

跳出品种周期内卷 高密度莱姆石突围

■本报记者 蔡静琦 文/图

在石材行业,不少企业习惯于追逐市场热点,什么品种火就做什么,但市场反复证明:跟风追热不等于商业成功,选对矿源、吃透材质性能,才是穿越石材品种生命周期的底层逻辑。水头作为全国进口石材集散中心,莱姆石正在迎来新一轮爆发,却也上演着冰火两重天的现实:部分曾经风光的大理石品种陷入价跌滞销,而一批进口小众高密度莱姆石凭借过硬物理指标,快速走进公建、豪宅项目视野。

记者走访水头多家莱姆石源头企业发现,行业竞争已经从简单拼货源、拼价格,转向比拼对矿山、材质数据、应用场景的深度理解,品种的取舍正在改写一批石材企业的生存剧本。

品种有周期 潮起潮落间的行业现实

石材行业从来没有永远长红的品种,每一类石材都拥有属于自己的生命周期,这是四鑫石业总经理李阿四从业20余年最深的感悟。从早期追逐土耳其进口大理石,到国内四处勘探矿山,再到如今转型欧洲小众莱姆石矿口包销,20多年的从业经历,让她亲眼见证不少石材品种从爆火走向落寞。“品种不对,一切都是零,选对品种,才有可能突围。”李阿四向记者坦言,市场的风向变幻远比很多人想象的更快。她以曾经经营的凯撒灰举例,鼎盛时期,凯撒灰每平方米加工成本就要几十元,市场需求旺盛,企业能够获得合理利润;行情退潮之后,即便每平方米60元出售,产品依旧少人问津,高价荒料变成库存压力,这也是很多石材经营者都遭遇过的困境。一味跟随市场热度入场,很



高密度莱姆石订单爆发。

容易踩进品种周期的陷阱。

审美迭代、项目落地反馈、材质本身的物理短板,共同左右着石材品种的命运。过去市场追捧的不少莱姆石,普遍体积密度仅2.3g/cm³,孔隙偏大,使用返碱风险高,应用场景受限,很大程度上只能局限于外墙,制约了市场规模。

市场倒逼企业重新思考选材逻辑:不能只看板面颜值,更要把物理参数放在重要位置。正是基于这样的行业反思,李阿四将经营重心放到圣灰米伦、瑞尔里森两款欧洲莱姆石上。圣灰米伦体积密度达到2.67g/cm³,按照行业标准,大于2.56g/cm³即为高密度莱姆石,致密的材质,让它实现室内外通用。

经过两三年设计师圈层的持续推广,圣灰米伦已经落地国家电网、京东总部等多个大型公建项目,每平方米三四百元的定位,兼具性能与性价比,在工程市场打开局面。而瑞尔里森性能更进一步,硬度接近石英石,加工难度随之提

升,仅加工费就要每平方米120元。“现在很多设计师和业主,更偏爱硬度更高的石材,安装稳定性更好,加工出材率更高,减少原料损耗。”李阿四说道。

从单纯追逐板面颜值,到把密度、硬度、出材率、应用兼容性纳入品种评估体系,水头不少石材企业,正在完成一次认知升级,不再被动被市场带着跑,而是主动挑选更适当代建筑需求的石材品种。

锁定高密度矿源 莱姆石迎来结构性增长

当行业意识到高密度莱姆石的巨大市场潜力,一批源头企业开始加速布局海外优质矿源,和润石业就是其中代表。作为国内莱姆石源头供应商,和润石业在保留葡萄牙米黄、白沙米黄等传统主流莱姆石品类的基础上,大举包下保加利亚沉香米黄、土耳

其月光米黄两大优质矿口。

为何瞄准这两个品种?和润石业总经办主任李婀娜告诉记者,核心原因就是二者都属于高密度莱姆石,综合性能优异,应用场景十分广泛,不管是内外墙干挂,还是线条、弧形、雕刻异形加工,都能够很好适配,完美匹配当下公建、高端别墅的多元化需求。

市场也给出了直接反馈。近两个月,仅和润石业采购的沉香米黄与月光米黄,就有56柜到厦门码头,大量荒料大板还没有进入水头卖场,就已经被客户预订大半。“结合目前的订单情况,今年我们企业莱姆石整体销量有望实现40%的增长。”李婀娜向记者介绍。

同一赛道之内,也存在清晰的产品分层。鸣翔石业总经理黄清锋则把目光聚焦在高密度莱姆石百里香。百里香中细花质感高级,深受国内设计师群体追捧,目前已经大量落地北京、上海等一线城市的高端项目。不同企业,根据自身定位,分别切入大众工程、中端家装、高端私宅等不同赛道,让水头莱姆石产业形成差异化竞争格局,不再陷入同质化低价内卷。

但多位企业负责人同时提醒,即便同为高密度莱姆石,依然要关注吸水率指标,密度高不等于吸水率低,户外项目依旧需要做好防护处理,不能仅凭单一密度数据就判定石材性能。

“石材品种的生命周期无法逆转,但企业可以通过选品来对冲周期风险。”鸿群石业总经理刘燕群告诉记者,维那多、沉香米黄、德国米黄等高密度莱姆石的崛起,不只是一个品类的走红,更是整个行业的一次思维转变:好看的纹理只是入场券,过硬的物理性能、广泛的落地适配性,才是一个石材品种能够走得长远的底气。在行业大浪淘沙的进程中,懂得甄别矿源、敬畏材质性能的企业,才能拿到穿越周期的通行证。

水头奢石加工迎来设备更新潮

■本报记者 蔡静琦 文/图

8日,位于石井的良英集团达泰石业生产车间里机器轰鸣,一条全新磨机生产线正全速运转,一块块米白色大板沿着十数米长的流水线缓缓前行,经过连续打磨抛光之后,板面光洁如镜,光影清晰映照出来。这一幕,正是水头石材加工产业设备升级的缩影。

近年来,国内高端装饰市场持续升温,奢石凭借天然独特纹理、高级质感,成为豪宅、高端会所、商业公建项目的热门选材,奢石加工赛道迎来大量入局者。但和传统大理石相比,奢石矿物结构复杂、硬度更高,过去行业普遍使用的老式磨机,难以适配奢石加工的严苛标准。

记者连日走访水头石材加工企业、装备供应商了解到,今年水头地区新增奢石磨机近百台,新一轮设备迭代正在持续拓宽石材加工的效率边界,加工装备实力比拼,已然成为奢石赛道竞争的全新主战场。

加工效率实现跨越式提升

走进良英集团达泰石业生产厂区,崭新成套磨机生产线成为车间里的焦点。整条生产线横贯厂房,石材大板从进料端送入,在流水线输送下依次经过多道磨头打磨、抛光工序,一次性完成抛光成型,成品从出料端送出。仅仅一道工序,就把毛坯大板打磨成镜面效果,板面光洁度足以映照人影。

在此之前,想要实现同等抛光品质,工厂需要耗费更长加工时间,产能上限长期被老旧设备硬件桎梏。科达机械业务负责人祝光建深耕石材装备行业多年,亲眼见证水头磨机设备历经多轮更新迭代,对于新旧设备之间的差距深有体会。

“现在新设备一分钟可以推进五六十厘米,老设备只能做到二三厘米,加工速度直接翻倍。”祝光建介绍,从前年开始,水头石材行业全面开启提质升级浪潮,各大加工厂纷纷更新磨机装备,生产线产能得到显著释放。速度翻倍的背后,是奢石加工带来的刚性生产需求。传统大理石质地偏软,老式磨机足以满足基础生产需求;而当下市场热销的各类奢石、轻奢大理石,矿物构成复杂,整



工人正在操作磨机。

体硬度显著高于普通大理石,对加工设备提出全新考验。

老旧设备面对高硬度奢石,暴露出一系列短板:磨头损耗速度快,耗材成本居高不下;抛光均匀度差,板面容易残留深浅不一的磨痕,成品光度参差不齐。最终不仅板材出材率被压低,成品品相也很难达到高端工程项目的交付标准,返工修补占用大量人力与时间。

全新一代奢石磨机,直击行业两大核心痛点。一方面加工速度大幅提升,单位时间内生产线能够产出更多抛光大板;另一方面抛光品质稳定性显著增强,面对高硬度奢石,板面光度、平整度可控,大幅度降低后期修补、返工带来的额外成本。依托过硬的设备性能,科达奢石磨机在水头市场快速铺开,目前在当地市场占有率已经达到95%。

市场需求倒逼工厂更新硬件,硬件升级之后,又进一步释放工厂承接高端奢石订单的能力,二者形成良性正向循环。不少大板加工厂经营者向记者坦言,如今客户实地考察工厂,早已不再只关注荒料储量、堆场规模,车间加工设备实力也是考察重点。是否配备适配奢石加工的专用磨机,已经成为客户评估工厂加工实力的一项隐性硬指标。就算企业手握优质奢石荒料,如果缺少配套高端加工设备,也很难承接高端项目订单。

设备更新成奢石赛道入场门槛

最近几年,奢石市场持续爆发,国内豪宅、私人会所、高端商业空间对于奢石的需求节节走高。巨大的市场空间吸引水头一大批大板加工厂转型,将业务重心转向奢石切割、抛光加工。但转型奢石赛道,并非简单添置几台大切设备就能够完成。

但转型并非简单添置几台大切就可以完成。奢石硬度更高,普通大理石磨机吃不消,磨头磨损快,抛光出来板面瑕疵多,很难满足市场对奢石板面的高

要求。想要切入奢石加工赛道,购置专用奢石磨机,变成绕不开的硬件门槛。

“弘一石业这个月也要装两台,一台大理石磨机、一台奢石磨机。”祝光建向记者透露,像弘一石业这样同步布局两套产线设备的工厂,在水头不在少数。一条生产线专攻传统大理石加工,保障原有存量订单稳定交付;另一条生产线专门应对高硬度奢石生产,两条生产线各司其职,兼顾传统大理石存量订单和快速增长的奢石业务,分散品类经营风险。

今年以来,水头已经新装上70台科达奢石磨机,新增设备分散在各大石材加工厂。从头部集团企业,到中型大板工厂,都在加入设备更新行列。

与此同时,行业也出现新的分化。有设备加持的工厂,可以承接硬度高的各类奢石,板面光度稳定,交付周期可控,拿到更多优质项目订单;依旧沿用老旧设备的加工厂,加工奢石容易出现板面缺陷,返工率居高不下,慢慢地只能退守普通大理石的红海市场。

不少从业者同时提醒,设备仅仅是基础门槛,并不是装上奢石磨机就可以高枕无忧。多位行业负责人表示,奢石加工是一套完整体系,除磨机硬件之外,荒料筛选、前期排版、补胶修复工艺、工人实操经验,都是决定最终板材品质的关键环节。设备负责解决抛光效率与板面光度问题,但天然石材色差、裂纹修补、版面品相把控,依旧依靠资深技工人工把关。装备升级只是奢石赛道的人场券,却不等于全部市场竞争力。



掌握高端工艺才能抵御市场风险

从早年比拼货源储量、堆场规模,到如今比拼车间高端加工装备,水头石材产业的底层竞争逻辑正在悄然重塑。奢石消费浪潮席卷市场,近百台奢石磨机集中落地各个生产车间,是水头石材产业加工端提质升级的一个鲜活切面。

站在车间现场,看得见的是高速运转的流水线,一块块奢石大板源源不断下线;看不见的,是整个石材加工行业产能上限、成品品质标准的整体性抬升。市场品类热度总会起伏

波动,奢石风口能够持续多久,行业内尚无定论。但硬件迭代沉淀下来的高端加工能力,不会随着单一品类热度退潮而消失,将长期沉淀为水头整个石材产业的硬核实力。

石材品类轮动是行业常态,风口来去匆匆。未来,只有持续打磨加工能力、掌握高端板材加工工艺的工厂,才能在一轮品类周期波动之中,拥有更强抵御市场风险的底气,持续承接高端项目订单,在产业大浪淘沙中站稳脚跟。



资讯

石井镇举办政银企研对接会 赋能企业应急管理能力提升

本报讯(记者 蔡静琦)日前,“成功向新·安心同行”政银企研对接会暨企业应急管理专题培训在泉州芯谷南安科创中心举办。

活动现场设置政企战略合作签约、惠企政策推介、专题培训等多个环节。中国工商银行南安支行与厦门大学科技园签订科技金融战略合作协议。工行同步开展惠企政策宣讲,推介科技金融、安全技改专属产品,为企业发展注入金融动能。

本次专题培训邀请厦门大学公共事务学院院长聘副教授、博导刘昭阁授课。他以《新形势下企业应急管理与突发事件处置策略》为题,针对企业应急管理“不会防、不会处、不会控、不会应对”四大突出难题,结合政策条文与实战案例,从应急管理概述、全新工作思路、突发事件处置流程、舆情管控媒体应对四大维度展开讲解。

培训紧扣《中华人民共和国突发事件应对法》,引导企业转变“事后救火”的传统思路,建立事前防范、事中控局、事后恢复的全周期闭环应急管理体系,全面强化企业风险抵御、应急处置与危机公关水平。

会上,南安电信相关负责人对“闽企安”平台开展实操演示教学,详解平台各项功能,推动企业安全管理从传统“人防”向着数字化“智防”迭代升级。

新鹏飞实业开展全员读书会

本报讯(记者 蔡静琦)为丰富员工精神文化生活,日前,新鹏飞实业组织开展2026年度全员读书会活动。

本次读书会结合各部门岗位业务特点精选读物,做到精准赋能、靶向成长。业务部研读《零售心理战》,深挖客户消费心理,梳理业务成交逻辑;设计部学习《高效能人士的7个习惯》,探寻高效工作、自我提升的方法论;新媒体部门共读《影响力》,钻研内容传播规律,掌握共情沟通的实操技巧。

活动采用小组研讨、全员交流、代表分享相结合的沉浸式学习形式。各部门划分学习小组,员工结合岗位实际工作经历,对照书本内容畅谈感悟,交流工作中的痛点难点,把书本理论和一线实战经验相互印证,现场研讨氛围浓厚。

据企业相关负责人表示,读书会并非一次性活动,企业希望把阅读学习转化为常态化机制,引导员工把读书思考所得运用到石材销售、方案设计、内容运营等实际工作当中,以学习推动业务能力提升,凝聚团队合力,为企业高质量发展注入内生动力。

汇聚力助推乡村振兴 南安市农村合作经济组织协会召开大会

本报讯(记者 蔡静琦 通讯员 戴琪岚)日前,南安市农村合作经济组织协会第四届第三次会员代表大会在水头举办,全市农业领域会员代表、相关部门、金融机构嘉宾齐聚一堂,共商农村合作经济发展新思路,助力乡村振兴事业。

会上,监事长戴子中作协会财务工作报告,就协会上一阶段经费收支、资产管理情况进行详细汇报。

为弘扬公益助农精神,本次大会特别设立爱心光荣榜。协会会员单位、涉农经营主体及社会热心人士积极响应号召,踊跃捐赠物资,以实际行动支持协会公益助农、惠农服务等相关事业。大会现场举行热心捐资助捐赠代表授牌仪式,对爱心单位与个人予以表彰,树立行业向善标杆,带动更多力量投身乡村公益。

活动邀请农行南安支行、泉州农商银行南安支行开展惠农金融政策宣讲,农业专家傅建卿到场解读涉农扶持政策,围绕产业项目申报、惠农补贴、农产品品牌培育等内容分享干货,为在场农业从业者答疑解惑。

会上,协会分别与农业银行南安支行、泉州农商银行南安支行完成授信授牌签约,同时与南安市金門同胞联谊会签署共建合作协议,深化两岸农产共建交流。

会长陈小蓉就协会未来发展规划作发言。她回顾协会阶段性工作成效,并提出下一步工作方向:持续夯实基层农合组织建设,搭建产销对接平台,培育南安本土特色农产品品牌;深化政企银农联动,打通政策落地、金融助农服务“最后一公里”;积极拓展两岸农业交流,助力南安乡村产业提质增效。

会后,与会代表一同参观大会配套的农产品创新展示区。展区集中展出南安各镇街特色农特产品,直观展示本地农业产业发展成果,为农业经营主体搭建产品展示、产销对接的交流窗口。