

三盛石材:以高难度异形工艺对话世界

■本报记者 蔡静琦 文/图

在南安水头延平大道,一栋16层的建筑格外醒目,它既不是写字楼,也不是商务酒店,而是当地极具特色的高端石材展示综合体——五星欧石馆。馆内,巨型锥形整石圆柱、流畅自然的双曲面石材、工艺繁复的欧式雕花构件有序陈列,一件件攻克行业技术难点的石材作品,正是五星欧石馆立足高端、彰显实力的核心底气,也是三盛石材集团深耕异形高端石材领域的最佳缩影。

“当下石材行业内卷加剧,低价竞争早已没有长远出路,我们始终坚持摒弃同质化低价博弈,把全部精力聚焦在高难度整石定制领域。”三盛石材创始人黄长期在接受采访时直言。作为水头深耕多年的老牌异形石材加工企业,三盛石材打造了数十个海内外经典石材工程项目。面对整体经济下行、行业竞争白热化的市场环境,企业精准布局双线发展战略,依托成熟外贸渠道深耕海外高端工程市场,同步发力国内高端园林整石水景赛道,成功跳出低价竞争红海,构筑起专属自身的差异化优势。

抢抓“一带一路”机遇 海外项目开辟增长新赛道

当下石材行业流量营销热度高涨,不少企业跟风造势、抢占曝光,三盛石材却始终低调深耕,潜心实干,默默攻坚海外高端大型石材项目。受项目保密协议约束,企业诸多海外标杆项目从未对外宣传,低调沉淀实力、积累口碑。

依托“一带一路”贸易通道,三盛石材的高端异形石材构件远销中东、中亚、俄罗斯等多个国家和地区,其中海外宗教建筑石材工程,已成为企业核心增长业务板块。近年来,海外多地教堂新建、翻新工程集中落地,不少单体项目体量可达千万元级别。

“海外教堂项目极具地域文化属性,我们始终坚守尊重本土文化的原则,严格按照原版设计图纸加工生产,绝不随意改动建筑图腾、造型细节与工艺标准,百分百还原设计师初衷。”黄长期介绍。

在三盛石材万余平方米精加工车间内,生产秩序井然,一派繁忙。场地内巨型天然荒料整齐堆放,质地厚实、纹理自然,等待塑形加工。生产全程精细化、智能化:高清扫描设备精准采



客商正在考察工厂。

集石材立体轮廓与纹理数据,全自动桥切完成标准化粗切定型,五轴加工中心精密雕琢多变曲面与精致雕花。机械加工后,资深匠人手工精修抛光,细致打磨弧度、抚平机械痕迹,让石材线条规整顺滑、曲面温润立体。历经多道严谨工序,普通原石最终蜕变为适配海外教堂穹顶、立柱、墙面的高精度异形石材构件。

此外,三盛石材还承接了众多“一带一路”国家的银行总部、中东皇室配套石材工程,涵盖高端宫廷立柱、景观雕花、室内精装异形构件等品类,凭借极致的工艺精度、统一的石材质感和严苛的保密服务标准,斩获海外客户的高度认可与长期信赖。

谈及异形石材海外项目落地交付的核心难点,三盛石材总经理黄江婷深有感触:“异形石材的核心壁垒,不仅在于前端加工工艺,后端落地安装、整体效果把控更考验企业综合实力。很多工厂只能做出基础造型,却无法精准还原设计师想要的空间质感与整体效果,这也是我们坚持全流程把控、一站式交付的核心原因。”

相较于国内项目,海外高端订单工期规划科学合理,极少出现临时加急赶工情况,交付节奏稳定。这些落地海外的标杆工程、实物样品与项目案例,持续丰富五星欧石馆展陈体系,让企业在

全球高端异形石材领域的口碑与影响力稳步提升。

在海外市场布局上,三盛石材始终秉持理性稳健的发展思路,拒绝盲目扩张。企业不自建大规模外贸团队,而是与行业成熟外贸机构深度合作,采用轻资产运营模式,有效降低出海试错成本,集中全部资源深耕工艺、打磨产品、保障交付。

瞄准高端景观需求 一体化整石水景破局同质竞争

聚焦国内市场,高端景观设计审美与需求正悄然迭代升级。如今,高端售楼中心、庄园庭院、城市地标水景、私宅园林等场景,不再满足于常规石材铺装,对石材造型立体感、材质质感、整体独特性提出了更高要求。当下高端景观项目愈发青睐整块厚料原石雕琢的一体化水景,圆形、花瓣形、鱼鳞形等双曲面整石水景线条流畅、造型立体、质感厚重,成为高端景观设计的点睛之笔,单项目石材造价可达数百万元,市场前景广阔。

高端整石水景工艺门槛极高,单件石材尺寸可达1.8米至2米,曲面造型复杂多变,不仅对石材原料品质、加工精度有着严苛要求,还需要超大预拼装场地与成熟工艺体系作为支撑。相较

于传统地产石材工程,整石水景定制项目周期更短,1至2个月即可完工交付,且行业口碑优质,基本不存在垫资问题,资金回笼高效稳健,是企业发展的优质赛道。

“高端客户选择异形整石定制,本质是选择不可复制的空间美学与品质。我们摒弃流水线量产模式,每一件异形石材作品,都兼顾艺术美学、结构安全与长期稳定性,做到件件精品。”黄江婷补充道。凭借扎实的技术积累,企业具备承接超高难度双曲面异形石材构件的实力,曾成功落地19.4米超高锥形圆柱行业标杆项目。

在黄长期看来,当前石材市场早已完成分层,差异化发展是必然趋势:“预算有限的客户会选择常规量产石材,不会考虑高端整石定制;愿意投入品质的高端客户,对石材原料、加工工艺、落地效果要求极高,绝不接受劣质拼接、偷工减料的产品。”

严苛的品控体系,是三盛石材立足高端市场的底气。选材环节,企业坚持全部选用A级优质石材原料,再优中选优,逐块核对石材色泽、纹理、质地,杜绝用薄料、简易拼接压缩成本,牺牲产品使用寿命。始终坚守品质底线、深耕高难度工艺、坚持差异化赛道,让三盛石材在行业下行周期中逆势突围,以匠心石作叩开全球高端市场大门。

陈金安:沪闽筑石缘 两代守匠心



■本报记者 蔡静琦 文/图

闽南人的乡愁刻在骨子里,即便业务遍布四方,每逢重要节日总要回到故土。这个国庆,港裕石材集团创始人陈金安回到南安。在港裕石材水头工厂的会客厅里,记者见到了这位与石头打了大半辈子交道的闽南汉子。

他虽然经手过上海地铁、上海中心大厦、上海世界会客厅等地标石材工程,身上却没有想象中企业家的距离感,谈吐亲和、像一块被岁月打磨过的花岗岩——朴实,却自有分量。

沪上拓荒回乡筑厂 搭建石材全产业链

谈起创业起点,陈金安的思绪回到二十世纪九十年代的上海。彼时他并非直接入行石材行业,而是作为文具品牌的销售代表驻点上海,在南京路一带的商场跑业务、设专柜。正是这段经

历,让他与上海各大商场的商户建立起深厚联系,也让他敏锐捕捉到城市商业设施扩建背后的建材需求。

当得知多个广场、商场即将启动建设时,他第一时间想起老家闽南的石材资源——亲戚朋友们正在南安经营石材生意。于是,他果断将上海的工程信息与老家的产业资源嫁接,第一单石材生意就这样从南京路的商圈里“长”了出来。

“当时就是敢闯、敢拼,但更重要的是眼观六路、耳听八方。”陈金安回忆,从文具到石材,看似跨界,实则一脉相承——都是做销售,都是跑客户,都是把合适的产品送到需要的人手里。我们那一批出来打拼的闽南人,几乎都是这样一步一步扛过来的。

1997年,港裕石材成功进入上海地铁2号线供应商体系,在此后的多轮地铁项目招标中持续中标,成为上海地铁合作时间最长的石材供应商之一。2000年之后,企业在上海建成1万余平方米二次加工厂,厂房沿铁道布局,恰好避开近年工厂清退政策,保留运营至今。

“上海甲方的合作逻辑很清晰,人脉最多换来一两次试合作机会,最终还是看交付品质。一旦交付达不到标准,就会被永久剔除合作名单。”陈金安介绍,港裕石材不盲目开拓全国陌生市场,主要跟随上海建工这类核心甲方,配套跟进外地项目。上海工厂定位为二次加工基地,不做大板生产,方便甲方就近验厂、快速交付。

如今,上海地铁已经运营21条线路,新增地铁线路、机场联络线等项目将持续落地,为陈金安的公建石材业务带来长期稳定需求。高峰阶段,港裕石

材在水头年石材采购量可达数十万平方米,单个公建外墙项目采购量最高达到10万平方米,花岗岩与大理石采购体量基本持平。港裕在上海石材工程的江湖地位,也迅速在水头传开。

随着国内高端石材市场变化,2019年,陈金安在水头拿下45亩地块,启动生产基地建设,瞄准当时市场大热的大块状高端石材。水头基地主打巴西鱼肚灰、巴西鱼肚白等奢石硬料,同时经营古奇黑、香奈儿等常规热门奢石品种。

谈及回乡建厂,陈金安言语间满是乡土情怀。“水头是世界石材中心,我本身就是福建人,愿意回来参与家乡石材产业的发展,上海多年积累的工程经验带回头。”与此同时,港裕石材持续布局海外源头矿山,与巴西、意大利等多国矿山达成长期稳定合作,源源不断将全球优质荒料引进国内市场。

在他看来,石材行业早已告别粗放扩张的红利时代,单纯依靠信息差、低价竞争的路子已经走不通。“行业红利期过去了,未来做生意,核心就三件事:品质、服务、性价比。”品质底线绝对不能放松,做好荒料甄选、板材质检、精细加工;其次做好全流程服务,保障工程与家装落地;依托自有矿山和工厂压缩中间成本,给到客户合理的性价比。

两代接力守正创新 探寻石材行业新传承

聊到企业传承话题,陈金安不由把目光落到了女儿陈雯莉身上。与父辈稳扎稳打的风格不同,这位“石二代”带着鲜明的互联网基因——两年时间,她

凭借短视频内容在水头石材圈迅速打开知名度,成为行业新媒体转型的标杆人物。

“我对女儿接班最大的期待,就是企业能够持续向好发展。年轻人眼界更广,思维方式不一样,擅长对接海外客户,也熟悉新媒体。”陈金安说,老一辈习惯线下跑市场,年轻人可以借助短视频、自媒体,把港裕石材的优质产品展现给全国客户。

事实上,陈雯莉的探索远不止于港裕自身。她用镜头记录石材选板、加工日常、工地实拍,用专业内容沉淀精准客户;更重要的是,她主动串联起水头的“石二代”们:互相客串视频、共享客户资源、协同对接项目,把原本分散的年轻力量拧成一股绳。这种“内容引流+人脉串联”的轻模式,让港裕石材快速通过新媒体获得了稳定的业务线索。

“时代不一样,做生意的方式也要跟着改变。我们老一辈稳扎稳打管好工厂、守住品质底线;年轻人用好新渠道、新思维推广产品,两代人互补协同,企业才能长久走下去。”在陈金安眼中,传承不是简单接管生意,而是守住石材人的匠心底色,同时敞开心胸拥抱变化,不固守旧模式,也不盲目跟风,坚持稳中求进。

如今,港裕石材的传承故事呈现出清晰的“双轨并行”:陈金安坐镇总部,用30多年经验把控荒料甄选与加工品质;陈雯莉则带着二代联盟的年轻人们,在云端开疆拓土,用内容和人脉让水头的好石头被更多人看见。这种“工厂守正+云端创新”的模式,或许正是传统石材行业穿越周期的新答案。



第三期链石科技切机手争霸赛落幕

本报讯(记者 蔡静琦)日前,第三期链石科技切机手争霸赛正式开赛。经过前两期赛事积累沉淀,这项比赛影响力持续提升,已成为石材切机手比拼专业技艺、企业展示智能制造水平的行业平台。

本次赛事共集结泉成石业、新纪元石业、金贵智造、犇饶石业、曼森石业5家石材企业同台竞技。在长达4个小时的直播比拼中,各支队伍围绕智能任务切割项目展开角逐。

比赛现场,各队伍各展所长。金贵智造展现智能设备与人工操作高效协同的优势,切制作业快而稳;泉成石业配合默契,核对任务、操作设备、过程监督有条不紊;新纪元石业精益求精,认真核对参数、检查成品,兼顾效率与精度;犇饶石业的女切机手格外亮眼,她熟练操作控设备,高效裁切不同造型板材,面对后半程压力依旧稳定输出;曼森石业全程保持饱满状态,全力以赴完成各项切割任务。

本次赛事同步开启线上直播,邀请行业专家进行实时点评,解读行业发展趋势,众多网友在线围观互动,见证智能切割的精度与速度。赛事为石材智能制造搭建了交流展示平台,以技能竞赛为抓手,推动行业数字化加工水平整体提升。链石科技负责人杨加强表示,后续赛事将持续举办,期待更多石材行业技术能手登台竞技。

数智点石 焕新世界石都 南安石材行业沙龙在水头举行

本报讯(记者 蔡静琦 通讯员 黄俊团)“政策红利怎么兑现、AI工具怎么用、海外订单怎么办?”日前,南安市数字化转型公益巡讲系列活动“第四站”——“数智点石 焕新世界石都”石材行业沙龙活动在水头镇举行。

活动由南安市工业和信息化局、水头镇人民政府、南安市园区开发建设集团有限责任公司指导,南安智慧城市科技发展有限公司、南安市石材协会主办,华为技术有限公司、厦门鑫火智汇网络科技有限公司、泉州市中轩科技服务有限公司协办。

泉州市中轩科技服务有限公司负责人黄泽滨围绕“优惠政策、八大条件、认定程序”三个板块,为参会企业送上一张高企申报“路线图”。他逐项拆解了八大认定条件,并结合认定流程与常见核查问题,提示企业在知识产权布局、研发立项和研发费用规范归集上要提前规划,避开申报与核查环节的常见“坑”。

AI Agent百花齐放,企业到底该怎么选、怎么用?腾讯云高级解决方案架构师张皓柏从AI智能体行业的由来切入,针对企业最关心的数据安全,介绍了连接与权限、运行时沙箱、身份与审计、网络管控四道防线,并给出“先试点、看ROI、再扩展”的落地路径,让AI真正从“给建议”走向“做交付”。

“现在大家面临的困境有哪些?”厦门鑫火智汇网络科技有限公司CEO田迎翹以这样一个直击企业痛点的提问,开启《石材外贸如何用海外社媒把询盘做出来》的分享。从账号立住、固定节奏产出内容,到“被动被搜到”与“主动精准触达”两条路径找客户,再到用五个基础问题快速甄别并接住询盘,按30天节奏起步,田迎翹为工厂画出了一条“从发视频到收到询盘”的完整链路。

专题分享结束后,活动进入答疑交流环节。参会企业代表结合自身实际与专家深入交流。

水头成立水商鹊桥会

本报讯(记者 蔡静琦)日前,南安市水头镇商会女商委员会发起公益婚恋交友项目“水商鹊桥会”。

据了解,水商鹊桥会是商会延伸会员服务的公益举措,全程不收取任何介绍费用。水头镇商会办公室主任吕雪英介绍,此前,他们在调研中发现,不少青年会员、会员子女常年忙于事业与学业,社交圈有限,寻觅良偶存在困难,商会希望以此为青年牵线搭桥,助力组建幸福家庭。后续,商会将常态化举办文化沙龙、户外拓展、兴趣小组等联谊活动,让青年在轻松氛围中增进了解、收获情谊。所有报名人员信息均由商会女商委员会严格审核,保障参与人员安全。

家庭是社会的基本单元。该项目不仅旨在促成美好姻缘,更以缘分作为纽带,进一步密切会员企业之间的互动往来,实现亲情、友情、商情多方共赢。本次活动面向商会青年会员及会员子女开放,报名要求女性年满20周岁、男性年满22周岁。