

自創卡通角色 健身教練「財藝」雙收

冀多推周邊產品 夥品牌跨界合作淘金

利國宏（Ryan）是一名「星級健身教練」，也是一名卡通角色設計師。他用累積了19年的專業健身運動知識，以及自小對卡通人物的喜愛，斥資七位數創作出啞鈴頭Rumbell、脂肪龍FatDragon和利尼Makalele等一班朋友仔，冀藉此推動全民運動理念，養成正確的飲食和生活習慣。Ryan希望「未來可以有他們的主題餐廳、主題樂園等，成為香港的Mickey Mouse或Hello Kitty等長青卡通。」

創業新時代
大公報記者 林靜文

Ryan於1999年從電腦程式系畢業，成為網頁設計師，因對健身的喜愛，他晚上兼職做健身教練，一年後轉為全職。2002年初，Ryan在銅鑼灣百德新街開設樓上私人健身室Ryan Lee Fitness，首嘗創業的滋味。他形容，當年創業還算順利，「雖然唔係一來就堂堂爆滿，但之前已儲落一些舊客，又在做自己喜歡的事情，都幾有滿足感。」

約八、九年前，Ryan Lee Fitness搬遷至灣仔。甫踏入Ryan位於灣仔適安街的健身室，琳琅滿目的卡通公仔非常吸睛，除了各式各樣的自家設計公仔，還有Star Wars（星戰）、Toy Story（玩具總動員）等上萬個卡通角色模型，井然有序地「站在」Ryan的健身室，非常壯觀。

胡迪、巴斯光年、白兵黑武士、Mr. Men Little Miss、龍珠、變形金剛等，都是Ryan的最愛。自言從未學過設計的Ryan說，「我唔識設計，但因為由細就鍾意儲玩具，所以我創作出來的卡通角色也是比較開心、Cute啲的感覺，顏色也很鮮艷。」或許是擔心年紀漸長，在教健身的同時，Ryan亦已想好後路，他於2009年創作出卡通角色啞鈴頭Rumbell，期望通過可愛的卡通角色向女性和小朋友推廣運動。

隨後幾年，Ryan圍繞Rumbell，陸續推出多本健身書籍、健身遊戲卡等，更在2015年和2016年分別推出脂肪龍FatDragon和利尼Makalele等朋友仔，廣獲多間商場邀約展覽，知名度逐漸打開。他期望，未來能多做授權，多推出周邊產品，「我有一個很實在的運動在作支撐，讓他們推廣正確的飲食和生活習慣，相信沒有一個設計師比我更熟悉這方面。」

研台灣開Rumbell主題餐廳

Ryan的健身事業穩步發展，他近年亦將更多精力投入藝術創作，帶著Rumbell和「他」的一班朋友遊走中國內地、台灣，以及英國、美國、韓國等地展覽，傳遞正確的健身運動方法及健身飲食習慣等。他的設計得到多個品牌留意，更聯同海綿寶寶、老夫子、春嬌救志明、加菲貓等打造了多個跨界合作產品。

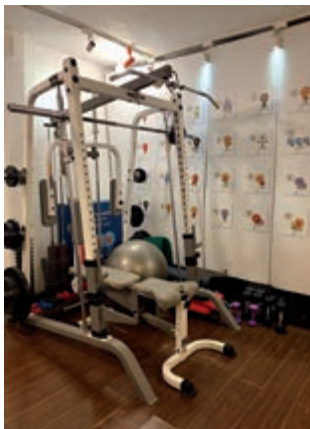
目前，Ryan有七成收入來自健身，而藝術創作的收入每年正以雙位數快速增長。他形容，過去在Rumbell方面的發展較為被動，未來會更主動做市場推廣和策劃，現正研究在台灣開設Rumbell的主題餐廳，另年內會授權一桌面遊戲商設計與運動相關的桌面遊戲。他又期望能開設專屬小朋友的健身室，及夥其他健身教練設計一套科學健身課程。

從「星級健身教練」轉型卡通角色設計師，Ryan再創業，再出發，但初衷從未變改，便是讓更多人愛上運動、愛上健身，有一個好的身體和心情來迎接未來。



▲Ryan曾是歌影視紅星張繼聰的健身教練

◀「星級健身教練」利國宏（Ryan）專注健身事業之餘，亦積極投入藝術創作，是一名卡通角色設計師
大公報記者蔡文豪攝



▲Ryan 2002年初已開設私人健身教室。圖為現時位於灣仔適安街的健身室
大公報記者林靜文攝

發展大事記

2002年
開設樓上健身室ryanleefitness；為多本年輕潮流雜誌撰寫健身運動專欄

2009年
創作啞鈴頭Rumbell

2011年
出版第一本書籍《Rumbell運動系列之Bye Bye 拜拜肉》

2012年
出版第二本書籍《Rumbell運動系列之Bye Bye 肚腩肉》

2013年
出版第三本書籍《Rumbell運動系列之Bye Bye 舊Body》

2014年
推出健身遊戲卡

2015年
創作脂肪龍FatDragon；同年，獲港鐵邀請，在PopCorn商場設大型展覽。另在台灣宜蘭礁水姥爺酒店設計主題探險迷宮

2016年
創作利尼Makalele；同年出版第四本書籍《星級教練出動，聰明健身帶你練出線條肌》

2017年
獲九龍倉邀請，Rumbell在重慶時代廣場展覽

2018年
入選由創意創業會主辦及香港特區政府「創意香港」贊助的「香港設計·授權支援計劃」



健身會上癮 最緊要循序漸進

【大公報訊】現時越來越流行健身，甚至有人一日不健身，便渾身不舒服，患上「健身上癮症」。Ryan指出，健身上癮主要有兩大原因：其一是有明確的目標，如想手臂練壯一點，有變化後又想更大隻；其二是做運動釋放多巴胺讓人感到開心和興奮，「唔做（運動）就周身不聚財。」

談及為何喜歡上健身，Ryan笑說，「我細個比較瘦弱，也想學人變大隻啲。」當時網上健身教學短片並不流行，他便到大型健身房學習，從客戶變成兼職教練，又從全職教練變成私人教練，開設屬於自己的健身教室，Ryan只用了不到三年的時間。

然而，在「變大隻」的過程中

，Ryan也曾有過迷失。他直言，「我都有掙扎過，要唔要將自己操得更大隻，（生意）更容易做；也很羨慕參加健身比賽啲人的肌肉，差啲去選健美先生。」但他冷靜下來，明白做運動是想長遠身體和精神好，要循序漸進，「而非比賽嘅刻效果好好，平時又可以食得均衡啲。」

「鋼條肌肉型」的Ryan更自創了一套健身概念MUSCLE MIND。他說：「唔係做得越多就越好，越重就越好。我唔係軍訓，也不是魔鬼教練。」MUSCLE MIND即專注某部分肌肉的訓練，用腦與肌肉溝通，改變發力點。

以「飛膊」為例，該動作是將啞鈴向兩邊提升，直至手臂與肩膊成

水平，訓練中膊肌肉。Ryan說，做這個動作的時候，要想像手指拉着麵團向兩邊拉出，發力點就能從肩膊轉移到手指頭，達到最佳效果。

過去十多年來，Ryan亦一直在改進教學方法，「試吓以前要用半個鐘頭告訴你的東西，唔可以用幾個字就表達出來？唔係一定要『做到嘔』，唔嘔都可以做到。」Ryan希望能讓更多人了解健身的樂趣，而非盲目去做健身。

作為「星級健身教練」，Ryan曾為張繼聰、謝安琪和黃宗澤等明星訓練，相信不少人也好奇他的收費。Ryan就透露，目前客戶維持在數十人，每小時收費1800元，十堂收費1.5萬元。

坐姿正確 腰臀線條自然靚

話你知

【大公報訊】難得見到星級教練，當然要抓緊機會問下Ryan有何懶人減肥妙計？原來，只要我們坐得好、企得好，就可以訓練到大腿、臀部、腹部和背部的肌肉。Ryan說，「除咗瞓覺，我哋每分每秒都在企或坐，如果注意好呢兩個姿勢，我哋膝蓋和腰部都無咁容易痛、大腿會緊實啲，pat pat（臀部）會收緊咗、肚臍也無咁易凸出來，新陳代謝都會加快。」

「要收腹企、收腹坐、挺胸、收緊背脊！」Ryan說，若肚子長期

放鬆，變相腰部就要長期用力，容易移位、生骨刺等等。「如果腹部用力承擔了一半，腰部就唔會出現那麼多問題。」



▲Ryan藉自創卡通角色啞鈴頭Rumbell教導正確坐姿

究竟怎樣才是一個正確的坐姿呢？Ryan就教路：坐着時腳掌要全面貼地，腳跟輕微用力踏實地面，保持臀部與腰部向下捲，便可以坐出一個正確姿勢。「腳跟踏實地面，大腿就會自然用力；臀部與腰部向下捲，腹部便會自動收緊，日日咁坐，腰同臀部的線條會有明顯改善。」此外，膝關節和腳尖須指向同一個方向，膝蓋要屈曲成90度角。

要改變現時的壞習慣，形成正確的站姿和坐姿。Ryan直言：「當然會邋，但你唔使郁，就已經在做運動喇。」變相等於賺了。

認識自願醫保 了解個人需要

富衛保險香港及澳門首席市務總監 謝振國

保險教室

爭議多時的自願醫保計劃將於下月正式出台，究竟自願醫保計劃與市面上的各式醫療保險計劃有什麼主要分別？市民該如何選擇？

自願醫保計劃主要分標準計劃及靈活計劃兩種，標準計劃提供基本保障，而靈活計劃則提供較高保障額或較多元的產品選項。自願醫保最特別之處在於保障範圍包括投保前未知的已有病症及先天性疾病，由第四年起便可獲得全面保障。自願醫保計劃亦須保證續保至100歲，而且不設「終身保障限額」，然而，投保人仍需要留意保費可因醫療成本上漲或其他因素而增加。

除保障之外，自願醫保會令市民感興趣的，應是稅務扣減。投保人為自己或指

明親屬投保自願醫保計劃，保費支出可獲稅務扣減，上限為每名受保人每年8000港元，而指明親屬數目不設上限。對於稅務負擔較重的中產階層來說，既可讓自己及家人享有醫療保障，又可減輕稅務負擔，確是一舉兩得，不過仍需注意保障是否已能滿足自己的真實需要。

值得一提的是，如果市民已經購買市面上的其他醫療保險，而承保的保險公司已登記參與自願醫保，該保險公司須提供最少一次機會讓投保人選擇將現有保單轉移至認可的自願醫保產品。

然而，市面上各種醫療保險計劃是針對不同需要而研發，例如就癌症提供較高額保障，涵蓋海外醫療機構的一站式醫護轉介服務，附設復康支援等，選擇醫療保險及配搭時，市民應以自己及家人的保障需要為首。若不清楚該如何選擇，可尋求專業理財顧問的意見。



港企研區塊鏈保障知識產權

【大公報訊】記者王嘉傑報道：現時網絡創作品數之不盡，但要保護自己創作品不被人「盜用」卻很有難度。Alphaslor嘗試使用區塊鏈保障個人創作的知識產權，並且能夠將創作品進行交易。據該公司首席執行官陳銳文表示，現時香港較為人熟識的是比特幣等虛擬貨幣，公司希望利用虛擬貨幣加密技術應用於相片、影片及音樂產品等，一來可保障創作人的產品不怕被「盜用」，二來又可以透過交易讓創作人得到收入。

創作人可藉手機APP交易

目前，社交媒體上很多時也會轉發一些有趣的圖片，但有時相關轉發可能並未得到創作人的授權，而轉發者甚至乎沒有註明來源及原作者以示尊重。針對這方面的問題，Alphaslor嘗試以區塊鏈技術，讓創作人可以為自己的創作品，例如相片、影片以及音樂作品做註冊。其他人若要做到有關作品，最起碼也要得到創作人的同意，以免作品被人輕易轉發。

陳銳文表示，短期目標是先做知識產權的註冊，並研發將相片、音樂等不同檔

案以虛擬貨幣儲存，並作傳送交易。現時正與城市大學合作，技術的應用正處於最後的測試階段，預計於今年推出，首階段只會容許相片傳送。現時虛擬貨幣支援平台是以太坊（可視為功能類似手機作業平台安卓或蘋果等）。

至於具體的運作，陳銳文表示，所有的交易會透過一個手機APP進行，用家透過該手機APP開設一個「虛擬錢包」，用以接收虛擬貨幣。他續指，賣家可透過手機APP發行一定數量存有相片的虛擬貨幣，數量由賣家決定，故此賣家是虛擬貨幣的發行人。然後透過智慧合約，與買家進行交易，只有當賣家確認買家付款後，交易才能達成。

陳銳文表示，整個過程不會出現買家收貨不付款，或賣家收錢不發貨。另外，若出現貨不對辦，買家可授權平台經調查後，可還原交易。陳銳文表示，付款方式由買家及賣家自行決定，可以是轉帳到手機APP上另一錢包，亦可透過現時電子支付平台。

另外，公司正與合作夥伴研究讓不同的公共區塊鏈平台訊息，能互相傳送，如



◀陳銳文說，短期目標先做知識產權註冊
大公報記者王嘉傑攝

將在以太坊的訊息，傳送到另一方的EOS平台上。陳銳文表示，目前EOS平台能每秒處理更多交易，因此不希望日後交易只能在以太坊內進行。

陳銳文表示，希望透過保護知識產權，刺激更多的小眾創作，並透過P2P（點對點）交易平台，幫助他們更容易找到會購買自己創作產品的買家。現時公司正進行A輪投資，目標是籌得200萬至500萬美元（約1560萬至3900萬港元）。推出APP後，公司計劃會按每宗交易收取佣金，或是向賣家收取產品廣告費。APP推出初期，預計會有800萬個用戶。