

# 商 貿 觀 察

## 【上海 CISMA -見聞花絮】

### 田島珠子綉機械獨佔鰲頭 商店機綉迎合時尚新趨勢

作 者：陸元華 (香港衣車協會名譽顧問)

傳統的機綉館以超長超大的「大家夥」為展示的目標，這些一字排開，十多米長的機械，十幾個機頭同時間高速開動刺綉，嗒嗒.....嗒嗒.....的聲音，響徹整個場館，展商都以展出這些機械而自豪。

在今次 CISMA 的機綉館內，日本田島(Tajima)刺綉機械有限公司的展場格外寧靜，與周圍其他公司工作忙碌的巨無霸刺綉機展示，顯得有些格格不入。

聽工作人員介紹，田島的銷售及接單情況，出乎意料地好。高端平縫綉機接訂單很滿意，超出原定目標。用於個性化應用的單頭多功能綉機，訂單更多。有關人員表示，連擺放在展場的現貨單頭綉機都被買家搶購一空。面對市場反應如此火爆，田島下一步是研究如何加快生產製造，一些大機交貨期有可能延至年底或明年初。

曾經睇過內地縫製設備網站，一位資深的製造商以「形勢已清、行情未定」來形容目前中國輕縫製機械生產製造、市場營銷的形勢。田島究意如何判斷中國市場和制定營銷策略？

田島似乎更有遠見配合市場未來發展需要，不再一味追求高、大的做法，反而在總結經驗後將市場進行細分，整體主攻高端機和配合時尚潮流個性化服裝服飾的單頭小型機方向發展。

有關人員稱，近年來，中國廠家在吸收、學習日本刺綉機的技術、仿造上，進步很快，低檔高速多頭的平縫綉機已經是中國廠家的天下，而且價錢很有競爭力，日本已放棄在該細分市場，轉以在高檔高速多頭刺綉機上，以提供好服務給用家，贏得客戶信任、聯係。

田島展會的展機，一半是常規大機加裝了珠子繡裝置，一半是新型單頭機，作為開拓商業的主打設備，不再是傳統的量產加工廠的客戶對象。

# 商貿觀察



童話故事「木偶奇遇記」的小木偶和一篇文章是用機綉出來的。日本最新機綉機已向個性化、商店化方向發展，單一機頭多針綉，精密加工可機綉出整篇文章的筆跡，當一幅畫掛在牆上做機綉畫。每台售 5.5 萬元。

據瞭解，田島不再在常規傳統的平繡機，同國產機爭奪中低端量產客戶生意。而是在傳統機型上添加更高端的附加裝置，提高客戶生產力和產值。

另外，小批量、個性化服裝服飾將會是潮流趨勢，所以率先開拓這個市場，原因是一代的年輕人越來越追求個性化。

為準確表達自己對市場認識和新趨勢，該公司專門在展位搭建了一家小型刺繡屋，模擬店鋪的形式，意在開拓商業服務類別行業的市場，向 B2C 模式邁轉變。

刺繡的範圍千變萬化，服裝、鞋帽、箱包、甚至家庭用品如床上用品、窗簾、乃至窗紙。

反觀國產機，由於沒有太多功能上的特色，他們祇能以展示自己多頭數刺繡機器的能力。

但事實上，量產化生產訂單在中國已越來越少。繼而是高端精品定制的訂單才會在中國發展。【完】2/10/2017