

革新石材加工 “线锯一剖三”技术引领行业变革

■本报记者 蔡静琦 文/图

自开工复产以来,为吸引更多的加工户,水头镇各大石材厂家纷纷晒出线锯在生产加工的画面。

有业内人士表示,现在石材行业已经安装线锯 200 多台,至今还没装上线锯的工厂,基本很难接到优质的客户了。

当线锯成为大理石厂的标配,这样的观点并不鲜见。不过,要想在这场线锯革命中抢占先机,仍有不少企业居安思危,想着法子创新。最近,位于水头下店村的泉州方广技术有限公司(以下简称“方广技术”)就不走寻常路,直接打出“线锯一剖三”的广告语,一鸣惊人。

突破瓶颈 定制开发专用系统

日前,记者来到方广技术车间,只见 2 台特制单线切割机正展示着颠覆性工艺:直径 0.55mm 的金刚线正穿梭于景泰蓝复合板间,0.5mm 的线缝仅为传统的 1/10。

这项历时 2 年研发的核心技术,成功将 1.8cm 板材精准剖分为 3 片 0.5cm 标准板,出材率提升 33.3%。针对莫氏硬度 6.5 以上的高端石材,团队攻克了金刚线表面镀层工艺,通过纳米级金刚粉均匀分布技术,使切割稳定性达到 ±0.3mm 精度。

方广技术总经理叶宙清告诉记者,眼前的这台设备就是线锯,与常见线锯的运行原理一样,只是市面上的线锯是多线切割荒料,而他们这 2 台是专门切复合板的单线切割机。

“水头的传统拉锯或排锯有 2000 台,这样庞大的量,换做任何一个人,都想着能有一种设备可以替代,所以大家都针对荒料来研究线锯也就不难理解。”叶宙清坦言,早在 2 年前,市面上刚开始流行线锯。

寻求 AI 破局营销 恒通卫浴开展终端赋能培训

本报讯 (记者 李杨瑜) 日前,恒通卫浴召开为期 4 天的 2025 春季新品发布会暨终端赋能培训会。来自全国各地的经销商代表齐聚一堂,共同探索“国补时代”下的市场机遇,并通过参与多维赋能培训,开启品牌与终端协同发展的新征程。

发布会首日,恒通卫浴董事长颜和钦回顾了品牌创立至今坚守的初心。他强调,在消费升级与行业变革的浪潮中,恒通卫浴始终以产品品质为核心,深耕技术研发与设计美学;恒通卫浴副总经理颜建炜结合翔实的数据和案例发布《2024 年度年度总结及 2025 营销战略规划》。

“2024 年恒通卫浴市场成绩亮眼,积极响应政府以旧换新政策,推动建材家居国补落地,销售额同比增长 32%,获省市级政府领导高度认可,为消费者提供便利,促进消费升级。”面对 2025 年,颜建炜提出,紧跟家居国补政策落地,推进老旧小区改造焕新,做好数字化全域营销和情绪价值服务,推广新质产品是当下市场业绩增长的关键点,并着重强调“质价比将成为品牌核心竞争力”。

培训会期间,恒通卫浴以“场景化、实战化、数智化”为核心,为经销商构建了覆盖售前营销、售中服务、售后升级的全链路赋能体系,会议现场掀起“学以致用,即学即战”的热潮。抖音本地生活领域资深导师进行《抖音团购+同城流量破局》主题课程,为经销商拆解“短链路、强转化”的实战打法;全卫定制专家携《酷家乐全卫定制速成秘籍》开讲,80 组学员现场用电脑完成“量房一设计一签单”全流程实操,真正实现“带方案回去,带订单落地”。

值得一提的是,培训会还揭幕数字化新动作——联合深度求索(DeepSeek)推出行业首个卫浴营销智能体,通过 AI 生成技术重构营销全链路,为经销商打造“小红书种草—智能话术—精准转化”的闭环解决方案。“AI 不是冰冷工具,而是懂卫浴行业的营销顾问!”现场,颜建炜演示了接入 DeepSeek 智能体后,只需输入客户户型图、消费偏好等数据,系统就能自动生成场景化销售话术。

“以前培训是记参数,现在是学怎么用工具讲故事!”恒通卫浴河南经销商王女士课后感慨道。

时,他就把目光放在了复合板上。也许是与标准化建材行业接触得多的缘故,他对解决复合板的出材率问题情有独钟。

他认为,随着建筑饰面轻量化、施工装配化以及家具贴面应用的趋势逐渐明朗,高端大理石复合大板的市场化进程已是大势所趋。正是在这样的行业背景下,泉州方广技术有限公司应运而生。

叶宙清透露,在决定专攻复合板线切这个方向后,他对市场做了一整个详尽的调研,哪家线锯品牌用的哪家系统,哪家线锯优势是什么……他都了解得一清二楚,最后,他选择与金刚线龙头企业启发科技深度合作,定制开发专用线锯系统。

该设备配置恒张力控制系统和智能路径算法,能根据石材纹理自动优化切割轨迹。特别设计的冷却液循环装置,将金刚线工作温度控制在 $45^{\circ}\text{C} \pm 2^{\circ}\text{C}$,确保切割面光洁度达镜面效果。

“过去,行业普遍使用传统对剖机进行复合板切割,锯片厚度大,对板材损耗严重,1.8cm 厚的板只能对剖成 2 片。而方广技术采用的启发线锯,仅用 0.55mm 的线即可完成切割,线缝不到传统切割方式的 1/10,实现了复合板的一剖三甚至一剖四,出材率因此提高了 33.3%。”叶宙清表示,经过一年多的反复测试,现如今,即便是切莫氏硬度达 6.5 的景泰蓝,也能轻松驾驭。

技术赋能 订单排至今年 6 月

记者了解到,目前,方广技术主要切割的石材复合板品种包括莫氏硬度较高的鱼肚白、景泰蓝等。切割效率方面,每小时可以切割约 12cm,日切割面积可达 20 平方米左右。

自去年下半年开始,方广技术开展代割石材复合板业务以来,吸引了



众多工厂的注意。许多工厂抱着尝试的心态,将复合板送至方广技术进行切割。以市场价 2000 元/平方米的鱼肚白复合板为例,每平方米原料通过“一剖三”技术可多创造 1 万元的附加值。这种肉眼可见的经济效益,使得方广技术代加工订单排期已延至今年 6 月。

“为应对激增的订单需求,我们启动二期产能建设,向启发科技追加定制 15 台专用线锯设备。新机型采用模块化设计,切割速度提升至 18cm/h,并配备远程运维系统。”叶宙清表示,预计 2025 年三季度全部投产后,公司月加工能力将突破 6000 平方米,可满足水头地区 60% 高端复合板切割需求。

不同于常规设备销售模式,方广技术还推出“技术入股+利润分成”合作机制。合作工厂只需提供场地和基础配套,即可获得定制化切割解决方案。在叶宙清看来,这种“技术研发+共享制造”的创新模式,不仅解决了中小厂商的高端设备投资难题,更推动了整个石材加工行业向精密化、绿色化转型。

“未来 3 年,我们将通过技术授权模式,在福建、广东、江苏建设三大区域加工中心,打造覆盖全国的高端石材切割服务网络。”叶宙清认为,随着装配式建筑渗透率的不断突破,方广技术开创的超薄复合板线切工艺,正在重塑高端石材饰面的应用边界。

全国首批! 九牧入选“中国消费品”名单

本报讯 (记者 李杨瑜) 近日,工业和信息化部消费品工业司公示首批“中国消费品”名单,由九牧厨卫股份有限公司申报的九牧与贵州茅台、海尔、伊利等知名品牌共同入选。

本次,首批中国消费品名单中包括企业品牌 93 个、区域品牌 43 个,另有 42 个企业品牌入选中国消费品成长企业名单。九牧凭借卓越品牌力、创新产品力、强劲市场竞争力成功入选该名单,成为卫浴行业高质量发展标杆。近年来,九牧集团以“科技卫浴 世界九牧”为战略引领,实现品牌价值与市场份额

额双增长。2024 年,九牧集团品牌价值超 1592.25 亿元,并获得“智能马桶全球销量第一”“卫生陶瓷销售额中国第一”“卫浴五金销售额中国第一”等多项市场地位认证。与此同时,九牧集团也积极推动国际化战略布局,产品远销 120 多个国家,全球拥有 30 万个销售网点,让全球消费者都能便捷地体验到科技卫浴产品和优质服务。

据悉,工信部此前曾公告称,将建立消费品牌评价机制,组织有关单位从产品创新力、市场竞争力、品牌影响力、文化赋能力等方面开展价值评价,分级打造中国消

费名品方阵,分批向社会各界,海内外市场推介名品优品。同时,将对中国消费品强化政策支持,充分发挥各类政府引导基金和国家产融合作平台作用,引导金融资源精准对接名品企业融资需求,对中国消费品名品方阵承载区域、重点企业予以支持。

当前,面对激烈的全球化市场竞争,中国消费品方阵的打造将成为推动中国品牌走向世界的重要力量,九牧集团表示,作为中国消费品行业典范,企业将坚持技术创新,不断提升品质,让全球用户感受中国品牌的卓越品质与独特魅力。

国网南安市供电公司: 共话共建村镇电网 打造“规建运”协同新模式



国网南安市供电公司工作人员巡视线路。

本报讯 (记者 周海文 通讯员 李晓彤 文/图) 近日,国网南安市供电公司与官桥镇政府、官桥镇社庄自然村结合“村网共建”理念共谋最优改造路径,高效储备“10kV 社庄线福厦路四变新建工程”项目,工程将有效解决线路因主干线径小、供电距离长、线路老化造成的集中低电压问题。

据悉,国网南安市供电公司配网项目规划与储备阶段,积极与属地村、镇政府沟通协作,针对每个项目签订《路径方案征求意见书》,充分征求各方意见,提前化解潜在矛盾,显著提高项目建设的可执行性,推动配网建设向“前期要工期”转变,为

项目顺利推进奠定坚实基础。

同时,该公司在配电网管理领域积极探索创新,将配电网规划、建设、运检业务全面整合至供用电部,加强各方协同协作,全力推进配网“规建运”一体化运作模式,取得显著成效。

为保障新模式高效运行,该公司还常态化集结专业力量,全流程建立项目质效闭环机制。从源头项目储备和项目结算末端把关立项质量,汇聚专业力量,精心组建“配网项目储备提升团队”和“配网超百万网架项目结算攻坚团队”。精准定位存量问题,编制供电所“一所一图”,对配网现状进行全面梳理分析,深入剖析

网负面清单;全程深度参与配网项目规划,结合实际提出切实可行的项目立项建议,并协同设计单位共同确定最优路径方案。

在项目实施过程中,该公司通过日常运维工作,逐一对照项目实施成效开展细致评估,并及时将发现的问题反馈至规划和建设环节,形成“发现负面问题—规划储备—建设落地—运维评估反馈”的良性循环机制,有效提升配网建设质量和运营效率。

此外,国网南安市供电公司纪委立足“监督的再监督”职责定位,持续深化对供电服务领域“小微权利”的监督,持续压紧“责任链条”,织密“监督网”,推动供电服务质量提升。检查过程中,该公司纪委充分发挥“监督前哨”作用,掌握供电服务领域中存在的个别服务意识不够及不规范等行为,进一步强化服务规范行为,打通供电服务的“最后一公里”。

记者了解到,推动属地配网“规建运”一体化,是国网南安市供电公司配网管理领域的一次重要探索与创新,通过提前沟通协调,实现精准项目储备立项,进一步业务深度融合与协同运作,不仅提升了配网建设与管理水平,更为区域供电可靠性与稳定性提供了有力保障。

资讯

海能达与迪拜 NAFFCO 达成战略合作

本报讯 (记者 李杨瑜) 日前,由南安籍企业家陈清州掌舵的海能达集团,与迪拜知名消防及应急救援车辆制造商 NAFFCO 集团签署了一项具有里程碑意义的谅解备忘录(MoU)。该备忘录在海能达深圳总部正式宣布,旨在为中东及非洲地区的应急响应部门提供先进的整体解决方案。双方将携手推动海能达消防及应急通信技术与 NAFFCO 的专业救援车辆深度融合,全面提升应急人员在高压环境下的协同作战能力和应急效率。

根据协议,海能达将为 NAFFCO 生产的消防车、救护车及各类应急救援车辆配备领先的无线通信系统,通过与 NAFFCO 消防设备的深度集成,为一线应急人员打造一体化智能指挥系统,实现高效、稳定、无缝衔接的应急调度。此外,双方还将共同开发并联合推广品牌化的应急通信解决方案,使 NAFFCO 的车辆具备更智能、更先进的通信能力。

除提供高性能的硬件和软件产品外,海能达还将为 NAFFCO 提供现场及远程技术支持,包括售后服务、操作培训、定期软件升级以及 7x24 小时关键任务技术支持。此次合作还涉及阿布扎比警察救护车项目,海能达的专业通信技术已成功应用于 NAFFCO 的救护车中。同时,海能达的软件 API(应用程序接口)也将无缝对接 NAFFCO 的平台,以增强系统互联互通性,并进一步拓展车辆通信的智能化功能。

“此次与 NAFFCO 的战略合作,将有效弥合应急服务领域的通信鸿沟,提升公共安全团队之间的协同作战能力。我们的解决方案不仅能够实现快速响应、灵活部署和实时位置跟踪,更能赋能一线救援人员,在危机发生时迅速采取行动,精准执行任务。海能达始终坚信,‘高效可靠的通信’是应急响应的核心支柱,我们期待与 NAFFCO 携手,为全球应急救援行业提供更智能化、一体化的整体通信解决方案。”海能达海外销售部相关负责人说。

泉州(南安)高端装备智造园 举办工作培训会

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 林佳琦) 为推动入园企业新质赋能,2 月 28 日,泉州(南安)高端装备智造园举办高新技术企业、专精特新企业、升规纳统申报工作培训会,并针对园区管理提升工作展开座谈交流。园区入园企业负责人约 40 人参加活动。

培训会上,亚太知识产权机构施维老师就高新技术企业、专精特新认定政策、知识产权管理、申报条件要点及流程进行解读,与企业家们进行现场交流和指导,帮助企业理清申报思路。

交流会上,园区有关负责人就园区建设情况、企业提档升级、良好环境创建提出目标要求;与会企业们根据园区标准化建设管理,入园企业转型提升工作作发言,提出了建设性的意见和建议;与会的相关领导还就企业升规纳统、品牌培育等提出指导性意见。

辉煌厨卫

举办新商业模式财富峰会

本报讯 (记者 李杨瑜) 日前,辉煌厨卫举办了以“创新驱动,引领未来”为主题的首届新商业模式财富峰会。此次峰会旨在推出全新商业模式,招募会员及合伙人,为公司的未来发展注入新活力。

会上,辉煌厨卫相关负责人回顾了公司 37 年的发展历程,强调了创新的重要性,并对公司未来发展战略进行了展望,表达了在新商业模式下与合作伙伴再创辉煌的决心。

活动还特邀今华股份讲师伏崇羽上台深入解析行业趋势,详细阐述了辉煌厨卫的新商业模式,并分享了会员和合伙人的权益。活动现场,成功签约众多金卡会员与合伙人。

龙岩市南安商会 举办妇女节茶话会

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 陈文凯 刘育琼) 3 月 1 日,龙岩市南安商会在商会会议室举行“三八”妇女节茶话会。

活动中,大家纷纷打开话匣子。有的分享自己在创业过程中的酸甜苦辣,有的交流家庭与事业平衡的经验,还有的提出对商会未来活动的建议。

“作为商会的一员,我深知团结的力量。妇女部就是我们团结在一起的纽带,通过各种活动,不仅能增进感情,还能为事业发展带来新机遇。我们要鼓励更多的女性会员参与进来,共同书写属于我们的精彩篇章。”该商会副会长李晓青分享道。

现场,商会一名副会长感慨地说:“以前总觉得商会离自己很遥远,通过这次茶话会,我深刻感受到了商会的凝聚力和向心力。以后我也想多参与到商会的活动中来,为大家做点力所能及的事情。”

“今天的茶话会只是一个开始,未来我们妇女部将组织更多丰富多彩的活动,涵盖培训学习、公益慈善等多个领域。”该商会副会长兼妇女部部长曾珊珊表示,将借助妇女部这个平台,与大家一起努力,为龙岩市南安商会的繁荣发展贡献巾帼力量。