

自從周秀娜寫真集在書展引起狂熱效應，今年書展亦湧現大批靚模及明星出書博宣傳，令出版社生意大增。

又幕後推手之一的「紅出版」，就是因為代理周秀娜寫真殺出血路，自此每年都找來靚模或名人出書。今年合作的明星，是「長腿美人」高海寧及「星媽」徐淑敏，二人在書展大搞親筆簽名會，吸引一眾宅男為睹女神風采，齊齊排隊買書。

紅出版約十年前成立，主要替自資作家出書，每年出書逾百本。創辦人兼行政總裁梁鈞浩年僅三十二歲，是港大精算系畢業生，做過「補習天王」，創業全因老婆自資出書遇到不快經歷，所以決心幫一班準作家圓夢。

# 靠明星喚模突圍 搞出版社扭盈銀

撰文・關曉輝 摄影・黃偉傑  
設計・陳承峰



當護衛，「每邊派十八名同事護送她們出入，又可以見到真人，又有機會影相，同事當然爭崩頭。」高海寧簽名會當日，有近五十名買家排隊，場面虛宏，至今賣出近三千本。

## 自資作家難發達

出明星名人寫真集，無疑可替出版社打響名堂，但幫自資作家出書，才是紅出版的核心業務。梁鈞浩說，每年出版約一百三十本書中，約八十本屬自資，可見不少港人愛發「作家夢」。

不過，每次有作家叩門想出書，梁鈞浩會先潑冷水，「試過有作家話自己寫的小說好過亦舒，我會告訴他小說其實最不好賣。」有些人心雄，第一次出書就想大量印製，他會勸說減低印量至數百至一千本，試

## 每月營業資料

營業額：平均30萬元
租 金：5萬元
倉 租：1.2萬元
人 工：18萬元（15人）
雜 費：1萬元

每月盈利：4.8萬元

▼《嚴選偏方》至今出版兩個月已售出二萬本。《吵架英語》則是自資作家的模範，梁鈞浩食髓知味，已簽下作者，出版第三本著作《火爆英語》。



## 嚴選偏方

售出一千五百至二千本，作家才可收回成本，所以自資

出書很難發達。「有一類人

出書為宣傳公司或自家品

牌；有一類是純粹創作後

想公開發表；另一類是想一舉成

名，但通常這類人最難達到目的。」

據梁鈞浩的經驗，自資出書想銷情

較好，可考慮出版實用書種，炒股、九

型人格、旅遊書等，通常較受大眾歡迎。

例如一〇年出版的《吵架英語》，至今賣了

七千本，是自資作家的榜樣，「題材過癮，有

噱頭，一個教音樂的人教英文，看起來不會沉悶。」

## 主動出擊挖角

紅出版每年替近百名自資作家出書，帶來的實際利益不多，相反自從簽下多位名人

去年及前年又替江若琳、傅穎出書，今

年為何選中高海寧及徐淑敏？梁鈞浩說：「我間投資公司員工超過一百人，大部分是年輕人，問男同事想找哪位靚模出書，一人提議一個，最高票數是高海寧。」

高海寧算是長腿美人，但徐淑敏已是人妻人母，應該不是追星族那杯茶。「藝人見過很多，但像徐淑敏那麼有電力，倒是未見過，高海寧跟徐淑敏比較，SEZ吸引好多，是看見也會心跳那種！其他選擇，例如糖妹，則比較少人揀。」梁鈞浩說起徐淑敏，雙眼頓時瞪大發光。

為確保兩位明星在書展安全，梁鈞浩已招募壯丁護航，公司不少男同事更自動請纓。高海寧跟徐淑敏比，看來更難管理，但梁鈞浩說：「我們公司員工超過一百人，大部分是年輕人，問男同事想找哪位靚模出書，一人提議一個，最高票數是高海寧。」

紅出版每年在書展租下偌大攤位，替作家出版社。下作者宣傳，現時其公司是全港最大的自資

年為何選中高海寧及徐淑敏？梁鈞浩說：

「我間投資公司員工超過一百人，大部分是年輕人，問男同事想找哪位靚模出書，一人提議一個，最高票數是高海寧。」

高海寧算是長腿美人，但徐淑敏已是人妻人母，應該不是追星族那杯茶。「藝人見過很多，但像徐淑敏那麼有電力，倒是未見過，高海寧跟徐淑敏比較，SEZ吸引好多，是看見也會心跳那種！其他選擇，例如糖妹，則比較少人揀。」梁鈞浩說起徐淑敏，雙眼頓時瞪大發光。

為確保兩位明星在書展安全，梁鈞浩已招募壯丁護航，公司不少男同事更自動請纓。高海寧跟徐淑敏比，看來更難管理，但梁鈞浩說：「我們公司員工超過一百人，大部分是年輕人，問男同事想找哪位靚模出書，一人提議一個，最高票數是高海寧。」

紅出版每年在書展租下偌大攤位，替作家出版社。下作者宣傳，現時其公司是全港最大的自資

多人知她曾拍戲，但對她在內地的航空及火箭事業一無所知，所以大膽邀請她出書。」

等了一年終有回音，不過條件是要交過百萬元稿費，梁鈞浩雖曾猶豫，但見機會難得，遂放手一博，而《戰道》一書至今已售出過萬冊，為出版社省覩招牌，其後狄娜的遺作亦順理成章交給紅出版包辦。

主動出擊，以優厚條件挖角。今年新加盟的便有導演嚴浩撰寫的《嚴選偏方》，出書兩個月已賣出兩萬本，「他有出版社跟開，一

向好好賣，但我開出一個好優厚的條件  
給他，幾乎大部分版稅都歸他所有，例  
如一本十蚊，兩萬本便有廿萬。」

梁鈞浩更派出總編輯主力跟進嚴浩的稿，給予對方極大自由度，結果成功

挖角。說起這個總編輯，他豎起手指公大讚，「她做過時事雜誌副總編，人際網絡強大。嚴浩都是她找回來，有時候一個電話便能約到某些人出書，替我解

況不少麻煩。」事實上，出版社所有編輯除有固定底薪外，還可按銷量分享花紅，多勞多得。除編輯幫手物色作家外，出版社亦會不時收到記者朋友介紹作家出書。

常收到記  
些名人作  
港產「未  
家聰出版  
」。

如非有書  
特登找明  
司TVB傾藝  
煩。」不來了數位  
易。



▼ 梁鈞浩還經營投資公司，旗下員工逾百人，大部分是後生仔，故此找他們評選最歡迎嚟模，最適合不過。



◆紅出版今年出版較多的美容類書籍都附送贈品，如美容專欄作家Yoko出書，已送數百元的精華素，吸引一眾女士搶購。

補習天王起家

梁鈞浩出身基層，是家中獨子，會

考三十分、高考三個A以上，是高材生。「父母是低級公務員，家住馬鞍

他大學揀最難入的港大精算系，後來

蚊，考張證書又多幾千，三十歲先

他大學期間，做過《現代教育》的

補習天王，對方貪其港大精算系學生身份，方便招徠學生，「我是唯一一個學生當補習

present - group project。」

畢業後，梁鈞浩一心投身最搵錢的投資

銀行，可惜撞正沙士，投行停止招聘，故此將補習得來的積蓄開設貿易公司，買賣醫療儀器。當時讀心理系的女友打算自資出書，但找來的出版社卻十分「求其」，梁鈞浩認

為有商機，遂創立紅出版，開展其自資出版社的生意。

不過搞出版始終難賺大錢，梁鈞浩其後

再開設紅石投資公司，訓練職員成為銷售員，替客人選購適合的投資基金及保費。已

坦言投資公司才是主要收入來源，那為何仍堅持搞出版社？「有時遇到一些好題材或古