

走基层  
转作风  
改文风

记录我们呼吸与共的宁波

第8年

记录时间：2016年2月26日  
记录地点：宁波市义文堂文具公司  
记者：殷浩

在农历牛年、虎年、兔年、龙年、蛇年、马年、羊年春节后，东南商报先后推出了7组特别报道——“原生态笔记·记录我们呼吸与共的宁波”。猴年春节刚过，我们第8次出发，去倾听、去记录，我们期望凭借这些局部的、细节的记录，留下一份有声有色、有血有肉的微历史……

记  
录  
家  
企  
业

# 义文堂：每年进步一点点

## 分享上海迪士尼乐园的商机

2015年全球经济低迷，复苏乏力，中国的出口更是出现负增长。同时，随着“互联网+”的兴起，实体经济倍感艰难。那么，位于“制造+出口”概念区间的“蜡笔小新”义文堂公司过得还好吗？

此前，义文堂公司也生产过带有迪士尼商标的产品，但那些订单都是通过外贸公司发来的。上海迪士尼乐园的建设，让义文堂总经理吕军雷有了新想法：有没有可能直接成为迪士尼的供货商？这样就可以获得更多的订单和更好的价格。

经过一段时间的接触、洽谈，去年12月，宁波义文堂公司通过了迪士尼总部的考察，获得了直接为迪士尼生产加工指定商品的机会。“我们终于分享到迪士尼的商机啦！”吕军雷说。

更令吕军雷高兴的是，义文堂的供货除中国的迪士尼文具专柜和上海迪士尼乐园外，还包括国外的各种迪士尼商店和专柜。

“目前的订单大约是200万元，大部分要在今

年上半年执行完毕。我们正抓紧生产。”吕军雷告诉记者。

可以想见，随着上海迪士尼旅游度假区在今年6月16日开门迎客，迪士尼热将进一步升温，必然拉动迪士尼相关产品的销售。“我们现在正在与上海迪士尼乐园洽谈，希望能够与他们开展中国市场的合作。如果协议达成，那对我们来说将是一片全新的天地。”吕军雷兴奋地展望。



## 拓内需和自动化是方向

作为企业经营者，吕军雷不只是低头做事，他也经常抬头看天。当下的风口和流行概念，他也相当熟悉，2016年他要做一些突破。

首先是开拓国内市场。“欧洲经济持续不景气，订单下滑，日本订单也不多。今后的希望还是在于国内市场。”吕军雷说。

吕军雷曾经想过电子商务。但一盒蜡笔本身没多少利润，如果通过电商渠道，那赚来的利润付物流费都不够。所以他希望能够联合其他厂家，做文具组合套装，打造自主品牌来拓展国内市场。

“一组蜡笔肯定不能满足学生的需要，要有书包、笔类、本册等，再加上绘画用的产品，组织成绘画文具套装，这样才能满足孩子们的基本需求，也能提高价格，降低营销成本。”吕军雷说，“现在国内市场消费能力很强，不能放着身边的大市场无动于衷。”

吕军雷同时还在谋划蜡笔生产全自动化的问题。

“现在都在讲机器换人。这在未来5年肯定要实现的。我现在也在到处跑各种文具机械类展会，看看最新的蜡笔生产自动化设备。不过到目前为止还没有一个合适的。看来只能自主研发了。”吕军雷说。

对于蜡笔行业来说，通过自动化注塑机，对一个颜色的蜡笔进行生产制造，这已经实现。但难点在于蜡笔组合套装的包装。

“一个蜡笔组合套装，少的有6个颜色组成的6支装，多的有24支装、48支装，对应24个颜色、48个颜色。现在我们已经实现了蜡笔颜色的自动化分拣组合，但把这些分拣完成的几十支蜡笔自动化包装起来，做成组合套装，这个有难度。”吕军雷告诉记者。去年义文堂引进一套设备，但经过调试之后发现仍然无法实现组合包装。

本版图片  
记者 王增芳 摄

## 没有“互联网+”，只有品质

2015年是艰难的一年，实体经济遭遇冲击，出口雪上加霜，制造业更是前景堪忧，这几乎是业界共识。不过，对蜡笔小新义文堂这家出口型制造企业来说，这一切的风暴似乎与他并不相关。

“2015年公司同比增加了300万元人民币的销售业绩，增幅10%。今年订单已经排到了6月份，为及时交货，我们又招了10多名员工，外发包装基地从以前的1个扩展到了3个。”吕军雷如数家珍般地告诉记者一串经营业绩。

没有“互联网+”，没有机器代替工人，也没有智能化办公、ERP，没有创业创新，甚至办公室和生产车间的摆设都没有一点点变化。一切时新的元素和概念，都与这家身居宁波乡下的平淡无奇的制造商无关。

那么，这家年产值不到5000万元的小小文具制造商，究竟凭什么实现“屌丝逆袭”？

“我主要抓产品品质，保证交货日期，做好服务。”吕军雷的答案很朴素。

“国外客户很注重及时交货，为保证订单时间，公司去年增加了人手，目前我们一天能够生产300万支蜡笔，1个月生产1亿支。只要客人下单，我们都能及时交货”。吕军雷说。

还有一个指标是品质。“我接手这家公司也有4年了，至今没有发生一起因质量问题而退货的事件。”吕军雷说。目前义文堂公司在生产上已形成一套完整的质量管理体系，无论是配料，还是生产工艺，都十分成熟完善。

