



碼上看

解密EOD 拆彈女將
成功化危難以忘懷



掃碼睇片

內地高考首日
港星足球隊送祝福



掃碼睇片

神二十三號乘組視頻曝光
家盈已適應微重力環境



掃碼睇片

鞋業世家傳承三代鑄傳奇 非洲鞋王梁日昌闖出「佳」境



新翼鞋業董事總經理梁日昌，身兼東莞朗福皮鞋執行董事以及香港鞋業總會主席，其事業生涯跨越亞洲與非洲，見證中國內地改革開放與「一帶一路」倡議的發展歷程。梁日昌勇闖非洲開闢生產線，在業界素有「非洲鞋王」的美譽，他接受本報記者訪問時，解釋了當年前往異域開拓商機的箇中緣由。

梁日昌出身鞋業世家，歷經三代人，從祖父到父親，先後在廣州、江門、深圳、東莞及香港建立鞋廠。到他接棒後，更逐步發展成為跨國企業。

梁日昌的童年記憶與皮革、膠水和縫紉機緊密相連。當時父親的鞋廠是典型的「前舖後居」山寨式工廠，前方是生產線，後方是家居。年幼時他放學後便要跑到工廠幫忙剪線頭、打包，這種環境令他早早掌握了扎實的製鞋工藝。

雄心壯志 做大家族鞋業

日夜被鞋包圍，梁日昌卻沒有「做嗰行厭嗰行」的心態，反而有做大家族產業的雄心壯志。長大後，他遠赴英國留學，接受西方現代化管理教育。畢業後，他沒有選擇留在海外或轉投其他行業，而是毅然返回香港，繼續深耕製鞋業，決心運用現代管理知識為家族生意開闢新出路。

20世紀80年代，中國內地迎來改革開放新時代，大批香港傳統工業北遷。梁日昌敏銳捕捉歷史機遇，成為北上設廠的港商先鋒之一。

在內地開設鞋廠初期，物流與供應鏈尚未成熟，梁日昌常化身「速遞員」，親自背着鞋履配件和原材料，在香港與東莞之間奔波。雖然辛苦，但回報豐厚，在隨後二十多年間，他在東莞成功建立龐大的皮鞋生產基地。

然而，隨著內地經濟騰飛，勞動力成本上升及土地資源收緊，傳統勞動密集型鞋業面臨巨大轉型壓力。梁日昌沒有坐以待斃，而是積極另闢蹊徑，尋找鞋業的下一個藍海。

險中求勝 成敗兩重天

2009年前後，國家尚未正式提出「一帶一路」倡議，梁日昌已將目光投向遙遠的非洲大陸。

他回憶道：「當

時我有一位意大利生意夥伴，建議我們到東非埃塞俄比亞開廠，因為當地皮料供應充裕且價格相宜。他做市場調研發現，歐洲（特別是意大利）許多頂級奢侈品牌的皮鞋，其高品質皮革原材料大量來自埃塞俄比亞……加上當地人工和電力成本相對低廉，埃塞俄比亞人對中國人友善，政府亦積極吸引外商投資並推出多項優惠政策，因此我最終決定在當地投資興建鞋廠。」梁日昌由此成為首位在埃塞俄比亞開設鞋廠的香港人。

當年他向朋友透露計劃時，大多數人都表示質疑。他坦言當時並無十足把握，還特意找人畫了一張漫畫，描繪投資埃塞俄比亞的兩種可能結果：一是成功致富，二是血本無歸、入土為安（RIP）。幸運的是，結果是前者。

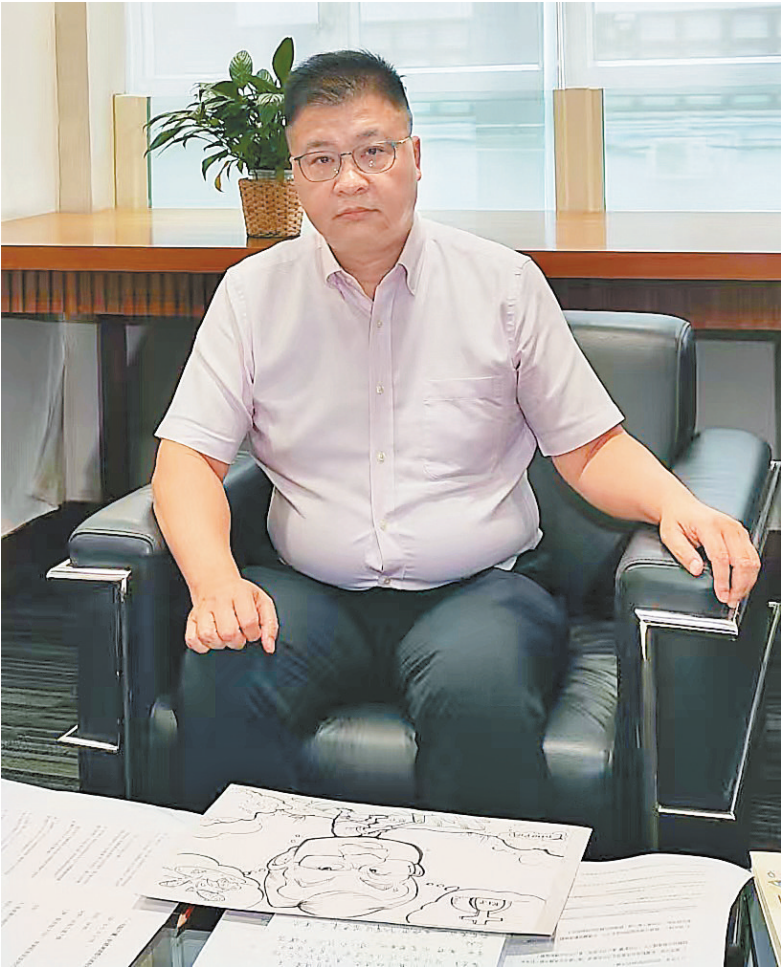
據梁日昌透露，2011年他首次投資埃塞俄比亞，初期金額約2300多萬元，投入三四年後已基本回本。

入鄉隨俗 克服文化差異難題

投資非洲並非一帆風順。各地習俗不同，埃塞俄比亞的時間與曆法制度與國際標準差異極大。建廠初期，梁日昌遭遇不少文化衝擊與管理挑戰。有一次，工廠正趕製一批運往意大利米蘭的高級品牌皮鞋，工人卻告訴他：「如果今晚新月出現，明天就不能上班。」當晚他查看天氣，萬里無雲，以為可正常開工，沒想到翌日廠房空無一人。原來只要當地宗教長老或村民宣稱「看到新月」，所有人便會集體放假。

面對文化差異，梁日昌唯有「入鄉隨俗」，耐心溝通，調整生產流程以適應當地宗教和傳統節日，並建立一套融合香港與非洲文化的管理制度。

如今，梁日昌旗下的鞋業已相當多元化。在零售端，他在香港開設鞋



梁日昌在業界素有「非洲鞋王」的美譽。

記者 蔡啟文攝

履連鎖店Shu Talk，引進歐洲優質鞋款，並擁有自主品牌AMAZTEP（亞美步）。集團實現「上游生產、下游零售」的垂直整合，生產模式靈活，既承接貼牌生產訂單，亦透過自有品牌和電商平台銷售。他指出，目前公司較注重生產女士鞋，因為女士換鞋頻率較男士高。

近年，梁日昌重返校園，在香港城市大學修讀工商管理博士（DBA）學位，並以在埃塞俄比亞投資的經歷作為博士論文課題。他表示，這段學術深造幫助他建立更縝密和客觀的思考方式，更好地為行業及社會作出貢獻。

「鞋字半邊難 亦有半邊佳」

梁日昌還將多年非洲開荒經驗傾囊相授，撰寫並出版《灣·路到非洲》一書，分享港商如何配合「一帶一路」倡議「走出去」的心得，鼓勵年輕一代與傳統廠家不要畫地自限，要勇於在未知市場尋找「綠洲」。

梁日昌非常欣賞港產電影《歲月神偷》中，有一句經典對白：「鞋字半邊難，亦有半邊佳。」這句話正好概括了梁日昌的事業生涯。面對製造業外移的「難」，他以逢山開路、遇水搭橋的香港精神，硬是在非洲這片土地上，闖出了屬於港商的「佳」境。他用行動證明，傳統工業永不落伍，只要有國際視野與敢於冒險，世界任何一個角落都能成為港商騰飛的舞台。

體力「拍得住」年輕人



記者手記

記者對梁日昌最深刻的印象，並非他在非洲的「威水」經歷，而是他謙遜平易近人的作風。訪問當天發生的一件小插曲，正好凸顯了這一點。

話說本報邀請梁日昌於佛誕（5月25日）到位於牛頭角總部7樓的社長室接受訪問，惟當日日本報大廈升降機突然故障。記者當時擔心要客人在炎天夏日徒步走上7層樓梯，實在過意不去，更一度考慮是否需要改期。

幸好梁日昌毫不介懷，主動化解尷尬場面，一口氣與記者步行上7層樓。他身體健壯，一路談笑風生，連半點氣喘也沒有，這份體力，確實不輸許多年輕人。



梁日昌在香港開設鞋履連鎖店Shu Talk，引進歐洲優質鞋款，並擁有自主品牌AMAZTEP（亞美步）。網上圖片



梁日昌在非洲工廠留影。受訪者供圖

拓海外市場須做足功課

近期以色列、美國及伊朗爆發戰端，伊朗威脅封鎖霍爾木茲海峽，已直接令歐亞航運大受影響，物流成本急增。梁日昌坦言，其出口往歐洲的產品，運輸需時較以往增加了一倍左右，大概多出一個月。

近年來，隨著中美貿易戰爆發，受全球供應鏈重組、運輸成本及地緣政治等因素影響，企業要保持生產線彈性愈來愈重要。梁日昌也因應各地市場，調整各生產基地的生產布局，目前公司產能分配方面，內地與非洲約為7:3，近年已把部分產能由非洲調回中國內地。

2026年5月1日起，中國已豁免所有已建交非洲國家產品入口中國的關稅，範圍涵蓋高達100%的稅目產品。現時是否仍是投資非洲的好時機？梁日昌認為，當前中美貿易摩擦不斷，美國不時推出不同關稅措施，因此在特朗普任內，並非擴展業務的最佳時機。

至於非洲不少國家政府辦事效率仍然偏低、物流基礎設施落後、醫療水平有限，令跨國管理困難重重。他認為，除非對有關國家有深入認識，並做足研究，充分考慮風險因素，否則不宜貿然到陌生國家投資。



打開中亞生意門 共建創科新絲路

特首李家超日前率領香港和內地商貿代表團成功訪問哈薩克斯坦和烏茲別克斯坦，期間達成96項合作協議及諒解備忘錄，涵蓋經貿、投資、金融、創科與航空等多個領域，涉及金額總值逾16.5億美元，可謂成果豐碩。在全球經濟格局重塑、地緣政治風險增加的背景下，香港近年積極拓展東盟、中東及南美等新商貿通道，而這次打開的中亞生意門，不僅有助擴大經貿網絡和發掘新增長點，更為共建創科新絲路搭建合作橋樑，為推動長遠經貿往來奠定基礎。

此次訪問進一步鞏固香港與中亞的制度化、常態化的合作體系。香港與兩國政府共簽署15項合作文件，並推進避免雙重課稅協定及投資保障協定等磋商工作，有助降低跨境投資成本及經營風

險，為企業開拓市場提供更穩固保障。香港作為國際金融中心及全球最大的離岸人民幣業務樞紐，可為中亞企業提供融資、上市及專業服務支援。這次隨團出訪的貿發局主席馬時亨昨日表示，中東擁有充裕資金，而中亞正處於產業升級和基建發展階段，對資金需求殷切，香港正好發揮國際融資平台功能，協助當地企業集資發展。對香港而言，既可拓展金融服務市場，也有助鞏固國際金融中心地位，形成互利共贏局面。與此同時，香港亦要當好企業出海母港，用好「內聯外通」優勢，讓香港及內地企業善用中亞的區位條件，進一步開拓歐亞市場，拓展更廣闊的發展空間，把中亞「生意門」愈開愈闊，形成互利共贏的局面。

除了經貿合作外，創科合作乃此次訪問最具前

瞻性的亮點之一。特首李家超與代表團在哈薩克斯坦到訪當地創科園區IT Park，並見證香港科學園、數碼港和河套香港園區均與中亞重點園區簽署合作備忘錄，正式打通「香港—中亞創科走廊」。中亞各國積極發展數字經濟、人工智能及資訊科技產業，而香港亦全力建設國際創新科技中心，加快推進北都、河套深港科技創新合作區及沙嶺數據園區等項目，雙方發展方向高度契合。

在人工智能迅速發展的時代，創科合作已不再局限於科研交流，而是涵蓋人才培育、技術轉化、數據應用及產業發展等更深層次合作。香港擁有5所世界百強大學，科研實力雄厚及國際化營商環境優越，中亞則擁有龐大市場及人才資源。透過建立創科合作網絡，雙方不僅可推動科研成果落地，更有助當地科技企業落戶香港園區，依託香港雙向門戶

的優勢，協助中亞企業對接內地及國際市場，亦讓本港業界以「一程多站」的新模式布局中亞及其他「一帶一路」共建國家，發揮香港創科「超級增值人」的獨特功能。各科企應立足出訪成果，對內引進全球優質創科資源，對外輸出香港創科成果，提速增效建設國際創新科技中心。

中亞作為新興市場和區域樞紐，其戰略價值正日益提升。此次訪問不僅進一步打開香港與中亞的經貿合作大門，更為雙方創科合作首開先河。香港應把握此一機遇，由「絲路」連通世界，在互聯互通中拓展合作空間；更要轉變發展「思路」，以更開放、更創新的思維推動產業對接與協同發展，在合作共贏中持續開拓新市場、新動能與新優勢，共同建設面向未來的發展新格局。

香港商報評論員 于文