

在今天看見明天

今周刊

2017.03.20 ~ 03.26

35K上班族靠冷門網路說書
月吸金40萬

台版歐普拉「罔星人」
為何暴紅?

P. 54



網路紅人 罔星人

中國稅官獵殺台商

直擊台商大撤退現場

揭台股高危機名單

多狠? 中國稅局手握大數據、團隊駐廠清查上下游
多慘? 繳稅吃掉獲利最高達25%, 股價恐跟著下修

一個西進20年台商血淚告白:
這波查稅很凶悍, 有同業一夜之間鐵門就拉下來了。

《投資人必看》
面對補稅大窟窿, 如何避開地雷股?

P. 60



MOD 4K

影視

新震撼

身歷精彩 栩栩如生

MOD一小步 台灣影視一大步

申辦熱線 0800-080-123

1056

定價110元 特價99元



4 712013 971456

11

台南紡織第三代 奪維多利亞祕密、亞曼尼訂單

撰文·林鳳琪

廢棄魚鱗織成紗 他讓老廠變精品最愛

南紡，這家成立逾一甲子的老公司，近來成為國際精品品牌指定合作的對象。它歷經金融海嘯、越南廠訂單大跌危機，但在第三代掌舵下止血並轉型。

二月十日傍晚，一輛輛黑頭車在台南大億麗緻酒店外綿延成長長的车龍。這天是台南億載會會長交接，不但總統蔡英文親臨致詞，南台灣大咖企業老闆，包括統一羅智先、東陽吳永豐、大億吳俊

本額加總就超過千億元，這還不含台中磐石會、中菁會、高雄港都會、桃園會等友會會長身家。

逆轉微利命運
用新材質 賺取高三倍毛利

億，以及寶雅陳建造等也都出席這場盛會。保守估計，光是億載會六十六名會員，企業資

台上，甫接任十五屆會長的南紡集團董事長侯博明開心唱著〈愛拚才會贏〉；台下，

他當面對小英總統提出「蓋台南捷運、觀光碼頭、國際機場」等建言。甫上任便積極替台南發聲，問起南紡最近火紅的膠原蛋白紗，他則是大手一揮開玩笑說：「阮現在興趣是逛南紡購物中心，到各地找投資標的。」隨即又正色道，「阮現在只管大方向和策略，本業經營攏交給總經理。」

在南紡已十八年的陳鴻模，二〇一五年接任總經理，他上任沒多久，就逆轉南紡長期以來，只能賺取微薄利潤，當個「無聲」材料供應者的角色，所致力開發的新布料，吸引包括 LVMH、Armani 等國際精品業者紛紛指定中游代工廠必須使用。

陳鴻模所研發的材質有何厲害之處，能吸引這些大咖業者的目光？關鍵就藏在近來迅速竄紅的膠原蛋白紗。這網蛋白紗，未經染整，卻閃耀著金黃色澤，擁有絲綢、喀什米爾羊毛般質感，具高保水度與柔軟親膚特性，價格卻更便宜，也因此驚動美國知名內衣品牌



攝影·陳弘哲

Profile 陳鴻模

出生：1956年

現職：台南紡織總經理

經歷：台南紡織副總、襄理；
統一集團企畫、
產品部門基層主管

學歷：日本工業大學材料工學碩士、
中原大學化學系

家庭：已婚



維多利亞的祕密副總裁親自來台，想一探其中祕密。

雖然南紡不願意證實，但業界指出，蛋白紗較傳統棉紗或化纖的毛利高逾三倍，加上南紡掌握長纖蛋白紗關鍵技術，目前仍是全球唯一，雖市場仍屬開拓期，未來若市場打開，極可能成為南紡小金雞。

工廠裡，紡織機「轟隆」不停運轉著，一根根

細如髮絲的金黃紗線，快速地交織成一網網的紗錠。

這款被精品業者廣泛討論的UMORFIL 膠原蛋白紗，其中的關鍵原料，竟是一直以來被視為養殖廢棄物的魚鱗。

故事得從五年前說起。出身台南幫的博祥創辦人侯二仁，想以魚鱗提煉的膠原蛋白

開發「穿的保養品」，卻遍尋不著願意合作的紡紗廠，最後

找上時任南紡副總的陳鴻模合作，歷經五年實驗才成，「若不是陳總支持，這條路可能還很遙遠。」侯二仁說。

回憶當時，陳鴻模說：「光是要讓膠原蛋白與紡紗原料融合，配方就調整不下數百次。溫度太高，怕膠原蛋白焦掉；太低，又怕無法溶融。」去年，陳鴻模又成功開發出技術難度更高的蛋白長纖維，也再度引起話題。陳鴻模開心說，「我們織成圍巾，在南紡購物網一上架就被搶購一空，詢問度很高。」

挺過崩價危機 提前出清 同業慘慘它倒賺

相較於外界所熟悉的南紡掌門人侯博明，材料背景出身的陳鴻模顯少在媒體前曝光，一百八十分高的他，每有公開場合，也總低調隱身在聚光燈外的角落。

陳鴻模僅比侯博明小一歲，人前，兩人是老闆與部屬的關係；私底下，兩人是從小一起

長大的表兄弟。侯博明的母親侯陳碧華，陳鴻模要叫姑姑。陳家也是南紡的創始股東之一。從小，陳鴻模就在南紡廠房裡跑來跑去，對南紡也有著特殊的感情。

陳鴻模在日本取得材料碩士後，返台循著阿兄侯博明的路，進統一集團從企畫、產品部等基層開始歷練。他開玩笑形容，「當時不是被當成花瓶擺著，就是被叫去為經營不善的部門『善後』。」

當時年輕氣盛的他也曾怨懟，「但阮爸爸講，要關掉一個事業的學問也不少。」他釋懷，更從中歷練出經營事業「停損」也很重要。一九九九年，在侯博明召喚下，他回南紡，從外銷襄理做起，負責當時最重要的香港業務。

○八年金融海嘯前夕，多年從市場訓練出的敏銳度，使他預感一場超級暴風即將來襲，力勸時任總經理的侯博明趕緊降價拋售庫存，「便宜三成促銷，一個月內把庫存清

空，當時公司很多人不諒解。」
一個月後金融海嘯爆發，市場急凍，紗價崩盤，腰斬逾半。不少同業哀鴻遍野，只能抱著庫存放無薪假，「我們不但一天都沒放，還能以便宜五成的價錢回補原料繼續生產。」金融海嘯一役，南紡不但安然度過還倒賺一筆，陳鴻模也立下戰功。

未久，另一個危機卻悄然而至。一〇年，南紡越南廠因判斷失準，庫存損失高達近三億元，蝕光獲利，也讓一九九五年設立以來年年賺錢的越南廠，首度由盈轉虧。

著手多角布局

本業之餘 瞄準海外投資標的

事實上，紡織起家的南紡，不僅是台灣最大的棉紗廠，也是全球最大的混紡紗廠，主力廠的越南紡紗產能上看六十八萬錠，去年南紡年營收逾一九四·五億元，光越南廠就貢獻約四成，重要性不言而喻。

年收約200億，近4成來自越南廠

——台南紡織近年營收、獲利

台南紡織 (股票代號1440)	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年 前3季
營收(億元)	218.4	215.5	207.6	215.2	144.7
EPS(元)	0.43	0.76	0.29	0.75	0.27

註：2016年營收占比：台灣54%、越南36%、其他10%
資料來源：台南紡織、公開資訊觀測站



南紡開發的膠原蛋白紗，天然金黃色澤與羊毛般柔軟觸感，吸引大品牌下單。(圖右為魚鱗萃取物，左為蛋白紗原料)。

「之前我就不斷示警，棉花價格不能再追高了。侯董也急，但當時越南並非他主導，也使不上力。」危機發生後，氣極了的侯博明狠下心接管越南廠，陳鴻模也被派去善後。

陳鴻模形容，剛到越南一度傻眼，「訂單較高峰差距九成、庫存達十萬件紗！」熟悉市場的他，先將產品分級定價，成功在半年內出清六成庫存，又花近三年清理戰場並調整體質，讓越南廠重回軌道。

雖出身台南幫第三代，侯

近年，侯博明將重心轉

博明平易近人、念舊惜物，手戴平價手錶、腳踩千元平價皮鞋，一條領帶一用三十年。一同長大的陳鴻模也不遑多讓，筆袋隨身十多年至今仍捨不得換。認識陳鴻模十多年的業界友人形容，他不喜應酬，極愛大自然，放假就往郊外跑，除了登山，甚至還在南紡園區嘗試復育台灣原生魚種。而多年調控棉花等大宗物資所練就的氣象敏銳度，也讓他在友人間有「氣象神人」之稱。

至於本業則放手陳鴻模。陳鴻模深知，紡織起家的南紡，若要根留台灣，勢必得走出自己的路。

隨著國際環保意識抬頭，相對快時尚，陳鴻模更看好強調舒適、自然、可循環的一慢時尚，耗時五年催生的蛋白紗，也為南紡本業打開了另一條路。但愛爬山的他說，這只是起步，事業經營就像連續攻頂，挑戰才剛開始。