

厘清乱象 规范秩序

从标准和组织机构双向发力保障智能锁产业高质量发展

□ 本报记者 陆俊

作为制锁行业中的新兴品类,智能锁在享受着快速发展的同时,也面临着价格战、无序竞争等市场乱象,不仅给消费者造成困扰,也给行业下一步的提升发展造成负面影响。而如今,伴随着行业两大活动的推进,这一乱象即将得到解决,行业有望进入规范有序发展时期。4月11日,由国家工业和信息化部批准立项,全国五金制品标准化技术委员会组织开办的《电子智能锁》行业标准制定工作正式启动;紧接着4月12日,中国五金制品协会制锁分会常务副会长等行业龙头企业共同启动换届筹备工作。两大活动从标准、组织机构共同入手,双管齐下,为树立行业门槛,厘清行业归属,规范行业发展奠定基础。

乱象阻碍行业发展

锁具是五金行业中最具代表性的传统又现代的产品。说其传统,是因为锁具行业历史悠久,自其诞生距今已历经数千年。改革开放之后,锁具产品逐步形成产业化,品种日益丰富,功能不断强大,持续满足着消费者的生活安全需求。锁具的现代则来自近年来的高速发展——伴随着IT技术、互联网、大数据的腾飞,传统锁具与智能技术展开了深度融合,并随之诞生出智能锁这一新兴品种,迅速发展起来。新兴品类具备两大特点,一是市场广阔,成长性;二是诞生时间短,生长较为野蛮,容易造成市场乱象。智能锁产品自出现以来,由于创新性强、智能化程度高、体量迅速增大,同时培育出一批具备较高生产制造水平的企业和一定市场影响力的品牌。但市场乱象也在发生,由于产业归属不清晰,缺乏权威的标准规范,企业也鱼龙混杂,导致智能锁行业仍然存在无



序竞争,恶意价格战的状况,不仅使规范经营,有意愿高质量长久发展的企业苦不堪言,而且会让消费者对产品本身产生疑惑,为行业带来极大的负面影响。行业企业普遍反映,这种行业乱象已严重阻碍了行业的发展,同时也存在误导消费市场的现象,亟待解决。

权威标准启动 划清行业归属

为了规范智能锁行业发展,日前,工业和信息化部批准《电子智能锁》行业标准的立项。项目委托全国五金制品标准化技术委员会组织开展,计划于2024年完成。

中国五金制品协会理事长张东立认为,由工业和信息化部批准立项,委托全国五金制品标准化技术委员会开展,标志着在国家层面进一步明确了对智能锁在锁具产品属于制造业,同时按照制造业分工,将其划分为五金制品行

业的事实。多年来,智能锁行业中进入的机构、单位多,成分复杂,给企业的发展和认知造成了极大困扰,而此次标准的批准立项到启动则明确了智能锁乃至锁具产品隶属关系进一步厘清,有利于理顺行业,规范有序发展。

行业标准《电子智能锁》项目获批准后,全国五金制品标准化技术委员会立即着手推进该项标准制定的工作计划,开始标准的前期准备工作,查询了国内外相关资料进行了认真研究,并对我国电子智能锁行业的发展现状及市场存在问题进行了调研,充分了解行业当前的技术水平和市场发展需求,牵头成立了行业标准起草工作组,并于4月11日在烟台召开了第一次工作会议。在会上,起草组专家本着对行业、对标准高度负责的精神,从行业实际需求出发,逐章逐节对《电子智能锁》标准内容进行了深入全面讨论,并对草稿提出了修改意见。

中国五金制品协会专职副理事长、全国五金制品标准化技术委员会秘书长柳润峰表示,《电子智能锁》行业标准的制定要科学、严谨,既要保证产品的安全性,也要确保指标的先进性、前瞻性,要在体现行业现有的发展水平的基础上,保障和引领智能锁产品的高质量发展。参编的企业和专家们将站在行业的高度上,求同存异地对这个标准进行认真细致的讨论论证,保质按时完成制定工作。

强化机构建设 发挥规范引领作用

组织架构建设也是规范行业秩序,建立良好行业生态的利器。锁具行业近年来发展变化较大,特别是智能锁产品从诞生到迭代升级,催生了一批新的企业、新的技术、新的模式,他们和传统企业共同推动着行业的发展壮大。而新的形势使原来的机构设置已不能完全满足当下的行业需求,启动换届工作迫在眉睫。4月12日,中国五金制品协会制锁分会换届第一次筹备会在烟台召开,会上就制锁分会换届的各项事宜展开了热烈透彻的讨论。

中国五金制品协会专职副理事长吕基英介绍了分会的历史沿革以及下一步将开展的各项任务。她提出,换届工作的启动有利于把业内优秀企业选入理事会,使分会凝聚力更强,影响力更大,从而更好地规范行业,做好服务工作。希望通过分会换届工作的逐项开展,让业内龙头企业承担起行业责任,做好各项筹备工作,为引导行业积极健康发展做出贡献。

换届工作得到了行业重点骨干企业的积极响应,二十余家重点骨干企业家及代表纷纷踊跃发言,为分会的下一步建设提出建议,同时对未来分会的发展和各项工作的推进表现出了极大的信心和期待。

定制家居谋变 新“四巨头”割据

2022是家居行业跌宕起伏的一年,上游房地产行业遇到诸多挑战,家居行业整体营收下滑。国家统计局数据显示,2022年规模以上家具制造业实现营收7624.1亿元,同比下降8.1%。

尽管行业大环境严峻,但从已发布年报的9大定制家居企业来看,业绩依然可观。其中,头部企业欧派家居、索菲亚、志邦家居营收、净利双增长;好莱客、我乐家居、皮阿诺、顶固集创4家企业净利润扭亏为盈;仅尚品宅配营收、净利均大幅下降,跌出前三。

同时,行业格局改写。志邦家居凭借53.89亿的营收进阶第一阵营,欧派家居、索菲亚、志邦家居和尚品宅配营收超过50亿,开启新的行业四巨头时代。

成绩的取得并不容易,索菲亚在年报里开宗明义,在过去的一年,我们时刻绷紧神经,无时无刻都在思考——如何脱困?如何破局?如何突围?欧派家居则表示,2022年是极其艰难的一年。尚品宅配的表述是,受房地产市场萎靡和居民预期消费信心不足等不利因素影响,公司生产经营受到前所未有的冲击。

欧派家居、索菲亚、志邦家居、尚品宅配,定制家居第一阵营的四家企业如何直面压力,在激烈的市场中调整战略并寻找新的业绩增长曲线?

第一阵营格局改写 开启“四巨头”时代

面对行业与市场的波动,欧派家居、索菲亚交出的答卷可圈可点。作为行业首个营收突破200亿大关的公司,2022年欧派家居维持增长势头,营收突破224亿元,增速9.97%;归母净利润约26.88亿元,同比微增0.86%。索菲亚2022年实现营收112.23亿元,同比增长7.84%;2022年归母净利润10.64亿元,同比增幅为768.28%。

欧派家居表示,2022年,公司营业收入增长通过拓渠道(与整装公司合作)销售、多品牌合作、跨品类销售实现,整体增速不局限于地产新房周期驱动,而是依靠自身战略周期推进发展。

索菲亚将营收、净利重回增长归因于“全渠道、多品牌、全品类”的战略布

局。此外,由于公司2021年计提大额资产减值准备,归母净利润基数低。因此,2022年归母净利润同比增幅较大。

尚品宅配2022年业绩预告显示,全年实现营业收入53.14亿元,下降27.31%;净利润4630万,同比下降48.49%。对于业绩变动,尚品宅配表示,报告期内,受房地产市场萎靡和居民预期消费信心不足等不利因素影响,公司生产经营受到前所未有的冲击。值得注意的是,志邦家居继2021年首次突破50亿营收规模,2022年实现营业收入53.89亿元,同比上涨4.58%;归属于上市公司股东的净利润5.36亿元,同比增长6.07%。连续9年营收、净利双增长。此外,首次在营收规模上实现了超越,从第四位晋级至第三位。

行业格局被改写。志邦家居凭借53.89亿的营收进阶第一阵营,欧派家居、索菲亚、志邦家居和尚品宅配营收超过50亿,成为新的行业“四巨头”。

衣柜橱柜行业业绩驱动引擎 木门成为新增增长点

2022年,欧派家居、索菲亚、志邦家居凭借头部优势,大力发展多品类的经营战略。并依靠衣柜橱柜“双引擎”驱动,实现整体业绩稳健增长。

据了解,以橱柜起家的欧派家居逐渐从橱柜向全屋产品延伸,形成了覆盖整体厨房、整体衣柜(全屋定制)、卫浴、门窗、软装、家具配套的全产品系。

从业绩来看,欧派家居实现200亿以上的营收,欧派衣柜应当首功。衣柜品类2017年营收仅32.96亿元,营收占比33.94%。2021年衣柜品类营收超百亿,营收占比53%。这一年,欧派家居成为橱柜、衣柜“双料冠军”。

2022年,欧派家居的衣柜以及配套品营收121.39亿元,同比增幅19.34%,仍保持着高速增长势头;橱柜类实现营收71.73亿元,同比下降4.73%;卫浴类营收10.35亿元,同比增长4.63%;木门类营收13.46亿元,同比增长8.85%。

索菲亚主要从事包括衣柜、橱柜、门窗、墙板、地板、家具、家电、卫浴等全屋家具的设计研发和生产销售。2022年,

索菲亚衣柜及配套产品贡献营收91.77亿元,同比增长10.98%,占总营收81.78%;橱柜及其配件贡献营收12.72亿元,占总营收11.34%;木门贡献营收4.34亿元,占总营收3.86%;其他主营业务营收1.79亿元,占总营收比1.6%。

志邦家居主营业务品类包括定制厨柜、定制衣柜、木门墙板和厨用电器,成品家居等整体家居产品。期内,定制厨柜营收27.37亿元,占主营业务收入比重50.78%,同比下滑6.73%;定制衣柜业务收入21.03亿元,占主营业务收入比重39.02%,同比增长19.49%;木门墙板块业务收入2.28亿元,占主营业务收入比重4.23%,同比增长34.17%。

志邦家居在2022年年报中表示,公司自2015年起由厨柜业务向衣柜业务拓展,衣柜业务体量不断提升,成为近年来重要的业绩增长点。

值得注意的是,定制家居头部企业木门新业态培育正在加速。其中,欧派家居、志邦家居木门类别增速分别为8.85%、34.17%。在定制家居行业,木门属于较大的品类,根据多家研究机构测算,木门整体市场规模超2000亿。伴随定制家居企业在木门领域渗透率的进一步提升,其市场空间还存在扩大的可能性。

“整家定制”战略深化 持续发力家装渠道

值得注意的是,2022年,定制家居头部企业年报中均多处提及“整家”战略。相比全屋定制仅围绕板材类产品提供空间方案,“整家定制”进一步拓展品类、做全案,成为企业寻找第二增长曲线的重要突破口之一。

欧派家居于2021年推出“整家定制”,2022年升级为“整家定制2.0”,包括“全屋大空间+柜门墙”,为消费者提供家居空间一体化设计、一站式购买、一揽子搞定的便利。欧派家居表示,作为整家业务行业龙头地位更加突显,更加稳固,整家定制是带动本期营业收入增长的主要引擎。

索菲亚于2021年11月跟进“整家战略”,2022年年报中透露,“整家”是

24批次电动晾衣架抽检不合格 不合格率为46.2%

不合格原因主要是企业对产品的电气安全标准不熟悉

本报讯 近日,市场监管总局通报2022年羽绒服装、电动晾衣架等19种产品质量国家监督抽查情况。其中,电动晾衣架抽查检验9个省(市)48家企业生产的52批次产品,发现24批次产品不合格,抽查不合格率为46.2%。

公开信息显示,此次抽查重点对电动晾衣架的输入功率和电流、对触及带电部件的防护、发热、工作温度下的泄漏电流和电气强度、耐潮湿等16个安全项目进行检验。发现不合格项目为电源连接和外部软线、接地措施、对触及带电部

件的防护、结构、输入功率和电流。经技术机构分析,不合格的原因主要是,企业对产品的电气安全标准不熟悉,产品外壳和电源线夹紧装置的结构设计不合理。此次抽查不合格产品生产单位包括

2022年行业关键词,已经成为家居行业目前炙手可热的业务之一,被称为“企业增收的法宝”。实行后装战略落地,有效推动客单价提升,后面将继续成为公司增长的主要动力之一。

2022年1月,尚品宅配宣布全面转型升级战略。公司表示,整装渠道会是家装实现规模经济发展的重要抓手,也会是尚品宅配未来十年的新增增长曲线。

在这一战略下,整装渠道的重要性凸显。加强与家装、整装公司的深度合作,成为定制家居企业2022年重要发力点之一。

行业内率先培育整装渠道业务的欧派家居在年报中指出,“行业呈现多品类、多品牌融合销售趋势,并逐渐成为行业主流与共识,定制家具行业公司已不再局限于销售单一的全屋定制柜类、软装等品类,而是向装修服务与产品融合销售方向拓展。”2022年,欧派家居通过渠道模式变革,与家装、整装公司的深度合作,将营销与获客流程前置,为客户提供涵盖家装、建材、家具、软装、电器等一站式全流程服务。

欧派家居搭建的全渠道体系中,整装渠道与零售渠道一同构成主干,工程、电商渠道为两翼,直营、外贸渠道为重要支撑。由此可见,整装渠道成为定制家居头部企业发展规划中的重要方向。

索菲亚在年报中指出,在全国范围通过推出较强的全国性展会开展合作,通过推出专属产品和价格体系,与零售渠道形成差异,从不同角度开拓市场,实现与家装企业的相互导流和合作共赢。截至2022年底,公司新渠道建设持续发力,整装渠道营业收入同比增长115.14%。

志邦家居则表示,在2022年进一步加强了对整装渠道和客户分析研究,针对性开发符合整装套系风格的套系化产品,通过与全国性大型整装企业战略合作,深化合作,树立标杆;摸索家装运营新模式,发布“超级帮”装企服务战略,打造总部、装企、加盟商共赢生态圈和差异化的竞争策略。

经济加速复苏,消费全面提振,2023定制家居业又将打开怎样的新局面,大可期待。(环球网)

□ 本报记者 陆俊

温州是我国改革开放以来经济快速发展的代表城市之一,以天宇锁业、五洲锁业、瓯海自行车锁厂(中立集团的前身)等为代表的温州民营锁业企业大批涌现,逐渐形成了我国最大的锁具产业基地,并发展成为最具温州地方特色的产业之一,经过行业人士的不懈努力,走上了一条快速发展的道路。

产业发展优势

锁具是我国五金制品行业的传统产业,温州是我国锁具生产的主要产业基地之一,现有“中国锁具之都”“中国锁具出口基地(温州)”“中国智能锁生产基地”“国家外贸转型升级基地(锁具)”等4张“国”字号名片,在当今经济全球一体化的大背景下,致力于锁具产业领域,积极推进温州锁具产业不断发展。

产品品种门类齐全。温州作为我国锁具生产主要产业基地之一,具备了完整的产品研发设计、机械加工制造、市场物流销售全产业链,相比国内其他锁具产业基地,温州锁具门类更广,产品涵盖机械门锁、智能门锁、交通锁、智能单车锁、公寓锁、工业柜锁、汽车中控锁、挂锁、密码锁等,国内外采购商采购锁具产品可“一站式”完成,可谓是在全国独一无二,温州锁具具有独特的可比优势和综合优势。

产品市场竞争力强。据不完全统计,全市锁具工业总产值从2016年(上次复评时间)的118亿元增长到2021年的164亿元,增长39%,年均增长近8%,产品在国内外享有盛誉,深受国内外客户青睐。从影响力上看,温州锁具产品款式新颖,价廉物美,且产品高、中、低档一应俱全。电商、代理商、经销商、专业市场等,线上线下竞相互动,各显神通,产品具有较强的市场竞争力。

产品品牌多质量好。温州锁具品牌众多,聚集着以“凯迪仕、威欧希(VOC)”为代表的智能门锁,以“中立、通用”为代表的交通锁,以“天宇、金凯”为代表的机械门锁,以“钟铮、一卡”为代表的工业柜门锁等国内一批锁具行业的知名企业。并率先设立了浙江凯迪仕智能锁研究院(省级企业研究院)、浙江中立集团有限公司实验室通过国家SNAS认证,有6家锁具企业获区级级政府质量奖,累计主导参与制(修)订国标、行标15项,起草制订“浙江制造”团体标准3项,创中国驰名商标、省著名商标、省知名商号、浙江名品、浙江出口名牌38个,获省级专利示范企业7家,市、区级专利示范企业26家。

产业发展举措

以科技为引领,加大技改研发投入。在政府的宏观调控下,引导市场朝着健康有序的方向发展,政府加大政策扶持力度,瓯海区政府与温州大学联合成立温州大学智能锁具研究院,创建浙江省智能锁具产业创新服务综合体,搭建公共服务平台,强链补链,解决产业共性难题。同时,出台产业扶持政策,支持和鼓励企业承担研发任务,强化知识产权保护,营造以科技引领,技术创新的氛围,注重产品质量,逐渐形成以技术优势和优质服务为核心的竞争能力,走出产业集群内企业间恶性竞争的局面,以市场为导向,加快产品结构调整。随着互联网信息技术快速发展,2015年以来,智能化的高端锁具产品需求以每年超过30%的速度增长,智能锁具产品已成为今后锁业新的增长点。

温州锁具企业以市场为导向,加大调整产品结构力度,逐步拓宽智能门锁、智能交通锁、智能工业柜门、智能密码锁等细分领域的智能锁具的占比和市场占有率,同时向高科技、高附加值的智能汽车锁领域拓展,并形成拥有自己的核心技术和专利,满足各层次、各行业的市场需求。

以品牌为纽带,创新营销服务模式。温州锁具行业经过30多年的健康发展,已经涌现出“凯迪仕”“通用”“威欧希”“中立”“金凯”“天宇”“钟铮”“一卡”等我国锁具行业的品牌企业,温州锁具形成了以龙头企业和品牌企业为核心,完善协作配套体系,拉长和完善产业链,不断探索和创新的营销服务模式。

制订标准,推广宣传“品字标”。加大“品字标”推广宣传力度,实施统一“亮标”活动,提升“品字标”品牌市场认可度、社会知晓度,鼓励企业参与国家和行业标准制定、修订,“浙江制造”标准提升工程。据了解,自1998年起,天宇集团、中立集团、通用锁具、凯迪仕实业、威欧希股份、欧德门控、华光锁业等10余家企业分别参与了国标、行标、“浙江制造”等18个标准的制、修订工作,扩大行业话语权。随着出口市场的拓展,企业自主品牌保护意识也有了提高,为了避免国际商标纠纷,通用锁具、中立集团、天宇工贸集团等企业先后在10多个国家进行了国际商标注册或认证。

公共服务,平台建设出成效。随着浙江省智能锁具产业创新服务综合体正式启用,一个以智能锁具产业转型升级为导向,重点围绕产品检测、标准咨询、成果转化、知识产权保护等公共服务平台的创建,实现了创新资源的集聚与共享,为锁具行业相关企业提供全产业链“一站式”服务,目前已有效解决各类技术问题389个。同时,浙瓯直播基地、温州(瓯海)直播产业园、温州学院直播学院、职院网红经济研究院等新平台、新模式的兴起,助推传统产业和新型业态的全新融合,有效促进“MCN+直播+产业”深度融合。

自办展会,集群效应显优势。温州现有五金企业2500多家,其中锁具企业600余家,主要生产各类锁具、五金拉手、装饰五金、家居五金、水暖卫浴等产品,年销售超过300亿元,有巨大的产业集群优势。为了提升温州区域品牌知名度,扩大温州五金锁具在全球的影响力,温州市五金商会、瓯海区智能安防产业协会在积极组团参展广州建博会、中国国际五金展、北京工博会等业内知名展会的同时,从2020年开始,温州市五金商会与温州德纳展览有限公司合作,决定于每年的5月28-30日,在温州国际会展中心定期举办中国(温州)国际五金智能锁具展览会,首届展会已于去年成功举办,吸引了众多国内外客商,展会取得了圆满成功,对行业的发展起到重要的推动作用,受到了业内人士和各级政府部门的高度关注。

产业未来规划

未来,温州将打造智能锁具产业生态圈,发挥温州锁具产业基础优势,积极推进瓯海智能锁具小微园和智能锁具一条街建设,培育形成覆盖智能锁具加工制造、研发设计、品牌营销等智能锁具全产业链集群,再造智能锁具产业新活力、新优势。

逆势突围抢占国内外市场。统筹抓好稳外贸扩内需两篇大文章,全力稳住国内市场基本盘,同时,要抢抓市场格局调整窗口期,通过产品研发、营销模式创新等方式,积极开拓国际市场。要及时抢占国内消费升级带来的市场新空间,推进互联网在智能锁具产业上的深度广泛应用,紧抓直播营销,网红带货的风口,利用天猫、拼多多、淘宝、京东等电商平台开设品牌旗舰店,常态化开展网红直播营销活动。同时依托市场采购等新型贸易方式以及跨境电商综合发展试验区、综合保税区等平台,支持智能锁具外贸企业扩大国际营销网络覆盖面,拓宽国际市场。

未来温州将积极探索政府支持、企业引导、多方参与共建的商业模式,加大品牌宣传与推广力度,打响“中国锁都”“中国智能锁生产基地”区域品牌。

多维度提升区域品牌影响 中国锁具之都浙江温州走出特色优势产业发展之路

公告栏

重庆市开州区铁桥镇双桥街88号刘奉彪,因受理期间与被告刘奉彪达成和解,原告刘奉彪撤回诉讼请求,本院于2023年01月14日裁定准许原告刘奉彪撤回起诉,案件受理费56元,由原告刘奉彪负担。自本判决生效之日起十日内,由被告刘奉彪支付案件受理费1200元,由被告刘奉彪负担。自本判决生效之日起十日内,由被告刘奉彪支付案件受理费1200元,由被告刘奉彪负担。如不服本判决,可在判决书送达之日起十五日内,向本院递交上诉状,并按对方当事人的人数提出副本,上诉于重庆市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。特此公告。

重庆市开州区铁桥镇天安村6组73号张正顺,因受理期间与被告张正顺达成和解,原告张正顺撤回诉讼请求,本院于2023年01月14日裁定准许原告张正顺撤回起诉,案件受理费56元,由原告张正顺负担。自本判决生效之日起十日内,由被告张正顺支付案件受理费1200元,由被告张正顺负担。如不服本判决,可在判决书送达之日起十五日内,向本院递交上诉状,并按对方当事人的人数提出副本,上诉于重庆市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。特此公告。

重庆市开州区铁桥镇正街128号附1号蒋光强,因受理期间与被告蒋光强达成和解,原告蒋光强撤回诉讼请求,本院于2023年01月14日裁定准许原告蒋光强撤回起诉,案件受理费56元,由原告蒋光强负担。自本判决生效之日起十日内,由被告蒋光强支付案件受理费1200元,由被告蒋光强负担。如不服本判决,可在判决书送达之日起十五日内,向本院递交上诉状,并按对方当事人的人数提出副本,上诉于重庆市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。特此公告。

重庆市开州区铁桥镇双桥街88号刘奉彪,因受理期间与被告刘奉彪达成和解,原告刘奉彪撤回诉讼请求,本院于2023年01月14日裁定准许原告刘奉彪撤回起诉,案件受理费56元,由原告刘奉彪负担。自本判决生效之日起十日内,由被告刘奉彪支付案件受理费1200元,由被告刘奉彪负担。如不服本判决,可在判决书送达之日起十五日内,向本院递交上诉状,并按对方当事人的人数提出副本,上诉于重庆市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。特此公告。

重庆市开州区铁桥镇双桥街88号刘奉彪,因受理期间与被告刘奉彪达成和解,原告刘奉彪撤回诉讼请求,本院于2023年01月14日裁定准许原告刘奉彪撤回起诉,案件受理费56元,由原告刘奉彪负担。自本判决生效之日起十日内,由被告刘奉彪支付案件受理费1200元,由被告刘奉彪负担。如不服本判决,可在判决书送达之日起十五日内,向本院递交上诉状,并按对方当事人的人数提出副本,上诉于重庆市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。特此公告。