



群雄逐鹿职业装市场

近来,职业装市场暗潮涌动。

这一原本一直存在的细分蛋糕,近来不仅吸引劲霸男装、安踏、特步等新晋玩家的加入,也让九牧王、柒牌等早已深耕其中的品牌加大投入。上周举行的“国潮泉州”制服工装全省推介对接活动将这一市场推至聚光灯下。活动上,泉州启动职业装三年发展行动,力争通过3年培育,实现职业装产业规模超800亿元。

群雄并起、竞争激烈,各大企业纷纷出招,加速职业装增量市场的角逐。职业装品类外延的扩展和自身内核的发展,也令企业间的博弈更加异彩纷呈,时时刻刻考验着企业的综合实力。

01 争先竞速“新的老的一起上”

于职业装市场,劲霸男装还是个“新人”,“工龄”不到1年。“职业装市场很大,竞争也很激烈。我们去年8月开始涉足职业装领域,希望在品牌原有核心产品基础上做延伸,打造职业装新场景。”劲霸男装科创研究中心总监徐京云告诉记者,去年劲霸男装成立独立的团购事业部,今年劲霸男装将发力职业装细分市场。劲霸男装偏向寻求职场、秋冬时尚类型的服饰。

虽然入场时间不久,但劲霸男装已颇有成效。“我们与泉州文旅集团、泉州晋江国际机场、阳光采购平台都达成了采购合作。”徐京云介绍,凭借着在服装行业40多年的设计经验,泉州晋江国际机场向劲霸男装采购了机场工装、职场服、机场维修人员服装等;文旅集团的讲解员服装、职场服装等也由劲霸男装负责。

徐京云透露,像机场、文旅这样的“窗口单位”,是劲霸男装的首选。“我们希望通过它们,让更多人了解劲霸男装,展现劲霸男装的服饰品质。而我们也希望通过它们,为品牌达到‘纳新’的目的,挖掘市场品质。”

九牧王这一职业装的“老人”,最近也有不少新收获。

“去年年底到现在,我们在职业装方面的业务拓展有不少新成果,实际达成订单超600万元,在谈意向订单超千万元。”九牧王股份有限公司团购部总经理谭孝琼告诉记者,订单主要集中在金融机构。最近,我们还与泉州金控集团、省五建集团达成合作意向,与水务、水利等企事业单位进行了洽谈对接。

谭孝琼对职业装市场充满信心,“去年年底泉州市出台《泉州市扶持职业装产业发展十条措施》对行业有积极的影响,措施具有针对性,充分考虑到职业装产业链上下游协同发展的需求。职业装产业要发展不能靠企业单打独斗,而是需要产业链上下游企业共同抱团推动。措施为产业集聚发展提供了帮助,让企业更明晰发力方向,匹配相应资源。”

“我们是2005年开始做团购与定制,尤其是近五年,随着职业装市场步入上升通道,我们的职业装规模稳步提升。”福建七匹狼实业股份有限公司定制事业部总经理王馨艺告诉记者,在夯实零售业务基础上,公司在团队、组织建设、产品开发等方面发力,深化职业装布局。“通过研究不同地域、不同行业、不同人群的穿着习惯与工作场景,将职业装与时尚更紧密贴合。”

为了与一众企业较量,福建名坊纺织有限公司在硬件上持续加码。“为更好地服务客户,去年我们开始升级公司设备,拥有自己的实验室检测设备,增加自动化、智能化设备投入,新设备将于3月15日基本到位。”该公司法人任满军说。

本报记者 施珊妹 董严军



02 刚性细分“穿了就脱不下来”

职业装定制领域在国内市场上一直存在,只不过在国内传统工厂批量规模化生产模式的冲击下,职业装定制行业因为其跟不上效率、性价比又低的特点而显得异常低调而已。与此同时,从赛道自身特性来看,职业装过去并不是强势的吸金行业。相比服装零售赛道,职业装技术要求高、销售步骤多,行业存在感更弱,难以提供孕育大规模单品的基础环境。

行政执法、机关行政、医疗卫生、现代工业、赛事活动、运输通信、教育培训、金融服务、行业通用……随着行业分工高度细分推动职业装行业专业细分,职业装的外延不断扩展。相比传统服饰行业的白热化竞争,职业装市场成为鞋服行业持续增长的新亮点,各大企业打响博弈之战。

“服装零售卖了那么多年,竞争格局已经形成。利润越来越薄,生意越来越难做,我们不得不寻找新的切入点。”石狮一不愿具名的服装企业负责人吴先生告诉记者,定制业务体量大、客群稳定,是企业不错的选择。

“福建国寿计划于2023年6月通过公开招标方式采购全省所辖市、县客户服务中心人员服装约1540套,采购预算约300万元,

服装类型包括西装、西裤、西裙、衬衫、马甲、领带、丝巾等。”“国潮泉州”制服工装全省推介对接活动上,中国人寿福建分公司集采办主任纪斌透露,该公司有着长期、大量的制服需求。

“这两年来,职业装已进入增长的快车道,维持在30%左右的增长态势。未来几年,职业装市场预计仍具备极大的上升空间。在经济下行压力下,职业装板块是一条相当不错的赛道。”泉州职业装产业协同发展联盟秘书长李剑超说,职业装市场潜力巨大,还有大片领域等待企业开疆拓土。

“职业装赛道涵盖的领域相当广阔,随着产业推进,未来会派生出更多细分领域。”李剑超分析,目前,泉州的校服产业已在沉淀中成长起来,在全国校服市场占有率超过50%。来自中国服装协会的数据显示,国内校服领域有着1000多亿元的市场需求,市场空间仍然很大。相较之下,泉州其他职业装品类起步相对较晚,省内市场超过50%为省外品牌。此外,从整体产业来看,目前国内职业装细分市场还有待更深入挖掘。

市场体量的激增,与人们的消费习惯密不可分。

“原来大家都是穿普通的服装,以纯棉为

主;现在对功能性、特殊属性需求也逐步提升。因此,原来制服工装大家主要考虑整体形象,现在越来越向专业性方向发展。”李剑超表示,职业装不再只是局限于人们传统认知里的正装,而是越来越走向细分,港口码头服装、水下工作服、赛车服、骑行服等细分市场越来越多。

这种细分的变化,吸引了不少先行者的注意。

福建柒牌时装科技股份有限公司从1999年开始涉及服装定制,这几年该部分业务一直处于平稳发展的状态。“服装团体定制市场越来越细分、行业范围在不断拓宽,但我们目前以做商务为主,这块占了定制业务的70%。”柒牌定制事业部总经理姜明告诉记者,希望通过泉州职业装协同发展联盟,借助产业抱团的形式,获取单家企业难以获取的信息、政策、人力、产供应链等资源,拓展其他品类。

此外,李剑超还提到了关键点——与消费者零售购买服装时存在“收入少、消费就少”不同,这类服装因为劳动安全、劳动保护、职业需要,更具备了“穿上了就不一定脱得下来”的特殊属性,这无疑为该市场增添了“刚性”需求。

03 近距离搏“设计面料多维比拼”

“大家都想吃这块蛋糕,竞争大,难度也就大了,考验企业真功夫的时候到了。”在职业装行业数十年,大帝集团副总裁吴尔德道出了企业的心声。

在此背景下,不少企业抢抓机遇,主动出击,逐步走向智能化、品牌化、高端化。

“最近我们在金融、水务、城建等多个领域积极对接、洽谈,也达成了金额不菲的职业装订单。此外,我们还承接了多个国际运动赛事官员制服、运动员出场礼服等的团购、定制,以提升民族品牌影响力。同时将继续深耕现有职业装领域,努力突破行业大客户。”谭孝琼说,努力修炼内功、积极开拓

市场、更精细化服务是企业生存中发展的重要抓手。

现在的科学技术水平为普及定制化服装提供了条件。人体3D扫描技术可以在5分钟内完成“量体”,消费者在自助式扫描仪上完成扫描后,数据自动上传到云数据库。同时,云服务上有各种款式供消费者选择,消费者下单后,定制版图会自动发送到加工厂,最快可实现当天交货。

“借力数字化,让定制服务更精准,响应速度更快。”王馨艺说。

“职业装团购与定制的属性,决定了企业要获取订单必须走招投标路径。”李剑超透

露,而要获得招投标的资质,产品检测必不可少,这也让检测费用的支出成为企业刚性需求。“机遇只垂青有准备的企业。在激烈的市场竞争下,企业只有多参与各类招投标,才有机会获得更多订单。该条措施的推出,意在引导、推动企业多走出去参与招投标,增强企业争取订单的信心。”

李剑超认为,接下来,职业装功能性需求将不断放大。比如阻燃、抗菌、防水透湿、医护等面向不同应用场景的职业装产品依然是有待开掘的市场蓝海。这也意味着,职业装在新材料、功能性材料等方面的研发尤为重要。



中国品牌之都 领军品牌榜

发布平台: 15880722026

361°

盼盼
盼盼食品集团
PANPAN FOODS GROUP

信泰集团
SinceTech
信泰·网布科技领航者

JINLONG 晋工
取胜源于可靠
WIN WITH RELIABILITY

LILANZ 利郎

KELME
卡尔美国国际

舒华
让运动更高单



凤竹纺织
FYNEX TEXTILES

大黄蜂
BIGWASP



小样! 搭| 膳

MACHINERY
HAINA 海纳机械

中国品牌之都 优秀供应商

发布平台: 15880722026

源泰皮业
SourcSAFE 服务热线: 0595-85685062

茂泰鞋底
MAOTAI SOLES

星达鞋材
TPU热熔胶、高低温膜
服务热线: 0595-85127511

JIANYOU
健友皮革

佳龙机械
JILONG

产业周刊 企业最新资讯权威发布平台
15880722026