

成功个案



“香港营商环境便捷，经济高度自由，让我们受惠不少。”

恒隆白洋舍
董事兼总经理
横沟贤次

恒隆白洋舍扎根香港50年

恒隆白洋舍的企业成长故事告诉我们，没有不可能的事情，香港依然商机处处

恒隆白洋舍在香港扎根50年，是坚持不懈、坚守商誉和信念而取得成功的例子。香港恒隆白洋舍是由日本白洋舍株式会社第二代继承人五十岚丈夫与香港恒隆集团创办人陈曾熙共同创立的合资企业，双方各占一半权益。两位创办人于50年前一次教会活动中认识，当时没想过乾洗业务可以在香港发展成现时的规模。

恒隆白洋舍董事兼总经理横沟贤次表示，在开业初期，公司遇到许多困难。当时乾洗服务尚未普及，许多人都觉得负担不起。在营运初期，乾洗店获得恒隆集团的支持，让他们利用其集团名下的物业作为店舖。随后，恒隆白洋舍透过在港铁车站内的开店策略，使品牌形象得以提升。现时恒隆白洋舍在香港共有32间分店。

积极求变

因1997问题，香港出现移民潮，恒隆白洋舍的业务发展因此受到影响。他们开始加强上门收送服务，扩大冬季衣物代存至被类代存服务，开创乾洗业的先河，并转危为机。恒隆白洋舍现已成为香港领先的乾洗店，八成收入来自一般消费者，两成则来自企业客户，包括航空公司和银行等大型企业，他们都会使用恒隆白洋舍的乾洗服务，为员工清洗制服。

横沟贤次说：“香港营商环境便捷，经济高度自由，让我们受惠不少。香港是个机会处处城市。乾洗业在香港尚未发展成熟，我们认为仍有进步空间，尤其在规管措施方面。”

为庆祝在港开业50年，横沟贤次表示公司将会重新装修位于红磡的生产工场，打造更高生产力的理想工作环境。恒隆白洋舍将会在分店增设电脑零售系统，以取代手动作业务求简化销售程序。此外，更会推出附设衣物修改及织补的高级衣物护理(Grand Fabric Care)服务。他说：“在营运方面，恒隆白洋舍一直坚持以日本的服务水平为标准。日本总部更定期派遣品质管理人员来港监测。”

随著香港人对滑雪及单板滑雪等冬季运动越来越有兴趣，恒隆白洋舍亦趁机提供冬季运动衣物的清洗及代存服务。横沟贤次表示为对准此市场，他们已经开始和旅行社及航空公司进行合作计划。

他总结说：“我们的长远目标是成为香港首要的乾洗店品牌。我们计划集中发展收送服务，以提高乾洗量和市场竞争力。我们亦会扩充公司的车队规模，不断提升顾客及员工的满意度。”

恒隆白洋舍

- 1965年6月在香港成立
- 由各占50%股权的港日持份者合资经营
- 拥有170名员工

www.cleanliving.com.hk

investhk.gov.hk



InvestHK 投資推廣署
The Government of the Hong Kong
Special Administrative Region