

訂就送 TiDdi
無線手持吸塵器
請詳見 P.137

5G明年落地 鄭優要集結國家隊搶攻智慧商機 P.126
郭元益第五代傳人 把老牌變潮牌的新生意經 P.104

財訊

雙週刊
Wealth Magazine



鄭優



郭建偉

563 每隔週四出刊 2018年9月6日~9月19日

年金被砍沒在怕 穩健賺老本不嫌晚

簡單
3招 每年多賺

1000萬



退休教官、現役上尉、大學老師...
提早打造人生下半場最重要的一桶金 P.88

- 存股》16檔優質收息股 幫你把年金賺回來
- 基金》多元配置 多賺5倍定存
- 保險》精算養老保險 保障、收益都兼顧

看懂美國科技股大漲的門道
88歲巴菲特 為何敢重押蘋果?
P.60

解碼法人新歡股
買黑賣紅再賺一波
P.166

吳修齊弟子沒進台南幫家族事業 反骨開創登上世界舞台

文／潘碧菁

侯二仁把魚鱗變衣料 國際品牌搶下單

曾是台南幫創辦人吳修齊重點栽培的侯二仁，不加入台南幫事業體，反而自行創業，

一度燒光上億元資金又負債二千萬元，靠著魚鱗開發膠原蛋白纖維，成為Gapson、Guess等國際品牌的供應商。

黃郁修／攝



侯二仁結合自身興趣開創原料品牌，成為國際品牌供應鏈。

來 自於紡織世家、曾經是已故台南幫大老吳修齊弟子的侯二仁，自行開創新事業投入膠原蛋白纖維，品牌知名度甚至連 Burberry (巴寶莉) 設計總監

都知道曉；能做到這項成績，完全起因於當年吳修齊對他說過一句話：「我們的小孩要做到一〇一分才行。」侯二仁帶著靦腆的微笑卻很霸氣地說，有生之年可以創造原料品牌並享譽國

際，只有一個字，「爽！」侯二仁家族以布莊起家，侯二仁奶奶吳素娥是吳修齊的妹妹，這份淵源讓吳修齊在高齡八十歲決定栽培侯二仁，在南紡學習業務長達八年。

創業燒上億 轉型紡織突圍

侯二仁回憶，九〇年代初期，吳修齊預期未來的世界是用線連起來的，當時的電腦還在用 DOS 系統寫程式，Windows 沒有十分普及，但是世界會因為電腦造成革命性變化，在這樣的

環境下，身為一位經營者應該如何因應？「吳老先生時常拋出這種大哉問給我，很難接招啊。」

吳修齊時常掛在嘴邊的一句話是，「別人的小孩做九十分就可以升官，但是我們的小孩要做到一〇一分才行。」滿分是一百分，多這一分從何來呢？侯二仁這麼問。吳修齊告訴他，這一分要在外頭闖蕩繳出好成績才能拿到。言下之意，就是希望後代子孫，如果在外部公司能擁有身經百戰的歷練，對關係企業才是加分效果。

因為吳修齊的教誨，侯二仁在南紡蹲八年馬步後，開啟創業之路——博祥國際，起初是做資訊服務業，

不過生意慘澹，曾經賠了一億元，那時候壓力相當大，就開始躲在實驗室做生物實驗。生物科學一直是侯二仁的興趣，當時日本廠商率先將魚鱗萃取做成保健食品，沒人應用在服飾，他想到自己曾在南紡待過，對纖維產品熟悉，靈機一轉，開始想辦法把魚鱗結合在纖維內，創造新的化學方程式。

然而，博祥的股東並不支持紛紛退股，侯二仁在欠缺資金的情況下，只好把房子賣掉籌措資金，再去向銀

行貸款二千萬元，找來台大工業工程與漁業研究所的學弟妹們一起投入。

那時候沒人使用魚鱗萃取膠原蛋白，從實驗室到量產過程非常痛苦，做錯一桶損失八十萬元，一次五桶就是四百萬元，所以每回量產失敗都讓他失眠，不過隔天一早仍是打起精神繼續試驗，「是拿身家性命在搏鬥啊！」侯二仁說。

二〇一二年將膠原蛋白纖維 UMORFIL 開發完成，但此時公司資金接近燒光邊緣；侯二仁決定找大型纖維廠推廣，一開始就鎖定台元紡織，沒想到第一次簡報立即獲得認同，馬上包下



黃郁修／攝
膠原蛋白放入衣料可提升手感。

全部產能，這筆訂單一千多萬元，不僅解決博祥資金吃緊的燃眉之急，也奠定後續的發展基礎。

開發膠原蛋白纖維一戰成名

當時台元認為，膠原蛋白產品放在布料極具有話題。前幾年，市場熱銷的 Bobson（伯布森）美肌褲，就是台元運用博祥產品產製完成，至今台元仍是博祥第一大客戶；纖維廠主管透露，添加膠原蛋白纖維的嫻縈，其價格比一般嫻縈可以貴上快十倍。

不過，真正讓國際間認識博祥的產品是在一五年，侯二仁成功進入法國第一視覺面料展（Premiere Vision Paris）。P V 展是全球最具流行趨勢的權威展覽，奢華精品設計總監都會到 P V 展尋覓新材料與靈感。但是參展廠商想

進入並非易事，必須經過書面審查與口試兩道關卡才能取得資格，侯二仁找儒鴻董事長洪鎮海寫推薦函，自己還親自飛到法國應試，沒多久就收到 P V 展審查通過許可。

那年是 UMORFIL 誕生的第三年，周圍參展廠商均是超過五十年歷史的原料品牌，包括美國棉、奧地利蘭精等，整場都是西方臉孔的廠商與買主，突然有一家來自台灣的廠商在原料區擺攤，還是唯一的台廠，瞬間引起展場好奇心，成功打入國際市場。

博祥現在仍是全球唯一擁有膠原蛋白纖維聚合的專利廠商，下一階段將在全球設立營業處並擴充產能，侯二仁回顧創業的艱辛，「很珍惜現在的成果，首次參加 P V 展的攤位招牌至今仍保留，搞不好以後我們會有博物館啊。」