

# 建材与装饰

## MATERIALS & DECORATION

### CONSTRUCTION TIMES

责任编辑:张高青  
电话:021-63212799-211  
E-mail:mo-jun@163.com

2021年2月22日

# 工业化大势之下,谁是装配式装修的赢家?

□宗书慧

2020年,全社会对装配式装修的关注度提升到了空前的高度,资本市场亦是动作频频。8月,中寓住宅科技获得来自绿洲资本的5000万元A+轮融资;此前的2年里,其已经先后完成了4轮融资。10月和12月,变形积木公布了不惑创投的2000万元A轮融资和钟鼎资本领投、不惑创投跟投的1亿元B轮融资。12月,和能人居宣布完成1.96亿元C轮融资,由天创资本领投,分众恒盈、泰达海河、民生基金、华慧泰有、敏一基金等机构跟投……资本市场的一派火热标志着赛道关注度的提升,同时也是装配式装修的施工手法经过几年的实践,效率得到了验证。

行业的快速发展吸引了越来越多的创新者入局,哪个企业会成为最后的赢家呢?

## 正值“春秋”,百家争鸣

装配式其实是住宅工业化的一种实现方式,从结构到内装,再到局部空间的产品化,都是工业化大趋势下的解决方案。装配式内装企业近两年如雨后春笋般出现,从领头羊和能人居,到最早融资的整装,再到后起之秀的中寓、变形积木,都是装配式装修赛道上的明星玩家。

装配式装修产业链条长,从模式、产品类型、应用场景、背景基因几个维度来划分,每个企业都有其不同之处。设计、研发、施工:装配式装修用干法施工替代了湿法作业,用工厂生产取代了手工工艺,在提升施工效率的同时,也对产品的精密度、设计的体系化有了更高要求。品宅作为第一批装配式内装企业,是这一类企业的典型代表,这种模式较轻,不需要在生产制造上投入过多成本,主要精力放在不同应用场景产品体系的研发和提高施工效率上。

生产制造:装配式装修概念大火以后,很多传统建材企业迎来了第二春,纷纷寻找新的突破口,尝试将传统产品与装配式施工方法相结合。但是相比起简单的建材而言,装配式装修的部品部件生产具有一定技术门槛和专业性,在开槽、收口、打孔等方面,专业的内装

部品生产企业有一整套的解决方案,并且可以根据不同的底层安装系统进行调整和适配,这一点是粗放式的传统建材生产企业所无法比拟的。目前专注于装配式部品部件生产的企业只有中寓住宅科技一家,这家成立于2018年的企业不算占据先发优势,但从一开始就精准地做好了企业定位。创始人吴堂祥曾先后就职于北新建材、东方雨虹等建材龙头,属于具备生产制造基因的一支团队,于是从自身优势出发,专注于创新型材料的研发和部品部件的生产制造,因而从一开始就被打上了装配式装修“军火商”的标签。

全流程服务商:装配式装修虽然改变了装修的底层逻辑,但依然没能缩短装修行业的服务链条,只是将复杂的施工工艺工业化,仍然有设计、研发、生产、施工等多个环节。冗长的服务链条决定了需要全流程服务商具备多元化的能力和强大的资本支持,行业龙头之一的和能人居应该是这一类企业的代表,并且从2019年起不断布局新厂、开拓新的业务场景。后起之秀变形积木也正在朝这一模式发展。

当前除了专门的装配式装修企业,一些工装公司、家装公司、发力整装的家具企业等也纷纷开始关注装配式装修,大多侧重采用装配式方法进行施工。亚厦应该是目前上市企业里装配式内装发展最快的企业之一,也因此二级市场备受关注,从2020年初起股价节节攀升,未来也将在装配式方向上不断加大投入力度。

## 分工明确,制造先行

那么,究竟哪一类企业未来可期?当前很多装配式装修企业身兼数职,一方面是企业早期需要摸索最适合的定位,另一方面也存在着行业配套体系尚未成熟的客观因素。由于产业链条足够长,未来行业的分工会更加清晰和明确,每个企业做好自己最擅长的一环,产业链上下游打好配合才是终局。

装配式装修用工厂生产替代手工作业,从底层逻辑上分析,这是一个离不



开大制造的全新类目。作为萌新行业,产品、需求、体系、场景乃至企业模式,都处于摸索阶段,就如产品研发不能脱离应用场景一样,工业化生产也离

不开制造基因。多品类产品的研发能力、柔性化生产能力以及强大的渠道推广能力,这些制造业的基因对于装配式装修进入更广阔的应用场景而言,是不

可或缺的。

如果说哪一种模式的企业会最快抵达结局是未知,那专业的生产制造能力在行业爆发前夜至关重要,是可以确定的。

关于找准企业定位这方面,中寓应该是目前较为清晰的,服务全场景的装配式内装企业,但只做产品、体系研发和部品部件的生产,并没有做施工,可以说是舍弃了比较大的一块市场。但“军火商”的定位也让中寓在行业内合作大于竞争,目前市场上具备全品类生产能力的企业不多,如果生产+施工两手抓,难免会遇到与合作伙伴同场竞技的局面。

因此,差异化定位、只做供应商的模式,可以说是给了市场上做“轻”的企业另外一种选择,未来也将成为行业理想模型中重要的一环。

## 装配式场景在扩张

当前装配式内装常被诟病的原因在于工业化生产与个性化需求之间的矛盾,应用场景限于酒店、公寓、保障房等场景标准化的市场。

事实上,在短短不到五年的时间里,装配式内装的应用场景已经被大大拓宽,除了养老地产、医院、办公、商业这些被广泛熟知的空间,地产精装

房、存量房局部翻新也成了新的突破口。得益于入场玩家的不断增多,所有企业都根据自己的基因在选择合适的方式来开发新产品、寻找新的应用场景。

不能否认的是,装配式装修在国内的快速崛起得益于政策支持,但未来,装配式装修更广阔的发展空间在于C端,在于满足存量市场的快速翻新需求。后起之秀变形积木便是以地产精装房为切入点,搏出了一条差异化的崛起之路。中寓从2019年起打造了针对零售市场的装配式品牌“圣伯雅”,目前已在上海拥有120家门店,准备开放江苏、浙江。尽管C端市场的服务尚未成熟,但差异化竞争的战役已经打响。

住宅工业化的步履不断加速,加码装配式内装的企业不断增多,谁会是最后的赢家?应该是“苦装修久矣”的消费者。当个性化的手工作业被工业化产品取代,当个性化的需求被模块化的产品满足,装修就不再是一件令人头疼的事。

从另一个角度来看,消费者的满意度高了,企业的服务效率提升了,大行业、小企业的产业格局也将被打破。让“冲击百亿”不再是一句口号,而是每一个家居企业都可企及的目标。

## 2020年建材工业增加价值同比增长2.8%

2020年,面对极其复杂的国际形势和艰巨繁重的国内改革发展稳定任务,特别是突如其来新冠肺炎疫情的严重冲击,建材行业运行短期受到较大影响。在党中央国务院的英明决策部署和坚强领导下,2020年建材工业增加价值同比增长2.8%,全年行业运行总体平稳,质量效益全面提升。

生产保持增长。2020年,建材工业增加价值同比增长2.8%,与整个工业增速持平,其中12月当月增速7.4%,自9月份由负转正后持续提高。主要建材产品

生产保持增长,其中水泥产量23.8亿吨,同比增长1.6%;平板玻璃产量9.5亿重量箱,同比增长1.3%。

价格总体稳定。去年12月份,建材及非金属矿工业出厂价格指数114.19,环比上涨0.6%,同比下降1.8%,全年平均价格水平同比下降0.3%。其中,12月份水泥出厂价格指数112.51,同比下降8.7%,全年平均出厂价格同比下降4.4%;平板玻璃出厂价格指数123.74,同比增长22.9%,全年平均出厂价格增长10.0%。

效益稳中有升。2020年规模以上建材企业完成营业收入5.6万亿元,同比增长0.1%,利润总额4871亿元,同比增长3.2%。其中,水泥行业营业收入9960亿元,同比下降2.2%,利润总额1833亿元,同比下降2.1%;平板玻璃行业营业收入926亿元,同比增长9.9%,利润总额130亿元,同比增长39%。

投资恢复明显。2020年非金属矿采选业固定资产投资同比增长6.2%,非金属矿制品业固定资产投资同比下降

3.0%,降幅比一季度收窄30.6个百分点,恢复明显。分行业看,混凝土与水泥制品、墙体材料、建筑用石等行业的产业结构调整和规模化发展仍然是建材行业投资的主要驱动力。

出口实现增长。2020年,我国建材产品出口金额387.5亿美元,同比增长4.1%。水泥制品、建筑技术玻璃、卫生陶瓷、黏土和砂石、建筑用石制品、防水建材、轻质建材等多类商品出口金额实现增长。

(王珣)

## ■走近企业家

# 做一颗扎根乡土的“红豆”

——访江阴市京澄玻璃有限公司董事长陈俊律

□记者 张高青 李兴龙



体制外,去冒大风险下海呢?陈俊律回忆说,当时他的家乡红豆村有家新上马的玻璃深加工企业,项目接近完成,但由于投资大、技术新,产品没有打开市场,企业运转不灵而处于困顿倒闭的边缘,且苦于一时没有合适的人选接手而使各方面都非常着急。陈俊律不忍心看着一个好端端的重大项目就此夭折,也不忍心让家乡父老由此背上一个沉重的经济包袱,他做出了一个超越自我、出乎大多数朋友意料之外的大胆决定:自己接手干。陈俊律告诉记者:“我是从农村走出来的,虽然参军入伍了,当了兵,提了干部,又上了大学,转业后分配到政府机关工作,各方面的条件确实都不错。但是再回到农村去,这对我来说转的弯子并不大,而且回去挑担子干一番事业,是为了回报家乡和父老乡亲的,这对我来说也是应该的 and 值得的。”于是,凭着军人特有的魄力和勇气,陈俊律毅然向组织上提出了辞去经委工作的申请,接手管理这家濒临倒闭的企业。开明的江阴市委领导也批准了他的这一创业请求。

“大家都说我这是‘下海’,而我却说我这是‘上岸’。从我内心来说,与其在政府机关平平淡淡过一生,不如在市场经济的大潮中去干一场,做成点实实在在的事情,还一个本真的自我。回过头来看,26年前我选择离开机关去干企业实体,这个选择没有错。”陈俊律如是说。

陈俊律接手的这家企业就是现在的江阴市京澄玻璃有限公司。该公司是家平地起家的企业,专业从事玻璃深加工产品的开发和生产,主要生产设备都是从国外引进的,在20世纪九十年代中期,其生产规模和装备水平处于国内领先。陈俊律针对公司硬件占优,技术人才却不足的短板,从当时不景气的军工系统引进了一批上世纪五六十年代大学毕业的技术人才,开发出了完全能替代国内进口的同类产品的玻璃,满足国内市场的急需,也大大拉低了国外同类产品在国内市场的价格,如北京国

贸大厦、上海金茂大厦、上海大剧院、宋庆龄纪念馆、南京中山宾馆等一批重大工程都选用过京澄公司的产品。以后,陈俊律又从建筑外墙玻璃做到室内装饰,以及做家居、家电配套玻璃产品,开发出了数个“国内第一”的产品,如灶面板玻璃、淋浴房玻璃、电加温玻璃和无铅无铜银镜玻璃等,产品曾和伊莱克斯、松下、LG、宜家等国际著名公司配套、出口到美国、澳洲、日本和欧洲的几十个国家。诚如陈俊律所说,“上岸”后的他在创业的大潮中如鱼得水,以“诚信经营,务实做事”为宗旨,企业做得风生水起,蒸蒸日上。由于生意红火,京澄玻璃厂一扩再扩,占地达200多亩,在北京、上海、成都、广州、南京等地设立有7、8个办事处。

在陈俊律的一棵心经营下,京澄玻璃成为市场上的一颗“常青树”,即使在26年后的今天,京澄玻璃依然还是国内玻璃深加工领域的领先企业之一,连续多年蝉联“中国深加工玻璃30强企业”。“如今公司拥有各类先进的玻璃加工和铝型材加工设备100多台(套),可年生产各类深加工玻璃1000余万平方米,无铜无铅环保银镜400万平方米,各类家具产品及配件200万套,产品继续远销欧洲、北美、澳洲、日本等市场。”陈俊律介绍。

## 耕耘不辍,花甲之年再创业

本真、务实、专注的陈俊律在京澄玻璃这家公司身上专心致志做了很多年。而到了2010年前后,陈俊律审时度势,再次创业,在京澄玻璃的基础上,延伸开拓了与玻璃产业链相关的其他业务,接连成立了多家公司。此时,陈俊律已是花甲之年。

先是在2009年4月成立了江苏京澄船用玻璃有限公司,从事船用钢化安全玻璃、船用中空玻璃、船用夹胶玻璃、船用电加温玻璃、船用防火玻璃、防弹玻璃等产品的研发、生产和销售。“我们的船用玻璃产品是获得中国船级社的

CCS认可证书和美国船级社ABS认可证书的,远销日本、荷兰、马来西亚、新加坡等国家和地区,可以说是一炮打响。”陈俊律向记者介绍。接着在2009年8月又成立了江苏润达光伏股份有限公司,主要从事高性能太阳能电池组件及发电系统的设计、开发、生产和销售,光伏电站的设计、施工和分布式光伏发电,逐步由“制造”向“智造”转型。到了2011年,又与丹麦合资成立温格润节能门窗有限公司,致力于推广和完善聚氨酯隔热铝合金门窗技术和产品,开始在节能门窗领域发力。

之后十几年,陈俊律的产业不断扩大,又陆续成立了多家企业。如今,陈俊律已经拥有了十来家企业和实体:在玻璃和建材领域,有润达光伏和晶瑞新材料公司;在生物科技和生态农业领域,有莱顿博瑞生物科技有限公司和农业合作社;在特种玻璃和工程领域,有船用玻璃和博隆科技公司等。

“在玻璃这条产业链上综合布局的同时,我们尤其是加大了科技创新与研发力度,不断提升产品的科技含量,让自己拥有新的核心竞争力。”陈俊律介绍。比如,公司致力于废玻璃资源再生处理技术的研究和推广应用,研发出具有国家发明专利的电致变色玻璃产品,可用手机随机控制,起到遮阳调光、保温调色、提高舒适度和私密性的效果。该产品除了用于建筑家装外,还可用于汽车、飞机、轮船上。“目前国外此类产品的报价

在1万元/平方米以上,而我们现在开发出的这款产品,质量不比国外产品逊色,价格仅为2000元/平方米,具有很大价格优势。我想,这就是我们的竞争力。”陈俊律说。

## 致力被动房,做聚氨酯门窗的引领者

在衍生出的这些企业当中,陈俊律特别看好温格润节能门窗有限公司的未来。

作为国内首家生产聚氨酯门窗的企业,温格润专注于新型聚氨酯隔热铝合金型材的研发和生产,以及该新型节能门窗系统的设计、加工和安装的一条龙配套服务及技术咨询。“温格润节能门窗执行欧洲的现行产品节能标准,采用欧洲进口定制生产线,全自动化生产,全程无排污。而其最大的亮点就是非常适合在被动式超低能耗建筑上应用,这也是其价值所在。”陈俊律表示。

温格润门窗系统使用“聚氨酯隔热铝合金”型材,该型材由表面包覆起装饰作用的铝型材和起骨架作用的高密度聚氨酯组成,由外到内分为铝外包覆装饰型材→高密度聚氨酯→内装饰型材。这是一款创新型节能型材,与传统的断桥铝型材相比,完全打破了其间隔很窄的尼龙穿条的断桥工艺,直接将具有高强度高密度高保温隔热性能的聚氨酯填充进铝型材之间,实现了全实心隔热。“高密度聚氨酯的强度超过了实木,而导热系数比实木要低得多,实木的导热系数一般为0.2,而我们公司聚氨酯产品的导热系数只有0.062,由此可见其非同一般的保温隔热性能。”陈俊律介绍。正因为高密度聚氨酯材料出色的保温性能和高强度、耐老化等特点,聚氨酯隔热铝合金型材在被动式超低能耗建筑节能门窗系统中的应用日益广泛,目前国内多个被动式超低能耗建筑采用了该类型材的门窗系统。

陈俊律如数家珍地介绍,早在2013年,在河北秦皇岛建成的“在水一方”一期工程,是中国最早的一批被动式建筑之一,当时就是由温格润公司参与做

的。目前,国内总共有200幢左右的被动房,温格润就参与了其中80幢房子的建设,如莲台山养老院、杭州永德信零碳馆、株洲市民广场、曹妃甸幼儿园、无锡自建宅项目、海门大学科技园、江阴明峰花园等,包括一些外资厂房如Brembo厂房、衢州-夏特、天津克恩里伯斯、南京BOSCH、济南Festo物流中心。

这些年,国家力推建筑节能,出台了很鼓励政策。在发展被动式超低能耗建筑方面,截至2020年10月,国内24个省市包括15个地级市已发布给予优先用地、容积率奖励、售价上浮、资金奖励等超过118项激励政策,区域覆盖中国大部分地区,从严寒、寒冷到夏热冬冷等全部气候地区,而且正逐渐由北方向南方地区发展。比如上海、江苏等地均出台了被动式超低能耗建筑的补贴扶持政策。“节能激励政策的密集推出,加上百姓生活水平不断提高后对建筑的节能保温要求越来越重视,这些都是我们节能门窗的发展机遇。我们的产品是按照欧标生产的,产品的技术、性能、质量都不逊色于国外产品,但价格只有国外产品的1/3左右,这个也是我们的竞争优势。”陈俊律表示,“温格润做聚氨酯门窗已经有10年了,有技术、有经验、有实力。我们的目标是继续致力于节能事业,努力把中国聚氨酯隔热铝合金节能门窗系统的引领者。”

回顾自己这26年的创业路,秉承“诚信经营,务实做事”的宗旨,陈俊律认为自己经营企业思路是比较稳健的,企业的发展也是比较扎实的。这么多年来,陈俊律审时度势,把准了产品开发的节奏,回看时,开发的产品都精准了时代发展的节奏,走在了同行的前面。无论做精而专的深加工玻璃,还是做智能家居和节能门窗,都恰逢其时。而让陈俊律格外开心的是,在做好企业的同时,也凝聚起当地的村民,正一起走向共同富裕的路上。浓浓的乡土情结,陈俊律就像一颗灿若云霞、历久弥香的红豆,赤胆深情一览无遗。他深爱着这片故土,深爱着故土上的村民,他创办的企业几乎都注册在江阴市硕山镇当地。“我要把企业发展的红利献给家乡和人民。”陈俊律深情地说。

展望未来,陈俊律说:“初心不改,继续把服务村民和服务社会作为创业的出发点和落脚点,朝着绿色、生态、节能、环保、智能以及提升百姓生活质量的大方向走,以前怎么走,今后我们还会这么走,我对未来是充满信心的。”