

切缝精准控制在0.55毫米以内,出材率较传统设备提升20% 重型线锯破解轻奢石材加工痛点

■本报记者 蔡静琦 文/图

4月初,新坤锋推出2.5米规格重型线锯,作为行业大规模重型线锯标杆产品,首台设备已落地东升股份,并正式投入高端石材生产。该设备凭借2.5米超宽切割规格,精准适配超大规模奢石、高硬度石材精细化加工需求,助力行业龙头企业提升高端产品产能与加工品质,也拉开了石材线锯设备第三次技术革新序幕。

从满足基础切割的普通线锯,到提速增效的高速线锯,再到攻克奢石硬石加工难题的重型线锯,数年间,石材加工核心装备线锯完成三轮技术迭代。每一步都在突破行业加工瓶颈,彻底改写传统石材加工格局,全面推动石材产业智造水平迈上高质量发展新台阶。

从普适到高效 两轮升级筑牢行业基础

线锯是石材切割环节的核心装备,其技术迭代始终紧扣石材行业发展需求。历经两次关键升级,线锯逐步取代传统设备,成为行业主流加工选择,也为后续高端化升级奠定了基础。

3年前,普通线锯凭借切缝窄、原料损耗小的核心优势,全面替代传统拉锯,成为石材加工的基础配置,推动行业初步实现工艺升级。彼时,普通线锯切缝稳定控制在0.55毫米,石材出材率相较传统排锯提升10%—15%,但受机身刚性不足、张力控制技术局限,设备线速普遍低于1500米/分钟,切割稳定性较差,易因张力波动出现断线问题。这也导致其仅能满足常规大理石及普通石材板材的基础切割需求。面对高硬度花岗岩、纹理复杂的稀缺奢石,普通线锯极易出现切割面不平整、板材崩边、原料损耗超标等问题,无法适配高端石材加工要求。

2025年,高速线锯迎来行业爆发式普及。通过改良金刚石镀层工艺、优化智能伺服张力系统,高速线锯线



重型线锯切轻奢石材。

速突破至2000米/分钟,较普通线锯提升30%以上,切割效率直接翻倍,设备断线率大幅降低。高速线锯的大规模应用,不仅提升了常规石材加工效率,也进一步压缩加工成本,推动线锯设备在中小石材企业快速渗透,夯实了行业整体加工产能基础。

然而,高速线锯仍存在技术短板,始终未能解决大规模、高硬度石材稳定切割的核心难题。由于机身重量轻,整体刚性不足,在切割超大规模石材荒料或高硬度石材时,设备易产生共振和抖动,直接导致成品平整度差、出材率大幅下降。

“线锯加工是一套系统工程,要减少断线、保障切割质量,设备性能、金刚线品质、操作技术三者缺一不可。”新坤锋创始人蔡建辉深耕石材加工领域20余年,全程亲历了线锯设备的迭代历程。他直言,前两代线锯的普及,仅解决了石材行业“切得动、切得快”的基础加工需求,而随着石材消费高端化趋势加剧,实现“切得稳、切得精”,才是突破行业发展瓶颈的核心关键。

重型线锯面世 攻克高端加工核心难题

立足石材产业高端化、精细化转型

大势,针对前两代线锯的技术短板,2026年全新重型线锯正式面世,完成了线锯设备第三次革命性升级,成为石材加工装备迭代升级的标志性里程碑。

重型线锯的核心技术突破,在于机身结构全面优化。通过加厚机身、强化整体架构,设备的刚性与稳定性实现质的飞跃,从根源上解决了切割过程中的振动和走位偏移问题,保障了全程平稳切割,牢牢把控成品板材的加工品质。

此次技术升级最直接的价值,在于彻底打破高端石材加工的技术壁垒,全面拓宽石材加工范围,破解行业长期存在的奢石、高硬度石材无法高效稳定切割的困局。以往普通线锯、高速线锯难以加工的稀缺奢石、高硬度石材,以及超大规模石材荒料,在重型线锯加持下均可实现精准切割,完美匹配当下高端家装、精品工程对大尺寸、高品质石材板材的市场刚需。

“当前,奢石、大规模板材已经成为市场消费主流,但硬石、奢石高效切割一直是行业悬而未决的痛点。”品河线锯总经理张启金直言,重型线锯就是针对这一行业痛点专项研发的。更厚重的机身,更强的结构刚性,从硬件上杜绝切割晃动、走位偏移问题,实现了每一刀精准稳定切割,完全满足高

端石材加工的严苛标准。

本土企业领跑 助推产业智造升级

在重型线锯技术革新浪潮中,本土石材装备企业率先发力,快速完成技术研发、产品落地与市场应用,以硬核实力打破国外设备垄断,彰显国产石材加工装备的研发与制造能力。

“我们研发重型线锯,就是精准瞄准高端石材市场加工痛点。这款2.5米规格设备机身重量比高速线锯增加10%以上,核心就是追求切割稳定性与强劲动力,攻克以往奢石、硬石无法高效加工的难题。”蔡建辉表示,将首台设备落地行业龙头东升股份,就是为全行业树立国产重型线锯应用标杆,用实际生产效果验证国产设备的技术实力。

蔡建辉介绍,新坤锋2.5米重型线锯采用一体铸造工艺,机身重达50吨,抗震性能拉满,切缝可精准控制在0.55毫米以内,石材出材率较传统设备提升20%。目前,该设备在东升股份的实际生产中,完美适配高端石材“小批量、高附加值”的加工场景,各项性能指标均达到设计预期,获得生产端高度认可。

与此同时,品河线锯推出的2.25米规格重型线锯,也已完成安装调试,正式投入源港石业生产运营。“企业要提升加工工艺、打造高品质产品,核心就是匹配先进生产设备。重型线锯的投入使用,直接让企业高端石材加工能力实现质的提升。”源港石业总经理曾少华表示。

新百飞罗拉创始人张飞提到,未来线锯切割领域,节能降耗将成为核心竞争方向。近几年,线锯设备不仅在机身结构、操作系统上持续迭代升级,配套罗拉配件也同步优化升级,全程朝着节能、降耗方向发展,助力石材加工产业实现绿色化、高效化转型。



资讯

共融共创 共进共赢

“中国石材·华东研学”走进南通

本报讯(记者 蔡静琦)4月24日—25日,由中国石材百市联盟与水头石博中心联合发起的“中国石材·华东研学”系列活动走进南通,水头石材企业组团赴长三角开展深度交流,共探产业协同发展新路径。

本次研学团由水头石博中心、海西石材城、华辉石材城、东升石业、链石科技等多家水头优质石材企业组成。在为期两天的行程中,研学团先后走访中子星石业、金东升石业、新鹏飞石业、锦旺石材、东升石材城等南通标杆石材企业,深入生产车间、展示展厅,实地考察加工工艺、库存管理、市场运营模式,并就石材流通热点问题与企业负责人深入交流。

专题座谈会上,水头与南通石材业界人士围绕资源共享、联盟共建、展会创新、品类聚焦、新媒体赋能、市场拓展等议题展开研讨,达成多项合作共识。双方明确,将发挥水头石材源头集散优势与南通长三角区位优势,聚焦莱姆石、轻奢大理石、奢石三大品类,补全产业链服务链条;共同推进中国石材百市联盟建设,实现跨区域信息互通、资源联动;持续做强水头石博会,打造365天常态化展会平台;借力抖音、视频号、小红书等新媒体,构建线上引流、线下体验、终端落地的全链路营销体系。

双方表示将以南通为支点,辐射长三角300公里核心市场,携手深耕高端家装与工程领域,拓展市场增量空间。此次研学活动,进一步深化了水头与南通石材产业的交流合作,为两地石材行业优势互补、协同升级注入新动力,助力全国石材产业共融共创、共进共赢。

南安市石材协会一行赴郑州 助力光储一体项目启动

本报讯(记者 蔡静琦 通讯员 陈良梯)近日,南安市石材协会会长王清安带队赴郑州,参加众合(郑州)国际产业园5.99MW分布式光储一体项目启动仪式。

据悉,众合(郑州)国际产业园5.99MW分布式光储一体项目是园区践行绿色发展理念、培育新质生产力的重要实践,通过光伏与储能一体化建设,实现绿电高效消纳与智慧能源管控,致力打造区域绿色低碳示范园区,为石材产业绿色转型树立新标杆。

启动仪式后,王清安一行先后走访了南安市石材协会郑州分会、众合(郑州)国际产业园以及郑州万隆石材、宏星石业等会员企业,与在豫南安石材企业家进行了深入交流。双方围绕行业发展趋势、区域产业协作、绿色低碳转型、市场拓展等议题坦诚沟通、共谋发展,进一步凝聚在外贤达力量,强化两地石材产业联动。

此次郑州之行,既助力郑州分会绿色项目落地,也深化了协会与在外会员企业的紧密联系。下一步,南安市石材协会将持续推动绿色能源与石材产业深度融合,引导会员企业走低碳高效发展之路,携手在外南安石材人抱团发展、共赢未来,为“世界石都”高质量发展注入绿色新动能。

郑州市南安商会换届 两地石材产业联动再升级

本报讯(记者 蔡静琦)近日,郑州市南安商会新一届理事会就职典礼举行。南安市石材协会常务副会长、郑州分会会长李基伟成功连任。

在就职典礼上,南安市石材协会名誉会长王尚云、会长王清安受聘为郑州市南安商会荣誉会长;协会名誉会长王金沙、黄明经,执行会长王少芳,监事长吕维山受聘为名誉会长,彰显两地商会、行业圈层深度融合。

李基伟深耕中原多年,既是南安石材产业在外发展的标杆人物,也是连接家乡与郑州的重要桥梁。此次连任,既体现在郑南安乡亲的信任,也反映郑州各界对南安企业家实力与担当的认可。

南安市相关负责人介绍,郑州市南安商会是南安在外重要商会平台,长期为两地经贸往来、乡情联络、产业协作发挥关键作用。他期待新一届班子继续弘扬南安人“爱拼敢赢”精神,当好桥梁纽带,助力更多南安企业拓展中原市场,推动石材等优势产业协同升级,为“世界石都”建设与两地高质量发展贡献更大力量。

余英文:锚定女性审美,以“四季粉”开辟石材小众新赛道

■本报记者 蔡静琦 文/图

家装设计潮流迭代,消费话语权悄然更迭。当极简留白成为主流,传统大面积石材运用逐渐退出家装舞台,女性消费者凭借对空间美学、居住体验的极致追求,成为主导家装市场的核心力量。

在这样的行业变革中,丰记石仓创始人余英文跳出传统石材经营的固有思维,依托设计师的专业研判,将目光投向无人看好的粉色石材,深耕小众赛道,用一款“四季粉”重新定义家装石材的搭配可能。

锚定女性消费力 解锁粉色石材新机遇

“装修留白,不可能再大面积用石材。”设计师的一句直言,点醒了正在探寻行业新方向的余英文。

彼时,家装市场正掀起极简留白风潮,厚重、大面积的石材铺装不再契合主流审美,传统石材品类陷入同质化竞争困局。余英文敏锐察觉到,这场审美变革的背后,是女性消费群体的强势崛起。在家装决策中,女性愈发占据主导地位,她们摒弃了传统

石材的厚重与冰冷,追求清新、俏皮、有质感的空间点缀,对色彩、细节和个性化的需求大幅提升。而风格小众、色调柔和的彩色石材,恰好能满足留白空间里的点睛搭配需求。

在业内普遍不看好的粉色石材的市场环境下,余英文笃定这是一片亟待开发的蓝海。他深知,粉色自带温柔、浪漫的属性,与当代女性审美高度契合,既能打破传统石材的单调沉闷,又不会破坏留白空间的简约质感,是未来家装点缀的理想材料。

为了找到优质的粉色石材资源,2024年起,余英文亲自带队,深入柬埔寨、云南等矿山腹地,走遍众多矿口,实地勘察石材色泽、纹理与品质。历经数月奔波,他成功发掘出多个风格各异的粉色石材矿口,破解了粉色石材品类单一、选择有限的行业痛点,并将这些石材统一命名为“四季粉”。

这款专属石材涵盖深粉、浅粉等多种色调,搭配不同的自然纹理,同时覆盖高、中、低多个价格档位。无论是高端豪宅的精致点缀,还是普通家装的个性搭配,都能找到适配的产品,彻底填补了粉色石材的市场空白。“做‘四季粉’的初衷,就是精准贴合女性消费者的审美需求,让石材不再是空间里的厚重装饰,而是成为提升家居氛围感、彰显居住者个性的灵动点缀。”余英文表示,这一差异化布局,也让企业在小众石材赛道率先站稳脚跟。

深耕产品运营 搭建多元化获客体系



立足“四季粉”核心爆款产品,余英文构建起一套成熟的产品体系与获客运营体系,助力小众石材快速打开市场。在产品打造

上,丰记石仓始终坚持差异化发展路线,旗下多款石材均为独家资源。“四季粉”凭借多矿口、多风格、多价位的核心优势,构筑起难以复制的市场壁垒。

同时,余英文深谙市场规律,以过往经营雅柏白的经验为参考,在产品布局上兼顾爆款与小众品类,既保证市场竞争力,也为企业发展预留空间。早年雅柏白因无人关注被市场忽视,后凭借工地项目的应用意外走红,却因跟风从业者增多导致价格下跌。这一经历,让余英文更加坚定了做独家小众产品的决心。

在获客与推广方面,余英文精准锁定设计师、专业展会两大核心渠道。设计师是连接石材企业与终端消费者的桥梁,主打家装小众搭配的“四季粉”,离不开设计师的专业推荐与场景化应用。通过与优质设计师深度合作,丰记石仓的产品快速进入高端家装设计方案,精准触达女性消费群体。

与此同时,企业坚持深耕国内外专业石材展会,部分展会通过合作企业代为参展展示,借助展会的平台影响力,让海外客商与国内行业同仁快速了解企业独家产品。余英文坦言,小众产品的推广需要耐心,“四季粉”上线后,经过3个月的持续推广,销量逐步上升。经过一年的市场培育与口碑积累,现已成为家装石材领域的热门选择。

为进一步提升品牌曝光度,余英文有着清晰的区域布局规划,选择在滨海一带多点布局卖场。他认为,多点布局能够全方位覆盖目标客群,最大程度提升产品曝光。在业务员配置上,每个卖场均配备多名业务员。在他看来,增加一名业务员带来的人力成本涨幅有限,但能实现卖场客户的全方位对接。业务员驻守门店本身就是“活体广告”,能有效提升客户信任度,带动业绩增长,实现成本与效益的平衡。