

鄭志剛牽線 韓衣戀攻港

10 設計師專研港台消費者喜好

【本報專訪】香港文匯報訊(記者 張易)國際快時尚巨頭來港設立旗艦店，賣衫賺錢之外，還希望藉香港拓展大中華市場。然而凡事有例外，韓國最大時裝品牌衣戀集團(The E-land Group)，在扎根內地20年後，才「忽然間」想到香港，近日首次引入的三個品牌更選址非傳統遊客區荃灣，擺明做本地人生意。

1980年於韓國起家的衣戀，2013年全球銷售總額超過700億港元，營業利潤超過40億港元，且保持每年50%增長。其中內地業務銷售額達170億元(人民幣，下同)，佔集團總收入1/4。

3 品牌打頭陣 年內引 MIXXO

集團副會長朴聖敬上周五接受本報專訪，坦言「投入好多資源」在香港，除了計劃於年內引入由少女時代代言的輕熟女品牌MIXXO，還會特別設計「香港Style」滿足港人。

朴聖敬坦言，由於內地已有7,000多間門店，香港店舖的作用便是以實實在在賣衫為主，品牌推廣壓力不大。她說，「店舖位置雖不算太搶眼，但相信借助品牌知名度，顧客還是會來光顧」。

上月起試業的荃灣店，引入 SPAO、WHO.A.U、TEENIE WEENIE 三個品牌打頭炮，但無論風格或價格，都儼如韓版 Uniqlo、American Eagle 和 Tommy Hilfinger。朴聖敬表示，初期會精選全球熱賣款式集中來香港賣，並邀請韓國當紅 K-Pop 明星積聚人氣，長遠則會針對本地需求推出特定款式。

香港市場將定位大衆路線

集團一年前在深圳部署「設計生產中心」，聘請10名

設計師研究港台消費者喜好，最快一個本土化品牌有望上半年完成。香港地區總經理張宰榮補充，未來視時機引入新品牌，但總體香港市場仍將定位大眾路線。

朴聖敬目標2020年時，全球銷售額實現3,000億元，香港地區佔60億至70億元，內地佔1,300億元。由於擴充的全部投資來自內部資金，朴聖敬暫無考慮上市集資。

扎根內地20餘年，朴聖敬深明做生意最重要有人脈。集團今次成功進軍香港，也有貴人相助，說的是新世界發展(0017)榮譽主席鄭裕彤的長孫鄭志剛。

與大部分外國品牌一樣，朴聖敬初時來香港選址時，也考慮過港島和九龍旺市商場，但理想舖位不是租金太貴就是「已被租出」，最終由鄭志剛牽線，落戶新世界發展於荃灣的愉景新城商場，開業三天顧客超過10萬人次。

與王健林夠老友 常三地見面

事實上，與朴聖敬「老友鬼鬼」的還有內地前首富王健林，衣戀在王健林旗下萬達商場有數百間店舖，王健林則投資衣戀進軍韓國房地產市場。朴聖敬笑說，兩人經常於內地、香港和韓國三地見面。

她又透露，新世界希望引入衣戀旗下所有產品，雙方有多個項目正在洽談。而除了時裝業務，集團亦考



衣戀集團副會長朴聖敬表示，計劃年內將由少女時代代言的輕熟女品牌MIXXO引入香港。

香港文匯報記者張易攝。慮與其他香港經銷商合作引入自助餐飲品牌，雖未知是否包括最受歡迎的美式餐廳Ashley，但「fusion一定是未來趨勢」。

李廣林

賀年食品加價逾10%



港九罐頭洋酒伙食行商會副總監李廣林。左為攝影家霍偉良。

香港文匯報記者黃萃華攝

香港文匯報訊(記者 黃萃華)農曆新年將至，市民開始購置年貨，港九罐頭洋酒伙食行商會副總監李廣林昨出席活動後表示，因通脹及食品原材料價格上升，今年賀年糖果、曲奇餅及其他賀年食品售價上升約10%至20%左右。

今年市民消費意願較低

李廣林指，今年農曆新年市場競爭激烈，市民消費意願較低，因此生意淡靜，本地大型超級市場均盡快將年貨上架，其中曲奇餅及磅裝糖果升幅較為明顯。他指，去年某品牌的兩磅裝曲奇的上架售價，從去年92.9元升至今年105.9元，加幅約13%至14%。他指現時生意經營困難，薪金及租金都有加幅，加上成本上漲，因此售價也有所上調，他料生意額按年有10%增長。

選購健康賀年食品當道

他又分享由六十年代至現時，農曆新年送禮的改變，他指，由古至今送禮多以食物為主，六十年代，港人多以橙汁軟糖、烏結糖等送禮，現時則多以朱古力及曲奇餅為主，但近年港人愈來愈關注健康，因此有更多人選購健康賀年食品，如新竹米粉，但相比傳統賀年食品，佔比依然很少。

看準「劏房」商機 80後創迷你「箱」



Boxful聯合創始人及行政總裁張迅豪放棄投行年薪數百萬的工作，花3個月時間創立Boxful。

香港文匯報訊(記者 梁偉聰)香港樓價愈來愈貴，置業更加是愈來愈困難，但即使能「上車」，亦不保證就有理想的居住環境。特別是近年備受追捧的二、三百呎一手細單位，「住得落人就擺唔落嘢」，不少人就將儲蓄「外判」予迷你倉，近期市面上就有新式的租儲服務，但今次租的不再是倉，而是小小一個箱。

完成首輪1170萬融資

八十後、Boxful聯合創始人及行政總裁張迅豪(Norman)放棄投行年薪數百萬的工作，決心創業，花3個月時間創立Boxful，更吸引多位大中華區知名投資者完成首輪150萬美元(約1,170萬港元)的融資。他日前在接受本報記者訪問時預計，資金足夠作一年營運，希望3年內回本。他又指，現時公司處於起步階段，連同3隊車隊，全間公司只有12人，未來希望隨業務發展，進一步擴展車隊及服務地點。

Norman指出，其服務比傳統迷你倉優勝的地

方，簡單而言就是「價錢平、方便靈活同更安全。」第一是價錢平，Norman表示，公司以箱為單位，每箱每月租金只是49元，有別於傳統迷你倉，不用簽長約，「又不用驚租咗間房用唔唔，用幾多算幾多」，而存倉後，每次提取需支付100元運費，以及每箱25元的費用，就有專人送上所需物件。

經營較迷你倉更靈活

第二，方便靈活，傳統迷你倉每每都需要用家親身到倉庫作提存，搬上搬落，花時間更要花氣力，而新式儲存箱就標榜用家即使足不出戶，使用智能電話或電腦上網，就可隨時隨地預約時間、提取、拍照、查看儲件資料及付款。

第三是更安全，Norman指公司租用的倉庫有別於讓顧客自由進出的傳統迷你倉，倉庫並不對外開放，更設24小時CCTV監控以及恆溫設備。公司更為每一個儲物箱購買1,000元的保險，增添保障及用家的信心。他更透露，由於不用如傳統迷你倉般，投放資金作「間房」以及「整觀門面」之用，所有的箱都放在同一空間，成本上更可慳一筆。

與弟租住蝸居感同身受

訪問當日適逢政府公布施政報告，提到青年住屋問題時，Norman表示，自己都是八十後，與弟弟租住500呎的單位，對現時青年住屋所面對的問題有切身的感受，「現今樓價只會愈來愈貴，難再似『沙士』當年大跌，青年上車的選擇只有二、三百呎的細單位，唯有將儲存空間搬出去。」

正因為Norman是以青年人的角度考慮其需要，而非從五十、六十歲「成功人士」的角度出發，以「外判」儲存空間，改善香港人住屋問題。Norman更笑言，「將來發展商賣樓，很可能會標榜有這些儲存服務。」

市面上租用儲存箱服務比較

	Yes-Storage	Boxful	StuffGenie
租用面積	一組箱(46"x19"x42")	一個箱(23.5"x15"x14")	一個箱(23.5"x15"x12.4")
簽約	1年	無需簽約	無需簽約
月費	398元(需付一年全數4,776元)	每箱49元	每箱65元
運輸費	合約期內包12次	每次100元+每箱25元	每次120元+每箱20元
保險	每個儲物單位1萬元	每箱1,000元	每箱1,000元
管理方法	電話或手機應用程式	網站(暫未有手機應用程式)	網站(暫未有手機應用程式)

資料來源：相關公司網站 製表：記者 梁偉聰

特步年中推港版網售平台



特步首席財務官何睿博(中)指出，香港是重要的海外市場。

香港文匯報訊(記者 陳楚倩)本港一年一度體壇盛事渣打馬路馬拉松將於本月25日開跑，今年繼續由特步(1368)贊助渣打馬路手賽服。特步首席財務官何睿博上周五在傳媒茶敘時表示，去年公司在渣馬攤位推出少量產品小試牛刀，反應不俗，大部分產品即日售罄，今年計劃較去年加推2倍產品。

部分產品本港獨有

他還表示，香港是重要的海外市場，目標在年中推出香港版的獨立網上銷售平台，部分產品更為本地獨有，加入香港人元素。

何睿博表示，有別以往豪擲千萬在香港旺區開設旗艦店，現時改以漸進式贊助賽事建立口碑及深化知名度。去年特步贊助了12個香港、杭州及廣州等大型國際馬拉松，當中亦包括廈門國際馬拉松及特步首屆海峽兩岸女子馬拉松。目前市場推廣費用佔整體費用約12%至13%。

內地市場方面，何睿博透露，公司計劃將來繼續以主打新品為業務增長動力，而非價格調整。近年顧客除了買跑鞋，更會連帶買下整套運動裝置，今年將以跑步運動故事產品包形式推出連馬拉松周邊產品，包括跑步風衣、背包、跑鞋、跑步腰包等，一套約一千多元。跑步故事產品包在最新訂貨會反應亦不錯。目前集團的跑鞋及非跑鞋業務呈三七佔比，未來有望提升非跑鞋業務至四成。

銷情理想庫存改善

他又指，現時整體銷售情況理想，庫存積壓問題已改善不少。零售方面，工廠店維持提供七、八折優惠清倉。特步早前公佈去年第三季度的平均同店銷售表現錄得正增長，按年同期錄得中單位數升幅。最新的訂單情形亦在穩步增長，產品單價未有太大改變。另外，何睿博再次強調，公司無意收購或營運諾奇的業務。

萬達定五年目標 資產1萬億

香港文匯報訊 在萬達集團上週六舉行的2014年會上，董事長王健林重點釋了萬達集團的第四次轉型。他表示，相比前三次轉型，第四次轉型範圍更廣、力度更大，是代表萬達未來發展方向的全新轉型升級。這次轉型主要內容是轉向服務業為主的企業，是萬達集團的整體轉型，也包括萬達商業地產的轉型。

第四次轉型確定兩個目標

據了解，萬達集團轉型分兩方面：從空間上看是從中國企業轉型為跨國企業；從內容上看，是從以房地產為主的企業轉型為服務業為主的企業。萬達已宣佈到2020年「五年發展目標」，資產1萬億元(人民幣，下同)，收入6,000億元，淨利潤600億元，成為世界一流跨國企業。同時確定兩個轉型目標，一是2020年集團服務業收入、淨利佔比力爭超過65%，房地產銷售、淨利佔比低於35%；二是海外收入佔比超過20%。

萬達今後的房地產要實行新的發展模式，同時加快發展文化旅遊、金融產業、電子商務3個產業，到2020年形成商業、文旅、金融、電商基本相當的四大板塊，徹底實現轉型升級。

相比之下，萬達商業地產的轉型力度更大，主要是力推「輕資產」模式，主要模式是萬達廣場的設計、建造、招商、營運、信息系統、電子商務都是萬達做，使用萬達品牌，但投資全部由別人出，資產歸投資者。

文化旅遊收入增速超地產



王健林(右二)於年會上宣布萬達集團進行第四次轉型。

同日，集團還發佈2014全年業績，期內，集團總資產達到5,341億元，同比增長34.5%；收入2,424.8億元，完成全年計劃的101%，同比增長30%；集團連續第9年保持環比30%以上的高速增長。文化旅遊產業收入增速超越房地產，其中，萬達文化產業集團實現收入341.4億元，完成全年計劃的108.9%，同比增長32.3%。

2014年登上市港股「集資王」寶座的萬達商業(3699)實現合同銷售收入1,601.5億元，完成全年目標的100.1%，同比增長26.8%；其中租金回款110.8億元，同比增長32.7%；累計持有物業面積2,157萬平方米，同比增長32.0%。此外，萬達百貨新開店24家，累計開店總數已達99家，實現收入256億元，完成全年計劃的101.6%，同比增長65.3%，超額完成年度利潤目標。

Sell Buy

自由買賣 無須授權

www.MW801.com

英皇金融證券集團
Emperor Financial Capital Group

提供金銀·外匯·股票·期貨交易

縱橫匯海 財經網站

www.MW801.com

(英皇金融證券集團金股區理財網站)

24小時無須授權

手機/網上買賣 **0**佣金

電話：2474 2229, 9262 1888, (86) 135 6070 1133

歡迎業內業外人士直接聯繫合作條件

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

Rm. 801, 8/F., Emperor Group Centre, 288 Hennessy Road, Wan Chai, Hong Kong

手機 WhatsApp/WeChat: +852 9262 1888

Email: GOLD@MW801.com

QQ/微訊ID: 268021801

風險聲明：投資產品保證金交易涉及高風險，未必可獲投資者高回報，閣下應細閱產品說明書，交易前應先了解產品特性，閣下不應將全部或大部分資產投入於任何一項投資。閣下不應將全部或大部分資產投入於任何一項投資。閣下不應將全部或大部分資產投入於任何一項投資。閣下不應將全部或大部分資產投入於任何一項投資。