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

2023年4月24日

■建材装饰行业上市公司研究（五）

强优势，走稳质量效益提升之路

——建筑装饰领域上市公司研究

□李兴龙

我国建筑装饰产业进入了转型发展加速期，并随着建筑施工技术不断创新，质量标准不断强化而同步提升。在推进城镇化建设、城市更新、乡村振兴的形势下，高质量发展成为行业企业行稳致远、笃定前行的主旋律。

在建筑装饰领域上市公司中，苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司（以下简称金螳螂）、浙江亚厦装饰股份有限公司（以下简称亚厦股份）、东易日盛家居装饰集团股份有限公司（以下简称东易日盛）、欧派家居集团股份有限公司（以下简称欧派家居）等以其各自的壁垒优势和创新包容，在市场竞争中凸显“质量效益”精神，在行业中起着示范效应。本文结合我国建筑装饰产业发展现状，对上述全国知名的公装、家装企业近年来的发展做分析研究。

提升经济发展质量效益成为新常态

高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务。党的二十大报告强调要贯彻新发展理念，加快构建新发展格局，着力推动高质量发展。提升经济发展质量效益已成为建筑装饰产业转型发展的一种新常态。

今年2月，中共中央、国务院印发《质量强国建设纲要》，提出“经济发展质量效益明显提升”的战略思维。“经济发展质量效益”是一个崭新的用词，它基于行业企业优化经济结构，提升创新能力，单位GDP资源能源消耗不断下降，行业企业的经济发展新动能和质量新优势显著得到增强。由此可见，一个产业或企业经济若要保持在可持续发展的水平上，关键是要把质量作为根，并植根于创新发展的全过程。

实践证明，一个企业如果缺乏内生创新动力、不变革管理、不完善人才结构，最终都会被一一淘汰。其实，在以“经济发展质量效益”为竞争特征的环境下，建筑装饰领域里的企业数量正呈减少、下降趋势。

我国建筑装饰产业正由“大”向“强”发展，由“数量”向“质量”转变——向形态更高级、分工更复杂、创新更领先、结构更科学的新常态阶段演化。突出以质量效益为中心，是我国建筑装饰产业进入高质量发展阶段的必然选择，也是构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进新发展格局的必然要求。

核心竞争力源自新技术催生新业态

一、金螳螂基业长青的秘诀

金螳螂成立于1993年，发展至今已形成了全球化建筑装饰企业集团，并成为绿色、智能、环保、健康的公共建筑装饰与家居装饰产业的领导者。

金螳螂2022年度的业绩预发布显示，其实现归母净利润10.50至13.50亿元。在疫情、房地产下行的冲击下实现了扭亏为盈，即实现扣非净利润9.00至11.00亿元的情况下的扭亏为盈。去年，金螳螂累计新签订单金额合计221.68亿元，同比下降28.03%，其中公装占比提升至81.50%，家装占比下降至11.26%。因公装周期较短，该公司整体的项目回款时间有所缩短，现金流有所改善，运营质量提升。去年累计中标未签订单金额150.32亿元。

金螳螂深耕建筑装饰产业30年，连续20年成为中国装饰百强第一名，累计获得鲁班奖135项，中国装饰奖483项，先后完成了鸟巢、人民大会堂、国家大剧院、上海中心、北京大兴机场、北京中国尊、G20峰会主会场、上合峰会主会场和上海进博会主会场等项目。

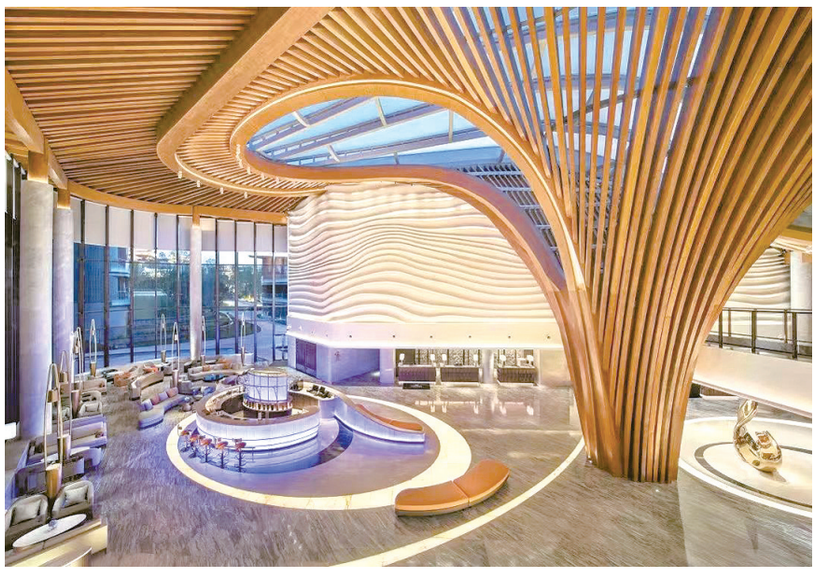
金螳螂长盛不衰的秘诀是什么？从其经济发展的质量效益上分析，主要体现在以下优势。

——持续增强企业核心竞争力，主动拥抱创新。“面对变局与竞争，只有持续提高自己的核心竞争力，主动创新，才能持续引领行业主流发展趋势。”这是金螳螂相关负责人对企业的高度概括。

金螳螂做强自身“五个优势”——品牌优势、设计优势、供应链体系优势、管理体系优势和技术优势。

金螳螂把发展经济质量效益有机统一起来，实施布局建筑装饰工程总承包制（EPC）、装配式建筑装饰装修体系以及医疗、教育等方面的细分市场。

——新技术催生新业态，开辟装配式装饰市场。随着我国建筑工程总承包制度（EPC）的深入推广，金螳螂把装配式装饰装修要素融入其中，实现了设计与建筑、建筑与装饰为一体的智造体系，同时，把EPC专业能力应用于教育、建筑、健康、交通、低碳和服务等一系列的场景，成功完成了多项精品工程；在推动BIM与装饰系统工程中，金螳螂以其新技术手段，实现了建筑装饰项目具有“可视化、协调性、模拟性、优化性、可出图性”五大特点，使以BIM应用为载体的项目极大地提高了质量、缩短了工期、降低了成本、增加了美学。



研究资料显示，金螳螂核心竞争力源自企业自主创新，从而催生出新的业态。它是由点到面，由个别到一般的渐进覆盖，市场份额由此而来。资料反映，金螳螂每年以BIM技术为载体的应用项目超过百个，是国内建筑装饰行业中BIM数字化施工应用体系最为健全、技术最为成熟、创新最为依靠的企业之一。

——响应城市更新号召，拓展出医养领域板块。金螳螂在城市更新项目方面初具规模，打造了山西太原府城文道历史街区等多个标杆项目；2022年由金螳螂参与打造的“景德镇陶阳里彭家弄改造项目”荣获联合国教科文组织2021年亚太区文化遗产保护杰出奖。该项目涉及168栋老旧建筑，总面积达5.2万平方米，项目以文化为先导、以保护传统街巷格局为前提，通过增强建筑结构安全，房屋采光、通风、保温隔热等性能，实现了与周边居住商贸传统功能互补。

此外，2022年金螳螂还取得了特种设备工业管道（GC2）资质，可承接范围涵盖医疗净化各类专项工程，这也意味着该公司已正式进入净化专项市场。而今年2月15日，金螳螂又取得了医疗器械经营许可证，为承接医疗净化及医疗专项工程奠定基础。在医养板块方面加速发展，打造了潍坊市妇幼保健院、成都前沿医学中心等众多优秀项目。

作为绿色、环保、健康的公共与家庭装饰产业的领导者，金螳螂已主编了中国建筑装饰协会《住宅装配式装修技术规程》、江苏省《装配式装修技术规程》等诸多规范，并参编了多项装配式相关标准规范，技术优势十分突出。

近日，在江苏省装饰装修行业协会（商会）第九次装饰行业信息化大会上，金螳螂获评“2021-2022年度江苏省装饰装修行业信息化建设标兵企业”。该公司以“ERP+移动金螳螂+项目管理指挥中心+企业管理驾驶舱”为核心的信息化管理平台，成为企业高效、科学、可持续的决策支撑。

二、亚厦股份打造“质量+管理+创新”优势

亚厦股份始创于1989年，是中国建筑装饰行业的领跑者，致力于打造“一体化”大装饰蓝海战略，在建筑装修、高端星级酒店、高档住宅精装修和智能化系统集成、工业化装配式装修领域独占鳌头。

亚厦股份2022年上半年公司围绕战略，对齐“降负债、控成本、提效益”三个目标，多措并举、积极转型，各项业务继续保持稳健发展态势。报告期内，该公司实现营业收入54.41亿元，归属母公司净利润1.19亿元。

在过去的十年里，亚厦股份实现了订单近20%的复合增长，连续承接了北京APEC、杭州G20、厦门金砖五国、青岛上合峰会主会场核心区建设，是行业唯一一家承建四大国际会议场馆建设的企业，以顶级质量水准，在国际舞台上，彰显大国实力。凭借专业实力和精品工程的历练，亚厦股份多次荣膺国家级最高荣誉，其中包括国家优质工程金质奖1项，中国工程建设项目科技创新的最高荣誉奖詹天佑奖3项，中国建筑行业工程质量最高奖项鲁班奖63项，以及其他工程奖1243项，省部级以上奖项3000余项，获奖数量行业领先。

亚厦股份“提升经济发展质量效益”的亮点和企业的壁垒优势在于“质量+管理+创新”。

——以质量为本，多项规范标准引领行业发展。亚厦股份坚持标准化、体系化，通过三级管理体系进行全过程深度管控，主持参编了65项国家、行业、团体规范标准，多项规范标准引领行业发展。其中，由亚厦股份主编的《建筑工业化内装工程技术规程》作为装配式内装技术的首部技术规程，填补了国内空白。

去年亚厦股份发布7项企业标准，其中，科岩墙面板、琉晶吊顶板、科耐墙面板通过中国环境标志（Ⅱ型）认证年度复审，科岩墙面板通过绿色建材三星认证年度复审。《装配式钢蜂窝复合板墙面系统》《装配式琉晶吊顶系统——贴面吊顶》《装配式线槽集成隔墙系统》《装配式瓷砖科岩卫浴系统—饰面一体化防水底盒》被浙江省科技厅鉴定为浙江省科学技术成果。

——以管理为基，提出工业化装配式装修战略。亚厦股份提出“工业化装配式装修”发展战略，建设了行业首批装配式建筑产业基地和国家住宅产业化基地，工业产品体系完成了1.0至7.0的迭代，实现了从传统装饰企业向绿色、环保、工业化装修企业转型。2019年，亚厦股份作为行业唯一代表被浙江省政府确定为未来社区建设合作试点单位；2020年受到国务院与建设部联合调研组的充分认可。

——以创新为源，坚持转型升级推动绿色发展。坚持转型升级，推动战略布局绿色建筑、建筑节能与智能建造将是“十四五”期间建筑行业转型升级主旋律。

切合碳中和长期发展目标，持续推动装配式装修和BIPV业务。亚厦股份基于装配式建筑全装修的发展方向，合理化进行资源分配，在前瞻市场的技术储备与当前市场的方案解决两大阵地中齐头并进，从新材料、新结构、新工艺、新技术等方向继续发力完成课题目标。

该公司组建了超600人研发团队，每年研发投入比超5%。拥有专利4372项，其中发明专利954项，位居行业第一。拥有CNAS实验室与博士后流动工作站，承担了国家火炬计划、国家“十三五”重点研发计划，是行业首批高新技术企业，也是浙江省创新型试点企业和专利示范企业。

三、东易日盛的数字化家装之路

东易日盛始创于1997年，目前已发展为一家专业化、品牌化、产业化的大型上市家装集团公司，连续多年居于《中国最具价值品牌500强》家装行业前列。

20余年来，东易日盛专注于家装行业，凭借实业与投资双轮驱动的发展模式，落地家庭消费生态圈建设，以全新的商业模式开启家装科技型生态变革——数字化家装。

——产业互联网数字技术真正解决行业痛点。东易日盛董事长陈辉在接受媒体采访时认为，该公司应用的互联网家装程序，解决了客户互动体验的问题。而产业互联网可以同时解决家装行业效率、体验和交付等方面的问题，消除行业、企业和客户的痛点，使家装企业成为真正的互联网时代的家装。

家装产业互联网是将互联网（特别是移动互联网）、大数据、人工智能、数字化设计、SAAS系统等技术将渗透到家装全链条，彻底打通营销、转化、设计、订单、生产、物流、仓储、安装、施工、售后等各个环节，完成传统家装向科技家装的转型升级，保障客户的良好交付。资料表明，东易日盛率先启动科技化转型，已拥有200余项专利，成为家装行业中率先通过国家认证的高新技术企业、国家装配式建筑产业基地。（下转第6版）

25年，石材天地绽芳华

——访连云港奥林匹亚石材上海分公司总经理刘静

□记者 张高青

一袭淡妆，端庄温婉——坐在自己办公室里接受记者采访的这位女士名叫刘静，是连云港奥林匹亚石材上海分公司总经理。

别看刘静文文静静，她却和坚硬的石头已打了有25年的交道，可以说把自己的青春、汗水和智慧都献给了石材事业。

那是一段怎样的人生经历呢？

面对记者的提问，刘静从从容容、不紧不慢地讲述起自己的故事，带着记者走进她多彩的石材世界……

做一个有梦想的跋涉者

刘静毕业于南京师范大学，1998年踏入石材行业。

在刘静的心中，出生于南京的企业家董明珠是特别令人关注的，成为董明珠那样的女性是她的梦想，为此她可以吃各种各样的苦。

为什么要进入石材行业？

“也许是受到我一位做装修设计的小师妹的影响吧，喜欢上了石材。”刘静笑着说。石材，厚重的质感，天然的纹路，具有独特的简约之美，沉静之美；石材，在建筑装饰中应用广泛，可设计各种拼花造型，既精致典雅，又唯美大气……刘静为之深深着迷。

没想到，一踏进石材的门，一做就是25年。

“我是很幸运的，进入石材业后遇到的第一家公司便是一家好公司，那就是环球石材（东莞）股份有限公司上海分公司。”刘静回忆说。环球石材被一些业内人士称作是石材业的“黄埔军校”，因为该公司有着一套独特而完善的培训机制，培训内容从石材品种的鉴别、价格、报价，到合同管理、应收账款回笼等，包罗万象，为新员工提供很好的职业生涯规划。虽然很辛苦，但在这样“逼着你往前走”的环境里，却让刘静快速成长起来，短短几年工夫便让她从一个稚嫩的新手成为对石材如数家珍的“百事通”。

在石材行业摸爬滚打10多年后，2011年刘静来到了连云港奥林匹亚石材上海分公司，站上了一个新的发展平台。

连云港奥林匹亚石材有限公司2006年成立，位于江苏省连云港市，是希腊独资石材企业、维纳斯石材集团成员。奥林匹亚在保加利亚拥有自己的石灰石矿山，可以提供开采、进货、加工生产、施工、售后服务等一条龙服务。该公司以连云港为生产加工基地，先后在上海、北京、厦门、南京、青岛、广州、合肥、盐城、郑州等地设立分公司及办事处，重点经营中、高端进口石材产品。

为何要选择奥林匹亚？“该希腊企业做石材已经有上百年历史，是世界上最大的白色石材开采加工企业之一，希腊著名的雅典帕特农神庙修复工程便应用了奥林匹亚的石材。我觉得，在这样世界知名的公司里工作，让我离心中的梦想更近了一些。”刘静说。

刘静践行着董明珠“对自己狠一点，逼自己努力”的信条，在奥林匹亚从当项目经理开始，一步一个脚印，努力工作，精心做好每一个项目。

通过在石材业的多年打拼，刘静的能力也逐渐被业界认可，先后获得“江苏省石材行业销售精英”“上海市石材行业领军人物”等荣誉称号。

2013年，刘静被任命为奥林匹亚石材上海分公司总经理，开启了奋斗新征程。

做一个有匠心的石材人

刘静十分推崇董明珠说的“用心做好产品就是最佳营销”这句话，在工作实践中，她时时刻刻怀着一颗匠心，力求把每一个石材项目都打造成精品。

应该说，奥林匹亚的石材是有着先天优势的。奥林匹亚产自于保加利亚弗拉察州首府矿山的石材，因当地气候温度常年偏低，因而具有独特的防寒抗冻特性，适用于寒冷地区，不仅可用于室内装饰，同时也可广泛用于户外。刘静介绍，奥林匹亚目前有维纳多、虎斑黄、维纳灰3大系列7个品种，这些石材基色稳定无色差，石质颗粒细腻均匀，纹理清晰。

“选用优质石材是打造精品项目的一个基础，而要让石材项目真正展现出厚重大气之美，关键还要靠工匠的智慧与一双巧手。”刘静表示。

这些年，怀着这样一颗匠心，刘静带领着她的团队打造了一个又一个有影响力的精品项目。

比如，位于海南三亚的亚特兰蒂斯酒店。这是国内第一个七星级酒店，上海分公司承担了其外墙全部石材供货任务，项目采用35毫米及40毫米厚亚光面维纳多石材约1.4万平方米，这是奥林匹亚的维纳多石材最早使用到中国最南端、最临海的一个项目。其实，在这之前，对于产自高寒地带的维纳多石材能否被用于热带潮湿地区，业界一直是有担忧的。但是，刘静和她的团队凭着对维纳多石材性能的了解及精湛技艺，成功为这一地标建筑披上了坚固而美丽的“外衣”，彻底打消了人们的顾虑。

比如，获“2020中国新地标”奖的济南长清区天风云墅一期、二期项目。该项目总建筑面积约36万平方米，由20栋单体建筑组成，裙楼部分全部采用奥林匹亚25毫米厚亚光面维纳多三号料大板。在刘静和她的团队精心施工下，该项目被上海石材行业协会评为“金石奖”。更让刘静高兴的是，维纳多三号料大板作为奥林匹亚力推的一款新产品，在天风云墅项目中的应用量超过4万平方米，成为当时该新产品应用量最多的样板工程。

再比如，上海国际品牌现代仓储基地项目。该项目位于上海浦东综合保税区内，由中免集团日上免税行（上海）公司投资22亿元打造。其外墙及连廊部分石材，全部采用奥林匹亚上海公司维纳多5毫米自然面（最薄点）+15毫米铝蜂窝板复合而成。在该项目中，刘静和她的团队攻克了工艺复杂、施工难度高等种种困难，创造了该项目当时两个国内第一：第一个采用5毫米自然面石灰石加铝蜂窝复合板的项目；第一个使用维纳多自然面铝蜂窝复合板单体量超3万平方米的项目。石材安装完成后，效果奇佳，得到了包括业主在内的多方好评，并获得了上海石材行业协会“金石奖”。

每一个项目都精心打造——正是凭着这样一种精益求精的匠心精神，刘静和她的团队在业界赢得了良好口碑，上海分公司的经营业绩在连云港奥林匹亚石材公司分公司中始终名列前茅。

做一个有格局的企业家

刘静认为，一个企业家要想做大做强企业，除了能力、努力之外，是需要有大格局的，归结为两个字——“利他”。她十分推崇日本著名实业家稻盛和夫说的“人活着，就要学会感恩，积善行、思利他”，并以此作为她的人生信条。

“同行不应是竞争对手，而应是合作伙伴。在石材行业，同行间的过度竞争往往会两败俱伤，只有合作才能实现共赢。而合作的基础就是心怀‘利他’。”刘静说，“当下，我们正在寻求石材产品拓展方面的一些合作。”

为何要做这方面的合作？刘静表示，虽然这些年上海分公司的业绩不错，但依然存在着一些痛点，比如产品相对单一。“我们做的是中高端定制产品，不像一些标准化产品，这个项目不用的话可以用到另一个项目上，我们的项目一旦遇到意外无法推进，就意味着为该项目量身定制的石材将成为废品，这个风险是不容忽视的。”刘静说。

“虽然我们自己有很出色的石材，但我觉得我们不能抱着‘3大系列7个品种’不放，也许可以放下身段，与同行加强合作。比如，在‘利他’的基础上，与一些有石材资源的企业合作，共推一些新品种，包括做一些标准化产品，拓宽我们的产品系列。这是我们接下来要考虑去做的事。”

在“思利他”的同时，刘静也不忘“积善行”。她深知，企业做好了，要学会感恩，懂得回报社会。虽说石头是坚硬的，但刘静的内心是柔软的，她说；“每当在媒体上看到社会上一些孩子因贫困念不起书的报道，就让我特别揪心。”十几年前，通过南京市慈善组织，刘静对接帮扶了两个只念了一年书就辍学的孩子，给每人每年资助5000元，直到大学毕业。十几年来，刘静不但一年不落地为两位孩子资助学费及学习用品，还经常写信给孩子，鼓励他们用功读书，长大后做对社会有用的人。“两位孩子都很争气，学习成绩很好，并都考上了大学。”刘静欣慰地说。

稻盛和夫说：“热爱是点燃工作激情的火把。”也许，正是凭着这份热爱，让刘静25年风雨无阻奔波在石材天地里，无怨无悔。“虽然很辛苦，但我从没有想过离开。这是我自己的选择，这里有我的青春和梦想，我喜欢这个行业，也将一直会努力走下去。”刘静说。

三亚亚特兰蒂斯酒店