



# 德永佳五十載匠心紡織路 憑「好過別人少少」立業長青

## 德永佳里程碑

1975

成立「德信針織廠」為成衣製造商和出口商提供面料針織服務

1983-1990

企業垂直拓展至染紗、染布及針織布料染整服務

1992

將香港生產線轉移至東莞，將染紗、織布、染布及染整針織布等生產活動集中於東莞工廠

於香港聯合交易所上市，股票代碼：321



1996

以「Baleno」班尼路品牌垂直擴展到休閒服裝零售，並主力發展中國內地市場

2018

拓展成衣生產業務創科紡織（廣東）有限公司

2019-2022

於廣東省及河南省成立附屬公司生產成衣

2023

於越南收購一家染整及針織公司，並更名為雨林紡織科技（越南）有限公司

2024

將班尼路的辦公室和倉庫遷至東莞，完成班尼路資源優化和整合

2025

啓動越南廠房第二期的擴產計劃



潘浩德（右）向港商記者分享德永佳50年來的成功秘訣。左為何麗康。記者 馮翰文攝

## Baleno 電商銷售 勝實體店

德永佳旗下的零售品牌Baleno（班尼路）門店數目在疫情後明顯大減，據德永佳2025/26年度上半年業績顯示，其自營門店現時有318間，按年減少244間門店，跌幅達43.4%。

德永佳管理層坦言，零售業務方面面對不少挑戰，不過，德永佳因應市場轉變，近年改為重點開拓網上銷售，捕捉到電商潮流增長十分明顯。

截至2025年9月底止中期業績顯示，Baleno線上銷售佔比，已由去年同期的35.3%飆升至51.5%，網上銷售已超過實體店，佔比過半。上半年Baleno電商業務商品交易總額（GMV）達3.5億元，按年勁增46%。目前德永佳內地三大線上平台主力包括天貓、京東及拼多多。

### 電商市場突圍最緊要快

德永佳執行副主席潘浩德坦言：「製造業穩定一路賺錢，零售業就複雜好多，比較波動。」談到如何在電商競爭激烈的市場突圍而出，他指出：「要配合市場需要，電商世界最緊要快，有任何時興產品，要好好地找供應商將產品推出市場。」

究竟開發電商平台產品要多快？潘浩德說：「以往傳統銷售渠道，大概有9個月至1年的開發時間，現時電商平台一個月內就要開發出來！」

德永佳未來會加大輕資產投資，繼續加大發展電商業務。德永佳對內地休閒服市場增長潛力保持信心，將憑藉高質量及物超所值的產品，有望進一步擴大市場份額。



截至2025年9月底止中期業績顯示，Baleno網上銷售已超過實體店。Baleno fb圖片

## 踐行責任 ESG表現卓越

今天可持續發展日益受全球企業界所重視，近年德永佳在環境、社會及管治

（ESG）方面表現尤其出色，正如德永佳執行副主席潘浩德稱：「做好社會責任是首要任務。」

德永佳核心業務包括針織布及棉紗等生產與加工，這些工序傳統上耗能高、排放多。為此，德永佳在環境管理方面投入大量資源，推動綠色生產技術應用。

據德永佳CEO何麗康介紹：「我們污水處理高過政府要求，同政府聯線實時監控。比對其他小廠生產廠的污水，要送去政府污水處理設施處理，而德永佳處理污水水平高，自己處理完就可以直接排出河道。」

德永佳大量採用節能設備，降低碳足跡，其東莞廠房已安裝了許多太陽能板，目前有一成的電力來自可

再生能源，計劃在2031年時，兩成電力都來自可再生能源。

德永佳定期每年投資約六、七千萬換新機器，取代舊機器減少耗能。還計劃新建天然氣私人發電廠，取代燒煤的舊發電廠，進一步減少排放量，計劃未來5年減少排放45%。

產品材料方面，德永佳積極推動使用可回收或可降解物料，不斷研發對大自然更友善的物料。這些環保舉措不僅提升企業形象，也能在全球供應鏈中贏得更多合作機會。

至於企業管治方面，德永佳秉持高度透明與問責原則，定期與不同的持份者溝通，包括員工、供應商、投資者以至傳媒朋友，企業管治透明度可謂領先同儕。

德永佳董事會亦設有ESG委員會，負責監督相關政策的制定與執行，並遵守港交所的ESG披露指引，定期發布ESG報告。在ESG要求上，德永佳比港交所要求還提早一年達標，這些努力都展現公司對可持續發展的長遠承諾。

### 冀未來5年減排逾四成

德永佳大量採用節能設備，降低碳足跡，其東莞廠房已安裝了許多太陽能板，目前有一成的電力來自可



香港知名時裝品牌Baleno母公司德永佳（321），一直陪伴港人成長。去年集團剛慶祝成立50周年，其第二代掌門人、執行副主席潘浩德最近接受港商記者專訪，分享了德永佳50年來的成功秘訣。

香港商報記者 韓商、蘇尚

### 潘彬澤27歲創辦集團

「首先，德永佳不是賣衫，而是賣布！其時，服裝零售生意，僅佔其業務一成多。」德永佳前名叫德信針織廠，由潘浩德父親、德永佳主席潘彬澤在1975年一手創辦，專門為成衣製造商和出口商提供面料針織服務。當年，潘彬澤創業時才27歲。

上世紀70年代，中國內地改革開放前，香港有四大輕工業，分別是電子產品生產、玩具生產、塑膠產品製作，以及紡織成衣行業，此乃當年熱門產業，養活眾多市民，對香港經濟舉足輕重。

據潘浩德介紹，他父親潘彬澤在上世紀六十年代從內地來香港，先在一間辦館（士多）小店打工，其後再去親戚的針織廠打工。在針織廠工作幾年後，1972年，潘彬澤就同朋友合作搞了一家針織廠，再到1975年在親友支持下，分期付款購買十幾台針織機，自立門戶成立了德信針織廠。

在針織生意站穩腳跟後，到1983年，針織廠迎來首次擴張，收購潘彬澤染布廠，生意垂直延伸到了針織下游的染布業務，拓展至染紗、染布及針織布料染整服務，確保每一個工序自己都可以把關，大大提升了公司競爭力。

### 內地越南建雙生產基地

1992年，德永佳終於迎來大放異彩的時候，其將香港生產線轉移至廣東東莞，將染紗、織布、染布及染整針織布等生產活動集中於東莞工廠，實現核心業務一體化，並成立控股公司——德永佳集團有限公司，同年8月更成功在港交所上市。

潘浩德講起父親創業史充滿自豪，如數家珍。他續說，1996年，德永佳收購Baleno（班尼路）品牌，把業務擴展至零售時裝生意，成功打入中國內地休閒服裝市場，完成由紡織、製造至零售的戰略布局。

談及德永佳50年來遇過的最大挑戰，潘浩德認為，2020年全球爆發的新冠肺炎疫情應該算最困難時期。當時面對全球人員及貨品物流大封鎖，可謂挑戰重重。潘浩德待在東莞廠房三年，保住生產線從未中斷，也沒有員工受感染，同時大大提升越南廠房的生產效率，達到佔集團整體生產力近兩成，疫情期間還參與製造口罩協助救災。

疫情令德永佳管理層體會到風險。疫情後的2023年，德永佳加快了拓展海外步伐，並在越南收購了一家染整及針織公司，並更名為雨林紡織科技（越南）有限公司，從此建立起雙生產基地，分散了經營風險。

### 穩中求進不冒進

德永佳作風穩健專一，德永佳CEO何麗康形容公司50年成長經歷，遇過

高高低低，但從沒有出現近乎倒閉的難關。潘浩德笑稱，其中一個成功原因，是「老豆有錢並不急於擴張」。

事實上，許多企業往往因為擴張過度，逆境時資金周轉不靈，就遭受沒頂之災！可見行得快，不如行得穩。

何麗康讚老關愛護員工，故同事忠心打拚，而且老闆懂得居安思危，一步步建立生產線，長年保持財政非常穩健，多年來都是淨現金狀態（現金多過負債）。

「例如，投資越南廠要投入8000萬美元，其實可以好輕鬆全數畀晒，但經銀行多番游說，最終才動用銀行融資。」

何麗康提到：「要質量穩定，可靠準時交貨，行內一定會想起德永佳！」德永佳坐擁眾多優勢，能提供一體化從製紗、製布、製衣到零售的一條龍服務；生產地多元化；產品質量好；財政狀況長期穩健；而且，同客戶建立合作關係好多年，彼此十分信任。

### 工廠接班人：我OK！

許多時候，兒子並不一定喜歡繼承老豆生意，尤其是當今年輕人都不喜歡到工廠上班。幸好，潘浩德話：「做廠，我OK！」

潘浩德自小就跟著老豆去工廠逛，在工廠環境長大，大學畢業後，就從工廠基層做起，做過所有部門。他形容，廠佬味道已灌輸到自己的血液裏，他享受工廠工作，反而「要在辦公室坐定定的工作，可能搞唔掂！」

2025年7月下旬，德永佳公布，潘浩德獲委任為公司執行副主席。現時主席潘彬澤已半退休狀態，公司事務早已交棒給兒子潘浩德打理。

記者問他接班有沒有壓力，潘浩德坦言：「壓力一定有！」而他亦答應過爸爸會「堅持」做好每件事。

潘浩德認為，德永佳勝在專一，堅持做好自己的業務，不會盲目擴張，「重視質量、不貪快、不貪平」。而且公司文化要求「一定要好過別人少少！」

潘浩德提到父親的教誨，做生意難免會遇到逆境，「記住要穩住陣腳，不要犧牲原則與信用」。

潘彬澤曾經講過：「我啲『堅持』對品質、創新和責任的追求，都係靠這份『堅持』，我啲穩步成長。」

相信潘浩德一定會好好把「堅持」傳承下去，作為德永佳下一個50年的核心動力。