

以非遗赋能彰显品牌硬实力

兔宝宝亮相广州定制家居展

3月27日至30日,第15届中国广州定制家居展览会在广州保利世贸博览馆举办,德华兔宝宝携全品类产品矩阵亮相1B09展位,以“材料创新+文化赋能”双轮驱动,展现品牌在产品创新、产业协同、设计赋能上的核心实力,成为展会焦点。

本次展会,兔宝宝坚守“为家深耕一张板”的企业根基,以“原创+生态”为核心,深挖东方非遗文化底蕴,将传统非遗技艺与现代轻奢理念深度融合。重点推出两大非遗主题系列产品:联动新品制造局打造巫溪嫁花非遗大师系列,深挖巴渝千年“花母子”纹样内涵,传递平安团圆的美好祈愿;依托福建大漆非遗研究成果推出七曜高定文化系列,以七曜主题译传统秩序美学,实现非遗从“殿堂艺术”到“百姓生活”的跨越。

产品方面,兔宝宝集中展示纯芯板等高端板材,涵盖搭配卡洛林软木系列,同时紧跟国家“好房子”建设标准,整合全球优质资源,携手OMGE、INOXA等意大利顶级五金品牌,构建“高端饰材+进口五金”全链路一体化解决方案,实现一站式服务,大幅提升定制家居品质与交付效率。

展会期间,兔宝宝同步举办系列配套活动,第十二届“兔宝宝杯”家居国际设计大赛正式启动,成为米兰设计周命题赛场,搭建起产教融合、国际交流的桥梁;HCC新品设计师交流推介会汇聚行



业精英,围绕非遗传承与设计创新展开深度对话。今后,企业将持续深耕板材研发与环保技术,坚守材料商核心优势,以开放生态链接优质资源,赋能产业链发展。此次展会,兔宝宝全面展现了

上市企业的责任与视野,未来将继续推进非遗与现代家居材料融合创新,推出更多兼具文化内涵、健康环保与实用功能的新品,助力家居行业向文化、品质化升级。

通讯员 潘利雯

双会聚力筑强基 推新赋能谋共赢

编者按: 春启新程,谋定而动。3月下旬,兔宝宝接连召开科技木经营峰会暨新品发布会、优菲代理商大会,以新品赋能、渠道协同、伙伴共赢为核心,锚定年度发展目标,凝聚上下游合力。两场大会既是复盘过往的总结会,更是向行业领军者迈进的战略部署,展现兔宝宝以创新驱动、品质筑基,引领家居行业绿色化、定制化升级的决心。

科技木经营峰会:聚势谋远创新局

3月21日,以“兔宝宝让家更好”为主题的2026兔宝宝科技木经营峰会暨新品发布会在德清召开。德华兔宝宝副总经理兼研究院院长詹先旭、科技木公司总经理吴云刚及核心管理团队,与全国近百名经销商代表齐聚,复盘成果、共绘发展蓝图。

詹先旭肯定2025年合作成绩,强调2026年是科技木深化市场布局、提升品牌势能的关键之年,号召全体伙伴同心协力推动品牌再上新台阶。科技木公司总经理助理李国忠系统阐述2026年度经营战略,为全年工作指明方向;华东、华南、华北区域经理分别结合区域市场特性,分享针对性增

长路径;科技木公司总经理助理徐伟良详细解读产能工艺生产端布局,为市场需求筑牢后勤根基。

会上,科技木全品类矩阵集中亮相,科技木公司总经理助理彭国青介绍了此次发布的新品在纹理设计、环保性能、适用场景的多重突破,适配家居定制、高端商装等领域,同时推出的新一代环保胶粘剂、防火抗菌装饰板产品,丰富了一站式家居材料解决方案。新品推广部负责人方华军从联动营销、终端支持、培训赋能等维度构建全流程推广体系,为终端门店和经销商伙伴提供全方位助力。

峰会同步举行新品订购签约仪式,洛舍、东莞

等核心区域经销商代表依次上台签约,现场新品订购签约金额再创新高,大会还表彰2025年度优秀经销商,颁发“金象奖”“金马奖”等荣誉,获奖代表分享的销售网络搭建、海外市场开拓等经验,为全场伙伴提供了可复制的市场发展范式。

吴云刚指出,企业将持续在技术创新、渠道拓展、服务升级精准发力,与经销商同频同心同行,推动兔宝宝科技木向行业领军品牌迈进。未来,兔宝宝将以品质为根基、以创新为引擎,引领行业向绿色化、定制化、智能化方向升级,为万千家庭打造更健康美好的家居生活空间。

通讯员 陆卓鹏

优菲代理商大会:凝心聚力启新程



3月26日,以“凝心聚力·共启新程”为主题的2026年度优菲代理商大会在德清召开。德华集团、德华兔宝宝董事长丁鸿敏,德华兔宝宝总经理陆利华,青岛裕丰汉唐木业有限公司总经理马春伟等领导,与全国代理商代表齐聚一堂,锚定年度目标,为优菲业务高质量发展筑牢根基。

会前,参会嘉宾参观了企业生产车间及企业

展厅,近距离感受制造实力与品牌底蕴,强化对品牌的信任与信心。会议聚焦业务协同展开深度探讨,优菲业务部负责人张卫星结合家居市场趋势,明确2026年度厂商合作方向、业绩目标与协同路径;工装运营公司副总经理贾焕亮详解产品优势及工装全链条运营体系,为代理商业务拓展提供专业支撑;五金运营中心副总监白雪龙从

选型、售后等维度,阐述五金对整家定制的赋能方案;工装运营公司总经理陈王昌强调,装配式部品业务是公司战略落地、产业升级的关键板块,关乎核心竞争力与长期发展质量,需全力守住并实现突破。

大会设立年度卓越贡献奖、优秀合作方等五大荣誉,对9家突出合作单位予以表彰。青岛、苏州、沈阳等地代表分享区域市场深耕、客户精细化运营经验,为全体代理商提供实战参考范式。

兔宝宝优菲工程板块顾问刘信南表示,兔宝宝依托完整产业链与双品牌优势,覆盖全品类赛道,可持续服务中高端项目与区域运营商。青岛裕丰汉唐马春伟总结厂商协同经验,从产品迭代、服务通道搭建、精准育商培训等维度,部署2026年协同重点,助力代理商转型。

德华兔宝宝总经理陆利华肯定2025年合作成果,鼓励全体人员与代理商把握“融合与博弈”核心逻辑,凝心聚力、抢抓机遇,以创新经营思路抢抓机遇,携手推动品牌高质量发展。

此次大会既是凝聚共识的交流会,也是谋篇布局的动员会。公司将秉持“厂商同心、共赢发展”理念,通过产品赋能、运营支持、经验共享等方式,与代理商构建深度绑定的命运共同体,共启发展新程。

通讯员 杜一文

德华简讯

3月25日,德清县委常委许哲峰一行来德华集团调研座谈。德华集团董事长丁鸿敏、总经理程树伟、副总经理章剑陪同。

丁鸿敏详细介绍了德华在绿色环保、智能制造等领域的突破与成果,分享了企业以创新驱动转型的发展路径。程树伟补充汇报了2025年集团各项业务稳健推进的态势,以及未来产业协同延伸的规划。许哲峰对德华坚持绿色发展、推动产业升级的举措给予充分肯定,他指出,环保与智能制造是家居建材行业的核心发展方向,鼓励企业持续深耕核心技术,强化品牌竞争力,并表示,县委、县政府将全力优化营商环境,助力企业持续发展。

德华集团将以此为契机,进一步强化创新驱动,加快数字化智能化转型步伐,主动融入地方发展大局,为德清县现代化产业体系建设贡献更多德华力量。

3月19日,临沂市委常委、秘书长、市高端板材和绿色智能家居产业链链长薛峰一行莅临德华,就木业发展、产业协同开展座谈。德华兔宝宝总经理陆利华、德华集团副总经理章剑等陪同。

陆利华对临沂市委、市政府长期以来的支持表示感谢。他指出,德华深耕木业多年,坚持品质为先、创新驱动,与临沂木业产业合作基础深厚,未来将继续依托临沂产业优势深化协同,积极参与当地木业升级,助力地方经济高质量发展。章剑随后详细介绍了德华发展历程、产业布局及核心业务情况。

薛峰高度评价了德华的品牌实力与品控体系,介绍了临沂木业产业升级规划及专项支持举措,并表示临沂作为国内重要木业集聚地,营商环境、产业链条、物流优势突出,市委、市政府将持续优化服务,推动政企实现更深层次互利共赢。

未来,双方将进一步发挥品牌、技术优势,携手推动木业产业向高端化、智能化、绿色化迈进,共谱政企合作共赢新篇章。

县委常委许哲峰率队调研德华集团

临沂市委常委薛峰莅临德华

德华在县总工会大会作经验交流

聚焦绿色智造与材料创新

兔宝宝四名博士后顺利出站

3月15日,德华兔宝宝国家级博士后科研工作站召开出站评审会,杨甜甜、邱健豪、付伟莲、宋亮亮四名博士后圆满完成研究任务,顺利出站。

此次评审会由来自浙江大学、南京林业大学、浙江工程设计有限公司等单位的7位专家组成评审组,对四人在站研究成果进行严格考评。四名博士后围绕行业绿色转型与技术升级核心需求开展攻关,研究覆盖木材功能化改良、生产污水治理、复合材料耐久性提升、环保胶黏剂开发等关键领域,成果在破解行业共性技术难题、推动产业可持续发展上展现出清晰应用前景。

其中,杨甜甜研发的无醛木材改性增强技术,为行业提供绿色产业化方案;邱健豪创新的板材加工污水协同治理与资源化技术,助力企业清洁生产;付伟莲揭示了湿热环境下FRP增强刨花板性能退化规律,为复合材料严苛环境应用提供理论支撑;宋亮亮聚焦环保胶黏剂开发,为新型生物基胶黏剂研究奠定基础。在站期间,四人累计主持国家级、省部级科研项目6项,发表高水平SCI论文8篇,申请及授权国家发明专利4件,完成新技术、新产品鉴定3项。



德清县人社局专技科科长姜旻充分肯定兔宝宝工作在产学研融合、服务地方产业升级中的标杆作用。德华兔宝宝副总经理兼研究院院

长詹先旭表示,公司将持续发挥博士后平台引领作用,攻克产业关键技术,为行业发展提供支撑,巩固家居建材产业全球竞争力。通讯员 陆燕凤

公司简讯

3月16日,兔宝宝(柬埔寨)地板公司在西哈努克港生产基地开展2025年度优秀表彰大会,表彰会由兔宝宝(柬埔寨)地板公司与兔宝宝企管部联合开展。

经多轮严格评审,一批海外一线标杆人物与集体脱颖而出:3名“6S标兵”以严苛标准筑牢车间管理根基,3名“质量标兵”以匠心维护兔宝宝东南亚品质口碑,1名“安全生产先进个人”成为工友信赖的防线,2名“优秀员工”以汗水诠释海外拓局担当,另有1个班组获评“质量工作先进班组”,彰显集体协作力量。获奖者依次登台领取荣誉证书与奖金,台下掌声雷动,满含对未来的期许。

兔宝宝(柬埔寨)地板公司总经理助理侯泽宣向获奖集体与个人致以祝贺,勉励获奖者发挥先锋模范作用,并号召全体员工以先进为榜样,深耕岗位,推动兔宝宝海外事业再上新台阶。未来,公司将以先进典型为指引,把奋斗热情转化为深耕海外的实际行动,为企业国际化战略贡献坚实力量。通讯员 王凯

兔宝宝(柬埔寨)地板公司开展表彰大会

难燃板公检模式获权威期刊刊发

近日,德华兔宝宝装饰新材股份有限公司作为第一完成单位撰写的《难燃板公检质量管理模式探析》论文,于3月15日在《品牌与标准化》期刊正式刊发,这是其六年难燃板公检实践的理论沉淀,为建材行业高质量转型提供可复制范本。

当前国内消防安全法规趋严,阻燃建材需求激增,但市场抽检显示难燃建材不合格率偏高。兔宝宝自2020年起试点难燃板工程现场公检,现已覆盖全国30余城并升级为“质量安全万里行”项目,构建“生产企业+行业协会+检测机构+

业主用户+媒体监督”多维共治架构,打破传统质量评价“既当运动员又当裁判员”的角色悖论,实现全链条监督。公检流程严格遵循“项目优选—现场随机抽样—标准化裁样—多方联合封样—实验室检测—数据公布”六道程序,已纳入ISO 9001体系,检测结果接近限值时自动触发风险预警,倒逼生产工艺持续优化。

依托该模式,兔宝宝难燃板性能显著提升:2024年难燃胶合板燃烧增长率指数、600秒总热释放量均值均优于国标B1级限值,烟气毒性达t1级;自主研发的“低烟防锈钢难燃胶合板”攻克产

烟高、金属件易腐蚀难题,甲醛释放量显著优于E0级标准;“火焰纹路溯源系统”为板材赋予唯一二维码,实现全生命周期质量追溯。

该模式已带动30余家同行引进先进生产线,推动难燃人造板行业整体质量提升。其公检数据被应用于杭州亚运村防火导则、医疗建筑防火规范编制及国标《难燃胶合板》修订,企业标准逐步转化为行业参考。未来,兔宝宝将持续以创新为引擎,引领建材行业构建合规、可追溯、共参与的质量监管新生态。

通讯员 辛江梅

凝心聚力 共启高质量发展新篇

兔宝宝持续深化市场战略布局

近日,从市场传来消息,兔宝宝湖北、江西、山东、东北、陕西、川渝及福建等区域销售公司分别开展了年度工作会议、经销商开年会议、家具厂新品推介暨客户答谢会等系列主题活动,以“深耕市场、赋能终端”为核心,全面复盘过往业绩,精准部署年度战略,深化厂商协同,为2026年区域市场高质量发展筑牢根基。

面对消费升级、渠道变革,各区域会议紧扣市场需求精准施策:湖北区域聚焦服务政策本地化与渠道深耕,通过广告投放优化与配套材料支持强化终端竞争力;江西区域通过经营复盘、多板块业务部署及仓储物流实地观摩,以标准化运

营流程赋能终端,明确区域深耕路径:山东销售公司汇聚31家经销商,围绕渠道运营、门店营建等专题分享,夯实终端运营能力;东北销售公司从战略规划到各渠道实操,政策支持全维度布局,重点强化家装、乡镇渠道拓展与数字化新零售探索;陕西销售公司聚焦新品推介,详解ENF级板材、五金等产品优势,宣导新零售模式,活动锁定销量超2000万;福建区域则围绕产品创新与定价策略,敲定功能性板材推广方案与年度销售目标,优化产品矩阵适配本地市场;川渝区域则以“决胜终端”为目标,拆解定制+、家装渠道全链路运营逻辑,结合本地消费趋势优化产品矩阵。

在产品与模式创新层面,公司各业务板块协同发力:产品推广部携颗粒板、纯芯板等创新产品矩阵及木素胶等环保辅料参加各区域会议,强化终端产品竞争力;定制+、家具厂等渠道运营中心分别解读专属模式,从选品策略、定价体系到渠道开发提供全周期赋能;商学院围绕团队能力进阶开展专题培训,为市场人才建设提供专业支撑。

系列会议是兔宝宝应对行业变革的系统性布局,通过深化厂商协同联动,从产品、渠道、服务、数字化多维度为经销商赋能,全面提升终端核心竞争力。未来,兔宝宝将携手全国经销商凝心聚力、攻坚克难,共同谱写品牌发展新篇章。

经销商风采

耿淞:与兔宝宝共筑区域标杆

在传统板材行业被贴上“老生意”标签的当下,90后兔宝宝南通经销商耿淞正以一场精彩的“三级跳”,重新定义新生代经销商的创新路径。从门店销售精英到工厂主,再到直播带货先锋,他用超前思维和敢为人先的行动力,在数字化浪潮中开辟出一片新天地。

2021年,耿淞带领团队创下南通兔宝宝板材销量历史新高,兔宝宝门店招商突破10家。这背后,是他对市场趋势的精准洞察:“单纯依赖线下门店难以突破,必须拥抱数字化。”他迅速组建鸿运整装团队,建立兔宝宝加工中心,实现从“卖板材”到“造精品”的转型。

作为新生代管理者,耿淞推崇科学系统的管理模式。每月全员业绩分析会雷打不动,复盘总结、优化策略,团队业务能力持续提升。在他的带领下,南通兔宝宝员工积极参与各类培训,强化专业素养,品牌影响力深入人心。紧跟国家精装房政策导向,耿淞依托兔宝宝平台,与南通远创东

越、远创尊悦等合作打造精装样板间,与家具厂广泛建立合作关系,并积极开发区域市场。他坚信:“未来市场拼的是整合力,大平台、大客户模式是必然趋势。”

不满足于中间商角色,耿淞投资建厂,打通供应链,实现从源头把控品质。他的直播间更成为连接消费者的新桥梁——摒弃枯燥讲解,生动呈现板材知识、家装干货、工厂实况和优惠福利,将线上流量转化为实际效益。“成功秘诀在于把握时机,从锻造团队开始,拓展市场、深挖渠道、提升服务。”耿淞表示,未来将继续扩展市场,提高覆盖率。他的锐气与魄力,不仅激活了传统行业,更展现了新一代经销商与时代同频共振的决心。

耿淞的故事,是兔宝宝经销商群体创新精神的缩影。他以“破圈”勇气,实现线上线下融合,提供一站式服务,成为行业转型的标杆。正如他所说:“只要坚定信心,跟上时代步伐,就能收获事业成果。”

通讯员 沈思聪



近日,德清本土上市企业兔宝宝正式入驻莫干山虞村广场的「莫干山下品牌集」。该品牌集合了德清本土优质品牌,兔宝宝品牌IP迅速成为游客打卡新宠,其背后是企业以高于国标的环保板材为核心竞争力的硬实力——此前,兔宝宝产品曾助力地信大会会址建设,彰显“德清制造”底气。

随着「莫干山下品牌集」携手世界地信之家拓展海外市场,兔宝宝借此窗口向世界传递出中国绿色家居名片,实现品牌输出与国际可持续发展潮流同频。同时,“兔宝宝环游中国季”已覆盖全国多城景点、商圈及交通枢纽,将“让家更好”的企业使命转化为陪伴式品牌共鸣。通讯员 姚钰青

情系西部教育 爱心点亮希望 德华帮扶瓮安四中结硕果

近日,德华集团收到贵州省瓮安第四中学的感谢信,字里行间满含全校师生的诚挚谢意,这是对企业践行社会责任、助力西部教育发展的高度肯定。

2025年,德华兔宝宝向瓮安四中捐赠总价值10万元的移动录播设备,补齐学校数字化教学硬件短板,为教育信息化建设注入强劲动力。捐赠至今,该设备已支撑学校完成60余节各类课程录制,常态化服务课堂实录、精品课打磨等教研工作。

依托设备赋能,教师信息化教学能力显著提升,多人在州、县级优质课大赛中获奖;学校教学质量稳居全州同级同类学校第一方阵,学生综合素质提升明显,在各级竞赛中屡获佳绩。此外,设备还通过教育联盟实现跨校课程共享、联合教研,带动周边兄弟学校共同发展,为区域乡村教育均衡发展贡献力量。

多年来,德华始终将担当、创新、奋斗、求真融入发展血脉,积极投身公益事业,公司也将持续践行企业担当,深耕公益之路,以实际行动助力教育事业发展,用点滴善举传递爱心与责任,为更多学子点亮成长希望。

兔宝宝入驻「莫干山下品牌集」 多维布局打造绿色家居全球名片

近日,德清本土上市企业兔宝宝正式入驻莫干山虞村广场的「莫干山下品牌集」。该品牌集合了德清本土优质品牌,兔宝宝品牌IP迅速成为游客打卡新宠,其背后是企业以高于国标的环保板材为核心竞争力的硬实力——此前,兔宝宝产品曾助力地信大会会址建设,彰显“德清制造”底气。

随着「莫干山下品牌集」携手世界地信之家拓展海外市场,兔宝宝借此窗口向世界传递出中国绿色家居名片,实现品牌输出与国际可持续发展潮流同频。同时,“兔宝宝环游中国季”已覆盖全国多城景点、商圈及交通枢纽,将“让家更好”的企业使命转化为陪伴式品牌共鸣。通讯员 姚钰青