

从流水线到生产线： 张军的“印”迹人生

□通讯员杨艳丽/文 唐广东/图

在东莞这片热土上，有这样一位从全州龙水镇走出来的汉子，他身材不高，话不多，但眼神坚毅，步履沉稳。他用近三十年的时间，完成了从一名普通打工仔到成为掌管两家印刷企业、服务世界顶级品牌的企业家的华丽蝶变。他，就是东莞市凯翔昕印刷有限公司、东莞市华昕防伪印务有限公司的创始人——张军。

磨砺，是青春最厚重的底色

1980年，张军出生在全州县龙水镇同安村。和许多同龄人一样，1997年，年仅17岁的他初中毕业后，便怀揣着对未来的迷茫与憧憬，踏上了南下的列车，去投奔在广东打工的姐姐。

彼时的广东，机遇与挑战并存。经姐姐介绍，张军的第一份工作是在一家玩具厂的流水线上。那段时间，工作时间从早上7点半持续到次日凌晨，日复一日，如同机械般运转。一个月仅有发工资那天，才能短暂出厂放松一下。然而，对年少的张军来说，最痛苦的并非只有身体的疲惫，还有对自由的渴望——工厂扣押了他的身份证，即便是想取家里通过邮政寄来的汇款，也需要层层申请，才能暂时拿回自己的身份证明。数月的高强度劳作，最终让他连工资都没要，便毅然离开了那家工厂。

离开玩具厂后，张军又进入一家家具厂，从事“组立”工作。生活的转机，往往就在不经意间悄然降临。

半年后的一个休息日，喜欢钓鱼的张军在池塘垂钓。一位看热闹的陌生人或许是看出了这个年轻人的老实本分，主动递上一张名片，说：“我也想钓鱼，下次你来时可以CALL我。”张军一时愣住，他连什么叫“CALL”、什么是“BB机”都一窍不通。第二次又在池塘偶遇时，那人还问他为何不联系自己。也正是这次相遇，这位“贵人”为他推开了一扇全新的大门——跑业务。当听到“业务提成百分之十，做一万元业绩就有一千元收入”时，张军被深深震撼了，这比他累死累活打工一个月的工资还要多！没有丝毫犹豫，他告别了车间，踏上了充满未知的销售之路，主营表格、单据等印刷品业务。

这一跑，就是三年。三年里，他用脚步丈量着城市的距离，用真诚敲开一扇扇紧闭的门，不仅积累了客户，更磨练了心性，为日后的创业打下了坚实的基础。

专注，是搏击商海的定海神针

2005年，对于张军而言，是具有里程碑意义的一年。他拿出了自己的全部积蓄，加上哥哥存放在他这里的6万元，总共凑了11.5万元。拿着这笔钱，他买来了机器，与妻子、老表一起，三个人组建起了最初的“家庭作坊”，开始了艰苦的创业。

“我读书不多，所以我的想法很简单，就是专做一样，做细分市场，不铺开摊子，避免高投入带来的高风险。”谈及创业理念，张军的话语朴实却充满智慧。正是这份清醒与专注，让他的小厂在激烈的市场竞争中站稳了脚跟，并逐渐崭露头角。

把一件事做到极致，就是成功。张军将目光牢牢锁定在普通不干胶标签和防伪标签这一细分领域，心无旁骛，深耕细作。当许多同行追求大而全、追逐短期暴利时，他却像一头老黄牛，守着自己的一亩三分地，用极致的专业和服务，慢慢赢得了客户的信赖。

时间是最好的证明。这份坚持终于在2022年得到了重量级的加持。那一年，张军做了一个震动业界的决定，他借款一次性投入近800万元，引进了以色列生产的顶级数字印刷机及配套设备。这笔巨资的投入，不仅展现了企业雄厚的技术实力，更彰显了他要在防伪印刷领域做到极致的雄心。如今，他的公司能为阿迪达斯等世界著名品牌提供防伪标签，这本身就是对其产品品质和专业能力的最高认可。

从当初月营业额仅2万元，到如今月营业额突破200万元，从最初的3个人到如今拥有30名员工，张军的“印刷王国”已然初具规模。公司不仅牢牢占据国内市场，还专门成立了国际市场开拓部门，朝着更广阔的海外市场稳步迈进。

修行，是成就事业的核心引擎

在采访中，张军的话语不多，但常常蕴含着朴素的人生哲理。他把自己的成功，归结为持续学习和真诚待人。

“不能有‘小富即安’的思维。在经营中遇到的问题，其实都不是问题，因为社会上都有对标、有答案，关键看你愿不愿意去学、去解决。”张军非常重视学习，他的学习方式也与众不同。他既向同行学，“但那种学习比较碎片化，更多是解决眼前实际问题的‘术’”；他更热爱参加各类系统的企业老板培训班，从“道”的层面提升自己的认知和格局。从初中毕业生到管理数十人的企业家，学习的习惯是他不断突破天花板的利器。

他的人生格言是“爱出者爱返，福往者福来”。这句话，他不仅挂在嘴边，更身体力行。销售出身的他深知沟通与服务的重要性，而他自己更是个“行动派”。因为自己淋过雨，所以总想给别人撑把伞。早在玩具厂那段被押着身份证、高强度劳作的经历，让他对员工的不易感同身受。成为老板后，他总说：“对员工要帮助关心，不论是工作还是生活。”

这份发自内心的关怀，也转化成了团队的凝聚力和战斗力。

作为一名从全州走出的赤子，张军的乡土情怀同样深厚。在自身事业发展的同时，他时刻不忘回馈桑梓，为家乡的教育事业捐资助学，为修桥铺路慷慨解囊，用实际行动诠释着一位游子的担当与乡愁。

如今，张军的事业又迈上了一个新台阶——他已新购了厂房，生产线即将搬入自购厂区。从当年租赁的简陋作坊，到如今拥有完全属于自己的生产基地，这一步，他走了近二十年。这不仅是生产空间的迁移，更是他扎根实业、长远布局的坚定宣言。

对下一步的发展，张军有着清晰的目标：“做细分市场的头部企业，走向全世界。”这是他的愿景，也是他继续前行的动力。

这就是张军，一个典型的全州汉子。他的人生轨迹，从全州的山水间蜿蜒而出，在东莞的浪潮中劈波斩浪，正一步一个脚印地走向更广阔的天地。他用自己的奋斗故事，生动诠释了“全商”敢为人先、坚韧不拔、重情重义的精神内核，为无数后来者点亮了一盏前行的灯。

▼张军与妻子在公司前台合影。他从全州走出，深耕印刷细分领域，服务世界品牌。

▼东莞市凯翔昕印刷有限公司总经理张军在生产车间向东莞市全州同乡会长蒋爱明介绍设备，专注深耕防伪印刷细分领域。

▼东莞市凯翔昕印刷有限公司总经理张军在案头忙碌，深耕细分领域二十载。

▲东莞市凯翔昕印刷有限公司展厅内，各式防伪标签样品琳琅满目，见证企业深耕细分市场的专注与实力。

▼东莞市凯翔昕印刷有限公司员工在车间专注检查防伪标签成品质量。

▲东莞市凯翔昕印刷有限公司车间内，引进的先进印刷设备整齐排列，彰显企业技术实力。