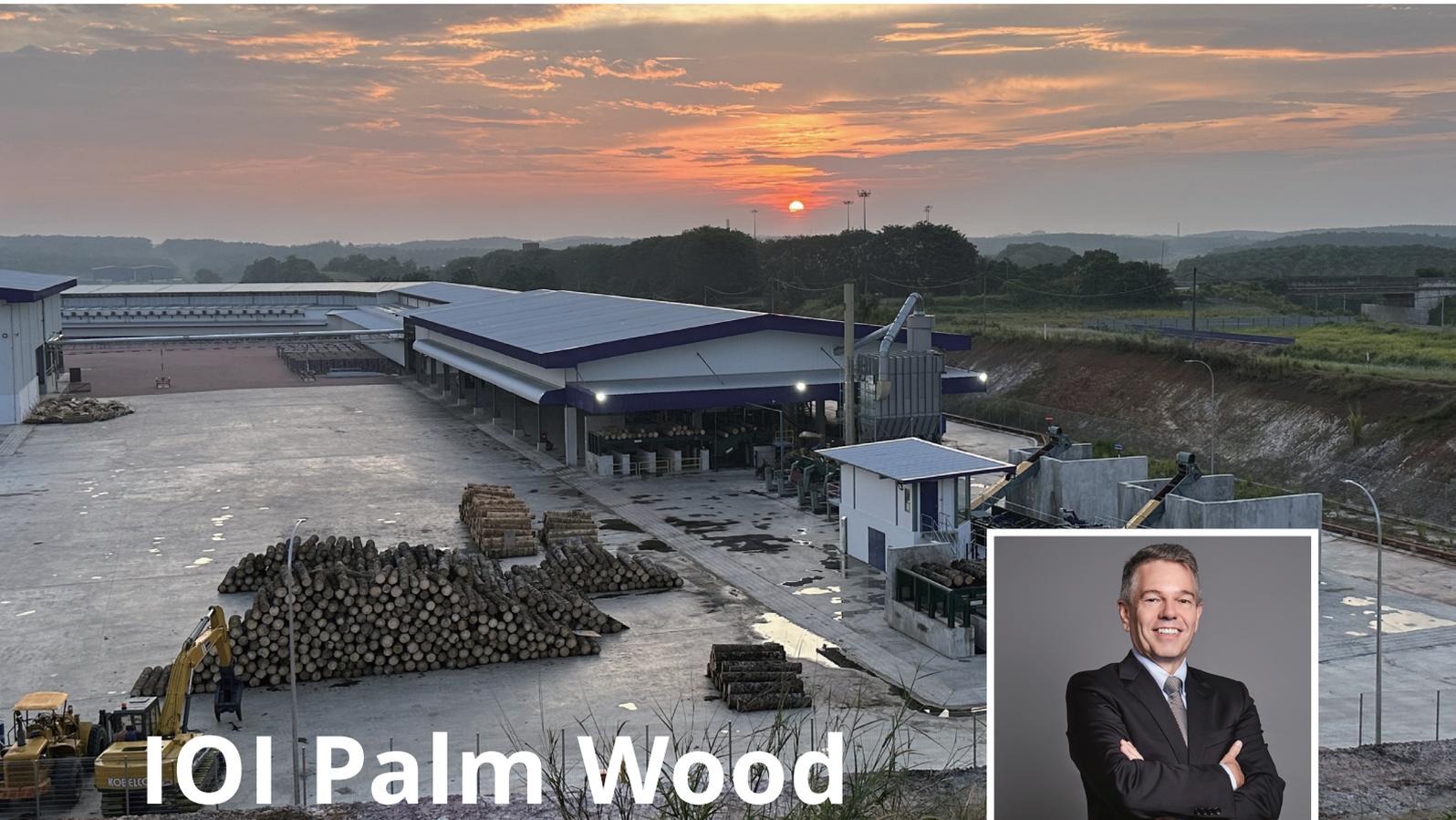
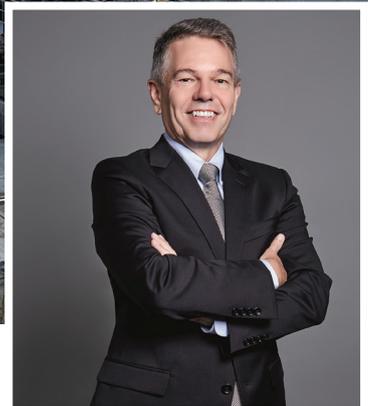


使用OPT是一项挑战,因为OPT纤维较多,含水率比普通木材高150-600%



IOI Palm Wood 背后的动因



Peter Fitch和IOI共同成立了IOI Palm Wood,用油棕榈废弃材料生产可持续、高性能材料,以激发新的“材料革命”,将这份未开发的潜力商业化。

马来西亚以其丰富的自然资源而闻名,其中包括木材。马来西亚的森林覆盖率很广,既有天然森林,也有橡胶林等人工种植的森林,因此在全球木材市场上占有重要的地位。

然而,值得关注的是,马来西亚与许多其他国家一样,一直面临着与森林砍伐和可持续木材管理相关的挑战。多年来,橡胶树的种植面积在持续减少,并且已采取规范伐木活动的措施,以促进可持续林业的发展,保护国家森林和生物多样性。

这些因素使得马来西亚木材及相关行业在面对挑战时越来越具备竞争力,并成为一项日益具有挑战性的任务。根据作者之前在

木材行业的经验,作者开始意识到印度尼西亚和泰国的木材原料供应更具备可持续性,而中国和越南则在制造方面更具生产力。

马来西亚要重新掌握木材业的主动权,就必须重塑和振兴木材业。

IOI Palm Wood是IOI Corporation Berhad (IOIC)的子公司,同时也是一家生产工厂,以商业和可持续的方式将未使用的油棕树干(OPT)转化为环保、可持续和高性能的棕榈木板,以供应家具和建筑行业使用。IOI Palm Wood的理念是重新利用可持续且丰富的原材料作为传统木材的替代品,而不是任由油棕树干在种植园里腐烂——因为每年我们有大约2千万棵未被利用的油棕树干。

到目前为止,我们已经完成了研发、工艺设计以及与机械制造商的合作。现阶段我们正在进行持续的安装工作。除此之外,我们仍有许多工作要进行,其中包括:

扩大生产和运营规模: 确保我们的生产流程得到优化,以满足商业需求并提高效率。我们需要建立可靠的供应链和制造能力,以满足市场需求,并制定质量控制措施,以保持产品和服务标准的一致性。

实施营销和销售计划: 执行我们的营销和销售战略,以创建意识、从而产生潜在



IOI Palm Wood在2023马来西亚木工机械及家具原料辅料展上获得积极反馈



Peter Fitch和他的团队

客户并转化客户。我们需要利用各种渠道，如数字营销、广告、公共关系、社交媒体、贸易展览和直接销售，同时调整我们的信息传递，以突出我们产品的可持续性和价值主张。

制定客户支持和售后流程：建立客户支持渠道和程序，以应对咨询、同时提供技术支持和处理可能出现的任何问题。高度重视客户满意度和客户支持度将提高我们的声誉，并培养客户忠诚度。

监测和调整：我们还必须持续监测关键绩效指标、客户反馈、市场趋势和竞争情况。我们需要保持灵活性，并愿意根据市场的动态、持续研发和客户的偏好，对我们的战略、运营和产品或服务进行必要的调整。

风险缓解和复原力：最后，遵循ESG

原则将有助于我们识别和管理与ESG因素相关的潜在风险。通过积极应对气候变化、供应链风险、劳工实践或多样性等问题，我

们可以增强我们的应变能力和长期生存能力。这有助于企业的整体稳定性，最终使工厂受益。P



▲ IOI Palm Wood的自动化板材生产设备确保了生产效率、质量和灵活性，可根据具体要求定制产品

▼ IOI Palm Wood位于柔佛州昔加末的工厂占地20英亩，年产量为45,000-80,000立方米

