男装品牌的“舒适”探索

本报记者 施珊妹 董严军

男装越来越“舒适”了。

连日来，利郎、九牧王、柒牌相继推出耐洗衬衫、轻松裤、轻正装，不约而同将目光投向极致单品，传递“轻松穿、轻松打理”理念。一时间，“舒适”成为关键词。

男装品牌显然越来越洞悉消费者需求了。业内人士指出，市场主要消费对象已悄然发生变化，Z世代年轻人正成为市场新的引领者，他们追求“悦己”，不想被定义，服饰光好看还不行，足够舒适才能打动他们的心。他们更愿意为生活质量买单，愿意为自身的舒适度提升买单。比如，越来越多的男士不愿被过于硬挺的西装衬衫束缚，转而投入舒适百搭衬衫的怀抱。

这一背景下，“科技＋用户”这对“王炸组合”，成为企业源源不断推出爆款的引擎，也是服装产业制造升级的必由之路。

01 『舒适』单品上新

传统理念中，衬衫的舒适、设计与质感往往是不可能同时存在的。衬衫对挺括的需求往往只能放弃亲肤的舒适感，衬衫在领口、袖口、腰腹等细节设计上的收紧又加剧了不舒适性，而要追求舒适，面料就会软塌，看上去就没有质感。如果能解决通勤一族的痛点，便有推出“刚需”产品的可能。

直击消费者痛点，利郎首创的耐洗衬衫一经上市，便收获消费者满满好评。

“因为职业的关系，我每天都要穿衬衫。下班后只想‘葛优躺’，懒得手洗更懒得熨烫，这款衬衫真是懒人的福音。”“之前买的衬衫，才穿了一个月就有点泛黄、皱皱巴巴的，已经被闲置了。”“男士通常比较粗线条，这款衬衫对于我们这种不会打理服饰的人来说，简直就是救星。”……从洗衣机里拿出洗好的衬衫，抖一抖自然晾干，第二天再穿上，衬衫依旧平整如新。利郎的耐洗衬衫不仅免烫、抗皱，还能轻松机洗，洗完保持平整如新，实现真正耐洗耐穿。

一款看似普通的衬衫，其实大有门道。利郎从面料、工艺、版型等多方面入手。

“面料方面，我们从数百种中挑选，最后甄选了优质的新疆长绒棉。”利郎商品企划相关负责人告诉记者，该款面料是利郎与供应商联合研发的，棉纤维强度更好，面料更加挺括有型。

“你看这款衬衫也能抗皱，但它采用的是化纤面料，舒适度、透气性不够。”上述负责人随手拿起一款衬衫向记者解释，利郎考究产品，希望能通盘考虑，让各方面都尽可能地满足消费者的需求。因此，比起项目的推进速度，利郎更看重项目的推进程度。“好，总比快更重要。”

为了让衬衫满足消费者耐洗的需求，利郎耐洗衬衫采用特殊的免烫工艺，使其免烫性能显著提升，并且通过了国家级实验室检测。“与此同时，我们打造出全新版型，并在领边、过肩、袖笼、侧缝等处加入免烫嵌条，为衬衫打入‘筋骨’，让骨架整体立体有型。”上述负责人说。

几乎同期，九牧王轻松裤上线。

“轻松穿、轻松打理、轻松搭配，非常推荐大家试试。”抖音官方直播间里，黄圣依推荐着九牧王新上市的轻松裤产品。

当场直播取得全渠道单品销售TOP1的成绩，创品牌单日单品销量新纪录，成为抖音电商榜中弹休闲裤爆款榜NO.1。当天，九牧王线上线下全渠道销售同比增长59%，其中，线上同比增长99%。

“我们希望给消费者带来穿着无束缚的体验感。”九牧王品牌男裤设计师王日东介绍，轻松裤独创“神奇的两公分”剪裁，使用U型裆部设计，隐形弹力2厘米，不卡裆不掉裆；腰部上移2厘米，拉高身线，前低后高，无束缚；膝盖拉高2厘米，不鼓包不变形。这种独特的设计，让消费者穿着时活动空间更大，更舒适。

02 年轻人更愿意为『舒适』买单

“过去多年，闽派男装一直处于发展尴尬的局面。”福建纺服中小服务中心主任李剑超直言，前几年本土运动品牌发展快速，而不少男装企业仍处在“将品牌LOGO摘掉，分不清你我他”的情况。

破局的关键在于创新。

面对如此现状，谁率先做出动作，谁就率先受益；谁能实现差异化创新，谁就能率先提升品牌核心竞争力，推动产品提档升级。

李剑超所认为的创新，不是外观上的设计变化，而是材料上的革新。“材料上的创新，对品牌有很大的提升，能够拉开与一般市场产品的雷同性。从运动品牌的发展过程来看，极致单品的出现，总能带来几何倍数的增长。而运动品牌能够持续火爆，大多都有赖于持续推出创新单品。换言之，科技创新是中小企业短期模仿不了的。”

注重消费者体验感，朝着人体工学方向发展，更具有科技含量的产品，或将赢得更多消费者的青睐与复购。李剑超认为，这是休闲男装转型的契机，企业应抓住机遇、加快步伐朝此方向发展。

李剑超的观点，在各类调研报告中得到印证。

QuestMobile《2021男性消费洞察报告》显示，每月网上消费超过1000元的男性用户占55%，高于女性占比（45%）；根据Euromonitor数据，纵观男装市场，在过去十年更以6.82%的年均复合增长率稳定扩容，增加到近6000亿元，且呈现出细分化趋势，中档消费占据主流。

而《舒适男装行业创新发展趋势报告》也指出，预计到2025年，舒适服装的购买力将达到3500亿元。

“消费者从最初的物质匮乏到物质充足的快时尚，从精神文化的IP联名大潮开始逐渐追求简约、舒适。”业内人士陈文晓认为，消费正在全新升级，而这种发展状态和北欧、日本服装行业的发展有比较高的相似度。日本的一线市场中，无印良品非常受欢迎，它讲究的就是自然、极简、舒适；而北欧的消费者，除了讲究舒适，还开始关注环保。

陈文晓表示，消费者在社会需求被满足后，回归到本质，开始追求自我实现的需求，个人穿着体验；不再过分关注款式、设计，更加关注的是自己的穿着体验。此时无疑舒适是消费者最直观的感受。这个阶段已经是供大于需了，品牌们也开始重点关注消费者最直接的需求。

03 要『舒适』不易

市场一次又一次的浪淘沙，证明了品牌始终要保持内在创新活力，瞄准发展前沿，发挥品牌优势，才能在每一次浪潮上“踏浪而歌”。

利郎显然深谙此道。

在与其他品牌市场肉搏时，和许多品牌追求快速、款多量少不同，利郎在有限的单品IP中，不断在颜色、面料、工艺等细节上做深度挖掘，既保证了每个单品的销量，同时构筑起一道难以逾越的“护城河”。

这些年来，从纾软科技、一秒速脱T恤（打底衫）、无痕内衣裤系列，到拒水羽绒服，利郎始终聚焦消费者需求，具体到清洗打理等问题上，并精准构建新科技产品。

“大多数人都希望能赋予一件产品很多优点，让它无所不能，但结果可能是每一项都表现平平。利郎只想聚焦到一个点上，将这个优点打磨到极致、足够好，让顾客有购买的冲动。”利郎品牌总监王俊宏说，“少就是多，我们不强求面面俱到，但要把一个优点做透，让人记住，这是品牌思维。而且，只有从消费者心智的角度看问题，才能长久地与需求、消费共生。”

消费者穿着舒适，需要一家企业甚至一个产业上下的共同努力。企业也愈加意识到，想要在市场竞争中拿到话语权，必须具备强大的科技实力、满足市场需求的新品研发能力，而这光靠自己单打独斗是难以完成的。

“我们希望从面料、版型、款式、工艺四个方面入手，打造全球最好的裤子。”九牧王董事长林聪颖深知，裤子要最好，就必须方方面面都做好，因此企业一定要整合全球最好的供应商资源。

这些年，在设计研发上，九牧王与法国新锐设计天才、前杰尼亚设计师Louis-Gabriel Nouchi完成签约，以更为年轻时尚的设计，触达主流人群，满足差异化需求；特邀法国设计师托马斯，对产品、设计、终端进行全面提升；在面料遴选上，则与曾服务于Zegna、Armani、Hugo Boss、Gucci、Burberry、Chanel等国际大牌的五大国际知名面料供应商建立合作，为品牌注入新的基因与生命力。

“轻松裤我们采用高分子轻量舒弹面料纱线，比普通实心纱线的触感更加蓬松柔软，面料更轻盈，重量相较普通面料轻15%，仅相当于一个苹果的重量。”王日东将两件同类型同季节的男裤放到秤上，其他男裤574g，九牧王轻松裤367g，二者相差207g。

九牧王轻松裤采用的高分子轻量舒弹面料，经过错织针法，兼顾面料的蓬松度与韧性、回弹性，久坐后也可迅速回弹，抗皱性比普通面料强4倍，抗皱性能达到4~5级。其面料经过免烫工艺处理，水洗50次后依然可以平整不皱，日常免熨烫免打理。此外，轻松裤的面料透湿性高于行业标准49%，打造呼吸体感，兼顾柔软、高弹、透湿，让裤子上身更轻松。

近年来，利郎、九牧王能不断融入Z世代、商务人士、运动人士等各个圈层，主要是其每一次产品迭代都能触动消费者心智。上述企业做出了差异化打法，即带着品牌消费者需求参与许多上游企业研发，甚至还直接参与到“上游的上游”即基础原材料的研发中。

正是通过持续科技创新、了解消费者的需求进行迭代，男装品牌在构成舒适度的品牌壁垒的同时，也用技术打破了消费者对于国货低价就低质的偏见，为“中国制造”正名。

我在晋江我能创 我是鞋服供应王

2023年中国品牌之都鞋服产业王牌供应商推介 系列报道 ⑤⑥

泰亚鞋材：实现月产超50万双物理发泡鞋材

本报记者 柯雅雅 陈巧玲

企业简介▶ 泰亚集团是一家生产鞋材的企业，主营业务为运动鞋鞋底的研发、生产和销售，主要产品为EVA鞋底、PH鞋底、RB鞋底、PU鞋底、TPU鞋底等。泰亚集团始终坚持“做大做强运动鞋鞋底”这一方针，秉承“以市场为导向，以研发为龙头，以质量为保证”的经营理念，自主研发、自主生产、自主营销，实行研、产、销一体化的整体运营。

为了满足物理发泡鞋材日益增加的生产需求，泰亚集团旗下的金普萝（福建）新材料科技有限公司选择新增设备，扩大生产线。在金普萝生产车间，5台高压釜正在紧张作业，只见巴掌大小的冷坯，经过高压釜氮气发泡，再经过二次压模成型，物理发泡成型的中底便生产完成。

“订单越来越多，虽然目前物理发泡鞋材整体市场占有率还比较小，但我们还是很看好这一产品的未来市场。”金普萝副总经理弗小平告诉记者，当前也有不少鞋材企业正在攻克物理发泡鞋材工艺，“我们相较同行早迈出了一步，突破了物理发泡鞋材工艺，在2021年底已经实现投产，当前已经可以实现50万~60万双/月的产量。”

物理发泡鞋材得以量产，泰亚集团在研发端也下足了功夫。泰亚集团研发中心总监陈永华告诉记者，传统中底发泡通常使用偶氮二甲酰胺改性发泡剂进行发泡，其适用的原材料主要限于EVA、POE、EPDM、PE、SEBS等。发泡鞋材经过数十年的发展，其性能受到原材料的限制，开发新物性已经遇到了瓶颈，“物理发泡鞋材工艺的实现，为泰亚鞋材创新、发展注入了强大的生命力。”

陈永华介绍，物理发泡制品环保安全，不存在偶氮发泡剂化学反应产生的有害物质，减少对制鞋从业人员的潜在危害，也可彻底解决消费者经常投诉的鞋底异味问题。同时，物理发泡中底不良品还可回收循环利用，经破碎、密炼仍可作为无害原料供应给鞋材发泡或其他行业使用。

产品推荐 物理发泡鞋材

该鞋材可实现制造荧光色系、变色龙、极轻、高弹、透光、粗孔、亮面等新外观及功能物性鞋材；鞋底重量降低50%左右，其他物理性能不受影响。而充气物理发泡制品环保安全，减少对制鞋从业人员的潜在危害，也可彻底解决消费者经常投诉的鞋底异味问题。

“当前二次压模成型工艺已经可以熟练应用，我们正在攻克一次发泡成型工艺，进一步简化制作流程，提高生产效率。”陈永华告诉记者，除了制作流程工艺的改善，泰亚也在基础性研发方面继续发力，“我们已经实现在传统配方中加入TPU、尼龙、TPEE等原材料，取长补短，研发出比重更轻、耐持久性、支撑性和弹性更好的产品，同时进一步降低成本。”

这几年，鞋底流行趋势更从传统的重款式设计转变为材料和结构的创新，从里到外地把各种功能展现出来，“泰亚集团已经突破以往单纯的‘产品研发设计’模式，加大新材料开发与应用，特别是环保型材料的开发与应用的研究力度。”陈永华指出，为此，每一年泰亚集团都斥资用于扩建技术中心及购置研发设备，为的就是能够进一步增强企业技术能力，提升企业的核心竞争力。

益昌鞋机：自动化赋能鞋业“智造”

本报记者 施珊妹 董严军

企业简介▶ 专注鞋机行业、压底机专家、智能化系统流水线的倡导者……在泉州鞋机行业中，铠锋制鞋机械有限公司旗下的“益昌鞋机”有着不少响亮的“名片”。得益于拥有一支从事鞋机设备研究、设计与开发的高素质专业队伍，凭借过硬的产品质量，益昌鞋机成为安踏、李宁、361°、特步等品牌鞋企的鞋机供应商，更让外国客户主动上门拜访。

产品推荐 抽真空压底机

抽真空压底机采用气囊斗与气囊盖的结构方式，使压合过程在真空中进行，解决气压不到位、产品间隙不均的问题，有效地避免了鞋边与鞋底的错位问题。如此一来，鞋底与鞋面更能无缝贴合，包裹性更强，给消费者带来更好的贴合度，更符合人体工学。该设备尤其适用于舒适型的软底，如跑鞋、休闲鞋等。

在制鞋行业，只要提到压底机，就会想到陆廷栋。出身于机电一体化专业，陆廷栋是国内最先接触鞋机的一拨人。随着公司的发展，鞋机产品线越来越丰富，“技术大拿”成为其最大的招牌。

过硬的专业技术优势，常让陆廷栋灵感闪现。去年，有一回在泡茶时，他更是从茶叶包装上获得灵感。“茶叶的包装形态各异，但设备可以抽走真空，将其完美贴合。如果能把这一技术用在制鞋上，将能极大地提升鞋的品质。”陆廷栋着手摸索，很快，抽真空压底机便应运而生，去年年底正式面向市场销售。

这些年来，随着制鞋业的竞争日益激烈，“技术控”愈加发挥着作用。

“做得多没有用，那只是做个热闹。”陆廷栋告诉记者，越来越多企业意识到，效益才是根本。在这一背景下，谁控制成本的能力较强，谁便能在市场竞争中获得优势。因此，自动化设备成为企业的迫切需求。智能自动化系统采集商益昌鞋机产品自然成为产业升级的优选。

以四工位压底机为例，一名员工站在固定位置，轻轻按下按钮，便可以同时操作四个工位的压底机。能够实现如此轻松的操作，是因为这些压底机可以实现“自转”。

陆廷栋介绍，过去，一个工人最多可同时管理2台压底机，并且该工人要不断地在不同的机台之间来回走位，有一定的操作难度，且较为辛苦。如今，工人只需要站在固定位置，机台会自动旋转，操作简单。

这款产品深受品牌客户的喜爱。由于品牌客户严格把控产品品质，压底一般需要15秒，但许多企业的员工为了绩效，匆匆压2秒就将鞋子拿走，导致产品难以通过压力测试。这款设备较好地解决了这一问题。陆廷栋指出，因为品质更有保障，有的品牌客户甚至会指定代工企业必须采用这类压底机。

在益昌，高效益的产品还有很多。但益昌鞋机并不满足于此，而是始终沿着自动化、智能化方向发展。当下，鉴于订单数量、人员数量、管理成本、翻单速度等多方因素，许多企业面临“不好开线”的尴尬。益昌鞋机的精益生产线大量减少人员，让开线容易许多。与此同时，相比传统的生产流水线，精益生产线还具有占地面积小、省人工、易开线、省电费、提高效率等多方面的优势，能满足工厂对于灵活多变订单模式的要求。

在陆廷栋的带领下，公司在技术研发上不断有新成果问世。铠锋制鞋机械旗下品牌“益昌鞋机”研发出更符合国内材料标准的压底机，并取得了8项国家实用新型专利，“一种基于PLC和触屏技术的油压压底机的研发与推广”还被列入“晋江重点科技成果转化计划”。

陆廷栋却不满足于此。

“走在产业链最前端的鞋机行业一定要了解行业的前沿科技，才能够在第一时间为鞋企带来更好的技术和更高效的平台。我们不仅为下游企业提供制鞋设备，更为制鞋企业提供高效低碳生产力。”陆廷栋深知，仅靠单打独斗是行不通的，技术壁垒的构建，是企业行稳致远的保证。2020年，益昌鞋机选择与华中科大合作，共同研发制鞋设备。

专业，也让益昌能更好地做好服务。机器卖到哪里，售后服务人员就跟到哪里。由于拥有多名资深工程师和一批高级管理人才、技术骨干，针对下游鞋厂的需要，益昌鞋机总能迅速响应，获得客户青睐。