

內地KTV大企拓港 目標兩年開5店

翁培民：「出海」應對內捲 港租金回落具吸引力

企業訪談

再有內地品牌連鎖店攻港！KTV營運商星聚會早前公布在蘭桂坊開設首店，創辦人翁培民接受《大公報》專訪時表示，面對內地KTV行業「內捲」情況趨激烈，「出海」是必須選項。他提到，除了中環亦在銅鑼灣開店，預計香港店舖回本期約3年，目標兩年內在港設有4至5間分店。

大公報記者 李潔儀

「香港KTV是十多年前的水平，內地KTV已經過黑科技例如AR技術投入，令用戶的體驗感、社交屬性更強。」翁培民表示，星聚會的經營模式已逐漸脫離單一的卡拉OK功能，更多的把單一空間變成多元功能，除了唱歌喝酒，還可以喝下午茶、看電影、玩角色扮演遊戲「劇本殺」，甚至包房開會議等。

內地門店900間 去年賺1億

目前，星聚會在內地已開設近900間分店，即使是疫情期間亦做到零關店。翁培民解釋，由於門店位於購物中心，疫情期間申請減租、免租，店長以外的其他員工給予基本工資，讓他們可以另覓兼職例如當外賣員、超市搬運工，某程度紓解公司的成本壓力。

翁培民提到，疫情過後的報復式消費，讓星聚會迎來業務高潮，人群湧至高歌發洩情緒。他認為，公司底層戰略以控制員工人效為主，同時利用創新打造多元社交空間，擴闊受眾人群，帶動公司在疫情2022年最惡劣的時候仍能獲利，2024年利潤約1億元人民幣，按年增長30%至40%。

「當一個行業的經濟消費進入存量時代，就是供需發生變化，出現內捲。我一直認為捲是好事，因為能夠

捲出創新產品、捲出營銷能力，最終捲出新的高度。」翁培民直言，在內地「廝殺」過後，在細分賽道成為第一再出海，便能讓企業成為真正的強者。

星聚會店舖網絡由近至深圳到最遠的新疆烏魯木齊，最近更在西藏拉薩部署開店，在內地穩步發展的同時，公司在日本開設首間海外店舖，亦與蘭桂坊集團簽署戰略合作，香港首店預期今年底開業。

雖然環球經濟表現不明朗，但星聚會選擇此時攻港，翁培民解釋，如果是早幾年來港，公司的規模和技術的能力有限，品牌效應或許未必突出，如今香港店舖租金相比7至8年前便宜，而且香港作為國際金融中心、貨幣自由流通和法律體系健全，是理想的落腳地。

港店回本期料3年

星聚會蘭桂坊店面積約3000呎，翁培民透露，亦在銅鑼灣取得逾5000呎的店舖，計劃同步開業。他表示，內地店舖回本期約兩年至兩年半，估計香港店舖回本期約3年，畢竟香港的投資要比內地同面積店舖多2至3倍。

翁培民提到，星聚會計劃未來一至兩年，在香港開設4至5家店舖，同時將會把品牌拓展至海外逾10個國家。



▲星聚會創辦人翁培民。大公報記者李潔儀攝

◀星聚會KTV包廂概念示意圖。

星聚會小檔案

- 2011年成立，首店位於中國蘇州
- 定位為線下實體音樂社交空間
- 目前覆蓋內地逾130個城市、設有近900間門店，會員數目超過3000萬
- 2025年正式進軍海外，首店位於日本東京澀谷

最快明年在港IPO

【啟動上市】隨着香港資本市場表現強勁，在全球地緣政治不明朗的前提下，帶動「聰明」資金湧港，激活香港整個IPO市場，星聚會創辦人翁培民透露，正籌備來港上市，最快明年啟動IPO。

翁培民表示，星聚會已初步搭建好紅籌架構，期望爭取成為KTV行業來港上市的第一股。今年首5個月，港股平均每日成交額超過2400億元，較去年同期增長1.2倍，今年以來，港股新股集資額更位列全球第一，接近900億元。

恒生銀行早前報告指出，過去一年流入香港的資金明顯增加，由2024年初的3660億美元升至今年4月的5060億美元，淨資金流入在去年同期第四季更超越2021年高位。

事實上，除了星聚會，早前來港設立首間旗艦店的「魅KTV」母公司亦計劃來港上市，聯合創始人湯紅偉表明，瞄準香港作為連接內地國際城市的橋樑，希望以香港基地，把業務輻射至東南亞市場。

創新求變 捕捉新消費需求

【新聞分析】上世紀八十年代末，有香港商人從日本引入卡拉OK酒廊概念，當時大眾娛樂匱乏，加上手機亦未盛行，三五知己在工餘時間包房「唱K」，成為一股新興的消費熱潮。隨着時代的進步、娛樂活動多元化，停留在40年前商業思維似乎太不合時宜。

因此，近期接連有內地KTV連鎖品牌來港開店，冀以破局者身份拓展香港市場，務求改變傳統KTV的營運模式，包括加入更多的情境元素，例如除唱歌消遣以外，還可以把包房打造成社交屬性更強的地方，成為朋友聚會、慶祝活動等場所，藉而

提升消費者的複購率和口碑營銷。

中國傳媒大學音樂產業發展研究中心報告顯示，過去3年，內地KTV行業市場規模超過600億元人民幣水平。不過，面對行業陷入同質化競爭，汰弱留強導致全國KTV門店數量減少，2024年底餘下約2.8萬間。

儘管香港商舖租金有所回落，吸引內地娛樂企業來港，但人工成本高企是另一問題。為減輕營運成本，2024年內地無人自助KTV市場規模增長近2.2倍，單店平均回本期縮短到6至8個月。倘若這種無人自助KTV的模式複製來港，或許又可以為消費者帶來另一種體驗。

許正宇：穩定幣增金融活動效率 非炒賣工具

【大公報訊】《穩定幣條例》將於8月1日生效，財經事務及庫務局局長許正宇重申，穩定幣不是發財工具，而是金融發展工具。穩定幣在區塊鏈上流轉，有助提升金融活動效率及運轉速度。

許正宇表示，數字資產是大勢所趨，香港需要提前做準備，確保佔一席位，以維持國際金融中心地位。無論資產是以數字或其他形式存在，本身都是人類經濟活動及金融活動，風險與主流金融活動其實很相似，政府要做的是令香港有選擇，同時令全球投資者繼續來港存放資金。

他指出，特區政府新近公布了《數字資產發展宣言2.0》，目的讓數字資產市場可持續和健康推進，令大家認為香港市場可靠，更多人願意參與。若果像「西部牛仔」、「打游擊」一樣的市場，長遠根本沒有吸引力。

政府會繼續規管這些數字資產及相關服務，包括要求發行商有相關儲備，確保用家可在一個工作天內贖回，而且價值要與相關法定貨幣相等。若發現有問題，當局有權隨時介入巡查。歸根究柢要做大家信任的市場，始終香港的信譽來自我們有高質量金融監管。

不過，他強調不應將穩定幣視為發財工具，而應該是金融發展工具。首先，現時金融活動透過不同中介或機構資金流轉，而穩定幣在區塊鏈上流轉，有助提升金融活動效率及運轉速度，令實體經濟更有效率。

此外，穩定幣能降低持有法幣的風險，舉例很多牽涉發展中國家的跨境交易，因為本土貨幣有潛在風險，包括匯率波動、通脹，以及當地金融體系發展未算完善等，令不少人對持有當地貨幣有所顧慮，而穩定幣由於與一些可靠法定貨幣掛鉤，並以區塊鏈流通為基礎，正能解決這些問題。

積金易首年已處理60萬指示 推動降費

【大公報訊】積金局主席劉麥嘉軒昨日發表網誌，表示「積金易」平台積金易自去年6月面世至今，已經處理了接近60萬宗僱主和計劃成員的行政指示。已加入「積金易」的計劃成員所作的行政指示中包括轉換基金、作可扣稅自願性供款、整合或轉移強積金賬戶等，近八成是以電子方式提交，反映使用「積金易」廣被接受。

劉麥嘉軒續稱，「積金易」更能創造減費空間，預計首兩年強積金基金的行政費會平均降低36%，十年內累計節省300億元至400億元，相等於受託人收取的行政費降低41%至55%。她又提醒打工仔女「積金易」雖然為管理強積金帶來莫大方便，但千萬不要頻密透過「積金易」更改強積金的投資指示或轉換基金作「短炒」，否則容易出現「高買低賣」的情況，隨時得不償失。另外，她亦提醒打工仔女留意強積金計劃加入「積金易」期間的行政運作安排。

劉麥嘉軒指資料轉移工作安全穩妥，對平台日後運作可靠至為重要；而「積金易」與其他金融機構的電子服務一樣，需要定期進行系統維護而暫停服務，所以打工仔女應留意相關公告，以便妥善規劃使用時間。

新地屯門盤原價加推68伙

【大公報訊】新地（00016）旗下屯門NOVO LAND第3A期，上周二（24日）公布首張價單108伙，以折實平均實呎11398元推售，平絕同系列各期數，吸引買家踴躍入票，發展商即日加推68伙，折實平均呎價11538元，屬原價加推。

NOVO LAND第3A期今日原價加推價單第2號共68伙，實用面積由259至686方呎，包括3個開放式單位、8個1房單位、44個2房單位及13個3房單位。假設選用「現金付款計劃」，折實售價由300.56萬至772.39萬元，折實呎價介乎10482元至12980元，折實平均呎價11538元。

消息指，項目截至今晚已獲逾3000個認購登記，超額逾16倍。



▲新地副董事總經理雷霆（左）及新地代理執行董事陳漢麟（右）公布，NOVO LAND第3A期加推68伙。

香港國安法公布實施五周年

「一國兩制」行穩致遠

香港繁榮 長治久安

雷鄭會計師事務所

致意

香港國安法公布實施五周年

「一國兩制」行穩致遠

香港繁榮 長治久安

許士芬研究所

士昌置業有限公司

鼎峰有限公司

致意