

朱仁义：圆梦晋江 从打工到创牌

本报记者 王云霏 张晋福

2024年对于固省建材有限公司董事长朱仁义来说,是充满希望的新起点。自1991年从安徽安庆老家来到晋江,他赤手空拳创出一番事业,在建材辅料领域崭露头角。如今,其位于磁灶的新厂项目正在火热建设中,待今年投产后,将实现产能、产效的极大提升,助力品牌跃升。



抢占市场空白

上世纪90年代的福建,处处是黄金。“沿海”“开放”“机会”……这些极具诱惑力的关键词吸引着许许多多内陆地区的人前来“淘金”,朱仁义也是其中的一员。他早就听说福建晋江是个生产鞋服的好地方,决定来闯一闯。

然而,1991年的晋江打工者众多,工作没有想象中那么容易寻找。一路辗转抵达晋江的朱仁义,起初三天毫无收获。因为无处落脚,夜里只能在甘蔗地里凑合着睡觉,天一亮再继续找工作。

第四天,他终于在一家鞋厂找到了一份做橡胶的工作。尽管当时车间的工作环境并不好,灰尘弥漫,噪音也很大,但当时年仅18岁的他十分好学,苦练技术,很快就能熟练地操作机器了。朱仁义是个知足常乐的人,从最初每个月赚300元开始,他很感恩能够自力更生,在工厂里一做就是8年,还与同为安徽老乡的妻子结识,喜结连理。

“当时工厂里大多数都是晋江人,但大家没有排外,对我非常友善。”回忆起最初打工的日子,朱仁义脸上泛起柔和的笑意。

在工厂积累了经验和一些积蓄后,朱仁义夫妻俩就有了创业的想法,开了几年饭店后,2004年,他们将目光瞄准了建材行业。

“当时我们老家有很多人都在外省做建材辅料,有一种放在砂浆里搅拌使用的‘砂浆王’,在市场上很受认可。”朱仁义在晋江工地走了一圈,发现还没有人使用这种产品,他马上回去认真学习技术和配方,回到晋江注册了公司。

尽管只是从一个小小的加工厂起步,但朱仁义很清楚,自己一定要打造自主品牌。因此,他果断注册了“固省”品牌,言简意赅,取“牢固又省钱”之意。就这样,没有员工和帮手,他们夫妻两人互相扶持着进入了建材行业。

购买原材料,按照配方进行搅拌、分装……“一包包”砂浆王就这样生产出来了。朱仁义带着产品跑工地,找施工方谈免费试用,现场教工人使用。“在‘砂浆王’之前,晋江工地一般都在水泥砂浆里添加红土,而我们这款外加剂相对于红土黏性可以提高30%,并且使用十分简单,只要按照比例添加,搅拌即可。”朱仁义介绍,加入“砂浆王”之后,水泥砂浆的沉淀会变慢,保水性提升,更有利于提高施工抹灰的效率。

因为过硬的品质,朱仁义的产品就在市场上掀起了热潮。从最初的到处推销,到许多工地上门求合作,仅仅用了半年的时间。

记者手记

团结徽商 扎根晋江

如今,朱仁义还有个广为人知的身份——晋江市安徽商会会长。“自2023年8月开始筹备,同年11月5日即举办成立大会,这也是‘晋江速度’。”朱仁义笑着说。

在朱仁义看来,当选商会会长既是一份荣誉,更意味着一份沉甸甸的责任。他希望能团结引领商会成员,加强晋江与安徽之间的交流合作,成为链接两地的重要桥梁和纽带。“商会一定要为会员企业提供更多服务和支撑,积极推动会员之间的资源共享和合作共赢,同时持续关注慈善公益事业,积极回馈社会。”在朱仁义的推动下,商会始终弘扬正能量,在去年甘肃、青海遭遇地震时,捐赠了50万元物资驰援灾区。

谈及晋江市安徽商会的发展计划,朱仁义表示,接下来最重要的工作之一就是推动“徽商产业园”的建设。据了解,该商会与麦动控股(福建)公司合作,开发占地108亩的工业厂房,待完工投用后,会员企业既满足标准化厂房的需求,也可以进行投资。“通过这个产业园,商会会员企业一定能形成集群效应,在晋江实现更好更快的发展。”朱仁义充满期待。

不断创新升级

“砂浆王”让朱仁义赚到了第一桶金,此后三年,省内乃至国内很多城市,都有了固省的代理商。在获得快速增长后,他没有沉浸在胜利的喜悦中,而是趁热打铁,考虑做产品的迭代升级,以及新产品的研发。

在晋江安居乐业

早在七八年前,朱仁义就有了购置土地办厂的想法,终于在去年选中了位于晋江磁灶的一块地,投资5000多万元,打算建设更加现代化、智能化的固省建材新厂房。

“我们后来研发的‘砂浆王中王’,从粉剂变成了水剂,添加更方便、性能更好;保温砂浆直接加水就可以使用,内含功能性的颗粒,可以为外墙保温,达到冬暖夏凉的效果;防水砂浆顾名思义,在铺砖之前使用这种材料,可以实现较好的防水效果……”提及这几年公司研发的产品,朱仁义如数家珍。

去年底,晋江市举行首批农村集体经营性建设用地入市项目签约发证仪式,现场颁发农村集体经营性建设用地使用权出让合同、乡村规划许可证、不动产权证书、建筑工程施工许可证,实现“交地即交证、拿地即开工”。巧合的是,固省建材正是第一个享受到“四证通办”的企业。

这几年,固省推出的瓷砖胶成为公司的“拳头产品”,相对于传统的水泥砂浆,瓷砖胶的黏性更强,老化速度更慢,在大型工厂项目和农村自建房等领域都被广泛使用。针对不同尺寸和规格的瓷砖产品,固省开发了三款瓷砖胶。

为了提高研发能力,早在2016年,固省就与福州大学进行产学研合作,共同开发

新产品。去年,朱仁义推动固省成立实验室,大力培养研发团队。

如今,固省的工厂大大升级,从原本的人工调制配方、搅拌,到现在的全自动控制,从上料到成品,只需要写入程序即可,成品还会通过机械手进行分拣和打包。固省的产品质量及性能在全国同行业中名列前茅,产品广泛适用于工业与民用建筑。

“真切感受到了晋江速度、晋江效率!如果一个证、一个证地办理,至少要三个半月到四个月的时间。‘四证同发’给我们带来很大的好处,今天拿证,今天开工建设,进度就提前了三个月”,朱仁义高兴地说。作为外地企业,他对晋江的营商环境举措感到非常满意,各个职能部门24小时保姆式服务,让他感觉很安心、很

放心。如今,朱仁义的兄弟姐妹都在晋江安居乐业,除了一年回老家三四次,其余时间都在晋江度过。“晋江是我的‘第二故乡’,在这里生活久了,回老家反而不习惯了。”在疫情防控期间,朱仁义主动带领工人去当志愿者,支持村里的疫情防控工作,他希望用自己的努力,守护好“第二故乡”。

邓武苟：争做行业头部企业

本报记者 蔡明宣 陈巧玲

创业至今,邓武苟的办公室里始终放着两张地图,一张是中国地图,一张是世界地图。从江西老家出来后,邓武苟先后到了福州、东莞,最后选择在晋江创业并成立福建润邦鞋业有限公司(以下简称:“润邦鞋业”)。

从打工者到工程师,从公司董事长到投资人,邓武苟一路未雨绸缪,步步为赢。他说,全球市场变化莫测,润邦将持续深耕拖鞋市场,以科技创新为核心,扎根晋江,放眼全球。



“把饭碗端在自己手上”

1995年,高中毕业的邓武苟怀揣着母亲向亲戚担保借来的300元路费外出打工,只身来到福州,应聘进了当时世界排名第二大的运动鞋类代工企业——清溪集团。

先是当了三个月的熟练工员工,而后在公司组织的一次储备干部招聘中,邓武苟顺利通过考试成为一名EVA材料生产管理者,从此与制鞋行业结下不解之缘。

工作中的邓武苟很喜欢琢磨事。他会主动去钻研全球制鞋新材料的走向,会利用周末时间到专业材料市场寻找新材料;还会习惯性地收集各种制鞋供应链的最新数据,从中帮助企业找到生产提效的方向……

5年多,邓武苟一次次被破格提升,从一线员工提拔到企业技术骨干,成为公司年轻的EVA材料工程师。在外人看来,彼时的他名利双收,既有不断向上的发展空间,也有过硬的专业技术,只要做好本职工作就可以早涝保收,走进人生舒适期。

然而,邓武苟却想“逆”着来,他洞察到了舒适圈外的“陷阱”。

“通过在全球知名代工厂上班,我惊讶地发现,整个行业在生产领域都是在给国外公司打工。当它们把最好的技术、材料和工艺给国外公司时,换取的却是不对等的企业利润。”面对这种畸形业态,邓武苟思考的是,要想改变就必须打破原来的模式。代工的舒适圈就像鸡蛋一样,从内打出来是一片新的世界,而如果从外打进去,则永远只能是一盘菜,甚至随时可能被市场抛弃,要想走出那种低端的状态,就要逼自己一把,把饭碗端在自己手上。

除了情怀,邓武苟更加理性。2000年左右,国内运动鞋行业开始兴起,以晋江为代表的运动品牌如雨后春笋般涌现。中国制鞋行业呈现两极现象,一边持续为国外品牌代工,一边自己创立品牌。

“那时候你可以清晰地洞察到,国内制鞋行业将迎来一个大发展,而制鞋所需的EVA材料,将是企业必需品。”看准时机的他,选择走出舒适期,开始从事EVA造粒加工。

记者手记

“晋江让我们安心创业”

“当初选择晋江,有鞋服供应链齐全的考量,也有晋江整体营商环境的考虑。”谈及选择晋江,来晋江创业的原因,邓武苟了然于心。

在他的认知里,企业是在政府这片土壤里成长的,以前政府是一种放养式的模式,任企业在市场中随意折腾“野蛮生长”,折腾好了企业就做起来,折腾不好,企业就倒闭甚至可能违法。

反之,晋江给予企业更多的帮助与支持。邓武苟给记者打了一个比方,晋江在帮扶企业方面,有像巡航导弹一样的“精准管服”,企业的合理诉求总能第一时间得到反馈。就比如,他们在发展过程中,需要扩充产能与置业拿地,政府相关部门积极介入,从旁协助润邦鞋业从出路的企业的中购买旧厂房,并在短时间内进行相应的手续处理,让外来创业者也可以在晋江安心置业创业。

“一伙人才能走得更远”

创业讲究“天时地利人和”,在邓武苟的商业认知里,牢牢把握行业发展趋势是“天时”,选择好的且适合自己创业的地方叫“地利”,与志同道合的一伙人一起干事叫“人和”。

从1995年离开家乡后,邓武苟先后到福州、东莞、晋江等地打工创业,在对不同市场的亲身体验后,2013年,最终选择在晋江“扎根安家”,创业开工厂。

之所以选择晋江,邓武苟发现晋江所处的地理位置符合海洋性经济的源点,海陆空交通十分便利,外可对接全球各主要市场经济体,内可销往全国各主要城市,可以满足企业不同发展阶段的需求。

“同时,晋江有刻在骨子里的爱拼会赢精神,这种精神促使我和团队要有不断拼搏向上的争先意识,要有在残酷的市场竞争环境中杀出血路的狼性斗志。”在邓武苟看来,只有充分的竞争,才能倒逼企业快速成长。这里的“倒逼”,不仅是企业业务层面的,还有来自人才与团队。

2013至2016年,鞋业材料发展迎来小高峰,随之而来的是激烈的市场竞争,邓武

苟深刻认识到,单纯的鞋材贸易已缺乏市场竞争力,企业要想更好地活下来,就必须向制鞋全产业链发展。

要继续扩大公司规模,人才是首要任务。这次邓武苟没有选择“单打独斗”,而是盛邀前同事王能杰一起合伙创业,成立如今的润邦鞋业。邓武苟说,一伙人才能走得更远。

“我擅长企业战略规划与材料创新,王能杰擅长工厂管理与业务拓展,我们两个刚好强强联合,才能把公司从原有的单一鞋材向全产业链发展。”擅长做企业战略规划的邓武苟深知,在充分竞争的行业中,拥有一个好的合伙人的意义。

事实证明,这样的人才策略是对的。从2016年创立润邦鞋业至今,润邦鞋业国内外业务双线齐增,从一个默默无闻的小工厂,成长为拥有8万平方米,专注生产各种EVA射出鞋,集研发、生产、销售为一体的综合型工厂,其客户涵盖斐乐、斯凯奇、GAP、冠军等国际知名品牌。

这种用人的思维也被写入“润邦鞋业”的员工手册里:一群人、一件事、一条心、一定行。

“往头部发展”

今年是润邦鞋业发展的第8个年头,在即将到来的第三个五年,邓武苟说,行业竞争要求润邦鞋业要往头部发展。

要如何成为对同行业的其他企业具有很深影响、号召力和一定示范、引领作用的企业,邓武苟的内心是笃定的,那就是专业与专注。

聚焦拖鞋赛道,润邦鞋业对外进行双渠道布局,对内进行拖鞋全产业链整合与数字化提升。

2019年,瞄准国内拖鞋市场的发展潜力,邓武苟投资成立了一家新公司:晋江诺一鞋业有限公司,核心聚焦国内拖鞋市场的业务开发与自主品牌的培育。

这家新成立的公司,除了邓武苟和王能杰,还引入了两个在设计、销售领域的专业人才。“一家企业要发展成为头部企业,优秀的人才始终排在第一位。”在他的战略规划中,润邦鞋业未来要成为一家集团公司,旗下的子公司每一个专业模块都由专业人士引领。

与激进的市场相比,邓武苟显然很谨慎。新成立的诺一鞋业一边拓展国内代工业务,一边进行自主品牌打造。只是邓武苟摒弃了“品牌等于LOGO”的造牌方式,反而通过不断与全球知名IP联名来提升品牌认知度。

稳步推进国内市场的同时,润邦鞋业也在积极谋划全球市场。

润邦鞋业2023年全年的出口量相比2022年翻了一番,其核心订单主要来自美国、英国、日本、德国等国家和地区。在行业普遍订单下滑的当下,润邦鞋业逆势上扬的背后,邓武苟总结为品质与创新。为了迎合不同客户的选品需求,润邦鞋业每月为客户打样100多款鞋子,除了拖鞋之外,润邦鞋业还持续拓展沙滩鞋、棉鞋、家居鞋等。

不仅限于产品创新,邓武苟还十分注重新材料的运用与研发。

邓武苟认为,企业的核心在于是否有生产力与创造力,能否壮大必然是取决于企业“内功”的深度和厚度。拖鞋的产业受EVA材料、成本、科技含量、产能、审美等多方因素制约,上下产业链如果把握在自己手上,就不会出现被市场“掐脖子”的情况。

提前谋划,不打无准备的仗。对于未来,邓武苟给润邦鞋业发展做了一个清晰的规划。

当前,润邦鞋业已经实现了集原材、设计、生产、加工、贸易等闭环建设,并于2022年完成前面厂房建设并已投产。2024年润邦鞋业计划新增20%的产能,同时推进第四期厂房建设,同步加大国内品牌的造牌力度。

当前,润邦鞋业在邓武苟的带领下,正一步步朝着拖鞋头部企业前进。

