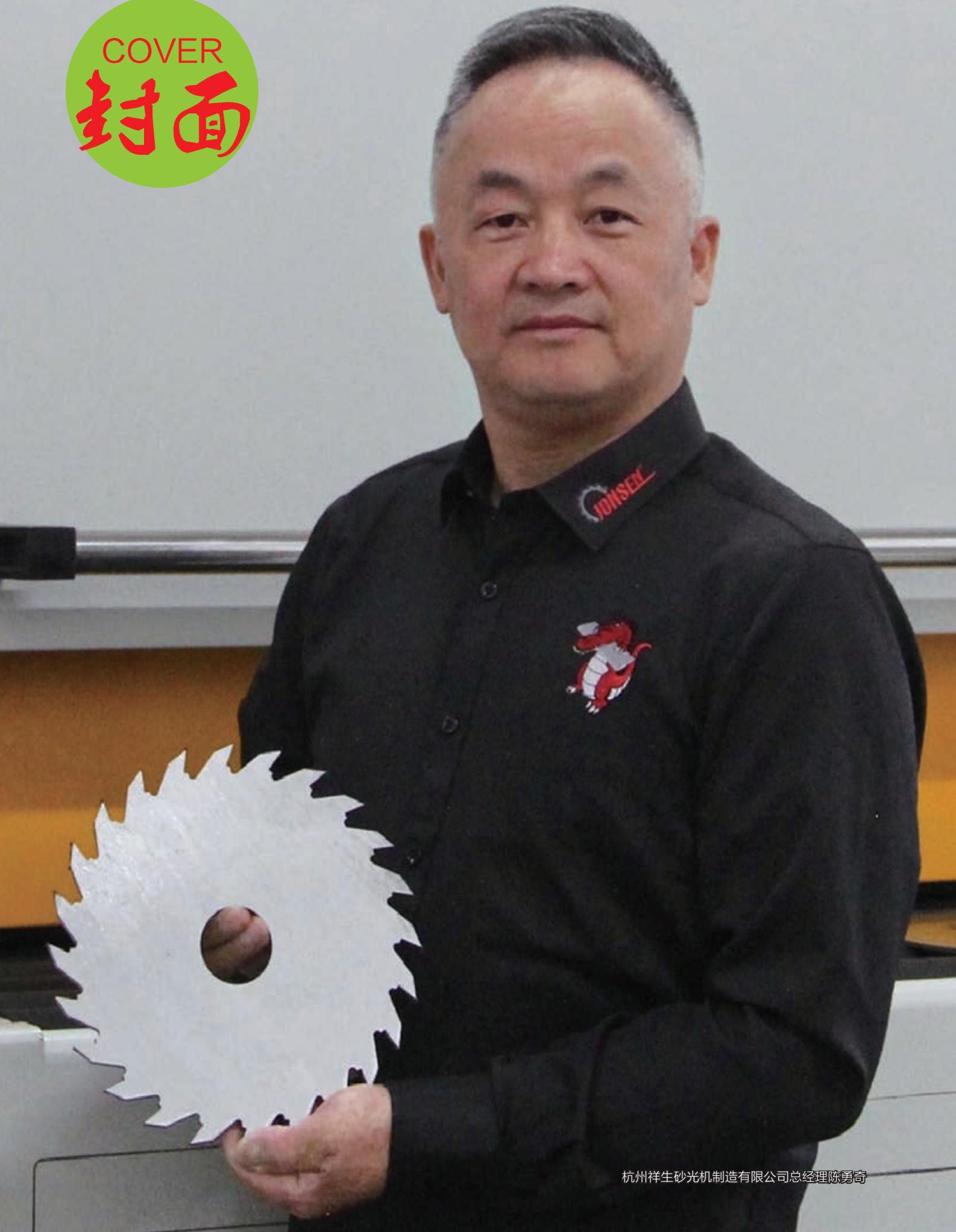


COVER
封面



杭州祥生砂光机制造有限公司总经理陈勇奇

陈勇奇： 聚焦去毛刺技术

文 | 李建、刘明星、王思杰

陈勇奇：“祥生将继续做强做大去毛刺机行业，祥生人要用聚焦精神，专心服务钣金行业，制造好产品，服务好客户。行业的领先地位，即是优势，更是责任。祥生人将秉承做精、做专的精神，为行业贡献力量，成就‘祥生伟业’！”

“祥生”在行业内是专业化经营的代表，“祥生”心无旁骛，坚定地选择了专业化的道路，把父辈的基业，扩展到

了海外；他和祥生人一起，带领着“祥生”从杭州走向中国，从中国走向世界。

很多人问陈勇奇，祥生只是单一做金属去毛刺机业务，会不会影响公司的发展前途？

他的回答是：“金属表面处理要求日新月异，只有不断创新才能满足未来。”

1993年，公司创始人陈祥生先生创建余杭市彭公砂带厂，开始生产砂带。

1996年，与3M上海工厂合作，成为浙江地区3M品牌砂带经销商。

1997年，设立机械制造车间，开始研发生产手动砂带研磨机及木工宽带砂光机。

1999年，占地7000平方米的新厂区落成，木工宽带砂光机量产，大量销往全国。

2000年，成功研发金属砂光机，在钣金行业内推行先进工艺，替代进口。

2003年，陈勇奇先生出任市场部经理，首次参加金属成形展览会，取得优异的成果。

2005年，成功开发出湿式系列金属砂光机。9月参加欧洲机床展，产品开始出口至欧洲及美国。

2006年，10月参加欧洲钣金展。国内市场与国外同行公司合作，祥生第一条不锈钢研磨生产线交付用户。

2007年，陈勇奇先生担任公司总经理，全面管理公司事务。金属砂光机业务呈现跨越式发展。

2008年，由于业务发展需要，祥生占地13000平方米新厂区落成。

2009年，研发成功SD系列机型，替代进口，产品范围从宽砂带表面研磨扩展到表面去毛刺，市场容量开始扩大。

2010年，推出的SB1000双面自动去毛刺机，实现不伤板面的精密去毛刺要求。成立加拿大分公司，实现北美地区销售服务本地化。

2011年，成为中国机床工具工业协会金属砂带磨削协会常务理事单位，参与宽砂带金属磨床行业标准的制定。

2012年，成功研发SP系列产品，并成立耗材研发制造部，采用先进的理念和设备，创造性的开发出多种耗材为机器配套，极大的提高“一站式客户解决方案”能力。

2013年，推行新的销售模式，进行内部产能提升，使公司产销两旺，新品开发源源不绝。

2014年，祥生公司拥有发明专利17项，实用新型等专利60余项。

2015年，实施模块化设计的新概念。对现有的产品实现组合，推出全新的SGB和SGP系列。

2016年，截至目前，祥生已经获得80多项专利，其中包括20多项发明专利。

2017年，成功开发SG龙门系列精密宽砂带磨床。

2017年，祥生已经获得80多项专利，其中包括20多项发明专利。这是金属去毛刺领域的一个中国成就，不仅超越了国内同行水平，也赶超了国际同行水平。

祥生在专业化的道路上，实现了从中国制造向中国创造的转变。2018年2月的杭州，已经嗅到了一丝春天的气息。杭州祥生砂光机制造有限公司总经理陈勇奇和《金属板材成形》记者分享了祥生在专业化聚焦道路上的经验。

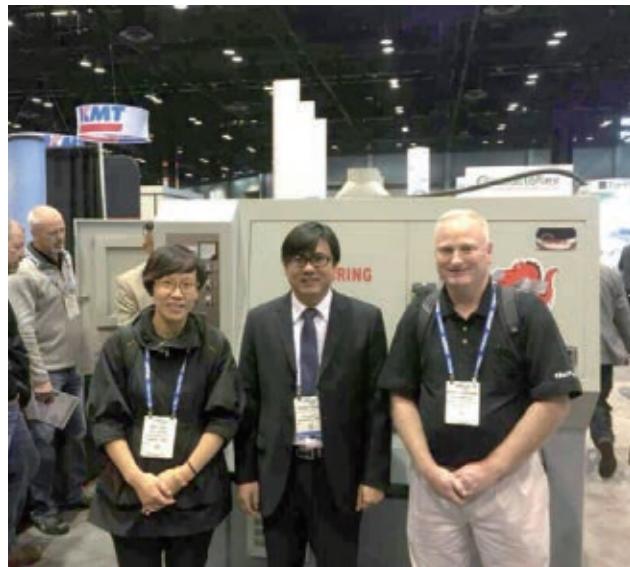
我们可以从祥生的发展史中，深切感受到祥生“聚焦的力量”！

因为专业 所以成绩斐然

“在自动化去毛刺机领域，祥生的发展代表了市场的需求。”“祥生曲折的研发历程，也代表了祥生人不断进取的精神。”在谈及新品研发的艰辛历程，陈勇奇说道，“故事太多了，每一次挫折都会让我们加深理解，弄明白为什么要这样做！”

资深销售梅经理说：“正是我们强大的开发能力和的创新精神，我们的设备和解决方案是全面的、细化的、一流的，我们秉承精益求精的原则，不断优化我们的研发和售后服务水平。我们在机器研发上吃了很多苦，但我们也收获了‘这样做会更好’这个过程不但解决一些机械问题，更多的解决了工艺的问题。祥生在很多小众领域，有着非常出色的市场占有率，比如橡胶、五金、稀有金属等产品的表面处理方面，祥生都有成熟的解决方案，这些方案的研发和制造都是花了巨大的成本之后才获得的。”

人工成本的不断上升和品质要求的提高，自动化去毛刺技



祥生参展 Fabtech

术在板材表面处理的应用越来越成为趋势，与传统方式相比，自动化技术的出现给板材加工带来很多变化：(1)机械化自动打磨使板材表面的划痕得到修整，使产品的一致性更好；(2)边缘毛刺去除均匀彻底，程度灵活可控，避免人员割伤和线缆安全；(3)可按工艺要求灵活控制表面糙化程度，去除表面氧化皮，提高涂层附着力；(4)大量减少熟练工人，降低人工费用开支，真正做到机器代人；(5)改善去毛刺工作环境，避免职业病隐患，降低工人的工作强度。祥生正在加大全自动打磨技术的开发，目前和恒佳合作，打造全自动化打磨加工中心。

“这是一个专业性很强的市场，具有量小、品种多的特



祥生杭州总部



2018年1月，祥生华南分公司举行了开业典礼

点，很多客户还需要定制，我们必须要有强大的研发能力才能满足客户，我们一直坚持‘专业才能更好’的企业精神，为钣金业界做好服务。”陈勇奇说，按照不同的加工工艺要求必须要选用相应的加工设备：

SG系列采用砂带磨削，可根据材料和工艺要求选干式或湿式配置。适合未成形钣金类板料零件的拉毛、整板去毛刺加工、不锈钢板面磨砂处理和全板面的减薄磨削加工。

SBG双面自动去毛刺机适用于激光、等离子、火焰切割，冲床下料后板料零件的修边、去毛刺、去氧化皮加工。板料类工件采用通过式进给，磨料带进行横向拉磨弹性刮削加工，一次通过完成两面加工，对板料零件边缘（孔）有很强的切削力，能深入工件的横断截面和孔的内部，去除毛刺和氧化层，基本不伤工件的表面，不影响工件的原尺寸精度。也可以加工平面度较差的工件、贴膜和镀锌板等零件。

SD端面研磨系列采用端面圆盘磨料刷为主要的加工手段，磨盘公转的同时也可自转，可获得更高的加工效率和精度。按工艺和材料不同可选干式、湿式或多头配置。主要用于精密冲压零件工件边缘（孔）精密倒角去毛刺处理，倒角R可调范围从0.0~0.00级。

SP行星式磨丝辊自动抛磨机系列采用大行星转盘带动多个正反向高速旋转的磨丝辊对通过的工件进行无死角研磨处理，输送采用真空吸附送料，对小工件和薄件具有非常好的加工性能，由于采用无背压的研磨技术，所以对工件平面

的磨削力很小，故具有无伤去毛刺的功能。

现在，祥生又推出了产品大融合战略，这主要源于客户产品的多样化。研发了SGB、SGP等设备，能够一台设备满足客户的多种需求。

因为专业 所以自信

谈到品牌，陈勇奇表示：“祥生非常有信心服务好客户。祥生的品牌来源于‘为客户创造价值’首先，祥生有创新能力，通过不断研发领先市场的好产品，满足客户的需求；其次，祥生专业化的售后服务团队确保优质的服务。好机器加上好服务，让客户有非常好的体验。这种体验成就了‘祥生’品牌，是我们祥生人的骄傲！”

“一加一销售法”可以形象的解释祥生的销售模式，通过服务好一个客户，来带动周边的一片客户，这首先要有过硬的产品质量和服务来保证实现这一目标。2003年之后，祥生通过参加行业展会，在业内推广先进的工艺，使“祥生”品牌得到行业的认可，确立祥生在行业的领导地位。祥生公司的销售和服务团队非常稳定，有多名资深专家型销售工程师，他们深刻了解客户的需求，为客户量身定制解决方案。

祥生人的自信，还体现在产品研发方面，2017年，祥生组织了技术部骨干观摩金属板材加工领域权威展会——美国芝加哥Fabtech展，开发部经理和售后服务工程师展后在分享会上自豪的讲到：“参观Fabtech展，发现祥生在这个领域里，



SGB1300 双面自动去毛刺机



SBG1000 双面自动去毛刺机

已经拥有部分世界领先的原创产品和技术，我们已经从追随转型到创造，我们充满信心，我们的产品将领先全球！”

机器和耗材定制化生产能力，使祥生的销售和售后服务团队，能够随时解决客户遇到的问题。

因为专业 所以信赖

在了解为何祥生积极参与标委会的工作时，陈勇奇说道：“我们要促进行业的发展，就要大力宣传和维护行业，祥生有责任推广先进的工艺技术，倡导行业健康经营，正当竞争的氛围。祥生已经以第一起草单位的身份制定了五个国家行业标准，以第二起草单位的身份制定了八个国家行业标准。我们通过实施标准，提升行业的发展，做行业值得信赖的企业。”

当谈及祥生如何与客户共同成长时，公司副总经理陈相伟说道：“祥生与客户合作共赢，以市场需求为导向不断创新。比如：祥生为东山钣金研发了一种多工位复合机，就是基于东山钣金表面处理的多样化而设计的，这是祥生根据行业需求，提出的大融合战略，即基于祥生拥有的四大系列产品进行功能的融合以满足客户的多样化需求。杭州恒立钣金是祥生的老客户，原来仅有 SG 系列机型，仅用于简单的去毛刺加工，近几年该公司发展迅猛，其客户对产品的质量要求越来越高，祥生为他提供了 SB 系列机型很好的满足了客户倒角圆边的工艺要求，提高了产品品质和市场竞争力。随着人工成本的增加，又为他们定制研发了打渣圆边专机。这就是祥生与客户共同成长的典型案例。”这样的案例数不胜数，说明客户对祥生的信赖。

随着中国制造业的转型升级，祥生为配合国家环保要求正着手研发“洁净打磨工坊”产品，把钣金生产过程中打磨焊接等产生的粉尘进行收集和处理，并将处理后的洁净空气送回车间，做到废气零排放，为客户解决头痛的环保问题，这款设备也是与客户共同开发，将很快推向市场。

因为专业 所以发展

祥生立足于国内市场，辐射全球。中国作为一个工业大国，生产模式正在转型升级，优质的市场资源逐渐集中到大中型企业，对生产设备的性能提出更高的要求，通过二十多年的技术积累，祥生不断开发新的产品满足客户新的需求，并积极进行管理改革，在细分领域做大做强。

在全球性市场布局上，祥生在 2005 年就进入北美市场，并在加拿大设立北美分公司，代理商网络已基本成型，祥生将在北美占有更大的市场份额。在新兴工业化国家，特别是印度市场，祥生已经有两个代理商，并开发了印度版的去毛刺机产品，在未来 5 ~ 10 年中，将是很有潜力的市场，全球销售网络已经基本建成。

尼采说：“具有专注力的人可免于一切窘困。”祥生砂光机通过二十多年的发展，拥有专业的制造工厂，资深的熟练技工，祥生专注于去毛刺技术的研发，以精益求精的精神，才有今日祥生的斐然成绩。

作为钣金装备企业，祥生紧盯世界最新技术，制造世界级的产品，服务钣金行业，祥生的目标：做一个精致的工厂，做一个行业的冠军！MFC