

线锯技术突破 助力南安石材产业高端化转型

■本报记者 蔡静琦 文/图

10日上午,位于南安市水头镇的新华石材厂内,新安装的奔朗线锯正以2000米/分钟的速度持续切割大理石,飞溅的水花顺着细若发丝的切口缓缓流淌。

“这是我们在水头安装的首台高速线锯。”加工现场,泉州市奔朗金刚石工具有限公司副总经理刘怀恩介绍,传统线锯受限于罗拉、金刚线等技术难题,线速普遍在1500米/分钟以下,且容易因张力波动导致断线。“想让石材企业赚钱,必须提高线速和稳定性。”

突破“速度瓶颈” 应用场景实现全品类延展

“这台新装的奔朗线锯,比去年安装的线锯速度提高了33%。”看着一条条金刚线不断在荒料身上切开一条条平稳的线缝,新华石材总经理谢英森抑制不住兴奋地说:“要是能一直平稳切好,我就再装一台。”

过去,线锯市场呈“野蛮生长”态势,设备性能参差不齐。各品牌忙于争夺市场份额,忽视工艺深耕,导致传统技术受限于金刚石线强度,线速普遍低于1500米/分钟,且张力波动易导致断线,加工效率与稳定性不足。

作为《石材机械 多线切割机》团标参编企业,泉州市奔朗金刚石工具有限公司的母公司广东奔朗新材料股份有限公司是一家上市企业。该公司用两年时间走访50多家石材厂,锁定线速与张力控制这一核心瓶颈。通过改良金刚石镀层工艺,其线体张力强度提升至400u,并开发智能伺服张力系统,使线速突破至2000米/分钟。

“切割常规大理石只需半分钟进线,效率提升近一倍。”泉州奔朗金刚



技术员在观察线锯运行情况。

石工具有限公司销售经理高建朋介绍,上市公司的技术迭代,也开始催生行业连锁反应。

新坤锋机械总经理蔡建辉表示,2025年上半年,主流品牌线锯平均线速提升20%,价格下降18%。“技术迭代摊薄了成本,现在中小厂也能负担得起,线锯在全行业的渗透率从去年的35%提升至50%。”

更值得关注的是,当下线锯的应用场景已经从大理石拓展至花岗岩、石英石甚至是奢石领域,推动南安石材加工向全品类、高精度方向跨越。

从“设备采购” 到“生态构建”的升级之路

回想起3年前第一次接触到线锯,谢英森记忆犹新:“早期设备稳定性差,不敢大规模投入。”直到引入首台线锯,出材率比传统拉锯高20%，“一颗材料多切十几片”的效益让他

果断追加升级版设备。

如今,谢英森更看重“设备+服务+技术”的一体化模式——奔朗不仅提供设备,还同步输出金刚线耗材与切割工艺优化方案,形成技术生态闭环。

无独有偶,欧科大理石厂引入的高测线锯也来自科创板上市企业,其背后是超亿元的研发投入与光伏领域的技术沉淀。“我们买的不是单机,而是整个研发体系。”欧科大理石总经理黄志贤直言,高测线锯的智能张力控制系统,让不同硬度石材的切割参数实现动态适配,颠覆了传统“一刀切”的加工模式。

技术革新带来的不仅是效率提升,更是一场绿色革命。澳文洲石材厂长吴招任算了一笔细账:使用线锯后,石材切割效率提升2-3倍,出材率提高15%—20%,石粉产生量降低80%,能耗降低30%,噪声降至100分贝以内。“过去车间不仅噪声大,粉尘多,现在都能穿白衬衫上班了。”此

外,品质提升还促进了订单的增长,去年加工量同比提升20%,环保改造成本通过产能优化快速摊薄。

这种“降本”与“减碳”的双重收益,暗合南安石材产业的转型逻辑。作为年产值超千亿元、拥有1700多家企业的产业集群,南安正通过技术倒逼破解“规模扩张”与“生态约束”的矛盾。政府牵头搭建的产学研平台,以“赛马”机制推动高校科研力量与企业需求对接,奔朗、高测、品河等企业的技术突破,正是“政策牵引+成果转化”创新闭环的产物。

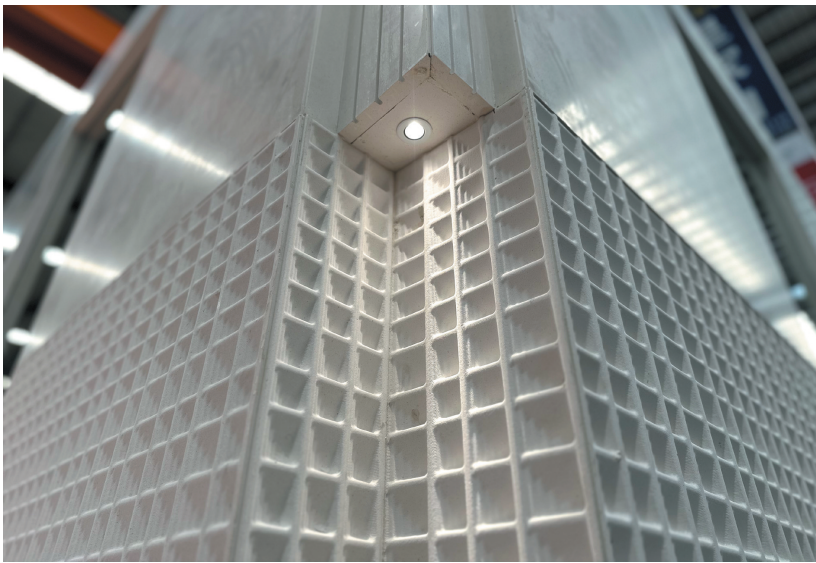
当水头车间的线锯以2000米/分钟的速度运转,飞溅的不仅是激扬的清水,更是南安向“世界石材智造高地”攀登的火花。从依赖传统拉锯到主导线锯技术革新,从低端代工到输出“设备+标准+服务”的整体解决方案,千亿产业集群的转型密码,藏在每一道毫米级的切口中,更写在“技术-标准-生态”的螺旋上升里。

从“材料商”到“系统服务商” 磨石先生延伸链条完成市场突围

“我们既是水磨石厂家的服务商,也是他们的甲方。”日前,磨石先生品牌创始人朱鹏洪在接受记者采访时,谈及了企业正在经历的行业转型。

这个成立于2020年的品牌,早在4年前便开始重构水磨石产业链。历经4年发展,磨石先生不仅完成从水磨石胶水辅料生产商到系统材料服务商的转变,更凭借“专业+服务”在细分市场开辟新局。

本报记者 蔡静琦 文/图



磨石先生旗下产品雅珀白沙上墙效果

资源整合 构建全链条产品矩阵

4年前,水磨石胶市场正处于火爆期,朱鹏洪却已敏锐察觉到传统商业模式的潜在危机。

在长期服务石材商的过程中,他发现行业普遍存在“只卖材料、不管服务”的痛点:单一材料供应导致甲方忠诚度低,价格战成为企业竞争主旋律;施工环节与材料供应脱节,使得材料性能无法充分发挥,售后问题频发;石材业务员缺乏对应用场景的深刻理解,导致企业陷入“有产品无体系”的困境。

“痛点即机遇。”朱鹏洪凭借辅料供应商对产品和技术的双重把控能力,果断开启供应链延伸布局。他深知,要打破行业困局,必须让服务团队具备专业深度。“我们的业务员不仅要会卖材料,更要懂施工、懂场景。”

为此,磨石先生建立起常态化施工技术培训机制,要求业务员深入一线工地,在实践中掌握不同场景下的施工要点,将专业知识转化为服务客户的核心能力。

在稳固辅料市场地位后,磨石先生没有选择自建工厂的重资产扩张路径,而是以“供应链整合者”的身份切

入水磨石主材领域。通过对行业产能的深度调研,企业筛选出各品类优势工厂开展代加工合作,将自身定位为“材料管家”。这种轻资产模式不仅让企业能够快速响应市场需求,更使其得以聚焦材料品类的专业把控。

目前,磨石先生已构建起覆盖有机、无机、石英石三大体系的完整产品线。有机类产品以树脂为基材,具备出色的抗冲击和耐磨性能,适用于室内地面、台面等场景;无机类产品以水泥为基材,耐候性强,成为户外地坪、外墙装饰的优选;新引入的石英石品类,则主攻外贸台面市场。

2023年,企业更是加码高端市场,成为摩洛哥进口无机莱姆石(葡米白沙)的中国区代理。这种新型材料不仅吸水率低、质感逼近天然石材,且人造规格能实现100%出材率,成本比天然石材低30%以上。同期推出的“雅珀系列”产品,凭借独特纹理与稳定性能,迅速在高端装修市场站稳脚跟。为直观展示产品应用效果,磨石先生打造了60平方米的专业展厅,外立面采用雅珀白沙材料,通过沉浸式体验,让客户直观感受材料品质与场景适配逻辑。

专业突围 用专注和品控立足市场

随着磨石先生向系统服务商转型,其在产业链中的角色从“配角”转变为“主角”,与上游主材厂商的竞争也随之而来。但朱鹏洪对此有着清晰认知:“在专业领域做到极致,竞争对手也能成为盟友。”

磨石先生坚持以专业作为突围核心,明确自身“水磨石领域垂直服务商”的定位,专注细分品类的深度服务,拒绝盲目横向扩张。朱鹏洪认为,行业的未来在于共享与协作,“像筒一瓷砖的无缝铺贴方案,产品、工艺、技术一体化,这种模式完全可以成为行业共享的资源。”

在背胶等辅料领域,磨石先生始终坚守“品质优先”原则。朱鹏洪透露,曾有竞争对手为了保证利润,以次充好,最终因质量问题被甲方要求返工,损失几百万元。这让他更加坚信:企业的核心竞争力在于能否为客户创造长期价值。

在磨石先生的水头展厅里,一块因热胀冷缩开裂的有机水磨石样品被特意保留,时刻警醒团队:在专业服务的道路上,品质也容不得半点疏忽。

随着业务版图扩大,代加工模式下的品质管控成为新挑战。磨石先生建立起严格的供应商准入机制,对原材料采购、生产工艺、质检流程实施全链条管控,并定期开展代工厂突击检查。针对高端产品,更是实行“一单一检”,确保每批次材料精准匹配应用场景需求。

从辅料供应商到系统服务商,磨石先生的转型之路,不仅是企业自身的突破,更为传统建材行业的升级发展提供了可借鉴的范本。



全国首票进口保税岩板入仓南安

本报讯(记者 蔡静琦)10日,随着16个满载意大利高端岩板的货柜缓缓运至泉州市顺发岩板大理石荒料公用型保税仓,全国首票进口保税岩板正式在“世界石材之都”南安水头落地。这批总价值715.2万元的意大利奥力斯特(ARIOSTEA)岩板的顺利入仓,标志着南安石材产业在跨境贸易与保税物流领域实现历史性突破。

作为经海关批准设立的公共服务平台,公用型保税仓被誉为外贸“宝库”,具有缓解企业税收资金占用、提高物流通关效率、带动区域开放型经济发展并形成示范效应等独特优势。

此次入仓的岩板是近年风靡全球的绿色建材新品,以耐磨、耐高温、防污等特性成为家居设计界“新宠”。泉州市顺发实业有限公司依托这一平台,打造2176.3平方米的岩板保税分拨中心,计划将进口岩板一部分供应国内高端家装及工程市场,另一部分通过转口贸易辐射越南、印尼、马来西亚等东南亚国家,构建“全球采购-保税仓储-分拨全球”的跨境供应链体系。

“保税仓的‘随用随提随缴税’政策,让我们实现了‘零库存’高效运营。”顺发实业奥力斯特岩板项目负责人张添生算了一笔账:单票岩板可缓缴税款约150万元,按全年预计2亿元进口量计算,年缓缴税款将超4000万元。这不仅大幅减轻企业资金周转压力,更让企业能根据市场波动灵活调整销售策略,抢占全球岩板市场先机。

值得关注的是,此次全国首票业务的落地,离不开泉州海关的全链条精准服务。为确保保税仓快速投用,泉州海关还专门成立工作专班,全程指导企业完成项目行政审批、物流监控系统建设和保税仓现场隔离、视频监控设置、实地验收、证书核发、账册设立等一系列紧凑工作,高效帮扶企业保税仓落地;专门制定详细保税岩板通关方案,提供“全流程”咨询服务,第一时间指导企业办理报关、核注等手续,助力该批岩板顺利通关快速入仓,并支持企业开展岩板集拼配送、国际中转等业务,打造全球高端岩板分拨基地,促进家居建材产业内外贸一体化高质量发展。

邀行业前辈亲授创业心法 官桥青年企业家解码传承与创新

本报讯(记者 蔡静琦)为促进官桥镇企业家间的代际交流,日前,南安官桥镇青年企业家培训计划(TFM)跨代对话沙龙活动在蔡氏古民居举办。

在分享环节,南安市食品行业协会创会会长、福建泉州市金德米业有限公司创始人林建全和南安市女企业家拥军协会会长、南安协进建材有限公司董事长杨宝贵两位嘉宾围绕企业管理传承与创新、产业升级、数字化转型、市场拓展等核心议题,结合自身数十年经验,讲述了创业的艰辛与坚守,更着重剖析了在时代变革中如何平衡传统优势与创新发展的关系,以及如何将稳健的经营理念与敏锐的市场洞察相结合,为在场的“创二代”们传授了弥足珍贵的精神财富和实践指引。

“创二代”企业家们就企业发展中遇到的实际困惑、新经济模式的理解、家族企业治理、代际传承、社会责任担当等话题,积极向前辈们请教、探讨。前辈们耐心解答,不吝分享真知灼见,同时也认真倾听年轻一代的新思路、新视角。一问一答间,经验与激情交织,传统与创新融合,智慧的火花在古厝中不断迸发。

官桥镇相关部门负责人表示,本次沙龙活动的成功举办,不仅为青年企业家提供了向榜样学习、与智者对话的代际交流平台,也为本土企业破解传承难题、激发创新活力、实现可持续发展提供了新的思路 and 方向。

南安石材企业 走进翔安国际机场考察

本报讯(记者 蔡静琦)近日,南安市石材外经贸协会组织80家会员企业走进翔安国际机场,通过项目推介、实地考察和载体对接,搭建起南安石材产业与厦门临空经济片区融合发展的桥梁。

当天,企业代表参观了翔安国际机场展厅,通过沙盘演示与数字影像,直观感受新航空枢纽的发展格局与带动效应。

南安市石材外经贸协会会长吕少友表示,南安石材产业正处于转型升级关键期,临空经济区的航空物流、政策创新等优势,为石材企业拓展智能加工、跨境供应链管理、绿色建材研发等新赛道提供了战略机遇。“我们期待与临空区共建‘产业飞地’,实现产能优化与全球市场布局的双重突破。”

现场交流环节,企业家围绕厂房空间、政策支持、物流成本等问题与政府及翔业集团深入探讨。翔业集团招商团队针对石材企业需求,推出“一对一”定制化方案,包括标准厂房租赁优惠、跨境结算便利化服务,以及依托机场货站开设的物流“绿色通道”。此外,翔业集团宣布将建立专项服务小组,为企业提供从选址到落地的全周期服务,推动意向项目加速落地。

此次活动链接“世界石都”产业势能,与临空经济区战略机遇。未来,翔业空港综保区将依托航空枢纽优势,吸引新质产业集聚,推动区域产业升级与跨越发展。