52372

國立臺灣體育大學圖書館剪輯資料

分類 羽球 來源 民生報 日期 741212 版面 二版

羅光男·苦心沒白費

用自己的品牌·在國際體壇打出名號

本報記者 蘇嘉祥

預定一月五日出版的日文網球雜誌，以專文介紹羅光男，並稱呼他爲「世界第一的球拍王」。



——總獎金十萬美元的肯尼士羽球大獎賽總決賽（Pro Kennex Grand Prix Final），從十二月十一日至十五日在日本東京代代木體育館舉行；世界排名頂尖的男女十傑都參加比賽。

——肯尼士杯中華民國網球排名總決賽，於十二月八日在台北進行年度第七次比賽後結束，男子球王為許晃榮，女子球后為何秋美、賴素玲並列。

——九月初在紐約的美國網球公開賽，男子雙打得到冠軍的西古索（Seguso）法拉克（Flach）手中所拿的肯尼士球拍及溫布頓球拍閃閃發光。

這一切國際重要體育活動都和中華民國的光男公司有關係；幾個月前光男公司由於短期票款週轉失靈，一度傳出經濟危機，但是由於行政院紓困小組的支援，以及中央投資公司同意投資新台幣一億元，光男公司已然脫困，肯尼士的招牌又活躍在世界重要的體育舞台。

以在東京的羽球大獎賽總決賽來講，肯尼士已經連續第三年獨家贊助這項世界上水準最高的羽球賽。

除此之外，光男公司在網球比賽及網球選手的契約金上也投資不少，像世界排名十名內的瑞典選手奈斯壯（Nystrom）山德斯壯（Sanderstrom），美國選手泰斯恰（Telscher），提吉（Teacher）及投奔自由的網球女將胡娜，都是光男公司網球拍的簽約球員。

這些球員根據合約，必須執光男公司製造的肯尼士或溫布頓（Wimbledon）球拍參加比賽，如果打到冠軍，就有五千到一萬美元的額外獎金；光男公司每年投資在這些球員身上的經費，就達一百萬美元左右。

這些經費固然可觀，但是這些手執台灣製造字樣網球拍的選手巡迴各地比賽，球拍出現在世界各大著名球場、電視上時，不啻替中華民國作了最大的宣傳。

光男公司創於十七年前，當初只是一家製造初級羽球拍的工廠，後來經過不斷更改球拍的設計，十年前普林斯（Prince）總裁海德創造出來的超大型網球拍被認為球拍史上的大革命，當時所有的普林斯球拍，就是全部在光男工廠製造。

後來羅光男根據超大型球拍缺點，又創造出中型球拍，揉合了傳統及大拍的優點，在國際市場獨樹一幟。

早期的光男公司專門作ＯＥＭ（接訂單代工方式），創業十年內他幾乎替世界所有一流名牌作過代工，像愛迪達（Adidas）、鄧祿普（Dunlop）、威爾遜（Wilson）、斯拉深吉（Slazager）、費拉（Fila）叫得出名字的名牌，都找過光男公司代工。理由無他：價錢低、品質好。

八年前羅光男深謀遠慮，他認為代工只要訂單來生產、交貨，固然免去貶賣的煩惱，但是萬一買家訂單不來時怎麼辦；他以光男的名字揉合網球（Tennis）取了肯尼士（Kennex）這個名字，生產自己的網、羽球、高爾夫球具打進國際市場。

光是要打開肯尼士招牌的知名度，他在國外各地雜誌、報紙、俱樂部刊登廣告，送球具、辦比賽、簽合同，幾年下來他花了三百萬美元的廣告費。

但是中華民國的肯尼士如今也成為一個國際知名的牌子，就好像看到福特（Ford）、可口可樂（Coca Cola）會想到美國，看到新力（Sony）、豐田（Toyota）會想到日本，卡迪亞（Catier）想到法國，如今肯尼士也向世人證明台灣也有自己的廠牌。

光男企業面臨困境，對羅光男是一大考驗，羅光男說難題早點來也好，還可以及時解決，否則拖延時日也許不可收拾。

從前他只注意「市場導向」一味希望打開市場，在財務及管理上有缺失，但是目前他已改變政策，開始採取全公司品管（ＣＷＱＣ），與先鋒企管公司合作，從人事、購料、生產、品質都嚴格執行品管制度，並且大幅降低生產成本，爭取效率。

羅光男對公司的營運方向已經作了若干調整，將以多品牌的產品行銷全世界為目標，把全球看成一個整體。

他將在今年年底以前定出未來五年的長程計畫，他有把握在明年改善公司的境況，培養眾多中心衛星工廠，成立綜合性的運動用品公司——使光男公司成為台灣第一家成功的國際化公司。

羅光男以另一種方式，使中華民國在國際體壇也佔有一個重要的地位。

「商業化體育」擡頭了！

金人隨筆

理想主義的純業餘制度崩潰了，商業化、金錢厚利介入國際體壇已變成潮流，國際游泳總會也在前不久跟進，允許選手「職業化」，可做廣告可收獎金。

「商業體育」日漸抬頭，大企業參與體育發展，自組球隊吸收選手加強訓練，參加比賽以廣宣傳，運動與商業的結合，互蒙其利，美國近四年體操運動的快速成長，便是大企業力量注入的結果，明星選手蕾頓便靠體操金牌致富，美國體操一下子躍居強國之林。

選手「職業化」後，各國的運動水準將會提高，以後國際間的競爭更形激烈，要想脫穎而出將更形困難，因此，我國體育運動的發展也已到了非轉型不可的地步，因應純業餘制度崩潰後的發展措施應有：

一、特優選手的訓練要更專業化，純靠運動協會民間團體的力量，恐難培植出奧運金牌選手來，遇有特殊潛能人才，就得請國內專才甚至特聘外國教練來指導，一教就可能三、四年，傳的機會，尤其是我國體育用品製造業有頗為雄厚的力量，在國際市場也有很強的商品競爭力，在其經營運作上與體育界的合作，開展知名度，協助選手，兩全其美，更將有助於運動風氣的展開。

四、運動協會業務的推展要有企業經營的觀念，絕不能只以辦公態度來應付。

這筆經費的投資不應全由單項協會來負責，而且單項協會也負擔不起，除了政府的訓練費外，還得設法引進企業界之力量，共促其成。

二、確定優秀運動員有其獨特的價值，待其有優異成績時發給獎勵金外，平時訓練也應能使其無後顧之憂。

三、必須促進我國工商業與體育界結合，體育界不應再像以往長期自處於孤立世界，自成體系，如此要想有發展必不可能。為今之計，得把運動比賽活動提供給工商界，增加他們宣