

工多愛惜自己。因為他深信，唯有懂得愛惜自己的員工，才會懂得愛自己的家人、公司，甚至是愛惜每一個生產出來的麵包、蛋糕。如此，才能將最美味的產品，送到消費者的口中。

堅持！造就今日的食品王國

提到今日的烘焙食品王國，梁國城滿是微笑，本業主要還是以醫藥及投資為主的他，原先只是將麵包烘焙做為一個投資事業，卻在眼見朋友經營不善，公司即將倒閉之時，仗義的他二話不說親自上陣，開始與麵糰結下不解之緣。

提到剛投入麵包烘焙產業那段日子，梁國城一陣苦笑，開始回憶起那一

▲ 滾輪式的麵包烘焙機，讓麵包能夠更系統化的進行烘焙，保障每一個麵包的風味。

▲ 全不鏽鋼的機具配備，結合完善的無塵及空調管理，梁國城對工廠的堅持：「員工要安全第一，產品要衛生第一！」

段艱辛卻難忘的創業之路。當時為了減少公司開銷，內部編製的司機數量不足，他身為老闆也必須在凌晨三點，親自開車送貨給廠商；早上八點再與公司聘請的麵包師傅學習揉麵糰、做麵包。短暫休息後，下午三點又開始開車送貨，直到深夜才能稍事休息，準備迎接下一場的奮鬥。

提及這一段艱辛歷程，梁國城認為支撐他堅持的主因無非就是身為軍人的一股驕傲。軍人倒下就是沒面子，他笑著說，一定要自己堅持，不能倒下！這一股從小到大培養出來的傻勁，卻也讓他慢慢將原本已經搖搖欲墜的公司，逐漸推上軌道。

▲ 度過多年的歲月，梁國城眼神依然堅毅，始終堅持的責任感，也是造就今日事業的成功主因。

雖然提到這一段辛苦歷程，梁國城笑稱真的會落淚，但透過一步一腳印建立出來的烘焙王國，卻是他語氣中隱藏不住的一個驕傲。

秉持著軍人的誠實信念，用善揉出麵糰

退伍後以醫藥產業為主的梁國城，始終砥礪著自己秉持踏實、良善的精神，他認為不管是醫藥還是食品，都是良心產業，每一個要讓消費者吃下肚的東西，都必須要摸著良心來做。也因此，在大家都在搶著降低成本，用低價吸引消費者的時候，他卻將資金投入高品質的工廠建置，堅持將最高品質、最衛生的麵包端給消費者。

▲ 麵包，不只是麵包。結合各種不同食品，梁國城嘗試著在門市通路中玩出更多麵包烘焙的花樣！

自創業初期，梁國城便要求每一項使用的原料、添加物，乃至每一個生產出來的產品，都要經過多層嚴格認證，建立起完整生產履歷，目的無非是提供最透明化的產品資訊給每個消費者。由於受過醫官訓練，深知衛生的重要性，梁國城更強制要求廠房本身必須建立起嚴密衛生標準，不惜成本在麵包工廠中打造三道過濾箱，規格等同於面板廠、藥廠的一萬級無塵室，全不鏽鋼製的工作台，連平時的消毒工作都要求交由國際餐飲事業級的消毒公

▲ 斥資引進土司切割機，加快生產線的流程，除了是成本的考量，更是為了讓每一條新鮮出爐的土司，能更快的封裝送抵消費者手上。

▲ 每一個員工對梁國城來說都是自己的孩子，對於機械的操作及護具的要求，無非是為了讓員工懂得保護自己。

司執行，這些在消費者看不到的生產成本投注，全只因為一個對「善」的堅持。對誠信自我要求的軍人性格，讓他不惜成本，也要用良心做好每一個出爐的麵包、蛋糕、糖果和餅乾。

對品質的高度要求，首先吸引外商量販店Costco的關注，成為最主要的客戶。獲得Costco青睞，讓梁國城更加深信自己對於誠信的堅持沒有錯！尤其是近幾年，不斷傳出大陸黑心食品問題，甚至是台灣本身的三聚氰胺、塑化劑事件，不只打擊消費者對食品工業的信心，對大多數的食品公司來說都是重傷害！大中華生技卻總是能以高品質產品瞬間贏回消費者信心，並將每一次的阻力化為助力，將傷害轉化為養分，這完全是歸功於平日就堅持用最嚴格的標準自我審視，及將最高品質的麵包和蛋糕提供給消費者的堅持。

產業結合觀光，帶領地區發展

位於台灣最南端的屏東，除了墾丁這個度假勝地外，缺乏的就是能夠吸引觀光客的產業，跨足產業多年來，梁國城向國內外各大都市借鏡，發現觀光產業的推動，無非是能為屏東帶來更多經濟獲益及工作機會的方式。秉持

著一步一腳印的原則，他先是於六堆客家文化園區內建立客萊斯麥咖啡烘焙屋，將一流的產品推向屏東積極發展的觀光地區。位於屏東市中心工業區的新廠區，是梁國城烘焙事業版圖的下一個大跨步。在建立出商品口碑後，他進一步思考如何將產業與觀光結合，進而帶動屏東地區發展。

彷彿是看著一個正成長茁壯的孩子，梁國城一一細數著新廠區的每一棟建築物被賦予的使命。「這裡未來是體驗工廠，這裡是產業博物館……」指著一塊塊建設中的土地及建築，梁國城眼中映照著光芒，彷彿已經看見麵包觀光園區完成後的容貌，什麼地方要鋪設觀光步道，什麼地方會種植花草，哪裡又將提供給消費者特別的體驗服務，透過他的解說，彷彿都歷歷在目。

原先只是單純投資，無心插柳卻成蔭的麵包／蛋糕烘焙事業，如今卻成了梁國城最重要的一塊心頭肉。他細數著未來的每一個步伐，他的目標，不只是要讓更多屏東人都有機會能為這一塊土地盡一份心力，更計畫拓展他的咖啡烘焙屋。透過通路的建立，讓全台灣的人都知道，這健康又美味的麵包／蛋糕，是出產自我們所成長的這塊土地。

▲ 為許多早餐店、量販店提供代工服務的大中華生技，公司車每天穿越在大街小巷，為大家送出新鮮可口的麵包。

人生無所求，快樂最重要

回顧從踏入軍旅，到退伍、創業這一段時光，梁國城從一個貧困的農家子弟，建立起今日足以讓屏東人驕傲的在地烘焙王國。讓人好奇他是如何勉勵自己邁向目標的同時，他卻認為，自己不過是因為無所求，才能有所得。

「人生求得不過就是一個快樂。」說到此，梁國城又是一陣感慨，提到現在的孩子擁有很多，卻不如他們小時候來得快樂。他用書中獲得的大智慧勉勵著大家：「上善若水，人生就是要懂得施比受更有福的道理。」

到了今日，在梁國城的身上，依然能看到屏東人一貫的純樸跟純真。創業以來，每當他面對客戶的要求，總秉持著不計較的原則，不惜一切解決每一個來自於客戶的問題。當黑心食品事件的風暴襲來，他要求提供雙倍的檢驗，只為讓每一個消費者都能有雙倍的安心。從小在書本裡學習的俠義精神，無非是梁國城人格特質中最重要的一個部分。

剛退伍時，他也曾迷惘於高獲利的醫藥及金融投資事業，只是他很快就發現，那些事業體的過大殺嘩聲並不適合自己。不與人爭、凡事不計較的樂天，讓他慢慢的將自己的腳步導向最舒適的姿態，也無形中幫他建立起許多的人脈基礎。現在的他，只期許能從簡單的生活態度中，獲得最難能可貴的快樂。就如同是他偶爾會回憶起的那段童年歲月，縱然生活再怎麼貧乏，擁有快樂的心靈卻滿是富裕。

當個一品老百姓，是梁國城最大的目標，看著他所熱愛的事業，跟隨著他喜愛的土地一起發展、成長，就是他最大的希望。

▲ 設立於屏東六堆客家文化園區的咖啡烘焙門市，是梁國城將商品結合觀光，跨出通路經營的第一步。

胡達勇

創意麵食的回憶與美麗

入伍時間：民國74年6月入伍。

退伍時間：民國78年11月退伍。

創業經歷：民國78年11月從「夜市人生」開始
創業之路。

成功座右銘：態度可以改變命運，正面看事
情，才有好結果！

台灣，一個盛產稻米的寶地，造就了人們以米飯為主的飲食習慣。但是否曾有過一兩餐想來點新鮮感，來點麵點類食品的時候呢？或許，當您嘗鮮的時候，就曾造訪過一家店面環境明亮的麵食水餃專賣店—五花馬。走進「五花馬」，還沒正式品嚐美味餐點前，店裡獨特的氛圍就足以讓人印象深刻。牆面上寫著店名由來的李白名詩《將進酒》，點綴著白淨舒適的用餐空間。這家近兩三年成為市場新寵兒的餐館，正是退伍憲兵—胡達勇與老婆兩人披星戴月，辛苦多年所建立的成果。

在無數選擇中很難不發現「五花馬」的存在，寬敞店面外觀，白亮大招牌，相當吸引人。走進店內，乾淨的用餐環境加上充滿古意的文風及創意，更是令所有饕客印象深刻。在「五花馬」內，每一個餐桌上都寫著古代名人的名字，看了看桌上的「趙匡胤」，心裡正納悶時，對照菜單才意外地發現，在「五花馬」沒有平常熟悉的數字桌號，康熙、李白、唐太宗、曹操等過去叱咤一時的帝王梟雄、文人雅士，竟就是桌子的代號。對應取自名詩《將進酒》的店名，更煞是有趣！

▲ 通路創意的概念，從菜單就能一覽無遺。

從軍，完成創業的夢想

胡達勇至今依然保持著軍人健壯的體態，縱然他不斷的訕笑，調侃自己已經完全塞不進當年的憲兵制服，但壯碩的體格，完全表現四年軍旅生涯，以及日後創業道路磨練出的精壯。

與大多數步上創業路的退伍軍人不同，胡達勇在完成當年可以說是高學歷的五專教育後，才選擇報考四年制預官，結訓後編列到警備總部的憲兵隊。五專就讀機械科，受過扎實專業訓練，可以說

▲ 將餐飲事業視為一種功夫，胡達勇謙虛表示還在學習當中，更要求不斷精進。

是產業人才，他卻選擇軍旅生活，全是因為早就奠定在他心中的未來志向——創業。

對人生規劃相當清楚的胡達勇，選擇從軍的理由除了可以藉此多存點創業資金外，另一個重要的因素便是軍隊教育中最核心的管理及領導訓練，同時更期許能透過軍隊的磨練，讓自己養成更具耐性的人格特質，在創業的道路上能踏出更穩健的步伐。

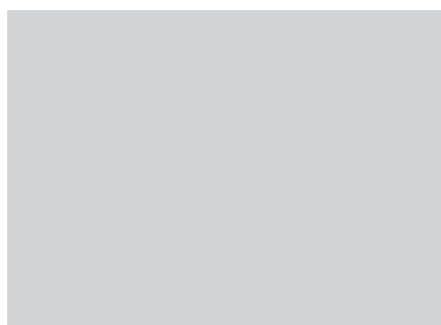
從軍四年的時間，胡達勇省吃儉用，如願的在退伍的時候存下一筆為數不多卻足以做小型創業的資金。民國78年11月17日退伍，他隔天就準備開始做生意，與許多大型企業王國相同，現今胡達勇旗下的麵食通路王國在草創初期，只不過是他跟老婆一起開設的小吃攤。

對麵食的情感，促使走上麵點餐飲之路

由於從軍時間只有四年，退伍時沒有退休金的後援，手頭資金只有當兵時存下的積蓄，他先從比較容易入門的路邊攤及夜市開始鑽研生意之道。創業初期，胡達勇從事的生意類別相當廣泛，滷味、東山鴨頭、沙威瑪及彈珠台都擺過，但聊起所有涉獵過的生意，最讓胡達勇傾心，還是自幼就充滿感情的麵食。



▲ 幼年時期對麵食便充滿感情的胡達勇，自麵食起家，建立出今日的食品通路王國。（上圖為熱門餐點牛肉捲餅）



▲ 「商品要不斷的創新，讓消費者覺得新奇！」每隔一段時間，胡達勇便召集智囊團開發新菜色，並於門市嘗試推動。

由於母親及姥姥都是北方人，從小麵食就在他的生活當中佔有相當大的比重。有別於米飯的單一性，麵糰所能製作的餐點更豐富許多，從基本的麵食、水餃、鍋貼到餅類食品，全都是胡達勇幼年時期最美味的回憶。也因承襲自幼對麵食的獨特情感，彷彿是想將這童年的美好滋味分享給所有人，最後他將事業重心擺在麵點食品上，從蔥油餅、鍋貼及豆漿等北方料理開始，逐漸建立起他的食品王國。

車庫迷你工廠，創業的一大跨步

▲ 無壓力的用餐環境，客戶的需求隨手可得。

胡達勇的創業生涯，第一個大跨步相當有趣，如同是在賈柏斯那些聞名的矽谷創業英雄故事中能聽到的橋段一般，你絕對想不到，對今日胡達勇事業版圖「一畝園」及「五花馬」的前身，竟是一個建立在自家車庫的小型工廠。

擺攤、跑夜市多年後，胡達勇慢慢累積起手頭上的資金。為了強化競爭力，他購買些小型機具，在自建的車庫小工廠裡開始生產蔥油餅，除了供應自己販售的需求外，同時還販售給其他同業做批發零售。「代工」自此成為胡達勇事業的第二個主力。除了原先夜市的生意，批發販售生食所獲得的營收，更是加快資金的累積。慢慢在食品代工做出心得後，胡達勇緊接著從租廠房開始，慢慢的擴充自己的事業規模，直到最後自建食品工廠，正式從「夜市人生」畢業，於故鄉台南打造出以批發、零售及代工為主的食品加工事業體——「一畝園」。

▶ 一碗簡單卻具風味的小米粥，是「五花馬」免費給每一個客戶溫暖的招待。

領悟「通路為王」道理，積極推動轉型

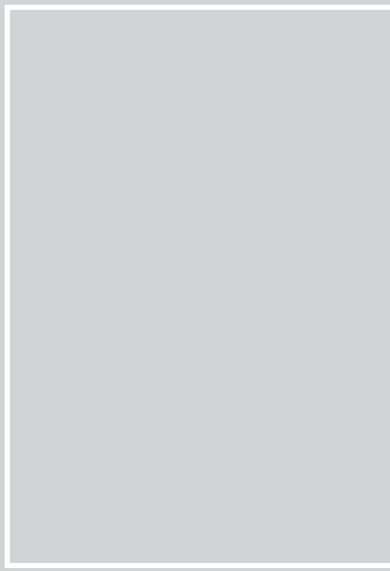
縱然事業規模比起過去大上許多、獲益也較高，但處女座敏銳的個性，使胡達勇很快就發現食品代工經營上的許多問題，甚至一度萌生退意，想結束工廠的營業，回到過去簡單的夜市生活。擺路邊攤、跑夜市雖然曾經讓夫妻兩人長期處於休息時間不穩定的狀態下，還必須看老天爺臉色吃飯。

但工廠的經營無非是一門更高深的學問。動輒三、四十名員工，從管理到各項資金的進出控管，都讓積極求進的胡達勇覺得精疲力盡，認知到自己所學及經驗皆不足的他，開始放慢腳步，重新思考未來方向。也因為這一個停歇的喘息，讓他看見「五花馬」的雛形。

胡達勇發現，食品代工是一個只能為別人作嫁的行業，即便本身所出產商品的品質多麼精良，在代工的紅海中也只能淪為量與價的競爭。當時，同樣以食品批發出身的統一企業，透過超商通路的建立，創造出眾所皆知的零售通路品牌「7-11」，統一超商的「茶葉蛋傳奇」

更成就了胡達勇心目中的藍海，他從中看出了餐飲業的未來，明確的知道唯有直接面對消費者，進行品質、服務、創意、產品開發及提供良好的用餐環境，建立多元競爭力，才是永續經營的不二法門。

從錯誤中學習成功的經驗，一直是胡達勇創業的核心精神。藉由食品代工的問題，反思其中的主因及解決問題的方式，接著向成功的企業取經，吸收轉化為適合自己的成功模式。胡達勇創業的另一個大跨步，便是開始著手



▲「五花馬」自創立以來，快速累積起名聲，每天吸引無數饕客絡繹不絕地光顧。

進行產品開發及通路規劃，麵食水餃專賣店—「五花馬」正式產生。

創新，才不會被消費市場淘汰

對於創業，胡達勇認為當想法萌生起就是一種冒險，創業的成功率只有20%，要存活十年以上更是只有5%的可能性。將目標定為永續傳承事業的他，決定將未來賭上通路的建立—這個比起食品工廠還要來得複雜許多的嚴峻挑戰。

從市場可能性分析開始，他看準目前市面上與他們公司價位相近的連鎖餐飲通路，大多還是以飯食便當為主，判斷出市場獨特性後，胡達勇確定通路建立的可行方向，正式決定出手！一出手就要一鳴驚人的他開始思考面對台灣已經趨近飽和的淺碟市場，如何不被市場淘汰。經過觀察，胡達勇體認到「創新」是生存的唯一辦法，唯有不斷帶給消費者新奇，才能在市場上擁有一席之地。

▲ 家庭觀念極重的胡達勇，將員工都視為家人，與店長間的互動良好，如同父子一般。

胡達勇對於通路的重視，光是「五花馬」的命名，從一百多個名稱中精挑細選的品牌概念中就可以看出。他的通路概念是將原先以食品加工為主的「一畝園」，透過品牌建立、行銷包裝及產品創新三個核心價值著手，轉型為面對客戶的服務性通路。

▲ 不斷創新的品牌，是胡達勇建「五花馬」的初衷，創至今不定期的推出新品，是他的品牌堅持！

為了強化消費者對「五花馬」的印象，首先便是建立每個門市的標準化形象。令人印象深刻的店內巧思，透明化的安心廚房；接著從基本的用餐環境開始，延伸到餐飲事業核心的食品供應，多元又不斷推陳出新的菜單，讓「五花馬」甫出手就打了漂亮的一戰。如同作為桌號辨識用的帝王雅士，胡達勇的「五花馬」，彷彿從初期就準備在台灣餐飲事業歷史上，刻下響亮的名號！

軍人，更要加倍努力

雖然從軍過程，接受的不是完整的軍校教育，但是在當時稱得上高學歷又受過預官訓練的胡達勇，入伍初期就掛尉階；從軍最高職務曾任連長，他也坦言剛退伍的時候，花了相當多時間重新適應「老百姓」的生活習慣。

▲「透過不同的角度看一個杯子，會有不同的解讀。」態度改變人生，是胡達勇的人生智慧。

在軍中擔任主管，有傳令兵供自己差遣，料理三餐，退伍後面對什麼都要自己打理的日子，著實讓他不習慣。但走過這些年辛苦的創業過程，他看了很多，體驗更是相當深刻。他明白的表示，身為一個軍人，更要懂得加倍努力！胡達勇認為，比起軍隊，社會的競爭激烈許多，軍隊其實是個相當封閉的環境，致使許多剛

▲店內隨處可見有趣的裝置，即便是蒸籠，也要表現出創意！

退伍的軍人無法忘記當年擔任主管時的長官心態，無法壓低身段吃苦。「成功是留給永遠堅持的人！」胡達勇多年來不斷地勉勵自己，從頭學起，堅持努力！

透過多年來的經歷以及閱讀學來的智慧，他認為，許多退伍軍人由於有退休金做後援，職場的衝勁相對較低，進而讓自己選擇輕鬆卻無技巧性，或是衣著光鮮的職業，讓他覺得相當可惜。更甚者，對於害怕失敗而不敢跨出步伐，或曾經遭遇失敗而怯步的人，他也進一步引用國際知名服飾品牌 Uniqlo 作為案例，提到今日全球性服飾品牌的建立，不也是經歷過「一勝九敗」的過程。不要害怕失敗，透過各種經驗豐富自己的經歷，有付出就會有收穫，是胡達勇相當大的自身體認。

閱讀，讓自己不斷更新

回想從軍四年，胡達勇認為自己最大的收穫，就是養成閱讀的好習慣。當時放假無所事事的日子，他最大的休閒就是逛遍台北的書店，買書、看書，度過無聊時光的同時，更讓自己從書中學習智慧。他始終維持這個習慣，即便是今日，他每個月依然閱讀至少五本書，這是胡達勇多年來的一種生活堅持。

▼ 透明化的廚房，是顧客能放心用餐的主因。

他認為，閱讀是提昇自我根本的方式，透過閱讀能讓人改變觀念；能讓一個人學會用各種角度來觀看同一個事物。閱讀書籍種類廣泛的胡達勇，平時大多都是看些創業、管理及勵志的書，當中尤其以勵志類書籍最為推崇，只因為他深深地了解，態度是改變命運的力量。他把玩著桌上的杯子，提及同一個杯子隨著觀看角度不同，能夠有好幾種解讀方式，人生亦是如此！透過閱讀，他學會以正向、樂觀、積極的態度面對各種迎面而來的挑戰；從閱讀培養出勇於負責的性格，更了解誠實與道德在商場上的重要性。

▲ 胡達勇侃侃而談地聊起他的創業初衷及理想。

閱讀經驗甚深的胡達勇，更是不吝惜的分享自己看書的習慣—先看自己感興趣的書，再看需要看的書。讓閱讀先成為興趣，當發現問題的時候，自然懂得如何從書中學習智慧，和解決問題的方式。

幸福家庭，讓他的人生更圓滿

聊起老婆，胡達勇的語氣從談創業時的篤定轉化為一縷溫柔，這麼多年來最感念的無非是老婆不離不棄的陪伴。學生時代便相識的胡太太，從他創業的第一天起，陪伴著他一起經歷過艱辛的「夜市人生」，陪他度過工廠經營的艱辛，乃至於到今日陪他見證「五花馬」通路王國的建立。夫妻同心定能斷金，是胡達勇深深堅信的金玉良言。

▲ 一雙大手，象徵的是一個成功品牌背後的辛苦及努力。

認為自己擁有創業家冒險精神的胡達勇，談起了老婆跟家庭卻是無限柔情，即便是開疆闢土，經歷過無數風浪，面對成功建立出通路市場的龐大事業體，他最珍惜的卻是在背後默默支持他的家人。

他深信，一個快樂幸福的家庭，是任何成功的事業或利益也無法取代的寶藏！胡達勇，一個保有創業冒險精神，面對風浪也無所畏懼的鐵漢，他認為，家人才是這個從沙場征戰到商場的勇士，無所畏懼的勇氣來源。

▲ 明亮舒適的用餐環境，是胡達勇對服務的堅持。

張協盛

打不倒的基隆子弟兵

戎裝歷：民國71年入伍，空軍通訊電子
學校專修班第55期。

榮民歷：民國79年以上尉管制長退伍。

創業歷：民國79年自創電子加工廠。

民國96年創立食品加工廠「蔡
記食品」。

成功座右銘：誠實熱誠、負責敬業、循
序漸進、堅持到底。

要白手起家，困難，靠得是要有過人的毅力和一路不懈的努力；要東山再起，困難，靠得是咬緊牙根的自我堅持和突破萬難的再度達陣。連續幾年獲獎的基隆蔡技食品負責人一張協盛，雖然幼時家境孤苦和事業歷經波折，但是，真正的勇者，沒有時間停下來哭泣；反而將淚水化為鼓勵自我向前的最佳動力。不怨天，不尤人，張協盛再度創造自己的事業高峰，聞名的干貝醬，每一口甘甜，都是成功才能釀造的真正鮮美滋味。

父親慈愛的身影、母親厚繭的雙手

民國四、五十年代，在基隆、金瓜石一帶，因煤礦豐富，當地居民常冒著生命危險在礦坑中工作，只為圖一家人的溫飽。張協盛的父親，也是擔著一家之主的重責，在天剛微亮，就要啟程離開稚嫩、還在睡夢中的小孩們，前往當時的經濟來源礦坑工作，睡眠惺忪的他，望著父親離去的背影，既迷惑

▲ 服役軍中時在澎湖留影。

又不捨，每天他們五個兄弟、二個姊妹和照顧一家大小的母親，總是在日落後，期待著慈愛的父親出現。直到有天，這個小小的期望，被一場礦災的意外打碎了，父親的身影，從此只能漂流在遙遠的夢裡。當年的張協盛只有國小三年級，所有的兄弟姐妹都跟他一樣幼小，思念沒有期限，但每個孩子還是要吃飯，堅毅的母親，就這樣收起了淚水，匆匆地扛起一家重擔。在張協盛心中，父親是永遠思念的人，而母親則是影響他最深的人。

▲ 著空軍制服，英姿挺拔的樣子。

母親常跟他說：「只要是自己做得來的事情就不要去依賴別人。」腳踏實地、刻苦耐勞，不在乎手上的厚繭累累，特別是在低潮困苦的時候，千萬要懂得「忍氣吞聲」。母親的教誨和獨將他們拉拔長大的經驗，讓張協盛感念於心，什麼苦都吃過，就什麼苦都不會怕了。因為家境困苦張協盛毅然決定就讀軍校，除了不要讓自己成為庭的經濟負擔，也是因為他了解，在軍隊中精實訓練與紀律，可以讓他往後的人生，受用無窮。

空軍9年生活，長官訓勉提攜

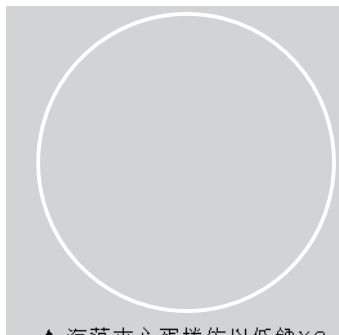
張協盛很感謝在軍中服役的時期，無論是在知識面、技術面上的學習，或是長官不斷提供的協助和人生訓勉，激發了他不怕苦、肯吃苦的正面特質。「見賢思齊，見不賢而內自省」，每件事情的發生，都有它不同的解讀，張協盛用自己的正向性格，為每件事下了自我省思的價值。有人說當兵很苦，但也就是那無法取代的辛苦，讓他有了迅速解決問題的能力及不輕言放棄的決心；尤其是軍官的養成教育和部隊嚴明的紀律，讓張協盛能在挫折的過程中，不斷實驗、不斷學習，為了要解決創業時的難題，往往專心到無法入睡。通俗一點的形容，有些人會說這是軍人性格，如果有人認為新一代年輕人工作過於鬆散，是不是就需要這種軍人性格？



▲ 推薦您這一味蔡技食品特製手工夾心蛋捲。

▲ 名聲不用大，響亮則行。

▲ 是否要嚐嚐，保證讓您讚不絕口。



▲ 海藻夾心蛋捲佐以低鈉XO干貝醬，好吃又健康。

他還記得在空軍戰管聯隊期間，民國72年剛下部隊時，對於專業技能仍是相當的陌生，幸而當時在大岡山的管制長，給予防空作戰及空戰引導的專業指導與相關訓練，讓他能短期間在專業技能上獲得提升，奠定了往後在專業領域的成熟度，更有了在部隊中晉升的機會。學會了做事的原則，其實他內心最感謝的，還是軍隊中指引了做人的道理，「我很感謝當時長官們的培訓，對於軍中倫理及部隊紀律，更不時的給予教導及親身力行；也一併影響我為人處事的堅毅態度。」

創業電子公司，見證台灣產業歷史

由於在軍中服役期間，正逢台灣電子業崛起，高中主修電子科的張協盛見同學們紛紛成立公司，雖然心中也產生創業的念頭，卻一直沒有行動，直到一場突如其來的意外，讓他終於決定放手去圓夢。張協盛說他永遠不會忘記，

▲ 微笑臺灣，微笑蔡技。

「民國78年9月某天晚上10點05分，在陽明山的空軍雷達站發生的那場大火，損失了九名優秀的官、士、兵，身為當時現場最高指揮官的我，竟無法保護他們，更無能力救援。」張協盛的語氣中充滿無限地感傷，接著說：「眼看年輕的生命就這樣輕易被帶走，那一幕慘狀在心裡烙下深深的痕跡，即使退伍多年後仍經常在半夜驚醒，久久無法平復。」因為目睹現場死傷多人的慘況，張協盛選擇離開9年的部隊生活，縱然心中有百般不捨，但幾番思索下，他決定向另一個領域—「創業」探索，加上當時的女兒已經出生，為了最愛的家人，張協盛決定要跟命運挑戰，賭一把，讓家人過更好的生活。

沒有人可以自豪自己受到命運之神的眷顧，所以第一步，就是要讓自己具備成功的條件，站穩腳步。張協盛開始創業的前幾年，是他的艱辛摸索期，從早忙到晚，不算什麼，前三年更是完全不支薪。雖然借助了不少同學們寶貴的意見，但畢竟沒有實際在社會上工作的經驗，思考上會有盲點外，也會因做出錯誤決定而損失不少，幸而張協盛是一個頭腦靈活、活力充沛的實業家，對的事情就堅持，發現錯誤就立即更正，發揮了自小養成「不怕苦、肯吃苦」的堅毅性格，讓公司的營運慢慢推上了軌道，再加上當時的產業環境，給了電子公司很好的生存空間，「天時、地利、人和」的配合下，終於讓張協盛投入心血的電子公司，在民國81年到88年之間，邁入了事業全盛期。

風災重創心血，回頭東山再起

張協盛不是賺到了錢，就忙著數鈔票、得意忘形的人，但命運這盤棋要怎麼下誰也無法預料，成敗之間的輸贏，有時總是來得太快，讓人防不勝防；過了業績高峰的民國90年後，命運又給張協盛下了一道難題。隨著大陸的經濟崛起，全球金融市場的變化，台灣的大型產業紛紛外移，訂單不斷驟減，讓公司的生存面臨嚴峻的考驗。民國89年象神颱風來襲，基隆淹水嚴重，造成公司資產極大的損失，還來不及療傷復原，民國90年納莉颱風又橫掃基隆，「工廠幾乎都泡在水裡，所有的心血就這樣隨著颱風流去，損失了好幾百萬，幾乎是我全部的家當。」張協盛難掩落寞的說，即使堅毅如他，還是不免懊惱水火無情，以及接連風災的無奈。自己一手創建的公司，就像自己的小孩，眼見他傷痕累累，但仍想奮力一搏。

▲ 賀伯颱風重創後的倉庫。

風災的水位在節節升高，社會的景氣卻節節在敗退，兩者左右夾擊著已經遍體鱗傷的事業，無奈公司的訂單只是直線往下掉，「我這時候是坐吃山空，所有的心血、所有的儲蓄，就這樣全部賠光光。」張協盛一直努力想把握公司的一

▲ 蔡技食品簡潔居家的店面。

線生機，而最後，卻是徹徹底底被擊敗了，摔得這一大跤，又回到最初的狀態，十幾年的心血一切都成了泡影，戶頭裡的存款，只能供暫時的溫飽，而偏偏這時一雙兒女，正好是求學階段、最燒錢的時候。內外夾攻的壓力，一般人要如何自處？如果說人生如戲，每個人都有選擇權；你要看的是灑狗血的家庭倫理劇？還是奮發圖強的勵志時代劇？遙控器就在自己手上。張協盛心裡想，既然現在已經是「0」了，「0」也代表著無限，我還是有無限的希望！停止沮喪，他選擇把電視螢幕關上，要為自己和家人，重新編導一齣更為精采的人生。

磨練意志不消沉，投入食品加工業

在已經沒有資本可以投資的情形下，今後該何去何從呢？張協盛腦裡有千百個念頭，考量自己的年紀和資歷，就算去做警衛好了，收入根本無法養家活口，想來想去，做小本生意如何？最先想到的是從創業門檻最低的飲食業下手。「當時想過要做哪些生意，看別人做自助餐、小吃店很賺錢，可是選擇店



▲ 蔡技食品的手工夾心蛋捲。

面就是一個難題，食材保存也是一個問題。」把原本的選擇一個個刪掉，最後，低鈉干貝醬的構想就出來了。「因為我太太是東港人，他的娘家就是在做海鮮、小吃方面的工作，我們取名叫蔡技食品，也是因為我太太姓蔡，『蔡技食品』指的就是蔡家鑽研出讓海鮮美味的獨門配方。」有沒有這麼神奇？步入蔡技食品的展售店時，會見到牆上滿滿的獎狀，這些榮譽嘉許，可不是得來全不費工夫。決定投入干貝醬的製造後，兩夫妻在研發口味上，可是熬過好長一段的陣痛艱苦期，一點一滴才有現在的成就。張協盛說：「當你已經下定決心，知道自己在做對的事，就要堅持到底！」

皮膚緊亮、氣色極好的張協盛，比實際年齡看起來年輕10歲有餘。年輕時養成運動好習慣的他，成家之後更注意養生保養，關鍵就在「吃」。平常有在關心健康資訊的張協盛，早早就觀察到「養生」必然會成為市場一波讓人趨之若鶩的新潮流，所以在干貝醬的調味設計上，打出堅持「四不一沒有」（不加鹽、不加糖、不加味精、不加防腐劑以及沒有任何人工添加物）的行銷策略，注重健康，美味也不能打折，要讓注重養生的消費者和貪戀美味的饕客間，取得完美的雙贏。

干貝醬在口感上，強調決不「死鹹」；在嚼勁上則要軟硬適中，蔡技食品的所有產品都要「吃營養、吃健康、不吃負擔」。對於從「0」開始的張

▲ 製作夾心蛋捲專用模具。

▲ 製作蛋捲的模具看似也張開嘴期待著美食。

協盛，每天不斷研發和實驗，成了他最主要的工作。就算半夜躺在床上，還是左思右想，有沒有什麼方法可以讓產品更有鮮味？想到了就立刻起身，管他半夜幾點，做就對了！這股衝勁就是為了要研發最好吃的干貝醬，另外為了延長和保持干貝醬最佳的保存方法，張

▲ 小而美的工作廚房。

協盛與國立屏東科技大學共同合作討論，歷經兩個多月的實驗，才研發出不加防腐劑，卻能在常溫下讓干貝醬依舊保持鮮甜的「高溫殺菌機」。眾親友理所當然地就成了最佳的美食鑑賞團，實驗、調配、試吃、檢討和改良……等一連串不斷反覆的過程，正式推出產品後，果然一鳴驚人。從民國98年正式創立蔡技食品到獲選基隆十大伴手禮。短短幾年之間，獲獎不斷、營業額也蒸蒸日上，創意力驚人的張協盛，正在開創他的美食王國。

蔡技食品榮獲2011年基隆十大伴手禮，除了孕育過程艱辛的低鈉XO干貝醬，另外一項明星商品，便是充滿對父母感恩、海港思念的夾心手工蛋捲。父親飄邈已逝的模糊形象，只能偶爾從夢中重現，夢中的父親就和從前一樣，帶著豐盛的海產料理回家，一家人的團聚總是洋溢著歡笑聲，父親不忘叮嚀他：做人要惜福。父親對自己濃厚的愛與關懷，已經勝過每一口海鮮的美味，就算過了十多年，依舊不變。特地研發出來的低鈉XO干貝醬、包覆著旗魚的夾心蛋捲，也是表達對父親的懷思之情。而年事已高的母親，特別愛吃他所做的蛋捲，為了讓母親吃得健康又幸福，降低麵粉發酵後對腸胃的刺激以無水奶油和米穀粉，調製成低糖低油脂的「米穀蛋捲」。就算做得辛苦，也累得甘願，因為這其中，揉藏了他對父母無盡的愛。

獲獎殊榮連不斷，銷售冠軍佳評至

雖然張協盛認為他最不擅長行銷企劃，但他所發想的每句行銷用語，卻都是朗朗上口，例如：「四不一沒有」，就是強調不加鹽、不加糖、不加味精、不加防腐劑和沒有任何人工添加物，用簡潔有力的口號，輕鬆宣導自己的美食主張。可是在創業初期，如何推廣蔡技食品，的確是他最苦惱的事。一開始讓親友試吃購買，久了也不是可行的生財之道，這時朋友建議：「怎麼不去公家機關的福利社前擺攤試試看？」雖然毫無任何推銷經驗，張協盛還是硬著頭皮去。剛開始，連DM都不敢發的他，可能連一天都賣不到一罐。「心情當然是很沮喪，出去了一天，卻沒人願意接受我們的產品，後來在附近的攤販建議我，應該要讓顧客試吃，解說給顧客聽。」張協盛回憶創業的困難之處，成功不會一蹴可及，每一步都是一個學習的機會，每一個挫折都是讓自己成長的動力。不到幾年的時間，現在的張協盛，不管是一對一，還是一對多，都有不同的宣傳推銷方法。張協盛有著絕對要成功的決心，再加上頭腦好、反應快，即使原本對食品加工業一竅不通，也能憑著刻苦學習的努力，再創事業高峰。

▲ 食品安全來自這臺殺菌機。

不管農產品發表會、百貨公司臨時櫃，還是網路行銷，張協盛都勇於嘗試各個領域，打響蔡技食品的招牌，唯有自己做好準備，機會來時，才有能力把握。張協盛笑著說：「最有成就感的事，就是把我們優良健康的產品推薦出來，被消費者認同的感覺是最棒的！」初創業不久的蔡技食品，將自己兩項自豪的產品送至參加「基隆十大伴手禮活動」，打敗了幾百位競爭對手，得到美食家、網友和專業評審的一致認同，更榮獲了許多大大小小、各種優良食品獎的殊榮。過去，每個難關都挺過來了，對於未來，張協盛運籌帷幄小心佈局，因為他是勵精圖治的軍人，也是打不倒的勇者。張協盛謙卑的感謝他生命中的每個貴人，一路上總有人扶持關心，無論是辛苦將他帶大的母親、患難與共的妻子，還是訓勉鼓勵的軍中長官；即使有時只是一句話、一個行為，對他而言都是一個正面的啟發。張協盛始終相信，堅持理念，眼前的阻力終會轉化為成功的助力，而每一位曾幫助他的貴人，都是他生命中最大的福報。

▲ 榮獲2010年基隆市十大伴手禮殊榮獎牌。

▲ 整齊排列於牆上的證書與獎狀。

廖政賜

打造一座夢幻城堡

戎裝歷：民國57年入伍，陸軍士
校常七期。

榮民歷：民國66年士官長退伍。

創業歷：民國77年成立永慶汽
車，裕隆經銷商；民國
97年6月打造「歐莉葉
荷城堡」。

成功座右銘：樂觀奮鬥，多聽聽
別人、想想自己、
看看未來。

走進城堡的大門，映入眼簾的是蔥鬱的樹木花草，
和一座宛如從童話故事中跳出的夢幻城堡。
城堡主人雖是軍旅出身，
卻有股追求完美的藝術家精神，
不惜成本，只為了在埔里圓一個夢……

軍中生活，磨出創業好本事

若不是親身造訪，真的很難想像在台灣地理中心「埔里」，居然有座隱身在鄉村叢林中的歐洲城堡！走進歐莉葉荷城堡的庭園，放眼望去盡是美麗的樹木花草和可愛的造景擺飾。推開城堡的大門，房間內琳瑯滿目的藝術品一時令人目不暇給；細細品味，卻會發現，每一處細節都隱含主人的用心。

城堡主人廖政賜出生於民國42年11月10日，竹北人，在七個兄弟姊妹中排行第四。當年因為家裡經濟環境不是很好，兄弟姊妹又多，所以14歲的他，決定去唸士校，「吃住都不用錢，還有錢拿。」廖政賜回憶時笑著說。於是在民國57年決定入伍參與軍旅生活，進入陸軍士校常備士官班第七期。年輕的他剛入伍時還是個愛玩的毛頭小子，但嚴格的軍中生活，讓他迅速長大成熟，並且磨練了堅強的意志力。回首過往，九年的軍旅生涯，對廖

先生的影響非常深，不僅學到許多做人處世的道理，也結交了很多不同領域的朋友。「像那些大學畢業的預官，他們有很多觀念都對我影響很大；雖然大家都來自不同的學經歷背景，感情卻很好，會一起唱歌、游泳、抓青蛙！」軍中生

▲ 伊莉莎白二世城堡。

活也養成他腳踏實地、不怕吃苦的個性，並培養組織規劃的能力，這些都對他將來的職涯和創業有重要的影響。

民國66年以士官長位階退伍，當時才24歲的廖政賜開始尋找人生的第一份工作。喜歡交朋友、不怕吃苦的他，決定加入當時剛成立不久的匯豐汽車，從業務員開始做起。「我認為入行後能學到多少，就是看每個人的努力了。正因為瞭解自己沒有什麼學歷背景，所以我很珍惜每一個機會，每件事我都要要求自己認真做到最好。」抱著這股

▲ 維多利亞城堡。

吃苦打拼的精神，這一做沒想到就做了十一年，一路從業務員，升到主任、經理。「我的工作哲學是一沒有更好的地方就不離開。」也因此，面對困難他總不輕言放棄，全力以赴，並且身先士卒地帶領下屬衝鋒陷陣，無怪乎於數年內就在汽車銷售業界打出一片江山。

喜歡廣結善緣的他，深感一路上「貴人」幫助的重要，即使不見得是「直接」的幫助，哪怕是一句話、一個觀念或身教，都讓他受益良多。

「一定要很珍惜身邊的良師益友，因為做人處世的人生道理常常稍縱即逝，一不留心就過

▲ 伊莎貝拉城堡。

去了，那是很可惜的。」廖政賜認真地說。像在匯豐的這段期間，他就對主管的一句話印象深刻：「即使是熟人或內部員工，也不要藉著交情去妨礙別人做生意；當老闆的也不要因為交情就隨便對人家信口開河。」這種「在商言商」的人情世故，讓他印象深刻，牢記在心。

後來因緣際會下，廖政賜離開了匯豐，成立了「永慶汽車」，裕隆經銷商。憑藉在匯豐十多年的銷售經驗，很快地他就帶領團隊打下漂亮的銷售額，而這一晃眼就過了二十年。結束永慶的主要原因是因為當時的裕隆高層人事異動，總公司與經銷商的合作策略有變，造成經銷商的利潤不如從前，在審慎評估之後，廖政賜決定結束公司，開始追求「自己想過的人生」。

創業維艱，與在地人搏感情

在事業上暫時劃下休止符，民國88年他到台中定居，沒想到同年發生921大地震，讓他對未來又有一番新的思考。在一個偶然的機會下，他到埔里參與朋友地震後的重建，雖然看到的是滿目瘡痍、百廢待舉，但天生生意人的思維讓他看到新的契機——以災後低價買下土地，打造一個美麗的世外桃源，做為退休後生活養老的計畫用地。

▲一對甜蜜的新人正在拍照。

回想當年最初買地蓋園的動機，除了是想要享受自己的退休人生之外，也是出於對妻子的疼愛。「但是在建造城堡的過程中，我和太太覺得這麼美麗的地方，不與別人分享實在太可惜了，所以後來決定將它規劃成一個園區，開放給一般民眾參觀、用餐。」因為一顆願意分享的心，讓廖政賜夫妻兩人開始踏上了「築夢」的旅程。

雖然廖政賜不是埔里人，但他覺得既然要在埔里的土地上定居創業，應該要讓埔里人一同參與，所以他決定整個園區施工都找埔里當地人來做。然而在建造過程中，當地的工人卻因為他不是埔里人的緣故，多次停工想要加錢，不肯屈服的廖政賜只好送交法院處理，也因此得罪了埔里在地的銀行，銀行拒絕融資，因而一度發生財務周轉的危機。所幸廖政賜交友廣闊，危急時刻正好有個朋友來埔里看他，知道狀況後，就介紹其他銀行貸款，他才順利渡過此次危機。這次的經驗讓他更加體會到「廣結善緣」的重要。歷經五年的辛苦波折，一座美麗的歐式城堡，終於在埔里誕生；民國97年6月正式對外營業。

雖然在創業過程中曾發生一些不愉快，但凡事看大局的廖政賜仍然重視和埔里鄉親的合作互動，例如：在埔里扶輪社設置獎學金、擔任家扶中心的委員，認養埔里地區的孤兒。此外，鄉親如果有什麼需要幫助的，他也盡量幫忙協助。因為對現在的廖政賜而言，埔里是他的家，是他築夢的地方。

歐莉葉荷城堡 夫妻兩人愛的結晶

凡是踏進歐莉葉荷城堡的人，幾乎都是從一進門就無法停止地「驚嘆連連」。從庭院的景觀設計，到城堡內部的裝潢佈置，甚至洗手間的擺飾，每一處小地方都可看見主人的用心和巧思。

「歐莉葉荷」這個美麗的名字來自法國尼斯的歐莉葉荷城堡，19世紀中葉時期，俄國沙皇尼古拉二世的親信羅班洛夫和美麗的法國貴族在這裡邂逅熱戀。廖政賜在某次旅行中有幸親身造訪這個美麗的古堡，為其美景驚嘆不已，加上這個浪漫愛情故事背景，後來創業時便決定以此

▲ 與愛妻出國旅遊。

命名為園區的名字。園區內一共有四座城堡—伊莎貝拉城堡、伊莉莎白二世城堡、維多利亞城堡、國王與皇后城堡，每座城堡都有其獨特的建築風格，但共同的是那股雄偉卻浪漫的氣質。

廖政賜表示，城堡從外到內，所有的建築外觀、園林造景、室內裝潢，都是他和太太一手設計包辦，完全不假於建設公司、營造廠或監工。「我還記得當初在種落羽松時，有的鄉親說我怎麼種這麼密，那時候正值冬季樹木休眠，沒有什麼葉子，就如同枯木，有人就笑說我瘋了；當春天來時，葉子冒芽，大家才發現原來我種植的樹林這麼美，現在秋天葉子掉落的景像也很迷人。」就是這種堅持目標、親力親為的個性，讓歐莉葉荷城堡的每個細節都不馬虎。

城堡內的水晶燈飾、掛飾、床組家具、磁磚、飾品和掛畫…等，是廖太太親自到歐洲精選、採購，手提空運回台，或是他們去國外旅遊時的收藏，因此城堡內的每樣精品背後，不僅有許多精彩故事值

▲ 正統的英式下午茶。

得挖掘，更讓來訪的客人感受到主人對這個「家」的用心。「我們這裡的每片磁磚都是義大利進口，床架三十幾萬、床墊十幾萬，每個房間的打造都是耗資數百萬元的高級品質，毫不吝嗇地讓來訪的貴賓們享受，讓貴賓們有家的感覺。所以客人只要在這裡住過，回家都會懷念！」廖政賜笑著說。

堅持品質的他，在建造園區的過程中，時常不辭辛勞地到許多知名景點、飯店觀摩取經、諮詢意見；從園區造景的樹木、房間的裝潢佈置，到餐點的烹調製作，他都多方學習、吸取經驗。廖政賜很自豪地表示，歐莉葉荷城堡擁有埔里地區少數正統的英式下午茶，不僅是在餐點上遵循正統的「三層」點心擺盤（由下至上分別是鹹點、甜點、餅乾或奶酪），在餐具上，也特別使用義大利進口的高級餐具，充分展現英式下午茶的精髓。

城堡的女主人—廖太太除了負責城堡的硬體規劃之外，還特地去考了七張廚師執照，並時常與主廚和員工們一同研發新的菜色，精益求精，嚴格把關餐點的水準。因此在歐莉葉荷城堡不僅能吃到五星級飯店主廚的手藝，還能品嚐到別處吃不到的獨家口味；像是招牌奶茶—芙拉維尼奶茶，口感滑順，香味濃厚、層次豐富，而且不含咖啡因，讓愛喝奶

▲ 伊莎貝拉城堡後景。

茶的客人可以安心享用，不會有晚上睡不著的困擾；還有熟客必點的芒果冰沙，完全用新鮮芒果和柳橙調製，甜度適中，即使放久冰沙融化了，也一樣好喝喔！

除了用餐住宿之外，遊客也可買券單純入園參觀（票價可抵園區消費），可提供場地拍攝婚紗照，甚至舉行婚宴。採訪當天雖然飄著些微細雨，仍有新人在現場取景拍照，畢竟在台灣能找到如此浪漫唯美的歐式園林實在難得。沒想到廖政賜最初為自己的圓夢，如今也成為許許多多新人甜蜜難忘的回憶。

企業理念 不強求，盡力但隨緣

從歐莉葉荷城堡的設計裝潢，就可以窺見廖政賜一絲不苟、追求完美的精神；但是他堅持的是「品質」，對於成功失敗卻從不強求。無論對人對事，態度始終是「不強求，但不斷溝通，力求最好，堅持品質」。

不管是過去銷售汽車，或是現在經營城堡，廖政賜總是以「帶頭做」的精神親自帶領教導員工，因此與員工的關係就像家人一樣，即使在流動率高的服務業中，仍能培植出自己的忠實幹部；而且他對每個員工都抱持正面樂觀的態度，相信每個員工的潛力，也願意給他們發展的機會。「我希望能把員工照顧好，讓他們有好的收入，我一直朝這方向努力。」問他是否擔心訓

▲ 約瑟芬皇后套房。

▲ 安琪拉公主套房。

練好的人才被挖角？他笑著說：「還是那句話—不強求。」因為他認為別人能挖走的人，將來也可能再被別人挖角。因此他相信認同他理念的員工就會留下來，不需勉強。

▲ 凱薩琳皇后套房。

面對客人，廖政賜也是秉持一樣的態度—盡力做到最好，給客人最好的品質和服務，「喜歡我們、認同我們的客人自然會成為老顧客。」因此不需要打價格戰，也不會刻意用什麼行銷策略去宣傳，因為他很清楚知道自己想要吸引的是怎樣的客人。廖政賜表示，目前的客群以散客為主，雖然並不排斥接旅行團（過去曾經接待過香港的記者團，以及台灣的學校、社團、婚宴、喜慶、家族、醫生團體及星馬地區來訪貴賓團體等不勝枚舉），但為了維持園區的品質，他很重視客人的素質，絕不會為了經濟收益而降低自己的標準。



有些客人將歐莉葉荷城堡當作是每年渡假的地方，或是特別來這裡紀念某個日子。曾有位客人在歐莉葉荷求婚，結婚後每年都帶妻子回到這裡渡假；對廖政賜來說，這些都是讓他非常感動、熱情工作的動力，並且更加堅定他最初「想為自己、也為別人圓夢」的初衷。

雖然已年過五十，但談起工作，廖政賜總是充滿熱情、笑容洋溢，令人不禁好奇他樂在工作的秘訣？他笑著說：「你要懂得為自己創造工作的喜悅。對我來說，工作就是交朋友，我喜歡交朋友、跟客人互動。看到客人喜歡這裡、享受這裡，就是我工作最大的快樂與成就！」若真要分享一句人生的座右銘，廖政賜回答四字箴言：「樂觀奮鬥」。他鼓勵所有想創業的榮民或年輕人——「不要怕失敗，要勇於面對問題，低潮時要懂得自我調適。凡事都要正面積極，跌倒了再爬起來就行了。」或許就是這股永遠正面迎接人生挑戰的精神，讓廖政賜一路上總能遇到「貴人」相助，柳暗花明，最終享受到成功的甜美果實吧！

方嘯強

愛心不打烊的「大哥」店長

戎裝歷：民國67年入伍，陸官專修班第48期。

榮民歷：民國88年中校退伍。

創業歷：民國88年加盟7-11，89年開始展店，
至今已有五家店。

成功座右銘：態度決定一切，做哪一行像哪
一行。

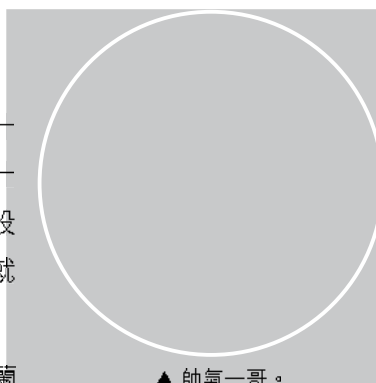
他的第一份事業是命運的安排—成為保國衛民的軍人；
第二份事業是及時抓住機會—進入7-11，成為加盟主。
他從不吝惜分享自己的成功經驗，
他的店也成為許多人在職場上重新出發的起點。
原來，上天不只是幫助自助者，
更是祝福—願意成為別人祝福的人。

二十一年軍旅生活，培養成功特質

初次見到方嘯強時，斯文挺拔的外型一時很難與「軍人」聯想在一塊兒；但當進一步交談時，二十一年軍旅生涯所養成的那股不怒自威、條理分明的軍人氣質不經意地就流露出來了。

方嘯強出生於民國49年4月20日，宜蘭人，從小在眷村長大。民國67年時，還在就讀景文高中三年級的他，決定進入陸官專修班；民國72年時再由軍事幹部轉為政戰保防幹部。進入部隊後，一晃眼就是二十一個年頭！直到民國88年才以中校退伍。

回顧這段將近四分之一世紀的軍中歲月，方嘯強充滿感謝，「其實當初一開始並沒有要做職業軍



▲ 帥氣一哥。

▲ 郎才女貌的一對。

▲ 年少青澀的軍中模樣。

人的打算，但上天很眷顧我，一直都遇到好長官提攜，加上有好的機會，所以從一入伍到中校，我幾乎沒有浪費任何時間，一路升上去，我很感謝。」二十一年的青春歲月，讓一個十幾歲的毛頭小子，蛻變成一個成熟穩重的男人，▲初為人父的喜悅。

軍中生活對他的人生具有舉足輕重的影響；其中，他特別想感謝一位影響他至深的長官—前國防部總政戰部政四處處長張英亞將軍，「他教給我很多重要的人生道理，尤其強調做人處事要踏實，『幹哪行就要像哪行』，這句話我時時刻刻謹記在心，所以當我進入便利商店服務業時，比較不會有身段問題，能夠彎得下腰。當我開第二家店慈濟門市時，還特地邀請他老人家來開幕剪綵、謝謝他。」方嘯強感性地說。

此外，軍中的訓練也培養他組織管理的能力，「像是分層負責、層層節制、分官設職、各司其職，這些組織管理的觀念原則，都對我後來創業幫助很大，這些都是在軍中學到的。」同時，在軍中所磨練出的「不畏懼、不怕吃苦」的精神，以及軍人身上必備的特質—「忠誠」，造就了他退伍後進入職場，遇困難不輕言放棄的精神。

「幹哪行像哪行」從基層做起

民國88年4月方嘯強以中校官階退伍，當時39歲的他，決定結束時常飄泊在外的軍旅生涯，回歸「一般人」的生活—回到家庭，走入職場；那時適逢7-11在花蓮展店，他便毅然

▲ 民國96年榮民節表揚。

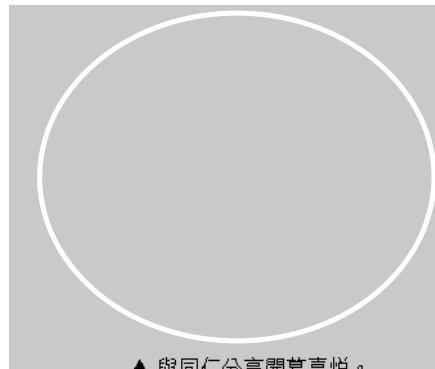
加盟進入便利商店這個領域。從軍人轉行進入服務業，乍看之下，可能覺得「差很大」，但其實這是方嘯強審慎考慮後做的決定。「過去因為當軍人，常常要

在外駐防，無法回家，所以我對妻子一直感到很虧欠，也感謝她多年來的支持、包容。我選擇中 ▲ 慈濟門市開幕時，夫妻二人與張英亞將軍合影。

年退伍，成為統一超商加盟主，除了正好有這個機緣之外，也是因為考量到這份工作比較可以兼顧家庭、也照顧自己的健康。」軍人個性一旦決定投入了，就勇往直前，一點兒時間也不浪費。4月底才剛退伍的他，5月初就到花蓮7-11直營店「無薪學習」一個月，包含早班、晚班和大夜班三班制的實務技巧及管理方式，然後旋即前往台北深坑參加統一超商的「加盟主教育訓練」。

「我那時候的心志就是『幹哪行就要像哪行』，所以我全心全意地投入、學習。我想自己既然起步得晚，就用『笨方法』學一『勤能補拙』，所以創業初期我幾乎都一天做16個小時以上，雖然很辛苦，但也因為這樣，每一個基層的環節我都做過、我都知道。」他開玩笑地說：「老闆就是要做到『員工會的你都會，你會的員工卻不見得會。』」老闆的想法果然不一樣！

▲ 與員工開心合照。



▲ 與同仁分享開幕喜悅。

其實剛開始他也曾經歷一段調適的過渡期，尤其是從原本發號施令的軍官轉為以客為尊的服務業人員，心態上格外需要調適；但牢記長官訓勉的他，願意放下身段，從基層學起。「我還記得剛開始做時，因為7-11需要喊『您好，歡迎光臨』等歡迎詞，我就照著

▲ 與捐血車合辦捐血活動。

喊，但聽起來就像軍人喊口令一樣，讓客人聽了感覺很怪。」他一邊回想一邊笑著說。「還有軍人不習慣笑，所以剛開始要我笑著歡迎客人真的很不習慣，那種擠出來的笑容都很僵。」原來今天所看到的笑容滿面、服務親切的方店長，可都是後來不斷練習所「磨」出來的！

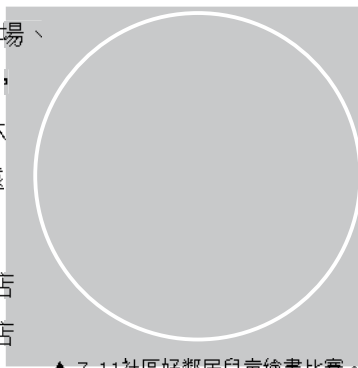
民國86年統一超商進入花蓮，廣大的市場正需要優秀的人才來展店。面對大環境的機遇，民國88年方嘯強進入統一超商之後，隔年就開始陸續展店，一直到民國95年為止，總共在花蓮開了五家店。第五家店尤其特別，因為是他買地蓋店的，不是承租而是完全屬於「自己」的店！「當時正好遇到機會，地主急需出售，鑑於該地段正好位於旅遊幹道上，是南來北往車輛必經之路，所以就決定買下；扣掉買地的費用，前後總共花了四百多萬蓋這家

▲ 媒體報導。

▲ 慈濟門市開幕剪綵。

店。」由於附近地廣人稀，這家店除了有停車場、廁所外，他還特地在店後面闢出一個小花園，放置幾套露天咖啡座，提供到店客人用餐休憩。天氣好時，客人亦可在這兒喝杯咖啡，遠眺花蓮的好山好水。

對方嘯強來說，其實事業目標並不是追求店數多寡，而是追求事業的「永續經營」。「開店的地點至為重要，所以我並不任意展店。講到展店地點，這個判斷能力也是在軍中學習養成的，因為軍人在作戰部署時必須要有地形地要的概念。」二十年軍隊的嚴謹訓練，果然讓他入行這十二年的每一步都走得穩健！



▲ 7-11社區好鄰居兒童繪畫比賽。

企業文化 有捨才有得，人才至上

或許也是因為在軍中的歷練，懂得人情世故的他，往往重視大局而不會拘泥一時的得失。由於第五家店是位在交通要道上，因此常有往來花蓮觀光的遊覽車經過光顧；每當車上的遊客紛紛下車進店購物休息時，方嘯強總不忘提醒員工拿著一瓶水、一杯熱咖啡，再加上一瓶提神飲料，送給在車上等候的司機先生。「其實這幾瓶飲料花不了多少錢，但對開車辛勞一整天的運將來說，就很窩心。我始終相信一有捨才有得。」他也遇過有導遊明著問

他有沒有回扣，人情練達的他就笑一笑，豪氣地拿出自己的卡邊刷邊說：「您這袋東西算我的！」這種阿莎力的魄力讓那個導遊心裡也服了，下次來店裡也不再為難店員了。

▲ 笑容可掬的方店長。

身為一個服務業的老闆，他最看重的就是「人力管理」，對他而言，「人是最重要的資產」。面對一向流動率偏高的零售服務業，他時常思考：如何能讓員工在他的店裡穩定下來、與公司一起成長？懂得站在員工立場設身處地著想的他，不僅做到薪資透明、願意給予優於業界的福利待遇，他甚至抽空親自去每一個員工家中拜訪。「雖然會花些時間，但是收穫很大、很值得，因為你去員工的家裡，可以觀察到他和家人的互動、瞭解他家中的情形，他的家人也會很感動，員工會被激勵做得更好。其實這也是軍中學到的，所謂『知兵識兵』，做將領的要瞭解你手下帶的兵。」方嘯強認真地說。

▲ 鶼鶼情深，令人稱羨。

人力管理的智慧固然重要，但身為零售服務業的老闆，似乎更需要一種「隨時承擔」的能力。「有時候半夜我會接到電話，原來是晚班的人打來說值大夜班的同仁時間到了人還沒到！為了讓晚班的人能順利下班，我再累也得從被窩中爬起來，摸黑開一大段路去幫忙代班；這種時候雖然心裡很氣，但其實同時也會掛心那個遲到的大夜班員工在路上是不是發生什麼意外，會擔心他的安危。」這時的方嘯強感覺上就像員工的父親一樣，所以員工們習慣叫他「大哥」，是尊稱，也是員工對他的暱稱。

對待員工如同家人一樣的他，遇到颱風天照常營業時，常常會不辭辛勞地載員工上下

▲ 幸福美滿的家庭。

▲ 慈濟大學分享。

班，以確保同仁的安全；在春節期間，他會將家裡的豐盛年菜做成便當，與妻子開著車一家一家門市地分送，讓門市值班職員亦可吃得到熱呼呼又有「家的味道」的便當，讓員工格外感到窩心。此外，重視員工福利的他還安排每兩年出國旅遊一次。這些大大小小的關懷付出，都讓員工感受到老闆的用心，也難怪有許多員工一做就將近十年。「我很感謝『大哥』對我的栽培，我在這裡真的學到很多，不只是做事方式，還有人力調度、同仁之間的氣氛。我在這裡工作很開心，可以很穩定，放心地養育四個兒子。」一位工作將近十年的資深店長感謝地說。

▲ 花蓮縣樂服處轉業樂民座談。

面對新進員工，方嘯強總是以身作則地示範、落實統一超商「服務親切」的核心價值，「服務業不外乎就是『四寶』：臉要笑、嘴要甜、腰要彎、動作要快。」而服務業最頭疼的就是「客訴」，方嘯強認為處理客訴最重要的就是三個原則：態度誠懇、勇於面對和冷靜因應。這些觀念，是他過去在軍中處理各種大小狀況、身經百戰累積經驗而來的。「比方說客人拿著過期的東西來店裡申訴時，千萬不能對客人說：『你確定是在我們家買的嗎？』客人一聽絕對整個怒火就上來了。所以我告訴員工一定要用誠懇負責的態度來面對問題，若是處理得好，客人反而會對我們更加滿意。」瞭解人性、懂得將心比心的他，就是用這種真誠又不卑不亢的態度，贏得員工和客人的信賴與尊敬。

▲ 尾牙與員工合照。

回饋鄉里，給弱勢孩子機會

方嘯強在事業上的成就固然令人欽佩，但他透過企業的力量，實際參與對弱勢族群的扶持，更是眾人學習的榜樣。他曾經與捐血車合作，在店裡舉辦兩次捐血活動；也曾經在店裡舉辦「7-11社區好鄰居」兒童繪畫比賽；並曾與世界展望會合作，贈送年菜給弱勢家庭。「我喜歡『實際』去參與弱勢族群的服務，而不是僅止於捐錢而已。」透過實際的社會服務行動，我們在方嘯強身上看到的是一位成功企業家對社會的回饋。

除了回饋鄉里的活動之外，自民國94年開始，方嘯強一直持續與花蓮縣榮民服務處合作，協助榮民就業，包括：創業座談分享、提供工作機會給榮民榮眷。他曾經輔導協助過一位顏面傷殘的士官加盟統一超商，如今那位士官已是三家7-11的老闆。問他為何願意這樣無私地去幫助別人？他說：「因為我也曾經受過別人的幫助，像我當初剛進入這行時，別人願意讓我在店裡無薪學習一個月，還有很多其他前輩的指教幫助，我今天才能夠小有成就，所以我現在只是飲水思源而已。」最近，他甚至積極在辦理認養花蓮地區榮民遺孤的事宜。由於他持續對榮民的幫助與關懷善行，民國97年他榮獲行政院退輔會所頒贈的榮民楷模，盼能激勵更多榮民效法他的精神。

特別值得一提的是，方嘯強幫助的對象並不止於榮民、榮眷，更擴及弱勢族群一少年觀護所的孩子。身為零售服務業的老闆，他非常瞭解「人才」的重要性，但他卻願意不斷地給這些孩子機會，讓他們能夠透過店裡的訓練，在職場上重新出發。「我通

▲ 民國97年獲頒榮民楷模。

常面試時都不會問太多，只要他們肯學，我就肯給機會。」雖然，在這當中，仍有孩子會做出讓他失望的行為，累積下來也造成公司不小的損失，但只要有孩子肯珍惜機會、重新站立，他就願意繼續地付出下去、繼續做一個「給別人機會的人」。

回顧過去二十一年的軍中生 ▲ 接受總統表揚。

活，以及進入統一超商的十二年職場生涯，方嘯強很感謝許多貴人的幫助，「像之前統一超商的花蓮區經理鄭舜儂先生就幫助我很多，給我很多寶貴的建議，他曾跟我說過：『將來事業有成時別忘記要更謙卑。』這句話我一直記在心裡。」方嘯強感性地說。他也很感謝上天賜給他很強的適應力，以至於不管在軍中、退伍後轉行，都能快速適應環境，擁有不錯的表現。身為方嘯強背後偉大的女人一方太太，笑著說他是「後勢看漲的績優股」，是一個愛家顧家的好丈夫、好父親。「我很以他為傲，以他為榮。只是希望他能更保重自己的身體，若是能戒菸最好。」希望方太太這個心願能早日達成。

談到人生下半場的梦想，方嘯強並沒有特別想做的事，因為他現在每一天做的都是他喜歡做的事。「當我看到員工有被照顧到、有安定的生活時，我就很開心，這就是我工作最大的成就和滿足。當然未來我也希望能更多地投入在需要幫助的地方，回饋我們的社會。」當工作的目的不再只是追求個人的溫飽，而是期許能成為別人的祝福時，這種無私的動力和熱情，必能對周遭社會產生正面的能量；這或許就是方嘯強成功的秘訣吧！

▲ 回顧創業經歷。

洪天福

以皮飾種下福田

戎裝歷：民國68年入伍。

榮民歷：民國76年6月退伍。

創業歷：民國76年。

成功座右銘：凡事不比較、不計較、不貪心，
自然有福報。

「哇，你們都有酒窩耶！而且都好深喔！」採訪當日一推開門，迎面而來是女主人第一句熱情的「秀卿式招呼」。男主人接著走上前邀請所有人入內，嘴裡還喊著：「歡迎、歡迎，各位辛苦了。抱歉這裡有點小……」手上邊忙著沖熱水、擺茶具，準備斟壺好茶。座位區，應當就是平日接待訪客之處。入口右手邊是排列樣品的一高大木櫃，往左邊望去，是與辦公室緊緊相鄰的樣品倉庫。或整齊堆置於夾層，或依序陳列於各自編號的抽屜裡，或悠閒橫躺於工作台上的，是繽紛各色、大小不一的樣品。他是彰化的受訪者，妻子形影不離的福田皮飾創辦人—洪天福先生。

戎裝到西裝

一切緣份開始於國中同學帶來的數個驚喜，當時洪天福已於軍隊服務好幾年。「社會是多采多姿的，而且就業機會多的是，不出來看看真的太可惜了！」其實當時這位朋友自己也有事業，只是經營得不太順利，因此希望說服他投入

▲ 夫妻同心創業，形影不離。

資金，協助這位朋友週轉。然而不知情的洪天福已被這一席話悄悄震動著，於是毅然從軍中退伍。這位國中同學帶他前往某知名品牌公司找當時的設計師—也就是後來的「洪太太」—張秀卿商談，過程幾經波折，最後由張秀卿與洪天福合夥創業，並憑著對工作的熱誠與不服輸的精神先與某知名品牌公司談成了代工合作。

生意談成了，兩位也自此開始「談」戀愛。由於女方母親相當中意洪天福，所以同意了兩人的婚事。洪天福順利迎娶美嬌娘，並攜手建立起他們的共同志業。民國76年起，他們合夥為品牌代工；至民國80年，自創品牌「福田皮飾」於焉誕生。

「最要謝謝的，就是我這個最美麗也最貼心的太太。」洪天福靦腆地表示，當時因太太本身服務於相關產業，所以算是他的「入門推手」。從旁給了他很多鼓勵，也慢慢引導他適應傳統產業生態。他們從代工開始奠定基礎，讓自己熟悉皮飾業整體製造流程，同時注重內部員工製作過程上的專業度，要求品質、產能均須達標準。漸漸地，福田皮飾代工做出了口碑，訂單相繼湧入。

▲ 壓製出圖案的半成品。

危機就是轉機

民國78年，他們開始嘗試脫離單純代工的經營模式，打算自創品牌，開拓自己的市場。然而萬事起頭難，轉換跑道需要相當程度的時間、心力，以及金錢的付出，因此當年發放完薪資及年終獎金後，結餘時夫妻倆只剩新臺幣836元。「哇，我們還有剩836元耶！至少沒有虧錢呀，我們還有836元可以過年！」一般人一定會為此數目字苦惱，開朗的張秀卿卻以另外一種樂觀角度看待，鼓勵著夫婿。

▲ 不眠不休，為了兼顧品質與數量。

繼續踏在品牌的創立之路上，他們先向經濟部商標局申請專利，圖案則是鯨魚（品牌名「威鯨」）。選擇用鯨魚為主商標其實是想讓鯨魚帶領臺灣游到

▲ 加緊趕工中，各式工具全出爐。

世界各地，使臺灣的美景在全世界綻放光芒，並再次展現這塊土地的活力，且製造無限商機（往後申請的更多商標，也都是「海洋家族」系列）。福田皮飾旗下的「威鯨皮件」陸續出現在百貨公司專櫃。然而，就在大眾開始認識「威鯨皮件」時，他們面臨著另一個難關——上游公司因金融風暴而倒閉了！

他們穩定的生產線倏忽切斷，正在煩惱該怎麼辦時，中盤商訂單陸續轉至福田，導致源源不絕的訂單。應如何處理呢？於是他們召集起公司內所有員工，全體不眠不休地加緊趕工。「甚至有一次他還累到帶著（皮革）裁刀就上床去睡了。」張秀卿回憶道。不忘福田是同仁打拼的成果，為了感謝同仁的付出而堅持不放無薪假的他們，還遇見另一個問題：「客人上門來看樣品怎麼辦？」當時置放樣品的工作室，連個舒服坐下的地方都沒有，實在對客人感到相當不好意思，所以他們終於低頭去向父親借錢買了個沙發。如今這個沙發雖然已經老舊，樣式過時，他們仍捨不得丟棄，因為它記載著這段艱辛過程。

▲ 秀卿姐親切介紹各式皮件產品。



▲ 洪天福講解創業過程碰到的困難與克服的方式。

福田皮飾撐過了危機，而且發展得越來越蓬勃。但隨著國家經濟轉型，他們瞭解到競爭對手將不只在台灣，還有許多來自東南亞等地。為了區隔市場、做出特色，他們將產品定調「高品質、中高價位」，再加上公司一向「100%純手工真皮、MIT(Made In Taiwan)」堅持高規格，福田皮飾迄今仍備受臺

灣國內、日本、美國等國家及演藝界、科技業界青睞。設計產出的商品，從地方觀光風景護照套、偶像團體紀念側背包、iPad保護套、iPhone手機套到常見皮包、皮夾、提袋等，種類繁多、特色迥異。

商場上的稀有動物：兩種固執

曾經有日本客戶驚呼：「你們真是稀有動物耶！」當下令夫妻倆相當緊張，查探原因後才知道，原來其他業者幾乎都以營利為優先考量，有訂單就接，不太控管接單數量。台灣人給他的印象，就是「你單子趕快給我，我發給大家做。品質好不好我不管，先賺到錢比較重要。」但洪天福

▲ 洪天福先生與訪客的愉快對話。

卻對客戶說：「不要再下單了，這樣我們品質做不好，對你們也不好意思。而且這樣對我們國家也會有不好的印象！」堅持在「品質第一」的前提下量力而為，所以當訂單量達飽和點時，便不願再接單，他選擇不一味迎合客戶。這位日本客戶回應道：「大家都是以賺錢為目的，你卻是先要把你的品質，甚至你的國格做好。這種情形真的讓我們另眼相看！」

福田皮飾的品管要求也絕對不是只拿來說說而已。某次，有位要求嚴謹的日本客戶直接在樣品展示區一個一個檢查做好的一千個成品，最後只淘汰掉三個。商品瑕疵率近乎於零！他直說是「台灣的奇蹟！」一個品牌願不願意盡力付出，顧客絕對都

▲ 印製於皮飾上、栩栩如生的彰化大佛。

感受得到。洪天福不用當外交官，不用會說多國語言，不必刻意宣揚他們的產品，也不必刻意證明台灣的好，這些不會說話的產品們已經建立起台灣與進口國的良好夥伴關係，儼然是一次雙方受惠的國民外交。

此外，洪天福與張秀卿深知，他們的品牌能有如此成就，同仁佔了舉足輕重的地位。因此，除了投入對同仁的高標準訓練外，更在乎向心力與團隊精神的價值觀建立，相異於許多不斷擴張，同時從客戶與同仁身上牟取大量利潤的業主，創業至今二十餘載從未放過無薪假，也未拖欠同仁年終獎金。洪天福對妻子說：「照顧員工就是我們的責任

▲ 秀卿姊向縣長介紹皮飾產品。

▲ 與彰化縣卓伯源縣長合照。

啊！我們只有一個小孩，錢夠用就好了。同仁們有更多孩子要養，獎金統統發出去吧！錢再賺就有了，同仁若安定，我們產品的品質就穩定，穩定就能再賺錢。」同仁們也感受得到他們的用心，因此更彼此珍惜與愛護，願意積

極協助到各大銷售據點追蹤市場反應報告，假日若有需要，更是全家總動員一齊帶著公司產品參展或義賣。福田皮飾眾多的員工幾乎都是從二十年前創業時留任至今的「菁英」，在現今雇傭關係漸趨制度化、冷漠化的時代，身為福田皮飾的一份子是幸福的！

▲ 圖畫般的日月潭護照套。

榮民的驕傲

創業前的軍旅生涯，對洪天福產生影響巨大。軍隊內部實事求是，軍人被訓練成具有堅定、誠信、耐力、忠誠、不畏艱難等特質，同時懂得團隊合作的獨立個體。雖然從規律、紀律的軍隊踏入千變萬化的社會，初期的確令他適應不良，張秀卿覺得那時的他較不知變通，常為他捏了把冷汗，更常提醒他，在社會裡與人互動時，身段要稍微放軟。

▲ 服役時，操作軍用機具之英姿。

「但有時候我也想說他如果沒有退下來，會不會發展得更好。覺得對他有點過意不去，因為傳統製造業是相當辛苦、勞心勞力的工作。但是我發覺他的軍人本色，剛好也在創業過程呈現出來。當兵是國家給他的磨鍊，軍人不是像我們一般人所講的，出來社會就沒有辦法適應，其實有的人真的是這樣。」張秀卿不捨地說道：「不要去比較，你若蹲得下，天空很大，也很藍。」

只要學會將軍中所學的，融會應用到人的應對處事。例如：對妻子忠誠、對客戶誠信、對信念堅定、面對挑戰展現耐力、處理挫折不畏艱難等，都是軍中養成良好習慣後的具體生活展現。他們發現其實這些都對公司的經營有著相當正面的幫助。

此外，「人不當兵很可惜，當兵可以激發很好的潛能！」洪天福如是說。

是避風港，也是補給站

出生於農村家庭，母親持家用心，高齡94歲的父親則是從小鼓勵他做人誠懇、誠實，排行老么的洪天福，上有目前為藥界代理商的大哥，經營食品業的二哥，以及一位擔任嬰幼兒褓母的姊姊。對他們來說，小時候父母疼愛有加，略帶老么任性性格的他，長大能有此成就，同樣甚感欣慰，為他開心。

▲ 攜手出遊至兩人最鍾愛的海邊。

洪天福與張秀卿從原本的「商談」至今已成「美談」。其實剛開始張秀卿的追求者不只一位，當時她也同時欣賞另一位較為帥氣，但也比較愛玩的男性。不過母親「慧眼識英雄」，相中洪天福的忠厚耿直，認為他是值得託付一生的男人。信任母親的張秀卿才點頭答應，良緣因此締結。

他喜歡淺亮的顏色，而她就是那位開朗亮麗的賢內助。她對設計有種無法削減的熱情與堅持，他則是那位協助家務，要她別累壞身子的溫柔丈夫。「到一個階段就好，明天再繼續了！他總是很不捨地講說，『工作永遠都做不完，告一個階段就好，先休息，以後的路還很長。』你會覺得很窩心，很有動力」秀卿回憶著。洪天福則回應：「其實夫妻互相鼓勵很重要，這樣能給對方很大的力量。適時體諒她，讓她感覺得到我真的關心她，即使再怎麼

樣沒辦法突破的難關，她也會靜下來思考，把它做好。結果就會是正面的啦！那就是緣份啊！最主要她的個性也是蠻用心。」

▲ 福田皮飾的一系列海洋動物商標中的「威鯨」。

兩人來自不同的家庭，剛開始一起生活時，的確也有許多衝突磨擦，但他們卻更珍惜彼此得來不易的緣份，結婚至今許多興趣已磨合一致，還有很多則是不「磨」而合。兩人都喜歡海，所以自家品牌是一系列海洋生物；都喜歡健行，所以常結伴到戶外踏青；講話語調就像首曲子的張秀卿，也喜歡跟洪天福一同唱歌。無論客戶、朋友，他們一見訪客馬上著手準備茶具組，期待與來訪者品嚐好茶，談天說地。此外，他們也很喜歡到處看國內外展覽，以吸收知識、增廣見聞。張秀卿甚至還會隨身攜帶筆記本，讓她在發現不錯的新構想時，記錄下來，或當場書下草稿。

恩愛的兩人雖然看起來年輕，其實已有了一個愛的結晶—目前就讀財經法律系的兒子。教育孩子時，比起成績，他們更重視品德。「不一定要成績好，但人格品行一定要到達一個標準，這很重要。書讀好當然機會會大一點，但書讀得穩定將來也是有機會。人格品行、道德觀念、思想這三點若沒有好的標準，到社會一定受排擠，一定不能被社會接受，沒有發展空間，很難規劃人生。」短短幾句話，言簡意賅，意義深遠。此外，洪天福當然希望兒子能繼承他的志業，不過目前兒子正在準備司法考試，表明了他們的興趣；洪天福並不強求，只要兒子知道自己要的是什麼，且願意回饋社會，他就滿足了。

▲ 洪天福先生、張秀卿小姐賢伉儷 鶼鶼情深。

同袍們，請聽我的創業心裡話

對於其他考慮轉職、出來闖一番天地的軍中弟兄，洪天福表示，其實創業不困難，只要有心、努力、認真地嘗試、積極地做，拿出軍中所學，加以思考、融會、應用。一旦對某項行業產生興趣了以後，自然而然會懂得怎麼去規劃安排接下來的路。自己剛進入社會時，的確也甚感徬徨的他，要弟兄們不要怕來到社會，他說：「到社會來，反而是另外一個里程碑，讓你有機會規劃另一種人生。」

▲店面兼工作室，可以不用美，對品質不能沒有堅持。

「還好目前輔導會對退除役官兵服務照顧這區塊做得很好，也仍持續努力中。」洪天福描述：「我們以前回去報到時，相關資料填一填就隨個人發展（找工作）。再來也沒有什麼相關聯絡與關心，現在，你有沒有就業，輔導會都會提供協助，所以現在我們輔導會跟以前比起來，真的成長很多，也進步了很多。」

國家主動提供資源，前人分享成功經驗，只要您還有夢，何不再抬起頭、伸出手、大方邁步前往屬於自己的天地築夢？

顏達仁

常懷感恩的陶瓷企業家

榮民歷：金馬自衛隊。

創業歷：民國68年。

成功座右銘：多做好事，廣結善緣，
諸事越益圓滿。

他是金門第一所、也是規模最大的民營陶瓷廠的董事長，是促進兩岸觀光的金門觀光協會理事長，也曾擔任金門縣的副縣長，積極推廣縣政，甚至一家三代都加入金門義勇消防隊，他是顏達仁。生於金門、長於金門、成於金門，若你有機會來到蛻變為觀光新城的金門，除了人文古蹟和戰地風光外，別忘了造訪顏達仁創立的「金門宏玻陶瓷館」，在這裡有傳統的藝術精髓，還有別緻創新的新穎設計、人文藝品，將改變你的金門印象。

民防自衛隊，與國軍一起出生入死

在顏達仁親切和藹的笑容下，是充滿慈愛的祖父面容，戰地歲月和創業艱辛，已轉化成迎向未來光明的動力，當顏達仁娓娓道來他的心路歷程，語調總是心平氣和，看著採訪當日天氣的陰雨綿綿，室內卻彷彿晴空朗朗，戰亂時空中的金門，就在憶往追昔下，一點一滴浮現出戰時影像。

金門係屬戰略要地，60年前在戰地政務單行法規的規定下，凡設籍金馬地區國民，年滿十六歲至五十五歲者，均編定為民防隊員，並需接受組訓執行支援作戰任務，女子則編定為婦女隊，若為女自衛隊員，服役年齡需至年滿三十五歲。金門在過去，是徹徹底底的草木皆兵、全民警戒。「雖然我非一般軍人退役，但擁有榮民身分是當之無愧的。」顏達仁歷經古寧頭戰役、八二三砲戰等大大小小多項重要戰役，當時的每分每秒，都過得戰戰兢兢。身為金門子弟，對於戰爭的恐慌和生命財產無法得到保障，感受自然特別深刻，這些絕對不是遠在台灣的居民可以理解的。位在前線的軍人冒著生命危險，為國家安全而努力奮鬥，而身為民防自衛隊的成員，則需要兼

▲ 宏玻陶瓷廠正門外觀。

負自衛任務和軍勤任務，在砲火激戰中，其危險並不亞於前線軍人。民防自衛隊為義務性質，無糧無餉，除了為國家，也是為了自己的家園犧牲、奮鬥。金門長久以來，都實施軍法審判、宵禁、燈火管制、

▲ 捍衛國家，人民皆兵。

入出境管制、電信管制等多項管制，是一般民眾無法想像的生活。所以，如果有人質疑他的軍人身分，他會回答：「我們比軍人還要軍人。」

由於顏家人丁眾多，還曾經有過16枝長槍與子彈的配給，氣氛之肅殺、生活之危難，由此可見一斑。顏達仁談起那段歲月時光，雖然非常雲淡風輕，但那段時光對於金門居民的集體意識，影響卻是非常深遠。「我們的工作包括兩部份，要村落巡邏，也要輪班放哨，和軍人的生活其實沒兩樣，最重要的是軍勤任務，包括救護工作、空投、搶修和彈藥補給等後援工作。那時，金門的路上哪有人啊！雖然到後來他們砲彈會打在哪個地方，我們都已經知道了，但金門人民的生活，就是長期處在一個緊張的狀態下。」民國81年11月7日，金門才終止實施戰地政務，正式「解嚴」，顏達仁才真正卸下武裝，金門終於可以邁向新的紀元。顏達仁從小到大在這號稱有十萬大軍的環境影響下，對國軍弟兄也特別有感情，所以在金門，與其說是全民皆兵，不如說是軍民一心吧。

▶ 智與美的結合。

宏玻陶瓷廠，大展企業雄心壯志

顏達仁是道地的金門人，卻因為金門戰地戒備的緣故，從高中便赴彰化就讀高中，讀完大學後，顏達仁回到故鄉，即滿心歡喜在金門陶瓷官窯學習製作，即使家裡環境可以給他一份優渥的工作，但他並不甘於平順，對未來充滿憧憬和激昂的鬥志，體內沸騰的血液，指引他要好好闖出自己

▲ 一杯奶茶，一席愉快對話。

的一片天。在他還未創廠前，金門電力並不普及，顏達仁就積極的與大同電器合作，是第一位將電器進口到金門的人；憑著這股幹勁，再加上顏達仁對於陶瓷多年不減的興趣與熱愛，轉了一圈，又回到了老本行，一路經營，就是30多年的光景。

民國68年，顏達仁在金門創立宏玻陶瓷廠，在當時是一件了不起的大事，不但是第一家民營的陶瓷廠，也是第一家外銷的陶瓷廠，在今日看來容易的事情，在金門的戰地背景下，卻是舉步維艱。無論出入境，都要經過重

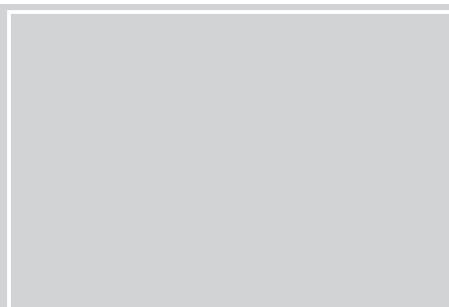
◀ 瓷器齊聚，散發著柔和光輝。

重的文件與關卡檢驗，更何況是需要大量進出口的商业經營。

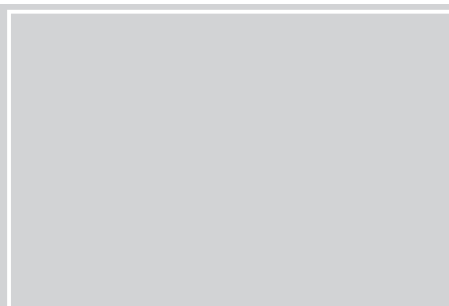
顏達仁先生善於分析，並提出有力的論點。他和當時的總統說：「金門需要就業機會，我們開設工廠可以提供好幾百個就業機會，再來，我不會跟公家機關競爭，海外市場、外銷訂單才是我的路線，在

▲ 回憶人生滋味，暢談創業路。

當時，金門酒還未廣為行銷，我們事業成功的話，才会有外匯啊。」在民國68年，正逢中美斷交，民心極不穩定，顏達仁決定自立自強，開創自己的事業，也讓大家可以有工作，以穩定惶恐不安的心情。多年以來，向宏玻進口的國家，除了鄰近的亞洲，甚至擴及歐美等世界各地，銷售量更是以「億」來計算。顏達仁得意的作品「金龍」，其產量就超過了10萬隻。關關難過關關過，即使當時限制條件非常嚴苛繁雜，顏達仁仍抓緊自己的市場目標，並且以穩健踏實的貿易經營方式，終於讓宏玻在商業領域上，替國家打了漂亮的一仗。難怪，公司要取名為宏玻（音似閩南語受人稱讚的意思）。



▲ 忙碌的瓷器生產製作過程。



▲ 打開神秘藏寶門。