

# 北新建材

北新集团建材股份有限公司主办 内部资料 免费交流 2024.6 NO.777

## 英雄城市新篇章： 历史传承与现代发展的辉煌交响

龙牌·龙节·龙舟会

文化为舟 论道竞渡 北新再展品牌文化之美



绿色科技 品质生活





灯塔

北新灯塔

综合办公楼

北新灯塔

## 激扬新质生产力, 全力奋战“夏”半场

文/编辑部

风暖昼长, 万物并秀, 关键之年, 时间过半!

上半年, 我们从“开门红”到“半年红”, 稳中有进、稳中提质、稳中蓄势。所有北新人与公司一道心无旁骛抓发展、全力以赴拼业绩、着力发展新质生产力, 以“技术创新”推动数字化转型升级, 加速产品创新以及研发过程创新; 以“开放创新”促进品牌建设活力释放; 以“公装到家装、城市到县乡、基材到面材、产品到服务”四个转变推动石膏板、防水、涂料三大业务做强做大。

我们积极塑造适应生产力跃迁的“新质”能力, 加速向消费类建材制造服务商转型。北新建材品牌价值再创新高, 达1185.96亿元, 位列中国500最具价值品牌第70位。两翼业务斩获2024年度涂料、防水行业8项品牌大奖。凭借在投资者关系领域的卓越表现, 再获“中国上市公司投资者关系天马奖”。龙牌公司“何以国潮 龙牌·龙节·龙舟会”在成都盛大开幕, 展现奋进家装市场之志。泰山石膏国潮之风强劲, 大获消费者肯定。梦牌新材料深耕县乡市场, 全国布局, 助力乡村振兴。北新涂料“绘家国底色”东方意境美学涂料发布, 与现代生活融合展现东方品牌之美。央媒采访团走进北新嘉宝莉安徽工厂, 调研绿色制造、柔性制造、智能化制造, 展现涂料行业新质生产力的蓬勃活力。



人到半山不停步，船到中流当奋楫。下半年是抓工作、促落实、求突破的关键时期，是决战决胜的冲刺阶段。

我们要以“新、准、快、实”积极推动公司战略落地；我们要加速向消费类建材制造服务商转型，在巩固公装市场优势的同时，主动面向家装市场，创新产品功能、提升产品质量、优化产品服务，不断提高“极致性价比”和“柔性定制能力”，不断超越客户需求。我们要加大关键核心技术攻坚力度，优化科技创新体系，开展“产学研用”的技术创新活动，加速“揭榜挂帅”项目研发和科研成果转化，牢牢掌握未来发展的主导权。我们要强化协同融合，加强石膏板业务协同融合，加强“一体”与“两翼”产品之间充分协同融合，深化与集团内兄弟企业间的协同协作，不断增强核心竞争力。我们还要继续扬帆海外走国际化发展之路，让北新建材的优质产品服务更多的海外消费者。我们要加强团队的凝聚力，让每一位员工都能在北新建材的大家庭中找到归属感、幸福感，共同为更加美好的未来而奋斗。

心有所向，灿如夏花；志在四方，不惧风霜。让我们携手并进，以真抓实干担当作为的行动激扬新质生产力，全力奋战“夏”半场，共同书写北新建材2024年的辉煌篇章。📌

# 目录

2024年6月刊(总777期)



## 刊首语

激扬新质生产力, 全力奋战“夏”半场 2

## 思享

把握大势 躬身实践

以数字化转型支撑北新建材高质量发展 7

北新建材以市值管理驱动企业持续发展 14

## 筑梦县乡

梦牌新材料: 深耕县乡市场, 助力乡村振兴 25

## 重大工程巡礼

英雄城市新篇章:

历史传承与现代发展的辉煌交响 34

## 培训天地

携手华为

北新建材&中材科技领导力培训班圆满举行 45

主办单位: 北新集团建材股份有限公司

编辑部: 党群工作部(党委宣传部)

地址: 北京市昌平区未来科学城  
七北路9号北新中心A座

邮编: 102209

电话: 010-57868860

投稿邮箱: dwxcb@bncm.com.cn

启事: 本刊所载个别图文作者姓名及  
地址不详, 请作者及时与本刊联系, 以  
便奉上稿酬。

|              |    |
|--------------|----|
| 走进北新建材中青班第三期 | 48 |
|--------------|----|

---

## 客户心声

|                     |    |
|---------------------|----|
| 河南威博: 与北新防水携手共创美好未来 | 55 |
|---------------------|----|

---

## 家园

|         |    |
|---------|----|
| 金花绽放新故事 | 59 |
|---------|----|

---

## 品牌创意

龙牌·龙节·龙舟会

|                        |    |
|------------------------|----|
| 文化为舟, 论道竞渡, 北新再展品牌文化之美 | 64 |
|------------------------|----|

如何持续领先?

|                |    |
|----------------|----|
| 看嘉宝莉艺术涂料升级发展之路 | 74 |
|----------------|----|

---

## 乐活

|      |    |
|------|----|
| 自然之韵 | 82 |
|------|----|



# 思享

从战略高度看北新、  
从产业趋势布新局  
前瞻发展图景、传播重要理念



## 把握大势 躬身实践 以数字化转型 支撑北新建材高质量发展

文/中国建材股份党委常委、副总裁 北新建材董事长 薛忠民

“

以强大的企业家精神和技术服务能力，坚定不移地推进数字化转型，打造高质量发展新引擎。



中国建材股份党委常委、副总裁，北新建材董事长薛忠民

随着数字化浪潮席卷全球，人工智能、大数据、云计算、物联网、区块链、5G等新一代信息技术与实体经济的深度融合不断推进，传统生产方式和产业结构都发生了深刻变革。数字经济代表了未来经济的发展方向，并成为经济增长的核心要素和企业竞争的关键领域。



作为建材行业的领军企业，北新建材积极响应国家“数字中国”战略，贯彻落实中国建材集团信息化建设和数字化转型规划，作为企业负责人，我同样积极承担数字化转型的职责使命，发扬企业家精神，结合公司业务特点和高质量发展需求，带领全员把握大势、抢抓机遇，开启了一条彰显北新建材特色的数字化转型之路。

## 谋篇布局、把握发展大势，筑牢数字化转型根基

**聚焦使命，强化顶层设计。**根据习近平总书记关于促进数字经济和实体经济融合发展的重要指示批示精神以及国务院国资委《关于加快推进国有企业数字化转型工作的通知》等文件要求，按照中国建材集团“数字引



北新建材数字中心

“

努力实现设计研发数字化、生产运营智能化、供应链管理数字化、经营管理一体化、用户服务敏捷化。

领材料创造”的数字化愿景，北新建材积极履行作为国资央企的社会责任，聚焦“绿色科技、品质生活”使命，加强战略性统筹布局，提出向消费类建材综合制造商和服务商转型目标，加快推进产供销全产业链绿色化数字化，努力打造公司逆周期增长创新动力；提出“绿色化、高端化、数字化、国际化”的“四化”方向，并针对“数字化”这一主题详细阐述了探索路径和保障措施，推动公司开展数字化转型探索和有益尝试，加速向世界一流示范企业迈进。

**统筹推进，完备组织架构。**企业主要负责人切实履行主体责任，第一时间搭建组织机构，成立北新建材信息化建设和数字化转型工作领导小组，并担任领导小组组长，不定期组织研讨会议，研究审定公司相关战略规划、实施方案，准确把握数字化转型工作的重要意义、主要任务和保障措施；按照数字化工厂、电商平台建设、供应链平台建设、运营管控和研发设计五个方面成立相应专项工作组，压实责任传导体系，做好统筹协调，推进相关工作；加快数字化建设复合人才的培养与激励，以完备的组织架构确保数字化转型工作高质量开展。

### 躬身实践、坚持问题导向，推进数字化转型实践

在当前政策和经济环境下，数字化转型已成为企业生存发展的“必答题”。经过多年的信息化数字化建设，北新建材取得了一定的成绩，



龙牌公司全流程绿色生产制造绿色产品

但仍存在着硬件水平参差不齐、数字化基础薄弱，数据孤岛严重、烟囱效应明显，财务信息化经营管控支撑不足、运营管控效率较低等问题。提升数字化建设水平不仅是大势所趋，更是公司实现一体化运作、高质量发展的内在要求。在数字化转型过程中，企业主要负责人躬身实践，坚持问题导向和结果导向，带领相关部门及人员梳理痛点难点，强化创新驱动与数智赋能，加快智能制造，加速数字化建设，引领推进智能制造平台建设、数据资产盘活、信息化建设等数字化专项工作，努力实现设计研发数字化、生产运营智能化、供应链管理数字化、经营管理一体化、用户服务敏捷化，推动数字化转型工作取得成效。

**找准路径，推进智能制造平台建设。**秉承公司“一体两翼、全球布局”发展战略，基于公司产品市场特性和生产工艺特点，公司负责人以“第一责任人”的角色，提出数字化转型愿景“业务数字化、数字价值化”，以数字化产品研发、数字工厂、数字营销、数字供应链持续改进为主线，构架数字一体化平台，助力新商业模式和业务多元化发展，并在过程中发挥督导作用，确保责任层层落实，评估风险及时纠偏，全面建成多个数字化试点“智能工厂”，完成石膏板生产线 DSC+ 系统改造，实现产线智能化、操作中控化、巡检视频化、现场无人化的“四化”要



求, 夯实了智能制造基础。

**精益管理, 加快推进信息化建设。**基于公司的管控模式及业务财务信息化建设现状, 聚焦问题短板, 充分利用大数据、云计算、人工智能等新技术, 建立起集团型 ERP 系统、财务系统、无人值守称重系统、网上采购招标平台等信息系统, 打通全级次各板块公司业务及财务数据通道, 解决各板块应用系统多且分散, 数据标准、流程标准和操作标准不统一, 无法实现集团一本账实时查看等问题; 盘活数据资产, 利用石膏板全尺寸数据采集测量系统、在线缺陷检测系统等, 满足全级次精细化和集约化管控需要, 实现节能降耗, 推动公司整体管理水平和信息化水平提升, 加速向消费类建材制造服务商转型。

**扩大优势, 打造高水平电商平台。**企业负责人带头深入基层一线, 了解真实市场需求及业务需要, 结合当前数字化发展新形势和公司转型升级需求, 启动电商平台项目建设, 打造高起点、高标准电商平台, 努力实现营销系统线上化, 电商、物流系统贯通, 触达消费终端, 从而推动业务数字化转型, 进一步扩大线上线下营销新优势。在项目实施过程中, 逐步满足经销商快捷下单需求, 积累有价值数据、提升用户体



北新防水标准化生产车间

验；打造具有丰富治理经验的“专业建材行业”电商平台，贯通、整合和优化行业链条，推动公司从“制造型企业”向“平台型企业”发展。

## 与时俱进、立足长远发展，深化数字化转型思考

进入新的发展阶段，北新建材积极探索，明确了“一体两翼、全局布局”发展战略和“绿色化、高端化、数字化、国际化”四化方向，推动“公装到家装、城市到县乡、基材到面材、产品到服务”四个转变，加速向消费类建材制造服务商转型。在未来的数字化转型之路上，立足长远发展，进一步提高站位、与时俱进，认真总结、提炼、推广工作中的好机制好经验好做法，助力企业在高质量发展道路上行稳致远。

**坚持数据驱动优化。**纵观历史上历次转型的核心都是动力转换，数据已成为第五大生产要素。我们要坚定信心，不断强化数据驱动、集成创新、合作共赢等数字化转型理念，统筹各方资源充分发挥数据要素驱动作用，打破传统要素有限供给对企业增长的制约，通过对数据的采集、传输、分析和应用深入挖掘数据价值，实现生产过程的精细化管理和优化。同时，数字化转型涉及大量的数据和信息，存在着网络安全和信息泄露等风险，要加强安全可靠和信息安全两方面基础工作，强化本质安全。

**强化创新驱动发展。**公司坚持创新驱动发展战略，通过技术创新和管理创新推动数字化转型升级。我们要明确责任、做好引领，推动创新平台搭建，加强产品和服务创新及产品研发过程创新，集中力量解决服务经营的关键核心技术问题；强化上下一盘棋，充分激发基层创新活力、营造勇于、乐于、善于数字化转型的氛围。同时，也要意识到数字化转型不仅是技术上的渗透融合，更是一项优化管理模式、适应技术变革的问题，要积极开展管理和业务流程创新，不断完善人才

“

北新建材积极探索,明确了“一体两翼、全局布局”发展战略和“绿色化、高端化、数字化、国际化”四化方向。



北新嘉宝莉安徽工厂智能生产线车间

激励机制,成功实现转型升级。

**以“两化”融合提升效率。**我们要从根源处把好关,始终明确数字化转型最终目的是服务于企业的高质量发展这一目标,并围绕这一目标,从产品、生产运营、用户服务等多方面系统推进信息化与工业化的深度融合,通过实现工厂数据至总部数据的无缝通讯、工厂数据库监控数据的实时传输等数字化手段提升生产效率和管理水平,以更多更广泛的两化融合成果有力提升市场及消费者的满意度和忠诚度。

下一步,北新建材将切实增强责任感、使命感和紧迫感,认真贯彻落实中国建材各项决策部署,以强大的企业家精神和技术服务能力,坚定不移地推进数字化转型,打造高质量发展新引擎,为加速创建世界一流示范企业、实现“数字中国”不懈奋斗。北新

《企业家》杂志专题报道

## 北新建材

# 以市值管理驱动企业持续发展

国务院国资委提出，2024年全面推开央企上市公司市值管理考核；中国证监会也表示，研究将上市公司市值管理纳入企业内外部考核评价体系。风乍起，中国上市公司开始进入市值管理赶考状态。

市值管理具有相当的复杂性，甚至有时还会被误解为操纵股价，但真正的市值管理一定是基于价值创造的价值经营和价值实现。如何让企业的内在价值与市值长期良性互动，是摆在企业家面前的一张试卷。

近日，《企业家》杂志对北新建材市值管理驱动持续发展进行了专题报道，进一步彰显了北新建材发挥央企责任担当，持续提升市值管理水平的战略思维与硬核实力，收获社会一致好评。





作为中国建材集团所属绿色建筑新材料产业平台，北新集团建材股份有限公司（以下简称北新建材）坚持以“绿色科技、品质生活”为使命，实施“一体两翼、全球布局”发展战略，推动“公装到家装、城市到县乡、基材到面材、产品到服务”四个转变，加速向消费类建材综合制造商和服务商转型，为服务人民美好生活贡献力量。同时，北新建材也始终高度重视市值管理，将其视为推动企业持续发展的重要动能，坚持价值引领、稳健经营，不断强化内在价值和市场表现，以高质量的市值管理驱动企业持续高质量发展，以优异成绩更好地回报广大投资者。

## 明确市值管理目标

北新建材是我国建材行业较早一批拥抱资本市场的公司之一。1997年6月6日，北新建材（000786.SZ）在深圳证券交易所上市，成为资本市场的经典案例。上市以来，北新建材以当年市值变化幅度优于可比公司市值和可比行业指数变化幅度均值为目标，扎实推进各项工作提质增效。坚持协同融合，做实“价本利”，转方式、调结构、提质量、增效益，业绩连续创历史新高，公司价值不断提升。高度重视股东回报，通过稳定的分红回报股东；切实履行信息披露义务，加强与投资者的沟通互动，持续提升透明度，向市场传递公司投资价值；合理运用资本市场工具，积极维护公司的资本市场表现；进一步完善ESG工作机制，推动公司治理和管理提升。

## 强化业绩管理

2023年，北新建材以“一线状态”全力克服不利因素影响，筑牢“价本利”经营理念，持续优化业务结构，有效提升运营效率，形成“做



泰山石膏智能化生产线

“

2023年，北新建材营业收入224.26亿元，同比增长11.27%；营业利润38.80亿元，同比增长16.73%；利润总额37.68亿元，同比增长14.32%；

强一体、两翼齐飞”新格局；坚持创新驱动，全力推进“四化”转型，不断增强企业核心竞争力，为市值的持续稳步增长提供源源不断的动力，实现了收入和利润的“双增长”。2023年，北新建材营业收入224.26亿元，同比增长11.27%；营业利润38.80亿元，同比增长16.73%；利润总额37.68亿元，同比增长14.32%；归母净利润35.24亿元，同比增长12.07%；扣非归母净利润34.95亿元，同比增长31.75%；经营活动产生的现金流量净额47.34亿元，同比增长28.7%。

### 优化投资者关系

面对日益严格的监管趋势及多元的投资者结构，北新建材不断做深、做细投资者关系管理工作。一是畅通对外沟通机制。制定《投资者关系管理制度》《接待和推广制度》，为公司进一步强化投资者关系管理、保护投资者合法权益提供制度保障。二是注重与投资者及公司股东的沟通交流。定期召开业绩说明会、分析师会议、路演/反路演活动，参加深交所集体路演、中国建材集体业绩说明会等方式，结合互动易平台、热线电话等线上沟通渠道进行投关活动；主要领导参与业绩说明会等，主动了解投资者的诉求与建议，回应投资者关切，形成双向互动的良性循环；主动邀约投资者来公司实地参观调研，提升市场认可度。三是树牢回报投资者理念，与投资者共享发展成果。2020—2022年，公司每年现金分红金额占当年归属于上市公司股东净利润的比例均超过30%。2023年现金分红金额占当年归属于上市公司股东净利润的比例为40.03%。

### 塑造良好的品牌形象

北新建材坚持将塑造良好品牌形象作为市值的重要组成部分，持



鼓楼双龙会品牌活动

续提升客户满意度和忠诚度。

**一是突出品牌特色。**以“制高点战略”开创出了一条自主品牌走向国际的创新、发展之路，成功打造了质量、技术、服务、规模、效益全面领先的中国著名自主品牌“龙牌”“泰山”等。据统计，获得国家建筑工程奖90%的建筑都采用了北新建材石膏板系统。通过优化组合家装领域的营销策略和打法，增强品牌的市场号召力。龙牌打造“i+”空间品牌，2023年家装销量同比增长144%；泰山推出国潮产品，2023年高端产品销量占比同比增长4%。发挥各品牌鲜明特点，向消费类建材转型。推进“龙牌腾飞”“泰山攀登”计划，扩大市场覆盖和协同增利；“梦牌”打造县乡级专卖店，2023年销量同比提升265%；防水业务多品牌协同拓量，现稳居市场前三；助力涂料业务扩展外部市场，加速与嘉宝莉集团的融合协同，形成强强联合新竞争优势。

**二是提升品牌形象。**积极开展品牌推广和品牌主题活动，扩大品牌影响。中国品牌日启动“北新建材45年如一日，手捧真心送您放心”

系列宣传；泰山、嘉宝莉品牌带动国潮自信首次登上《参考消息》，为龙牌策划大小龙节，举办“鼓楼双龙会”“深圳龙舟会”“长城写书法”等品牌营销活动。创新国际化宣传，海外品牌多点开花，助力销量增长超70%。2023年北新建材品牌价值首次突破千亿达1005.37亿元，位列中国500最具价值品牌第70位。

**三是建立品牌信誉。**北新建材坚持提供高质量的产品和服务，通过客户评价、获奖证书以及合作伙伴关系等方式，充分展示专业水平，赢得了消费者的信任和认可。同时，积极参与社会公益事业，履行央企社会责任，进一步提升了品牌的信誉度与美誉度，为市值增长创造有利条件。

## 加强风险控制

北新建材以“充分信任、充分授权、充分透明、充分监督”四个充分为原则，将风险管理融入顶层设计。根据《上市公司治理准则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第1号——主板上市公司规范运作》以及《中央企业全面风险管理指引》，建立健全公司风险管理组织架构。设立由董事长担任组长、经营管理层共同参与的全面风险管理领导小组，建立由业务单位、所涉职能部门、审计部门组成的三级风险防控体系，全面落实风险管理工作。组织各单位识别风险、评估风险等级、制定风险应对措施和预案，持续强化风险识别与内部监控能力；结合所处行业特点和经营实际情况确定年度重大风险，形成全面风险管理报告，建立重大风险防控责任台账；每季度开展重大风险监测工作，形成季度监测报告；围绕生产、环保、经营等重要环节建立风险指标库，量化各类管理及经营指标，对可能发生的风险进行提前预警和防范，持续提升风险防控水平。



## 完善治理结构

北新建材坚持规范治理机制、健全治理结构，有力提升公司决策水平，有力维护投资者权益。

**一是持续规范治理机制。**动态调整公司章程、股东大会议事规则、董事会议事规则、监事会议事规则等公司治理相关制度，完善独立董事工作机制，深化“三会”管理，形成权责法定、权责透明、协调运转、有效制衡的公司治理机制，为公司可持续高质量发展奠定坚实基础。

**二是健全法人治理结构。**坚持用人唯才原则，构建多元化董事会。各位董事依据在行业、管理、法律等领域的丰富经验，为董事会决策提供多元化视角。目前董事会中外部董事占多数，独立董事、女性董事均占比三分之一。同时，充分发挥董事会专门委员会、独立董事和专业机构作用，2023年为响应资本市场的发展需求，在董事会战略委员会层面增加统筹ESG的相关职能，将董事会战略委员会调整为董事会战略与ESG委员会，进一步关注利益相关方的期望和诉求。

**三是维护相关方利益。**制定《关于发挥非公股东公司治理作用的实施细则》等制度，积极引导非公股东参与公司治理，促进战略目标的顺利实现。以投资者需求为导向开展信息披露工作，不断提高公司透明度，拓宽机构投资者参与公司治理的渠道，引导中小投资者积极参加股东大会，为各类投资者主体参与重大事项决策创造便利，维护投资者权益。

## 运用资本市场工具

北新建材通过资本运作、并购重组等实现资源优化互补和产业整合，推动主业做强做优做大。2014年9月，采用非公开发行股份方式融

“

北新建材坚持规范治理机制、健全治理结构，有力提升公司决策水平，有力维护投资者权益。



资21亿元，抢占了新一轮市场的发展契机，有效降低了公司经营成本，投资者也共享了公司发展红利；2016年10月，完成了重大资产重组，发行股份购买了控股子公司泰山石膏的剩余股权，实现公司资源的有效配置，保障了股东利益；2021年公开发行绿色公司债券（面向专业投资者），通过资本市场进行再融资，获得可持续发展所需资金，助力公司实现跨越式发展。2023年年底，北新建材董事会审议通过限制性股票激励计划，决定对公司董事、高级管理人员、核心骨干人员等进行中长期激励，进一步完善公司法人治理结构，助力发展战略和经营目标的实现。

北新建材持续推进国有资本布局优化，以市场为导向，通过并购重组等方式，提升公司整体实力和市值水平。2005年，增资控股山东泰和，成为中国最大石膏板产业集团；2018年，联合重组中国第二大石膏板集团万佳建材系列企业，成立梦牌新材料有限公司；2019年，先

后联合重组蜀羊防水、禹王防水、金拇指防水、上海台安、天津澳泰、成都赛特，实现北新防水业务全国布局；2021年，北新涂料整合百年企业灯塔涂料，进军工业涂料；2023年，联合重组嘉宝莉，涂料板块振翅腾飞。

## 持续学习和创新

北新建材围绕管理创新、技术创新、品牌创新等持续发力，多措并举推进绿色化、高端化、数字化、国际化转型，不断推进公司的可持续发展、提升盈利能力。



管理创新方面，打造“双增长”模型，推动实施卓越绩效管理模型，建立和完善ESG管理体系，持续完善涵盖质量管理、环境管理、职业健康安全管理等的一体化管理体系。技术创新方面，围绕石膏板、防水、涂料三大业务构建内外部协同开放的创新体系，以技术、资源和专业知识全面赋能产品创新。截至2023年年底，累计申请专利8588件，授权总量6418件，总有效专利4852件；申请国际专利136件，其中授权32件。品牌创新方面，打好“国家牌、品牌、创新牌、亲民牌”四张牌，积极构建包括微信公众号、视频号、抖音等新媒体宣传阵地，丰富与资本市场沟通的渠道，及时传递公司经营发展动态，提升公司价值推介的趣味性和可读性，拉近与投资者的距离。

绿色化方面，落实“双碳”战略，坚持绿色制造，推进生产线“近零排放”工艺改造，截至2023年年底，全级次52家企业实现“近零排放”。高端化方面，强化研发完善创新体系，承担参与国家、行业、集团关键核心技术攻关项目。数字化方面，建立“1252”数字化转型框架，加快推进智能工厂建设和全级次业财一体化暨财务共享中心建设，积极推进电商平台建设。国际化方面，海外项目建设快速推进，国际化指数不断提升。

通过长期的努力，北新建材市值管理工作获资本市场广泛认可，斩获金牛奖最具投资价值奖、金信批奖、ESG金牛奖，中国上市公司“最佳投资者关系奖”“全景投资者关系金奖”“杰出IR企业奖”“机构友好沟通奖”“中小投资者关系互动奖”“最佳新媒体运营奖”“中国上市公司最佳投资者关系天马奖”等奖项。



# 筑梦县乡

用绿色建材和优质服务  
探索乡村振兴新路径  
用建材力量和央企担当助力县乡发展







## 绿色建材产品组合 满足全方位家装需求

大力发展绿色建材是绿色发展、美丽乡村建设的重要基础与路径。作为北新建材重要的石膏板产业平台，梦牌新材料聚焦当前县乡消费现状和大众对激活县乡消费潜力的种种期待，凭借先进的生产技术、严格的质量控制体系以及对市场需求的深刻洞察，推出了一系列高品质、健康环保的家装产品组合，满足县乡市场消费者对建材产品健康、美观和耐用性的需求。

M6高端家装功能石膏板、M9高端家装功能石膏板、石膏基阻燃板等，不仅具有优异的隔音、隔热效果，还具备防火、防潮等多重功能。同时，配套的黄金龙骨和系统五金配件可实现简便快捷安装，安全可靠。

在板材类产品方面，梦牌新材料为广大县乡客户提供了生态板、家具板、阻燃板、OSB板等多种选择，满足不同家具制作和室内装修的需求。此外，公司推出的粉料类和乳液类产品线以其全面性和专业性，为墙面和地面装修提供了一

站式的解决方案。

这些绿色建材产品涵盖了从石膏板、板材到粉料等多个领域，每一款产品都严格遵循环保标准，通过优化生产工艺、提升产品性能，确保质量与环保并重，为消费者创造健康、安全、适宜的居住环境。





## 深耕细作 全面推进县乡市场覆盖

梦牌新材料营销网络覆盖全国各省市及海外。针对县乡市场，梦牌新材料积极学习小米等成功企业的经验，坚持性价比原则，以性能解决消费者痛点为出发点，将渠道下沉，扩大县乡市场覆盖面。2023年，县乡销售覆盖730个县市，累计成交石膏板1.14亿平方米，石膏板销量同比提升23%、龙骨销量同比增长22%。同时，梦牌板材、梦牌粉料大幅增长，在县乡消费者中赢得优质口碑。

为进一步深耕县乡区域、挖掘市场潜力，梦牌新材料通过强化对县乡市场的调研和分析，深入了解市场需求、消费习惯以及竞争态势，有针对性地制定市场策略和产品推广方案。利用强大的营销网络，梦牌新材料携手经销商，在

山东、浙江、福建、河北、河南、江西等地举办“梦之行”系列下乡活动。通过专业推广会、系统培训及现场实操，与木瓦油师傅、分销商、家装公司以及业主建立紧密联系，有效传递产品优势与服务理念，有力提升了品牌影响力和美誉度。

在专卖店和粉料店搭建方面，梦牌新材料采取设县级专卖店、乡镇设加盟店的方式，发挥系统产品优势，实现石膏板系统和梦牌板材相互驱动。目前已经有约130家县乡市场专卖店。

今年，梦牌新材料将致力于产品在县乡市场的全面覆盖，让更多老百姓享受到“央企品质，好用不贵”的绿色建材产品和优质服务，筑牢发展基石。

## 同心筑梦

### 绿色建材走进千家万户



一加一装饰材料中心店内展示

在县乡市场，梦牌新材料积极拓展合作伙伴网络，与众多优秀的合作伙伴携手共进。

河南辉博莉建材有限公司是梦牌新材料的重要合作伙伴之一。其在河南太康县的店铺名为一加一装饰材料中心。2018年的初次合作时，梦牌新材料和一加一装饰材料中心在当地市场知名度都不高，开展市场推广反响平平。但双方都对梦牌产品深具信心，共同商量推广策略、进行市场调研，随时沟通，紧密协作。从县城到乡

村，从一家一户装修到大的工程项目，双方一起全心全意为客户服务、排忧解难。

随着时间的推移，出货量从最初的两个半月一车，到后来的一个月十几车，产品覆盖当地二十多个乡镇，成功地将梦牌的优质产品推向市场，赢得了消费者的青睐。这种合作模式不仅提高了销售效率和市场覆盖率，也加强了双方之间的信任和合作关系，实现了共同发展。而这只是梦牌新材料与3500多个经销商的合作缩影。



## 展望未来

## 绿色科技引领县乡品质生活

当前，我国发展最大的不平衡是城乡发展不平衡，最大的不充分是农村发展不充分。实施乡村振兴战略逐步缩小城乡差距，解决发展不平衡不充分问题，是全面建设社会主义现代化强国的必然要求。

梦牌新材料坚持“做品质过硬、价格厚道，人民用得起的好材料”，坚持成就客户，成就员工，共圆中国梦（圆客户梦、圆经销商梦、圆员工梦、圆企业梦、圆中国梦），荣获了“中国绿色建材产品认证证书”“中国环境标志产品认证证

书”“法国室内环境检测A+认证”等多项权威认证，其产品和服务在县乡市场推广受认可。

梦牌新材料在深耕县乡市场的种种创新与探索，有力推动了北新建材“四个转变”，开辟了新的业绩增长点与市场空间，同时也为老百姓带来了实实在在的福利。

展望未来，梦牌新材料将继续深耕县乡市场，以绿色科技为引领，为绿色建材生产和在县乡市场的推广应用做出贡献，为乡村振兴持续贡献力量。<sup>[北新]</sup>



中国环境标志产品认证证书



法国室内环境检测A+认证(石膏板类)



中国绿色建材产品认证证书







长沙湘江东岸建筑群

# 武汉

## 重大工程巡礼

建筑是历史的载体、发展的见证  
四十余载，北新建材参建了一大批重大工程  
打造了一张张闪亮的名片，助力国家建设发展

### 编者按

武汉和长沙历史文化底蕴深厚、经济蓬勃发展，是两湖地区的中心城市。红色，是它们耀眼的城市底色——武汉是辛亥革命的首义之城，长沙则是当之无愧的“革命摇篮、领袖故里”，均是当之无愧的英雄之城。

# 长沙



# 1997

## 重大工程巡礼

### 1997-2005

湖北御江苑二期  
湖北国贸大厦  
湖北民政厅  
湖北省图书馆

湖南神农大酒店  
湖南贺龙体育馆  
湖南长沙金源大酒店  
湖南中国银行长沙支行



### 2006-2016

湖北武汉理工大学  
湖北东湖大厦  
湖北省武汉中南财经政法大学逸夫楼  
湖北省武汉大学软件工程国家重点实验室  
湖北光谷国际广场  
湖北光谷时间广场  
湖北恒大华府  
湖北香格里拉大饭店  
湖北中交二航局  
湖北武汉图书城

湖南顺天财富大厦  
湖南国际会展中心  
湖南长沙国际金融中心  
湖南省上海大众 (长沙) 厂房



### 2017-2020

湖北武汉华中师范大学教学楼  
湖北御玺滨江项目  
湖北新城璟棠项目  
湖北武汉同济医院  
湖北武汉融创观澜壹号项目  
湖北武汉协和医院  
湖北武汉新城璟棠项目  
湖北中国交通银行武汉分行  
湖北碧桂园晴川府项目  
湖北武汉火神山医院

湖南长丰猎豹汽车总厂  
湖南万达购物广场  
湖南中国移动指挥中心  
湖南中国电信星沙指挥中心  
湖北武汉绿地中心



## 2021-2022

湖北武汉中心书城项目  
湖北千禧城  
湖北远洋归元寺  
湖北华侨城  
湖北绿城黄浦湾  
湖北国家存储器基地  
湖北中国电科院武汉研究院  
湖北阿里巴巴武汉总部  
湖北泰康人寿大厦  
湖北方圆荟  
湖北国家存储器基地项目（一期）CB、OS2建筑精装修  
湖北襄城区粮食应急储备保障中心建设项目  
湖北襄阳比亚迪动力电池工业园项目  
湖北中航锂电武汉项目一期  
湖北省直机关幼儿园

## 2023-2024

湖北武汉市第七医院新院区  
湖北武汉武胜路希尔顿欢朋酒店  
湖北江夏永旺  
湖北徐东大街销品茂  
湖北省随州市人才公寓建设项目  
湖北太保家园  
湖北沙湖中心  
湖北宜都万达项目  
湖北武汉嘉里江城府  
湖北东风汽车股份有限公司襄阳轻型商用车  
智能制造和绿色工厂升级项目  
湖北襄阳庞公府  
湖北天门白马集团



湖北泰康之家楚园  
湖北武汉中心医院重建  
湖北中烟襄阳卷烟厂易地技改项目  
湖北省武汉一医院  
湖北首创天阅一江源

湖南长沙比亚迪二期乘用车二期建设项目  
湖南华湘工业园标准厂房及配套设施工程  
湖南怀化怀仁健康产业集团

湖南溆浦中医医院整体搬迁项目  
湖南长卷文旅城

## 英雄城市新篇章： 历史传承与现代发展的辉煌交响

文/党群工作部(党委宣传部)

武汉和长沙作为两湖地区的代表城市,有着诸多相同之处。它们都是拥有深厚历史底蕴和英雄气概的城市,不仅在经济、文化上取得了辉煌的成就,更在关键时刻展现了无比的勇气和担当。武汉和长沙都是楚文化的重要发源地之一,在中国革命历史上都有着重要的地位。武汉是辛亥革命的首义之城,长沙则是当之无愧的“革命摇篮、领袖故里”。两地都留下了丰富的历史遗迹和文化遗产,这种共同的文化根源使得两座城市在文化传承上有着相似的脉络和特色,对两地人民的思想观念、价值取向和道德行为产生了深远的影响,也造就了这两座英雄的城市。

武汉的户部巷、黄鹤楼等历史遗迹与光谷科技园区、武汉国际会展中心等现代建筑交相辉映;长沙的岳麓书院、橘子洲头等文化名胜与梅溪湖国际文化艺术中心、IFS国金中心等现代地标相得益彰。这种古今交融的城市风貌不仅展现了武汉和长沙的历史底蕴和文化魅力,也为两座城市的现代发展注入了新的活力和动力。北新建材用高品质产品和优质的服务践行着对大国工匠精神的追求,也为英雄城市的高质量发展留下了北新印记。





武汉两江交汇，自古山水形胜，气势磅礴

## 武汉

武汉，这座被誉为“九省通衢”的城市，凭借得天独厚的地理位置和丰富的资源条件，成为了中国中部地区的经济、科技、教育和文化中心。近年来，武汉积极推动创新驱动发展战略，大力发展高新技术产业和现代服务业，形成了以光电子、钢铁、汽车等为主导的多元化产业体系。同时，武汉还致力于打造国际化大都市，加强与国际社会的交流与合作，不断提升城市的国际影响力和竞争力。

习近平总书记在武汉考察时，深情赞叹武汉是英雄的城市，武汉人民是英雄的人民。此后，习近平总书记又多次提到英雄的城市，这是对武汉极高的评价和赞誉。

2020年初突如其来的变化，给武汉按下了“暂停键”，北新建材先后捐赠援建了火神山医院、雷神山医院、方舱医院等武汉的建设工程。



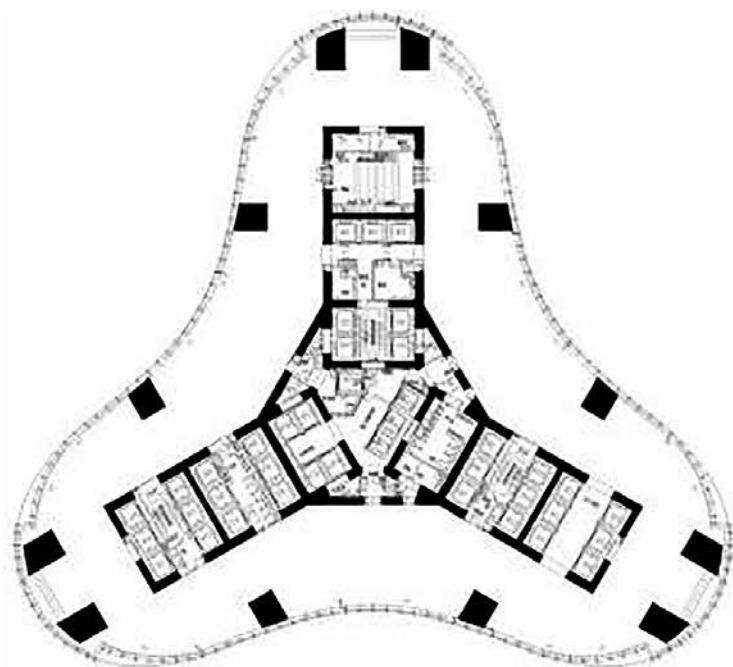
武汉绿地中心矗立在武昌长江之滨，以华中之巅的高度撑起江城天际线。

程。这一年，北新建材共捐赠援建全国20省（直辖市、自治区）36个城市69家医院建设工程，以24小时全天候快速反应供货服务，把龙牌石膏板、轻钢龙骨、矿棉板、粉料砂浆和北新防水材料、北新涂料等全套产品以及世界一流的高品质节能环保抗菌建材综合解决方案及时送到快速建设和改造扩建工程现场。

激扬的热血，踏破的难关，武汉是一座名副其实的英雄之城。江水不绝，生活不息。如今的武汉已经恢复了往日的繁华，漫阔长江，流光飞舞，一城两江三镇的浪漫，武汉独家特供。

这里有华中第一高楼武汉绿地中心，是武汉绿地国际金融城项目的核心部分。金融城总建筑面积约300万平方米，武汉绿地中心总高度475米。

北新建材以其强大的技术优势、专业周到的服务成为独家中标武



绿地中心平面示意图

汉绿地中心核心筒内轻质隔墙材料的供应单位，且龙牌矿棉板、烤漆龙骨、岩棉、硅酸钙板、辅材辅料等产品都在项目上得到应用。

武汉绿地中心采用了建筑中央核心筒与外围框架形成的外框内筒结构，是国际上超高层建筑广泛采用的主流结构形式。这种结构极利于结构受力，并具有极优的抗震性，是整个建筑中最关键的部位之一。由于核心筒电梯井道墙的施工程量大，招标过程中竞争异常激烈。而北新建材以其独特的技术、专业周到的服务以及龙牌的行业影响力赢得了甲方绿地集团的信赖。

由于核心筒内机电管井较多、楼板未封顶等原因，施工过程中也遇到了一些比较棘手的问题。如超高楼层未封顶的情况下施工时会有大量雨水从楼顶流下来，影响隔墙施工；电梯井道墙不仅要满足较高的防火隔声要求，还需承受高速电梯运行过程中产生的巨大风压；墙



型需要量身定制，以满足不同功能区设计要求等等。

北新建材的技术团队对于这些难题都一一给出了相应的解决方案。考虑到施工时横向玻璃幕墙已经施工完成，水源主要来自顶部未封顶的电梯井、管井等部位，为此建议业主及总包方采取“在中间部位的楼层中实施整层临时封闭井道、管道”的措施以确保断水，从而为轻质隔墙的施工创造了更好的施工条件，受到了业主和总包的一致好评，这种施工方法对超高楼层的施工有很好的借鉴意义。

同时根据项目特点，采用CH100龙骨系列和25mm高级耐水耐火石膏板井道墙体系。这种体系能够承受电梯运行带来的风压（电梯运行速度最快10m/s，产生的风压最高达1200Pa），隔声性能达53分贝以上。

为了适配设计中功能区的划分（有些电梯井外围是卫生间以及公共走道），同时满足井道隔墙的设计要求以及功能区或功能房间的要求，北新建材的技术人员还特别为此设计了适合高速电梯井道隔墙与功能区域结合的墙型。



针对高层建筑，北新建材有一系列成熟的解决方案，并推出《龙牌高层建筑轻钢龙骨石膏板系统》专项图集，成功应用于上海中心、深圳平安中心、上海环球金融中心、天津塔等117个项目。在结合武汉绿地的具体情况对现场施工人员进行了详尽的技术交底与技术培训的同时，全程指导施工方样板间施工，保证了施工的顺利进行。

多年来，北新建材以“客户之心为心”，以技术创新和品牌建设为引擎，坚持质量为王，不仅为武汉绿地中心保驾护航，也为武汉的城市建设提供了更全面优质的服务。

东西湖体育中心是武汉市承办2019年第七届世界军人运动会的场馆之一，是集休闲公共空间和运动功能的综合型建筑。体育中心主要分为体育场、体育馆、游泳馆三部分。场馆设计结合荆楚文化，展现“凌空腾飞，展翅翱翔”之意。北新建材累计提供11万平方米石膏板，100吨龙骨、30吨岩棉。



东西湖体育中心

光谷国际网球中心不仅能满足世界顶级网球赛事的需求，还可承办诸如体操、篮球、排球等众多奥运比赛项目。凭借先进的前瞻性设计，还可以举办群众集会、大型演艺、高端会展等大规模公众活动。北新建材累计为其提供11万平方米石膏板、100吨龙骨、30吨岩棉。

在东湖之滨有一座庭院深深、面积0.83平方公里的东湖宾馆。毛泽东同志曾将这里称为“白云黄鹤的地方”。东湖宾馆是毛泽东同志在建国后除北京中南海之外，居住次数最多、时间最长的地方，素有“湖北中南海”之称。东湖宾馆改造采用龙牌石膏板系统，累计使用4万平方米石膏板、80吨龙骨。

北新建材还服务于武汉恒隆广场、瑞安天地写字楼、国家存储器基地、京东方、大学万林艺术博物馆、武汉军运会运动员村及各大赛事场馆、天河机场、汉秀剧场、普仁医院、泰康同济医院、泛海CBD商务中心、光谷金融中心、万达瑞华酒店、万科云城、泰康之家楚园、武汉康宁10.5代玻璃面板基地等武汉各大项目。

未来，北新建材将继续以卓越的产品、专业的服务和深厚的行业积淀，为武汉的城市建设添砖加瓦，贡献智慧与力量。武汉的每一次飞跃，都将是北新建材与这座英雄城市共同成长的见证；武汉的每一份辉煌，都将镌刻着北新建材不懈追求与卓越奉献的印记。



光谷国际网球中心



长沙国金中心灯光璀璨，以452米高耸入云的气势，立足五一商圈繁华要冲

## 长沙

长沙，以其独特的湖湘文化和创新精神，成为了中国中部地区一颗璀璨的明珠。长沙在保持传统文化魅力的同时，也紧跟时代步伐，大力推进产业升级和城市建设。近年来，长沙的文化产业、高新技术产业和旅游业等蓬勃发展，吸引了大量国内外游客和投资者的目光。同时，长沙还注重提升城市品质和居民幸福感，致力于打造宜居宜业宜游的城市环境。

来到长沙的朋友，如果想知道站在452米高的大厦俯瞰整个星城的感觉，湖南第一高楼长沙国金中心是助您体验“一览众山小”豪情的最佳选择，这里同样也有北新建材的身影。

与多数超高层建筑一样，长沙国金中心在设计施工阶段遇到了许多难题，如：三四月的长沙正处梅雨季节，项目现场温热潮湿，在这种情况下如何解决石膏板变形、霉变等问题；作为超高层建筑的国金中



心电梯井道墙不仅要满足较高的防火隔声要求, 而且还要能承受住电梯在高速运行时产生的风压; 现场施工环境复杂, 顶面管线及空调风管极多, 且管线间缝隙小无法安装吊杆。

北新建材均给出了相应的产品技术解决方案:

长沙属亚热带季风气候, 降水充沛, 雨热同期, 常年温热潮湿, 高层部分使用普通石膏板会出现变形甚至起霉现象。为了解决这样的问题, 技术人员提出了45层以上采用双面双层石膏板系统隔墙, 里层采用普通15厚石膏板, 外层采用耐潮15厚石膏板这一方案。为该项目研制的15厚耐潮石膏板表面吸水量等各项指标远超国标, 得到了甲方和施工单位一致认可, 并顺利供货5万平方米。

国金中心为钢结构系统, 对耐火要求标准极高, 防火墙的耐火时间要求达到3小时以上。项目采用了龙牌3小时耐火隔墙系统, 采用100轻钢龙骨双面双层耐火15厚石膏板, 可达到耐火极限3小时、隔声性能52分贝。为了便于施工方顺利施工, 北新建材武汉工厂专门定制生产了6米长100\*50\*0.8毫米轻钢龙骨, 龙牌轻钢龙骨镀锌量高于国标20%以上, 且表面添加防腐油, 防腐性能更好。同时翼缘高度远高于其他品牌龙骨, 与龙牌岩棉配合使用, 确保系统的稳定性和使用寿命。







长沙国金中心

龙牌15厚耐火石膏板已广泛应用于全国范围内的国金中心项目，如位于苏州的国金中心高达450米，也大面积采用了龙牌15厚耐火石膏板。

北新建材不仅技术领先，服务亦领先。国金中心地处长沙市中心，白天禁止大车通行，只能在晚上卸货，而指定卸货地点在项目负一楼，大车和叉车都无法进入，只能用小车转运。为了保障施工进度，北新建材为客户提供24小时不间断服务。优质服务让客户称赞不已。

在历史的长河中，武汉与长沙以它们独特的魅力和深厚的底蕴，共同书写了辉煌的篇章。而今，步入新时代的它们，更是以惊人的速度和活力，在现代化建设的道路上并驾齐驱，展现出两湖地区代表城市的无限风采。北新建材很荣幸能够参与到这两座英雄城市的建设中，作为这一历史与现代交响乐章中的重要参与者，不仅见证了两座城市的变迁与发展，更以实际行动践行了“绿色、低碳、环保”的发展理念，未来也将持续响应国家政策和市场需求，为武汉与长沙的现代化建设贡献北新力量。 

# 欢迎北新建材第三期中青年干部培训班的学员 参加拓展训练

## 培训 天地

『人才是第一资源』  
创新人才培养模式  
健全技能培训制度，提升人才培养质量  
打造高素质专业化人才队伍

携手华为

## 北新建材&中材科技领导力培训班圆满举行

文/人力资源部(党委组织部)



近日，北新建材&中材科技领导力培训班在北新建材总部成功举办。中国建材股份党委常委、副总裁，北新建材董事长薛忠民，中材科技股份有限公司党委书记、董事长、总裁黄再满，中国

建材股份党委委员、北新建材党委书记、董事、总经理管理出席活动。来自华为的专家们为北新建材、中材科技领导班子及业务板块领导班子共40余名学员授课。





## 华为经验深度解读： 从战略解码到执行

本次培训的核心内容之一是华为的业务领导力（BLM）模型。华为全球培训中心特聘教授胡泽新基于业务领导力（BLM）模型，从组织、人才、文化氛围等多个维度，深入浅出地为学员们讲解了如何实现从战略解码到战略执行。通过这一模块的学习，学员们对华为如何将战略有效落地执行的经验有了深刻理解与思考。

## 实践分享与指导： 业务变革管理

本次培训的另一重要内容是业务变革管理。华为全球培训中心特聘顾问杨宏斌深入讲解了业务变革管理方法论，为学员们提供了专业知识和宝贵的行业洞察。通过一系列互动交流，学员们深入思考了如何在企业中克服阻力、推动变革，以及如何确保变革能够持续并带来预期的成果。



## 团队拓展活动： 激发创新能力

本次培训还开展了团队拓展活动，充分调动学员们的积极性和创造性。活动中，学员们解放思想、共同构思队名口号，分组畅谈认识和体会，充分展现了团队的活力与创新精神，进一步增强了团队的凝聚力和创造力。



## 赛马激励： 激发竞争意识与团队精神

为激发学员们的竞争意识和团队精神，培训中设置了赛马激励环节。根据积分排名，评选出表现最为出色的团队。这一环节有效激发了学员和团队的热情，强化了争先进位的意识，极大地提升了学员们的奋斗精神和团队协作能力。

北新建材&中材科技领导力培训班的成功举办，为学员们提供了一次领导力提升的宝贵机会，也搭建起了一个广泛沟通、学习交流的平台。未来，北新建材与中材科技将不断强化领导班子能力和团队协作能力建设，进一步增强企业间的互学互鉴、互促互进，携手并进共同开创高质量发展新局面。 



## 走进北新建材中青班第三期

文/人力资源部(党委组织部)



4月至6月,北新建材第三期中青年干部培训班在北新建材总部成功举行。来自北新建材的36名中青年干部,以及来自中材高新的10名中青年干部参加培训。

中国建材股份党委委员,北新建材党委书记、董事、总经理管理在开班讲话中表示,在中国建材集团上下深入学习贯彻党的二十大和中央经济工作会议精神,凝心聚力奋力开启“十四五”奋斗

新征程之际,北新建材、中材高新与国家级干部教育培训机构中国大连高级经理学院加强合作,举办第三期中青年干部培训班,意义重大。北新建材坚持抓好“后继有人”这个根本大计,一直以来,高度重视中青年干部的培训培养工作,力争打造一支拥有“一线经历、当过主官、打过胜仗、经历周期”能拼会赢的高水平干部队伍。

他从创新模式、学用相长、注重调查研究、强化内部协同等方面肯定了第一期和第二期中青班的显著成效，并对第三期学员提出三点期望：一是坚持政治引领，以坚定的理想信念迎接新时代的挑战。作为公司事业发展的接班人，年轻干部要把提高政治能力放在第一位，筑牢信仰根基，心怀“国之大者”，将各项工作放到党和国家事业发展全局中谋划。二是坚持学习钻研，以青年的担当淬炼履职本领。新时代新征程，迫切需要一大批高素质专业化的年轻干部队伍。全体学员要沉下心来主动充电、

提升自我，把所学的知识运用到实际工作中去，不断提高履职能力，推动工作创新发展。三是坚持自我革命，以过硬的作风永葆初心本色。本次培训没有实行全封闭管理，全体学员要更加注重自我约束，遵守各项规定和纪律要求，展现出良好作风和精神风貌。

本次培训内容结合企业实际，共设置了坚定理想信念、提高政治能力、科学研判决策、永葆创新活力、修炼领导品格、淬炼履职本领六大模块。

管理，北新建材党委委员、纪委书记徐谦，以及来自中央党校（国家行政





学院)、北京大学、中国教育电视台、中国联通的教授和资深企业高层管理者进行了专业授课。本次培训还开展了团队拓展、学员成长之路分享、沙盘模拟等多种形式的学习和研讨。

结业式上,北新建材党委副书记、工会主席张静为学员颁发行动学习奖。

46名学员获颁结业证书。

北新建材第三期中青年干部培训班的圆满收官。学员们不仅收获了知识、收获了友谊,更激发了他们对企业未来发展的深刻思考。他们即将带着新的视角和技能重返各自的工作岗位,将所学应用于实践,为企业的发展注入新的活力。

学员感悟

## ► 北新建材科技与数字化部数字化与应用高级经理 郭凡



参与此次培训,让我更加深刻领会到数字化转型是必答题,而不是选择题。它不仅是一种技术革新,更是推动企业改革创新

和实现高质量发展的必由之路。中青年干部作为企业发展的中坚力量,必须具备前瞻性的战略眼光和坚定的政治立场,勇于担当、敢于创新,将所学知识与实际工作紧密结合,为公司数字化转型发展贡献力量。



## ► 北新建材安全环保部生态环保经理 赵航



这次培训让我实现了专业知识与实战技能的无缝对接，受益匪浅。通过沙盘模拟推演，我真实感受到决策的重要性和团队协作

的力量。通过对航旅纵横等企业创新实践的学习，我深刻领悟到持续创新和改革的重要性。日后，我将系统总结培训获得的知识与方法，务实创新，科学决策，为公司的高质量发展贡献自己的力量。

## ► 北新建材龙牌公司采购部采购经理 史素梅



这是一次收获满满的培训，不仅学到许多专业知识，还拓宽了视野和思维。所学课程内容丰富、涵盖广泛。老师们深入浅出专业讲

授，让我们从生动的案例中汲取经验，也增强了我们思考问题、解决问题的能力。与同仁们共同学习让我感受到了团队的温暖。未来，我将把这些宝贵经验运用到实践中去，不断提升自我，为公司发展贡献力量。

## ► 北新建材涿州分公司生产经理 武高峰



中青班的培训让我更加深刻理解了党和国家的政策，学习了关于人力资源、团队建设、经营管理等现代化企业管理知识及内在逻辑，

以及沟通技巧、改革创新、激发活力等提升个人能力和修养的方法。在与老师、学员的交流中，我也学习到不同角色如何从不同角度采用不同方法分析问题，开阔了视野，学习了经验，受益匪浅。

## ► 泰安泰和跨海工贸有限公司二厂纸胶带车间主任 李爱国



这次培训让我收获颇丰。通过沙盘模拟、体验式教学，提升了我的战略思维和决策能力。通过新质生产力和人工智能的学习，使我

认识到技术对企业发展的重要性。团队拓展活动让我更加明白团队合作和沟通的必要性。感谢公司提供的学习机会，我将把所学知识运用到未来工作中，为公司发展贡献力量。

## ► 泰山(银川)石膏有限公司制板车间主任 赵培广



此次培训让我对智能制造和数字化转型有了更深刻的理解,意识到其对车间管理和生产提升具有重要作用,可以提升企业的核

心竞争力,满足消费者对个性化、高品质生活的需求。我将在今后车间管理和生产中加强数字化思维,积极学习、推广和应用智能制造,为客户生产高品质的家装产品,为公司数字化转型贡献自己的一份力量。

## ► 阜新泰山石膏建材有限公司制板车间主任 赵承斌



这次中青班培训内容丰富、形式新颖,老师们授课专业精彩,为我们所有学员提供了一次开拓视野、审视自身、提高能力的机

会。让我对新时代青年干部的要求有了更清晰的认识,对今后工作有了新的思考。未来工作中,我要做政治上的明白人、工作上的有心人、作风上的带头人、履职上的实在人,以工作实绩检验学习成效。

## ► 北新防水北新赛特华东区域经理 曾永久



感谢公司给予的非常难得的学习机会。我最大的收获在于增强了自我认知、学习了新的思维模式和学习方法,使我有信心能更有效

地解决工作与生活中的种种困难和挑战。其他学员身上的优点和才华也是我学习和借鉴的榜样。今后,我将进一步加强学习,努力弥补不足,以更好地面对未来的挑战和压力,为公司的发展贡献自己的力量。

## ► 北新涂料市场部副总经理(主持工作) 王燕飞



这次培训是一场知识盛宴。来自各领域的顶尖“教授天团”从基础理论到前沿技术进行精彩授课,还分享了宝贵的实战经验。从专题讲座到小组讨

论,再到实战模拟,思想的火花不断在碰撞中迸发。不仅提升了我的专业技能、强化了思想理论武装,还在团队协作、沟通能力和创新思维等方面有了新的认识和提升。比尔盖茨说过,企业给员工最大的福利是培训。我相信,这些经历将成为我职业生涯中宝贵的精神财富。

## ► 北新嘉宝莉IT总监 陈泽峰



通过学习，我深刻认识到习近平新时代中国特色社会主义思想的重要性，以及在大变局时代中国所面临的机遇与挑战。各位专家

的授课增强了我对宏观经济形势、企业战略管理、人才培养等的理解。案例分析和实践活动提升了我的实际操作能力。作为一名企业管理者，我要不断提升自己的综合素质，积极应对各种挑战，助力企业稳健前行。

## ► 北新嘉宝莉供应链管理副总监 杨勇



在此次培训中，讲师们以丰富的专业知识和深厚的实践经验为我们提供了一堂堂精彩的课程。课程既注重理论知识的学习，也强调实践

技能的掌握。通过学习，我不仅提升了自身的专业素养，也深刻认识到作为央企青年干部的责任和使命。我将把学到的先进理念及方法工具，积极应用到工作实践中，为公司的融合创新及高质量发展，贡献自己的智慧和力量！

## ► 中材高新材料股份有限公司战略投资部(法务部)部门总监 李柏蕙



非常荣幸能够参加北新建材第三期中青班干部培训班。此次培训为我们提供了丰富的学习资源和专业的师资力量，帮助我们不

断提升专业素养和综合能力。我不仅收获了知识和技能，还结识了许多优秀的学员，深刻认识到团队协作的重要性。在未来的工作中，我将继续加强学习，为企业的高质量发展贡献自己的力量。

## ► 中材人工晶体研究院(山东)有限公司质量管理部经理 任丽敏



我非常珍惜这次培训机会。培训课程设置多维度、全视角，老师授课深入浅出、授业解惑。学习后，我深感受益匪浅，拓展了视野，也

坚定了信念，促使我深度思考。培训结束了，思考不能结束，思考要落地，付诸于实际行动：在基层工作岗位上，如何应对“百年未有之变局”的挑战，为实现国企高质量发展的目标，发挥积极的作用，我将为此不懈努力。北新

The background of the page is a soft-focus photograph of several hands of different skin tones being held together in a supportive grip. The lighting is warm and golden, creating a sense of unity and care. The hands are positioned in the center-right of the frame, with some fingers interlaced. The overall mood is positive and collaborative.

# 客户心声

倾听、探寻  
客户的生活之道、经营之法、发展之路  
以及他们与北新建材的不解之缘



# 河南威博： 与北新防水携手 共创美好未来

文/北新防水经销商 河南省威博防水工程有限公司总经理 张兆顺



河南省威博防水工程有限公司（下称“河南威博”）是北新防水的长期合作伙伴、工装产品的优秀经销商，多年来与北新防水并肩成长，互为助力。在北新防水的坚定支持下，河南威博凭借对品质的坚定追求和对市场动态的敏锐捕捉，不断突破自我，屡创佳绩。

河南威博的成长历程，既是一部企业奋斗史，也是一部与北新防水紧密合作、共创辉煌的见证录。

自创立以来，河南威博便以卓越的品质和高效的服务，赢得了广大客户的信赖和赞誉，秉承北新防水“质量第一、客户至上”的经营理念，以客户需求为导向，不断优化产品结构和服务质量。

早在2010年，河南威博便与北新金拇指签署了合作协议，开始涉足防水工程领域。凭借过硬的产品质量和专业的施工团队，迅速在防水工程市场崭露头角。

伴随2021年北新防水的成立和快速发展，河南威博也步入了发展的快车道。作为北新防水的优秀经销商，河南威博一直坚定地  
与北新防水携手共进。北新防水也凭借其出色的产品和服务，在新乡当地树立了良好的品牌形象，为河南威博在新乡市场的扩展提供了强有力的支持。

依托北新防水强大的供货网络和全流程服务体系，河南威博秉承着“三个一定”原则，即一定保证货源的充足稳定，一定确保供货的及时，一定提供周到的售后服务。在施工环节，秉持“三位一体”的理念：将施工计划、技术指导和质量把控三者紧密结合，形成一个有机整体，确保每一项工程都能够达到预期的防水效果



河南威博秉承“三个一定”原则，即一定保证货源的充足稳定，一定确保供货的及时，一定提供周到的售后服务。

和使用寿命。

凭借北新防水的品牌影响力和河南威博的专业实力，双方携手共同打造了嘉洲地产、瑞成地产、华龙置业等系列优质防水工程项目，在河南防水行业和市场中也收获了良好的口碑和形象，获得了多项荣誉。

自2023年4月1日防水新规《建筑与市政工程防水通用规范》正式实施以来，河南威博紧随北新防水的步伐，通过参加北新防水组织的研讨会、实操演练、技术交流、新品展示会等多样

化活动，积极学习防水新规新要求，了解最新的防水技术和产品性能，不断提升自身的专业水平和市场竞争力，从而为客户提供更加专业、环保的防水解决方案。

展望未来，河南威博将继续秉承北新防水“以客户之心为心”的理念，坚持“质量第一、客户至上”的服务标准，继续紧跟北新防水的步伐，不断强化自身的核心竞争力，为广大客户提供更加优质的产品和服务，为河南防水行业发展贡献更大力量。北新





# 家园

北新，我们的家  
我们在这里创造产品、创造应用  
更创造优秀文化和幸福生活





## 金花绽放新故事

文/党群工作部(党委宣传部)

龙牌公司



从20世纪九十年代起,“五朵金花”的故事就在北新客户中口口相传:五位轻钢龙骨厂的女发货员,每天像对待家人一样对待客户,为厂里带来很多回头客。

老的故事在流传,新的金花竞相开放,不变的是手捧真心服务客户的用心,转型路上我们聚焦公司各条战线上的女员工,发扬传承“五朵金花”的精神,讲述新时代的北新金花故事。

## 她们的故事

### 北新“五朵金花”

20世纪九十年代，在北新建材轻钢龙骨厂的销售工作进行得特别顺利，获得客户的广泛认可。原来厂里有一件秘密武器——“五朵金花”。她们是五位已经当了妈妈的女员工，在工作中用真诚热情的服务打动客户，为厂里带来很多回头客。

在轻钢龙骨厂成品库正中挂着一块牌子，上面写着“假如我是用户”，让来这里提货的客户见了心里都暖融融的。这五位女员工时刻把这句话放在心上，

像对待家人一样对待客户。

老客户一进工厂大门就习惯鸣笛和她们打招呼，颇是熟络；新客户就有点发蒙，这时她们就会主动迎上去，详细告诉他们什么货在什么地方提；有的客户装车时手被划破了，她们便赶紧拿来准备好的创可贴；对远道而来的客户，她们更是以最快的速度把货装好，用她们自己的话来说：咱们有时出一天门，都巴不得赶紧回家。人家远途拉货的，一出车就是三五天，不是更想尽快顺利回家吗？

常来北新提货的客户都知道，到北新提货可以最后去龙骨厂，因为即使是很





晚了，那里也会有人在耐心等候。一次，有位远途客户看到她们为装车一直忙到晚上十点多，心里过意不去，执意要拉着一起吃饭，她们婉言谢绝了。等到这位客户再来北新时，特意带了几瓶香油，以示感谢。她们说：“为客户服务是应该的，您的心意我们领了，但是东西绝不能收。”

随着公司产品在建材市场占有率不断扩大，龙骨产量也直线上升，到成品库提货的车也越来越多了。她们深深认识到，成品库的发货是北新优质服务“链

条”中的一环，一定要用自己实际行动做好服务！

她们每个人都有自己美满的家庭。作为妻子和母亲，她们也有烦恼，也有忧愁，但是她们从不把这些挂在脸上，每天都带着笑容，让客户来到北新就像到家一样亲切温暖。

她们的热情和笑容成为北新最好的招牌和名片。在她们服务下，北新的优质产品也随着来自天南海北的客户，走向全国各地。而北新“五朵金花”的故事也在一代代北新人和客户中口口相传。

## 新金花宁波北新王新丽 服务是发自内心的执着

今年，是王新丽加入宁波北新的第17个年头。她从检验员做起，努力学习业务知识，不断提高自己的业务水平，始终把客户的事情当成自己的事，尽心尽力解决，凭借着出色的工作能力，逐渐成长为宁波北新的商务主管。

商务工作主要是负责客户的订单办理、产成品收发存管理及运输协同工作。2023年，对于王新丽和她的同事们来说是颇具挑战性的一年。10月团队的工作范围进行了调整，由负责浙江省部分客户的商务工作，改为服务全省客户。同时宁波北新按照龙牌公司的要求，改变以往的工作方式，开始采用电商平台进行订单办理。

作为商务主管的王新丽意识到，随着服务客户数量的成倍增长，订单量会大幅上升，因为前期需要团队在电商平台下单，因此熟练掌握电商平台下单的各项操作技能迫在眉睫。

她自己一方面加班加点进行学习，另一方面积极鼓励和指导不熟练的同事。学习期间，她们对客户的服务丝毫没有懈怠，要求客户当日订单都能得到



迅速妥善处理。短短一周内，整个团队便掌握了电商平台的操作方法，完成了客户数据录入工作，电商平台下单也进行得十分顺利。

要提高订单处理效率，让客户订单得到快速办理，需要尽快推进客户电商平台自主下单。于是，2024年，宁波北新商务团队开始积极跟客户沟通，推动他们通过电商平台自主下单。



王新丽已经记不清自己多少次通过电话、微信与客户进行沟通,及时解决他们在操作过程中遇到的困难。面对不熟悉新操作系统的客户,她不遗余力地提供帮助,详细解释每一个步骤,发送操作教程视频,直至客户学会、成功下单。看到越来越多的客户得以顺利地电商平台完成自主下单,她满满地成就感。

从事商务工作,经常会遇到突发情况。但无论什么时候,她都把满足客户需求放在第一位。有一次,有位客户紧急需要一批货,下午5点下单,第二天早上便要送到嘉兴。接到订单后,王新丽立马加急处理,因订单时间较晚、运输车辆均已派出。她一边连续给11家运输公

司沟通,最后成功协调好了物流车辆,一边安排同事紧急配货,整装待发,最终在晚上9点按照客户需求成功发货,并按时送到了客户手中。对于她们的高效服务,客户多次表示感谢和赞赏。

王新丽也凭借自己的努力,获得北新建材“安康杯”先进个人称号、“三八”红旗手称号,北新建材华东公司优秀商务经理以及宁波北新争先创优第三季度服务标兵、争先创优第四季度服务标兵、岗位标兵等荣誉。

王新丽经常说:“服务客服不是嘴上说说而已,而是发自内心的执着。”她自己也用实际行动诠释着对客户的承诺,在工作一线奉献着青春与热情。北新



# 品牌创意

品牌建设、创意迸发  
赋能企业发展，助力产品营销  
是企业文化和精神内核的体现



## 龙牌·龙节·龙舟会

文化为舟，论道竞渡，北新再展品牌文化之美

文/党委宣传部 龙牌公司



甲辰龙年，龙牌遇龙节。端午节前夕，一场品牌文化活动——龙牌公司“何以国潮 龙牌·龙节·龙舟会”在成都盛大开幕。行业专家、经销商、员工、媒体齐聚，于蓉城，展中国品牌魅力，论行业发展之道；于黄龙溪，龙舟竞渡，传播中国工业与文化之美。



# 01

## 一场盛会 展家装转型奋进之志



巴山蜀水，天府之地，滋养传统文化，也孕育着创新活力。

6月5日上午，大会上，北新建材党委副书记、董事、工会主席张静作开幕致辞，北新建材总经理助理、龙牌公司总经理邱洪作主题演讲。来自龙牌公司、行业协会、经销商代表进行了分享交流。

受中国建材股份党委常委、副总裁，北新建材董事长薛忠民，中国建材股份

党委委员，北新建材党委书记、董事、总经理管理委托，张静发表大会开幕致辞。她围绕着新的市场考验下如何转型和开拓市场，分享了三点：一是要勇当促进家居消费的先行者，积极向消费类建材转型，聚焦产品和渠道服务全面升级，加速推动四个转变；二是要争当产业升级的推动者，一方面服务人民，打造卓越产品力，一方面创新模式，打造立体饱



和式营销力。三是要勇当引爆国潮市场的突击队，用中国文化、中国审美、中国工艺、中国材料打造国货“潮品”，彰显龙牌的工业自信、品牌自信、文化自信，引领行业新趋势、推动消费升级、服务人民美好生活。她坚信，龙牌未来将继续在守正创新的道路上不断前行，为消费者带来更多优质的产品和服务，在家装市场展现出更大的作为。

邱洪发表以《转型升级，价值服务》为主题的演讲。演讲中，他分享了龙牌的新产品、新模式、新业态，为坚定践行“四个转变”注入强劲动力。他表示，通

过整合各环节资源构建一站式服务体系，能够降低物流成本，为客户创造更大价值；品牌发展应与文化传承相结合，赓续传统、创新突破，为品牌注入新的活力。未来，龙牌将持续深耕家装渠道，聚焦业界标杆装饰企业，从产品、工具、资源三种维度赋能合作伙伴，助力在行业内掀起势不可挡的家装国潮。

在分享和演讲环节，龙牌公司家装零售事业部总经理刘国新进行了龙舟会合伙人经营策略分享。龙牌公司ODM事业部副总经理申成作《龙牌家装全系产品赋能龙舟会》主题演讲。龙牌公司家装零





售事业部全国业务总监闫龙发表《装企开发赋能龙舟会》主题演讲。龙牌公司家装零售事业部华东大区总监杨子微分享了他在家装零售领域的开发策略和建议。

龙牌公司的战略合作伙伴、掌上辅材的CEO薛承坤聚焦数字化转型进行了分享，帮助经销商“从公装到家装”过渡。成都新东日装饰建材有限公司总经理黄桥、维科辅材库联合创始人李朝彬、北京恒旭源盛装饰材料有限公司总经理马先锋等来自不同地区的龙舟会合作伙伴代表分享了自己的成功经验，通过不同观点和经验的交流，经销商们获得了全新的视角与思路，为未来的合作与发

展奠定了坚实的基础。

盛会的举办展现了龙牌公司在建材领域的深厚积淀与持续深耕，也为业界提供了一个共谋发展的平台，激励大家携手共创家装新零售的美好未来，不断推动行业进步，为消费者提供更高品质的建材产品和服务。



## 02 一桨千年 以传统文化为舟逐浪潮头

古镇悠悠，龙吟千年。激流竞渡，赛龙夺锦。

6月5日下午，第二届龙牌公司龙节龙舟赛在千年古镇黄龙溪鸣锣开赛。由

龙牌公司与合作伙伴组成的25支参赛队伍，龙舟竞渡，共同弘扬中华传统文化、引领国潮新风尚，展现龙牌作为中国工业品牌之美和不断创新的活力。





张静、邱洪、龙牌公司常务副总经理向卫锋为龙舟“点睛”，为参赛者鼓劲加油，拉开了龙舟赛序幕。

伴随激昂的锣鼓声，一条条龙舟在水面上飞驰，如同出水蛟龙，掀起滚滚白浪。选手们奋楫逐浪，勇往直前。

经过紧张激烈的角逐，龙游四海队拔得头筹，荣获冠军；跨海黄龙队、龙战

八方队获得亚军；微风龙韵队、禹杭神龙队、龙腾盛世队获得季军。

活动还邀请到国家级非遗（青神竹编）非遗传承人郭志爱大师。他现场展示了曾成功申报吉尼斯记录的80余米竹编舞龙，以及特别为本此活动制作的龙舟赛冠军传承奖杯。

端午节也叫龙舟节，是我们中国人





国家级非遗（青神竹编）非遗传承人郭志爱大师展示特别为本此活动制作的龙舟赛冠军传承奖杯

的大节，承载着吉祥如意、多姿多彩的传统文化。龙舟竞渡代表着拼搏进取、积极向上的民族精神，也象征着龙牌公司与时俱进、守正创新的企业精神！

一年一度的端午节活动，是龙牌与合作伙伴们情感上的双向奔赴。大家共同体验传统文化的魅力，深化了友谊、浓厚了情感。传统文化与中国工业品牌又一次向美而行。

# 03

## 一个品牌 不断赓续创新的行业先锋



长城书写龙字文化品牌活动

国潮风吹来新机遇，澎湃发展新动能。

龙牌“何以国潮 龙牌·龙节·龙舟会”活动，就是用中国文化、中国审美、中国工艺、中国材料打造国货“潮品”，用优质产品承载传递中国传统文化精神，满足消费者更高层次的需求，充分彰显龙牌的工业自信、品牌自信、文化自

信，引领行业新趋势、推动消费升级、服务人民美好生活。

近年来，从长城书写龙字、到深圳赛龙舟，到北京中轴线双龙会，“龙牌”一直致力于中国品牌与传统文化的美美与共，走在赓续传统、创新突破的前沿。一系列活动结合传统文化，融汇国潮概念，以古人之规矩、开自己之生面，赋予品牌深厚的文化内涵和现代的表达形式，实现创造性转化、创新性发展，让传承弦歌不辍、历久弥新，不断滋养文化自信、品牌自信和产品自信。

“龙牌”，这个带着民族骄傲的品牌，从1980年诞生起一直作为北新建材的重要文化和品牌图腾而存在，如今已经成为中国石膏板界名副其实的“老字号”、中国新型建材行业的高端品牌和拥有自主知识产权的民族品牌，获得国家级建筑工程奖的建筑90%都使用了龙牌绿色环保产品体系。

“龙牌”不仅是北新建材的品牌代表和创新标兵，更是中华文化的传承者



龙牌i+空间科技

和国潮复兴的先锋。龙牌i+空间科技，融合了中华优秀传统文化中的生态智慧和现代科技，以装配式、绿色化、功能化和数字化推动“装修产品化”，打造可以采暖的、会呼吸的绿色健康家居。龙牌五福石膏板用优质的产品和服务，把中华优秀传统文化的美好祝福送至千家万户。

今年的龙舟会，龙牌再次呈现了自己作为有着四十余年历史的中国工业品牌的软实力，也展现了“龙的传人用龙牌”的底气和信心。

盛会落幕，但新的憧憬期待已经开始酝酿……龙牌坚信，与合作伙伴携手必将开启发展的崭新篇章。 

# CARPO

## 嘉宝莉艺术涂料



## 如何持续领先？

看嘉宝莉艺术涂料升级发展之路

文/北新嘉宝莉 甄敏妍





随着社会的发展与审美的升级，大众对墙面的追求与期待越来越高，艺术涂料以其独特的美学价值和功能性，成为了满足这一需求的理想选择。艺术涂料的来源最早可以溯到人类早期的岩刻壁画，如今通过先进的制造工艺和涂刷技巧进行升华重现，打造出具立体质感、特殊肌理和光泽的墙面效果。

作为新兴装饰材料的代表，艺术涂料不仅在美观性和耐用性上超越传统乳胶漆，还具备出色的防潮性能，优于传统壁纸，且在经济和环保方面表现优异，减少了对自然石材和资源的消耗，成为现代家居的优选。

虽然冠以“艺术”之名，但嘉宝莉认为，艺术涂料的本质并不是艺术，因为



先行也是领先  
我不担心走得太远  
只怕走得还不够快

艺术离多数人或许很远，它常被认为存在于艺术馆或者一些极具文化气息的场地。但艺术涂料可以离大家很近，近在咫尺，只需要把艺术融入产品和技术中，它就能成为日常生活的一部分，让你的家于平面超越平凡。

因此，嘉宝莉艺术涂料提出了新的品类价值及Slogan“于平面，超越平凡”，向市场、消费者传递了“先行，也是领先”的品牌定位。

## 行业的先行者与领先者

嘉宝莉是最早推广艺术涂料的品牌之一，是行业的先行者也是领先者。“先行，也是领先”体现了其对行业发展的推动。“我不担心走得太远，只怕走得不够快”，代表着持续引领的态度与信念，这正是嘉宝莉能够在行业中保持领先地位的关键。

嘉宝莉艺术涂料的领先地位可以从以下四个维度得以印证：

“先行,也是领先”体现了其对行业发展的推动。“我不担心走得太远,只怕走得不够快”,代表着持续引领的态度与信念,这正是嘉宝莉能够在行业中保持领先地位的关键。

**行业领先:** 创艺术涂料先河, 2009年嘉宝莉全系列艺术涂料已经面市, 是最早推广艺术涂料的品牌之一。

**缔造传奇:** 2009年嘉宝莉创造了雅晶石, 成为艺术涂料的传奇品类, 直到现在, 雅晶石依然是市场爆品, 也是消费者至今最为青睐的艺术涂料品类之一。

**技术领先:** 荣获十项中国发明专利技术; 荣获多项国家权威认证, 环保领先; 牵头制定《建筑用厚涂料型艺术涂料雅晶石》团体标准。

**创意领先:** 拥有五大产品体系, 40+系列产品, 满足个性化家居需求, 解锁百种墙面艺术。



## 品牌形象全面升级

为了将嘉宝莉艺术涂料的品类价格与品牌定位更清晰、更直观的向市场及消费者展示，基于360度的全方位调研，基于对市场、品类的洞察，2024年嘉宝莉艺术涂料迎来品牌形象全新升级，将无形的行业领先形象转化成消费者可以感知的品牌领先形象。

**新Logo:** 突出品牌英文，更简洁国际化；中英文搭配，张弛有度。

**超级符号:** 在传承中创新。艺术涂料的超级符号是从嘉宝莉品牌logo中提炼概括生成，是传承与创新的完美融合。创新的品牌印记，彰显品牌远见，也让品牌传播更有记忆力。

**新KV:** 品牌形象不仅仅关于产品，



它还关乎情感与体验。嘉宝莉通过“自信优雅的选择”这一形象，与消费者建立情感联系，让消费者感受到选择嘉宝莉的产品不仅是购买涂料，更是选择了一种



新KV



积极、富有品味的生活方式与态度。

**新SI:** 从空间中,我们能感受到一个深远迷人的意境,即在一个墙面的平面上,用十分平凡的装饰材料,做出让我们超越平凡的居住空间,这是一种对物质的超越,一种对精神的追求。

本次嘉宝莉艺术涂料品牌形象升级,并不是单纯的外在形象改变,而是从嘉宝莉艺术涂料的品牌定位以及品类价值出发,进行的logo、超级符号、品牌主

视觉、品牌颜色、应用延展等多个层面的改变和整体系统升级。

同时,也是为了塑造品牌高端形象、提升品牌辨识度、贴近客户审美为目标的新型变革。新的品牌形象将加强市场、消费者对“先行,也是领先”的品牌定位感知,清晰地感受“于平面,超越平凡”的品类价值,更在形象上赋予深厚的感情,给消费者传达自信、优雅的品牌调性,塑造情感共鸣。



新SI

## 活动矩阵 助力传播

不止于此，嘉宝莉艺术涂料更通过全新形象的落地与实际应用以及各种品牌活动，将定位和价值传递给更广泛的受众。

### 微博热搜

嘉宝莉利用社交媒体的力量，配合艺术涂料涂料的宣传片发布，通过微博热搜，让“全民种草嘉宝莉”的话题成为公众讨论的焦点，快速提升了品牌的知名度和影响力。

话题登上微博热搜后，迅速吸引大批网民点击，在种草话题下贡献了非常多。

优秀的博文，为品牌累计大量原创宣传内容。嘉宝莉艺术涂料两条宣传片在微博上的播放量合计1251万。

### 线上+线下广告

央广之声：2023年8月1日起，嘉宝莉艺术涂料广告焕新登陆中央广播电视总台中国之声、经济之声。双频道、高频次覆盖全国所有大中城市，全国私家车、总台云听APP线上线下，全场景触达亿万主流消费人群，向更多听众传

递嘉宝莉。

高铁广告：2023年8月9日起，嘉宝莉艺术涂料新KV登陆广州南、长沙南、上海虹桥、杭州东、衡阳东等国内重点城市高铁枢纽，形成渠道丰富、覆盖广泛、精准有效的传播矩阵，配合线上推广活动，进一步扩大嘉宝莉艺术涂料品类声势。

### 展会亮相

2024年3月，嘉宝莉艺术涂料新品





牌形象于北京软装展落地亮相，为市场、消费者带来更直观、更深刻的体验。发布会上，经销商、意向客户、设计师、广大媒体朋友齐聚于此，共同见证嘉宝莉艺术涂料的华丽升级与蜕变。

## 结语

随着嘉宝莉艺术涂料品牌全新升级与活动落地，我们见证了一个品牌如何通过不断的创新和实践，将艺术与技术完美融合，引领墙面装饰的新潮流。

嘉宝莉不仅在产品上追求卓越，更在品牌理念和市场策略上展现出前瞻性和领导力。

未来，嘉宝莉艺术涂料将继续以“先行，也是领先”的品牌定位，不断探索和创新，为消费者提供更多超越期待的产品和体验。让我们共同期待，嘉宝莉艺术涂料在未来的日子里，能够继续引领墙面装饰的新潮流，为更多人的家带来艺术的光辉，让每一个平面都超越平凡，绽放非凡。 

# 乐 活

生活，是不断寻找自我的过程  
展示才华，激发潜能  
追求多彩愉悦的生活和积极向上的人生态度

《水乡夜醉人》

党群工作部（党委宣传部） 常虹





《郁金香》 北新防水(河南)有限公司 李孟孟



《烂漫》 泰山石膏湘潭公司 葛庆亮



《新绿》 陕西北新 吴燕子

# 龙的传人用龙牌®

## 龙牌石膏板 LQ450

纵向断裂荷载450N

遇火稳定性30min

高强 / 耐火



500

全球100强企业之选



中国石膏工业协会



中国建材协会



中国建材协会

global  
gypsum

全球石膏工业联合组织

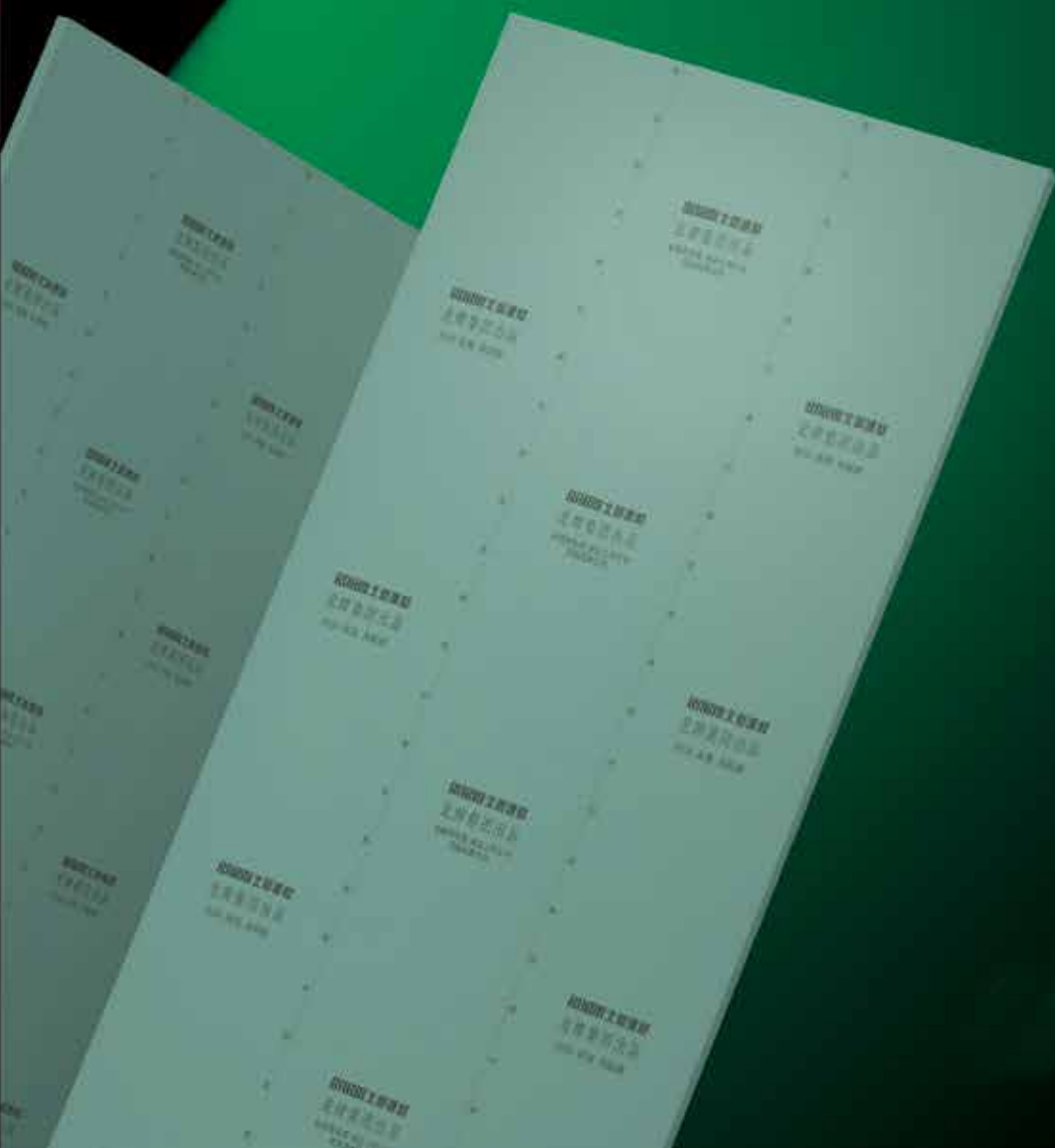
# 龙牌公司出品

## 北新®耐潮石膏板 BS20

纵向断裂荷载420N

吸水率20%

高强 / 真耐潮



500

中国500强企业



中国工业大奖



中国质量奖



中国上市公司

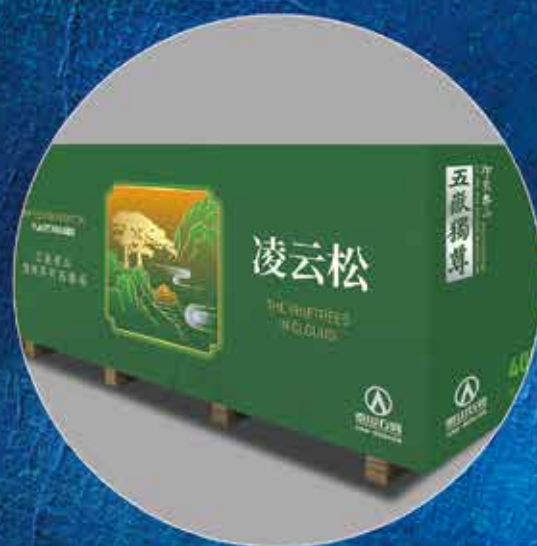
global  
gypsum

北新建材集团股份有限公司



# 泰山

## “国潮”系列



印象泰山系列



敦煌系列





中国建材

# 泰山石膏



## 十二生肖系列

全国统一  
服务热线：4000538899



# 梦牌新材料



要品质 用梦牌  
用梦牌 赢未来

500

世界500强成员企业



金板榜

板材品牌优选计划



品牌强国

自主品牌优选示范工程



房地产TOP500首选品牌

金匠榜

JIN JIANG BANG  
行业影响力板材十大品牌

# 梦牌® 板材

行业影响力板材十大品牌  
板材十大品牌

央企品质 好用不贵

服务热线：400 800 3599

公司网站：[www.dreambrand.com.cn](http://www.dreambrand.com.cn)





# 北新防水

央企信用 · 工业大奖

北新防水有限公司（简称北新防水）隶属于中国最大的绿色建筑新材料产业平台、全球最大的石膏板龙骨产业集团北新建材，于 2021 年 6 月在北京市昌平区成功注册，注册资金 20 亿元人民币，作为北新建材防水产业整合管理投资平台开展防水业务。

2020 年，北新建材开启新征程，实施“一体两翼、全球布局”发展战略，正式进入防水行业，成为中国防水材料行业唯一一家央企企业。2021 年，北新防水拥有十余个防水材料生产基地，防水产品涵盖自粘类防水卷材、高聚物改性沥青类防水卷材、高分子类防水卷材、防水涂料、防水辅材（配套产品、地坪材料等）等五大类百余项，提供一站式系统解决方案，广泛应用于基础设施建筑、交通工程、住宅商业地产、工业建筑、城市更新及新型城市化建设等众多领域，形成了覆盖全国的防水生产基地及营销服务网络。

北新防水拥有防水行业唯一的国家级研究院——苏州防水研究院，致力于稳定优化现有产品质量，积极开发绿色环保、持久可靠产品，为行业提供高品质的技术服务；联合防水行业上市企业组建供应链合资公司，发挥协同优势，占据供应链制高点和原材料制高点，为客户提供更高质量性能的产品与服务。

## 材料创造美好世界

世界500强中国建材成员企业荣誉出品





北新防水

央企信用 · 工业大奖

建筑防水行业内

全防水产品链

WATERPROOF

5大类产品、150个产品系列

TRUSTWORTHY SOE CHINA GRAND AWARD FOR INDUSTRY

”

- 高聚物改性沥青类防水卷材
- 自粘类防水卷材
- 高分子类防水卷材
- 防水涂料
- 配套产品
- 防水辅材
- 地坪材料

best  
waterproof



材料创造美好世界





龙牌®漆

龙牌漆没味道 让您生活有味道



扫一扫关注北新涂料



北新建材股票代码：000786



中国工业大奖



全国质量奖

500

世界500强成员企业



亚洲品牌500强



欧盟CE认证



中国环境标志产品



法国A+认证



 | 北新涂料  
央企信用 · 工业大奖



中国建材

# 北新嘉宝莉

# 2024

New Beginning

# 新起点

嘉宝莉的业务范围涵盖木器涂料、内外墙建筑涂料、工业涂料、地坪材料、外墙保温、艺术涂料、防水涂料、石艺漆、装修辅料、油墨和涂装服务等领域，并成为众多房地产企业、装饰公司、家具企业和家电企业等的长期合作伙伴。

2023年12月29日，北新建材与嘉宝莉联合重组，自此，嘉宝莉成为北新建材的一部分，迎来了一个新的里程碑。

装饰和保护  
我们热爱的世界

Decorate and protect  
the world we love



# 我们的业务范围



## 家庭装修

嘉宝莉在家庭装修领域所提供的产品包括：内墙墙面漆、艺术涂料、装修木器漆、防水以及相关辅料辅材，同时提供“全屋涂装，一站解决”服务，针对零售、家装公司、工程等渠道提供不同系列产品和服务。在全国各地有超过10000家终端店面，向客户提供产品和服务。



## 家具漆

嘉宝莉在家具漆领域所提供的产品包括高环保水性产品、高性能PU产品、高效率UV产品、高固含PE产品、高效果NC产品等，广泛应用于实木套房、木门、厨卫、定制与酒店、儿童家具及玩具等木质家具和木制品领域。



## 工程漆

从平涂到仿石再到多彩体系，嘉宝莉工程漆切合市场需求，研发出了全方位多体系的产品线，满足客户不同的涂装需求。深耕地产板块，目前嘉宝莉已与360多家房地产公司合作，与众多百强地产公司保持战略合作关系。



## 地坪漆

两大核心技术（水性聚氨酯、水性环氧），三大系列产品（地坪材料、聚脲材料、防水防腐），四大应用领域：智能停车场、城市绿道、工程防水防腐、耐磨硬化工程。



## 工业漆

嘉宝莉在工业漆有两大代表产品体系：一是工程防腐，应用于钢结构、油罐储罐、桥梁坝体、电厂设备、管道平台以及饮用水设施等；二是机械装备，应用于工程机械、机床设备、输变电器以及汽车叉车等。



## 建筑节能

“尚微”是嘉宝莉旗下的建筑节能品牌，提供安全可靠的建筑外墙保温与装饰整体解决方案，并通过整合致力于成为客户的最佳合作伙伴。核心产品包括：建筑外墙保温体系、新型主动与被动复合建筑外保温体系、浮筑楼板保温隔声系统、屋顶防水保温一体化系统等。



## 油墨

嘉宝莉油墨致力成为市场的引领者、新标准的先行者和环保油墨的推广者。拥有六大系列产品：玻璃油墨、塑胶油墨、UV油墨、尼龙油墨、金属及涂层油墨。



## 国际

嘉宝莉产品出口到欧洲、拉丁美洲、澳洲、非洲、南亚和东南亚等30多个国家和地区，在目标市场拥有长期的合作伙伴。



北新建材



# 绿色科技 质量和信誉

龙牌®



M 梦牌®

服务热线：400-898-5566

公司网站：www.bnbm.com.cn

总部地址：北京未来科学城北新中心A座



亚洲质量卓越奖



# 品质生活

## 我们永远的追求

北新防水®

北新涂料®

嘉宝莉®

北新建材  
国际公司



扫一扫关注北新建材



北新建材