

# 2025傑出企業家大獎頒獎典禮

## 從香港工業「二代」到全球玩具品牌中國合夥人 潘可榮：熱愛可抵歲月漫長

從接手家族玩具工廠的香港工業「二代」到全球五大玩具品牌的中國合夥人，Jazwares玩具香港有限公司負責人潘可榮 Thomas Poon 用自己的創業經歷，踐行香港再工業化進程，推動粵港澳大灣區融合發展，與國家共同發展共同成長。

在潘可榮看來，創辦一家玩具公司不僅僅是一份工作，更是一種熱情。這種發自內心的熱愛，讓付出的努力和辛勞變得毫不費力，也激發着不斷創新和成長的動力。

焦家志 林麗青



潘可榮在香港贊助多年的青少年冰球隊。

除了工作同時也熱愛運動並多年支持香港冰球發展。

### 接手家族企業 合夥創辦玩具洋行

2004年，剛畢業的潘可榮接手了家族企業，步入玩具製造業。在他的努力下，玩具加工廠經營規模擴至500人，營業額六千萬人民幣。後來，隨着玩具製造標準日益嚴格，傳統上依賴材料、機械和勞動力的工廠利潤正不斷下滑。潘可榮也面臨事業上的轉折點。「客戶開始要求我們從他們那裏採購原材料，遺憾的是，這導致我們很大一部分利潤流失。此外，隨着中國從發展中經濟體向發達經濟體轉型，人力和管理成本大幅上漲，而客戶卻並未提高採購價格。」潘可榮告訴記者，當這兩個因素共同導致公司陷入虧損時，「很明顯，像我們這樣規模的工廠已無法再維持下去。」

潘可榮對玩具行業始終抱有堅定的熱情，他開始尋找新的發展模式——從原始設備製造商（OEM）轉型為一家自主運營的玩具公司。2012年，潘可榮和兩名合夥人合資成立擁有授權的玩具洋行 wicked cool toys 玩具有限公司，主要經營五歲以下幼兒玩具。「事實證明，這一決定對我們的發展和長遠持續起到了關鍵作用。」潘可榮透露，洋行成立首年便為公司創造了價值500萬港元的營業額。

### 備受認可 獲多元化 IP 授權

萬事開頭難。成立初期，玩具洋行很難拿到訂單，一直沒有盈利。「真正的轉折點，是我們成功獲得了『椰菜娃娃』（Cabbage Patch Kids）的首個重要授權——這為我們打開了許多機遇之門。一個尤其值得銘記的成就，是我們成為首家獲得『寵物小精靈』（Pokémon）歐美總授權的公司，這充分證明了我們團隊的能力與付出。」潘可榮認為，公司的核心優勢在於，與生俱來的靈活性、較低的管理成本，以及團隊成員人人具備的寶貴製造業背景。

「這些都是我們的重要競爭力。」潘可榮坦誠道，「自從拿下『椰菜娃娃』這類最初的重要訂單，其他授權方也認可了我們的能力。此後，我們成功獲得了超過15個不同的知識產權（IP）。」在他看來，擁有這些多元化的授權對公司有多方面益處：幫助企業覆蓋薪資、管理成本等必要開支；提升公司在行業內的知名度與聲譽；優質授權能吸引高品質買家，進而讓企業有能力承擔經過審慎評估的風險，並對自有知識產權投入更多資源。

2018年，wicked cool toys 玩具有限公司成功簽約口袋妖怪。同年，公司營業額大幅躍升至13億港元。儘管面臨新冠疫情的挑戰，2019年，潘可

榮與合夥人仍成功以約合12億港元的價格出售公司給全球四大玩具品牌 Jazwares，同時潘可榮被任命為亞太地區總裁。2022年，由美國股神巴菲特的 Berkshire Hathaway 正式完成收購該公司，同年任命潘可榮為亞太地區總裁合夥人。

### 扎根香港 布局大灣區 面向全球

融資對企業發展至關重要。十多年來，潘可榮一直把企業總部留在香港，支持並依賴香港穩定的金融優勢和國際法制。

「香港是全球商業樞樑，也是對我們公司至關重要的金融中心。當地銀行機構通常更願意提供貸款，也會為企業新經營者提供更優質的融資機會。」潘可榮回憶道，此前受「玩具反斗城」（Toys "R" Us）關閉美國所有門店影響，企業面臨融資困難，一度遭遇倒閉危機。「幸運的是，我們的授權方提供了關鍵資金支持，另有一家銀行同意承接我們的全部賬戶，那次是我們離停業最近的一次。」潘可榮至今仍心有餘悸。

除了穩定的金融優勢，潘可榮選擇將香港作為主要辦公地點，還得益於其具備的多重優勢：經驗豐富的勞動力、扎實的語言能力、便捷的全球聯通條件，以及在物流、商品企劃和工程技術領域的深厚專業積澱。

與此同時，潘可榮還在東莞設立了辦公室，為大灣區創造更多的就業機會。他指出，東莞辦公室擁有明顯的成本優勢：辦公租金更低、人力成本更少，且靠近工廠的地理位置，為企業節省了大量運營時間。「最重要的是，我們看到中國勞動力素質在持續提升，也堅信——必須扎根在製造業未來的發展之地。」

目前，Jazwares 玩具香港有限公司產品主要面向美國市場，通過客戶渠道實現的產品銷售額佔比達90%，剩餘10%則通過線上銷售。潘可榮告訴記者，「聚焦美國市場，並非因為在其他全球市場缺乏競爭力，而是源於我在品牌管理領域的專業積累——這對我們而言是最直接、最高效的發展路徑。」潘可榮期待着更多的生產業和其一創造就更多中國品牌走向全球。

### 夠專注 就能保持競爭力與創新力

「我深信玩具行業和任何製造領域只需要夠專注、夠專業，就能保持競爭力與創新力。」潘可榮表示，作為全球五大玩具品牌，公司順應全球製造業的格局變化，一直在最安全最有競爭力之間為 IP 和用戶找準最優生產地點、最好的設計和最安全的材料。

訪談中，潘可榮分享了其企業策略發展方向：一是從小處着手也無妨。偉大的成就往往始於平



潘可榮 Thomas 和公司吉祥物。

凡的開端。二是運用「跳出固有思維」的方法來獲得市場認可。傳統廣告並非總能最有效地提升知名度。三是發展應該是漸進且可持續的。還沒學會走，就別想着跑。四是永遠要有夢想。一旦你開始行動，那個夢想自然會演變成切實的目標。

過去二十年來，潘可榮習得的一個重要經驗，就是在自己的領域內建立人脈具有巨大價值。「人脈是無價的，而且必須始終有前瞻性思維。」潘可榮道，「我們做製造業時，我的重心是與能為我們提供生產機會的玩具公司建立聯繫。當我們轉型為玩具公司後，我的目標變成了結識能授予我們授權的授權方。而當我們擁有了自己的授權後，我的目標就成了了解並對接採購商。核心原則，始終瞄準下一個目標。」

另一個關鍵點是靈活性，即「顛覆固有假設」。潘可榮認為，如果能看清整體財務狀況，在某些業務上少賺一點也無妨。「許多公司都堅守嚴格的利潤率目標，但在我們的核心業務穩定後，我們願意接受部分產品的低利潤率，甚至承接一些起初不盈利的項目，只為獲得認可。」

此外，拓展專業領域也至關重要。「我們公司最初擅長塑料製造，但後來發現有必要拓展到其他領域，比如毛絨玩具、烤箱，甚至是鋼製產品。」

最後，關鍵是不要害怕失敗。潘可榮說，「公司遭遇的每一次挫折都成了學習的機會，讓我們能更好地準備好迎接下一次挑戰。失敗不過是一種強有力的學習和提升方式。」

### 享受過程 熱愛自己所做的事

「或許最重要的一點，就是真正熱愛自己所做的事。」談及企業取得成功的原因，潘可榮分享道，「對我來說，創辦一家玩具公司不僅僅是一份工作，更是一種熱情——我願意一天24小時、一周7天都沉浸其中。這種發自內心的熱愛，讓付出的努力和辛勞變得毫不費力，也激發着不斷創



10多年積累對於每個給孩子的產品都達到國際安全標準。

新和成長的動力。」

其次，對於企業發展的抉擇，潘可榮堅信不要浪費時間。「這意味着要意識到什麼時候事情行不通，並要有勇氣繼續前進。」他告訴記者，「有好幾次，我們花了一年多的時間試圖根據市場需求調整一款產品，但有時即便付出了最大努力，結果也不盡如人意。學會迅速轉向新的想法，能節省寶貴的資源，也讓我們保持敏捷。」

第三，擁有理念相近的優秀合作夥伴和員工，其重要性怎麼強調都不為過。我們公司非常幸運，從合作夥伴到每一位員工，整個團隊都深深關注着公司的發展。團隊成員之間的這種凝聚力往往比個人技能更重要，正是這種共同追求成功的願望，才真正帶來了改變。

「就我個人而言，我從祈禱中獲得了巨大的力量。有很多時候，我都覺得需要神的指引，而且我真心相信，如果沒有這種支持，我們可能會遭遇更多失敗。」潘可榮分享道，最後，也是至關重要的一點，要記得享受過程。即便有那麼多的辛苦和挑戰，享受這段旅程也必不可少。「雖然賺錢對任何企業來說都很重要，但享受過程、慶祝成就，對我們的集體福祉和長期成功同樣關鍵。」潘可榮笑道。



創業後首次在美國展覽會上推出公司玩具品牌。



潘可榮 Thomas 以父親命名贊助建立的學校共享空間。