

大牌涂企杀入,防水行业将呈现怎样的格局

“行业前10强防水企业主营业务收入,占行业规模以上企业主营业务收入比重将达到40%。行业集中度持续提升。企业由材料供应商向系统服务商转型。”中国建筑防水协会秘书长朱冬青在深圳防水行业2020工作总结大会上曾这样表示。

近年来,相关部门出台了更多的刺激政策,特别是大房建、大基建、老旧小区改造及维修市场的兴起,防水行业增长势头喜人。而与此同时,北新建材、立邦、三棵树、亚士等大牌涂企纷纷杀入防水行业,又会令该行业的格局发生怎样的变化呢?

一超多强,建筑防水行业增长势不可挡

根据各种公开资料显示,2020年建筑防水材料总产量为25.16亿平方米,同比增长为3.6%。其中防水卷材占比最大,为62.26%;防水涂料居第二,为30.40%。老旧小区改造及维修市场方面,2020年前的老旧小区达到16万个,2020年完成3.97万个。在未来五年,相关部门将投资4360亿元作为贷款支持。

针对老旧小区改造及维修市场,国务院参事、住房和城乡建设部原副部长仇保兴分析认为,中国大陆建筑面积约460亿平方米中,老旧小区即2000年前住宅总量大于100亿平方米,综合改造成本按1000元/平方米计算,总投资额将达10万亿!估计有千亿级防水市场。

东方雨虹民用建材有限责任公司副总经理、中国建筑防水协会防水涂料技术分会会长熊卫锋保守估计,若40亿平方米老旧小区建筑面积按系数6(假设6层楼)折算屋面防水+加装电梯合计新增防水材料面积(12.43+3.06)=15.49亿平方米,市场容量约400亿元。2020年3.9万个小区的改造,预计防水需求约100亿。

东方雨虹2020年净利润达到33.89亿元,同比增长64.03%;科顺股份2020年归属于上市公司股东的净利润8.90亿元,同比增长145.03%;凯伦股份2020年归属于上市公司股东的净利润2.79亿元,同比增长105.66%。这几家防水行业的代表企业增长迅猛,取得了不俗的成绩。这样的增长速度和利润,自然也就吸引了更多虎视眈眈的资本和企业。

大牌涂企杀入防水领域

据悉,像央企北新建材这样注重防水领域的,还有涂料界名声响当当的立邦、三棵树、亚士创能、西卡、飞鹿等。这些有钱的主都知道,防水行业有钱可图,否则不可能产生像东方雨虹这种大鳄。他们发现,在涂料领域经营多年,虽然有所建树,但在涂料领域经营多年,防水行业的打法侧重于工程项目。与享有“中国最大的高速公路投资商”——中国



绝大多数都是中小微企业,市场也非常不规范。这正是他们的可乘之机,于是行动开始了。

2019年下半年,北新建材大举杀入防水行业,联合重组了四川蜀羊、盘锦禹王和河南金拇指三家区域龙头防水企业,一举拥有全国十大防水材料生产基地,一跃成为建筑防水行业的“大佬”之一。公司董事长王兵更是放下“豪言”,要在三年内将防水卷材、高分子和防水涂料3种防水材料,做到行业前三。

结果,不到半年,北新建材就改写了中国防水行业的排名,把凯伦股份挤掉,做到防水行业的前三!北新建材在2020年发布的半年报显示,2020年上半年防水建材实现营业收入13.875亿元,占集团营收比例为20.04%,为北新建材业绩表现最好的三大版块之一。同期,凯伦股份的营业收入约7.7亿元。北新建材提前完成了此前的目标,超越行业第三名的凯伦股份,离第二名科顺股份也已经不远了。

值得注意的是,2020年12月30日,北新建材与中建材资产管理公司签约重组中建材苏州防水研究院有限公司。同日,北新建材发布公告称,以6921.32万元的价格受让中建材苏州防水研究院有限公司100%股权。重组苏州防水研究院,是北新建材防水产业布局的重要一环。苏州防水院30多年防水材料研发、装备制造深厚底蕴、累累硕果和充实的技术、人才储备,与北新建材构建国家级防水研究院、打造防水产业链制高点的战略珠联璧合。签约仪式上,北新建材董事长王兵透露,“十四五”期间,北新防水要建设完成30个世界一流的防水材料产业基地。

2019年三棵树收购广州大禹九鼎,标志着三棵树正式踏入防水领域。三棵树防水的打法侧重于工程项目。与享有“中国最大的高速公路投资商”——中国

交建进行战略集采,以强大的品牌实力、产品优势及361°服务理念赢得了合作伙伴的认可。去年5月,三棵树防水与新城控股、华夏幸福、首钢地产、仁恒置地、华鸿嘉信、鑫都地产、卓尔控股、国鸿新瑞等八家百强地产及知名企业集团签订战略合作协议。年底,三棵树·大禹九鼎收到南京地铁6号线项目中标通知书,将负责该项目防水卷材、涂料供应,及防水工程技术服务支持等工作。此外三棵树还入选“2020中国绿色建筑优选供应商”防水材料TOP5,在中国建筑防水协会第八次会员代表大会上当选中国建筑防水协会副会长单位等。

立邦的打法不一样,它首攻的是民用防水市场。在立邦的涂装一体化系统中,立邦防水铺贴体系作为重要的组成部分,且一直在走专业、标准化路线。2020年10月23日,立邦与京东共同发布了“698瓷砖好缝标准”,再一次为爱刷新标准,聚焦防水,为广大消费者提供厨房卫生间湿区缝隙防霉防潮处理,用专业与服务做出了行业表率。

亚士创能用行动力证明了全面进驻防水领域的决心。亚士创能于2020年4月,投资4亿元在滁州建立防水材料制造基地,这也是亚士创能首个防水材料生产基地。亚士创能表示,随着中国基础设施建设的快速发展和旧房改造需求的不断扩大,我国防水行业的市场空间持续增长,公司适时进入防水行业领域,能够在建材领域的多元化布局,提高公司的综合竞争力和整体盈利能力。说白了,就是有利可图啊。

看似波澜不惊的防水和涂料市场,实则暗流涌动。来自者各个武艺高强,看来防水江湖即将掀起一场风雨腥风。

东方雨虹的地位会动摇么

有这么多大佬看上防水这块蛋糕,还不算一些中小企业也占据一定市

场份额,东方雨虹在中国建筑防水领域的地位会动摇么?很难!至少短期时间应该无人超越。主要原因有二:

第一,东方雨虹本身实力雄厚,且增长迅猛,就如传说中的“比你优秀还比你努力”。东方雨虹仅用8年时间,市值从100亿到1000亿,翻了十倍。营收由2008年的8.29亿元上升至2019年的181.39亿元,增长了近22倍,年复合增长率为34.22%;归母净利润由2008年的7300多万上升至2019年的20.85亿元,增长近29倍,年复合增长率为42.01%。就连建厂速度也无人能及。2020年,东方雨虹全年投资近180亿,短短一年的拟建基地达13个。速度之快,投入之多,规模之大,这背后更是实力的增长,差距的拉大。

第二,北新、立邦、三棵树、亚士创能等虽然实力不俗,但是论专业论投入暂时还是比不上东方雨虹。说实话,在防水涂料这个细分领域,涂料科班出身的立邦、三棵树、亚士创能等可能更占优势。像立邦、三棵树都走的涂装一体化路线,短时间内不太可能将大部分精力投入到防水这个领域。而亚士创能增长迅速,也具有强大的发展潜力,但是因为进入时间不长,根基还要不断加强。至于亚士今后会不会把重心放在防水建材上呢?得看它的后续动作。

第三,东方雨虹在市场和消费者心目中的地位根深蒂固,难以动摇。得市场者得天下。一说到防水,消费者肯定第一个想到的还是东方雨虹。就像朱冬青秘书长说的防水前十强企业占比40%,且行业集中度还在持续提升。40%里面东方雨虹也占了大头。虽然说短时间内很难有哪个企业能在防水领域超过东方雨虹,但也不代表东方雨虹垄断了这个行业。毕竟防水行业也在走多元化、集成化发展路线,各个企业有各个企业的独有优势。

聪明如东方雨虹,它不仅持续保持在防水建材领域的优势,还横向朝其他领域如建筑涂料领域等延伸,嗅到了绿色建材的发展契机。从它2020年签约投资近180亿的十几个项目中,可以发现它正在加大绿色建材的投入,走绿色、可持续发展的路线。

从东方雨虹的战略布局来看,它甚至会拉动整个防水行业的绿色、可持续发展,拉高行业标准。立邦、三棵树、北新建材、亚士创能在防水领域的投入与加码,也会为这个行业注入新鲜的血液,推进建筑防水行业不断向前发展。

别人看好防水领域,东方雨虹则看好涂料领域。东方雨虹杀入涂料行业,对三棵树、亚士、多乐士、嘉宝莉、富思特、固克、久诺、巴德士,甚至立邦等等,都是一个不小的威胁。(雷达 危文琴)

旧金山Mission街706号四季酒店公寓:打造摩登都会老建筑新用途开发的典范之作

美国旧金山Mission街706号四季酒店私人公寓,由一栋全新的45层大厦和翻新的10层Aronson大楼组成,总共包含146套华贵宅邸风格的公寓住宅,以其丰富的历史积淀、独具一格的特色和开阔的格局,提升了“海湾之城”旧金山的房地产水准。“相比从前任何时候而言,我们现在都更清楚地认识到家的重要性,更大的空间、定制的服务和先进的设施,能够提升现代奢华居住体验。”项目开发商706 Mission Co. LLC公司负责人Richard Baumert说道,“旧金山Mission街706号四季酒店私人公寓不是传统意义上的公寓住宅。这一旧金山最新的豪华高层项目,是四季酒店品牌在全球范围内最大的独立公寓,空间开阔,提供无与伦比的定制体验和专属服务,超越了高端买家的需求和期望,在市场中真正做到了首屈一指。”

该项目由Handel建筑事务所设计,其中的历史建筑Aronson大楼(建于1903年)的修复和改造,由专长建筑保护的Page & Turnbull建筑事务所同Handel建筑事务所携手完成。翻修一新的Aronson大楼和相邻的高510英尺(155米)的全新大厦形成和谐对比,交融历史风韵与现代创新风格,构筑起高雅非凡、精致华贵,是摩登都会老建筑新用途开发的典范之作。

重现旧时代华贵风采的摩登住宅设计

该项目中两幢形成对比的建筑共设有146套公寓。这些风格更像定制设计的独立住宅,房型为两房至四房,面积开阔,最大的有5,000平方英尺(465平方米)。公寓的门厅格外显眼,豪华转角起居室配以落地窗,景观出众。此外还有精美奢华的用餐区、相邻但私密的家庭活动区、宽敞的厨房、能欣赏醉人风光的主卧、沐浴

浴在光线中的浴室、家庭办公室及配有浴室的客卧。厨房的设计聚焦于个性化,具体依业主喜好而定,既可以打造成开放空间,与起居区相连,也可做成封闭式厨房。所有公寓都配备品质优越的电器设备、橱柜和石质台面。

购买顶层公寓系列的业主可以选择毛坯房交付,以便按自己的喜好装修。在12套顶层套房中,尤为引人注目的当属10,000平方英尺(929平方米)的复式顶层大公寓,配有总面积4,000平方英尺(372平方米)的多个户外露台,这在旧金山所有的高层豪华住宅中绝无仅有。这一复式顶层大公寓售价4,900万美元,是目前旧金山挂牌价最高的公寓住宅。伦敦著名橱柜品牌Christopher Peacock为顶层套房独家设计了一系列厨房、浴室、更衣室橱柜。这也是Christopher Peacock首次与旧金山豪华高层项目合作。业主将同设计师Christopher Peacock及其团队直接接洽,量身定制他们专属的生活空间。

丰富设施与卓越服务打造令人向往的生活方式

此项目配套高端设施、服务与特色体验,设定了都市豪华生活新水准。新建大厦的五楼是名为Club俱乐部的专用设施层,装修精致奢华,配备一系列先进高科技设施。该楼层包含一个先进的健身中心,由著名健身教练和健身专家Harley Pasternak设计。此外还有一个有专职酒保服务的酒吧,以及私人餐饮空间。

此项目不但提供完善的配套设施,还史无前例地与一系列卓越品牌建立了私人合作关系,为业主提供专属的艺术与美酒体验。其中,知名艺术策展商、MDG艺术咨询公司主任Maria Di Grande将为业主提供个性化咨询服务,安排博物馆和画廊幕后参观活动。(记者 顾今)

砂石工业迈入高质量发展新时代

第八届中国(上海)高品质机制砂绿色发展和应用高峰论坛召开



5月12日,由上海石材行业协会砂石分会、上海市建筑废弃物资源化利用分会、上海市钢筋混凝土预制构件质量监督分站、上海市混凝土行业协会、上海市水泥行业协会联合主办的第八届中国(上海)高品质机制砂绿色发展和应用高峰论坛暨上海砂石行业年会在上海召开。来自政府相关管理部门、行业协会的领导及砂石行业企业代表近300人欢聚一堂,共商砂石工业高质量发展大计。

量参差不齐的局面不会改变,所以,加大建设用砂监管和行业自律工作将是一项长期工作。

舟山和海建建材科技有限公司总经理郑伟在论坛上作题为《立足高品质混合机制砂阵地,走绿色品牌发展道路》的演讲,分享了和海建建材在推进混合机制砂应用方面创造、创新、创优、创品牌的故事。郑伟表示,和海建建材有着自己的目标,那就是努力成为高品质机制砂行业标准制定和标准化生产的引领者,为客户提供优质而品类等级丰富的产品,成为全国一流规模和品牌的建筑砂生产基地;同时,他建议建立大型机制砂企业质量联盟,建立混合砂产品标准并不断提升标准水平,以进一步推动行业高质量发展。

上海东蒙路桥机械有限公司高级应用工程师严刚在题为《履带移动冲击式破碎站在市场上的应用》的演讲中,介绍了公司的东蒙DM-V95履带移动冲击式破碎站,该破碎站具有一些独特优势:給料、制砂整形、筛分、返料功能于一体,单台设备即可满足物料的闭路生产,显著减少投资成本;核心零部件采用中高端配置,为设备稳定高效运行保驾护航;设备自动化程度高,具有过载保护、油温监测与调节、振动监测系统……成为当前国内外理想、可靠、稳定的新一代制砂机。

在论坛上,上海建科集团股份有限公司副总工程师樊钧、世邦工业科技集团股份有限公司大客户总监柳士龙、水泥大数据研究院首席分析师郑建辉、福建南方路面机械股份有限公司营销总监杨增厅、浦塔环保科技有限公司总经理常海鹏等也做了精彩演讲。在随后举办的上海砂石行业年会上,表彰了2020年度上海砂石行业杰出企业、五星级金牌供应商、质量金牌企业、诚信先进单位等一批行业先进企业。(记者 张高青)

湖北力争2025年机制砂石年产能超9.9亿吨

近日,湖北省经信厅、湖北省发展改革委联合发布《湖北省机制砂石产业高质量发展规划(2020-2025)》(以下简称《发展规划》)。《发展规划》明确,到2025年,湖北省机制砂石年产能达到9.9亿吨以上,其中机制砂年产能4亿吨以上。在全面满足省内砂石需求稳定市场的同时,每年向长江下游输出1亿至2亿吨,填补长三角地区砂石缺口,实现湖北省砂石产业可持续发展。

近年来,湖北省非煤矿山整治、沿江矿山治理等工作积极开展,取得较大成效。截至目前,已淘汰小规模采石场400余个,完成矿山生态修复近1000个,治理恢复土地超过5万亩。以华新水泥、葛洲坝水泥等为代表的大型水泥企业,以孝感汉川矿业、宜昌建投、鄂东矿投等为代表的国有机制砂石企业,和以武汉民生矿业、襄阳红山矿业等为代表的民营机制砂石企业,都在积极布局机制砂石产业,进入快速发展期。但机制砂石产业还存

在资源分布不均衡、砂石供应紧张、产业集中度偏低、绿色发展水平不高等问题。

因此,《发展规划》提出,要围绕“一主引领、两翼驱动、全域协同”的区域发展布局,坚持生态优先、创新驱动、标准规范、安全发展,着力加强统筹布局,加快构建全省供需平衡的机制砂石产业体系;着力加强技术创新,不断提升企业产品质量和本质安全水平;着力推动联合重组,不断优化产业结构做大做强机制砂石产业,为全省疫后重振、基础设施建设和经济平稳运行提供有力支撑。

在加强规划引导布局方面,《发展规划》明确,要优化砂石矿产布局,多渠道拓展砂石原料库,强化规模标准及大力发展机制砂。其中,机制砂石企业最低

生产规模要求:原则上沿长江布局,不小于500万吨/年;重点城市周边,不小于300万吨/年;其他地区一般不小于100万吨/年,部分边远地区不小于30万吨/年(恩施州等地部分偏远乡镇除外)。

在规划建设大型机制砂石基地方面,湖北省将建设大型生产基地,培育龙头企业、打造优势产业及降低运输成本。根据《发展规划》,宜昌将作为鄂西机制砂重点生产区,荆门将作为江汉平原机制砂重点生产区,黄石、黄冈、鄂州、咸宁将作为鄂东机制砂重点生产区。同时,在黄石阳新规划建设1个亿吨级机制砂生产基地;在黄冈武穴、咸宁嘉鱼、黄石阳新、宜昌夷陵和长阳、荆门东宝等具备条件的地区规划建设一批千万吨级机制砂生产基地。

此外,《发展规划》还对大力加强创新能力建设、完善砂石行业管理体系、推动产业融合发展、坚持绿色发展等方面做出具体规定。(简才葆)



巨石集团投资百亿打造“未来工厂”

在大数据、智能化的风口下,巨石集团有限公司“未来工厂”建设正在不断加速推进。据悉,巨石集团计划投资百亿元,在桐乡总部建造智能制造基地,规划建设6条智能制造生产线,打造“未来工厂”。

巨石集团是2020年浙江省首批12家“未来工厂”之一。按照浙江省培育建设“未来工厂”试行方案的要求,“未来工厂”建设主要包括数字孪生应用、智能化生产、智慧化管理、协同化制造、绿色化制造、安全化管控、社会经济效益等七大关键要素,属于新一代信息技术与先进制造业充分融合的智能制造标杆企业。巨石集团是知名的玻璃纤维专业制造商,企业产品畅销100多个国家和地区,在新基建、清洁能源、航空航天等领域广泛运用。作为国家科技进步奖、中国工业大奖获奖企业,智能制造在巨石集团的运用起步早、立意高、进

展快。2016年、2018年,公司先后承担工信部两项智能制造新模式专项;2019年成为“全国智能制造标杆企业”和“浙江省智能工厂”。

据介绍,巨石集团的“未来工厂”将突出在以下几个方面进行重点突破。一是应用数字化孪生技术。结合玻璃纤维智能制造系统架构,对全流程工艺和关键装备进行3D仿真建模,在虚拟环境中重现制造工艺全过程、展现产品全生命周期,实现生产运营的数字化和智能化。二是提升智能化生产水平。搭建状态感知、嵌入式计算等一揽子系统工程,引入全流程物流系统、低延时5G网络等157项创新应用与技术,成功打造CPS系统,实现智能装备、智能系统与人的互联,联网率达98.6%,建成具有巨石特色的工业4.0智能工厂。三是探索智慧化管理模式。建立“未来工厂”工业大数据中心,实时采集生产线各类管控信息1218项,高效率处理超4万点数据,应用人工智能预判发展趋势,为

管理决策和专家诊断提供数据支撑。四是打造协同化制造体系。集成ERP、MES、PLM等系统,解决“自动化孤岛”现象,实现决策层、管理层、执行层、设备层、控制层等纵向全面贯通,与海关、银行、保险、税务、物流等外部平台无缝衔接,实现运营、制造、控制三位一体,协同制造。五是突出绿色化制造理念。开发“天然气+纯氧燃烧”绿色节能技术,融合信息技术,建造智能控制高熔化率窑,能耗水平大幅下降,全球领先。六是实现安全化管控目标。网络建设采用商用、工业、物联“三网架构”,工业互联网采取交叉和环网形式,配备边界安全防护、接入检测、单向传输等多重防护机制;网间之间物理隔离,防止通信链路遭受搭线/跨网窃听攻击。七是加快公司推广进程。随着新工厂的建设,项目已在我国桐乡和成都,以及美国等基地复制推广,生产效率、能源利用率有较大提高,经济效益、社会效益和环境效益显著。(董波 朱惠顺)