

台鉅企業股份有限公司

擴建新廠暨觀光工廠奠基動土

台鉅集團董事長陳東亮響應政府鮭魚返鄉計劃，旗下自創品牌CITY COLOR全球銷售成績亮眼，2013年已在台上市。



台鉅集團 打造彩妝王國

文 / 林庭瑤

如果你是女人，你一定買過彩妝品。如果你去百貨專櫃買化妝品，或是去大家熟悉的寶雅、美華泰、屈臣氏等店家買，那麼你有五成以上的機率，會買到 Made in Taiwan 的台鉅集團彩妝品。

台灣代工全球出了名，在彩妝市場也是如此。擁有30多年歷史的台鉅集團，從刷具代工起家，開始擁有自己的實驗室與工廠，現在全球超過100個彩妝大牌，都成了它的死忠客戶；而且遍及世界各角落，超過60個國家、10,000個以上的通路販售。

在台鉅集團董事長陳東亮的長遠擘劃下，擺脫代工廠的侷限，早在1982年打造自我品牌的CITY COLOR，在美國、加拿大市場已擁有不錯口碑，而CITY COLOR於2013年回台灣上市，讓台灣女孩也能

享受平價的奢華彩妝。

不僅如此，陳東亮基於對台灣土地的情感，打造全台第一座「專業化妝品觀光工廠」，佔地超過2,000坪，坐落於台南市仁德區，臨近台南市區、仁德交流道與台南高鐵站，以「彩妝王國的遊樂園」為發展目標，規劃從保養、化妝品、香氛甚至飲食等多元化設施，民衆可以在這裡自己DIY創造適合自己膚質的保養品或彩妝，提供給大家不一樣的休閒娛樂，打造與眾不同的「美麗遊樂園」。

台南發跡 前進大陸

陳東亮今年58歲，土生土長的台南人，成功大學工業管理系畢業。台南早年的毛筆業發達，他的父



台鉅集團響應政府鮭魚返鄉計劃，在台南興建全台第一座化妝品觀光工廠，打造「彩妝王國的遊樂園」。

親因緣際會開始化妝品刷具製作，陳東亮從小耳濡目染，從成大畢業後開始拓展事業。

1980年代初，陳東亮就在台南仁德工業區做化妝品周邊，也就是做刷毛筆起家，資本額新台幣7,500萬元，員工僅約60多人。陳東亮甫創業，就慘遭倒債，債權人拿機械抵押，他化危機為轉機。

1980年代末，隨著台灣勞工薪資逐年墊高，陳東亮將生產基地轉向大陸。他透過香港進入大陸，帶著機器赴中國大陸設廠，選擇在福州市投資。之所以選擇福州，因為福建距離與台灣較近，風土民情也較接近，又有海西區的優惠政策。

在福州市投資「佳寧化妝品公司」，台鉅是做「兩頭在外」的代工外銷生意，從台灣進口到大陸製造，再從大陸出口到歐美市場。「一開始早期資金限制，台灣很多微型廠家，福建當地沒有衛星合作廠家，相對落後，到了福州，化妝品的上下游都要做，從前段的設計到後段的配方，全都要自己來。」陳東亮回憶說。

電力缺乏更是台商的頭痛問題，陳東亮說，「早期缺電，都要自行發電。」早期大陸更是缺乏人才，必須從台灣引進人才到大陸，他說，「台商

要了解大陸的經商環境，善用他們的優惠政策，並緊抓著發展機遇。」

後來台鉅在福州市扎穩腳步，在台灣、中國大陸、美國皆有設廠，在大陸擁有四座專業化妝品生產廠房，資本額達到新台幣3億多元，員工數達3,000人，並擴展內陸銷售據點，遍及重慶、武漢、上海、瀋陽等大城市。

「一直默默替大品牌代工，希望台灣被看見！」陳東亮說，台灣勞動力及生產力素質高，台灣製造產品的價格也較具競爭力，讓他決定返鄉發展。

政策優惠 鮭魚返鄉

借鏡美國製造業的回流趨勢，我國政府為提升經濟成長動能，於2012年底公布「加強推動台商回台投資方案」，希望藉由吸引海外台商回流返鄉設廠，促進勞工就業，並為台灣爭取時間以推動發展新興產業，以及進行產業結構優化。

「加強推動台商回台投資方案」協助台商解決人力問題、土地資訊取得、設備進口、強化輔導、加速ECFA協商及提供專案貸款等六大措施，在人力、土地、資金、行政便捷等提供必要協助，希望吸引具備自有品牌國際行銷、居國際供應鏈關鍵地位的海外台商，積極回台投資。

台灣經濟研究院副院長龔明鑫分析，「過去台灣製造業賴以生存的台灣運籌、中國大陸製造模式，已經不能持續維持台灣出口競爭力，未來台灣必須在新的全球產業價值鏈上創造價值，才能走出新方向。」

台鉅集團響應政府鮭魚返鄉計劃，旗下自創品牌CITY COLOR原本只在歐美、澳洲銷售，成績亮眼紅回台灣，2013年已正式在台上市。另為了打響品牌，還在仁德區太乙工業區，興建全台第一座專業化妝品觀光工廠，未來將以「彩妝王國的遊樂園」為發

展目標，預計2015年2月可完工營運。

陳東亮也說，「世界在變，台灣也要變，以食品與化妝品產業為例，近年來中國大陸產品出口到歐美受到嚴格的食安檢驗等非關稅障礙，因此回台生產MIT產品，成為持續維持歐美市場的關鍵策略。」

打造化妝品觀光工廠

只要你開車下一號國道的仁德交流道，從中正路三段方向走，約莫15分鐘即可到達台鉅集團的化妝品觀光工廠。陳東亮投資逾新台幣2億元，除了擴張生產工廠外，還兼打造首座專業化妝品觀光工廠，總占地3,200坪，擁有自己的實驗室與工廠。

化妝品觀光工廠規劃四大區域，包括多媒體互動式導覽、藝術講座、美麗DIY、美好販售區。陳東亮說，「參觀的民眾可看到彩妝、保養品生產過程，還能自己現場做完帶回家。」

陳東亮指出，台鉅觀光工廠不只提供化妝品及幕後故事，也提供消費者對「美」的實做與體驗，集結不同「美麗」的訴求，規劃從保養、化妝品、香氛甚至飲食等多元化設施，打造成專業的「美麗遊樂園」。

舉凡化妝品相關的東西，陳東亮全部涉獵，從外殼設計到化妝品內容，只要品牌廠商提出一個概念，就能設計出廠商想要的彩妝保養品，從無到有進行「客製化生產」。

台鉅企業走了30多年，也到了家族接班的關鍵時刻。陳東亮逐漸交棒給長子陳一銘、次子陳軒宇，美國市場交給女兒陳靜伊開拓。台鉅三兄妹從小就接觸化妝品，雖然陳一銘因興趣選讀電機，正好以理工科的嚴謹態度進行品牌研發、電子商務，陳軒宇、陳靜伊選擇讀商業，對產品行銷更有幫助。

台鉅三兄妹接班

台鉅第三代接班人中，陳一銘、陳軒宇擔任品牌經理及產品研發。陳一銘是台大電機所碩士，負責整個集團的品牌企劃管理。陳軒宇加州大學企管系畢業，目前攻讀台大EMBA，對業務推銷很有興趣，主要在推中國大陸的市場。

還有一位妹妹陳靜伊也是加州大學畢業，現負責美國廠，在美國推銷品牌，三位「七年級生」為企業注入新活力，目前公司業務仍以代工、客製化代工為主，未來將全力建立消費者信任，打造自有品牌知名度。

擔任品牌經理的陳一銘是台大電機所畢業，身負承接家業重擔。陳一銘說，公司優勢在於「一條龍」作業，坊間業者仍採分工模式，但台鉅已從配方、研發、包裝、行銷一手包辦，目前生產線仍以OBM、ODM為主，接下來要積極打造自有品牌，現已開發16個子品牌，涵蓋香水、指甲油等。

陳一銘說，彩妝商機大，但台灣人普遍不知道品牌其實來自台灣，「我們家產品外銷到歐美，再進口回來台灣賣，鑒於自身技術雄厚，加上台鉅去年選擇鮭魚返鄉，除希望主打自有品牌，提升品牌價值，最主要就是要弘揚MIT價值。」

台鉅三兄妹均已投入家族事業，以各自所學專長拓展事業版圖，除了代工，也發展自有品牌，未來將透過手機APP和行動購物等現代化方式經營企業，家人團結力量大，為企業加分不少。

再造彩妝王國

台鉅集團於1982年在台南起家，從事化妝品製造與銷售，在台灣、中國大陸、美國都設有工廠與實驗室，是全球各大品牌指定的專業代工廠，不論是開架式或專櫃品牌，依品牌設計概念生產，全球超過百個彩妝品牌都是台鉅集團長期合作的夥伴。

「20多年前，我看到中國大陸的發展機會而前往設廠，現在我看到台灣擁有一流的研發與行銷人才、高素質的勞動力及生產力，台灣製造的產品在價格上也更具有競爭力。」陳東亮說。

陳東亮企圖在兩岸打造出「彩妝王國」。他說彩妝商機很大，很多人不知道知名品牌其實來自台灣，他選擇回台設廠，除了希望主打自有品牌，最主要就是要發揚MIT的價值。陳東亮呼籲台商朋友，加強與台灣連結並善用政府資源，回台擴大投資，共創台灣經濟動能成長。🌟