

業者應百尺竿頭・ 力求創新突破

■ 劉 湘 澤

台灣網球拍工業之沿革

台灣網球拍工業萌芽於十五年前，山河森工業公司徐文乾董事長，考察日本木製球拍工廠後，首先將其技術引進台灣。在開創時期，日人竹前氏自設木拍工廠，引進一體串孔機器，對提升木拍生產效率，貢獻甚大。徐董事長與日本河崎網拍公司合作，創立台灣河崎公司，從事網球拍之生產，對於技術工人之培養及生產管理之改進方面作了不少貢獻。生產羽球拍的光男企業，更率先投下鉅資，改進生產設備，全面向美國市場拓銷自創品牌，亦為奠定今日台灣網球拍王國最大功臣之一。

台灣的木製球拍在一九七〇～一九七五年代達到巔峰，其品質及產量皆冠於世界各國，以致日本原有工廠紛紛停業，改向台灣採購或技術合作。其間與日本合作最成功者，有前述之竹前工廠、台灣河崎工廠、高雄錦祥工廠、森湖工廠等等。但消費者之嗜好，在一九七六～一九八〇年間，逐漸由木製球拍轉移到鋁製球拍。因鋁拍品質高於木質球拍，頗具市場潛力，許多新廠紛紛設立，生產鋁拍。

到了一九八〇年代初，網拍市場形成二個極端局面，高價品市場以高級球拍為主流，廉價球拍除了木製球拍外，加入了鐵製球拍，而鐵製球拍因生產過程簡單，成為廉價球拍市場之寵兒，也使網球運動由上流社會普及到一般年輕階層。可惜的是，廉價鐵製球拍因劣貨充斥市場，而遭消費者遺棄，以致在短短五年內，便在市場上消失。

網球拍工廠為迎合消費者追求高級球拍之心理，遂積極開發新產品，光男企業首先引進碳纖維，製造碳纖維網球拍，試銷美國，並將 KUAN NAN 廠牌改為 PRO-KENNEX 美式新名，引起全世界網球拍界之震驚。後來碳纖維網球拍製造方法，由光男企業離職員工擴散到其他網球拍工廠，在三、四年內，碳纖維球拍製造工廠由光男一家擴散到三十家之多。而光男企業網球拍市場占有率，迅速地由百分之九十降到百分之四十五。及至今年，由於同業激烈競爭，業者普遍遭到投資過多及產品滯銷的困難局面。

國內技術已呈落後

一般人認為國產網球拍品質並不亞於先進國，但由於國內廠商間競爭激烈，導致價格不斷下降，業者無利可圖。我却認為，過去我國廠商的技術、品質也許達到國際水準，但目前可能已達不到。以前他國技術未成熟時，以我們的技術水準生產，我們還有利潤；現今他國不僅有新的技術，甚至有更新的機器，並以合理的生產方式，生產品質更佳的产品，所得利潤更多，但我國尚無法達到此水準。因此，從合理利潤觀點來看，我國技術已落伍了，我們必須力求突破。要如何突破呢？應探求在世界市場價格下，他國有利潤，我國却無利潤的原因所在。這絕不單純是惡性競爭的結果，而是我國技術比外國差，且基本困難在於碳拍使用的長纖維自日本進口，甚至膠也從日本進口，所以大部分的原料都是依賴日本供應。日本若堅持高原料價格，我們就無法降低成本，故政府應鼓勵長