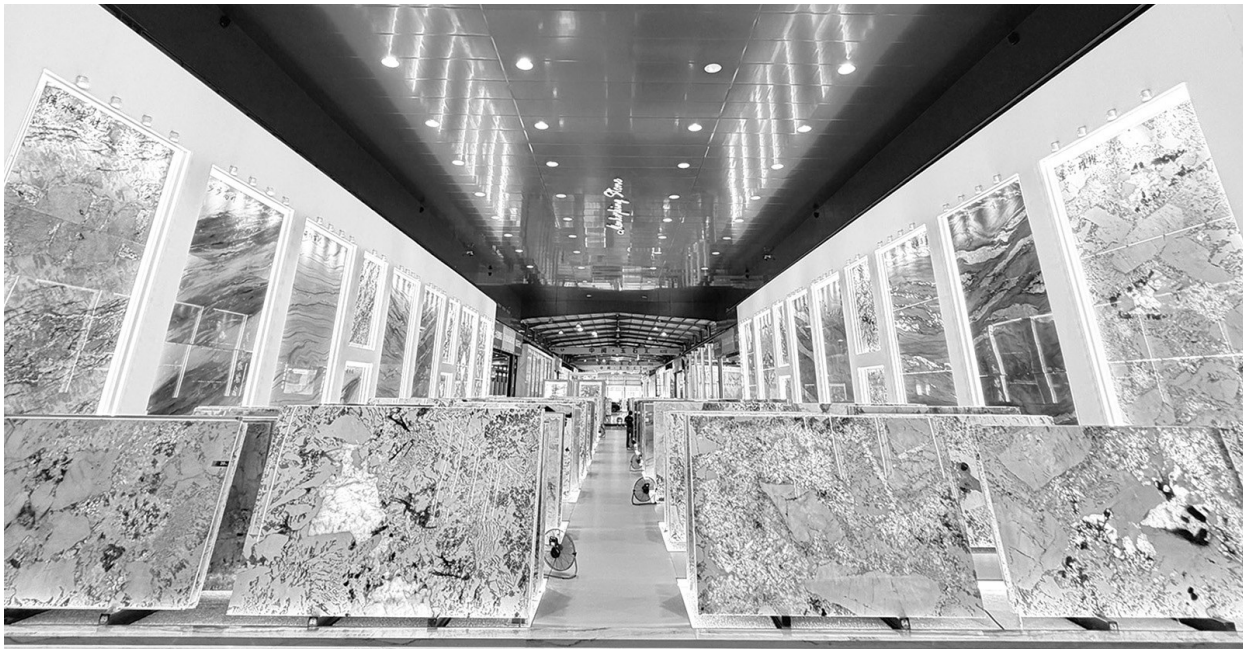
放在十年前,抢一间核心位置旺铺是每一位贸易商的头等大事。“那时候只要位置好,人来人往,客户自己就找上门,租金再贵也敢扛。”经营近20年闪电米黄的鸣翔石业总经理黄清锋感慨。可现在,这套生存逻辑已经行不通。

市场上门客流逐年减少,大量订单来自设计师圈层、线上短视频、老客户转介绍。获客渠道重构后,高昂门面租金成为沉重负担。不少商户主动撤离主通道黄金位置,转向租金更低、仓储条件够用的区域落脚。

海联工业大道就是现实样本。过去这里以廉价通货大板为主,地段偏僻,如今大批做轻奢石材的商户陆续扎根,兴易、品一等企业落户于此,每平方米三五千的高端大板随处可见。走在这片区域,随处可见崭新的招牌和精心布置的展厅,与几年前的冷清景象形成鲜明对比。

线上热度很高的小雯总美石馆,设立在鹏翔石材城主通道末端,店内宝格丽紫、卡拉卡塔金等高端板材一应俱全。“我们早就不靠市场自然流量吃饭了。”胜利石业总经理吴小雯坦言,“把省下的租金让渡给客户,转化成价格竞争力,这才是活下去的底气。铺位再好,没有渠道能力一样留不住客户。”

在她看来,现在的客户越来越专业,来市场之前早就通过线上做足功课,心里有了明确的品种和预算,到市



各类轻奢石材摆满大板市场。

场只是实地看板确认。商户的核心竞争力,已经从“位置好”转向“内容好、服务好、价格实在”。不少水头老板开始亲自运营短视频账号,在镜头前介绍板材、讲解工艺,用真实内容吸引千里之外的终端客户。

革新选品思维 规避库存积压

市场审美褪去网红花色的狂热。尊宝石业总经理吴东聪直言:“现在哪里还有什么一统天下的爆款。一块石头能不能卖得动,板面品质才是根本。少缝、少裂、品相干净,再配合设计加持,什么颜色都能找到合适的项目。”

喧嚣退去,经典品种守住基本盘。米黄色系依旧深受私宅别墅青睐,莎安娜、白玉兰出货稳定;灰色系也仍有机会,“像老矿星耀灰,裂纹少、材质扎实,很多公装项目依旧认可。”宏星石业二部总经理卓毓灿说。行业告别全民追捧单一色系,走向多元共存。

在多位经营者看来,经典品种之所以能穿越周期,靠的不是花色噱头,而是稳定的品质和广泛的适配性。老矿莎安娜的温润米黄、白玉兰的细腻纹理、星耀灰的沉稳质感,这些经过市场10多年检验的品种,无论流行风向如何变化,始终拥有一批忠实客户。

订单变少倒逼库存思维革新。大板长期堆放会氧化失光、板面受

损,修复成本不菲。“以前行情好,大家敢大量切板囤货赌涨价。现在谁敢?”如今多数企业放弃大规模囤货,转向轻量化备货、按需排产,规避库存贬值风险。

虽然水头掀起奢石热潮,但从从业者保持清醒:“奢石看着热闹,体量有限,大部分项目只是局部点缀,全屋通铺极少。做奢石更多是拉高附加值,弥补通货微薄利润,撑不起行业大盘。”不少企业布局奢石的同时,依旧守住经典流通品种,兼顾高端私宅与常规项目,形成更抗风险的产品矩阵。

放下规模执念 勤练生存内功

“旺铺等客、追网红花色、囤货赌行情,旧时代打法越来越行不通。”南安石材协会副秘书长陈良梯表示,进入“小而精”时代,企业比拼的内核彻底改变。

成本管控仍居首位。租金、库存、资金占用处处是隐性成本。不再盲目砸钱抢高价铺位;严控库存,按需排产,警惕大板氧化贬值;做好余料消化,把材料价值运用到极致,将管理优势转化为报价优势。在行情下行周期,谁的成本控制得更精细,谁就能在价格战中留出更多余地。

渠道运营是关键。守店等客已成过去,深耕设计师渠道、维护老客户口碑、布局线上新媒体触达终端客

每一块石材原料,让企业在市场起伏中拥有更强韧性,也为产能释放打下基础。

线上挖掘增量 驱动产值提升50%

仅靠内部优化,不足以完成增长。稳住经营底盘后,陈林把目光投向新获客渠道——小红书自然流量,成了企业新的增长引擎。线上线下双向协同,推动今年产能、产值预计提升50%。

传统水头贸易商依赖卖场客流、老客户、同行调货,守店等客的模式效益持续下滑,终端家装私宅客户的触达渠道十分有限。

陈林亲自下场运营小红书企业号。他坚持新媒体运营初期,自己亲自对接客户。“老板专业度更高,对品质和价格更了解,客户成交意愿更强。”异地线上客户全程不见面,信任是最大门槛。为此,他摸索出一套私域转化打法:朋友圈真实展示大板、发货包装、落地案例;以老板身份对接,形成身份反差增强信任;站在消费者角度沟通,主动提供设计优化建议,同步包装、发货全流程;遇到质疑石材真伪的,提供正式合同、开票服务打消顾虑。

这套模式已跑出实际成果:今年靠小红书自然流量成交接近20单。上海客户一张大板成交1.3万余元,杭州客户三单合计4万多元。大量跨区域私宅客户,未曾线下见面,直



陈林

接支付定金和货款,部分还带来复购与转介绍。

当然,并非每单都顺利。异地沟通方案、修改图纸成本极高,也有不少意向客户最终没能成交。

线上新增订单源源不断,反过来拉动工厂产能释放。私宅订单以精品大板、定制加工单为主,和原有工程订单形成互补。产品结构优化,减少无效资金占用;线上渠道带来增量订单。一减一增之间,企业今年产值预计实现50%增长。

“石材行业增长,不一定只能靠抢旺铺、囤荒料、追爆款。”

陈林用财务思维守好基本盘,把原料价值吃干榨净,用新媒体打开增量市场。理性算账、精细化运营——中小石材企业,同样能在“小而精”的新阶段,找到属于自己的增长路径。

陈林:算清一本账,把“边角料”做成利润

■本报记者 蔡静琦 文/图

“做石材不能只看大板好不好卖,更要算得清一本账。”

在水头石材圈,多数经营者还继续围着荒料、大板、行情打转。易达石业总经理陈林却看到眼前一条以前没人在意的路:把财务管控思维贯穿经营全流程,用数据说话,指导选品、库存、获客与产能布局。

人造材料步步紧逼,市场转向“小而精”。他不跟风奢石,死磕鱼肚白、鱼肚金两款意大利进口大理石;将物料“吃干榨净”,把边角损耗变成真金白银;打通私域获客新渠道,内外双向发力——今年企业的产值预计提升50%。在波动的市场周期里,理性算账,成了易达石业突围的底层逻辑。

吃干榨净物料 告别粗放囤货

走进水头大板市场,跟风经营热门品种、大批量囤荒料,仍是不少石材企业的惯性操作。

陈林不这么干。经历过行业周期的他跳出传统经验主义,把财务思维渗透到采购、选品、库存每一个环节。所有决策,都建立在成本、损耗、周转效率的测算之上。

天然大理石有个物理短板:大板长期堆放会氧化失去光泽。版面一劣化,价值缩水不说,还得额外花钱打磨修复。行情上行时,不少企业大批量切板赌行情;市场风向一转,库存就成了沉睡资产——占资金,吞利润。