

新聞稿

2018年3月22日

總結報告

中國國際紡織面料及輔料(春夏)博覽會
中國，國家會展中心(上海)
2018年3月14日至16日

陳培茹小姐
電話: +852 2230 9252
paula.tan@hongkong.messefrankfurt.com
www.messefrankfurt.com.hk
www.intertextileapparel.com

ITSAS18 FR TC

更多參展商，更多買家，更為豐碩的業務成果：Intertextile 上海面輔料展買家數量增長了 15%，再創新高

總結如下：中國國際紡織面料及輔料（春夏）博覽會（下稱 Intertextile 上海面輔料展）是促進全球紡織業發展，提高業務成果方面不容置疑的領航者。這一場全球採購盛會於上週五成功在國家會展中心（上海）落下帷幕，來自 104 個國家和地區的 82,314 位買家蒞臨現場¹（2017 年：71,450 位，103 個國家和地區），同比增長了 15%；同時，今年展會共計有 3,386 家來自 22 個國家和地區的參展商參展（2017 年：3,341 家，26 個國家和地區）。今年，來自香港、韓國、日本及印度的買家數量錄得強勁的增長，他們亦是本屆買家數量最多的前四位國家和地區，而意大利和巴基斯坦也打進今年買家數目的前十位，分別居於第八和第十位，與美國、台灣、俄羅斯和英國同樣榜上有名。

「在去年十月秋冬展買家數量錄得強勁增長，以及最近幾個月全球紡織業發展前景普遍看好的背景下，我們就預期今年的展會能夠取得可喜的成果；然而，愈來愈多參展商和買家給予展會充分信任，並將展會視為主要業務平台的這個成績已經完全超出了我們的預期，」法蘭克福展覽（香港）有限公司高級總經理溫婷女士在展會結束後表示。「我們認為展會成果之所以超出預期，是因為展會的規模是其他同業展會無法比擬的，但最重要的是，展會每年都為各參展商提供了更多業務機會，例如與來自世界各地的新客戶接洽並獲得實際訂單和業務成果等。根據本屆展會買家的質量和數量，以及參展商向我們反映的實際交易成果，本屆展會作為行業春夏季節的開始，不負眾望地再創佳績。」

許多參展商都深有體會，其中包括首次參展的法國蕾絲參展商 Jean Bracq。「我們參加展會是為了將我們的蕾絲產品推廣到全球市場，」出口商務負責人 Philippe Larrieu 先生說。「來自中國、澳洲、印度、法國和美國等的許多客戶到訪我們展台，僅在展會第一天，我們就接洽了 60 次樣品詢價！甚至連我們的產品目錄都發放一空，結果太出乎意料了。在本屆

法蘭克福展覽（香港）有限公司
香港灣仔港灣道 26 號
華潤大廈 35 樓

¹數字包括從中國國際紡織紗線（春夏）展覽會、中國國際家用紡織面料及輔料（春夏）博覽會、中國國際服裝服飾博覽會（CHIC），以及中國國際針織博覽會（PH Value）到場的買家。

展會上，我們不僅結識了新的買家，而且還接待了在巴黎展會上經常遇到的現有客戶。」

與 2017 年一樣，本屆展會共設有七個展館，佔地面積 187,000 平方米，展品琳瑯滿目，品類齊全，從女裝、男裝、正裝、襯衫、內衣及泳裝面料到高檔羊毛面料、原創印花設計、功能及運動面料、可持續性產品及服務、數碼印花技術、服裝及流行輔料等。另外，本屆部分展區皆有所增長，其中精品毛紡展區的參展商數量比去年翻了一番，反映了春夏新品採用羊毛面料的新趨勢。無獨有偶，躍動牛仔的海外展區面積也增加了一倍，而輔料視界的海外展區規模亦增長了 73%。

參展商反饋

時尚歐洲館

「這是我們首次參展，我對觀眾的素質印象深刻。儘管我們銷售的是高端產品，但來參觀的買家還是很感興趣。第一天我們就接待了 30 多個買家，我認為多數買家都會下單。與其他展會相比，我認為展會的買家態度更誠懇，對於達成交易更感興趣，而不僅僅是了解市場趨勢。」

Irina De Giorgi 女士，銷售經理，Ideas by Glarotex AG，瑞士

法國展區

「第一天確實很重要，我們當時就接到了幾個訂單，而且還結識了很多新客戶，大多數都是中國客戶，還有一些其他國家的客戶。到目前為止，我們對展會成果感到非常滿意，許多客戶來到展台，大大提升了我們在這裡的知名度。這次展會確實非常棒，很重要的一點是，參觀展會的客戶涉及範圍非常廣泛。而我個人也非常喜歡展會，規模大，空間敞亮，相比其他展會，這裡令人感覺輕鬆點。」

Marion Dumas 女士，出口銷售，Malhia Kent，法國

日本展團

「這是我們第一次參展，展會的規模使我們印象深刻，大量觀眾來我們的展台，第一天約有 85 人，第二天約有 100 人。雖然多數都是中國買家，但也有香港的採購公司和服裝公司，以及歐洲買家。由於世界各地的眾多買家都在此進行採購，我們認為這是一場非常有幫助，有效和重要的展會。我們藉此機會能夠發掘新的客戶。毫無疑問，這是紡織業春夏季最好的展會。」

笹倉健二先生，銷售代表，株式會社 播，日本

台灣展團

「展會不但是我們進軍大陸市場的重要途徑，而且使我們有機會結識世界各地的客戶。包括知名體育品牌李寧在內的多個重要客戶蒞臨了我們展台，其中 30% 的買家來自歐洲，美洲和東南亞國家，我們獲得了多個未來開展合作的機會。許多客戶紛紛詢問我們最新推出的環保功能面料。」

吳健民先生，業務總監，織登企業股份有限公司，台灣

中國國際紡織面料及輔料(春夏)博覽會
2018年3月14日至16日

韓國紡織中心展團

「第一天非常忙碌。展團迎來了眾多買家，參展商們確信會在展會後收到多個訂單。這些買家都是誠懇的貿易商，他們當中既有老客戶，也有新客戶。既有中國買家，也有海外買家。對我們來說，這是一場卓有成效的商品交易會。我們參加展會已經超過 10 年了，親眼目睹了中國不斷發展的市場潛力。在這裡，你總能開發出新客戶。」

柳洪根先生，市場部總經理，韓國紡織中心展團主辦方，韓國

精品毛紡展區

「我們的目標買家是中國最頂級，最高端的定制服裝商。在這次展會上，我們確實接待了許多尋求歐洲高端供應商的定制買家。多數都是來自中國，但我們也結識了來自印度，東南亞甚至英國的買家，我認為歐洲行家在 Intertextile 上海面輔料展中的參與度會越來越高。不僅在參展商，而且在觀眾方面，展會的重要性逐漸超過了某些在法國和意大利舉辦而歷史悠久的展會，這表明業界的關注點正逐步從歐洲轉向亞洲。中國買家越來越精明，也越來越有鑑賞力，他們更了解自己想要什麼以及如何區分品質，而這一點也有利於我們。中國許多客戶具有較強的消費能力，因此我們的產品價格不是問題。我們不可能不參展，如今精品毛紡區的所有大牌行家都到齊了。本屆展會上，我們的展位總是擠滿了觀眾，有時觀眾都無法進來，甚至要排隊！」

Josh Lane 先生，遠東地區經理，Holland & Sherry，英國

「我們每年都會參展，而買家數量不斷增加，因此我們每次都會擴大展台面積。今年上海展會的成果要優於巴黎展會。在這裡，我們一天之內接待的潛在客戶數量相當於在巴黎展會三天內接待的數量。這是一場非常優秀的展會，不但具有業務成效，而且組織有方。它是業內眾所周知的重要展會，因此積極參展對於我們的營銷和品牌推廣非常重要。總的來說，今年的成果非常不錯，比去年更好。我們結識了來自中國，日本，韓國和美國的買家，其中包括優衣庫等一些知名品牌。我們也收到許多樣品詢價，我認為大多詢價會轉為訂單。」

Daniel Gun Fischman 先生，紡織業務部出口經理，Aris Industrial S.A.，秘魯

花樣設計區

「我們非常注重中國市場，而 Intertextile 上海面輔展為我們拓展中國市場業務提供了良機。到訪展台的買家都是行家，我們不需要詳細地向他們介紹產品。儘管我們的設計價格不菲，但這裡的買家還是當場下單，平均每位買家購買三種產品。我們在歐洲展會上也有接洽中國買家，但類型完全不同。這裡的買家匯集了品牌商和製造商，事實上是整個行業，涉及了從高端品牌到製造商，再到工廠，全面覆蓋了市場各個範疇。今年的交易成果不錯。我們單個銷售的業務增多，購買少量產品的客戶增加。目前我們擁有了更加多樣化的客戶群，更有助於我們的業務拓展。同樣令人欣喜的是，我們還接待了去年秋冬展上的回頭客。Intertextile 上海面輔料展是規模最大，最精彩的貿易展會，沒有到別處參展的理由。」

Joel Sernagiotto 先生，東岸業務總監，Liz Casella，美國

中國國際紡織面料及輔料(春夏)博覽會
2018年3月14日至16日

躍動牛仔

「我們得到來自世界各地的買家非常好的反應，而我們將通過本屆展會開發新的客戶，公司很高興能再次參展並得到了回報。在前三屆展會中，我們共開發了八位新客戶，而在本屆展會上，我們已經達成了兩筆交易。每一次參展對我們來說都非常值得，因為不但能夠聯繫現有的客戶，而且還有機會開發新的客戶。能夠在展會中成功銷售產品非常有成就感！我們很喜歡這一規模宏大的盛會，展品涵蓋了牛仔，面料，紗線以及各類輔料。展會劃分為不同的區域，主題突出，因此我們知道來躍動牛仔區的買家都具有這方面需求，到場的都是目標明確的客戶。」

Rizwan Hafeez 先生，營銷經理，Diamond Denim by Sapphire，巴基斯坦

功能面料區

「Intertextile 上海面輔料展是紡織行業最知名的展會，因此我們選擇在此發布我們的新產品。其中一項榮獲了「中國面料獎」，吸引了不少買家到我們展台駐足參觀。我們利用這場展會來提升我們的品牌，同時結識新客戶。我們視展會為一個國際化平台，在此結識了來自服裝廠和服裝品牌的許多專業買家，其中有 20% 為海外買家。」

蔡瑞峰先生，業務部經理，泰慶紡織股份有限公司，台灣

數碼印花區

「展會對我們而言具有很大的潛力，可以發掘出很多潛在客戶，以達成交易。昨天我們展位上接待了源源不斷的買家，他們前來了解我們的技術以及他們利用印花技術的可能性，展會成果非常不錯；買家的素質也很高，我見到有許多擁有優質產品的新潛在買家。在機械展覽會上，買家通常會查看產品細節，因為他們比較熟悉這個行業，而在這裡，買家主要是了解適用於他們業務的新產品和解決方案。總的來說，本屆展會為我們進軍紡織行業提供了一個非常好的平台。」

歐士璋先生，商務經理，都福（上海）實業有限公司（MS 印花解決方案公司），意大利

輔料視界

「到場的買家素質都很高。我們結識了 H&M 和 Zara 等知名品牌客戶，還有買家直接向我們下單訂貨。這是一場領導性的展會，所以我們每年都參展。」

陳文先生，項目經理，上海飾的網絡科技有限公司，中國

潮流趨勢區

「在這裡我們可以結識了很多時尚買家和設計師。我們認為這場展會是一個重要的平台，使公司能夠發掘新的機會，加強與現有客戶的聯繫，同時了解市場發展趨勢。我們發現今年觀眾的數量和質量都有所提升，所有蒞臨我們展台的買家都具有趨勢諮詢服務的強烈需求和明確的要求。」

胡陽先生，市場經理，中國達帛商務諮詢（上海）有限公司，中國

買家反饋

「本屆展會使我們全面了解了市場發展動態。我們需要尋找各類產品，而展會涉及的產品範圍十分全面，所以非常不錯。而且展會非常有利於發掘新的供應商，而且你總能找到與之開展合作的新供應商。展會的各展區分佈合理而有效。我們的針織研發團隊前往紗線展參觀，同時發現功能面料區和躍動牛仔區也大有幫助。功能面料區的創新很有趣，而我們一直在尋求新的創新。展會的分類規劃的確很有幫助，只需一個上午，我們便輕鬆地解決了襯衫面料方面的所有需求。」

Michelle Klein 女士，面料研發經理，American Eagle Outfitters，美國

「我們來展會的目的是尋找新品面料，以及與新的供應商進行合作，而這一目的已經實現。每屆展會上，我們都會參觀 60 到 70 個參展商展位，其中一半是新客戶。我們最喜歡的展會部分是流行趨勢區。每次我們都會先參觀這一展區，選擇我們感興趣的面料，然後再拜訪相對的展商。展會也是我們結識各類供應商很好的平台。」

陳淑儀女士，Senior Business Unit Head，杭州安絲曼貿易有限公司，中國

「參觀展會是發掘新供應商的「開端」，也是與各公司建立合作關係的「開端」。在這裡能夠全面地了解誰是真正的製造商，以及誰是有可能在海外結識的代理。在這裡，我們可以結識在其他展會上無法遇到的人，因為在其他展會上通常結識的只是代理商，而參加本展會可以獲得直接聯繫方式，更便於與供應商打交道。時間是時裝行業的關鍵因素，所以能直接聯繫非常重要。」

Nicola Grosso 先生，全球面料及配料研發經理，布克兄弟，美國

2018 年中國國際紡織面料及輔料(秋冬)博覽會將於 9 月 27 至 29 日在國家會展中心（上海）舉行。

中國國際紡織面料及輔料（春夏）博覽會由法蘭克福展覽（香港）有限公司、中國國際貿易促進委員會紡織行業分會及中國紡織資訊中心聯合主辦。如欲得知更多展會詳情，請瀏覽：

www.intertextileapparel.com。

有關法蘭克福展覽公司全球服裝紡織品展覽會的詳情，請瀏覽：

<http://texpertise-network.messefrankfurt.com>。

-完-

致編輯：

歡迎下載展會照片：

http://www.hk.messefrankfurt.com/hongkong/zh-hk/media/textiles-technologies/intertextile_shanghai_apparel_fabrics_spring/media.html

中國國際紡織面料及輔料(春夏)博覽會
2018 年 3 月 14 日至 16 日

更多媒體資料及照片:

http://www.hk.messefrankfurt.com/hongkong/zh-hk/media/textiles-technologies/intertextile_shanghai_apparel_fabrics_spring/news.html

關注 Intertextile 上海面輔料展的社交平台:

www.facebook.com/intertextile.shanghai

twitter.com/Intertextile

www.linkedin.com/in/intertextileapparel

法蘭克福展覽集團簡介

法蘭克福展覽集團是全球最大的擁有自主展覽場地的展會主辦機構，其業務覆蓋展覽會、會議及活動，在全球約 30 個地區聘用逾 2,500*名員工，每年營業額約 6.61*億歐元。集團與眾多相關行業領域保持緊密聯繫，配合龐大的國際行銷網路，高效滿足客戶的全方位需求。多元化的服務呈現在活動現場及網路管道的各個環節，確保遍布世界各地的客戶在策劃、組織及進行活動時，能持續享受到高品質及靈活性；可提供的服務類型包括租用展覽場地、展會搭建、市場推廣、人力安排以及餐飲供應。集團總部位於德國法蘭克福市，由該市和黑森州政府分別控股 60%和 40%。

*初步數字(2017)

有關公司進一步資料，請瀏覽網頁：

www.messefrankfurt.com.hk | www.congressfrankfurt.de | www.festhalle.de