



资讯

## 水头多家商协会 联合办公益心理讲座

本报讯(记者 蔡静琦)近日,南安市水头镇多家商协会联合开展心理健康公益讲座。本次活动由水头镇商会、南安市石材协会、南安市石材外经贸协会共同主办,聚焦企业家、企业管理人员及一线从业人员心理需求,吸引50多名行业从业者到场参与。

本次活动以“心性筑业 情商修家”为主题,特邀专业心理咨询师杨金平授课,为水头产业从业者送上暖心心理辅导服务。

讲座现场,杨金平通过身心状态自测、趣味互动问答、典型案例剖析等方式,深入浅出讲解情绪认知、压力来源、心理调节等专业知识。针对石材行业高强度、高压力的工作特点,他针对性传授职场减压、情绪疏导、高效沟通的实用方法,帮助大家科学应对工作焦虑、理顺家庭关系、平衡事业与生活。

活动交流环节,行业企业家结合多年创业经历,分享自我调节、抗压前行的真实心得。参会人员积极互动、踊跃提问,现场学习氛围浓厚。大家纷纷表示,本次讲座内容贴合行业、实用性强,有效缓解了心理压力,收获满满。

据了解,此次联合公益课堂,是水头各大行业商协会联动服务产业、关爱从业人员的暖心举措。下一步,各商协会将持续发挥平台纽带作用,聚焦企业发展痛点与从业人员身心需求,常态化开展多元公益活动,凝聚产业向上力量,助推水头石材产业高质量、可持续发展。

## 水头镇商会新渠道委员会 召开运营研讨会

本报讯(记者 蔡静琦)近日,南安市水头镇商会新渠道委员会运营研讨会顺利举行。会议围绕年度运营规划进行交流探讨,为新渠道板块高质量发展明确方向。

会上解读了《新渠道委员会运营纲要》,介绍委员会创新赋能、青年交流、公益助学三大核心职能,详解“五新”系列活动、常态化研学、公益奖学三大保障机制与活动复盘制度,划定工作执行标准。此外,参会人员围绕各项工作细则充分讨论,完成项目分组,推选各专项活动负责人,并细化分工、敲定筹备安排。

据悉,下一步,该委员会将落实会议共识,以“五新”活动为载体、研学交流为纽带、公益助学为底色,打通资源壁垒,推动会员企业资源互通、价值共创,助力水头产业持续向好发展。

## 石材护理双项培训班举办

本报讯(记者 蔡静琦)日前,2026年第一期石材护理项目经理培训班、石材护理工(初级工/五级工)培训班在成都举办。本次活动由中国石材协会联合四川省清洁服务行业协会主办,众多物业、清洁服务行业从业者参加,整体考核通过率达90%。

本次培训集结业内资深专家,课程兼顾理论与实操,内容涵盖石材特性、护理技术、成本管控、方案设计等内容,并设置设备操作、现场施工等实操演练环节,帮助学员夯实技能。

考核阶段采用差异化模式,初级工实行线上理论答题加现场实操考核,项目经理则通过理论笔试与案例答辩等方式检验学习成效。学员结合所学完成项目方案,展现出良好的专业素养。

此次培训旨在进一步完善石材护理行业人才培养体系。主办方表示,后续将持续优化课程内容,常态化开展专业培训,以标准化、专业化人才建设为支撑,助力石材护理行业稳步发展。

## 深化产教融合 共筑石材护理人才高地

本报讯(记者 蔡静琦)日前,中国石材协会石材应用护理专业委员会主任陈宝磊、秘书长马英波一行,到云南国土资源职业学院建设工程学院开展座谈交流。双方围绕行业发展、校企合作、产教融合等议题深入交流并达成多项合作共识。

座谈会上,学院介绍了产教融合、产业学院共建等办学成果,希望借助协会资源强化专业建设,输送优质行业人才。协会方面也分享了石材护理领域人才培养工作现状与规划。

结合行业用工与发展需求,双方确定三大合作方向:联合搭建石材护理职业技能培训与考证体系;共建石材护理订单班,推行校企双导师育人模式;携手参与行业技能大赛筹办,搭建技能交流展示平台。

此次交流为双方深度合作打下坚实基础。下一步,校协双方将开展全方位、多层次协作,持续完善人才培养链条,以专业人才培养助力石材护理行业高质量发展。

# “一剖三”线锯赋能新产能 华辉复合板领跑石材轻量化赛道

■本报记者 蔡静琦 文/图

走进南安水头华辉股份复合板砖生产基地,智能设备的轰鸣声不绝于耳,洁净规整的标准化车间内,搭载超细金刚线的线锯设备正有序作业。硕大的石材大板在输送架上缓缓移动,0.55毫米超细金刚线精准切入板材,一步步完成分层剖切。独特的分段式剖切工艺,让同一块石材原料最终分出三块规格统一的轻量化板材。

近年来,华辉复合板基地跳出石材行业低价内卷的固化发展模式,以智能设备迭代、年轻团队赋能、合伙平台共生三大核心优势为抓手,在石材轻量化细分赛道稳步领跑。

### 设备迭代 智造盘活产能

当前,石材产业加速向精品化、绿色化转型,高端家装、大型商业工程对轻量化石材的平整度、统一性、性价比要求持续提升,传统粗放切割工艺损耗高、误差大、出材率低的短板愈发凸显。紧跟行业发展趋势,华辉复合板基地引入搭载超细金刚线的专业线锯设备,创新升级“一剖三”切割工艺,为生产端提质增效筑牢硬件根基。

记者在生产现场看到,整套设备依托0.55毫米超细金刚线完成剖切作业。全程采用分段式加工模式,并非一次性切割成型。生产过程中,工作人员先对1.8厘米厚的原料大板完成首次剖切,分离出两块板材;再选取其中厚度较大的板材进行二次剖切,最终将一整块原料板加工为三块规格标准的成品板材。

整套工序由数控系统调控切割轨迹,工人仅负责上下料与设备巡检,切割轨迹稳定可控,有效减少崩边、裂纹等问题。流水线上,刚完成剖切的板材依次下线,厚薄均匀、纹理连贯,加工精度远胜于传统切割方式。

“传统切割工艺不仅浪费原料,板材造价也下不来。”基地总经理黄华南指着正在运转的线锯说,“我们这套工艺讲究循序渐进,通过0.55毫米的超细金刚线分层剖切,先切一刀,再对厚板进行二次分切,这样做既能降低石材损耗,也能最大程度保留板材完整纹理。”

黄华南认为,石材行业竞争只会越来越激烈,只有持续更新制造设备、优化生产工艺,把损耗降下去、品质提上来,才能守住高端市场的核心竞争力。

依托全新线锯设备与分段剖切工艺,基地天然石材原料利用率大幅提升,有效降低生产成本,同时量产效率



新装的“一剖三”线锯机已投产。

实现翻倍增长。高品质的轻量化复合板,完美适配酒店精装、商业综合体、外墙干挂、全屋整装等多元高端场景。目前设备已全面投产,技术团队实时盯控生产数据,优化操作流程,持续释放智能化产能优势。经过多年迭代升级,基地现已建成集原料甄选、智能切割、复合黏合、精细打磨、精准质检于一体的全闭环生产线,可同步承接大批量工程单与高端定制单,产能与品质实力稳居产区头部。

### 青年赋能 匠心夯实品质

先进设备高效运转的背后,是专业年轻团队的精准赋能。在华辉复合板生产车间,少见传统石材工厂的老旧作业模式,取而代之的是一群熟悉智能线锯设备、精通新工艺、紧跟市场趋势的新生代从业者。从设备调试、参数把控,到订单对接、工艺优化,年轻团队高效协作、快速落地,为企业发展注入鲜活新动力。

不同于多数传统石材企业“资历为先”的管理模式,黄华南始终认为,石材产业的转型升级,归根结底是人才的升级。“石材不是老行业,高端轻量化复合板是全新赛道,新工艺、新设备、新市场,需要年轻思维、新鲜血液来突破传统局限。”深耕石材行业20年的黄华南坦言,他亲眼见证石材行业从粗放拼产量,转向精细拼工艺、拼品质、拼服务。

为此,基地摒弃固化管理机制,大力吸纳懂制造、懂设计、懂市场的年轻

专业人才,打造出一支“有经验、懂创新、高效率”的核心运营团队。年轻团队学习能力强、适配速度快,能够快速吃透超细金刚线锯的操作逻辑与分段剖切工艺,结合当下家装审美与工程需求,持续优化复合板生产细节,针对性破解天然石材自重高、易开裂、运输安装成本高的行业痛点。

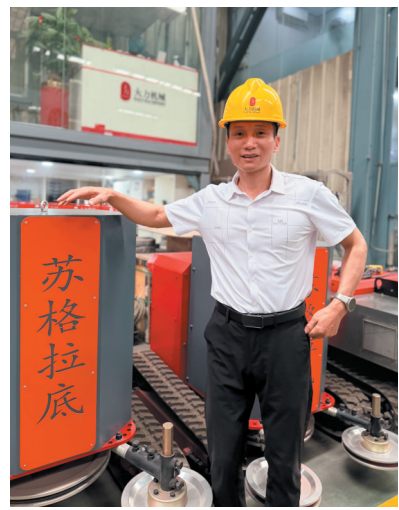
依托成熟的工艺积淀与年轻化团队的创新赋能,华辉复合板实现颜值与实力双向突破。产出的轻量化板材,完整保留天然石材的自然纹理与高端质感,同时重量更轻、强度更高、不易开裂,兼具易搬运、易安装、高性价比等优势。

作为石材复合板行业标准参与起草单位,基地背靠集团雄厚资源,深耕石材轻量化细分赛道20年,严控原料源头品质,甄选全球优质矿山石材,层层筛查瑕疵、色差,从源头守住产品品质底线。过硬的品质与靠谱的交付,让华辉积累了大量长期战略合作客户。其中,与头部地产公司英冠集团长达20年的深度合作、超百万平方米的供货体量,正是市场对华辉产品品质最有力的认可。

### 平台共生 聚力拓宽格局

在设备、团队双重赋能的基础上,开放共赢的平台化运营模式,是华辉复合板持续领跑轻量化赛道的核心密钥。走访生产车间可见,基地生产秩序稳定、订单排布饱满,既有稳定老客户的复购订单,也有全新合作渠道的

# 赵泉成:白手起家 草根逆袭



■本报记者 蔡静琦 文/图

近日,泉州市大力机械制造有限公司总经理赵泉成,以一种特别的方式“出圈”。常年深耕硬板机械行业的他,褪去工装、身着旗袍在生产车间录制高考祝福视频,形成强烈反差。

十年创业路,赵泉成白手起家,熬过初创窘迫,扛过行业寒冬,主动转型求变,在波动的石材机械赛道稳步突围,走出一条逆袭路。

### 逆境创业 草根起步历经风雨

记者走进位于水头海联工业区的大力机械厂,只见厂区内设备排布规

整,前来装载的货车不断。

依托水头成熟的产业环境与自身经营智慧,赵泉成在这里站稳脚跟,逐步成长为本地二手石材机械行业的领军人物。这份事业根基,离不开他早年在外出打拼积累的技术与经验。

2008年,20岁出头的赵泉成进入莆田一家台资企业务工。依托厂里高度自动化的生产线,他熟悉了精密机械设备的构造原理、生产流程与车间管理模式。一年的历练,让他彻底吃透机械制造底层逻辑,积累了扎实的技术功底,也埋下了自主创业的种子。

次年,机缘巧合下,赵泉成入职了一家石材矿山设备企业,并成为车间主任。他深知打工不只是为了赚钱,更是为自己搏前程。他用四年时间观察行业走势、摸清市场规律,耐心等待创业时机。

2014年,看准石材矿山开采设备的市场刚需,赵泉成正式开启创业之路,在晋江内坑租下300多平方米厂房,入局石材绳锯机领域。初创阶段条件艰苦,缺资金、缺客源、缺名气,一切从零起步。为了站稳市场,他亲自跑遍各地矿山上门对接业务,凭借踏实肯干的态度慢慢打动客户,拿到首批矿山配套合作订单。

创业初期,他主打高性价比实用机型,适配中小矿山开采工况,可根据客户需求灵活选配电控系统与设备配件。但受限于厂房规模小、品牌知名度不高,企业订单稀少,经营艰难。

2018年,全国矿山环保整治工作全面铺开,大量矿山停工整改,石材机械行业迎来市场寒冬,赵泉成在内坑的业务近乎停滞。关键时期,水头老乡伸出援手,邀请他入驻石材核心区谋求发展。

尽管水头厂房租金翻倍,但这里产业集聚、配套完善、客源集中,发展潜力突出。再三考量后,赵泉成果断将厂区搬迁至水头海联工业区,租用千平方米厂房,承接品牌企业机械配件加工业务,稳住生产线、盘活现金流,在行业洗牌中完成创业路上的关键转型。

### 顺势转型 双驱模式领跑市场

扎根水头后,赵泉成精准捕捉行业痛点:石材市场起伏不定,矿山开工稳定性不足,矿主不敢大额投入新设备,高性价比、低风险的二手绳锯机逐渐成为市场主流需求。看准趋势,他及时调整经营方向,重点布局二手绳锯机业务,并定下严苛的收机标准。

赵泉成坚决不收五年以上老旧设备,优先选取近五年闲置少、磨损低、成色好的设备。在他看来,绳锯机主体结构虽成熟稳定,但老设备故障率高、效率滞后,会影响客户施工效益。因此他宁可缩减收机体量,也绝不收购劣质设备。凭借严格的筛选标准,他多次收购到库房未拆机的准新设

备,以新机七八折的价格交付客户,大幅降低矿山投资成本,持续积累口碑,逐步坐稳本地二手机械头部地位。

针对客户资金周转压力大的现状,赵泉成推出旧机抵扣、以旧换新的灵活模式,回收旧机翻新修复后二次流转,形成良性商业闭环。目前,大力机械车间超八成设备为二手设备,二手设备销量占比稳定在七成至八成,大小业务全年稳步运转。

2024年,赵泉成持续深耕短视频线上引流赛道,顶住家人的不解与内容更新的压力,坚持输出行业内容,成功拿下创业以来最大单笔订单,10余台绳锯机顺利出口非洲,正式打开海外市场。

在深耕二手设备赛道的同时,赵泉成从未停止新机自主研发,打造“苏格拉底”“万石源”两大自主品牌,覆盖中高端石材切割市场。其中,2024年推出的坦克无轨道绳锯机,打破传统设备笨重、搬运费力的弊端,无需铺设轨道,随开随用,有效节省人工、提升施工效率,上市后广受市场认可。

深谙新时代实业营销逻辑的赵泉成,不拘泥传统线下获客模式,不断尝试新颖的新媒体表达方式。今年高考期间,他身穿旗袍在车间录制祝福视频,正是他跳出传统实业刻板印象,以温情、反差、亲民的内容破圈传播,快速提升品牌知名度、拓宽客源与市场渠道的创新之举,让硬板机械品牌增添温度,收获更广传播度。