

沉潛二十六年，HAKERS憑什麼再起？

撰文／林哲良

銘旺陳國雄父女攜手勇闖品牌路

一九八六年，陳國雄以HAKERS品牌跨足運動褲及海灘褲市場，最後繳羽而歸。二十六年後，陳國雄父女捲土重來，企圖以高性價比在戶外運動休閒服飾自有品牌闖出一片天。

「你們衣服的質感、設計不錯，用料也很實在，是哪個國家的品牌？」許多消費者走進位於國父紀念館附近的HAKERS（哈客士）時，常會好奇地問出這句話。而往往有些消費者聽到店員回答「台灣」兩個字，好感度就會降低。

這樣的反應讓創造出HAKERS這個品牌的銘旺實業有些挫折，但公司品牌總監陳盈璇說，她沒有氣餒，公司依舊會在品牌路上全力衝刺。

與國際大廠進行長期抗戰

許多代工業者心中往往都會有個品牌

夢，然而，考量現實環境的諸多不利因素，許多企業家最後通常不敢將這個夢想付諸實行。成衣代工三雄之一的銘旺實業董事長陳國雄，不僅懷抱這樣的夢想並努力實踐，而且歷經失敗仍不死心，多年之後再度捲土重來，希望靠著女兒陳盈璇運籌帷幄，能一圓品牌之夢。

因為布局東南亞甚早，靠著當地豐沛而低廉的勞動力，專門幫國際戶外運動品牌代工的銘旺，近三年的每股純益（EPS）都維持四元以上。今年上半年，EPS已達二·八四元，要繼續維持光榮的獲利紀錄，顯然沒有太大問題。然而，這樣的成績並不能讓陳國雄滿意，醞釀將近

二、三年，陳國雄再度踏上品牌之路。

從前年開始，戶外服飾品牌HAKERS陸續出現在中國南京、北京、青島，以及台

灣的台北市、新北市及高雄市的百貨專櫃及街頭。對許多消費者而言，HAKERS或許是個相當年輕的品牌，其實，早在一九八六年，HAKERS就已誕生在台灣，當時以銷售運動褲及海灘褲為主，後因不敵國外品牌競爭，只好結束品牌事業。

「代工是為人作嫁」，基於這樣的想法，陳國雄決定重回品牌經營。有感於自己成衣代工的經營思維與品牌經營思維不盡相同，陳國雄短暫執掌品牌事業兵符之後，就將復興HAKERS品牌的重責大任交給女兒陳盈璇。每年從銘旺的獲利之中提撥一〇%來支持品牌的經營。面對The North Face、Columbia等國際性大品牌，陳國雄已經做好長期抗戰的準備。

對代工廠商而言，品牌經營最重要的就是不可以與代工業務有所衝突，否則很可能落入兩頭空的窘境。一位券商研究員如此表示。銘旺的代工客戶大多是歐美品牌業者，業務大多集中在歐美，而銘旺品

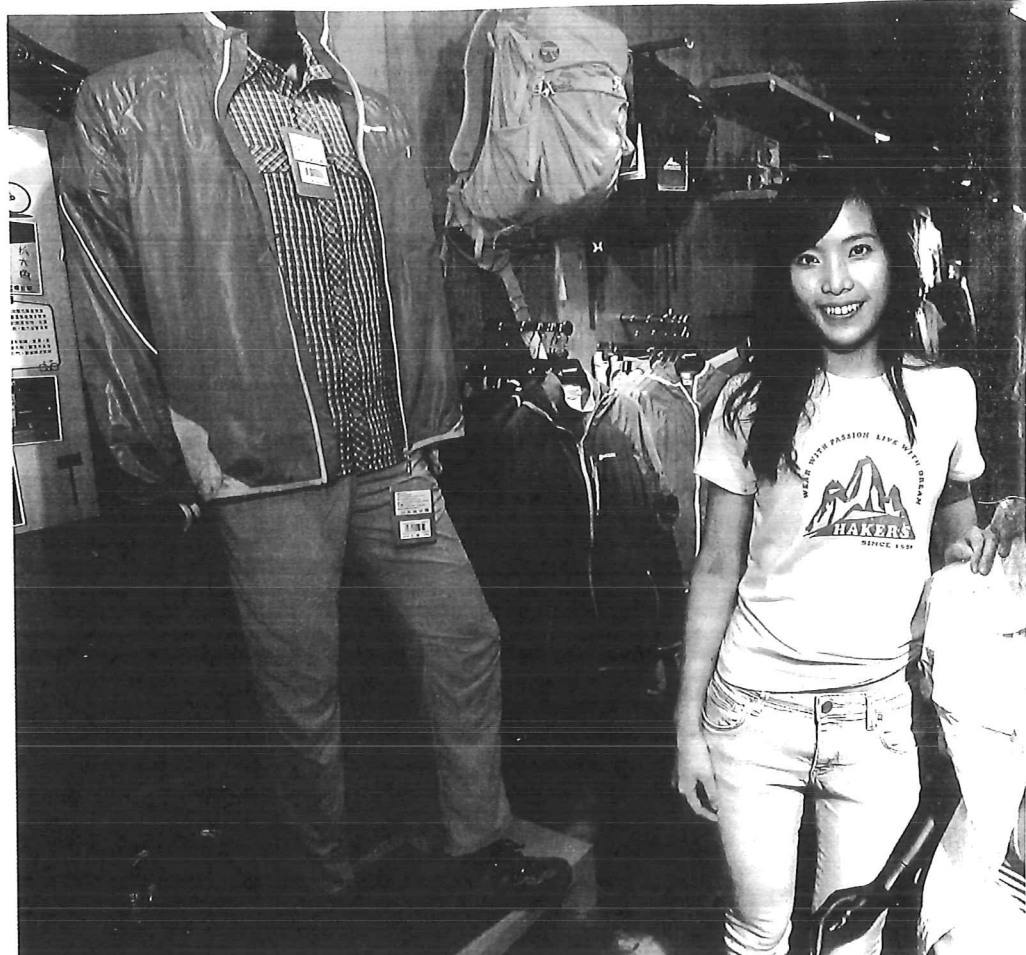


攝影／柯承恩

跨入品牌市場 銘旺獲利未受大衝擊

年度	2011	2012	2013
稅後純益 (百萬元)	138	173	202
每股純益(元)	4.22	4.89	5.09

資料來源：MoneyDJ



陳國雄的品牌夢歷經失敗仍不死心，現靠女兒陳盈璇運籌帷幄，希望能圓夢。

牌業務大多集中於亞洲，尤其以兩岸三地為主，應該不至於與代工業務有所衝突。不過，HAKERS面臨很強的對手，短期之內要看到經營效益也很困難。

已扛住品牌業務對獲利的侵蝕
銘旺並不是第一個將品牌夢付諸實

行的成衣代工業者，同樣在成衣代工業赫赫有名的台南企業，也曾經於中國市場大力推動品牌夢。遺憾的是，台南企業的品牌夢努力多年仍未成功，如今還因為無法割捨掉，而成為拖累台南企業獲利的包袱，每年代工業務所產生的獲利至少被品牌業務侵蝕三分之一至二分之一。

看到台南企業的狀況，讓許多人不禁擔憂銘旺的品牌之路。不過，銘旺在兩岸三地建立三十幾個營業據點之後，今年上半年

年的稅後純益，仍較去年同期小增二二〇〇萬元，很顯然，品牌業務對銘旺獲利的侵蝕，還在可以接受的範圍之內。

銘旺行銷企畫部協理林鴻文表示，相較於流行服飾，戶外運動休閒服飾的季節轉換較慢；加上有些款式的设计，二年之內都不會退流行，所以庫存管理及產品過季的壓力相對比較小；此外，機能性服飾也

較不用擔心設計是否符合流行元素，這些都可以減少品牌業務經營不善造成的龐大存貨跌價損失。

雖然沒有大幅行銷、推廣活動，靠著努力耕耘企業團購，並且伴隨著營業據點的增加，HAKERS品牌業務的營收，從去年的二、三千萬元，今年可望提升至五、六千萬元。陳盈璇說，在研發、設計能力未完全到位之前，銘旺對於品牌業務還是會穩紮穩打，不會躁進，首要目標就是讓品牌業務在五年之內損益兩平。

「機能性服飾也能平價時尚！」是HAKERS品牌行銷的主要訴求。由於相同材質、類似設計的服飾，往往與國外知名品牌價差達五成以上，高性價比讓HAKERS吸引許多熱愛戶外運動人士。企業團購也是著力重點，陳盈璇說，業務才剛接到國內著名財團關係企業主管電話，一口氣訂購一六〇件HAKERS外套。

高性價比彌補低知名度

陳盈璇認為，戶外運動愛好者都是精打細算的消費者，透過銘旺的研發技術及成本控制能力，「HAKERS」可以推出許多高性價比的產品，彌補品牌知名度不足的缺點，這樣的市場定位將讓「HAKERS」有機會走出自己的路。