



使命引领 创新驱动 善用平台 绩效务实 华东公司净利润逆势增长 32%

2020年,面对新冠肺炎疫情和充满不确定与挑战性的经营环境,华东公司积极落实党建引领学习践行,促落实、保方向,凝团队、打硬仗,履行“自我革新、止于至善”的北新精神,不断开拓创新、攻坚克难、团结奋斗。2020年实现经营业绩逆势增长,区域公司税后净利润首次突破5亿元,涌现出4个净利润过亿元的红色标杆基地,区域净利增幅达32%,区域报表销售额增长20.83%。

积极预判筹划应对,防疫和经营两手抓

2020年初,面对突如其来的新冠肺炎疫情,华东公司一方面严格落实公司总部和属地政府的防疫要求,在疫情初期即对产、供、销进行预判和筹划,在做好各基地防疫措施的同时,协调主管部门争取尽早复工复产;储备石膏、钢带资源,在做好订单跟进的同时,落实库存与供应的平衡,为市场恢复做好充分准备。在太仓二线改燃项目中充分优化执行,克服人员、材料等各方面困



难,与时间赛跑,高质高效一次成功改燃并顺利投产,保质保量达产,其中天然气折标单耗以及综合成本皆优于计划目标。在因疫情延误生产周期和不利环境下迎难而上,成功打造亿元净利润基地。财务团队积极组织下辖10余家公司与31家银行开展融资谈判,获得免担保

信用授信额度3.16亿元,为生产经营活动提供保障。营销团队在疫情期间及时调整线上线下工作模式,组织学习全产品体系,分享营销技巧;加强与经销商、装饰单位、地产开发商的业务交流,开展“云培训”;在无风险和低风险区域落实“早细精实”策略,掌控大量一

线业务资源,加强与一线客户项目经理、监理和材料采购员的联系,为全面复工复产后的恢复性增长奠定了坚实的业务基础。

华东公司积极参与战“疫”医院建设。在疫情期间,参与了余杭防疫隔离项目、昆山疾控中心项目、南通第六人民医院、安徽医科大学第四附属医院改造,充分利用公司的全产品优势,积极复工复产,支援医院援建及出口非洲佛得角大学新校区项目建设。

全面推进营销2.0,制高点战略引领战略营销

华东公司坚持落实制高点战略,充分利用技术及品牌优势,拿下一大批地标示范性项目。其中,杭州亚运奥体中心主场馆项目预计使用龙牌石膏板约10万平方米、龙骨500吨,龙牌漆、北新防水等协同产品同步应用;金华科技文化中心项目使用石膏板近4万平方米、龙骨60吨,荣获鲁班奖;苏南第一高楼苏州中南中心项目预计使用石膏板120万平方米、龙骨800吨; (下转7版)

敢梦敢当 砥砺前行

北方公司2020年净利润增长25%



2020年,是充满未知和挑战的一年。受疫情影响,北方公司市场尤其是北京市场复苏乏力。在公司总部的指导下,北方公司积极落实巡视整改的工作要求,全面调整经营策略,提升管理思路,加强团队建设,践行党建引领,最终实现净利润同比增长25%,圆满完成既定的利润指标。

风雨彩虹 无畏无惧

上半年,北方公司经营业绩受到疫情的不利影响。虽有风雨挑战,但北方公司以“宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来”的信念,精心谋划、蓄势发力。下半年实现净利润同比增幅60%。

7月,北方公司以“围绕基地打造核心利润区”为导向,成立了华北运营

区(涿州、故城、天津)、中原运营区(新乡)、东北运营区(铁岭)三大运营区。三大运营区按照经营部署稳扎稳打、坚决贯彻执行,实现众多历史性突破。

中原运营区以精干团队实现星火燎原之势,在2020年上半年净利润同比基本持平的情况下,7月制定了打造“新乡北新红色标杆”的目标。中原运营区团队上下一心、降耗降本,下半年净利润同比增幅95%。新乡北新管理口径净利润全年突破1亿元,实现红色标杆企业。

东北运营区实施新战术,提升自信心,在上半年净利润同比下降12%的情况下,下半年净利润同比增幅63%。铁岭分公司突破净利润4000万元体量的平台期,2020年实现报表口径净利润5482万元,实现六星标杆企业。

华北运营区充分挖掘和发挥多年积累的品牌优势和团队优势,发挥北京制高点和人才培训基地的重要作用,2020年下半年通过稳定价格体系,竞价生产,优化供应结构,有效降低了石膏板的综

合成本。在上半年净利润同比下降38%的情况下,下半年实现净利润同比增长63%,全年实现净利润14%的增幅。

聚焦一线,抢占制高点,全面推进营销2.0

2020年北方公司组建了9个战略业务部门,按照横向到边、纵向到底的要求,全面推进房地产公司、设计院、建筑总包、企业甲方、装饰公司、家装公司等战略客户各层级关系拓展与维护。

2020年,北方公司新签约战略客户53家,累计签约83家,组织推广会130余场,全年落地营业额近3000万元。龙牌独家中标首创地产;与北京市建筑装饰协会的21家副会长装饰单位全部签约,利用协会平台资源建立并加强与战略客户的合作关系;充分发挥总部资源优势,全面推进与央企、国企的战略合作,与中国船舶重工集团、京煤集团、国家机关事务管理局筹建民政部、中信建设均建立良好合作关系。

各运营区通过进一步细分区域、分兵把守, (下转7版)

新理念 新阶段 新格局

南方公司疫情之下净利润逆势增长 20%

01 厚积薄发 突破自我

2020年，面对新冠肺炎疫情突袭、市场环境和形势不容乐观，尤其所辖的湖北地区为疫情重灾区，市场复苏乏力的情况，南方公司按照中国建材、北新建材的指示，保持战略定力、瞄准既定目标，以巡视整改要求为指导，围绕推进“一体两翼、全球布局”及“制高点”战略部署，继续贯彻营销2.0转型升级，落实“价本利”“三精管理”“2422压减”等工作要求，经营思路、管理水平、党建文化及团队建设不断提升，经营业绩实现逆势增长。

上半年，南方公司的经营业绩受疫情影响严重，但下半年逆势上扬，净利润同比增幅达46%，全年净利润实现同比增幅20%（在2019年净利润增幅27%的基础上），不含湖北地区的净利润增幅达29%；应收周转在2019年提升33%的基础上进一步提升18%。标杆企业推进计划成果显著，肇庆北新利润破亿元，获评红色标杆企业；井冈山北新转固20个月即获评高新企业，净利润增幅达383%。



抗疫冲锋在前，为武汉加油



支援火神山医院建设



驰援武汉方舱医院建设

03 使命引领、创新驱动 党建引领企业发展

在公司党委的正确领导下，南方公司坚持学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想、党的十九大精神、党的十九届五中全会精神等，加强党支部组织建设、政治思想意识建设、党风廉政建设，促进党建和业务融合发展，党建、业务一本账管理水平再上新台阶。

在完成规定动作的基础上，打造党支部特色党建活动。湖北北新党支部有序开展防疫防控工作，武汉基地全体员工及家属无一人感染。战胜疫情后，两湖业务迅速重启，积极组织员工参加巴石基地红色教育活动、韶山红色教育等活动。肇庆北新党支部通过组织“学习叶挺独立团精神”活动，树立“攻坚克难”的团队文化，有效提升团队士气，达成红色目标。井冈山北新地处革命摇篮，文化底蕴深厚，通过组织党员干部积极参加东固党建活动、邀请吉安市委党校研究处处长讲授党课等不断创新党建教育形式。

群团工作持续提升。不断改善和提高员工福利待遇，打造“品质厨师打造优质食堂”工程，提高员工就餐满意度。组织北新8·28文化节技能竞赛、善用资源开放日、年度拓展训练活动、节日慰问等特色活动，丰富员工业余生活，增强团队凝聚力。

创新驱动发展。2020年，南方公司累计报送发明专利19项、实用新型专利13项，圆满完成公司任务。通过技术改造、工艺改进等工作，南方公司石膏板成本同比降低12%，为经营业绩提升做出重要贡献。电收尘、脱硝装置、脱硫塔等环保设备升级改造完成后，石膏板厂全部实现达标排放，进一步提升了安全环保管理水平，为生产提量保驾护航。

2020年，南方团队戮力同心，不负深情厚望，践行新理念，立足新阶段，开创新格局，在南方地区这片沃土上描绘出一幅绚丽多姿的画卷。2021年，南方公司将继续高歌猛进，加快产业布局，加快“石膏板+”业务布局，全面实现满产满销，全面席卷市场，全面实现营销2.0转变，助力北新建材“十四五”业务发展。

02 不忘初心 牢记使命

2020年，南方公司落实资源布局制高点，围绕基地辐射区域打造利润中心，建立两广运营区（肇庆）、闽赣运营区（井冈山）、两湖运营区（武汉），打造聚焦一线的产、供、销协调体系。运营区的成立有效促进了营销2.0的升级。全年新增战略客户52家，累计签约（新签和

续签）战略客户67家，实现全国落地营业额1.2亿元，覆盖工程项目807个，与厦门市建筑装饰协会17家会员企业集体签约，独家中标嘉里矿棉板系统项目，大幅提升终端客户品牌影响力。聚焦一线拓展市场，新签一级经销商85家，二级经销商625家，新增摆货119家。

两广打造“叶挺铁军”，业绩高歌猛进。两广运营区净利润在2019年增幅21%的基础上再增幅34%，石膏板销量在2019年增幅50%的基础上再增幅27%，轻钢龙骨在2019年增幅20%的基础上再增幅25%。两广运营区深圳区域石膏板销量在2019年增长

55%的基础上，2020年再增长65%，突破1000万平方米；龙骨销量在2020年增长70%，突破6000吨，堪称“深圳速度”。

传承红色精神，闽赣高速发展。闽赣运营区全年管理口径净利润增幅达45%。石膏板销量在2019年同比增长54%的基础上，2020年同比再增长30%；龙骨销量在2019年同比增长62%基础上，2020年同比再增长16%。两年时间内，实现石膏板销量翻番，轻钢龙骨销量大幅增长88%。

勇担抗疫先锋，两湖砥砺前行。面对疫情，两湖运营区团队按照公司指示迅速成立抗疫突击队，战疫时刻显担当，紧急驰援武汉火神山医院、雷神山医院、光谷方舱医院、湖北省人民医院等21家抗疫医院建设。湖北北新被评为全国重点物资防控保障企业。



与厦门签约17家会员企业签约

西南公司高质量经营创造高增长业绩

2020年，西南公司扎实推进落实各项工作，践行北新建材“使命引领、创新驱动”党建文化，以高质量党建工作促高质量发展，深入贯彻“稳增长、重优化、抓改革、强党建”工作方针，坚持“价本利”经营理念，**净利润同比增长32%，石膏板销量同比增长14.2%，龙骨销量同比增长34.7%**。其中，广安北新实现净利润1.3亿元，再创红色标杆，连续三年排名公司第一！



成都天府国际机场项目

高质量经营创造高增长业绩

凝心聚力，业绩斐然

2020年，西南公司成功抵御了疫情对市场的冲击，全体党员干部凝心聚力，业绩斐然，圆满完成了公司总部下达的各项经营指标。净利润同比增长32.06%，净利润任务完成率104%，排名公司第一；营业收入同比增长17.79%；石膏板销量同比增长14.2%，轻钢龙骨销量同比增长34.7%；板骨配套率达5.46吨/万平方米，排名公司第一；石膏板平均单价均为7.99元/m²，并列公司第一；广安北新人均净利润113万元，排名公司第一。

营销2.0，抢占品牌制高点

2020年，西南公司新增一级渠道68家、二级渠道226家，新增门头及户外广告约350个、叉车车贴类广告400余个、一面墙展示120个。成功中标成都天府机场、成都天府国际会议中心、成都凤凰山体育中心、重庆京东方、昆明温德姆酒店、拉萨日喀则大剧院等制高点项目。

西南公司战略营销工作也取得突破，与四川华西装饰、重庆集美乙组、蓝光、金科、念咖商贸等装饰公司签署战略合作协议。金科地产、恒大地产品牌入库，全产业链营销取得成效。通过四川省装饰协会，多次在四川卫视《装世界》栏目中展示公司形象及产品宣传，打造了绿色、创新、美好的企业形象。

降本增效，精益化生产

2020年，西南公司石膏板和龙骨产量实现双增长。广安北新石膏板成本同比下降0.47元/平方米，开机率、合格率、投入产出率较去年有所提高；广安北新龙骨厂人均产量居公司首位。昆明北新石膏板成本较去年下降0.46元/平方米，开机率、合格率、投入产出率均大幅提高；昆明龙骨厂产量已超出设计产能，成本同比下降328元/吨。

绿色基地，增值服务

西南公司通过人员优化，三个分子公司基地均完成“50人工厂”“80人基地”建设。因安全环保工作业绩良好，广安北新荣获工信部颁发的“国家级绿色工

厂示范单位”称号。昆明北新转固两年即顺利通过高新企业申报及西部大开发退税批复。各基地组织各类安全消防环保等培训共计50余次，为公司安全生产保驾护航。

同时各基地做好增值服务工作，广安、昆明、西藏三个基地接待政府部门、战略客户80余次，展现央企形象，协助战略签约。2020年10月，国务院国资委管理局机关及系统2020年青年干部培训班一行32人莅临广安北新调研。管理局卞继祥副局长评价广安北新是一支年轻有活力，充满激情，有使命感、责任感的“国家队”，并勉励广安北新要勇创世界一流。

经营发展，提前筹划

广安北新多年连续满产满销，仍不能满足市场需求。2020年下半年，西南公司分别对四川江油、贵州桐梓等地进行新线建设调研，并形成初步规划；粉料及轻钢龙骨业务初步布局。

在人才梯队培养方面，西南公司举办了4场校园双选会，在西南科技大学、重庆工商大学、云南财经大学、四川轻化工学院举办多场校园宣讲会，并已与重庆工商大学签署就业实习基地战略合作协议。下半年，西南公司积极响应公司以单个基地为利润中心导向，通过岗位竞聘，严格执行个人报名、资格审查、结果公示等程序，聘用4人分别担任川渝利润中心、云贵利润中心的总经理、副总经理，为公司发展储备人才。

行了4次党课学习，组织各类党建学习13次，发展预备党员1人。昆明北新党支部组织召开了13次支委会、4次党员大会，进行了4次党课学习，组织各类党建学习12次，发展预备党员1人。2020年，在抗击疫情、复工复产、攻坚克难过程中，这些党员发挥了“战斗堡垒”作用，助推公司高质量发展。

西南公司各党支部坚持把纪律放在前面，严明党的政治纪律和政治规矩，强化管党治党主体责任和监督责任，不断完善党内监督体系，逐级落实责任，持之以恒落实中央八项规定精神。党支部书记做到“四个亲自”，党员干部、班子其他成员落实“一岗双责”，层层签订党风廉政建设责任书。倡导和坚持“亲清”文化，推动从严治党要求的深入落实。

巡视问题，立行立改

2020年7月以来，以国资委党委第四巡视组巡视中国建材为契机，西南公司所辖三个分子公司认真学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神，学习习近平总书记关于本企业、本行业的重要讲话指示批示精神，牢牢把握“问题定性要准、数据定量要真、典型事例要实、剖析原因要深”的要求，认真梳理问题，制定整改清单，明确整改要求，责任落实到人，2020年度必须完成项已全部整改完毕。

2020年，西南公司只争朝夕、不负韶华，秉承“用心履职、不偏不私”的履职规范和“自我革新、止于至善”的北新精神，圆满完成各项经营指标。2021年，征途漫漫，西南公司将创造出更加靓丽的业绩。



龙牌石膏板、轻钢龙骨服务成都天府国际机场项目

高质量党建促高质量发展

疫情期间，西南公司向重庆巫山医院积极捐赠石膏板产品，为抗疫添砖加瓦，贡献力量。昆明北新连续两年参加中国建材集团组织的七彩课堂活动，为贫困山区的学生们授课，让学生们在“德智体美劳”方面全方位得到提升。广安北新为前锋小学的品学兼优的学生和贫困学生送去了各类学习文具，展现了央企的社会责任感。

2020年，广安北新党支部组织共召开了12次支委会、4次党员大会，进



与华西装饰签署战略合作协议

战疫情 稳增长

西北公司的“疫”年发展之路

2020年，新冠肺炎疫情打乱了全球经济原有的发展节奏和正常的社会生活，让很多企业也感受到了前所未有的压力和危机。对此，西北公司危中见机，上下一心，推出多种销售举措，在第二季度便取得明显效果，经营业绩逐渐提升，圆满完成了公司总部下达的全年经营指标，**近三年净利润复合增长率达33.97%**。



● 提升党建质量，贯彻党建文化

西北公司陕西西北新党支部深入学习和贯彻党的十九大和十九届二中、三中、四中、五中全会精神以及习近平新时代中国特色社会主义思想，认真贯彻落实中央、国资委及公司党委的重大决策部署，贯彻“使命引领、创新驱动，打造世界级工业标杆”的党建文化。

2020年，陕西西北新共组织召开12次党支部会议，党支部书记讲授党课1次，制定学习清单1份，发展预备党员1人。

● 选人公开严谨，注重人才培养

西北公司始终严格执行公司选人用人制度。2020年，通过公开招聘的方式招聘新疆北新石膏板厂厂长职位。

在人才梯队培养方面，参加了西北地区20场网络双选会、4场校园双选会，并已与西安财经大学签署就业实习基地战略合作协议。

● 坚持问题导向，圆满完成巡视整改阶段工作

2020年，在巡视整改期间，西北公司对管理工作进行了细致梳理。按照中央巡视工作方针和国资委党委巡视工作要求，陕西西北新党支部牢牢把握“问题定性要准、数据定量要真、典型事例要实、剖析原因要深”的要求，强化问题导向，坚持眼睛向内，梳理和排查问题。按照巡视工作整改计划要求，2020年度整改目标任务已全面完成。

2020年，西北公司怀抱最大的热忱在广袤的西北大地上留下奋勇向前的脚印，镌刻下拼搏信心的样子。未来，西北人将继续以“自我革新、止于至善”的精神继续推动高质量发展，为把北新建材打造成世界级工业标杆做出更大贡献！

● 稳价增量，助力企业高质量发展

西北公司所辖的5个省份地域辽阔，人口集中。整体经济水平相对落后于国内其他地区，中低端产品在市场上占主导地位。特别是部分地区因疫情影响多次实行封闭管制，给产品销售带来了巨大影响。多重压力下，西北公司依然取得了长足进步，圆满完成了公司总部下达的各项经营指标。

2020年，西北公司营业收入超2亿元，净利润同比增长15%，近三年净利润复合增长率达33.97%。石膏板销量从成立之初的1000万平方米增长到1713万平方米，增幅达71.3%；轻钢龙骨销量由不到3800吨增长到近9000吨，增幅达137%。2020年，西北公司石膏板平均单价为7.99元/m²，位居公司首位。

● 落实营销2.0，抢占制高点工程

2020年，西北公司新增一级渠道31家、二级渠道64家，累计有一级渠道158家、二级渠道297家，新增样板间30间。在去年区域楼宇管项目几乎停滞的情况下，西北公司中标多个地标性工程，如西安高新第一中学、兰州首家希尔顿酒店、兰州大学第一人民医院、兰州鸿运金茂、西宁吾悦广场等。

为进一步做好营销2.0工作，2019年底，西北公司成立了战略营销部，选派销售经验丰富的团队骨干重点对接房地产商、装饰公司、行业协会等各类大客户资源。2020年，此项工作成效初显，目前已与48家房地产商进行合作，与60余

家装饰公司建立联系，并加入多家行业协会，形成对甲方、乙方、设计施工方全方位、立体式的公关。同时，通过对房地产商、装饰公司等进行公关工作，成功翻牌多个项目，入围采购清单。

● 渠道下沉，县乡开发保增量

2020年，在原有重点城市销售遭遇瓶颈之时，西北公司加大力度开发县乡市场：在甘肃区域，除全部覆盖14个地级市外，区域内69个有效区县也已全部成功开发，并建立了渠道，初步完成了甘肃地州区县市场的全覆盖，渠道网络进一步完善。在陕西区域，实现了对9个地级市的业务全覆盖，以及79个县中51个县的市场覆盖，县城覆盖率达65%，且均实现连续稳定发货。其中，安康市高端家装市场渠道铺货覆盖率达到70%，咸阳、渭南县城实现100%渠道覆盖。在青海区域，2020年石膏板销售量在2019年度33%增长率的基础上，实现90.6%的大幅增长。

● 降本增效，安全环保和纳税工作获肯定

石膏板陕西厂自2018年正式投产以来，降本增效成效

显著。富平龙骨厂在2018年投产以来即满产满销，目前各种规格型号龙骨达87个品种，满足了市场需求。

2020年9月，中央环保督察组视察陕西西北新，对陕西西北新在安全环保工作中的投入以及取得的成果给予了充分肯定。陕西西北新曾荣获工信部颁发的“国家级绿色工厂示范单位”称号，为富平当地首家高新企业。

2020年，陕西西北新在优惠政策方面取得突破性成果，实现多个首次：首次享受土地使用税、房产税减免，首次获得稳岗补贴，首次收到政府专项奖励资金。2020年9月，陕西西北新被评为“纳税先进企业”。

● 战“疫”不惧风险，体现央企担当

经过几年的努力，西北公司拥有了一支作风硬、肯吃苦、不畏难的年轻团队。2020年新冠肺炎疫情蔓延全球，这场没有硝烟的战“疫”考验着每个人。大年初二，公司开始驰援各地医院建设和改造项目。员工主动请缨，奔赴一线。西北公司在抗击新冠肺炎疫情中不惧风险，勇于担当，受到了西安市政府、宁夏住建厅以及兄弟单位的表扬。



抗疫在行动——支援宁夏医院建设



与天朗控股签署战略合作协议

一体化管理 区域化运营

北新防水集团实现首年业绩开门红

“

2020年是北新建材新40年的开局之年，是“一体两翼，全球布局”新发展战略实施的元年，也是北新建材防水业务完整经营的第一年。面对前所未有的新冠疫情和各种困难，完成了“三合一”管理整合，组建了北新防水集团，实现了业绩大幅增长，前三季度实现净利润超过4亿元；国家级苏州防水研究院加入，全国30个防水产业基地全面启动；在深圳成功召开北新防水大会；荣获“2020年度中国建筑防水行业科学技术奖——工程技术奖（金禹奖）”等奖项；中标雄安启动区128项目、深圳首条超大直径海底隧道以及一系列重大客户和重点工程……



跃居 中国防水行业领军企业

2020年，北新建材以北新禹王系、北新蜀羊系、北新金拇指系防水公司为基础实施“三系合一”整合优化，组建北新防水集团，拥有全国十大防水产业基地，跃居中国防水行业领军企业。

北新防水集团实行“一体化管理+区域化运营”“小总部、大业务”“双线择优”三大原则。以“质量、技术、标准，生产、采购、营销，财务、人事、商务”九统一为原则实施一体化管理。弘扬企业家精神，发挥混合所有制“实力+活力”优势，防水创始人股东挂帅，又充分导入北新建材40年央企先进管理理念、融入央企优质资源，组建三大区域公司（东部区域公司、西部区域公司、中部区域公司），七大战区（东北大区、华北大区、华东大区、华南大区、西南大区、西北大区、中原大区）的战略业务单元架构，致力于打造既有各自优势和活力、又有整体协同和实力的航空母舰战斗集群。

高质量经营 逆势增长，实现业绩开门红

2020年，北新建材坚持高质量经营和发展，实现业绩和市值双增长，再创历史新高。2020年，北新防水集团以“区域龙头”战略快速布局，扎实推进管理整合，实现精彩开局；克服疫情防控、业务拓展、年底限产等多重困难，实现业绩开门红。2020年前三季度便实现归母净利润4亿元。

责任担当 驰援“战疫”医院

2020年，面对突如其来的新冠肺炎疫情，北新防水集团闻令而动，逆行出征、勇当先行，克服工期紧、任务重、人员少、物资运输等困难，先后捐赠援建武汉火神山医院、雷神山医院、西安公共卫生中心、郑州“小汤山”医院、南充应急传染病医院等战“疫”医院建设工程，为战胜疫情争取时间，提供硬件保障。

北新防水坚决把党中央、国务院决策部署落实到位，在切实做好疫情防控同时，以多种方式支援新冠肺炎抗疫工作、有序推进企业复工复产，真正做到疫情防控和生产销售“两手抓”和“两不误”，充分体现了北新防水作为央企应有的责任与担当。北新防水集团被授予“建筑防水行业支援新冠肺炎抗疫工作先进集体”荣誉称号。

全面启动 “一体两翼”坚定前行

2020年，在中国建材集团和中国建筑防水协会的大力支持下，唯一国家级苏州防水科学研究院加入北新建材，全国30个世界一流防水产业基地全面启动。作为北新建材防水产业的中央研究院，苏州防水科学研究院将把服务国家战略、成为行业平台、打造创新高地作为三大定位。

技术创新 打造防水技术高地，助力行业发展

2020年，北新防水集团共推出自主

研发的4款新产品，其中 α -硅烷聚合物改性防水涂料、聚天门冬氨酸酯防水涂料达到国际先进水平，抗流挂聚氨酯防水涂料、水性聚氨酯防水涂料达到国内先进水平。北新防水凭借“常温非固化橡胶沥青防水涂料”与“新型低烟环保非固化橡胶沥青防水涂料”荣获中国防水展“优秀新产品”奖；凭借参建工程浙商银行大厦沈阳分行项目荣获金禹奖金奖，西部国际金融中心2号楼项目荣获金禹奖银奖；凭借“抗流挂聚氨酯”防水涂料荣获“科技进步奖”金奖；入选优质工程防水材料与技术白皮书。

2020年，首届“北新防水杯”全国建筑防水行业（防水工）职业技能大赛开赛，北新防水集团建筑防水行业职业技能培训基地正式授牌。北新防水集团高度重视防水专业人才的培养，尤其是对职业技能人才、创新型人才的培养。（江西基地）建筑防水行业职业技能培训基地具备高分子类防水卷材、改性沥青类防水卷材、防水涂料等三大类防水材料的实操演示、训练的条件和能力，将定期邀请国内外优秀的防水行业专业技术人员为区域技术人员开展有针对性的培训和指导，注重培养防水施工技术人才的动手及现场实战能力，助力提升防水行业整体水平。

深入推进营销2.0 签约战略客户110家

北新防水集团的实力获得市场认可，与平舆县建筑防水协会、中铁建设集团、祥源控股、中铁八局、巴基斯坦Descon工程有限公司等众多头部地产企业、央企总包、行业客户建立了战略合作伙伴关系，产品与服务深受客户好评。2020年签约战略客户110家，其中房地产业客户89家、总包企业客户14家、行业客户7家。

2020年，北新防水集团中标基础设施项目35个，包含雄安启动区128项目、深圳首条超大直径海底隧道、印度尼西亚华越项目、雅万高铁防水板项目、非洲乌干达伊辛巴水电站等一系列国内外重点工程。

2020年，北新防水大会在深圳召开，来自全国各大行业协会、建设单位、设计单位、总包、监理单位及防水企业相关代表共500余人齐聚深圳，共襄盛举。会上举行了北新防水首批经销商授牌仪式。

品牌建设 斩获多项殊荣，展会全新亮相

2020年，北新防水入选了中国绿色

建筑优选供应商防水类前二、2020中国房地产开发企业500强首选供应商·防水材料类第三位，荣获2020年度防水行业品牌盛会“工程防水影响力品牌”和三项“防水材料创新解决方案”专项大奖，中国房地产产业链战略诚信创新企业（防水行业唯一获评企业）、中国建筑防水企业10强等多项殊荣。

2020年9月10日—12日，北新防水亮相第四届雄安城市建设及绿色建筑博览会暨第四届雄安装配式建筑及绿色建材展览会，荣获2020中国绿色建材“最具推广应用奖”，这是北新防水集团成立以来的首次亮相。10月28日，北新防水亮相由中国建筑防水协会主办的第18届中国国际屋面和建筑防水技术展览会；11月25日—27日，北新防水参展由联合国人居署、上海市住房和城乡建设管理委员会主办、上海市绿色建筑协会承办、上海世界城市日事务协调中心协办的2020上海国际城市与建筑博览会。

文化与传承 首次参加北新8·28文化节

2020年8月28日，北新8·28文化节在北新建材总部、全国石膏板生产基地和防水基地隆重举行，这是北新防水集团成立后的第一个北新8·28文化节。北新防水集团三大区域公司、十大基地围绕“健康、快乐、幸福”的主题开展了叉车比赛、防水技能比拼及趣味运动等文化活动，展现了北新斗志昂扬、顽强拼搏的精神风貌，传承和弘扬了“敬业爱岗、绩效为荣、创新发展、以人为本”的北新传统文化，“用心履职、不偏不私”的履职规范，“自我革新、止于至善”的北新精神。

扬帆前行 开启第二轮防水产业全国重组和产业布局

2021年2月8日，北新建材发布公告，北新建材联合重组上海台安实业集团有限公司，中国建筑防水协会副会长何家旭担任执行总经理。上海台安加入北新建材标志着北新建材第二轮防水业务战略重组和全国布局拉开帷幕，全面推进北新防水30家防水基地战略布局。通过多方比选和真诚沟通，将有团队、有口碑、有品牌、有技术、有品质、有市场的区域龙头企业精准重组进入北新防水大家庭，共同打造全国领先的防水行业航空母舰战斗群，打造世界级高品质防水系统，解决普遍性房屋建筑和基础设施漏水难题。



一体两翼战略升级 涂料业务启动绽放

2020年是北新建材“一体两翼”新发展战略实施元年，也是龙牌涂料发展元年。公司将涂料业务从北新建材配套产品三级部门提升为一级部门战略业务单元，为涂料发展提供了有力保障。龙牌涂料全体干部员工转变思想、坚定信心、创新发展、团结奋进，贯彻落实集团“4335”指导原则和北新建材工作安排，圆满完成各项指标任务。

1 抗击疫情冲锋在前，经营业绩大幅增长

2020年初，新冠疫情突袭。龙牌涂料在大年初一接到北京小汤山医院的涂料需求后，紧急组织生产和发货，大年初二便将防霉抗菌环保涂料送至战“疫”医院——小汤山医院，是现场到货的首批物资，也是北新建材支援全国战“疫”医院建设的首批物资，获得项目各方高度认可。后又积极支援北京佑安医院等战“疫”医院建设。先后被中国涂料工业协会授予“中国涂料行业抗击新冠肺炎疫情防控工作

先进集体”，被中国建筑装饰装修材料协会授予“抗击新冠肺炎疫情优秀企业”。

2020年，龙牌涂料超额完成全年营收、利润、两金四款指标，应收账款为0。涂料销量同比增长11%；营业收入同比增长20%；净利润同比增长84%；存货周转率为13.1次，同比提高1.24；年底存货在年周转率高达13.1的情况下同比降低5.51%，完成了上级下达的经营指标。

2 制高点策略坚定不移，营销2.0深入推进

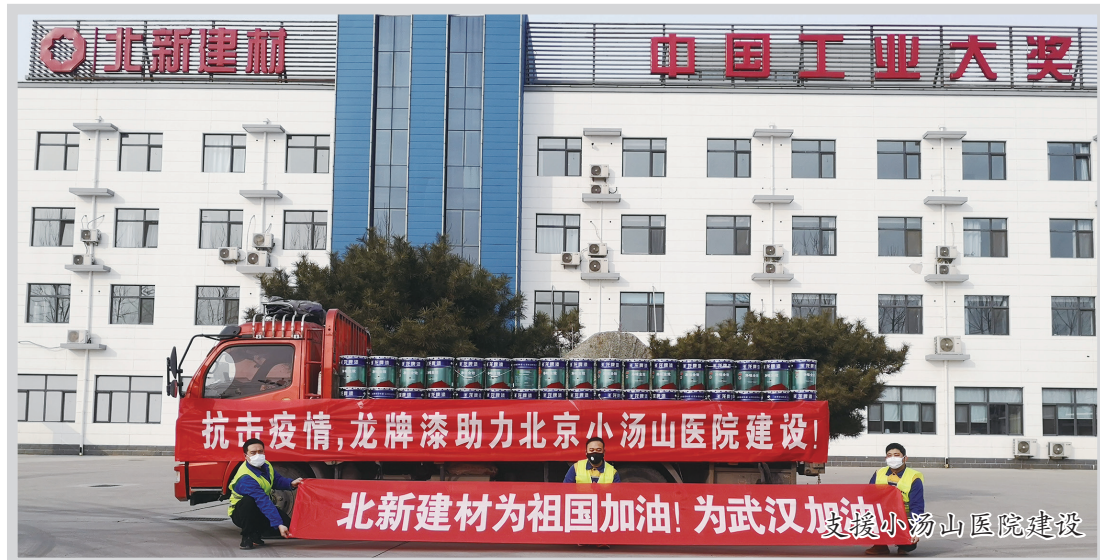
2020年，龙牌涂料继续贯彻制高点策略，紧抓制高点工程，打造高端品牌形象。自党的十八大以来，持续刷“靓”天安门城楼。2020年，中南海红墙修缮及28号院采用龙牌漆“天安门红”。国家冰雪项目训练科研基地、冰上项目训练基地、高山滑雪中心等冬奥会场馆全面使用龙牌涂料，累计用量达上百吨。杭州亚运会主体育馆项目全面选用龙牌漆。龙牌漆独家中标北京环球影城首寰酒店，无机涂料用量达1万桶。苹果贵安数据中心选用龙牌净味全效涂料。北京副中心东小营一期、二期项目选用龙牌赛石漆。北京副中心北京学校小学部、中学部选用龙牌内外墙涂料。

深入贯彻营销2.0，在房地产和央企国企等战略大客户合作上取得突破。与中粮大悦城、中石化（易捷）、上海地产集团、中建八局、中建五局、中铁建设、中国华电、未来城置

业公司等央企国企，与凯德置地、宝地资产、天鸿地产、京科地产、远洋地产、葛洲坝地产、星河湾等房地产公司，与住总集团、洪涛装饰、北京华邑等建筑装饰公司达成战略合作，并实现项目落地，大大提升龙牌涂料在头部企业的知名度。龙牌涂料成功入围雄安新区首批墙面涂料集采目录，产品质量和性能再获肯定。

深入贯彻营销2.0，开启电商零售新模式。2020年，龙牌涂料克服B2B业务限制，开启直播带货新模式，实现从“0”到“1”的突破。“双十一”首次直播带货1小时售出700桶涂料，观看人次近万次，获赞10万+。获得了中国建材集团党委副书记孙力实的关注和表扬，并委派相关兄弟企业来学习经验。中国建材集团微信公众号也进行了转载宣传。

加强内部协同，拓展涂料资源。一是与石膏板渠道融合发展，为石膏板专门确定了配套涂料，制定了专用政策和提成方案；试点强化县级市场开发。二是强化与防水业务的协同，通过营销团队及渠道资源共享，扩大涂料销售。三是强化与灯塔业务的协同融合，通过生产技术沟通交流、原材料采购对标共享、销售团队协同，实现资源共享。



3 科技研发创新驱动，战略布局蓄势待发

强化新品研发，着力品质提升。2020年，成功研发涂料界黑科技“自呼吸”无机环保涂料。该产品A级不燃、防霉抗菌、防潮透气。其原料来自天然矿物材料，生产加工时不会产生污染，使用中健康舒适，营造“零负担”的生态环境和居住环境。努力提升内墙高端产品性能和品质，将儿童房高端涂料贝贝漆耐擦洗次数提高至11万次，为业内最高，将净醛360的甲醛净化率提升至98.1%，为业内最高。

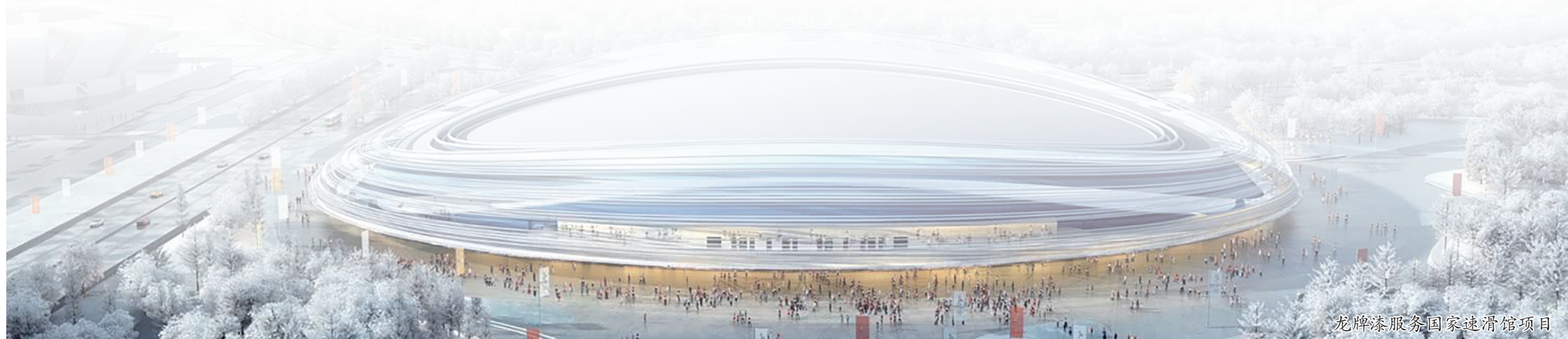
工厂进行升级改造，提升自动化及环保水平。涿州工厂完成5升小桶自动灌装码垛生产线建设，极大提高生产罐装效率（由360桶/时提升至900桶/时）和精度（误差由20g降至10g之内），同时大大降低了工人劳动强度。枣庄工厂新购置水包砂搅拌机，提升水包砂及水包水产能。下一步，将继续推进自动控制系统升级和环保升级改造，提升产能，提高效率。

着眼涂料未来发展，提升北新涂料的行业影响力。为加快北新涂料业务发展，与中国涂料工业协会

联合成立了中国涂料科学研究院，并签署战略合作协议。2020年，冠名了中国国际涂料大会微信直播；参加2020中国涂料高峰论坛暨防水行业高峰论坛，龙牌漆获得“墙面漆影响力品牌”；参加2020上海国际涂料博览会暨第二十届上海国际涂料展览会，荣获“中国涂料行业抗击新冠肺炎疫情防控工作先进集体”，龙牌涂料荣获“中国涂料行业低VOC含量涂料推广工作先进示范单位”。北新涂料在这些行业高端会议、论坛上陆续发声，大大提升了行业影响力。

着眼涂料未来发展，初步规划“十四五”涂料产能布局。在充分调研分析中国涂料行业现状的基础上，北新涂料初步制定了联合重组与自建并举的发展战略，建筑涂料与工业涂料同步发展，快速抢占资源高地、市场高地、成本洼地。

“十四五”期间，计划落实全国20个生产基地布局，规划产能300万吨，打造百亿级产值的中国涂料品牌领军企业。



使命引领 创新驱动 善用平台 绩效务实

华东公司净利润逆势增长 32%

(上接1版)苏州金融商务广场作为商务办公、高端商业、品质居住一体的金融集聚高地,预计使用石膏板35万平方米、龙骨420吨;阿里云项目预计使用石膏板41万平方米、龙骨500吨;杭州之江实验室项目应用龙牌龙骨系统、矿棉板、穿孔吸声板等产品,预计使用石膏板28万平方米、龙骨400吨;上海百汇医院项目预计使用净醛板15万平方米、龙骨300吨;上海浦东图书馆东馆项目预计使用石膏板9万平方米、龙骨150吨;上海浦东足球场项目预计使用石膏板3万平方米、龙骨10吨;日照喜来登酒店项目使用龙牌耐潮、耐水石膏板10万平方米,龙骨150吨。作为杭州新地标的杭州之门大量应用定尺造型龙骨。在该项目的前期设计阶段,华东公司的技术营销团队便介入了。

华东公司通过上海住建委、绿建协会,加大与上海国资系统陆开发集团、临港集团、漕河泾开发集团及张江开发集团四大运营企业的战略交流合作。充分利用华东五省房地产协会、装饰公司 and 设计院等行业协会副会长平台资源,做势做实,最终行业合作客户落地198家,实现落地销售石膏板2524万平方米、龙骨2103吨。一线“三精管理”落地,五大营销及生产团队均实现突破性增长。其中,淮海石膏板销量增长23.04%、

龙骨销量增长42.43%;苏通石膏板销量增长26.87%、龙骨销量增长56.47%;杭州石膏板销量增长11.81%,龙骨大区销量为13724吨,居全国第一,增幅为89.24%;浙东石膏板销量增长10.53%、龙骨销量增长93.96%;苏中石膏板销量增长11.99%、龙骨销量增长53.94%。淮南、嘉兴、宁波、枣庄、青钢基地均实现净利润大幅增长。

深化落实“三精管理”,生产经营亮点纷呈

2020年,华东公司石膏板产量达15613.78万平方米,在镇江、太仓、淮南陆续停产进行环保及升级改造的情况下,仍实现石膏板产能增长。其中,淮南北新石膏板工厂实现产能近3800万平方米,在公司所有工厂中单线产量最高。华东公司轻钢龙骨产量达78841.19吨,销量为81056.99吨,实现产销两旺。

在新产品研发和投入方面,高级耐火板性能指标检测从123min提高至167min,耐火性能增加35.77%;新产品金刚板实现当年量产、推广和应用,大量应用于杭州融创首创运河项目,其高强度防腐、高耐火,实现了对木工板、阻燃板性能的替代。

华东公司结合实际积极探索管理创新,开展对核心利润区运营的优化探索,

把以淮南北新为中心的营运区作为试点进行产销协调全面预算管理。通过每月对存货的梳理,及时解决库龄较久或呆滞率较高的存货;将滚动预算的概念融入日常工作环节,协调产供销体系,优化成本服务市场的效率;落实预算责任分配定期对标,提高预算编制的达成准确率。淮南北新2020年实现净利润1.25亿元,成效显著。2021年,这一管理模式将在华东区域实施推广。

华东公司将太仓北新、镇江北新、淮南北新、平邑北新2020年高新技术企业申报作为年度重点工作。在总部财务部、精益生产部、企业管理部等相关部门的指导帮助,区域公司各单位的通力合作下,太仓北新、镇江北新、淮南北新、平邑北新全部顺利通过高新技术企业认定。镇江北新获评国家级绿色工厂,华东公司现有太仓北新、宁波北新、镇江北新3家工信部国家级绿色工厂。

在采购商务部及总部相关部门的专业指导支持下,顺利完成区域物流竞争性公开招投标。整体物流成本在2020年降低7%的基础上,2021年再降低5%以上,部分标段下降19%以上,为降本增利、市场竞争提供了经营改善支持。华东公司整体导入阿里平台进行公开招标采购备品、备件及办公用品,实现引入快、覆盖全、降本明显,节省率约为

16.91%。通过阿里网络公开拍卖公车,最大化曝光拍卖信息,市场化竞拍寻求最大价值,增值超过评估及原残值14%(截至2020年12月计提数据)。

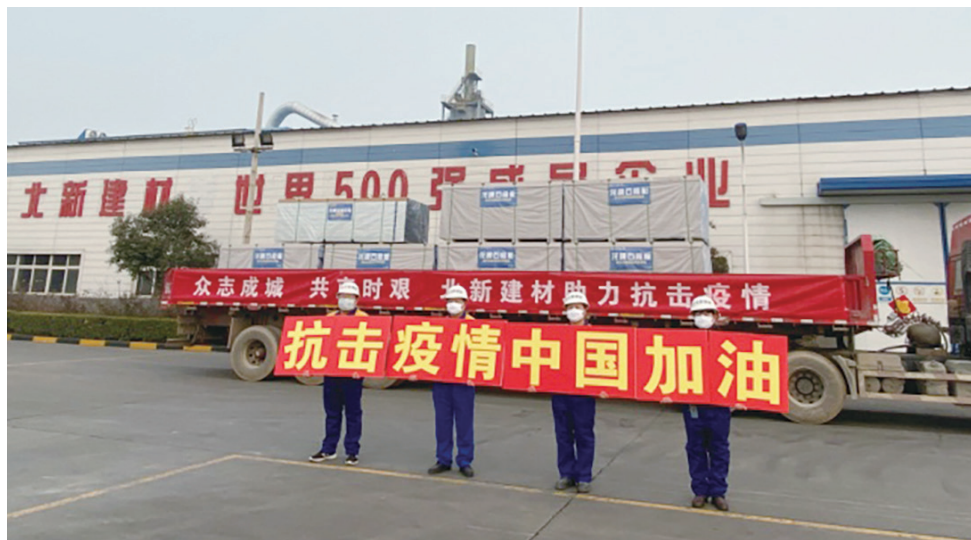
关怀一线员工,加大人才招聘和培养

华东公司加大对市场一线及各基地营销骨干及机电工艺人员的招聘和培养力度,实行机电、工艺双配置,加强安全、环保学习,加大人才储备;积极推进嘉兴员工宿舍改善,青钢生产办公室和宁海卫生间等设施改造,改善了员工办公住宿条件及生活工作环境;对员工子弟考升学进行奖励;探望和慰问患病员工;组织各基地员工、商家及家属参与北新8·28文化节系列活动,一起见证公司发展,与公司共同成长;关注职工群众反馈的食堂伙食、快餐菜品问题,积极改善,满足一线员工的需求,让他们感受到北新以人为本的企业文化。

2021年,华东公司将继续努力做好“早细精实”,积极应对各种挑战与机遇,力争经营业绩高位持续增长;在做好防水战略新业务整合的同时,保持主业稳健发展,并积极拓展和协同创新产品业务;助力北新建材“一体两翼、全球布局”战略的实施与拓展;实现企业、团队、员工的共同成长。

敢梦敢当 砥砺前行

北方公司2020年净利润增长25%



(上接1版)坚决落实执行涨价,严格价格管控,保障渠道利润,维护市场秩序,打造市场生态。

自7月起,北方公司共组织了17次市场开拓,涉及10个城市,拜访渠道2536家,成果显著:新增一级客户115家、二级客户906家,新增广告1632块。并通过新建展厅、一面墙、铺设宣传品、开展节日促销等活动,营造宣传氛围,提升品牌知名度。

全面服务区域制高点工程,

覆盖362个重点工程标志性项目,包括千年大计——雄安新区建设,冬奥工程——国家速滑馆项目、国家体育馆项目、张家口冬奥村项目、延庆冬奥村项目,天津平安泰达金融中心项目(天津地标),郑州国际金茂中心公寓项目(郑州新地标)等项目。

“使命引领、创新驱动”,落实党建业务融合

2020年,北方公司在“使

命引领、创新驱动”党建总品牌的统领下,以落实巡视整改促管理提升,以巡视工作方法及管理思路促长效发展,全面提升党建文化建设、团队建设及创新驱动能力建设。

2020年初,新冠肺炎疫情突发后,北方公司迅速成立抗疫突击队,凝心聚力,众志成城,全面落实各项驰援、供货任务。先后驰援北京小汤山康复医院、北京佑安医院、北京市人民医院、北京市第六医院、北京市延庆区医院、北京301医院等多家定点抗疫医院。从大年初二接到任务以来,北方公司抗疫突击队随时待命奔赴项目现场,全力配合院方解决技术、产品等问题,以实际行动落实上级领导交付的驰援供货任务,得到了院方及装饰公司的一致好评,充分发挥了抗疫先锋的模范作用。

在党支部基础建设方面,加强党支部政治思想教育建

设。按照“三会一课”要求组织学习。北方公司7个党支部共组织“三会一课”集中学习193次。学习内容包括习近平总书记系列重要讲话精神、党的十九大精神、十九届四中全会精神、十九届五中全会精神、中国建材专题学习、党章条例、生态文明建设相关要求等。持续加强党风廉政建设。全年开展党风廉政教育活动44次,同时利用微信、会议等多种渠道进行节前提醒、典型案例宣传,强化警示教育。加强机制建设,建立匹配运营区产销协调的授权监督体系,保障授权一线,充分发挥双线择优、竞价生产、竞价采购的优势,旨在将权力关在制度的笼子里。

坚持创新驱动,2020年北方公司共有专利任务38项,实际完成84项(其中,发明专利42项、实用新型专利42项)。产品研发、工艺

改进方面均取得较大突破,如涿州分公司的北新金刚高强纤维石膏板研发与生产项目、铁岭分公司单重5.0kg/m²以下超轻纸面石膏板研发项目、新乡北新基于罗克韦尔ControlLogix平台石膏板分切系统的开发与应用项目均取得突破。通过产销协调、技术改造、工艺改进,北方公司成本同比降低10%。

回首2020,乘风破浪会有时。展望2021,直挂云帆济沧海。2020年,北方公司团队在“听党指挥、作风优良、能打胜仗”的作战精神指导下,交出一份优异的业绩答卷。2021年,开局谋篇、看齐标杆,按照北新建材“十四五”规划目标,北方公司将开启加快推进产业布局及“石膏板+”业务的新征程,以“自定目标、自我考核、自我评价、自我实现”的工作要求,继续乘风破浪,扬帆远航!

深耕技术研发

全屋装配式事业部蓄势行业未来

发展装配式建筑是建造、装修方式的重大变革，有利于节约能源、减少施工污染、提升劳动生产率和质量安全水平。2020年，全屋装配式事业部在公司党委的正确领导下，深耕技术研发，强化技术创新，在实现装配式内装系统的征途上阔步前行。



全屋装配式系统化技术研发及应用初见成效

2020年，全屋装配式事业部完成了搭接式石膏板模块化墙体的工艺研发；同时研发实现了万能板墙体纯干法方式的快装工艺；优化确定了20多种断面规格的鲁班万能板安装配套的扣条，可实现工程上大规模使用；完成“全屋装配BIM设计系统”的全部搭建工作，同时将此成果作为技术推广的工具提供给中建一局装饰、珠江装饰等战略合作伙伴

进行试用。

专利申请数量再创新高

全屋装配式事业部研发团队在2020年共申报专利120项，在全公司发明专利申报中名列前茅。这些专利技术是装配式实践和探索的结晶，在实际施工中解决了之前难以逾越的难题，为今后的发展积累了先进的技术储备。

研发打磨优质产品，两大新品喜获殊荣

鲁班采暖万能板研发及高

隔声墙体研发荣获2020年度北新英雄榜“最佳技术创新奖”。鲁班采暖万能板作为革新产品，将装饰功能与采暖功能有机结合，完美体现了建筑功能一体化，开创了采暖的新方式。

71分贝北新金刚板超高隔声墙体的研发成功，刷新了清华大学隔声量测试的历史新高度，再次为解决超高噪声环境提供了有效的解决方案，开创了北新建材石膏板隔墙，以及建材行业隔声量里程碑式的新高度，再次体现了产品创新的

价值。

行业首创的鲁班万能板自动化生产线工艺装备持续升级

在原有万能板生产工艺基础上，又研发了万能板的自动翻板、切割、喷胶、产品保护膜贴覆等配套生产工艺，提高了产品质量及效率。同时完成嘉兴二线智能化工艺布局。

市场推广卓有成效

全年举行推广会超过百次，

与标准院、北京建工五建、合谊地产等建立了战略合作关系，北新鲁班装配式系统在国资委办公楼、中建科技办公楼、天津伊甸园等重点工程供货服务后，因效果超出预期而受到业主方的表扬。

新的征程，新的机遇，2021年全屋装配式事业部将持续提升产品技术的集成化水平，以技术创新为引擎，以引领装配式行业健康发展为己任，为社会提供一站式全空间模块化环保装配式内装解决方案。

国务院国有资产监督管理委员会机关服务中心

感谢信

中国建材集团有限公司：

岁末年初，一场来势汹汹的新型冠状病毒席卷全国，面对突如其来的疫情，委领导高度重视机关疫情防控工作，决定在办公区入口加装防疫通道。经机关服务中心考察，防疫通道选用了贵司所属企业北新集团建材股份有限公司（以下简称北新建材）的鲁班万能板等新型环保材料。由于时间紧、任务重，北新建材服务团队克服重重困难，积极组织项目深化设计、材料生产、现场施工等工作，短短10天就圆满完成防疫通道建设任务，得到了委领导的肯定和表扬。

在防疫通道建设完成后，北新建材又先后承接了部分会议室、办公室、机关文件交换站修缮改造项目的材料供应任务。项目采用鲁班万能板全屋装配式体系，改造后立马投入使用，通过材料创新解决了使用传统材料工期长、需要晾味等痛点，真正做到了即装即用，打造了绿色环保的办公环境，受到委领导表扬和广大干部职工一致好评。

在此，谨向贵司各级领导和北新建材服务团队的同志们表示衷心感谢！祝愿贵司各项工作蓬勃发展，事业蒸蒸日上！

2020年12月19日



欢迎扫码关注北新建材全媒体矩阵

关注我们，加入我们，人人都是小记者！

欢迎提供报道线索、文章、图片，共同传播企业讯息和文化，展现北新风采！

投稿邮箱：liushuwei@bnbm.com.cn

