

香港小人物



羅榮一生與玩具及漫畫為伴，並將興趣轉化為職業，做到全港最大。外表粗豪的他有着一顆非凡善心，做善事非沽名釣譽，只求幫到有需要的人。

外表豪邁的羅榮，自小愛收藏玩具及看漫畫。點心師傅出身的他為擺脫酒樓沉悶工作，在上世紀90年代開設玩具店，見證社會環境如何改變玩具潮流。2008年金融海嘯後玩具店結業，他把另一興趣「漫畫」化為職業，開設二手漫畫書店，並做到全港最大。羅榮一生遇過不少好人好事，令他培養出一顆樂善好施的心，利用義賣得來的善款向黃大仙區內長者派口罩、贈福米，憑一己之力，發揚獅子山下的互助精神。

記者：雲遜 攝影：雲遜、馮瀚文

漫步半生 喚醒善心



屋邨長大的羅榮，80年代初中輟學後跟隨在酒樓工作的父親當點心學徒。當年正值香港漫畫起飛時期，羅榮如同一般年輕人，最愛追看本地漫畫。他在接受訪問時表示：「放工後會到報紙檔買漫畫，每期追看黃玉郎的《龍虎門》、上官小寶的《李小龍》及馬榮成的《中華英雄》。」由於十來歲已有過千元月薪，羅榮每到「檔頭」都會到玩具店買模型，當時他絕想不到「玩具」與「漫畫」兩樣興趣，會成為他日後的謀生工具。

羅榮後來擢升酒樓點心師父，轉行做過多間食肆，薪酬多了，買回家的玩具及漫畫亦日益豐富。1997年，羅榮有感在酒樓工作越來越沉悶，決定轉換新環境，他解釋，因興趣關係，熟知玩具界行情，於是決定投資數萬元在旺角開設「龍神號」玩具店，在店內展示私人珍藏吸引玩具迷，靠回憶舊玩具轉手及發售新貨以賺取利潤。羅榮開店起初抱着小試牛刀的心態，但當他首次參加過玩具展，才驚覺玩具迷的購買力驚人：「參與玩具展只數天就進帳了數萬元，感覺如同賺到了人生第一桶金。」

見證玩具市場變遷

羅榮透露經營玩具店多年，最興奮的一次是有一位客人要找全套1976年出品的「小露寶」超合金，總數共25盒。他立即飛到日本明查暗訪入貨，這次交易讓他進帳近十萬元，為他這盤生意注入了強心針。他解釋：「購買懷舊超合金的人，多是小時候買不起，長大後有經濟能力便買回童年回憶。為了滿足情懷，他們的出價往往很高。」羅榮續指，日本玩具廠亦察覺到懷舊玩具的商機，在1997年起推出一系列復刻版超合金模型。「當時首款復刻版超合金是「超合金魂GX-01 魔神」（港譯「鐵甲萬能俠1號」），當年香港市道興旺，人人炒股、炒樓、炒波鞋，玩具自然有市有價。鐵甲萬能俠1號來貨價數百元，但炒價高達2500元。」羅榮坦言，日本玩具廠陸續推出不同的復刻版「超合金魂」，起初還有炒賣空間，但隨着經濟環境變差，加上這類玩具不再珍貴，令買家熱情冷卻。

「他媽哥池」拯救生意

1997年7月亞洲金融風暴颶起經濟巨浪，玩具行業亦大受影響，羅榮的玩具店剛從旺角搬到租金更貴的灣仔，但生意越見慘淡。他稱：「貴價

玩具滯銷，估不到1998年推出的「他媽哥池」竟拯救了這間玩具店。」「他媽哥池」是電子寵物玩具，體積輕巧，玩家要每天餵養寵物，定時清理糞便及與牠玩遊戲，如照顧不當，電子寵物會生病，甚至死亡。羅榮憶述：「這玩具滿足了很多人飼養寵物的願望，亦不用顧慮寵物的生老病死，銷售對象從小孩到成年人。由於定價相宜，推出不久即熱賣，其後加推的特別零售價約百元可炒到過千元。」羅榮說貴價的「他媽哥池」每星期可賣出十多隻，普通版更可售出多箱（每箱24個），令玩具店生意起死回生。

難敵股災結業

「他媽哥池」熱銷近兩年，後期推出的「數碼暴龍」玩法亦相近，並在當中加入對戰模式，大受十多二十歲的男孩歡迎，羅榮解釋：「數碼暴龍」售價近100元一款，當時一天可以賣3、4箱（每箱24個），熱潮一直延續至2000年之後。」電子寵物玩具熱賣過後，扭蛋玩具又掀起了另一股浪潮：「香港居住空間越來越狹窄，超合金及模型等玩具體積較大，難以在家收藏太多，而體積細小的扭蛋，正好適合香港的住屋環境。」2005年羅榮把玩具店從灣仔搬回旺角，並專營扭蛋玩具。他指當年日本的扭蛋玩具造工不斷進步，真實還原了動漫角色，並會推出系列吸引玩家收集不同的角色及場景，至今仍備受追捧。可惜，市道好景不常，2008年環球金融海嘯來襲，玩具店這次推不過去，無奈結業。

再創業開二手漫畫店

結束玩具生意後，羅榮苦思前途，想起另一種相當熱行的興趣——漫畫，於是決定開設二手漫畫店。他解釋：「香港漫畫市道千禧年後開始萎



在羅榮之前租用的新蒲崗工廠漫畫店，仍可見到他部分玩具珍藏（圖左上）。

縮，但還有不少「80後」讀者為了兒時興趣，找回以往的港漫或港版日本漫畫作為收藏，令坊間衍生多間二手漫畫書店，所以決定與友人合資在九龍城開設「兄弟二手漫畫書店」。作出這個創業決定之時，羅榮萬料不到，多年後「兄弟」會成為全港最大、藏書量最多的二手漫畫店。

漫畫店開業初期，羅榮與友人資金不多，還要各自找一份正職。他解釋：「二手漫畫店必須用現金收貨（漫畫），當時要在晚上到地鐵廠房做通宵班雜工，清晨放工回家睡到中午再到漫畫店開舖，晚上8時收舖晚飯過後又再到地鐵車廠上班。」羅榮指開店最初一年多，生意並不理想，所收回的漫畫亦未見珍品。他於是改變策略，開拓上門回收漫畫的做法：「漫畫書太重，書迷不願搬到漫畫店出售，寧願直接棄掉。我當時想，上門回收漫畫應有可為。」適逢網上社交平台興起，羅榮便開設「漫畫救世者」專頁，介紹語是：「不想心愛的它變廢紙，可以找我們上門回收」，因而打動不少愛漫畫之人，令漫畫店客源大增，生意額逐漸上升。隨着回收的漫畫越來越多，羅榮亦將店舖搬到面積較大的新蒲崗工廠兩間工作室，繼續經營。

獲贈珍藏港漫

羅榮不怕辛苦、遠近亦上門回收漫畫的經營風格，令他收到大量港、日漫畫珍藏，加上在社交平台累積了一定知名度，除了本地客人，更吸引到內地遊客及海外漫畫迷慕名前往，漫畫店更由兩間工作室擴展至六間才足以擺放存貨，之後他與拍檔更辭去正職，全身投入漫畫店。談到多年來收漫畫的難忘事，他表示在2016年，有位清潔女工找到附近工廠的迷你倉搬走漫畫，羅榮到達後即嚇了一跳：「倉內共有20多個紙皮箱，全都放滿漫畫，原本想逐一打開查看，怎知女工要我即時搬走，原因是迷你倉租客欠租太久，倉主要收回貨倉。負責清倉的女工年紀大搬不動，便找我幫忙。倉主只求盡快搬走貨物，分文不收。」羅榮用了一晚通宵才把20多箱漫畫搬回店舖，他急不及待「開箱」，果然有驚喜：「總數約兩萬多本港漫，當中有大量60、70年代出版、齊全的整套經典漫畫。如能全數出售，價值可達6位數字。」雖然「天降橫財」，但羅榮卻感慨這是很多漫畫迷的悲歌。他解釋，找上門回收漫畫，主因多是家中地方有限，或因結婚生子要騰出空間而被迫放棄珍藏。他說：「有

些漫畫迷怕家人責備花錢買漫畫，於是瞞着家人租用迷你倉，估計今次可能是租戶突然離世，家人亦不知他租用了迷你倉，所以在斷租後被倉主依合約清倉。」

逆市擴充 全港最大

兩年多的疫情，全港零售行業大受打擊，羅榮卻在今年初擴舖擴充，新舖面積達1500平方呎，使之成為全港最大的二手漫畫店。他透露：「疫情下租金便宜了，現在地方大了，可以用書架展示所有漫畫，方便書迷選購。」羅榮指近年與內地一位客人合作漫畫網店，由他每月提供約萬本港版日本漫畫，他不諱言：「對方要求的書量持續增加，令本店生意一路有增長。」羅榮透露內地的二手日本漫畫市場跟香港完全不同，香港二手漫畫市場主要提供絕版或印刷量少的「收藏級」日漫，但內地市場容納度高，無論是絕版、復刻完全版、女性漫畫、運動漫畫、格鬥漫畫等都有市場：「尤其是女性及運動題材的漫畫，在香港完全沒有市場價值，但在內地卻可轉廢為寶。」

計劃五年後退休

羅榮的二手漫畫店做到全港第一，在漫畫界薄有名氣，就連香港漫畫出版社推出復刻版漫畫之前，亦要找他買貨或借用昔日原裝漫畫作參考。能夠全情投入這個行業，並做出成績，全因漫畫總是能帶給他驚喜：「上門收漫畫之前，很多時也不知道當中有什麼好書，收回來後要盡快脫手，還是留着待升值？每作一個決定都要考眼光，很富挑戰性，而且每次收到絕版漫畫，都會有驚喜。」今年55歲的他，走過半生，笑言從未想過一本漫畫可以帶他走上人生高峰。現在他的漫畫店面積大了，總藏書量估計超過十萬本，記者以為他準備在疫情緩和後再大展拳腳，然而他的答案卻出人意料：「看漫畫的人越來越少，近年上門回收的漫畫數量亦少了。我打算把現存所有藏書放售後，便退休享受人生。」在有些人眼中一本過期的漫畫也許一文不值，隨手可棄。但在羅榮的堅持下，賦予了漫畫的第二生命，也讓漫畫愛好者有機會找到心頭好。雖然羅榮打算退休，但他的新店租約為期5年，他認為至少要用一年半時間才能把所有存書整理好及包裝妥當，並預計要三四年才能把存書全數售出。漫畫迷若想「尋寶」，還是有時間的。

回饋社區派福米 豆豉鯪魚顯心思



羅榮（黑衫）上月到黃大仙區內長者派發「福米」。



羅榮（黑衫）去年初憑一己之力，三度向黃大仙區長者派發口罩。

羅榮除了經營二手漫畫店，近年更憑個人之力舉行「愛心義賣」活動，回饋社區長者。萌起義賣的念頭，全因3年前一次到半山豪宅收購二手漫畫的經歷。「那裏有數百本已經包裝好待回收的漫畫，當我打算向物主問價時，對方竟說不用收費，把所有漫畫送贈給我。我腦內靈光一閃，便向物主提議把漫畫用作義賣用途，對方即時答應，義賣漫畫活動亦由此誕生。」最初，他將義賣所得的善款捐給向貧苦大眾贈送暖的「深水埗明哥」，每次捐款均會把收據上載漫畫店的社交平台，讓善心人清楚善款的去向。

去年疫情爆發初時，香港口罩難求，羅榮於是運用義賣的善款，購買口罩在黃大仙區三度向長者派發。選擇黃大仙區，是因為他在該區長大，母親亦居於區內。今年，羅榮再到黃大仙向長者派發「福米」，對於派米的想法，他指是受到電視節目啟發：「幾個月前看到電視報道指有一對母女從葵涌徒步數小時到深水埗，為的是拿取兩盒免費「福飯」。我看後感

受良多，既然自己有能力，就決定多做一點事情，加上義賣籌得一定款項，於是計劃向區內長者派發「福米」。羅榮先聯絡米商，再在漫畫店社交平台公布派米的地點、時間，消息一出即吸引不少人到店內義賣漫畫。11月，他成功向黃大仙長者派發200袋「福米」，每位一包。記者在「派米」當日到場採訪，問過多位前來取「福米」的長者，當知道今次活動不是由團體發起，而是羅榮獨力完成，他們都大表驚訝，並異口同聲稱讚羅榮善心無限。

籌備農曆年前再派福米

羅榮正籌備農曆新年之前再到黃大仙派米，並計劃向長者「加餸」，每位多派一罐「豆豉鯪魚」。為何選擇「豆豉鯪魚」？原來羅榮曾細心思考過：「罐頭最受歡迎是午餐肉，但要切細才能煮，比較麻煩；五香肉丁也是港人至愛，惟味道辛辣不適合長者。豆豉鯪魚即開即食，用來炒菜更可分兩次食用。」一罐罐頭，足見羅榮為長者設想周到。沒有公關團隊撐



義賣初期，羅榮（右）將善款捐給「深水埗明哥」（左），向有需要人士贈送暖。腰，也沒有軍師背後助陣，每次義賣、派物資，羅榮都是獨個構思，獨力完成。在粗豪的外表下，藏着非凡的善心、愛心與細心。羅榮的故事正好告訴讀者，不一定是大企業、大組織才可以做善事，只要有心，即使是別人眼中的小人物，也可以盡一己之力，回饋社會。