

憑實力戰勝歧視 創立18億家品王國

## 魏麗霞：親身上陣提升團隊效率

## 商界英雄 ②

適逢「三八婦女節」，《大公報》由昨天起一連三日邀請女企業家分享職場成功心得，第二期受訪者是國際家居零售（01373）領軍人物魏麗霞（Lisa），由九十年代與合作夥伴搶攻「十元店」市場起家，到創立家品零售連鎖店「日本城」，一直堅持為未來鋪路，成就今天的「家品女王」。

大公報記者 李潔儀

1988年由北京來港的魏麗霞，面對當時女性在职場的地位不高，笑言自己帶有「鄉音」，予人「內地妹來港做生意的感覺」，總是感受到一點歧視成分。

魏麗霞直言，不少人對女性在职場上的能力抱懷疑態度；可是，路遙知馬力，相處過後便會見真章，形容自己是「實幹行動派」。

## 疫情肆虐 帶領同事「打仗」

「初期發展資金有限，聘請員工不多，很多時都要親力親為，只為求節省成本。」魏麗霞直言，即使國際家居零售今時今日的市值超過18億元，她也會親身上陣，參與產品採購，令團隊的執行來得更有效率。

經歷兩年前全城搶購口罩，本港近期又爆發第五波疫情，魏麗霞與其團隊迅速採購一批快速抗原測試套裝，在短短16個小時，網上生意額已達1000萬元。

「緊急關頭，行動要快，不可以扮大公司，要果斷作出決定，帶領同事去『打仗』。」魏麗霞表示，公司一向有制度、有流程，購買千萬元貨量，要計及存貨和會計風險等，惟今次疫情來勢洶洶，只能即時作出決策，搶時機提供現貨予市民購買，把公司視作全天候便利店看待，務求為市民貢獻一分力。

## 果斷行動 讓人刮目相看

4年前，本港零售業步入轉型，由實體店舖到線上線下相結合，日本城亦由當初「十元店」到家品專門店模式，轉陣發展綜合便利店，把產品組合由耐用的家品電



▲雖然國際家居零售的市值已超過18億元，但魏麗霞仍會親身上陣，參與產品採購。

成功是屬於昨天，堅持為未來鋪路。



▲魏麗霞代表日本城向公益金捐出五千套快速抗原測試棒。

器，轉攻更多消耗性的快消產品，以增加顧客的回購率。

為避免因單純向本地批發商取貨，而削弱競爭力，魏麗霞表示，多次走訪日本、韓國，甚至歐洲，其中一次到東南亞與貿易公司傾談合作，希望可以採購多款平行進口貨物（直接進口不經代理商）。

「當時對方全team（團隊）男士，眼見我跟採購同事是弱質女子，以為我們只是來拿點資料、詢問價錢，甚至趁機會來遊山玩水，誰知他們馬上改觀！」魏麗霞提到，該貿易公司給出大量合適的產品，數小時內，她便決定簽訂過千萬元的訂單，效率之高，讓對方刮目相看，亦凸顯

女性在职場也有魄力的一面。

## 籌劃未來 不沉醉過去成就

儘管魏麗霞是集團的最高決策人，惟她強調與同事「有商有量」，只要同事提出合理理由，她會接納意見。她直言，30年來經常「撞板」，要不斷汲取教訓、累積經驗。

「其實不單止工作領域，人生也是，不能沉醉於過去的輝煌成績，畢竟每天也是新一頁，必須積極plan for future（籌劃未來），否則只會被淘汰。」因此，魏麗霞時常提醒自己「成功是屬於昨天，要堅持為未來鋪路。」

## 魏麗霞檔案

- 國際家居零售 主席兼行政總裁
- 南京市政協委員
- 港區省級政協婦女委員會 副主任
- 香港各界婦女聯合協進會 名譽會長
- 大灣區傑出女企業家2019

大公報製表



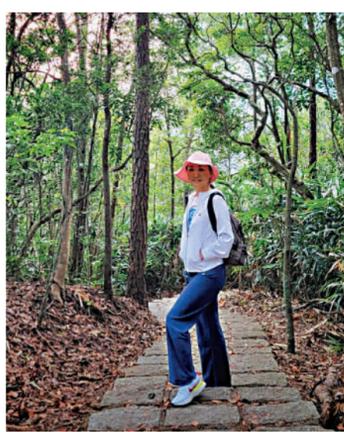
▲隨著本港零售業轉型，日本城亦轉陣發展成綜合便利店。

▲國際家居零售於2013年9月25日上市。



▲魏麗霞獲2019年大灣區傑出女企業家獎。

## 家庭樂平衡身心 增添工作動力



▲魏麗霞堅持每星期抽空行山。

## 紓緩壓力

「香港女士真的很幸福，可以僱用工人姐姐幫手。」作為兩子之母的魏麗霞直言，如果沒有工人姐姐的幫忙，「日本城」恐怕沒有今天的效率，她也未必能釋放時間投入工作，追求事業理想。

## 與兩兒多話題 從網店到NFT

究竟「家品女王」是如何能平衡家庭生活？魏麗霞提到，以往每年一家人會安排出外旅遊；過去兩年，雖然疫情影響了旅遊大計，但卻造就更多親子時間。

「例如大家有更多時間閒談，又會召開家庭會議，商討裝修家中的細

節……」魏麗霞直言，這樣的互動方式帶來另一種家庭樂，更能讓她身心得到平衡，在工作上更有動力。

雖然大兒子已遠赴英國的大學修讀金融經濟學，但他不時會給予魏麗霞工作上的意見，例如日本城的網店版面設計、網店上架的產品種類等。

至於現年15歲的小兒子，魏麗霞表示，他對體育特別有天分，已參與足球港隊多年。「他（小兒子）有次跟我說起NFT（非同質化貨幣），對於不曾留意NFT的我，跟他討論這東西，反而令我進步。」

「我時常跟同事說：零售業不是百米短跑衝刺，而是馬拉松，是365日全年無休。」魏麗霞表示，零售業的節奏

愈走愈快，沒有健康的體魄，相信難以應付。

## 零售如馬拉松 需有健康體魄

面對上市公司繁重的工作，同時要兼顧家庭，魏麗霞選擇跳拉丁舞減壓。

「不是為表演，因為不想給自己壓力，純粹運動，放鬆一下身心。」魏麗霞學習拉丁舞有超過8年時間，當時是朋友機緣巧合下介紹她接觸拉丁舞，伴隨輕鬆愉快的音樂，以及優美的舞姿，讓她不亦樂乎。

不過，由於疫情影響社交活動，拉丁舞的練習場地因而關閉，魏麗霞只好改以每周行山遠足，延續她的紓壓方式。

## 玫瑰外柔內剛 最能代表女性



## 紅色美玉

古時漢語有「紅色的美玉」雅稱的玫瑰，是女性的象徵之一，不同顏色帶有不同花語，例如紅玫瑰代表熱情，白玫瑰代表純潔。

「玫瑰花既美麗，又有堅韌的耐力，但要小心對待，否則它有能力刺傷你。」魏麗霞認為，玫瑰是最能代表女性。除了要有漂亮的外表之外，魏麗霞表示，外柔內剛亦是成功女企業家應有的特質，內存身體要保持健康，才能走更遠的路。

## 盼望灣區共融 紓解人手不足

## 行業出路

第五波疫情「休克式」衝擊香港，零售業再次首當其衝。目標要做「商品達人」的魏麗霞期望，香港與大灣區內的其他城市共融，協助香港零售業界引入新血，紓緩人手不足的問題。

## 撐消費券 難料何時復甦

「一家公司，30年的經營歷史可能是其優勢，但如果一成不變的話，亦可以是包袱。」魏麗霞表示，疫情影響各行各業，墨守成規當然不會捱得過，還要有行動配合，例如迅速改變銷售種類、開拓線上平台等銷售模式。

魏麗霞直言，樂見政府將再次派發消費券，惟難言零售業何時可以復甦，只望疫情盡快得到控制。

除了面對大環境的挑戰，香港地少人多，店舖租金高昂人所共知，而且人力資源短缺，令零售業界經營困難。

「特別是近年在最低工資下，聘請人手更難。」魏麗霞期望，港府更重視零售業的人力資源供應問題，畢竟願意加入零售業的新血「買少見少」，何不趁着粵港澳大灣區的發展，與灣區內的其他城市共融，既鼓勵香港年輕人到大灣區尋求機會，同時相應地為港引入區內的服務界、飲食界人手，以保持香港服務業的水平。

## 熱愛閱讀 鑽研營商成功之道

## 開卷有益

所謂「開卷有益」，能夠從閱讀中尋找樂趣，是人生一大享受，更何況可以從中「偷師」，了解企業的成功之道。

自小已熱愛閱讀的魏麗霞，可以通宵達旦看書，書種由愛情、武俠小說，到歷史戰役，絕對是博覽群書。

隨着資訊科技發達，魏麗霞開始由實體書籍轉移至網上文章，主打成功企業的故事，例如Walmart（沃爾瑪）、Amazon（亞馬遜）。

「為何一些企業懂得快速轉身，另一些企業卻走向萎縮，這些都可以從文章找到啟示。」魏麗霞表示，新冠疫情爆發兩年多以來，她堅持每個星期天的早上，都會用上一多個小時鑽研企業文章。

## 消化內容 提煉有用元素

誠言，「一本通書讀到老」已不及時宜，魏麗霞直言，看過成功企業文章後再作消化，畢竟外國企業的成功，未必能百分百可以應用到香港市場，要從中抽取、提煉有用的元素。

