

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 2025.02 NO.782

**管理：建议大力推动20年以上楼龄
房屋强制体检和维修制度**

深耕云贵 材绘西南山水间



绿色科技 品质生活





打造世界级工业标杆

打造具有全球竞争力

龙牌公司井冈山北新

匠心逐新，致敬北新的每一位劳动者

文 | 编辑部

“光荣属于劳动者，幸福属于劳动者。”习近平总书记的殷切话语，深刻诠释了劳动者于时代的非凡意义。在北新建材，每一位劳动者都是企业发展的璀璨星火，以实干为笔，书写着属于奋斗者的壮丽篇章。

从2024年亮眼年报到2025年一季度“开门红”，北新建材的每份成绩背后，都凝聚着全体北新人的智慧与汗水。研发人员扎根实验室，不断突破技术壁垒，研发优质产品；生产一线员工严守质量关卡，用匠心铸就产品品质；营销人员奔走市场，以专业服务客户，持续拓展市场版图；职能团队默默耕耘，为企业稳健运行提供坚实保障。各岗位员工协同发力，共同勾勒出北新建材蓬勃发展的生动图景。

2025年以来，北新建材持续加快转型升级，开启发展新篇。成立北新建材一体化事业部，推动业务模式创新，整合全体系产品形成强大市场竞争力；坚持精益生产，严把产品质量生命线。推进“四个转变”，在家装与装配式业务领域持续发力。龙牌公司发布新战略、新零售、新家装、新模式、新产品五大业务，泰山石膏推出泰山·金系列五大高端新品——泰山金钢、泰山金顶、泰山金钻、泰山金屋、泰山金碧，梦牌新材料推出红钻石膏板、B25+净醛系列产品，北新防水推出外露型国潮系列防水涂料和修缮产品，北新涂料推出“北京中轴线色系”，北新嘉宝莉推出全新石灰岩艺术涂料。各板块公司以创新驱动产品迭代，抢占市场先机。在市场开拓上，更是多点开花。从各板块公司



的营销大会到参加行业盛会，从国内产品推介到海外市场拓展，通过多维度、多层次的营销活动，深度整合产业链资源，精准对接市场需求，让北新建材的品牌影响力不断扩大。

每一份荣誉都是奋斗者的勋章。北新建材荣登央视《大国基石》，让国潮石膏板走进千家万户；北新灯塔助力神舟二十号发射，彰显“国之大材”的担当与实力；全品牌荣获“2025房建供应链综合实力TOP500首选供应商”，北新防水位列战略合作高增长品牌榜单第一；斩获中国建材集团“善思”政研课题优秀成果一等奖；坦桑北新入选中国建材股份2024年度十佳国际化优秀企业；获得建材行业镀锌轻钢龙骨产品首批“中国绿色建材产品认证”首张证书……这些成就都是对北新人坚守与拼搏的最佳褒奖。

在北新建材，平凡的岗位上闪耀着不平凡的光芒。没有豪言壮语，唯有日复一日的坚守；没有惊天动地，却以持之以恒的付出诠释劳动价值。每一位北新人都在用实际行动证明：奋斗，是创造价值的最佳路径；坚守，是成就事业的基石。

五月芳菲时，我们向每一位匠心逐新、奋斗不息的北新人致敬！让我们携手共进，以更加饱满的热情、更加坚定的信念，在劳动中创造更大的价值。相信北新建材的明天，必将因所有北新人的努力而更加灿烂！



目录

2025年 第2期 (总782期)



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@bncbm.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。

刊首语

匠心逐新，致敬北新的每一位劳动者 2

思享

管理：建议大力推动20年以上楼龄
房屋强制体检和维修制度 7

绿色工厂巡礼

泰山石膏重庆公司：
生产全过程管理，焕新绿色发展之路 15

重大工程巡礼

深耕云贵 材绘西南山水间 19

材筑现场

龙牌赛石漆×北京山谷：
定制山水间的纯粹之美 31

客户心声

龙翔特美:	
与龙牌公司携手并进,	
共创建筑装饰行业新生态	37

家园

春风送暖	
北新建材及各板块公司开展多样活动	43
中亚北新简铁响:	
从“无”到“有”，于实践中自我锤炼成长	46

品牌创意

多线发力启新程	
北新建材各板块营销活动激活增长新引擎	51
CARPOLY FOR YOUNG	
北新嘉宝莉电商品牌年轻化升级	66

乐活

拾春·映画	72
-------	----



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



编者按

近日，中国建筑防水协会刊发北新建材党委书记、董事长、总经理管理署名文章《建议大力推动建立20年以上楼龄房屋强制体检和维修制度》。管理表示，确保长楼龄房屋的安全和基本舒适是推动建设“好房子”，让更多老百姓实现从“住有所居”向“住有宜居”转变的重要方面。而推动20年以上楼龄房屋强制体检和维修制度是保障居民生命财产安全的必要措施和提升城市整体形象和品质的重要手段，也将推动建筑及相关行业转型升级、实现可持续发展。



北新建材党委书记、董事长、总经理 管理

管理：建议大力推动20年以上楼龄房屋强制体检和维修制度

文/北新建材党委书记、董事长、总经理 管理

今年的全国两会，群众的高品质居住需要得到积极回应——政府工作报告提到“适应人民群众高品质居住需要，完善标准规范，推动建设安全、舒适、绿色、智慧的‘好房子’”，这是“好房子”首次出现在全国两会政府工作报告中。

“住”是人民的基本需求，而“好房子”能够推动人民对美好生活的向往。随着我国城市化进程的加快，20年以上楼龄的房屋数量逐年增加，房屋老化问题日益凸显。结合城市更新，许多老房子也能改造成“好房子”。确保长楼龄房屋的安全和基本舒适是推动建设“好房子”，让更多老百姓实现从“住有所居”向“住有宜居”转变的重要方面。

推动20年以上楼龄房屋强制体检和维修制度是必要和重要的

根据贝壳研究院的数据，截至2024年，我国房龄达到20年以上的老项目占比约43%，其中东部地区因城市进程化较早，尤其北京、上海这两个超级都市的房屋老旧情况比较严峻。这些房屋经过长时间的使用，结构、设施等可能出现不同程度的老化、损坏，存在安全隐患。推动20年以上楼龄房屋强制体检和维修制度成为保障居民生命财产安全的必要措施和提升城市整体形象和品质的重要手段。

强制体检和维修制度有助于延长房屋的使用寿命。通过定期体检和维修，可以有效延缓房屋的老化速度，提升房屋的使用价值和舒适度。这不仅有利于居民的生活质量，也有助于减少资源浪费，推动可持续发展。

这一制度的建立对城市管理和形象提升具有重要意义。随着我国城市化进程的加快，既有建筑的数量不断增加，如何有效管理和维护这些建筑成为城市管理的重要课题。通过强制体检和维修制度，可以系统性地对既有建筑进行管理和维护。

“房屋体检、房屋养老金和房屋保险”三项制度落地的困难与措施建议

推动房屋强制体检制度的过程中，面临诸多挑战，尤其是在资金、技术标准和市场机制方面。

资金来源不足和使用效率低

老旧小区的资金筹集困难，住宅专项维修资金的使用门槛高、程序复杂，导致资金使用效率低下。对此，建议政府设立专项资金，支



推动房屋强制体检制度的过程中, 面临诸多挑战, 尤其是在资金、技术标准和市场机制方面。

持房屋体检和维修, 特别是对经济困难的老旧小区给予财政补贴。同时, 优化资金来源, 多渠道归集资金, 如地方财政补贴、土地出让金归集等。

技术标准和规范不完善

目前, 我国在房屋体检、维修和保险方面的技术标准和规范还不够健全, 评估方法也不完善。建议加快制定统一的技术标准和规范, 鼓励企业和科研机构加强技术研发, 开发房屋安全风险预警技术, 提高房屋体检和维修的科学性和规范性。

市场机制不健全

房屋保险在我国的认知度和普及程度较低, 市场化的产品供给和保障力度不足。建议鼓励市场机构开发多元化的房屋保险产品体系, 加强市场监管, 规范市场秩序, 推动市场竞争, 提升服务质量。

我国既有建筑维修翻新市场现状及前景展望

我国既有建筑维修翻新市场规模庞大, 目前市场规模已达3.54万亿元, 预计到2040年, 近80%的房屋将成为“老小区”, 需要进行维修和改造。随着城市化进程的加快和人们对居住环境要求的提高, 这一市场将具有广阔的发展前景。

然而, 目前我国既有建筑维修翻新市场仍处于发展阶段, 市场集中度低, 技术水平不高, 服务质量参差不齐。随着新技术、新材料、新工艺



北新涂料服务国资委老旧小区改造

的不断涌现，未来这一市场的技术水平将逐步提高，行业规范和服务标准也将不断完善，促使企业提高竞争力。

制度落地对建筑及相关行业的影响和作用

20年以上楼龄房屋强制体检和维修制度的建立，将推动建筑及相关行业转型升级、可持续发展。首先，这一制度将扩大市场需求，通过存量市场的维修更新拉动内需，促进行业的发展。其次，维修更新不是简单的缝缝补补。人们对居住环境要求的提高、绿色环保低碳等升级需求、既有建筑维修更新的作业场景变化等都会推动建筑和建材行业绿色化、智能化、个性化、数字化等方面发展，推动新材料、新技术、新工艺发展，推动新质生产力发展。

在行业整体升级的过程中，必然出现更具全球竞争力的企业。这些企业也能在全球竞争中占据优势地位，推动中国从建筑大国、建材大国向建筑强国、建材强国迈进。

北新建材一直在探索和实践

北新建材作为中国建材集团绿色建筑新材料产业平台，从成立之初，就肩负着邓小平同志让百姓住上“安全舒适的房子”的嘱托。多年来，以科技创新和营销模式升级为重点，不断提升核心竞争力和品牌影响力，以优质产品和服务满足人民美好生活需要。

做“好企业”不忘初心，勇担央企社会责任。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，做强做大做优石膏板和石膏板+，加快做强做大防水材料、涂料，布局新兴国际市场。

用“好材料”焕新万家，推动消费类建材转型。好材料是好房子的基础，围绕做出“好材料”，不断创新产品功能、提升产品质量、优化产品服务，深化对房屋居住性能、质量、经济性和舒适性的全面追求，满足向消费类建材转型需要。

筑“好房子”让利惠民，服务人民美好生活。充分利用基地做好工厂店、总部店，加强渠道终端展示能力建设，以最优惠的价格、最短的时间，用优质的绿色产品和服务满足县乡用户需求，推动建筑行业的可持续发展。

修“老房子”提升品质，让百姓住有宜居。打造全产品修缮新业务，以“好产品+好服务”为核心，不断研发推出修缮系列产品，提供具



北新防水助力哈尔滨老旧小区改造



龙牌公司服务北京工人体育场改造项目

有多功能、快交付、全绿色、零打扰等众多优势的完整装配式装修产品应用体系。目前，北新建材“一体两翼”产品已大量应用在既有建筑改造利用、老旧小区和街区更新改造、城市历史文化保护传承等工程中，如北京工人体育场改造、隋唐洛阳城应天门遗址工程保护项目、哈尔滨老旧小区改造项目、江西省赣县乡村翻新项目等。让产品融于服务，把“老房子”更新为“好房子”，让人民群众生活得更舒心、更安心。

推动20年以上楼龄房屋强制体检和维修制度的建立，不仅是保障居民安全的必要措施，也是提升城市品质和推动可持续发展的重要手段。我们应借鉴日本等国家的已有经验，结合我国的实际情况，克服资金、技术和市场机制等方面的困难，推动这一制度的落地实施。

北新建材多年来以科技创新、系统升级持续推动建筑、城市和人居环境的绿色化，打造了绿色环保和安全舒适的装配式内装系统、建筑防水系统、涂料系统。目前，北新建材正加速向消费类建材制造服务商转型，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，以优质的产品和服务满足人民美好生活需要。未来，北新建材也将继续和广大同行一起积极推动行业升级，提升技术水平和服务质量，为这一制度的顺利实施贡献力量。 



绿色工厂

巡礼

深入落实“双碳”目标

积极推进绿色制造及节能降耗

加快绿色工厂建设

泰山石膏重庆公司： 生产全过程管理， 焕新绿色发展之路

文/泰山石膏重庆公司



泰山石膏（重庆）有限公司（下称泰山石膏重庆公司）成立于2005年9月，主要产品有纸面石膏板、石膏制品、轻钢龙骨、新型建筑材料和装饰装修材料等。现有一条年产3000万平方米的石膏板生产线、一条年产800万平方米的装饰石膏板生产线和年产1万吨的轻钢龙骨生产线，是中国西部规模较大的以工业副产石膏为原料生产工业产品的资源综合利用企业，被重庆市江津区发改委评定为西部大开发鼓励类产业。

泰山石膏重庆公司2022年通过了“高新技术企业”评审和重庆市“专精特新”企业评审；2023年通过重庆市江津区第一批“无废企



业”评审，获得重庆市绿色工厂称号；2024年通过“重庆市中小企业技术研发中心”评审，获评国家级绿色工厂。泰山石膏重庆公司积极消化使用珞璜电厂、桐梓电厂处理燃煤废气产出的固体废物脱硫石膏，每年可综合利用脱硫石膏约20万吨，节约堆存占地100亩，对缓解电厂废渣存储压力、推动环境保护与地方经济发展起到了积极作用。

与此同时，泰山石膏重庆公司对纸面石膏板生产过程中产生的废料浆、废板边、湿板废料等实施全面综合利用，由岗位工集中收集，运至石膏原料库粉碎回收利用。不合格板材用来加工包装板、石膏托架。对出厂销售过程中产生的废板材、包装材料，由承运方收集运回公司进行再回收。生产过程中产生的废护面纸打包后运回纸厂再利用。实现了资源的循环利用，为企业可持续发展奠定了良好的基础。

在创建“绿色工厂”的过程中，泰山石膏重庆公司从原料处理到生产加工等多个环节，积极开展生产设备和生产工艺的改造优化。先

后投资600万元，建成高效燃煤废气环保处理设施。通过实施余热回收、节电改造等节能措施，不断提高能源利用效率，降低生产能耗。为更好地防治扬尘，石膏库、燃料库采取全封闭库房存放，并配备有喷淋系统。原料、燃料全程密闭运输，杜绝了运输过程中的扬尘。配备洒水车和清扫车，对厂区内道路定期洒水，杜绝道路扬尘的产生。厂内设有洗车平台，运输车辆进出厂必须经过清洗。为有效降低厂界噪声，厂区边界建有200米长的隔音墙，对球磨机、引风机等高噪声设备采取基础减震、搭建隔音房等降噪措施，将噪声控制在合理范围内。

泰山石膏重庆公司全体干部员工牢固树立并自觉践行“绿水青山就是金山银山”理念，以实际行动推动绿色发展理念落地生根，努力开创人类与自然和谐共生的美好未来。未来，泰山石膏重庆公司将继续以实际行动履行节能降碳、低碳环保的社会责任，继续坚定不移走绿色低碳发展之路，为推进北新建材绿色高质量发展作出更大贡献。





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

云南海埂会堂



昆明

编者按

贵阳

行走在云贵高原,脚下坚实又充满活力的黄壤和红壤孕育出多彩的民族与文化,在山川河流间奏起一场山水与民族的和鸣。随着经济发展的浪潮席卷云贵大地,一座座高楼拔地而起,一条条铁路、一座座桥梁连接这片土地与外界,昆明和贵阳两座城市也在现代焕发着独特的魅力。深耕云贵地区多年,北新建材凭借优异的产品质量和专业的技术实力,早已融入昆明和贵阳发展的肌理之中,助力这片区域的发展。

1000

重大工程巡礼

1990-2000

云南省昆明邦克大酒店五星级
云南省昆明地税局
云南省昆明官渡大酒店
云南省昆明官渡国际会议中心
云南省昆明海逸酒店
云南省昆明华洲大酒店

2001-2005

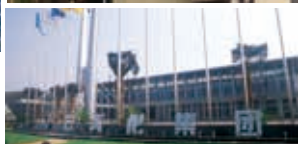
云南省昆明金色时代广场金龙百货
云南省昆明美辰百货
云南省昆明市国税局办公楼
云南省昆明天恒大酒店
云南大学会泽苑教学楼
云南省红塔体育中心

2006-2010

云南省高级人民法院
云南省人民检察院
云南省云天化集团
贵州喜来登大酒店
贵州天意豪生酒店
贵州电视台
贵州茅台酒股份有限公司

2011-2020

云南弥勒湖泉酒店
云南佳华广场酒店
云南省昆明翠湖迎宾馆
云南省昆明滇池海埂会议中心
云南大理·嘉逸岭湾
云南汇都国际
云南滇池高尔夫别墅
贵州省贵阳白云区管廊



2025

2022

云南省富源水泥厂
云南省渝昆高铁
云南省大理俊发铂尔曼酒店
云南省玉蒙铁路
贵州饭店
贵州清水河大桥

2023

云南省呈美斯岩棉厂
云南省梁河县人民医院
云南省香格里拉酒店
云南省华润润府
云南省华润万象城
云南省温德姆酒店
云南省金茂金江府

2024-至今

云南省石林县人民医院
云南省泰康滇园
云南省宜良县人民医院
云南省华为总部
云南省民族文化宫
云南省昆明三博脑科医院
云南省曲靖温泉疗养院
云南省妇女儿童发展中心
云南省昭通市中心幼儿园
云南省曲靖温泉疗养院
云南省曲靖消防大楼
贵州省西南（贵安）云数据中心
贵州省中航重机研发大楼
贵州省诚景尚城
贵州省茅台维修项目
贵州省黔西南州人民医院
贵州省贵安华为云数据中心AZ3马场区域一期
贵州省贵安华为云数据中心高端园A2地块二期项目



深耕云贵 材绘西南山水间

文/党群工作部(党委宣传部)

龙牌公司 泰山石膏 北新防水 北新涂料 北新嘉宝莉

昆明和贵阳位于祖国的西南边陲，奔腾的江河塑造着这里独特的喀斯特地貌。这里山水相依，每一寸土地、每一块石头、每一处洞穴，都书写着自然的传奇，更有多彩的民族文化与民俗活动。

今年全国两会后，习近平总书记心系民族地区高质量发展，先后考察贵州、云南两地，不仅为云贵地区经济文化发展作出了方向指引，也为当地的文旅发展带来了一波新流量。作为在完全开放、充分竞争领域成长起来的市场化央企，北新建材深耕昆明、贵阳多年，以优质产品和专业技术，服务了当地众多重大工程建设，让这片土地在经济发展中焕发着蓬勃生机与活力。



云南丽江香格里拉



中老铁路 图源:云南日报

助力天堑变坦途

天无三日晴，地无三尺平。云贵地区壮丽的自然景观让人惊叹，但也阻隔着与外界的联系，让这片土地在千百年的发展中一度被称为“西南秘境”。当经济发展的浪潮涌向这片土地，如何打破阻隔建立“连接”成为了地区发展重点命题。面对复杂多样的地形与自然环境，北新建材用强劲的技术实力和专业的解决方案，为当地经济发展与民族文化交流打通“任督二脉”。

中老铁路北起中国昆明，南至老挝首都万象，跨越山海，连接友谊，搭建起中老人民的发展路、幸福路、友谊路。由于穿越众多山脉和水系，沿线地质结构复杂，中老



北新防水技术人员正在中老铁路施工现场做防水施工指导



渝昆高铁 图源:成都发布

铁路在建设过程中，严峻的自然环境带来了繁重的施工任务和极高的修建难度。北新防水借鉴先进的管理模式，采用先进的施工工艺，以强烈的责任感为项目建设提供服务、保驾护航。在服务老挝磨丁至万象路段新建桥梁施工过程中，北新防水组织技术团队全程一对一进行防水技术指导，协助各工程局完成预制梁场取证工作，在规定时间内保质保量完成任务，获得建设方高度认可。2019年以来，北新防水累计为项目提供超过31万平方米的北新防水氯化聚乙烯（CPE）防水卷材等材料保障，助力天堑变通途。

渝昆高铁引入昆明枢纽工程项目是国家高速铁路网“八纵八横”主通道之一“京昆通道”的重要组成部分，为云南省首条时速350千米的高速铁路。北新防水为渝昆高铁建设提供防水卷材超4万平方米，防水涂料超25吨。渝昆

高铁全线建成通车后，将纵贯滇、贵、川、渝等省市，乘坐列车从重庆至昆明的旅行时间，将由现在的5小时缩短至2小时左右，极大便利乘客出行。

贵州清水河大桥全长2171米，主跨为1130米，桥高406米，建成时是世界第二高的桥梁，也是世界最大跨度板桁结合加劲梁桥悬索桥。北新嘉宝莉为清水河大桥混凝土桥墩提供防腐涂装方案。清水河大桥建成通车后，贵阳至瓮安的车程缩短至一个小时，为当地经济架起高速发展的“桥梁”。

贵州清水河大桥





贵阳城市景观

共筑城市品质

随着交通条件的日益完善，越来越多的游客踏上昆明和贵阳这片热土，也催生着相关产业链的发展，对当地基础设施建设提出了挑战。在这个过程中，北新建材也深度参与了当地的城市建设。

香格里拉酒店是昆明市核心主城区的标志性建筑。进入酒店后，映入眼帘的便是九重天与莲花池，酒店设计融合藏式风情与香格里拉当地特色，在这片雪域圣地绽放着自己独有的魅力。作为五星级酒店，香格里拉酒店建设有着严



苛的隔声和防火等级要求，对产品、工艺的要求极高。龙牌公司凭借优质的产品性能完美满足项目建设需求，成功为酒店建设提供石膏板8万平方米、龙骨100吨、金刚板2.3万平方米。

贵州饭店是贵州省城标项目，坐落于贵阳市繁华地段，环境幽雅，交通方便。作为贵州省内第一个星级酒店，贵州饭店需要承接多场国家级与省级大型会议与公关活动。在2022年酒店内装升级任务十分紧急的情况下，泰山石膏积极配合项目建设，及时、迅速为内装升级提供石膏板和轻钢龙骨产品，助力项目取得圆满成功。

定制化方案促文化绽放

行走在云贵高原，这里不仅有壮丽的自然风光，更孕育着多彩的民族文化，北新建材融合现代设计美学与当地民族文化特色，为民族文化的绚烂绽放打造舞台，参与当地民族文化展示馆的建设过程。

云南民族文化宫将云南各民族世代相传的居住智慧凝于一方天地，是展示云南民族文化、云南民族团结进步示范区建设成就的重要窗口。由于当地气候潮湿，项目建设对产品的防潮性能有着较高的要求。龙牌公司的北新耐水石膏板产品，防潮性能符合国标，很好满足了项目要求，成功供货。在建筑设计上，云南民族文化宫采用“六合同春”和“走马串



多彩的民族文化



贵州电视台



茅台集团总部

角楼”的空间布局，对龙骨厚度、镀锌量产生了很高的要求，龙牌公司推荐的北新轻钢龙骨厚度及镀锌量完全符合国标和项目需求。除此之外，项目中还涉及了超高隔墙，隔墙竖向龙骨需求长度在3.3-4米之间不等，长度超出常规标准3米，连接处连接困难。经过与工厂沟通协调，超长定制生产北新隔墙竖向龙骨，直接满足项目超长竖向龙骨的要求，省时省工，并提升了项目墙体结构的稳定性。

除了以上所提到的项目，北新建材还参与了茅台维修、贵州电视台、华为云南总部、昆明万象城、中航重机研发大楼等项目建设，为泰康之家·滇园、黔东南州人民医院、曲靖温泉疗养院、昭通市青岗岭乡中心幼儿园等民生基础设施提供优质产品与服务。在多年的市场深耕中，北新建材早已融入云贵经济发展的血脉之中。未来，北新建材也将继续服务云贵地区城市建设，让更多人能够走进云贵，聆听山水与民族的和鸣。



材筑现场

丰富的产品、专业的服务
北新建材用优质建材为多元场景
提供一站式解决方案

龙牌赛石漆×北京山谷： 定制山水间的纯粹之美

文/北新涂料

在北京密云区临近的清水河畔，一座“网红度假小镇”正迅速崛起，这里屡次登上中央电视台、新华社、人民网等主流官方媒体，在社交媒体平台上人气爆棚。这里就是北京山谷，一座美丽的温泉度假小镇。北新涂料龙牌外墙赛石漆体系现已全面应用于北京山谷项目，为这一充满诗意的山水居所增添了持久的防护和独特的美感。

北京山谷，又称承德市国际康旅度假区，位于密云向东10公里处。项目总规划面积约6600亩，包括清水河休闲景观轴、六道河和大苇塘组团两大片区，以及田野艺术亲子游乐区、山林户外度假区、峡谷乐活绿养度假区、田园自然艺养区、自然田园疗愈区、山地运动康养区、安居建设区共七大功能板块分区。这里青山绿水环绕，森林覆盖率超七成，空气清新，负氧离子含量高，被誉为华北的“天然空调房”，是避暑度假的理想之地。



解密：什么是赛石漆？

赛石漆是龙牌漆外墙漆系列产品，在项目中主要运用在北京山谷建筑外墙，为建筑提供长效防护。产品采用特殊高级耐候性树脂，配合高分子液态胶状颗粒及天然彩砂石调制而成的高环保性水包砂多彩涂料。产品充分结合真石漆和水包水的优势，既有真实漆的质感，又有水包水的仿真度。



赛石漆涂刷样板

为什么选择赛石漆？

北京山谷项目致力于打造与山水自然融为一体的高品位度假休闲区,而龙牌赛石漆满足了项目对于高品质的追求。龙牌赛石漆采用交联型硅丙乳液,涂膜致密,具有优异的耐候性能和出色的耐污性能。作为水性涂料,赛石漆在使用中具有健康环保的性能优势,并拥有丰富的色彩选择,且仿真度高达95%以上。

不仅如此,赛石漆产品还配套了专业的施工工艺,为使用者提供便利选择。

简易的施工流程		
1	基层处理	①清理墙面浮灰、油污，修补裂缝、凹陷，确保基层牢固平整（平整度误差3mm/2m）； ②满批外墙粗腻子2遍（每遍间隔24h以上），干燥后打磨至平整并清理灰尘，基材含水率≤10%，pH≤10。
2	底漆施工	均匀涂刷抗碱封闭底漆1遍，提升附着力并封闭基层，干燥2-4小时以上。
3	勾缝漆	均匀涂刷线条勾缝漆两遍，重涂时间干燥2-4小时/25℃以上。
4	分格处理	按设计图纸弹线分格，贴美纹纸或专用分格条，增强仿石材立体效果。
5	底色漆施工	均匀涂刷赛石底色漆2遍，重涂间隔4-6小时/25℃以上。
6	赛石漆喷涂	使用专用喷枪（口径3.5-4.0mm）垂直墙面喷涂，喷涂压力0.4-0.6MPa，枪距40-60cm。 ①第一遍薄喷覆盖60%以上面积，重涂间隔1-2天/25℃。 ②第二遍补喷至几乎全覆盖（视标样效果确定）。
7	分格美纹纸撕除	均匀涂刷赛石底色漆2遍，重涂间隔4-6小时/25℃以上。（忌半干状态下撕除美纹纸，以免造成分格线条呈锯齿状）。
8	罩面漆施工	主材干燥1-2天后，均匀滚涂/喷涂罩面漆1遍，提升耐候与自洁性，在7天/25℃环境下漆膜才能达到预定性能。

赛石漆施工工艺简介



北京山谷应用难点与方案

技术难点1: 北京山谷依山傍水，四季气候多变，对外墙涂料的耐候性要求极高。

解决方案: 龙牌外墙赛石漆体系采用特别研发的高耐候性配方，具备卓越的防水性、抗紫外线及耐温差变化的性能。无论是在湿润的雨季，还是寒冷干燥的严冬，都能确保外墙的色彩鲜亮如

初，有效抵御风雨侵蚀，为建筑提供持久的防护，大大降低了建筑的维护成本。

技术难点2: 北京山谷项目与山水环境相融，对色彩要求极高。

解决方案: 龙牌外墙赛石漆体系特别选用天然岩石质感的色彩方案，使北京山谷的建筑与自然风景完美交融。从柔和的浅褐色到深沉的岩石灰色，赛石

漆的色调与肌理不仅赋予了建筑如岩石般的坚实质感，还与周围的山水景色相互映衬，仿佛建筑是从大自然中自然生长而出，为整个项目增添了独特的艺术魅力。

技术难点3: 作为生态旅游地产，北京山谷严格遵循高标准的环保要求。

解决方案: 龙牌外墙赛石漆体系采用低VOC、无甲醛的环保配方，符合绿色建筑规范，为项目提供安全的涂装效果。龙牌涂料以环保性能为施工

过程中的安全提供保障，并致力于为每一位入住居民营造健康、安全的居住环境，让每一面墙都成为绿色人居的守护者。

龙牌外墙赛石漆体系在北京山谷的成功应用，不仅展示了龙牌涂料的先进科技与卓越品质，更体现了打造高品质人居环境的坚定承诺。未来，北新涂料将继续以技术创新推动行业发展，为更多的项目提供高品质的外墙保护与美化方案，为建筑行业的可持续发展贡献力量。



工程案例



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



龙翔特美： 与龙牌公司携手并进， 共创建建筑装饰行业新生态

文/龙牌公司经销商

龙翔特美(广东)建材装饰有限公司董事长 汤武光

龙翔特美(广东)建材装饰有限公司(下称龙翔特美)是一家集水、电、木、瓦、油为一体的综合型建材连锁一站式配送服务商,自2017年与龙牌公司携手以来,已走过八载春秋。

8年来,龙牌公司以卓越的品质、创新的技术和强大的品牌影响力,助力龙翔特美在市场竞争中脱颖而出。龙翔特美在这期间积累了丰富的行业经验,构建起庞大且稳固的客户网络,把龙牌产品广泛应用于住宅、写字楼、学校、酒店等众多领域。

在龙牌公司的支持下，龙翔特美不断调整业务策略、丰富产品线，并建立了完善的质量管控体系，从进货检验到仓储管理到物流配送，每一个环节都严格把控，确保交付到客户手中的产品无懈可击。



风雨八年 携手同行

2017年，龙翔特美与龙牌公司正式开启合作之旅。彼时，龙牌公司的石膏板、轻钢龙骨、硅酸钙板等产品已在市场上树立了良好的口碑。而龙翔特美凭借自身的渠道优势和专业服务能力，迅速成为龙牌公司在广东地区的重要合作伙伴。

在合作过程中，龙牌公司为龙翔特美提供了包括产品知识、施工技术、市

场推广策略在内的全方位的培训与支持，同时也为龙翔特美带来了更多的行业资源和合作契机。

龙翔特美始终坚持“质量为本、服务至上”的经营理念，以高品质的产品和服务赢得客户的信任与支持。在龙牌公司的支持下，龙翔特美不断调整业务策略、丰富产品线，并建立了完善的质量管控体系，从进货检验到仓储管理到物流配送，每一个环节都严格把控，确保交付到客户手中的产品无懈可击。龙牌公司还从产品、技术、资源三个维度赋能龙翔特美，实现其对龙牌产品的全品类覆盖。如今的龙翔特美可以为客户提供龙牌产品的一站式采购服务，满足多样化需求，让客户无后顾之忧，公司综合竞争力大幅提升。

赋能支持 合作共赢

物流与库存管理是建材行业的重要环节。龙翔特美作为龙牌公司在广东的重要经销商，无论是大型工程项目的紧急供货，还是零售客户的日常需求，都能够充分发挥地域和资源优势，做到快速响应、高效交付。这背后源于龙牌公司强大完善的物流体系和充足的库存、高效的供货能力的有力支撑。这种高效的服务能力，不仅为龙翔特美赢得了客户的赞誉，也为龙牌公司的市场拓展提供了有力支持。

龙翔特美深知品牌营销的重要性，始终积极参与龙牌公司的品牌营销活动，不仅在自己的渠道中大力推广龙牌产





品，还通过举办产品推介会、参加行业展会等方式扩大龙牌的影响力。龙翔特美还联合龙牌公司开展市场调研，借助龙牌产品的优势，深入了解客户需求，为产品研发和市场策略调整提供参考依据，并有针对性地进行产品介绍和方案推荐。

龙牌公司的创新精神也为龙翔特美的合作注入了强劲动力。近年来，龙牌公司不断推出新产品、新技术，如绿色环保建材、新型防火材料等。这些产品采用先进的生产工艺，品质高于国家标

准，满足了市场对高品质、高性能建材的需求。龙翔特美作为经销商，积极响应龙牌公司的号召，第一时间将这些新产品推向市场，为客户提供了更多选择，也进一步提升了自身的竞争力，为龙牌产品在广东及周边市场的广泛应用奠定了坚实基础。

这些努力使得龙牌产品在广东地区的市场份额不断扩大，品牌知名度持续提升。龙翔特美在广东地区的业务也迅速拓展，客户群体不断扩大，实现了与龙牌的共赢发展。

同心聚力 共赢未来

近年来，建材行业正处于转型升级的关键时期，市场对高品质、绿色环保、智能化建材的需求日益增长。龙牌公司作为行业的领军者，已经在这些领域取得了显著成果，龙翔特美也将紧跟龙牌的步伐，共同开拓更广阔的市场。

“同心聚力，共赢未来”是龙翔特美与龙牌公司的合作理念。双方在互信共赢的基础上，加大市场推广力度，通过线上线下相结合的方式，扩大龙牌的影响力。通过整合资源、优势互补，双方共同为客户提供卓越的产品与服务，共同打造更具竞争力的品牌形象。

未来，龙翔特美将继续与龙牌公司携手并肩，不断深化合作关系，共同开拓市场新机遇，探索发展新空间，谱写合作的新篇章。

“同心聚力，共赢未来”是龙翔特美与龙牌公司的合作理念。双方在互信共赢的基础上，加大市场推广力度，通过线上线下相结合的方式，扩大龙牌的影响力。



A group of people, mostly women, are sitting on light-colored mats on a wooden floor in a large room. They are all clapping their hands. The room has a wooden floor, white walls, and a large mirror on the right wall. There are some decorative items on the walls, including a circular target-like object. The people are dressed in casual clothing. The overall atmosphere is positive and collaborative.

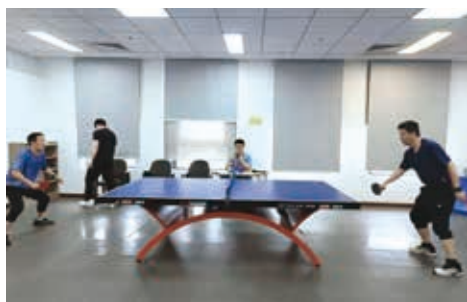
家园

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

春风送暖

北新建材及各板块公司开展多样活动

文/党委宣传部 北新建材工会



春光正好，微风不燥。在这个充满生机与活力的季节，北新建材组织开展了形式多样的活动，丰富了员工的精神文化生活，也为新一年的工作充满电量。

多彩社团 丰富生活



健康食谱、体重门诊、全民健身……“体重管理年”的春风吹皱一池春水，登上2025年全国两会热门话题。为丰富员工业余生活、提高员工身体素质，助力员工养成健康的生活方式，北新建材工会组织成立了包括瑜伽、潮舞、乒乓球、羽毛球、游泳等在内的形式多样的运动社团，受到员工们的一致好评。自社团活动开展以来，员工们在工作之余纷纷加入锻炼的行列，不仅提高了身体素质，还充分发挥了个人特长，展现出昂扬向上的精神面貌，在欢笑与汗水中体验“品质生活”带来的美好。

释放压力 拥抱健康

为切实关心关爱员工身心健康，增强员工心理健康意识，近日，北新建材工会联合公司团委、人力资源部(党委组织部)，成功举办了心理健康讲座，为员工送上了一份温暖而专业的心灵关怀。针对员工在工作与生活中常见的消极情绪，提出了有效的应对策略，引导大家学会回归当下生活，保持积极健康的心态。干货满满的内容，让现场及线上的员工都收获颇丰。



植此青绿 拥抱春天

春风拂绿，万象更新。在第47个植树节来临之际，龙牌公司、泰山石膏、梦牌新材料、北新防水、北新涂料、北新嘉宝莉、国际公司分别组织开展“建设绿色家园 建材助力双碳”植绿行动，为美好春光增添一抹新绿。

植树过程中，大家精神抖擞、干劲十足，按照“三扶、两埋、一提”的流程，扶苗挥锹、压实培土、提水浇灌，动作有条不紊，将一株株树苗扎根沃土。经过大家的辛勤劳动，新栽的树苗整齐挺立，在春风中舒展枝叶，为初春大地增添盎然生机。这次活动不仅增强了大家的环保意识，还为建设绿色家园贡献了力量，展现出团结协作、务实肯干的精神风貌。



清明追思 缅怀英烈

清明祭先烈，浩气永长存。为缅怀英烈，寄托哀思，龙牌公司、泰山石膏、梦牌新材料、北新防水、北新嘉宝莉等分别组织开展清明祭英烈活动。祭扫现场全体党员和积极分子庄严肃立，向烈士纪念碑敬献鲜花并鞠躬默哀，瞻仰烈士墓碑，深切缅怀革命先辈丰功伟绩。在纪念馆内，通过珍贵史料回顾先烈浴血奋战的峥嵘岁月，重温入党誓词，学习革命先辈“敢为人先、不畏牺牲”的斗争精神，将缅怀之情转化为攻坚克难的行动力，为企业高质量发展注入红色动能。



春天寄托着新一年的希望与期许，北新建材也将举办更多精彩活动，为公司高质量发展注入蓬勃动能。

中亚北新简铁响： 从“无”到“有”， 于实践中自我锤炼成长

文/中亚北新



简铁响自大学毕业入职北新建材到成长为中亚北新副总经理（生产方向），从事石膏板生产工作已整整12年之久。12年的时光里，他从“无”到“有”，从国内到海外，不断探索新的专业领域，从熟悉的电气领域到设备、生产管理，自我鞭策、自我夯实，拥有丰富的生产和管理经验。

运用专业所学 攻坚克难

2022年，随着北新建材国际化布局深入推进，为响应公司“一体两翼，全球布局”发展战略，在海外疫情还相对严重的情况下，简铁响毅然奔赴乌兹别克斯坦，加入中亚北新石膏板生产线建设及前期生产运营团队的创建工作中。

初到乌兹别克斯坦的简铁响面临语言不通、缺乏海外经验等种种困难，凭着不服输的韧劲和强烈的责任心，他快速担起工作职责，充分运用自身电气专业知识，不断攻坚克难。

当时，中亚北新项目工地使用的是临时电，临时电缆经常性出现烧坏用电器的情况，存在用电稳定性问题。面对这种情况，简铁响采用临时电使用方案，加强对临时电的使用，提升了用电安全。

当时，项目所用高压供电系统为中国制造，但在乌兹当地施工需要具备当地认可的施工资质，若重新招标会耽误整个工程的项目进度。在此情况下，经过思考和综合决断，简铁响挺身而出，夜以继日带领当地员工自行完成高压电配送系统的联调，终于在为期15天的接线后顺利完成了2套高压控制柜的组装，并由当地施工队完成配电房配电柜的安装。在计划送电时，他认真模拟各高压控制柜之间的安全连锁、变压器保护控制、门禁控制、双进线保护、直流屏控制等功能，经过反复模拟调试，最终与当地供电局达成送电共识，一次性完成配送电工作，顺利实现了中亚北新项目的正式用电。



于实践中锤炼 实现转型成长

面对专业以外的困难和挑战，简铁响在实践中拓展知识维度，不断历练自我，从海外建设者到生产运营者，实现自我转型，自我成长。

在中亚北新项目建设过程中，大多数设备厂家只包含设备硬件的安装，不包含设备电气安装。在海外疫情大规模爆发背景下，设备安装困难重重。面临这一情况，简铁响针对每台设备做好充分设备规划，从设备的控制要求、施工方工作到最后的单机调试，均制定详细事项进度表，责任到人，逐一攻克安装难题，历经3个月的时

间，顺利完成了行车、接纸机、喷码机、测长机构、10KV高压风机等设备的调试和接线，并实现最终的联机调试。

在生产管理方面，简铁响积极探索国外的管理思路，探索首批原材料从国内购置方式。在此之前，简铁响从未有过跨国购物经验，不了解物资报关、清关手续，在进口物资上零经验。但他通过全方位查阅国内和乌兹别克斯坦当地资料，了解进出口贸易准则，最终顺利完成了首批原材料的进口和清关，为公司后续的生产做好保障。





以厂为家 与公司共发展

简铁响以厂为家，爱岗敬业，“从面到线、从线到点”，从前期项目建设到后期生产运营，始终走在中亚北新生产建设一线。在项目人员紧缺的情况下，他带领当地员工学习石膏板知识，加强中方员工专业知识培训，真正实现“一人多岗，一岗多能”。

达产验收期间，为保证生产的稳定性，他以生产车间办公室为宿舍，连续72小时坚守生产线，在生产经营管理的

同时兼顾生产设备维护与故障处理，确保了终验期间的设备稳定性和产品质量，在规定的时间内顺利完成终验的各项生产指标，实现项目的达产验收。

行劳神不倦，奋斗趁年华。简铁响在中亚北新不断通过自我努力实现自我进步。他是北新建材众多埋头苦干驻外员工的真实缩影，于实践中自我锤炼和成长，为公司国际化发展贡献自己的力量。 



品牌创意

品牌建设、创意进发

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





多线发力启新程 北新建材各板块营销活动 激活增长新引擎

文/党群工作部（党委宣传部） 各板块公司

2025年1月至4月，北新建材各板块公司以“开局即冲刺”的姿态，在全国乃至国际市场密集布局今年的营销战略。从龙牌公司的龙抬头营销大会、泰山石膏的高质量发展盛会、梦牌新材料的产品推介会，到北新防水的修缮产品发布会、北新嘉宝莉的多事业部经销商大会，到坦桑北新的工长推广会、北新建材一体化事业部的新疆推广交流会，北新建材通过多维度、多层次的营销活动，深度整合产业链资源，精准把握市场脉搏。



龙牌公司：龙抬头营销峰会擘画发展新图景

3月1日，2025年龙牌公司龙抬头营销峰会在长沙国际会议中心圆满落幕。本次大会以“聚势升腾，启新智创”为主题，聚焦行业发展新趋势，力求在变革与机遇共存的时代中，迈上高质量发展的新台阶。北新建材党委书记、董事长、总经理管理出席峰会并致辞。北新建材党委副书记、董事、工会主席张静，党委委员、副总经理邱洪，党委委员、财务总监王佳传，总经理助理丁尚华等以及来自行业协会、专

家以及全国各地的优秀装企代表参加峰会。

管理表示，当前房地产市场已处于筑底阶段，但这个“底”尚未完成。泛家居行业虽然面临着迷茫，但与此同时也迎来了前所未有的“确定性”。建材家居行业的需求会被迭代，但不会消失；行业企业竞争力重建的关键在于提升链接整合资源的平台和能力。在这样的背景下，北新建材将持续提升产品竞争力，坚持守正创新，以“技术创新+品牌

建设”的双制高点引领企业发展，坚持渠道为王、客户至上，用数字孪生、人工智能为手段强链补链，夯实自身实力才能树立自信底气，为合作伙伴带来更确定的未来和发展。

会上，邱洪以《以场景化方案破局，用精工品质立标杆》为题、中国社会科学院财经战略研究院博士邹琳华以《政策宽松推动市场信心回升，建材企业高质量发展正当其时》为题，贝壳找房高级副总裁、贝壳研究院院长李文杰以《打造高附加值产品，提升消费者服务与体验》为题进行了主题分享。

此次峰会还举办了主题为“穿越周期，谋变前行”的行业论坛，主题为“工匠精神，国风尚品”的企业家论坛，主题为“颠覆重构、向新出发”的经销商活动论坛。举行了新战略、新零售、新家装、新模式以及新产品五大重磅业务发布。

同期，还举办了龙牌公司区域公司、砂粉家装、战略业务、石膏板+分会场四场平行会议。大会还对战略合作伙伴与营销系统员工进行了表彰。

新的一年，龙牌公司将继续践行以客户为中心的服务理念，强化联合创新，以整合资源凝聚优势，推动产业协同共进，一起开启高质量发展的新篇章！





泰山石膏：2025高质量发展盛会召开，全系列新品全球首发

4月19日，“泰山高端重新定义石膏板”泰山石膏2025高质量发展盛会暨新品发布会在上海盛大举行。北新建材党委书记、董事长、总经理，泰山石膏董事长管理出席会议并发表主题演讲。北新建材党委副书记、董事、工会主席张静，副总经理、泰山石膏党委书记、总经理任利，党委委员、财务总监王佳传等出席大会。相关行业协会领导、经销商、工程商、家装商、媒体等千余人共襄盛会。

管理在主题演讲中表示，未来五到十年，石膏板市场需求呈现稳中波动、整体向上的趋势，产品生命力依然强劲；

石膏板作为一种新型建筑材料，性价比高，竞争力强，在品类拓展、性能升级等层面潜藏着极大的革新空间。作为行业规模、效益、创新方面的标杆，泰山石膏在心态、资源、能力方面已经具备升级条件。面对行业向产品终端化、渠道生态化、推广精准化发展的趋势，泰山石膏要坚持创新、品牌、开放、共赢，实现长期制胜。

任利通过泰山石膏的领跑依据、现有成就和未来发展三个方面详细铺陈出泰山石膏辉煌的发展成绩单。此次大会还邀请了行业多位重磅嘉宾，以各方专业视角为泰山石膏的高质量发展助力赋能。

泰山·金系列五大高端新品——泰山金钢、泰山金顶、泰山金钻、泰山金屋和泰山金碧在大会上重磅发布。这五款“金”品搭乘了德国生产线，涵盖墙顶地柜四大品类，是德国智造与东方灵韵的完美结合，极大拓展了石膏板的应用边界，再次擦亮泰山石膏“金”字招牌。会上，德国设备供应商现场为泰山石膏无纸面石膏基高强纤维板颁发了“中国市场唯一授权生产商”荣誉证书。

此次大会还发布了泰山石膏装配式快装龙骨系统。并特别发布了石膏基饰面板图集，汇聚了泰山石膏在石膏基饰面板领域的研究成果和应用案例，为行业内外人士提供了重要参考资料。

泰山金砖颁奖盛典为泰山石膏合作伙伴颁发了“泰山金砖二十大杰出经销

商成就奖”“泰山金砖杰出经销商成就奖”等奖项，向泰山事业的奋斗者、引领者致敬。

今年3月，泰山石膏华北公司高端家装发展盛暨新品发布会、泰山石膏两湖河南高端家装发展盛会暨新品发布会、泰山石膏北方西北高端家装发展盛会暨新品发布会相继召开，行业协会领导、行业专家、合作伙伴纷纷齐聚各区域大会，共同探索高端家装市场新未来。

未来，泰山石膏将在中国建材集团和北新建材的领导下，以坚如磐石的信念、势如破竹的勇气，向着更高的山峰继续攀登，持续为建筑提供更高效的施工方案，助力更多家庭开启绿色优质的家居生活，为世界建材行业的发展贡献力量。





梦牌新材料：聚势谋远 开拓建材新征程

梦牌新材料始终坚持以卓越品质为根基，以创新驱动为引擎，持续深化全国市场布局。4月，在天津、荆门两地相继举办的行业盛会，不仅展现了梦牌新材料的品牌实力与战略雄心，更搭建起与合作伙伴深度协同的桥梁，为行业高质量发展注入新动能。

梦牌板材新品发布会暨天津运营中心2025年启动大会

4月9日，梦牌板材新品发布会暨天津运营中心2025年启动大会盛大启

幕。天津及周边定制门店、家具厂代表齐聚一堂，共赴这场以“品质”为底色、以“共赢”为愿景的行业盛会。

梦牌新材料总经理田有胜现场致辞。现场还详细解读了梦牌新材料2025年度的销售政策，把“以客户为中心”的经营理念落到实处，为合作伙伴明晰发展路径。

颁奖环节成为全场焦点。签约经销商授牌仪式，标志着双方“品质共守、服务共担”合作的开端；2024年度金牌战略合作商授牌，是对其卓越贡献的认

可，激励他们继续开拓终端市场；年度销量三甲的亮相，更是点燃了行业“比学赶超”的奋进热情。

这场发布会，不仅让“梦牌”在天津定制家居圈崭露头角，更拉开了2025年发展的全新序幕。

“梦之行”豫、鄂两省经销商产品推介会

4月，2025年度梦牌新材料“梦之行”豫、鄂两省经销商产品推介会在荆门盛大举行。这场盛会不仅是梦牌新材料与合作伙伴的一次深度交流，更是行业发展的一次重要探索。

梦牌新材料总经理田有胜发表致辞。梦牌新材料技术部详细介绍产品系统应用，北新涂料相关人员阐释行业技术趋势，梦牌新材料各部门负责人进行

业务汇报，经销商代表分享实战经验，全方位展示梦牌新材料的专业与实力。

在颁奖环节，卓越贡献奖、最佳品牌推广奖、五星经销商奖等多个奖项的颁发，是对合作伙伴突出贡献的诚挚致敬。此次推介会不仅为梦牌新材料开拓华中市场注入强劲动力，更以创新合作模式，为行业发展探索出更多可行路径。

两场盛会，一个聚焦区域深耕，一个侧重跨区拓展，却都围绕着品质、创新与合作展开。梦牌新材料通过这两场活动，不仅展示了自身品牌实力与发展战略，更搭建起与合作伙伴深度交流的桥梁。未来，梦牌新材料将继续秉持“科技+绿色”的发展理念，携手行业伙伴，以更高品质的产品、更创新的技术、更高效的服务，推动建材行业转型升级，为万千家庭打造健康、舒适、美好的家居生活空间。



北新防水：系列营销会破界聚势，激活渠道新动能

2025 年开年之际，北新防水以系列营销会议开启发展新篇，相继举办北新地材经销商年会、北新防水修缮产品发布会等活动，通过搭建深度沟通与协作平台，与合作伙伴携手把握市场机遇、共谋创新发展。

北新防水修缮产品发布会

4月25日，以“与新同行·共创共赢”为主题的北新防水修缮产品发布会在海口举行。同期举行北新修缮海口运营中心开业庆典。行业专家、北新防水海口区域经销商、工程商、家装商等齐

聚一堂，共同探讨修缮行业的技术创新与发展趋势。

北新防水临时党委书记、董事长、总经理张弘在会上发表致辞。北新防水技术团队围绕北新防水新产品、北新防水建筑修缮系统、北新防水屋面及外墙产品、北新防水民建体系进行了详细讲解，并通过实际工程案例，详细解析了北新防水产品在不同场景下的防水解决方案及应用效果。

北新修缮海口运营中心成立不仅能够完善北新防水的战略布局，把北新防水建筑修缮更好的产品、更优质的服务





奉献给社会各个领域，坚持“好房子”标准，真正的做到扎根一方，拒绝渗漏，造福百姓。

会场中，北新防水精心设置了修缮产品展示体验区，与会嘉宾近距离了解了北新防水最新的修缮产品和技术解决方案。并结合海口地域特点，就不同气候条件下的产品技术应用进行了深入探讨。

北新地材2025年经销商年会

3月12日，以“破界·聚势·共赢未来”为主题的北新地材2025年经销商年会在上海圆满举行。来自全国各地的经销商伙伴齐聚一堂，共谋发展新思路、共拓增长新机遇，齐绘未来广袤蓝图。

会上，对2025年北新地材的工作进行了解读，加深了经销商对北新地材的未来发展规划的理解与认同，有力

提振了经销商对北新地材未来发展的信心。

此次大会，行业专业和合作伙伴围绕“行业市场空间及行业变化交流”“弹性地板的发展趋势”进行了主题分享。优秀经销商代表分享了他们的经营之道和宝贵经验。本次大会还对2024年在各方面做出突出贡献和杰出成就的北新地材经销商伙伴进行了表彰，同时对2025年继续支持北新地材的经销商进行了授牌。

此外，北新防水2025年合伙人赋能大会在青岛举办。来自行业协会、科研机构及产业链上下游200余位代表齐聚一堂，围绕“凝心聚力·恒久发展”主题，共商防水行业发展大计。通过此次大会，北新防水携手合作伙伴共同搭建行业交流平台，促进资源共享，实现技术赋能、品牌共建。



北新嘉宝莉：协同共进，多事业部召开经销商会议

2025年开年，北新嘉宝莉全装修产品事业部、工程漆事业部、家具漆事业部接连召开营销会议，系统部署年度营销工作，以协同共进之势向行业释放高质量发展强音。

北新嘉宝莉全装修产品事业部

3月3日至5日，北新嘉宝莉全装修产品事业部在广东江门召开以“逐光”为主题的年度经销商会议。来自北新建材、北新嘉宝莉的相关领导和负责人以及来自全国各地的经销商伙伴等共计400余人共绘战略蓝图，共启荣耀篇章。

北新建材党委书记、董事长、总经理，北新嘉宝莉董事长管理在会上定

义北新嘉宝莉的2025年为“战略有为期”。他表示，北新嘉宝莉的目标清晰而坚定——成为“百亿规模、百年长青”的行业标杆。北新嘉宝莉将通过有机增长，实现细分市场领先、国际化布局新兴市场、实现补强收购，三条路径共同推进目标实现。希望北新嘉宝莉在战略升维与执行落地的双重加持下，以“青山不碍白云飞”的笃定穿越周期，迈向百亿级目标，让中国涂料因嘉宝莉而骄傲！

大会现场，举行了北新嘉宝莉“全域引擎”系统上线发布仪式，进行了北新嘉宝莉焕新家首批城市翻新合伙人签约仪式，为经销商颁发了“最佳新媒体运营奖”“生势起航奖”等多项大奖。

北新嘉宝莉家具漆事业部

1月4日，北新嘉宝莉家具漆事业部以“创变赋能·聚势共赢”为主题，以线上直播形式举办了2025年度经销商大会，与全国经销商伙伴们云端相聚，共同探讨家具漆行业的未来趋势，分享经营智慧，共谋发展大计。

会上，北新嘉宝莉家具漆事业部提出，2025年将继续以市场为导向，灵活经营，以终端开发、服务和维护为核心目标，全面提升产品竞争力，加强销售政策的配合，优化服务体系。把资源和政策倾斜于目标感更强的经销商，成为全品类、多渠道的竞争者，快速响应、积极进取的服务者，模式灵活、提供平台的

搭建者，共同赋能经销伙伴完成年度目标。还为经销商们准备了一系列的拳头产品及市场策略。

北新嘉宝莉工程漆事业部

3月20日至28日，北新嘉宝莉工程漆事业部举行以“新光”为主题的2025年北新嘉宝莉建筑涂料创富共赢峰会。600余位合作伙伴共同奔赴现场，在辽宁沈阳、山东济南、湖南长沙三地如期而聚，共谋财富事业新灵感与新动力，共绘涂料行业璀璨新章。北新嘉宝莉地坪材料、北新嘉宝莉尚微，龙牌公司、北新防水等协同单位一同亮相，全方位展现“北新一家亲”全品类融合发展创新成果。

会上，北新嘉宝莉工程漆事业部以及北新嘉宝莉地坪材料、建筑节能等大建涂核心板块分别作了精彩分享。北新建材龙牌公司、北新防水、江西中材新材料等协同单位也进行了分享，全面展现了北新嘉宝莉与中国建材、北新建材的深度协同，突显“涂保防一体化”的产品发展理念，为合作伙伴提供了多元化的业务支撑和全体系一站式的解决方案。



国际公司坦桑北新：以工长推广会激活东非市场

2025年第一季度，坦桑北新紧扣市场开拓目标，在坦桑尼亚市场持续加码、深度布局，累计开展了5场工长推广会。其中，有4场精准落地于坦桑尼亚最大城市——达累斯萨拉姆，通过“精准爆破”策略有力撬动区域市场，开辟了营销新局面。

在建筑行业竞争日益白热化的当下，工长作为最贴近施工一线的关键人群，其产品使用偏好和推荐意见，对终端消费者的选择起着重要的导向作用。坦桑北新正是精准把握这一关键节点，将工长群体作为带动市场突破的核心支点，持续提升品牌渗透力与终端影响力。

在每场推广活动中，坦桑北新的技术团队均重点推介搭载新型喷印技术的刻度标识石膏板。作为东非首家推出刻度板的生产商，坦桑北新开创性地将刻度标识直接融入板材生产环节，实现了石膏板功能性的全新突破。该产品可让施工人员在无需额外测量和划线的情况下，快速完成定位与精准切割，极大提升了施工效率。

为进一步强化推广效果，活动特别增设了经销商代表分享环节。坦桑北新的优秀经销商代表结合实际服务案例，向工长们详细介绍了北新石膏板的质量保障体系与完善的售后支持政策。这





一环节不仅促使工长更加信赖并选择通过经销商采购产品，巩固了经销商与坦桑北新之间的合作关系，也通过经销商与工长的直接对话，优化了订单需求反馈与产品供应流程，助力销售闭环高效运行。

坦桑北新通过持续开展工长推广会，面向终端使用群体系统介绍产品性能、核心优势及施工工艺，依托“精准营销、定向推广”策略，显着提升了工长对产品的认知与认同感，进一步增强了品牌形象和市场口碑。同时，公司将经销商深度嵌入推广体系，帮助其深入学习并准确传递北新的品牌价值，使推广链条上下协同、信息一致。

在“经销商—工长—消费者”的良性互动生态中，坦桑北新有效打通了市场

推广的“最后一公里”，实现了品牌传播与市场转化的闭环。未来，公司将持续深化这一推广模式，计划每季度开展主题推广活动，并同步搭建线上培训平台，构建线上线下融合、互动联动的培训推广体系，全面提升北新石膏板在东非市场的品牌影响力与市场占有率。





北新建材一体化事业部： “大美新疆央企品质万里行”活动圆满收官

4月，为期2周奔赴8个城市的北新建材一体化“大美新疆央企品质万里行”推广交流活动在新疆圆满收官。此次活动以“全产品、新工法、新服务”为主题，自4月13日起，依次在乌鲁木齐、石河子、克拉玛依、伊宁、喀什、和田、阿克苏、库尔勒成功举办。为新疆地区的建筑建材行业带来了一场精彩纷呈的交流盛宴，也为当地市场注入了新的活力。

本次活动由北新建材一体化事业部牵头组织，得到了龙牌公司、泰山石膏、北新防水、北新涂料、北新嘉宝莉等单位的大力支持与协助。家庭装饰装修协会、头部家装公司、设计师、资深工长以及各板块公司核心经销商等众多行业精英逾千人参加活动。

在乌鲁木齐首站推广会上，北新建材一体化事业部总经理王洪波与乌鲁木

齐市家庭装饰装修协会会长滕军代表双方共同签订了战略合作协议。

活动期间，北新建材全业务详细展示了公司丰富的产品线和强大的综合实力，让参会者对北新建材有了更全面的了解。装配式产品系统介绍、涂料产品及业务介绍等环节，更是吸引了众多专业人士的目光，大家纷纷就相关产品和技术展开深入交流与探讨。嘉宾交流分享更是将活动氛围推向高潮。大家分享经验、交流心得，共同为推动行业发展出谋划策。

此次“大美新疆央企品质万里行”推广交流活动，不仅展示了北新建材在产品、技术和服务方面的强大优势，更进一

步加深了与新疆各界的合作与交流，同时促进了北新建材在新疆各板块业务之间的融合与发展。通过此次活动，石膏板、防水材料、涂料各板块与新疆当地家装协会、头部家装公司、经销商等建立了更加紧密的联系，为今后在新疆市场的深入发展奠定了坚实的基础。

在新疆这片充满活力与机遇的土地上，北新建材始终坚持以央企的责任担当，为当地经济社会发展贡献力量。未来，北新建材一体化事业部将继续秉承“绿色科技 品质生活”的企业使命，不断创新进取，以更优质的产品和服务，助力新疆建筑建材行业的高质量发展，为建设美丽新疆添砖加瓦。 





CARPOLY FOR YOUNG

北新嘉宝莉电商品牌年轻化升级

文/北新嘉宝莉

北新嘉宝莉电商品牌敏锐地捕捉到年轻人的需求，打破传统涂料品牌的固有形象，对电商品牌进行年轻化升级，以更加年轻、时尚的姿态，引领涂料消费潮流。



当下，Z世代蓄势崛起，他们的消费观念与行为模式正深刻地影响着市场的走向。年轻消费者更加注重个性化、体验感和社会价值，他们不仅追求产品的功能属性，更看重背后的品牌故事和文化内涵。

然而，在年轻人主流消费渠道——电商平台上，涂料品牌仍处于传统的竞争模式，高度内卷，同质化严重，难以抓

住年轻人的心。北新嘉宝莉电商品牌敏锐地捕捉到年轻人的需求，打破传统涂料品牌的固有形象，对电商品牌进行年轻化升级，以更加年轻、时尚的姿态，引领涂料消费潮流。

年轻人在选择品牌时，更愿意选择新锐、高级和不断焕新的品牌风格产品。他们希望品牌更“懂”他们，并提供

有情绪价值、深度互动以及文化内涵的活动。因此，品牌年轻化最重要的是获得年轻人心理层面的价值观、态度、生活方式的认同跟共鸣。

北新嘉宝莉电商从年轻人生活中洞察、提炼态度，并将其与品牌主张“装饰和保护我们热爱的世界”融合，提出了“CARPOLY FOR YOUNG”的电商品牌口号，并从视觉、语言上给用户带来新鲜感，向他们靠拢，实现年轻人群的长效渗透。

在1月的电商品牌升级发布会上，北新嘉宝莉为大家展示了本次品牌年轻化升级的具体内容。

01 视觉上的年轻化

在视觉设计上，北新嘉宝莉电商品牌进行了大胆的创新。我们创造了“CARPOLY年轻态瞬间”，灵感来源于年轻人的日常生活场景。

整体形象回归简约大气，光线自然明亮，给人一种充满活力、年轻简约、有





品质的氛围感。这种设计不仅突出了产品的使用场景，如墙面、木器家具等，营造出一种富有质感的生活片段。

02 语言风格上的年轻化

北新嘉宝莉电商品牌升级，不止停留于产品的功能属性，更是回应时代，在普世内核的洞悉之中，与受众达成精神的回响，因此，语言风格也是升级中重要一环。北新嘉宝莉电商品牌采用了年轻化、具有氛围感、简短的语句，用年轻人喜欢的表达方式，与他们进行更直接、更亲切的沟通。

通过这种语言风格，北新嘉宝莉不仅传递了产品的功能属性，更传递了积极向上的品牌价值观。

03 北新嘉宝莉电商年轻化升级 是涂料行业的一次锐意创新

创新的视觉设计和语言风格，打破了传统涂料品牌的固有形象，让北新嘉宝莉电商品牌形成了独特的差异化竞争力，这种升级不仅让北新嘉宝莉在电商平台上脱颖而出，更为品牌注入了新的活力和生命力。

升级后，北新嘉宝莉与年轻群体实现了同频共振，积累品牌好感的同时，通过塑造年轻的涂料品牌形象，成



功占领年轻消费者的认知, 进一步提升了电商销量, 促进了全渠道销售增长。这一战略不仅彰显了北新嘉宝莉的品牌实力, 也为涂料行业树立了新的标杆。

北新嘉宝莉电商的年轻化升级, 不仅是对市场趋势的敏锐把握, 更是对品牌未来发展的深远布局。未来, 北新嘉宝莉将继续坚持年轻化战略, 不断创新和突破, 为消费者提供更加优质的产品和服务, 引领涂料行业迈向更加美好的未来。 





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

《春到故城》 故城北新 孙雪



《泰山之春》 泰山石膏 李玉群



《春日·花影》 北新嘉宝莉 邢荟锦



《春趣》 大桥油漆 吴浩勤



《绽放》 梦牌新材料 吴霄



《俏枝头》北新防水广东基地 张玲莉

北新®石膏板 古韵新意续传奇

十二项全效指标

- 吸水率(10%)
- 具备防潮性能
- 遇火稳定性(60min)
- 净醛效率(90%)
- 净醛持久性(80%)
- 放射性(未检出)
- 纵向断裂荷载(420N)
- 横向断裂荷载(170N)
- 剪切力(295N)
- 握钉力(130N)
- 抗冲击(无裂纹)
- 平整度(极差 $\leq 0.2\text{mm}$)

蝶恋花

衣带渐宽终不悔
为伊消得人憔悴



龙的传人用龙牌
我们只是中国故事的传唱者

龙的传人用龙牌

北新®石膏板 风雅民俗再传承

冬至
传承

十二项全效指标

吸水率(10%)
具备防潮性能
遇火稳定性(60min)
净醛效率(90%)
净醛持久性(80%)
放射性(未检出)
纵向断裂荷载(420N)
横向断裂荷载(170N)
剪切力(295N)
握钉力(130N)
抗冲击(无裂纹)
平整度(极差 $\leq 0.2\text{mm}$)

邯郸驿里逢冬至
抱膝灯前影伴身

冬至数九日



泰山

“国潮”系列



印象泰山系列



敦煌系列



中國建材

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
板材十大品牌

品牌强国
自主品牌优选示范工程

TOP 500
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**



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



北新涂料
央企·信用·工业大奖



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

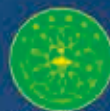
世界500强成员企业



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



装饰和保护 我们热爱的世界

Decorate and protect
the world we love

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。

2025

勇于探索 一往无前



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



全国质量奖

绿色科技 质量和信誉



花牌



泰山

北新防水®



北新涂料®





亚洲质量卓越奖



品质生活

我们永远的追求

M·1 梦牌®

嘉宝莉

北新建材
国际公司





中国建材

北新建材