

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

曾少江迷途知返

多走幾步換來更多回報

曾少江曾經迷上打機，還因此誤了兩年學業。可幸他最終能迷途知返，更因為不甘落後於人，所以決心跑得比別人快。結果，他大學還沒畢業時，已創立起自己的事業，如今才 32 歲，便已擁有一家員工逾四百人的零售餐飲集團……



曾少江笑言曾因沉迷打機而荒廢學業，結果要重讀中五和中七。

「兩次都敗在英文科。以前只顧打機，學業的底子太差了！」所以他比同輩晚出道兩年。當他的朋友都已經畢業賺錢的時候，他還在大學裡唸書。也許因此，他對賺錢這事難免有點著急，故在理大唸土地測量時，他巧妙地安排課堂時間，以致一星期只需上學三天，其餘日子則用來做兼職，曾先後在七個政府部門裡工作。不過，說到事業的起步點，則要從他在理大二年班參與 Mega Sale 說起。

當年，網購、郵購等還未如今天流行，他卻已覓得門路從美國專賣店(outlet)大量購入 Polo 襯衫回來轉售，更乘着大學舉辦 Mega Sale 的機會，帶着大批衣服巡迴於八大院校做生意。他還記得，一位大學教授向他買了七件款式一樣的衣服，當天的生意額竟可達十幾萬！就在那次 Mega Sale，他賺了一筆為數不少的本金，令他走上創業大道。

他和弟弟首先經營男裝生意，後來更開始售賣化妝品、隱形眼鏡和潮流精品，更於一年內開設了十四間店舖。生意做得那麼大，他原可放棄讀書，全身投入，發展其零售事業，但他沒有。他解釋說：「天下沒有穩賺不賠的生意，所以最少也得拿個大學學位！而且，唸大學讓我認識很多人。」所以，儘管他的業務已蒸蒸日上，他另一邊廂還是很努力地完成學業。

大三那年，他一邊讀書，一邊經營十四家店，但問題來了，他慢慢發覺原來自己並不大懂得管理。

「店開多了，才發覺管理不是容易的事，尤其是人事方面，特別是年輕人，最不願受管束。」他說：「由於管理問題，一半生意開始出現虧蝕，我和弟弟發覺不對勁了，認為必須重整業務，於是決定把十四家店舖減至八家。幸



曾少江參與中學母校的導師計劃

免責聲明

《本月之星》為香港理工大學（理大）之電子通訊，其內容全屬受訪者的個人觀點或見解，並不代表理大之言論及立場。

對於本電子通訊的內容，理大不保證其準確性、合法性、正當性或完整性。理大不會對本電子通訊的任何內容承擔任何責任，包括但不限於任何內容存在任何錯誤、遺漏、謬見、誹謗、謊言、侵權，以及其衍生的任何損失或損害。

本電子通訊所載由受訪者提供的資料（如圖片等）的版權及其他知識產權屬於受訪者，理大不會對任何因實際或指稱侵犯版權或其他知識產權所引致的損失或損害承擔責任。

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

好那年我已畢業，故有更多時間管理業務。」

他在大二時已跟一間韓國知名的化妝品品牌商談來香港開分店，經歷三年的討論，終於被說服來港開店，更在兩年內開了八間店舖。兩年後，韓國夥伴鑒於銷情理想，便把品牌收回，自己繼續經營。雖然如此，曾少江的名氣已在韓國傳開，不少韓國人主動找他合作，涉及的產品除化妝品外，還有餐飲界的大品牌。

據他說，韓國人做生意的手法偏向保守，而且不大相信年輕人。但由於他早已成功展開了和韓國公司合作的關係，以後和其他韓國人合作就較易辦了。「也可能是因為『人夾人緣』吧！」他說：「不過，我的宗旨是除非不答應，一答應就必須做得到。」



香港第一間 Nene Chicken 開張，
韓國會長親臨香港剪綵

就這樣，隨著信譽逐漸建立起來，他和韓國人做生意時也較輕鬆。可是，現在化妝品生意比從前難做得多，零售業務被網購和電子商務影響至深。「你可能會發覺，商場裡零售商舖的比例漸漸減少，反而食肆的比例卻在增加。」他唯有隨著潮流走，就算要擴張業務，也往餐飲業的方向進發。

原來他的弟弟也喜歡做生意，對數字尤其敏感，擅長為賺回來的錢增值，如投資物業、股票等，藉以賺取更多本錢，用到業務發展上。因此，曾氏兄弟才能夠從二十萬起家，把最初小本經營零售業務，於短短七年間發展成為一個擁有四百員工的餐飲零售集團。

「我們並不是一帆風順的。」他說：「當年我們緊急剎停了一些業務，始發覺原來做生意不一定會賺錢。於是，我們開始檢討管理不善的原因，最後決定聘請專業人士來管理。我們也專誠請教零售業的前輩，學會善用管理系統，在減少成本之餘，可以簡單快捷地瀏覽所有經營資料。從前輩身上，我們領略到做生意最重要是講誠信，也因此韓國人才那麼信任我。」

誠和信是他在經營理念上很重要的兩個關鍵辭，這二字不單是讓人相信他，而他自己也相信由下屬的專業，將管理人事的責任交給他們，而他只專心管賬目。「以前每天工作到晚上十一、二點，星期六也要上班；現在我可以通過手機查閱到業務數據，連外遊也不用帶電腦，所以現在陪伴家人的時間多了。再者，有了家室後，我選擇較穩當的經營步伐。考慮開新店時，我會審慎地分析舖位的條件，覺得絕對合適時才會開店；投資也一樣，我們會通過對沖來減低風險。」

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

曾少江在理大唸土地測量，他不僅有相關的知識，也有人脈，所以能為韓國大公司充當本地的地產顧問，後期他乾脆兼營地產業務，開分店時直接和商場洽談，條件不好就不開店，主導權在自己手中，也可以省卻向其他地產代理商支付佣金。

近年來，他特別專注於餐飲業務的發展，不過，這一範疇的生意可是從失敗開始的。

「2013年，當我們正在考慮該怎樣利用賺回來的錢時，有人建議我們收購一家茶餐廳來經營。結果，我們真的收購了茶餐廳，但由於不懂管理，所以賠了很多錢。不只這樣，餐廳是以人為本的生意，要成功先要管好裡面的人，為此我們花了很多時間，而致忽略了本業。」

自那次失敗後，他本對飲食業感到意興闌珊，但有韓國朋友努力說服他，希望他在跌倒之處重新站起來，結果他真的重新出發，而且出奇制勝，最後賺回本金，也挽回從事餐飲業務的信心。

「那韓燒店是韓國飲食界首屈一指的連鎖店。」他說：「從事飲食業務，致勝的秘訣在於妥善控制租金、薪金和食材，另外還要慎選店舖的位置。開設第一家韓燒店時，我們用宣傳化妝品的方法來推廣餐廳，特別邀請了化妝界的 KOL (key opinion leaders) 和 blogger 來試食，結果社交媒體的貼文一出，店門外便排了長長的人龍。在飲食界，能在六個月回本算是很厲害了！」

雖然生意很好，但這個老闆當來不易。「因為餐廳開得比較急，所以尚未僱用到足夠的洗碗工人。人手不夠時，連我也得去洗碗！」老闆洗碗自是不容易，何況那是韓式燒烤！

「說到個人做事的心得，我倒有一些可以分享。我認為做事必須用心、盡力，要將勤補拙，最終才會有回報。」曾少江認真地說：「如果年輕人時時埋怨社會不給你機會，整天想著沒機會，那你就一定沒有機會，所以要避免有這種負面的想法，要積極點、正面點。做人最起碼要努力，要裝備好自己，才可抓緊隨時出現的機會。做生意必須講求信用，不要怕吃虧。當老闆也好，打工也好，只要能多做一點，人家對你的賞識會多一點。」

沒錯，多走一步，你會得到多一點的回報，曾少江的成功故事正好印證了這點。