

从设备革命到生态共生 300家标杆工厂重塑产业格局

■本报记者 蔡静琦 文/图

12月8日,南安水头镇福山工业区内,链石产业数字化4S店启动现场人头攒动:第五代智能扫描仪正精准捕捉一块白色大理石的纹理脉络,智能桥切机以毫米级精度完成裁切作业,屏幕上实时跳动的加工数据与云端系统无缝衔接。这一幕场景,正是石材行业多年来数字化转型的生动缩影。

过去9年,链石科技单家企业就投入2亿元研发资金,从智能设备到数字平台完成全链条布局。如今,一场以“沸点300”为名的产业变革正在水头酝酿,1700余家成品工厂将面临洗牌,300家智能标杆工厂将重新定义行业未来。



◀石材老板们扫码体验全智能制造工厂地图入口。

▲“沸点300”启动会现场,人潮涌动!

进口改造设备89万元,到第三代自研国产化设备38.9万元,再到第五代全面国产化设备16.9万元,链石用9年时间完成了核心技术的降本增效。

“以前买1台进口改造设备的钱,现在能买5台国产智能机。”锐丰源石材总经理吴小玉跟记者坦言,作为行业内最早一批布局智能设备的企业,锐丰源率先投入千万元用于购置智能装备,成为石材行业第一家石头工厂,这份先行先试的选择,也让企业实实在在地吃到了智能制造的红利。“现在工厂一直处于满负荷状态,同行下的订单、自己接的订单都排得满满当当,产能比转型前翻了好几番。”

更深远的变革在于企业角色的重塑。“成品加工厂没有未来,只有做成品服务商才有机会。”链石提出的“先排版后买板”模式正在颠覆行业传统:客户通过在线平台选材,企业依据需求完成数字化排版,再精准采购原料进行加工,实现定制化交易。

“这种模式让客户更近,不仅减少库存积压,还能通过流量加持获得更多订单。”据链石的统计数据,采用该模式的企业,平均降本增效30%,人员精简50%,一个典型的数字工厂模型可实现“2人+3机”替代“6人+6机”,直接节省4名工人。

【生态与未来】

一张“智能地图”链接全球市场

在链石产业数字化4S店,多台智能设备组成的演示场景震撼人心:从扫描仪采集数据,到软件排版设计,再

到桥切机精准加工,最后通过配件维护形成闭环,这种“设备+配件+软件+服务”的场景化模式,正在构建石材产业的全新生态。

“这不是简单的销售门店,而是智能制造的体验中心和服务枢纽。”杨加强介绍,4S店将为企业从设备选型到数字升级的全流程服务。

一张“全智能制造地图”也即将成为行业新导航。据现场人员介绍,今年年底,扫描链石开发的二维码就能进入水头石材智能制造工厂的地图入口,通过高德导航精准定位智能工厂。

这张地图背后,是链石打造的产业数字化生态——目前其合作客户已遍布美国、澳大利亚等120多个国家和地区,仅越南就有12家合作工厂;全球超500台智能桥切机、水头100多台扫描仪实时上传数据,形成覆盖生产、贸易、物流的全产业链数据网络。

“我们不是赚一次性设备费用,而是和企业一起把产业蛋糕做大,分享长期价值。”杨加强表示,链石正在改变行业的零和博弈,按照规划,到2026年6月30日,水头全面智能工厂将达到300家,这些企业也将跻身规上企业,通过数据互联互通,让“牛马机器”成为链接全球市场的纽带。

10年数字化,石材行业正在告别“傻大粗”的标签。从设备国产化到模式创新,从企业转型到生态构建,水头的这300家标杆工厂,不仅将重塑国内产业格局,更将带着中国石材的“智能标准”走向世界。正如行业专家所言:“当全智能制造的300家企业崛起,中国石材的300,就会成为世界的300。”



资讯

14条新举措出炉! 泉州“泉心泉意”便民利企再发力

本报讯(记者 蔡静琦)近日,泉州推出2025年第四批“泉心泉意”便民利企举措,涵盖通关便利、政务服务、惠农助农、人才补贴等多个领域,共14条务实举措,为企业和群众送上“政策红利”。

在通关与政务服务方面,泉州创新船舶“能源速通”机制,对载运传统能源的国际航行船舶实行“一船一策”,提供报批直办、优检先办、即报即办等服务,并设立边检联络员靠前解决问题;海关“云端盖章”功能同步上线,企业足不出户就能7x24小时在线获取加盖电子印章的备案证明。市场监管全业务实现“一窗通办”,通过潮汐窗口、网上预约等方式,让企业办事“一地、一窗、一次”办结;泉服服务平台完成升级,新增多项服务功能,拓展市民码应用场景,推动涉企事项“一网通办”。

惠农助农与民生保障领域亮点纷呈。《泉州市扶农惠农政策汇编》电子书在“泉州农情”公众号上线,七大类别补助政策一目了然;线上海洋预警服务开通,养殖户、渔民可实时查询海域环境与灾害预警信息。农机金融政策同步出台,每年列支20亿元专项信贷资金,为新型农业经营主体提供信贷产品与贴息支持。此外,泉州还推出诉讼费“无感”退付机制,当事人无需申请、无需跑腿,胜诉后即可享受主动退付服务。

在产业与人才支持上,泉州推出航运人才专项补贴,最高可享6万元购房补助与5万元生活补贴;离境退税“即买即退”服务落地,境外旅客购物可现场快速退税。同时,低压力用“三零”服务、消防技能鉴定站、产业安全精准指导、征信救助服务等举措同步落地,全方位助力企业发展,提升群众获得感。

南安石材军团集结广州设计周 引领石材美学新潮流

本报讯(记者 蔡静琦)5日至8日,以“亲爱”为主题的2025广州设计周盛大启幕,这场聚焦当代人生活美学新业态的行业盛会,吸引全球20余个国家的1000余家品牌机构参展。冰石、新恒峰、五克拉等数十家南安石材企业组团亮相,凭借特色主题特展与创新产品矩阵,在展会现场掀起一股石材美学新风潮。

作为石材产业重镇的标杆力量,南安参展企业精准锚定“设计+选材”的展会核心,跳出传统石材产品展示的局限,以沉浸式特展的形式诠释石材与空间的融合之美。冰石国际联合ACME木及设计策划的“超级真石3.0”特展,以“花开四季”为主题落地国采馆负一楼11E03展位,打造四季粉主题馆。展馆从前卫设计、优势品种、产品创新、人居美学等多元视角出发,构建材料与空间的对话场景,现场人潮涌动,成为设计师与展商争相打卡的热门展位。

新恒峰打造的展馆“红色万花筒”特展同样吸睛无数,将宝格丽红、佛罗伦萨红、波尔多红等20余款优势及主流奢石品种集中陈列,勾勒出一条极具视觉冲击力的“红色视觉长廊”。丰富的红色系奢石展品,直观展现出红馆奢石的多元色彩与质感,不仅为设计师提供了优质选材范本,更成为令人过目难忘的专属材料宝库。此外,五克拉、多宝龙、新银丰等一众南安石材企业也携定制化解决方案、创新石材应用产品参展,全方位展现南安石材在高端化、定制化、品牌化转型中的最新成果。

此次南安数十家石材企业集体亮相广州设计周,不仅搭建起产业端与设计端的沟通桥梁,更以石材与设计深度融合的创新模式,为行业高质量发展提供了新路径。

芯车速科技斩获全国双创大赛专业赛奖项

本报讯(记者 蔡静琦)5日,第十四届中国创新创业大赛纳米产业技术创新专业赛全国总决赛正式开赛。南安本土企业泉州芯车速科技有限公司凭借过硬的技术实力与创新成果,在众多参赛企业中脱颖而出,成功斩获“成果转化先锋奖”。

中国创新创业大赛是国内规格最高、影响最广的创新创业赛事之一,本次纳米产业技术创新专业赛聚焦纳米技术领域的前沿突破与成果转化,吸引了全国各地的优质创新企业同台竞技。

泉州芯车速科技有限公司此次获奖,不仅彰显了企业在纳米技术应用层面的深厚积淀,更体现了南安本土科创企业在核心技术研发与成果转化落地方面的强劲实力,为区域产业升级注入了新动能。

【困境与倒逼】 千亿存货压顶下的转型阵痛

“以前开个石材厂,3台排锯就能开门迎客;现在厂里机器再多,没订单、库存量大,照样心慌。”在启动会现场,在水头从事石材加工20年的老王,道出了行业转型期普遍存在的焦虑。

作为全球最大的石材产业集群,水头镇承载着全国石材贸易的半壁江山,在行业转型升级的关键阶段,正面临库存优化与差异化发展的双重挑战。当前,市场需求结构持续调整,价值2000亿元的大板存货亟待盘活,其中,C、D级大板的价值挖掘成为行业共同课题;全市1700余家石材工厂在发展进程中,部分企业仍沿用传统加工模式,原料利用率与成本控制尚有提升空间,也倒逼着行业加速探索提质增效新路径。

传统模式的路径依赖,使得部分企业的转型步伐暂时滞后于市场变化节奏。链石科技创始人杨加强在“沸点300”启动会上抛出的一组数据,为行业发展敲响警钟:水头目前仅有126家成品工厂配备智能桥切机,实现全面智能化的仅6家。

“烧开水,100度是沸点,石材产业的转型升级,必须烧到300度的全智能火候才行。”杨加强的比喻,形象地道出了行业变革的核心关键。这“300度”的火候,不是简单的设备更新或技术叠加,而是贯穿石材加工、营销、服务全链条的智能重构,是传统石材产业挣脱“高能耗、低附加值”标签的破局密码。

眼下,石材市场的迭代速度正在加快,行业升级转型的浪潮已然到来。尽管部分企业仍在转型关口摸索前行,但行业共识已在实践中逐渐凝聚:未来3年,主动拥抱数字化转型的企业,必将在行业升级浪潮中抢抓先机、站稳脚跟。

【破局与重构】 从“设备买卖”到“价值共生”

中投石业的车间里,4台链石卫仕桥切机正在有序作业。“2020年买了第1台第四代卫仕桥切机,如今已增加到4台。人工减少一半,加工精度却提升了1个量级。”在现场刚完成签约的中投石业总经理陈谦胜,拿起一块带有二维码的大理石板跟记者介绍,扫码就能看到材料名称、安装部位和加工方式,“尤其是中高端纹理板,接缝误差能控制在0.1毫米内”。

这种转变,源于链石推动的产业范式革命——从单纯销售设备,转向提供“智能制造+抱团发展+新商业模式”的综合解决方案。这场革命的核心是“沸点300”战略。链石提出,在市场供需萎缩的背景下,300家智能工厂足以消化现有订单,而这300家企业将成为行业新标杆。

“当年对自己狠点,早做智能化改造的企业,现在都活下来了。”杨加强表示,战略背后是清晰的逻辑:智能设备让普通板材卖出溢价,比如通过智能桥切优化排版,一块常规大板的利用率可从75%提升至90%以上;CNC装机普及则推动生产标准化,减少资源浪费。

与此同时,设备国产化进程的加速,也让更多企业有了转型底气。从第一代

陈羽:真诚+流量 “石材小白”逆袭成行业黑马



■本报记者 蔡静琦 文/图

在石材圈,被誉为“米黄之王”的莎安娜米黄,长期被少数实力经销商牢牢占据,赛道沉寂如温润的石材本身。直到2025年,这份平静才被彻底打破。2024年年底,1994年出生的泉州媳妇陈羽,带着2000万元的资金闯入石材圈,在华辉石材城打造起一座莎安娜大理石专馆——利雅得莎安娜。

视频变现数百万,她用一年时间完成了旁人难以企及的跨越。在男性主导的石材江湖里,陈羽以女性独有的细腻与果敢,闯出了一条“真诚+流量”的全新赛道。

聚焦单一品类做深做透

“我完全不懂石材工艺,但我先生有石材加工厂,有技术兜底。”谈及跨界的底气,陈羽的话语既直白又坦诚。丈夫深耕石材工程多年,这为她提供了坚实的技术后盾,让她得以心无旁骛地聚焦于市场与销售。

在品类选择上,陈羽展现出了精准的判断力。她没有跟风追逐热门石材品类,而是独辟蹊径锁定莎安娜大理石。“核心原因就是货源稳定。”陈羽解释道,石材生意的命脉在于货源,稳定的供应能避免因原材料断供导致的订单流失,这是她入局前就摸透的关键。

莎安娜大理石的交易规则,也让陈羽嗅到了商机。这款源自伊朗的石材,通常会被矿主根据经验分成多份进行竞拍,每份都没有起拍价,最终定价不看进货量,全凭商家的眼光与经验竞价,价高者得。也正因此,莎安娜大理石的价差跨度极大,从一两百元到五六千元不等,有相对较大的利润操作空间。

“做石材生意既要想到最好的结果,也要规划好退路。”陈羽的商业逻辑清晰且稳健,她没有盲目扩张品类,而是选择打造专馆,聚焦单一品类做深做透。在她看来,石材行业长期存在“重产品轻品牌”的痛点,卖场规模越大意味着运营成本越高,货品售价自然水涨船高,而专馆模式能精准对接加工户等目标客户,形成差异化竞争优势。

真诚是最好的“敲门砖”

“不懂工艺没关系,但不能不懂装懂,真诚才是最重要的。”这是陈羽挂在嘴边的一句话,也是她开拓市场的核心法则。

一人局,陈羽就瞄准了短视频这个流量风口。她亲自上阵拍摄视频,在各大平台投放广告,将莎安娜大理石的纹理、质感与应用场景直观地呈现在客户面前。出乎她意料的是,短视频的引流效果远超预期,不仅带来了几个千粉,更实现了“粉丝即客户”的高效转化——从短视频平台吸引来的家装客户,大部分能够成交。

谈及通过短视频获取的第一单生意,陈羽至今记忆犹新。那是一笔20多万元的订单,客户加了微信后,陈羽给客户分享了个地址以后便没了音讯。没想到10天后,这位客户竟直接找上门来敲定合作。

除了线上引流,陈羽还保留着最朴素的线下拓客方式。她喜欢出门拜访

陌生客户,看到合适的外墙建筑,就主动上前介绍自己的公司,递上名片加微信。这种“扫街”式的拓客,看似传统,却为她积累了不少优质的线下客户。

“石材生意里,客户比价是常态,但报完价绝不能就此止步。”陈羽深谙客户心理,她总结出一套独特的跟进策略:报价之后,一定要主动跟客户互动,摸清客户的心理价位,精准Get到对方的核心需求。更关键的是,报价时要附带专业的技术建议,用工厂的技术优势为客户提供解决方案。若客户接受建议,再推进后续合作;若是不接受,便及时止损,转而维系客户黏性,为未来的合作埋下伏笔。

陈羽的专馆以加工户为主要客群,她深知加工户的痛点在于性价比与供货稳定性,因此始终以真诚的态度对接需求,用稳定的货源和专业的建议打动客户。“今天谈好的价格,若当天不交定金,明天可能就没了。”陈羽坦言,石材价格受市场波动影响大,这是行业常态,而她能做的,就是用透明的报价和高效的服务,让客户感受到合作的诚意。

从行业小白到赛道黑马,陈羽用一年时间证明,石材这个传统行业,从来不缺机会,缺的是敢闯敢试的勇气和精准破局的智慧。在短视频流量与传统渠道的双轮驱动下,这位曾经的“石材小白”,正以自己的方式,开启她与石材的故事。