

出嫁方知褂裙美

走進九龍冠華南一樓婚紗部，充滿雪白婚紗和彩色晚裝，與地下裙褂部古色古香通紅的世界截然不同。那一點舊一點新的感覺，不單止顯見在裝潢上，連員工也是，不停替人形模特兒換衣服，還檢查小記同行的攝影師所拍照片美不美，不美就不收貨，十分有「火」。

回港創業 遇97生意失敗

這點和屬海歸派的林卓怡很相像。林氏雖家有老店，她卻寧願自己打拚，在1995年回港不久後自行於旺角開手袋店，「店面月租11萬元，加上3個伙計的薪水，每月成本至少16萬元！」林卓怡坦承壓力很大，但年輕氣盛，抱着上了「賊船」，騎虎難下的心態，一於成了「清兵」，心口掛個勇字就堅持下去。

單為了收支平衡已擔足心事，最慘烈時，身形高大的她體重由114磅跌至99磅，憔悴不少，更因工作時間達朝九晚十一，幾乎和身邊親友絕交，安慰她的只有上了軌道，和已賺錢的生意。但不知孰好孰壞，1997年時一個金融風暴嚴重打擊專做遊客的小生意，捱了9個月，業主即使自動減租，她亦只能壯士斷臂。

刺繡釘工加工晚裝婚紗

一直無意接手家族生意的她，直到穿上自家出品出嫁那一刻才驚訝那一套大紅褂裙的美麗，加上一把仍未熄滅的火，故在2009年開始策劃



■結合自家刺繡釘工後，一襲普通晚裝變得名貴高雅。張偉民 攝

婚紗部，把外間的一些普通晚裝婚紗，結合自家專長的刺繡釘工，將出品與坊間普通貨區分，即使珠片亦用不易變色但成本高的日本出品。

為了吸客，她亦開始設計套餐服務，讓成熟的褂裙業務拉動婚紗一塊，將業務加大擴充。而婚紗比褂裙耗損快，更難保養，即使僅租出4次，在挺身度或顏色都已不堪入目，只能成了拍硬照的衣服，故物盡其用，把較新的衣服用於攝影服務。她還考慮到海外女客一般較豐腴，故大膽引入小量顯瘦的黑色及藍色晚裝，又因應品質及「韓流」的影響，買下一批立體感較強的3D婚紗，積極開拓婚紗市場。

老店溫情 日日上演

「點着都靚！」由林卓怡將親披褂裙的一刻，冠南華內的員工就己不斷揚聲稱讚她。但其實眼前的林卓怡，身高起碼一米七，一派模特兒身材，本身亦是一子之母，卻被在店內工作廿年、幾乎看着她長大的玲姐，當足小女孩一樣，細心為林卓怡整理衣衫，口裡仍唸着「好靚，好靚」。

女兒嫁得好 頭褂少不得

此情景不禁讓小記想起亦舒一部小說內說過，「你若鍾愛一個人，便覺得他又小又可憐，不懂得保護自己」，即使一句「豬咁蠢」也可以是寵溺。雖然煽情，卻也是溫馨，大概亦是老店歷久不衰的可愛之處。

林卓怡在店內亦看盡眾生相。不少媽媽和新任奶奶帶着女兒媳婦來到店面，聽待嫁閨女嫌店內褂裙價高，寧願自己貼一點錢也要讓女兒穿好的出閣。問到原因，原來皆因「柴米油鹽醬醋茶」。她指不少父母當年只顧得上餬口，結婚不太講究，「但現時仔女大，仔女就是自己的驕傲和榮譽，就要把當年沒做十足的做好」，亦算彌補自己當年遺憾，故此即使貴價一點，父母亦要讓女兒媳婦穿上頭褂。

奶奶年輕化 鬥靚媳婦兒

更可愛的是奶奶也和新娘鬥麗爭妍，據她觀察，以往不少新奶奶都「扭扭捏捏」，怕羞不願挑晚裝及媽媽褂，免喧賓奪主搶去新人風頭，但近年新奶奶有年輕化的跡象，有時更和新娘搶衫，試身時間比新娘更長更久！

訪問當天，小記早了大半小時站在九龍店外偷看，2013年雖屬盲年，其日更為正常上班日子，卻有不少待嫁女孩和母親來喜氣洋洋的



■今年雖屬盲年，冠南華兩個部門訂單已排到明年底，店內員工忙不停。方楚茵 攝



嫁衣爭妍

裙褂艷

冠南華

■林卓怡親自披上頭褂「極密五福」。張偉民 攝

桃之夭夭，灼灼其華

灼灼其華，一襲紅裙，一段芳華。不少女孩出嫁時，總想那襲飄飄白紗，但百年老字號「冠南華」卻不讓西裙專美，太子女董董事林卓怡輕輕一笑，披上一套頭褂「極密五福」，直接為公司省招牌，親自演繹紅裙褂如何讓女子嬌艷欲滴，又何謂艷「冠南華」。

■香港文匯報記者 方楚茵



■林卓怡表示，堅持品質是冠南華屹立不倒的原因。

張偉民 攝

的確，紅色在女孩身上是會起化學作用的，受訪當天本穿黑灰的林卓怡，披上公司的紅裙褂卻如換了個人般，多了一份羞澀，添了一點艷色。當談到身上一絲一線都是手工，龍飛鳳舞活龍活現的褂裙時，她才變回那調兵遣將的公司董事。

品質取勝 裙片蘇州設廠

名號一直響噹噹的冠南華，面對外間新式婚紗店、樓上舖把價格愈壓愈低的激烈競爭，卻只有名號更響更亮。本身極少宣傳，亦不喜現身宣傳的林卓怡，笑着說上一次接受報章採訪時，以為攝影師只拍褂裙，「我還穿着拖鞋，被罵妝化得不好，一直被叫去補妝」，壓根兒不知道要亮相。

可世上是有「粗織大布裏生涯，腹有詩書氣自華」這回事，林卓怡前年於幕後指揮，親為樂壇天后楊千嬅挑選嫁衣，一襲密地褂皇，挺身刺繡閃閃金光，竟令叱咤一時的天后頓成幸福小女人，姿態令人驚艷，自動成了公司最佳宣傳，訂單一時急增，至今她仍討於傳媒威力。

成本狂飆 金線年貴一成

生意更上層樓，坊間一些老店卻早撐不下去，默默退場或縮減規模，獨冠南華一枝獨秀。究其原因，林卓怡認為品質才是關鍵。她直言，「老師傅和新手縫一根線，揸線的鬆緊已分高下」，在香港難找到老師傅，所以很早就在潮汕及蘇州設廠專做裙片，近年更集中在堪稱「刺帛翻為畫，繡線旋作詩」的蘇州精製。

堅持精製，絲絲金線背後代價是成本大漲，公司仍用成本高昂的法國及日本金線，單是褂上所用的日本金線去年成本已貴了一成，加上內地人工急增，她不禁一歎，香港加薪才4至5%，內地卻動輒加雙位數。行內競爭激烈，尖沙咀婚紗街隨便加租20%至30%，舖租已達16萬至18萬元，加上樓上舖搶客，都是惡性循環，令業界所做的衣服質料愈來愈差。

貴得有理 訂單至明年底

慶幸的是港九兩分店皆為自家物業，且在4年前開設一條龍服務，放棄做包租婆，把九龍店二樓出租部分收回加設婚紗部，不再只守着裙褂一塊。她指，客人大多願意消費，更建議她不如包辦化妝攝影等，只需做好品質把關，故現時大妗姐、婚禮錄影及攝影等都是信得過的拍檔，專心把生客做熟。即使今年流年屬盲年，對公司卻沒影響，兩個部門的訂單早已去到明年底。

擔子雖重，但林卓怡卻再三強調公司絕不做下線，不欲與坊間三數千元已包一系列裙褂、婚紗的小店作競爭。她表明知道內地只需千元便有裙褂婚紗，但「一摸上手就知分別，既刮手又刮腳」，只能用於拍婚紗照上，出不了大場面，更不願客人婚姻大事出現疵。



■楊千嬅2010年下嫁丁子高，穿的就是冠南華的密地褂皇。資料圖片

口碑傳頌 外地客佔兩成

用料堅持最好，卻非人人接受，在網上搜尋冠南華三字，難免看到一些新娘子大喊貴，然而品質的堅持卻敵得過流言蜚語，客人最後都被其手工驚艷，乖乖奉上真金白銀，更呼朋引伴幫襯，口碑成了公司最自豪的地方。林卓怡指，除了媽媽帶女兒來買裙褂一代傳一代外，亦有許多華人移民星馬後向身邊人推介，現時有20%客人都是來自海外。大部分慕名而來的外地客都屬願意消費的族群，現時更有遠自瀋陽，甚至一些她不記得名字的城市的客人，恰恰再一次證明老店「有麝自然香，何必當風颺」的道理。

嫁喜老字號 200年歷史

話你知

冠南華最早在廣州高第街開業，至今已有一達200年歷史，當時專營寢具、嫁妝（如龍鳳被、門簾、子孫尺、上頭用的紅頭繩等）、傳統男女禮服（如男士長衫、女士裙褂、大襟衫）。至於香港分店約於上世紀20年代開設，及至廣東老舖在50年代結業後，便主力在港擴展業務。

升級版網站

英皇金融證券集團
Emperor Financial Capital Group
提供：金銀 • 外匯 • 股票 • 期貨交易

- 實時金銀外匯報價
- 國際即時新聞
- 股市、金銀、外幣每日分析

(852) 2574 2229 (86) 135 6070 1133

縱橫匯海 財經網站

www.MW801.com

(英皇金融證券集團金股匯理財網站)

資訊提供

免費贈送

2013年投資大計記事簿、年曆咭及數據年曆海報。(數量有限，先到先得，送完即止。)

www.MW801.com

英皇尊貴理財中心 EMPEROR VIP CENTRE 香港灣仔軒尼詩道288號英皇集團中心8樓801室

風險聲明：客戶應了解在進行投資過程中，是有機會獲取利潤，但同時亦有可能遭受虧損，而在不利之買賣情況下，虧損程度甚至會超過最初存入之保證金數額。投資產品價格之變動會受到多種不可預測之世界性因素影響。當投資產品價格大幅度波動時，市場或有關監管機構可能採取某些行動，導致客戶無法及時結算虧損之買賣合約。雖然交易商之職員及代表隨時留意市場之波動，惟彼等無法保證彼等之預測準確，亦無法保證虧損將不超過某個限度。*英皇金融證券集團保留最終決定權。

手機 WhatsApp/WeChat: 9262 1888
Email: GOLD@MW801.com QQ/ 微訊 ID: 268021801