

■ 陳泉宏有30多年的鞋類設計經驗，潛心研發獲得多項專利。
香港文匯報記者敖敏輝 攝



台胞在灣區

一雙正裝皮鞋，抽棄鞋底鋼條，鞋跟鏤出長方形條塊，重力「轉移」至鞋底中空位置，皮鞋立即變得輕盈而舒適。這一專利出自台灣人陳泉宏之手。從早期在台灣鞋廠設計女鞋，之後跨過海峽到大陸加入父親的鞋廠，金融危機後專營鞋類貿易，到如今創立THEURGY魔法鞋正裝皮鞋品牌，年近50的陳泉宏，有30多年都在研究鞋，2017年開始積極謀劃轉型，8項技術獲得專利，也因此獲得佛山南海「大城工匠」稱號。粵港澳大灣區機遇無限，他希望在香港找到合作方，瞄準本地的正裝皮鞋市場，也想以香港的輻射能力，帶動技術和品牌進一步向外走。

■ 香港文匯報記者 敖敏輝 佛山報道



■ 從早期在台灣鞋廠設計女鞋，之後跨過海峽到大陸加入父親的鞋廠，金融危機後專營鞋類貿易，到如今創立THEURGY魔法鞋正裝皮鞋品牌，陳泉宏有30多年都在研究鞋。受訪者供圖

台灣「鞋匠」設計制勝

三遇危機轉型再轉型 兩代接力廣東創輝煌

看好香港市場 尋人合夥營銷

在陳泉宏看來，珠三角有製鞋產業完整的產業鏈、供應鏈，具備研發先天條件。香港在大灣區位置、優勢又十分獨特，正裝皮鞋需求巨大，是最為理想的落地選擇。

對於香港的優勢，陳泉宏信手拈來。他指，作為國際金融中心，香港的銀行、保險、證券、投資等國際大型機構數不勝數，從業群體龐大。「從公司高管到一線業務人員，哪個不需要天天着正裝，皮鞋是標配。」陳泉宏說，雖然沒有做過一線調研，但他能肯定，香港是中國乃至全球人均着正裝時間最多的城市。

他也注意到，香港白領乘坐地鐵、巴士等公共交通工具居多，上下車前後需要走不少路，一雙舒適的皮鞋對他們來說十分重要。「香港工作、生活節奏都很快，好的鞋子不僅走得

快，也走得舒服，最好能像穿運動鞋一樣。」

陳泉宏認為，由於香港人收入普遍較高，特別是從事金融行業的人，消費水平更高，一款不超過1,000元的鞋，絕大部分香港人都可以輕鬆承受。

陳泉宏希望能夠在香港落地一家銷售公司，找到熟悉本地市場的營銷合夥人，而不僅僅是代理商角色。「公司我們可以一起投入，我專注研發，珠三角企業代工，香港合夥人負責市場。」

去年5月，特首林鄭月娥考察大灣區時，曾在陳泉宏公司的展枱與他短暫交流，鼓勵他盡快推出正裝女鞋，令他備受鼓舞。「如果一雙鞋得到香港市場認可，服務一城香港人，甚至更多，才是我最大的動力。」

青年人創業：匠心+創新

此次新冠肺炎疫情，很多行業面臨洗牌。陳泉宏卻認為有「危」就有「機」，這種機會不管在香港還是珠三角，都大量存在。在陳泉宏看來，不論做哪個行業，都要有匠心，持續創新，做好了產品才能得到市場的認可。

陳泉宏指，疫情當中，老百姓經濟狀況受到影響，可能會減少非剛需的消費，特別是鞋子生產和銷售，因為終端銷售受阻，行業受到很大衝擊。

「但並不是所有的鞋子都是如此，正裝皮鞋就是剛需。所以我們看好這個領域，大膽嘗試，加大研發投入。」他說，無論從事哪個行業，都要有包括逆向思考等創新思維。

至於2年間拿到8個專利，陳泉宏亦指非一朝一夕所能做到，如果沒有30多年持續積累，這些專利不會憑空出現。「而且當你掌握了核心技術和產品，你就不怕外部環境出現的各種變化。我們歷次轉型，都是建立在技術或者模式的創新基礎之上的。」

粵港澳大灣區建設如火如荼，陳泉宏認為這給港澳青創創造了絕佳的創新創業條件。比如知識產權保護方

面，不管是法律法規還是執行層面，大灣區乃至全國，力度都是空前的，複製、剽竊作品，已經非常難。

「大灣區對台灣青年也是機會。比如陸續建立的雙創基地，台灣青年也可以享受政策和便利，在佛山南海港澳及留學生創新創業基地，我們公司就是第一批進駐單位，並且在這個平台上認識了很多的港澳台創業者。」陳泉宏說，一是多與大陸交流，和相關行業建立廣泛聯繫；二是跨行業學習，開拓視野，知識和技術可以融會貫通。



■ 陳泉宏加速新鞋落地計劃。圖為他考察一套先進製鞋設備，希望用來生產新研發的皮鞋。受訪者供圖

陳泉宏出生於一個台灣製鞋家族，父親陳勉吾是知名鞋商。小時候，滴滴答答的縫紉機聲音，就是他的催眠曲。上世紀八十年代，由於台灣勞動力、土地等成本上升，父親先到上海設廠，後又轉至珠三角城市佛山，虹大鞋廠成為廣東第31號外商投資企業。

8人團隊年營收1億

大學選專業時，陳泉宏想修室內設計，但希望他傳承家族事業的父親執意讓他學鞋類設計專業。自此，他一腳進入了一生相伴的鞋業。

畢業之初，他成為台灣女鞋品牌達芙妮的設計師，積累了豐富經驗。為協助父親，陳泉宏以設計師的身份加入虹大鞋廠，兼顧打理工廠生意。早期大陸開設鞋廠，勞動力成本低，高峰時員工超過1,500人。

然而，進入本世紀初，大陸市場勞動力、租金等成本持續上升，這個兩代人共同打拚的鞋廠，面臨轉型的挑戰。2008年金融危機爆發之前，廣東提出轉型升級、騰籠換鳥概念，虹大通過設備自動化等方式轉型升級，精簡了一半人手，但作為傳統行業，轉型不僅痛苦，完成真正的升級亦不易。在金融危機全面爆發之前，他們賣掉了廠房和設備，躲過了「海嘯」。

沒有繼續開廠，陳泉宏並不想放棄這個行業，他轉做鞋類外貿，結合自己的設計專長，為外國著名鞋品牌針對中國市場做設計、檢驗以及推廣方案。這次轉型很快收效，8個人的團隊年營收最高達到近1億元（人民幣，下同）。

10年思考癡迷研發

但是金融危機的餘波還是不可避免地衝擊了整個行業。陳泉宏的貿易公司營收逐年下降，到了2018年只有區區幾百萬元。

所幸，金融危機爆發以來的10多年間，陳泉宏不斷思考，也開始和妻子洪屹嘗試其他領域投資。不過，他沒有放

棄自己的老本行，特別是近年，對於鞋子的研究愈加癡迷。

其間，從自己的一款專利女鞋得到啟發，陳泉宏開始專注正裝皮鞋的創新研發。「大陸做休閒鞋、運動鞋的廠商很多，但像Nike、adidas之類的外國品牌，已經壟斷中高端市場。而皮鞋市場日趨萎縮，特別是正裝皮鞋，廠商越來越少。」陳泉宏說，皮鞋鞋底需要一根鋼條支撐，比較笨重，加上鞋跟與腳跟的「硬」碰撞容易導致小腿疲勞，穿著體驗不如運動鞋。

陳泉宏的想法是，讓消費者穿上像運動鞋一樣舒適的正裝鞋。他經常拿着一隻皮鞋研究數小時。「他研究起來太投入了，半夜做夢都在說鞋子的事。」太太洪屹說。

功夫不負有心人。「當時是凌晨3點鐘，這個點子突然浮現在腦海中，我興奮地爬起來，憑記憶做圖。修改到天亮，終於有了具體的設計結構。」陳泉宏說，太太起床後看到設計圖，給予很高評價。這個設計理念，便成為此後THEURGY主要設計理念，即「隱藏式支撐結構大底」。

香港文匯報記者看到，陳泉宏在鞋跟鏤出一個U形長條，並在鞋的中空部位嵌入一個特製條塊，作為承力材料，這不僅減輕了鞋重，也增加了舒適度。陳泉宏當場做實驗演示，一隻雞蛋順着一根3米高的塑料管墜落到皮鞋底面，如乒乓球一樣彈起，完整無損。

此次新冠肺炎疫情，原本就不太景氣的貿易訂單劇減，生意跌入冰點。但他沒有開著，把全部精力都放在了新皮鞋的研發上，增加科技含量。團隊也趁機開展市場調研，在朋友當中口口相傳，賣了3,000多雙。「零差評」的結果，堅定了他的信心，並開始着手女士正裝皮鞋的研發。

「歷經97金融風暴、2003年SARS、2008年金融危機，今年又迎來新冠肺炎疫情，有人倒下，有人屹立不倒。我們期待通過再一次創新，一方面實現自己的品牌夢想，一方面也期待啟發更多大灣區創業者，堅持創新，堅持夢想。」陳泉宏說。

汽車避震獲啟發 為妻研發「愛之履」

特稿

陳泉宏太太洪屹是大陸人，雖是親友撮合，但一路走來二人相扶相助、恩愛有加。他們的宏屹貿易公司，便是取自兩人的名字。而這種愛，還帶來不少研發創意的點子。

除了從事鞋業貿易和設計，他們亦涉足紅葡萄酒、教育培訓領域。因為工作關係，洪屹經常外出上課，穿著高跟鞋動輒站數個小時，一天下來，雙腳紅腫小腿痠疼。

「我自己是設計鞋子的，為什麼不能為她做一雙舒適的高跟鞋呢？」陳泉宏反問自己。反覆琢磨中，他從汽車避震器的工作原理得到了啟發。

他嘗試在高跟鞋中增加一個開合式避震裝置，這樣鞋子就會有緩衝，像是踩在地毯上。

製作這樣一雙鞋，首先需要配合模具來定型完成。為此，他前往模具公司逐個求人，其間遇到各種問題，又更換工廠。「不斷求人，不斷嘗試，最後終於做出了理想的模型。」陳泉宏說。

為了找到一個質量可靠、彈性適中的彈簧，他又專門去日本找到一家全球最好的彈簧公司。經過反覆調試，最終得以成功，陳泉宏將這雙鞋命名為「愛之履」。

雖然由於生產工藝複雜等原因，這款高跟鞋尚難量產。但正是這次大膽的嘗試，令陳泉宏在正裝男鞋研究上找到了靈感。

在工作中，兩人也是互相協助。在陳泉宏眼中，太太是一個非常能幹的人。從早期協助打理鞋廠生意到貿易公司、紅葡萄酒、培訓業務開拓，她都全身傾注精力。為了應對各種工作，20多年來她先後考了會計師證、營養師證、報關證等十多個證件，甚至高壓電工證都拿到了。「我之前參加港澳台青創創新創業大賽，上台路演的也是我太太。」陳泉宏說。



■ 陳泉宏和太太洪屹是生活中的好伴侶、事業中的好搭檔。香港文匯報記者敖敏輝 攝