



二十位
榮民的創業故事

目錄 | CONTENTS

永續事業，榮光再現	主委 序	04
榮民採訪心得「編輯者的話」	採訪 序	05
古靈精怪的事業女強人	夏菊玲	08
從牙膏開始的代工王國	徐國頤	18
充滿服務熱忱的艾草達人	李振輝	28
從碉堡到花卉	廖成發	38
與蝴蝶相伴、與夢想相隨	傅元陽	46
以誠與善，精心雕琢每一個麵糰	梁國城	56
創意麵食的回憶與美麗	胡達勇	66
打不倒的基隆子弟兵	張協盛	76
打造一座夢幻城堡	廖政賜	86
愛心不打烊的「大哥」店長	方嘯強	96

以皮飾種福田	洪天福	106
常懷感恩的陶瓷企業家	顏達仁	116
從細微處，實踐自己的夢想	鄭承基	126
不怕重頭來過，大廠指定水電行	鄭福森	136
從保全到社造，經營人的關係	馮慧智	144
補胎達人，補出自己的一片天	李弘琛	154
隨波不逐流，化危機為轉機	蔡龍和	164
以資訊平台為竹科創造便利生活	吳上興	174
亞洲地區吊車泰斗	胡鵬飛	184
一所懸命，打造衛生的良心便當	張榮珉	194
預約下一個春天	閻卷	203
版權頁	編輯室	204

出版序 永續事業，榮光再現

輔導會秉持「追求卓越、力求創新」、「榮民第一、照顧至上」的服務理念，以建置永續完善的退輔制度為矢志，尤其是青壯榮民的順利轉業，允為本會施政中的重點工作。

有鑒於國內產業結構及環境變遷迅速，創新事業尤顯不易。

因此，輔導會在多年前開始推動多項輔導榮民創業措施，透過專業機構，運用民間資源，提供創業技巧與資訊，輔導有意創業的榮民成功開創事業，同時彙編「重返榮耀」典範專輯，提供榮民參考仿效，專書發行後反應熱烈，因此本會特別擘畫在歡慶中華民國百歲生日的時刻，發行續集，藉作賀禮。

「重返榮耀2」的編成大致延續第一冊的原創精神，歷經編輯群數月親訪及蒐集各地區20位榮民在不同產業之創業典範，譜下築夢踏實、再現榮耀的感人故事，期能透過生動活潑的文字，闡述每一位典範艱苦卓絕、淬礪奮發的創業精神，透過故事鼓舞、啟發有計畫創業圓夢的榮民後進學習效法。

適值「重返榮耀2」專輯完稿，金陵特為撰序，藉此期勉正準備創業的榮民弟兄們，再創輝煌的第二春。同時也祝福已經創業的榮民弟兄，大展鴻圖，更上事業高峰，進而擴大帶動榮民就業，為安定社會再獻心力。

行政院國軍退除役官兵輔導委員會
主任委員

曾金陵 謹識

採訪序 榮民採訪心得

1). 編輯者的話 | 採訪者 朝陽·小嚕

獲知採訪的對象是「榮民杯杯」時，我的腦海自然浮現的是一群推動國家建設的榮民英雄；也回想起小時候常去的那家饅頭店，那個外省口音濃厚的老爺爺。只是當我接獲採訪名單，取而代之的卻是一份期待。

做為南部特派記者，我造訪熟悉不過的南台灣，卻在熟悉的城市裡，邂逅了我所不知道的一段段剪影。我們不談創業的辛苦，因為那是許多創業家提及都會落淚的過往，卻不是我們想去了解的老生常談。彷彿是一種默契（絕對沒有彩排），這些創業道路的開拓者，與我談論的都是堅持，信念的重要！

這段採訪的旅程，對我而言彷彿是一種追尋，也像是與許久未見的長輩茶敘閒聊的午後時光。這是一段驚奇又難忘的旅程，每一個結束時的鼓勵，更是這段旅程最有價值的寶藏。

2). 編輯者的話 | 採訪者 林邵瑤

每次訪談都有很多學習，這種學習不一定是受訪者特意傳授的概念或啟發，而經常是他們的以身作則，經常是小細節。例如馮慧智大哥，不但依訪綱，準備一牛皮紙袋的資料，更預先燒錄光碟，內有巨細靡遺的照片，使我的撰寫輕鬆很多，從此提醒自己，除了把份內工作做好，也需要設想到如何讓接續的部分順利進行。還有其他多位願意侃侃而談的大哥，謝謝你們。必須承認，在認識你們之前，軍人背景和創業經歷都不是我熟悉的範疇，可是，透過和你們的互動和感覺，再藉由書寫，好像也約略經過了你們幾十年來的奮鬥，我能同感，那份堅定相信未來的心。你們的持續耕耘，甚至也給我力氣，讓我願意去想像二十年後的自己，並為此繼續踏實前進。麻煩你們好多，希望你們收到這本書的時候很開心。

3). 編輯者的話 | 採訪者 王彥涵

「軍人」這個詞彙給了你什麼樣的聯想？服從、紀律、戰爭、和平。那麼「離開部隊的軍人」呢？這個問題或許將讓你思索半晌而難以回答。從小到大，我對軍人的認識停留於歷史課本、國慶大典，以及兄長、朋友們曾經訴說的片段回憶裡。但這些因國家保衛考量所產生的「義務勞役」，通常不會真正影響他們的生命。「那麼那些曾經以『軍人』為職業的人，收穫是否有所不同？」是我一直以來的疑惑。

如今，機緣出現。我似乎能以記者之姿循著蛛絲馬跡一點點拼湊出，一位退役軍人從當兵時期到重新進入社會這段過程之間，彼此的差異與連結。他們懷著與眾不同的態度開啟軍旅生涯，然後選擇於平穩中闖出急轉彎，最後寫下屬於自己的亮麗生命故事。我深受感動，並與有榮焉。

4). 編輯者的話 | 採訪者 李品宜

還記得剛接到要寫四千字的任務時，心中不免捏了一把冷汗，但等到實際進行採訪，開始寫稿後，才發現並不如想像中難，因為每一位榮民的故事都很精彩！

除了從受訪者身上看到不同的人生經歷，他們對於自我、家庭、工作和社會的堅持及認真的態度，更讓我印象深刻。一邊寫下受訪者的故事，一邊讓人不禁思索自己十年或是二十年後的模樣。如果別人要寫你的傳記的話，會如何描述你呢？從現在開始你又該如何寫下自己的故事？這類的想法隨著無數個清晨的寫稿時光，不時的浮現在心中。

我想，「重返榮耀」不只重現榮民的榮耀，更也感動了在一旁攝影採訪的我。若能藉此將他們的故事、我們的感動和大家分享，將重返榮耀的精神繼續傳承下去，或許就達到這本書出版的意義和價值了。

5. 編輯者的話 | 採訪者 黃子恬

小時候曾在眷村住過的我，對「榮民」總是有種親切感。這次因著這本書，有幸能和這些創業有成的榮民近距離的接觸，聽到他們成長、創業的故事，尤其是一些寶貴的人生經驗和成功座右銘，真的收穫很多。值得一提的是，他們不約而同地都認為過去在軍中所受的訓練帶給他們非常大的幫助，培養了正面的品格和能力（如：吃苦、忠誠、組織規劃），奠定了未來成功的基礎。

在這些受訪者身上，我看見他們都有一個共同特質是一積極正面、永不放棄，還有一顆願意分享、幫助別人的心。他們創業的動機不是求發財致富，有的是為了與家人有更多相處時間，有的是為了與別人分享生命中的美好，有的是為了讓後代子孫從認識環境生態中學習愛人和尊重；當他們成功後，更是努力地回饋社會、幫助弱勢，或是協助別人在職場上重新出發、找回自信。

對我來說，他們不只是榮民的榜樣，更是這世代的年輕人值得學習的成功典範。希望所有讀這本書的人，能從他們的故事中，找到自己的人生方向，以及值得一生去追求的目標。

6. 編輯者的話 | 採訪者 婷文

長者分享精采淬煉的人生，無償；從中閃見智慧灼光的試金石，無價。感謝退輔會提供採訪機會，讓我能親近三位成功人士，他們的溫雅風範和對人生的正面思維，令人激賞。同樣的親切笑容，不一樣的創業故事，人生過程或經濶石湍流、或遇暗漩深淵，現在回頭望，卻見波光粼粼的蔚藍大海，閃爍著人性的光輝。他們的話語我記在隨身筆記，勉勵自己要具備實力、用心愛人，先人助才能天助，說來老生常談，卻是不變的制勝關鍵。人生要心安才能自在，三段精彩的成功故事，與大家共勉之。

夏菊玲

古靈精怪的事業女強人

戎裝歷：民國49年入伍。

榮民歷：民國58年退伍。

創業歷：民國58年。

成功座右銘：做事先做人，帶人先有心，
「事在人為」。

當夏菊玲神采奕奕地迎面而來，驚見的是溫婉甜美的微笑，和一雙也是一樣愛笑的眼睛；無法置信地，她竟是已經擁有可愛小孫女的祖母了。如果要問歲月真的在她身上留下什麼，最多的應該是那舉手投足間的成熟自信。有著商場女強人的精明幹練，和女性的柔媚優雅，但最真正明艷四方、感染眾人的，卻是那不经意流露出的、屬於女孩的率直天真。

▲ 初入校時清澀的模樣。

艱困童年下目標，身為長女擔重任

在物資缺乏、民生困苦的年代，每個眷村的角落，都有訴不盡的故事與回憶，夏菊玲的家庭也不例外。夏菊玲生長於南部岡山空軍眷村，身為軍人的父親，每月的薪水不過300多元，家庭的開銷經常都是捉襟見肘、入不敷出；身為家中長女的她，在年幼的心底，早已經萌了芽，要為家庭盡心盡責。母親也和她說過：「兩個妹妹要靠妳們栽培。」與其說是肩負重任，不如說是促成她不斷上進、努力求勝的原動力。

▲ 1964年國慶閱兵。

夏菊玲憶及過往，童年的軍眷生活，真地過得很困頓；在她小時候，甚至有同學在國小未畢業前就已經結婚，只因對方經濟上會照顧女方家庭。在她高中畢業時，母親也勸她嫁給當時的追求者。但她對母親說：「請你相信我，等我大學畢業一定會賺錢養家。」夏菊玲說到做到，不僅將服役時所領的微薄薪資，幾乎全數寄回家中，並努力打工賺錢供養妹妹們讀書，這也是夏菊玲服役完，轉而從商的最大因素—家裡需要更多的金錢。妹妹們在她的資助下，一位留學法國、一位留學美國，讓她驕傲又欣慰；但提及母親時，

她的眼裡卻浮起絲絲惆悵，因為母親在她事業成功前已經過世，「想起母親辛勞一生，不能給母親最好的生活，是我心中永遠的遺憾。」日前，父親亦於高齡97歲時辭世。夏菊玲當時請了3位看護陪伴，是希望讓父親每一分鐘，都能感受到女兒對他的體貼與關愛。

在岡山中學完成學業後，她考入國防醫學院大護班就讀，並在軍事嚴格的制度下，完成學業並考取護理師執照，夏菊玲回憶：當時睡大通舖、三層床，晚上9點統一熄燈，但醫學院的課程可不輕鬆，一群同學就只好聚集在走廊，或是睡在第三層床的同學佔著地利之便，想盡辦法要在微弱的月光下讀書，這樣刻苦的學習經驗，讓同學們更認真向上，無形中讓大家的情誼更深刻地凝聚在一起。若問夏菊玲：「哪段人生歷程，對你的影響最為深刻？」她會回答：「在國防醫學院的時期。」當經濟條件好轉後最想做的第一件事，她的回答是：「我要回饋母校！」甚至夏菊玲還會眼神堅定，向你拍胸脯保證：「國防醫學院的校友會，是最團結的校友會。」

▲ 護理系同學是推動校友會事務的主幹。

▲ 夏小姐舉辦的活動，永遠是一流的。

忠黨愛國不獨行、母校恩德永發揚

究竟是什麼緣由，讓她念茲在茲，永遠以母校為榮呢？在學識技術上的教授，學校讓她得到受用不盡的專業知識與技能；在德育品性上，師長諄諄教誨：「敬重長官，善待下屬。」使得同學之間情誼堅貞，師生之間亦是互相尊敬。也許我們都知道在群體之間，不只有一個「我」，而是無數個



▲ 接受中央軍事院校，頒贈傑出校友獎。



▲ 校友會與連戰、馬英九愉快合照。

「我」，但只有在適當環境的養成下，才能真正發揮「團結力量大」的精神，這些都變成她日後事業成功的堅實基礎。夏菊玲在國防醫學院和正式服役的青春歲月不超過十年，影響卻是一生，日後在待人接物，甚至是團隊管理，都啟發甚遠。無怪乎她投身校友會活動不遺餘力，讓所有國防醫學院的畢業生再聚首，凝聚彼此情感，永遠以母校為榮。

一開始，夏菊玲先請原野二重唱錄製校歌CD，免費分送給校友們；再來就是讓校友們可以聯繫互助、表達關心，夏菊玲開始了製作畢業校友通訊錄的超級任務，從網

羅名單，到搜尋連絡，全都一手包辦。製作通訊錄看似簡單，實際上卻非常棘手，因為校友們分散世界各地，許多早已失去了音訊，或是無從考究，夏菊玲說：「我累壞了一位小姐、用壞一台電腦，才有辦法整理出來。」可想超級任務耗費心神的程度。此後，夏菊玲更是協助校友會訊發行，並定期舉辦盛大的同學會，她熱誠的態度和積極的作為，引起校友們廣大迴響，不但高票當選國防醫學院校友會北區分會會長，更從而號召更多人投入和響應，壯大原本低迷的校友總會。「就像麵糰膨脹成麵包一樣，我的作用就是酵母，讓大家的感情、校友間的聯繫再度熱絡起來。」除了以具體的行動表達對母校的感恩之情，夏菊玲希望大家在工作繁忙之餘，能將大家的心再度凝聚起來，除了愛校，也要愛國。

「說實話，我的教育是國家給的，我的工作也是國家給的，我當然熱愛我的國家。」

夏菊玲努力推廣校友活動，就是為了讓同學們對母校、對國家更有向心力。

▲夏菊玲帶領公司同仁主辦第四屆世界校友大會。

國防醫學院的校友

會分佈海內外，同學會當然不會只限於台灣，除了在台灣每年盛大舉行活動晚宴，在校友分布密集的拉斯維加斯、洛杉磯……等地，夏菊玲更是不辭勞苦飛往國外，將一手設計的節目表，原汁原味呈現在海外校友眼前。夏菊玲本人愛好舞蹈，更具有高超的舞藝和美學素養，所以在歡樂同慶的同學會，

她絕不吝惜聘請世界知名舞蹈演出，務必讓同學們看到最好的表演。從迎賓舞、拉丁舞、國際標準舞、百老匯，甚至表演魔術、太極，即便在喧鬧社交的場合，也樂於分享自己高雅的品味。今年(2011)在拉斯維加斯舉辦的「國醫愛之宴」，夏菊玲不僅熱情號召數百位校友參與，也派出許多人力支援會場佈置，還帶來魔術師變臉大師的精采表演；在溫馨的氣氛下眾人歌唱、慢舞，回憶過往，共敘今昔，在曲終散會前，眾人齊聲合唱國防醫學院院歌，許多人感念情誼，忍不住落下淚來。所謂

▲為郁慕明同學☆委造勢晚會中精彩演出。事業女強人，堅強卻不鋼硬，用真誠和友

愛讓大家的手又再牽了起來，有時就像一道令人微醺的暖流，而夏菊玲就像那道暖流，直達大家的心中。

馳騁商場女強人，訂定目標EQ高

夏菊玲從事藥業，創立「金容實業」有成，前後歷經三十多年時間，前十年是草創期，後二十年是收成期，在人生規劃上，她計畫65歲時退休，卻因緣際會的重新投入了「夏利斯國際有限公司」，研發助益人體細胞血液的美容、醫療器材，在近日蓬勃發展的醫美事業，再度扮演起舉足輕重的角色。夏利斯的命名，取於夏菊玲鍾愛的孫女的英文名—Charlize。由於委託的前管理者不善經營，夏菊玲不忍心放著不管，毅然決然將退休後「遊山玩水」的計畫再延期，重新領導團隊步上軌道，將研發的精密儀器販售給國內大型的醫院與診所，如果你有機會做醫美療程，很可能使用的，就是她們公司生產的醫療設備。

難不成這些醫美器材正是夏菊玲長保青春的背景原因嗎？那你就大錯特錯了，夏菊玲重視自己的儀容打扮，並長期練舞保持美麗的體態，最重要的是，她有顆愉快善良的心。市面上許多醫美儀器標榜對疾病有醫療功能，事實上是誤導民眾，夏菊玲略帶氣憤地說：「這是欺騙對醫療知識不夠了解的民眾，對於在復健狀態中的身體當然會具有輔助、照護的功效，但說可以用來治病，就太誇張了。」即使她對於自家公司生產的醫美儀器自信滿滿，卻

▲「金」「容」實業，一副對聯言簡意賅。

很清楚各項產品應有的價格與分界，不虛誇、不說謊，清楚表現她耿直又率真的性格。

那，夏菊玲領導團隊成功的秘訣是什麼呢？「我在工作上，可是很強勢的，所謂強勢，是對的事情就要堅

▲ 在兩岸剛開放赴大陸觀光時，夏小姐就帶領員工到對岸體察。

持做好它。」一進夏利斯會議室大門，門後就寫著斗大的業務員守則，提醒著公司員工，讓事業成功、將事情做對的基本處事方針。在夏菊玲的公司要培養出一位可以上場的業務員，最少要花三年時間，第一是要培訓有關醫療的專業知識；第二是要維持良善的態度、禮貌和身段；第三是要發展與醫院間良好的互動友誼；而且員工們還得多才多藝：學國標舞、學高爾夫球、不斷閱讀新知……「我們的客戶是醫生、是幹部，他們的興趣是什麼，我們的興趣就是什麼。」夏菊玲暢談公司治理，邏輯清晰、條理分明，雖然她不斷提到，自己是愛玩、愛鬧，充滿源源不斷的活力，就如她所說，她的專長是學一反三，腦筋可是聰明得很。「你去看社會上做生意有成就的人，有多少是班上第一名畢業的，那些成績不好不壞，玩最兇的人，才是最容易成功的！」夏菊玲道出了他在學生時代，就已經是校內領導型的風雲人物，教同學化妝、跳舞、燙頭髮，活出自己的豐富人生，也點出了她商道經營的關鍵字，就是簡單的一個字——「活」。夏菊玲看了許多人資質很好，卻總是跨不過障礙，無法放軟身段，實在是非常可惜的事，其實心念一轉，世界就會更加開闊。讀書是知識、智識的養成，卻容易忽略了情緒修養的學分，「IQ高不如EQ高，如果要我分享創業最大的元素，那就是EQ要好。」夏菊玲堅定的說。

美德善行傳社會，助人有愛永不老

除了回饋母校，夏菊玲更是熱心在公益活動上，發揮同情心，幫助弱勢，尤其是「助學」。出生在並不是富裕的家庭，讓她擁有同理心，能體會別人的辛苦，也更加理解教育的重要性；就像一個人要去追逐夢想，他首先要有羽翼豐實的翅膀，而教育，就是讓人開始起飛

的第一步。公司內的員工想要讀書進修，夏菊玲樂見其成，給予金錢和精神上極大的幫助；而在公司外，當有人為學費苦惱時，她也會樂於伸出援手。在經濟無慮的情況下，捐錢對她而言不是大事，重點是希望能產生拋磚引玉的連鎖效應，讓社會上的困境被更多人看到，讓弱勢也有圓夢的機會。夏菊玲幫助別人，並不是想獲得回報，即使未來對方飛得太遠，忘了回來，她也僅覺得：「我只是出錢替國家栽培人才，只要他能為社會付出貢獻，這就足夠了。」而在公司成功獲得各界肯定後，她開始分股給全公司員工，讓大家一起為公司打拼；公司開始有盈餘後，每年都會舉辦國外的員工旅遊，幾乎

快要填滿世界地圖了。當辛苦的結果豐收了，夏菊玲就分享開闊的喜悅心，讓每個人都一同品嚐甜美的果實。

當女性要兼顧家庭與事業，另一半的支持與否，往往具有決定性的影響。對此，夏菊玲的夫婿劉容西百分百支持與包容，成了她發

▲ 夏菊玲女士與記者侃侃而談人生故事。

▲ 夏菊玲女士談及對於身為國防醫學院校友的驕傲。

展事業，強而有利的後盾。夏菊玲對老公就讀過的學校，常直接表示意見；朋友問：「你不是不喜歡這所學校畢業的人，怎麼會嫁給他呀？」夏菊玲俏皮的說：「我就是討厭他，讓他養我一輩子，好讓我可以永遠欺負他。」

今年（2011）正逢他們結婚三十 ▲ 猜不出年齡的夏菊玲女士。

週年，甜蜜相伴的兩夫妻感情甚篤，夏菊玲還訓練老公，睡前一定要喊三句話：「中華民國萬萬歲！國防醫學院萬萬歲！還有……老婆萬萬歲！」雖說

成功的男人背後，需要有個好女人；那成功的女人背後，未嘗不需要有個好男人？

她笑談將退休計畫延後的好處之一，就是可以多接觸許多美容資訊，無論是深度針灸或是活化血液，這麼多減肥、美容、抗老化的醫美器材，真地讓人相信，隨著科技進步，我們將越來越看不到「歲月的痕跡」，一樣讓人猜測不到年紀的夏菊玲，又是用什麼方式維持美麗的秘訣呢？

▲ 賢伉儷在韓國旅行的留影。

「其實有三個很簡單的方法，第一個是保濕，讓你的肌膚能充滿彈性；第二個是常常懷有『愛情』，愛情不單單是只有男女之間的情愛，兄弟的愛、朋友的愛、對世界萬物的愛，心裡有了愛情，看到的人事物也會充滿了『美』；最後一個呢，就是時常保有助人的心，幫助別人，自己才能得到真正的快樂。」表面的美，無法獲得長久的注目；真實的美，才能真正感動他人。夏菊玲的魅力就在於她的真善美，沒有一種榮耀，比從心底發出來的還要光彩耀人。

▲ 夏菊玲女士與旗下氣質美女員工。

徐國頤

從牙膏開始的代工王國

戎裝歷：民國60年國防醫學院畢業，
任職國軍803醫院內科醫師。
榮民歷：民國71年陸軍上尉退伍。
創業歷：民國70年創立「興展企業社」；
民國81年公司更名為「興展企業有限公司」；
民國92年成立保養品研發中心；
民國98年自創「巴洛尼亞」化妝品牌。
成功座右銘：「用心專心，腳踏實地」。

徐國頤，台南人，出生於民國37年，父親是醫生，開設製藥工廠，算是早期即投入醫療產業的先驅，他自小就對醫學和商業耳濡目染，所以高中畢業後選擇報考國防醫學院，繼而在國軍醫院擔任內科醫生，整整十年。從醫期間，因為自己的牙齒不好，找牙科部的同事幫忙治療，同事建議他購買抗敏感

▲ 父子合照。

牙膏，當時抗敏感牙膏在台灣還不普遍，都是從英國、德國進口而來，一條要價一百八十元到兩百元之間，但使用過後效果還不錯，徐國頤憑藉著對於市場的敏感度和觀察力，興起製造牙膏的念頭，請同事提供配方，進一步研究和調製，最後決定自醫療體系提前退役，於民國70年以新台幣五十萬元創立「興展企業社」，創業代表作就是抗敏感牙膏。

添購更好的機器、學習別人的經驗

早年非常辛苦，徐國頤一邊在家裡開設小型內科診所，一邊繼續改良產品，難得的閒暇時間更帶著妻兒搭火車全台灣跑透透，到各地方的牙材行推薦自己的研發，為了省錢，選擇夜車，直接在車上過夜，不住旅館，持續四、五年之久。當時請的助手，現在成為興展企業的協理，協理笑著說，他退伍後的第一份工作就是興展，對於徐國頤的奮鬥精神，印象非常



▲ 興展工廠內觀。

▲ 貼於產品上的標籤紙。 ▲ 製作軟管。

▲ 濕度和溫度的嚴密的控管。 ▲ 製作洗衣粉中。

各種徵兆與訊息，在牙膏產業的根基慢慢穩固後，有一天一位從事飯店業的友人提醒他說：「牙膏不只可以做大的，也可以做小的。」朋友的這句話，開啟了他跨足生產飯店沐浴、盥洗用品系統之路。

他先從小牙膏著手，陸續開發飯店專用的盥洗相關用品，包括牙刷、沐浴乳、洗髮精、梳子、棉花棒，甚至連保險套、刮鬍刀、針線包、牙籤包，全部一手包辦，徐國頤

▲ 開模自製瓶罐。

深刻，甚至當時牙膏的充填都要麻煩小診所的兩位護士幫忙，就是這樣，從零開始，慢慢累積。

後來，果然透過牙材行將抗敏感牙膏打進全台牙醫診所，逐漸成為暢銷的品項，徐國頤不自滿，又接續開發美白牙膏。徐國頤認為前幾年沒賺錢沒關係，但當有了小小的獲利，他沒有拿來購買奢侈品、享受或歡慶，反而將錢拿來購置更好的機器設備，投資在自己的本業上，這樣才有辦法在這條路不斷精進。

徐國頤也到許多工廠觀摩，學習別人的經驗，舉一反三。除此之外，更非常留心生活中的

各種徵兆與訊息，在牙膏產業的根基慢慢穩固後，有一天一位從事飯店業的友人提醒他說：「牙膏不只可以做大的，也可以做小的。」朋友的這句話，

表示：「飯店出現整套的沐浴盥洗包，可以說是從興展這邊開始的。」民國81年，短短十年間，增資到新台幣五百萬，公司更名為「興展企業有限公司」，同時增設充填部，採購四部高速充填機。眼看訂單不斷，加上代工業務不少，遂於三年後，將工廠從台中市遷往大里工業區，擴大經營，從此，業績蒸蒸日上。

生產設備獨步台灣、完全一貫化作業

▲ 牙膏真空捏合機。

六年前，台商開始透過小三通進口大陸出產的盥洗用品，價格遠較台灣廠自製便宜約30%，中盤商轉而購買大陸貨，造成興展業績停滯不前，許多同業也因為不敵大陸廉價品的衝擊，紛紛面臨關廠命運。此時的徐國頤不但沒有縮手，反而以前瞻的眼光，很有決斷力地作了重要決定：「只要達到經濟規模的產品，全部回收自製！」增資到新台幣兩千萬元，並設立塑膠射出部門，此舉不但改變興展的命運，更引領台灣區飯店旅遊業進入另一個時代。

過去興展是向塑膠廠購買瓶子，運回工廠後充填，現在，自己開模製造瓶罐。徐國頤說：「回收自製後，製造成本馬上降低30%，光是塑膠瓶與塑膠梳子這些產品，每年就替興展省下為數可觀的成本。」這幾年，徐國頤更持續添入獨步台灣業界的先進生產設備，包括「鋁製軟管製造機」和「泡殼製造機」。一般

的泡殼製造機是外熱式軟管，興展使用的則是罕見的「內熱式軟管」，品質較佳，中國化學製藥廠因此將百齡牙膏委託興展代工。另外徐國頤還擁有化工原料廠，也就是說，他們的盥洗用品系列，從瓶身製造到充填的內容物，可以完全一貫化作業。

如此一來，在品質不打折的狀況下，製造成本大幅降低，售價幾乎跟大陸貨差不多，有的甚至更便宜，競爭力大為提升，興展在飯店盥洗用品市場的龍頭地位越形穩固，同時也因為機械設備領先同業，口耳相傳，受到大廠青睞，目前包括長庚生醫、國內數十家直銷商，都是他們的大客戶。

捨得投資、拓展通路，業績逐年成長

徐國頤一直穩健的前進，捨得投資，也不斷積極拓展通路。民國89年開始，興展製造航空用品外銷日本、歐美，隔年正式與台灣飯店旅遊業成立策略聯盟，直到現在，供應台灣地區飯店用品已佔90%以上的市場。民國92年，成立保養品研發中心，成功幫助客戶建立品牌，並進軍有線電視購物頻道。

▲「巴洛尼亞」與中山醫學大學研發處產學合作，研發化妝水、乳液、面膜、手工皂等。

▲ 自創化妝品牌「巴洛尼亞」。

前（98）年5月，取澳洲香草植物的名字「巴洛尼亞」，自創化妝品牌，與中山醫學大學研發處產學合作，研發化妝水、乳液、面膜、手工皂等，透過經銷商和網路銷售，帶進千萬業績，預估未來將以15%的速度逐年成長。

往年興展就有承包新光三越、太平洋SOGO、中友百貨等百貨公司及知名量販店，於周年慶或購物節等促銷檔期所贈送的清潔禮盒，去（99）年更進一步注意到公部門贈品市場，特別指派專人負責公家機關的公開招標案，陸續標得多個縣市的勞動節、重陽節沐浴用品禮盒，估計又可再創造千萬元業績。不只如此，這幾年興展也通過德國ISO 9001國際品質系統認證，並榮獲台中縣績優廠商金手獎，目前也提供在校學生進入工廠各部門實習的機會。

沒有品質，便沒有企業的明天

一般人可能只看到興展豐碩的成果，但在參觀工廠的過程中，才明白這一切的建立並不容易。工業廠房共兩棟，高達四層樓，廠區十分乾淨，工廠裡的工作人員皆著制服和無塵帽。每層樓都有不同的部門與功能、各類高科技設備、嚴謹的生產控制、專業的研發團隊。興展的產品，不論是充填物、

▲ 說明員工工作情形。

▲ 員工專心工作。

塑膠瓶還是泡殼，都留有樣本。
徐國頤非常重視品質，部分空間甚至要求到濕度和溫度的管理與控制，必須穿著特殊服裝才可以進入。除了生產人員，也一定配置各別의品管人員。

興展的品管測試一共有四大項目，包括：稠度、PH值、顏色，若是乳液，還必須注意有無分層。由於品管關係到產品是否可以出貨給客戶，所以很重要，每批訂單的樣品都會經過嚴格的測試，例如牙膏，不只要符合科學上的標準和數據，品管人員還每天都會把做好的牙膏拿來試刷，檢驗刷起來的口感、刷牙完後口腔的清爽度、牙膏的味道等。如果有任何一個項目檢驗不合格，就必須重新經由原料室調整，通過檢測後，才能交由包裝部門將產品分裝出貨。

但興展品項眾多、製作手續繁雜，即使比例相當低，也曾有疏漏或瑕疵的情況發生，但只要發生狀況，興展絕不推諉，一定會負責檢討到底。根據實習生的報告，有一次客戶向興展反應，由他們代工的牙膏有出油的現象，

他們立刻誠懇致歉、賠償客戶、回收牙膏，同時將以前所生產的牙膏留樣全部拿出來，再一次經過離心及烘箱等科學手續檢測，然後重新出一批新的產品給客戶。

▲ 產品投保一千萬產品責任險，再再應驗了工廠通道處的標語「沒有品質，便沒有企業的明天」。

除了品管、ISO認證外，興展更為產品投保一千萬產品責任險，工程浩大而細膩，都是為了品質和顧客們使用的安全及效果，再再應驗了工廠通道處「沒有品質，便沒有企業的明天」的大大標語。通道玻璃門上還標有英國、泰國、印度、越南四國文字的「逃生門」語言字樣，顯示興展於全球化的潮流下，考慮到外籍勞工處境的細心。在廠內受訪，徐國頤最常說的一句話就是：「符合國家規定！」

徐國頤的兩位子女也繼承父業，女兒是興展的總監，任有要職，更在鄰近的修平科技大學擔任講師；兒子目前就讀中國醫藥學院博士班，同時是興展的經理，協助工廠生技研發。徐國頤和員工感情融洽，直呼年輕員工為「小朋友」，他說，對他而言，他們就像自己的子女一樣。

▲ 產品製作一隅。

徐醫師衣角內側的秘密

▲ 興展的產品都有保留樣本。

目前興展的主要部門有：會計、研發、牙膏、肥皂製作、原料填充包裝、原料室、鍋爐、鋁塑軟管及塑膠製品製造…等部門，儘管企業規模已經如此龐大，徐國頤仍然對他的產品保持恆常的熱情，在專訪的過程，每經過各個部門前，總會看他拿起已經製作好的小牙

膏、漱口水等細細端倪、研究，介紹細節、來歷與去處。

另外談及廠內的先進設備徐國頤更是滿臉自信，像是瑞士進口的「基層軟管製造機」和「牙膏真空捏合機」。看著盛裝沐浴乳的小塑膠瓶以一次六個為單位被機器很有效率的產出時，徐國頤的眼

▲ 徐國頤擔任軍醫時的軍帽。

神中充滿著開心和驕傲。讓人彷彿也進入他這二十年來，小心翼翼、一磚一瓦建築起的興展王國。

逛了工廠一圈，回到辦公室，除了整櫃產品樣本、資料夾、掛在牆上的大型匾額、聘書與感謝狀以外，更讓人注意的是角落靜置著一頂墨綠色的大盤帽—那是他擔任軍醫時的軍帽。透過友人的爆料，原來徐國頤非常節儉、念舊，之前的車子開到車頂破掉都捨不得丟棄、更換，直到現在，他印製在興展企業有限公司的名片頭銜仍是「醫師」。

甚至每件衣服的衣角內側都用油性筆寫上購買日期、購買地點，如果是別人贈送的，還會特別註記對方的名字、贈送事由，一穿就是好多年。他

說，這個「登記」的動作，是自從軍時就養成的習慣，延續至今。雖然不注重物質享受，可是徐國頤對

家人和朋友很大方。有趣的是，儘管興展的年營收早已破億，但他對台中市區哪裡有大出清卻如數家珍。

▲ 榮獲台中縣績優廠商金手獎。

▲ 興展代工的產品請到小潘潘代言。

用心專心、腳踏實地

問及如果有人跟他相同經歷，在退役後有意願創業，他的建議是？徐國頤認真的回應：「用心專心，腳踏實地。」如此簡單的答案，在興展的崛起過程中卻又顯得如此真實。或許，越是簡單的道理越容易被人們忽略，也就越難遵循，就像興展的產品，各式家用洗碗精、洗衣精、人們從頭到腳的清潔劑和保養品，在生活中處處可見，但在徐國頤二十餘年的毅力和開拓下，竟然形成了如此龐大的優質代工產業，造福許多家庭。讓人突然明白，從一件小事開始，把那件小事作好，持續這些小事，最後的累積，就叫作專業。

離開大里工業區的路上，不禁讓人想像起二十年前在火車上酣睡的徐國頤，夢中充斥車輪撞擊軌道的聲音，行囊裡裝著苦心研發的牙膏和滿滿的希望，一家人懷抱堅定相信的心，穿越一個又一個山洞，終於，天亮了，曾經的未知、遠方的可能，已然兌現，盡在眼前。

▲ 對徐國頤來說，不論產品多小，都要秉持「用心專心，腳踏實地」的精神製作。

李振輝

充滿服務熱忱的艾草達人

戎裝歷：民國70年入伍，陸軍官校專科四期。

榮民歷：民國78年上尉退伍。

創業歷：民國84年成立「艾草之家」。

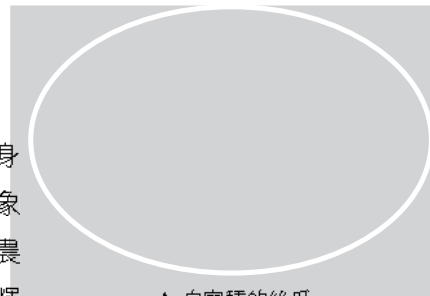
成功座右銘：熱心服務、快樂志工。

▲ 96年神農獎全國十大模範農民。 ▲ 99彰縣傑出企業家。

一來到了艾草之家，就感受到一股完全不同於都市的自然氛圍，在空間寬敞的艾草生活館裡由風扇吹出來的空氣，更是不同於大樓空調，而是一種舒暢宜人的溫度以及芬芳的艾草香氣。繁忙於公務的艾農生物科技有限公司總經理李振輝，一身輕便的牛仔褲和有領T恤裝扮，自然散發一種農村特有的親切感。這位就是得到神農獎「全國十大模範農民」並獲選彰化縣「傑出企業家」和「彰化百傑」表揚及經濟部中小企業處「企業楷模」等多項獎項的榮譽農夫—李振輝。

「農情蜜意」，農村的深刻情感

在台灣五十年代，貧困農村生活出身的李振輝，從小就在田裡長大，李振輝印象深刻地說，他記得那時候課餘時間都要到農田幫忙。在這樣辛苦生活下，培養出李振輝



▲ 自家種的絲瓜。

刻苦耐勞的精神，從中所學到的農業經營管理知識，更奠定未來事業發展的良好基礎。

由於家中的經濟狀況考量，李振輝在求學過程中，一路憑著獎學金或半工半讀完成學業。民國67年，李振輝考上彰化高工，

▲ 李振輝侃侃而談。

一邊讀書一邊與大明機械建教合作。在農業機械的工讀環境下摸索了三年後，李振輝再次走到人生的交叉口，面臨選擇：繼續升學？還是就業？

軍中精神：大破大立、不要後悔

在老師的建議下，李振輝決定報考軍校。因為當時正值中美斷交，在那樣的時代背景下，全國人民同仇敵愾、義憤填膺，都充滿為國服務、報效國家的精神。「不過，其實這只是其中一個原因啦！」李振輝笑笑地老實和我們說。另一方面是因為可以用公費讀書，加上有生活津貼、水電費半價等生活補助，何樂而不為呢？李振輝懂得善用社會資源，藉力使力的優點，更成為他接下來創業成功的原因之一。

▲ 從軍時期的李振輝。

民國70年，李振輝考上軍校，開始軍中八年的嚴格紀律生活。一進軍校，長官就提出「大破大立」的口號，讓當時年僅十八歲的李振輝印象深刻。大破大立表示打破舊有的惡習，才能創造新穎的建設。就是這句話，讓後來李振輝在創業時，能勇敢地打破舊有的農業經營模式加入新的元素。軍中的團體生活和嚴格紀律，更讓李振輝打開新的視野。

「不要後悔」是另一句讓李振輝印象深刻的話，他一直謹記在心。在這之後只要遇到挫折，李振輝絕不把時間花在後悔抱怨，寧可勇敢面對，思考更有建設性的解決方法。李振輝笑著解釋道，像當初軍中交付的任務很多都覺得不可能，但面對長官時，還是只能答「是，好，遵命。」那不會怎麼辦？李振輝說，「就是要去問、去做、去嘗試！」他回想當初被要求蓋一間簡易的廁所，


一開始還想說怎麼可能，但沒想到後來蓋起來還蠻漂亮的呢！李振輝表示在那樣的情況下，他反而學會勇於承擔、義無反顧地面對任何挑戰。

汲取多方知識，為日後事業奠定基礎

服役八年半後，於民國78年以上尉的軍階退伍。結束軍旅生活的李振輝北上到「我家牛排」工作，接著加入連鎖加盟。李振輝表示，因為餐飲服務業門檻低、風險少和回收利潤快，加上在退伍前一年曾在軍中擔任伙食供應的管理經驗，負責大型演習供餐等事宜，因此對於剛離開軍中的李振輝，堪稱是進入社會後準備創業的最佳選擇。

從軍中到職場的確有很多不一樣，李振輝坦白地表示，像是職場文化和待人處事，尤其是過去曾擔任軍官或是領導幹部的朋友，更是需要花時間適應，「因為在軍中大家會遵守一定的紀律，但在職場誰還會跟你來這一套呀！」李振輝如此自嘲著說。另一點則是軍人正直的個性，他笑說這是優點，但有時卻是職場上致命的缺點。李振輝身邊就有不少真實例子，有很多軍中朋友因為投資人的甜言蜜語，砸下大筆資金，造成投資失誤，損失慘重。但個性積極、刻苦耐勞的他認為這並不代表處於弱勢，李振輝說這只是因為在環境中所養成的習慣，只要慢慢自我調適並且放下身段能屈能伸，在職場上必定能有所作為。

秉此理念，李振輝一步一步，從店長做起，因為良好的工作表現和軍職背景的緣故，慢慢晉升到連鎖體系的管理幹部。這六年李振輝不只埋頭



▲ 榮獲彰化縣99年傑出優良企業家。

▲ 艾草傳奇匾額。

- ▲ 李振輝向大家介紹艾草功效。
- ▲ 帶領參觀人員共同體驗農田樂趣。

苦幹，而是「抬」頭樂幹，他一邊工作一邊學，從工作過程中學功夫，增加自己工作中的「非貨幣所得」，如建立品牌、行銷通路和經營管理等等，為未來創業做準備。

用「艾」創業，發現「艾」的神奇能力

民國84年，為改善家中經濟狀況，李振輝決定回到家鄉自行創業。他選擇他最熟悉的農產品和餐飲業做為起步。同樣做餐飲，但廣結善緣的李振輝一方面不願與舊東家交惡，另一方面為區隔市場，他決定發展健康養生的餐飲事業，以天然食材和安全蔬果製做點心批發。在數十種產品當中，市場反應最好的竟然是最傳統的鄉村點心「艾草糰」。此時，李振輝便發揮在軍中學到「大破大立」的創新精神，把習以為常的鄉村點心變成精緻可愛又極具市場價值的餐桌美食。

在一次國際食品展覽中，經由一位日本顧客告知艾草並不只用來做艾草糰，也不是只有民間用來趨吉避凶，艾草蘊含大量的維他命、礦物質和纖維質、葉綠素更是菠菜的七倍。而艾草不但是一種藥用植物，更有醫草和神仙草的別稱，對健康有很大幫助。因此，李

- ▲ 艾草沉香。

振輝決定大力推廣艾草的妙用並開始研發與生活有關的周邊商品，包括沐浴包、艾草茶和登上長榮空廚的艾草麵等等。

創業初期，李振輝必須親自到附近野外去收集艾草，但隨著艾草產品市場越來越大，為了有效控管原物料的品質安全，決定將自家農田改種艾草，在創業過程中，也有許多親朋好友否定，認為不可能會有市場，但李振輝堅信，「只要我想做就有可能！」

在長期投入研究下，李振輝更發現艾草的遠紅線波長黃金比率在1,100微米，正好與人體共振，不僅穿透性極強，再經生技奈米化後，能量會更強，可以創造更多價值。因此李振輝陸續研發更多艾草商品，原本種植的兩畦地，也逐漸擴大到四分地，至今更必須與多處農民合作，面積已達數公頃，成功開發產品已有四十多項無毒艾草產品，並曾榮獲95年彰化縣農會「創意商品」、98年彰化縣政府「彰化伴手禮」以及100年中華民國「台灣百大伴手禮」，同年更獲選為彰化縣特色商店。

▲ 艾草系列商品。

熱心分享成功果實

如何擴大產業規模，李振輝不藏私地說：「一定要懂得善用社會資源。」政府其實提供很多協助，只可惜知道的人很少，會用到的人更少。他舉自身的農產品為例，一開始他先向農會找資源，因而成立產銷班進行產銷合作。從中得到許多政府的協助，像是優惠貸款和課程教育訓練。積極好學的李振輝，其實就是善用政府資源的最佳例

▲ 艾草文化館正門入口。

子。他開心地表示自己從最基礎的農民經營課程一路到台大碩士學分班的訓練課程可全部都是免費呢！

充滿分享熱忱的李振輝，後來也投入青輔會輔導創業的工作。李振輝語重心長感慨地表示，通常經過輔導後，十個人當中大概也只有一個人會創業，因為大部分的人會發現創業真的不容易，老闆真的不好當，因為經營者必須具備多方面的管理能力，從人員、財務到行銷等等。創業者往往會過於理想化，也都選擇只看到好的一面卻忽略困難的另一面，像是資金來源和品牌建立及經營事業所必須面對的種種問題。

經營艾草之家已十六年的李振輝不吝嗇地分享他的經驗，他說，「品牌建立其實不難，難的是如何維持，因為不是花時間就是要花錢。」農家出身的李振輝，沒有龐大的資金卻有不懈的毅力。靠著持續參展和發展全方位的農產品經營，終於打造出如今的艾農健康生活事業！

有收穫的失敗就是成功

正因為曾經挫敗過，李振輝現在才能更站穩腳步。李振輝緩緩說出創業初期，他也曾跑遍大街小巷販賣艾草點心，但常常問了一百家只有十家願意進貨；只求快速拓展通路時，卻不慎被盤

▲ 李振輝與參觀人員合照。

商倒債而血本無歸。說不曾懷疑過自己其實是騙人的，這樣做真的對嗎？這樣下去還有未來嗎？疑惑不斷在李振輝心中浮現。在這時候家人的支持成為李振輝最大的動力之一，他一直記得爸爸對他說，「人不能失志，失志是做不了事的，所以一定要堅強。」

▲ 李振輝與員工合照。

另一個動力來自於那些喜歡艾草的客人，他們不斷鼓勵李振輝，「不要放棄，好好做下去，因為艾草可以救人呀！」這讓李振輝想到一開始大力推廣艾草的初衷，不就正是因為這是一種對健康有很大幫助的藥用植物嗎？

多了一種使命感的李振輝，發現還有比金錢更寶貴的資產，因此壓力反而頓時減輕許多。接著他改變經營模式放慢腳步，避免重蹈覆轍。在加倍努力之下，艾農健康生活事業逐漸步上軌道，讓李振輝更了解到，如果現在輕易放棄不就否定過去自己多年的努力嗎？或許只是經營方向錯誤而不是產品不好，所以試著轉個方向，堅信只要認真，總會有屬於自己的一片天。

▲ 艾草生態農場一景。

▲ 艾草文化館內的艾草中醫療疾區。

▲ 艾馨園全景。

▲ 艾馨園旁的涼椅。

李振輝鼓勵想要創業的榮民們，先親身參與投入後再決定創業。就如同軍中所學到的戰術，知己知彼，先了解此行業再按部就班地執行。李振輝提醒千萬不要貪心，以自己熟悉的領域為主才能致勝。另外一點是考量風險承擔的能力，與其一下子將資源用盡，選擇保留實力、投入時間和精神，了解是否適合產業環境，才是明智之舉。例如想創業的人可以先從當店長開始，如果連幾十位工讀生都無法管理的話，那就意味著該重新思考、調整方向。

「只要善用榮民的衝勁和不怕困難的優勢，再加上選擇做對的事—符合時代潮流、市場需求，就一定會有嶄露頭角的機會。」李振輝開朗的笑容中，透露著一股堅定的神情。

未來農業成功靠結合

從小就在農村生活長大的李振輝，深刻經歷過去勞力密集農業下農民的辛苦，他認為固然可延續傳統技術好的一面，然而為了迎向更好的發展，李振輝表示未來應該將農業發展為高經濟價值的產業。 ▲ 李振輝與妻子合照。

農業不只於稻穀蔬菜花果，更可提升到農企業、農科技。舉鳳梨為例，經過高科技萃取後的鳳梨便可從鮮食水果變成抗癌和燒燙傷的用藥。

在台灣資源有限下如何找對的方法管理，成為農業的重要關鍵，尤其是人員的管理，「就如同軍中的領導統御，未來要懂得如何調整結合各部門資源，才能產生更大的成功力量。」李振輝認為加強推動農業中衛發展體系，採用SOP（標準作業流程）和利用透明化的科學管理，在跨業的結合下，台灣農業才有機會打開國際市場。

快樂志工、快樂工作

目前從事許多志工活動的李振輝表示，未來會投入更多時間在這塊領域。對李振輝而言，取之於社會，用之於社會。他開朗地說，「沒什麼啦，就快樂當志工，快樂生活啦。」熱心的他認為，這些經驗要多和大家分享，而不是像以前一樣私藏，同時他也致力於經驗傳承、培育後續人才。現在李振輝不只在教育處和經濟部當志工，同時也擔任彰化市公所社會學園的專業講師和行政院青輔會的創業顧問師等等。

但意外的，沒想到現在侃侃而談的李振輝竟曾經是很內向的人，「我以前甚至不敢和陌生人講話呢！」李振輝笑著回想，在部隊時因為當了領導幹部，心中雖然緊張得七上八下，卻還是硬著頭皮上台發言的那段歲月。

「所以，我其實是在軍中學會如何做一個領導者，變成比較能勇敢面對群眾、勇於表現自己。」不同於過去的害羞，現在李振輝的言語中反而是透露著一股從容自在。

對於成功，李振輝覺得成功只能由自己定義，「你滿足就 ▲ 洽公中的李振輝。

是成功。」他幽默地說他沒什麼其它的休閒興趣，因為他的工作就是他的興趣！「我每天都在玩呀，因為我現在在做休閒產業。」他享受工作帶來的樂趣，滿足地說：「很忙，不過也很快樂。」

然而，他更要感謝家人的支持。一路走來，爸爸幫忙負責田裡的工作，媽媽南征北討地打廣告和參展，太太工作兼照顧小孩。「事業成功背後，都要歸功有一個完整的家庭，絕對不是只有一個人而已。」李振輝談話中充滿對家人的感謝。

當初的農村和軍中教育就如同養分一樣灑在李振輝身上，不斷滋養著李振輝的生命過程，如今看見當初辛苦播下的一粒種籽逐漸發芽茁壯，現在他要以同樣的方式回報社會。李振輝會繼續將工作結合興趣，將興趣運用到工作，將成功的果實回饋大地，孕育出更多更美好的下一代種子。

▲ 艾馨園門口。

廖成發

從碉堡到花卉

戎裝歷：民國72年陸軍軍官學校52期畢業，
於陸軍步兵學校擔任教官，後調往
金門。

榮民歷：民國84年陸軍少校退伍。

創業歷：民國86年成立「名門花藝設計坊」。

成功座右銘：「身段要放軟，提醒自己已是重
新起步，必須如海綿般求知若渴
的學習。」

「名門花藝設計坊」坐落在台中市力行國小正對面，為一整排四層樓建築的其中一棟。前方人行道擺放許多翠綠盆栽，騎樓左邊有大型冷藏櫃，作為儲藏花材用，中間則為工作台。打開輕掩的玻璃門走入，廖成發坐在電腦 ▲ 花園錦簇的花藝獎狀。

前，周圍環繞各式花卉設計作品，包括東方人喜愛的開運竹與別緻的花籃，桌上則立有許多刻著「花藝超群」四字的銅質獎牌，及一大座的銀色獎杯兀自發亮，這正是「中華民國第三屆花藝設計大獎」銀牌得主的證明。

廖成發起身，拿下眼鏡，親切地打招呼，氣色紅潤，除了眼神的誠懇、臉上剛毅的線條與健壯體格外，實在很難想像他曾是職業軍人，十幾年前以陸軍中尉的身分退役。

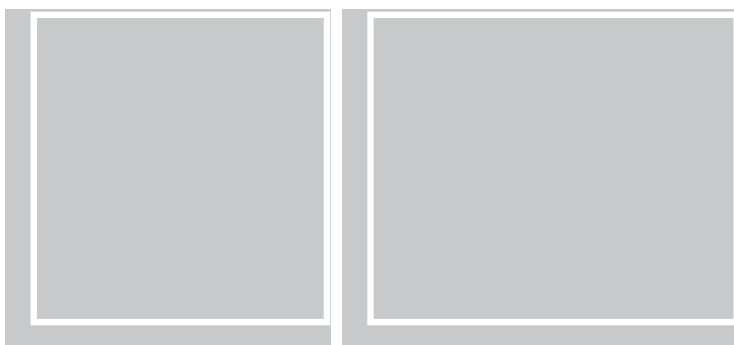
廖成發出生於民國49年，故鄉為南投縣中寮鄉，父母年輕時移居台東，因此他在台東出生長大。民國64年先總統 蔣公過世，當時的行政院長 蔣經國先生合併中華民國陸軍預備學校、海軍官校預備班、空軍幼年學校三校並增訓政治作戰預備生，於隔年6月16日在鳳山成立「中正國防幹部預備學校」。廖成發家中有五個兄弟，另一方面是時代氛圍鼓勵從軍的催化，一方面為了減少家中

開支，減輕父母的經濟壓力，國中畢業後即隻身南下高雄念書，後來順利升上陸軍軍官學校。

受訓畢業後進行分發，擔任過排長，於陸軍步兵學校訓練學弟，之後更曾經調往金門兩年，兩岸對峙的年代，距離廈門僅數公里的金門成為對岸

▲ 由名門花坊設計的會場布置作品。

意圖進攻的要地。所以，為了提升士氣、防禦敵人，除例行性訓練外，他們也兼做工程，在這裡設立許多台灣少見的軍事設備，例如碉堡和防空降樁。碉堡必須使用木頭、石頭、鐵或混凝土，完全或部分埋於地底下以防禦砲火，作為自衛基地；降樁則大多是鋼筋為骨，用水泥漿灌注成的方型柱子，防止敵方的傘兵降落。因廖成發屬基層步兵，當時資源匱乏，一切建築的材料都要靠自己尋找，或與其他連隊交換，這樣的過程造就了他蒐集素材、從無到有的豐富創造力。



◀ 代表作品。

此外，軍中重視紀律、要求嚴格，廖成發形容就像是在地上畫了一條線，越線就要處分，偏偏軍隊裡甚麼樣的人都有，有人剛從學校畢業，缺乏社會的歷練與洗禮，心智仍未成熟；有人則是因為過去行為不恰當，留下刑案的紀錄，三十幾歲才當兵。所以，廖成發擔任幹部，想法上必須更周延細膩、面面俱到。廖成發說：「指揮，就是教育。」他舉例過去在外島，曾有人站衛兵的時候玩槍，不小心扣到板機，打傷外面經過的路人，「馬路如虎口，帶兵如帶虎。」即使耳提面命，也經常防不勝防，隨機應變、危機處理的能力就顯得格外重要。

民國84年，依個人生涯規劃退役後，廖成發在台中定居，覺得這裡環境好，且不論是到北部或南部，距離都不算太遠，加上結婚的關係，也就落地生根。因為曾在澎湖進行營舍整建的工作，有這樣的機緣和經驗，他最初的選擇是營造廠，後來業者計畫遷往台北，家人認為如果他去台北，那依舊跟服役時候一樣聚少離多，家庭生活無法圓滿，考量到這一點，廖成發放棄跟隨，轉而擔任食品工廠的總務，依照過去在軍中所學的領導統御技巧，管理員工。這間公司曾擁有全台中最大的工廠，出產台中將近一半的麵包，沒想到業者大起大落，最後不幸倒閉。

結束工作回到家裡，夫妻兩人開始計畫未來的出路。太太林秀女從小對花藝有興趣並努力學習，自立後一邊進行教學，一邊擔任貿易公司在花藝上的設計顧問，而廖成發的性格中有著從軍中鍛練出來

▲ 好學的廖成發還會使用Skype和近年流行的Facebook，與客戶聯繫或吸收最新資訊。

的堅定及使命必達。既然如此，夫妻倆決定自行創業，籌備花藝工作室，以微薄的積蓄購買電腦和儲藏花卉的冷藏櫃、運送成品的大貨車，進而在民國86、87年間成立「名門花藝設計坊」，正式營業。名門花藝坊的英文名字是famous，取其「最好的、有名的」意思來期許自己。

▲ 帶給人好心情的幸運竹。

營運上，兩人分工，男主外女主內，太太掌管內部花藝的規劃、花材的進貨等，廖成發則努力開拓業務。退役後將一切歸零，重新調整心態、放低身段，挨家挨戶至學校、醫院、公司尋找客源，推薦他們的服務。廖成發說，剛開始很不容易，因為花對台灣人而言並非必需品，賣花必須留意農民曆上的好日子，不然就是針對個人的生日或公司開會。他們起初決定先嘗試開店半年，如果半年內生意沒有起色，就收掉花坊，另覓它途。但因為名門花藝坊獨特的美感、眼光和手藝，從這裡出去的花籃與花卉個個結構紮實、立體，富有層次感且顏色鮮明、搭配得宜，加上產品類型

▲ 富有層次感的花卉。

的選擇多樣，逐漸獲得客戶的喜愛，建立起口碑。

生意步上軌道後，廖成發進而開始學習電腦，架設網站，動手替花卉作品拍照，並撰寫、建置內容，方便外地客戶訂購。目前名門花藝坊的網站上累積品項超過五百筆，分類非常詳細，包

▲ 儲藏花卉的冷藏櫃。

辦升遷、生產、特殊節日、個人生日、結婚和新居落成，也因此接過美國和大陸的訂單。不只網站，好學的廖成發也會使用Skype

▲ 充滿藝術感的盆栽。

和近年流行的Facebook，與客戶聯繫或吸收最新資訊。

除了花卉的買賣，他們同時進行室內景觀設計、戶外庭園設計和會場布置，也曾辦理過政治人物的造勢場合、科技園區的工地落成典禮。廖成發表示，最難忘的是集集生態館的展場規劃，規模整整一層樓，他們夫妻兩人每天驅車從台中前往南投，蒐集各種植物的資料，不斷依照陳列需求和館內環境，調整擺設方式與物件，持續半年才全部完工。廖成發指向角落的一盆花籃笑說：「不要看花那麼嬌弱，實際拿起來，很有重量。所以進行花藝工作，體力非常重要。」他延續自軍中培養的良好作息習慣，生活規律，每天運動，因此才有辦法一直負擔龐大的工作量。

名門花藝坊也不是一路順遂，從來沒有遇到挑戰。除了早期開拓客源的不易，他們一共有過三次搬遷，都是因為租約到期，也曾經利用二樓的空間進行花藝教學，卻因景氣不佳、學生人數不足而暫停。但廖成發並不以

為意，他認為人要知足不貪，金錢夠用就好。

至於如果有人跟他一樣，退役後想要小本創業，有甚麼建議嗎？他說：「最關鍵的是心態的改變、身段要放軟，提醒自己已是重新起步，必須如海綿般求知若渴地學習。」廖成發提起曾看過的一個電視節目，內容在介紹德國的爐灶工人，雖然平常工作時一身塵灰，但下班後仍會梳洗整裝，到高級的餐廳或戲院，度過美好的閒暇時光。他說：「職業無分貴賤，重要的是，要自重，以自己的工作為榮。」他更以兒子的教育為例，一般人對建教合作班的印象，可能還停留在書讀不好的狀況下，不得已的選擇，但他肯定技職教育的重要，鼓勵兒子去念建教合作班，將理論與實務結合。現在兒子不但因此有了一筆積蓄，作品更榮獲全國優等獎，推甄上國立虎尾科技大學。

提到家庭，廖成發的臉上總是堆滿笑容。他表示和太太既是夫妻又是事業上的夥伴，必須更勤於溝通觀念或想法上的不同。退役後他最感安慰的，是能夠像現在這樣享受家庭生活的溫馨。問起對於未來的願景，他希望能夠繼續為客戶服務，「花卉是視覺的享受，不分男女老少。」廖成發形容，不管是小孩還是老人，都會對花的美麗發出讚嘆，這是最沒有年齡區分的藝術品。

訪談結束後，替店內擺設拍照，每當鏡頭帶到哪裡，他就會立刻將那一處的雜物拎起，並迅速擺正視框內的物品，動作間處處流露細心和對於美好景像的堅持。離開前廖成發卻只是謙虛地笑著說：「不要寫得太好，其實沒有甚麼。」

年輕時，尋找鋼筋水泥，建築厚實碉堡，對抗敵人、保護百姓；現在，夫妻同心，設計多姿多彩的花卉，帶給客戶愉快氣氛。從碉堡到花藝，從抵禦到分享，從保衛國家到照顧家庭，這些，剛強至柔韌的歷程，似乎跟著廖成發這一路走來的心境轉折，輕輕呼應。

► 花藝教學招生。

傅元陽

與蝴蝶相伴、與夢想相隨

戎裝歷：民國60年入伍，陸軍二士校常十五期。

榮民歷：民國69年上士退伍。

創業歷：民國93年成立花蓮棲地保育協會。

民國93~97年青陽蝴蝶農場

（大豐蝴蝶生態園區）。

民國98~100年青陽蝴蝶農場

（光復生態園區）。

民國98~100年青陽蝴蝶農場

（池南自然學習中心園區）。

成功座右銘：能力夠時，不妨當一個中流砥柱，朝著目標往前衝；能量不夠時，擬定作戰計畫，朝著目標，御風而行。

一隻美麗的白三線蝶，沿著蜿蜒的小路飛舞，經過野薔花、百香果樹，看到另一隻黃裳鳳蝶飛到園區吸花蜜，越往內走，越來越多的蝴蝶，最後白三線蝶停在一棵小樹上，原來她是飛到蝴蝶樹上。在蝴蝶樹旁的是青陽蝴蝶農場的經營者傅元陽，他一邊帶小朋友觀察一邊講解，小朋友們聽得不亦樂乎，眼睛隨著蝴蝶的飛舞，轉呀轉的。讓人不禁想起那首「蝴蝶真美麗」的兒歌：

「蝴蝶，蝴蝶，生得真美麗。
頭戴著金絲，身穿花花衣。
你愛花兒，花也愛你，
你會跳舞，花也甜蜜。」

不一樣的滿族家庭教育

若看著仔細照料蝴蝶的傅元陽，實在很難想像他小時候是一個十足的叛逆小孩。46年次的傅元陽，出生於台東明峰村，皮膚黝黑，留著長鬍子的他，身上留著來自滿族正紅旗的血統。權威教育的家庭背景下，讓傅元陽從小就覺得爸爸像神一樣，是不可接近的。相較於此，身為客家人的媽媽和傅元陽則有比較多的互動，談起母親，傅元陽充滿柔和的神情，「我生命中，有兩個影響我最深的女人，其中一個就是媽媽。」由於父親和祖先來自滿族，傅元陽的家庭教育從小就和其它台灣家庭不同，傅元陽舉例，在家中小孩是允許打架的。不過不能說謊，打架回來後，

▲ 受頒100年模範農民。

▲ 開心接受表揚的傅元陽(中)。

▲ 民國66年當兵部隊服務照片。

會有過三關的審核。傅元陽解釋，第一關、會被問打架原因，接著問，打贏還打輸？傅元陽說只要打架就要打贏，所以他絕對不沒有把握的仗。最後一關是問背後有沒有被打到？因此他自豪的表示從小就養成瞻前顧後的好習慣。

▲ 民國69年母親的一句話改變人生方向。

在軍中從污點變成一朵花

在15歲那年，傅元陽因為太愛打架被送到士校，從此接受完全不同的教育。他開玩笑的比喻「就像被抓去關一樣。」他還記得當初進去的那期是有最多前科犯的，太太葉美青在一旁笑說：

「是國家救了他！」傅元陽緊接著說：「對！這句話很重要！」他說自己來自不同的家庭教育，

▲ 葉美青與傅元陽。

因為容許打架，而產生自以為是，以為自己可以替天行道的錯誤觀念。

就像毛毛蟲蛻變成蝴蝶一樣，軍中的教育是傅元陽的初期蛻變，傅元陽形容自己「就像是從完全封閉的自我領域裡面，找到一個更大的領域，自己在那個領域裡居然可以任意行走遨遊，那種感覺太棒了。在那樣的情形之下，我們是快樂的。」傅元陽說他從來不會忘記，在軍中影響他最深的隊長

▲ 民國71年擔任全國中正杯裁判。

▲ 民國81年與西班牙國家代表隊於左訓中心合影(二排左二)。

周明禮。他記得剛到軍中時，常常在晚點名後被帶到房間，集合訓話。周隊長喝著酒，我們站著聽訓，來自青年軍的他用青年軍的方式對我們說教，「他就像我們的再生父母一樣，把我們幾個壞小孩導正到最好的位置。」傅元陽感性地說。「如果白紙上有一個汙點，你要怎麼美化它？」傅元陽始終沒

▲ 民國81年拍攝於韓國奧運會場。

有忘記這個來自周隊長的汙點比喻，當時周隊長回答：「只要畫幾個圈圈，這個汙點是不是又變成一朵美麗的梅花了？其實都只是看你怎麼修飾。」

軍中技能、職場受用

曾任國家跆拳道教練的傅元陽表示，「我所有的東西幾乎都是軍中給我的，軍中教我很多的技能，包括跆拳道。」他說當時他是靠著白天偷看別人練習，晚上再花時間苦練，或許是因為本身的叛逆性和不服輸的個性，在加倍努力下，短小精幹的傅元陽無師自通，最後進入陸軍的跆拳道代表隊，甚至在退伍後變成奧運跆拳道教練，培養出陳怡安、羅月英和張榮三等奧運選手。

原本決定終身服役，當職業軍人的傅元陽，因哥哥在民國64年去世，家中只剩下媽媽一人，孝順的傅元陽表示，「從小到大很少人能管我，唯獨媽

▲ 民國88年與國防部副部長朱凱生於蝴蝶網室合影。

▲ 民國88年與朱凱生於自然工作室前合影。

媽講的話我會聽。」因此為了照顧媽媽，傅元陽在民國69年以上士的身分退伍。

退伍後，民國70年，傅元陽運用在軍中學到的技能，開創雷鷹跆拳道館，擔任跆拳道教練。在軍中教的是男生，出社會卻是教女生居多，讓傅元陽反而很不習慣。「很奇怪，我習慣和軍人相處，卻不習慣和小女生相處。」從小就

最怕媽媽的傅元陽，對女性的尊重，反而變成不知道如何和女孩子接觸，再加上，有時候女學生們甚至會為了教練爭風吃醋或打架，不擅長處理這種情形的傅元陽笑說：「突然就覺得教女生好煩。」

在跆拳道教練與動物園警衛之間

因此，民國76年，傅元陽參加由行政院國軍退除役官兵輔導委員會舉辦的警衛甄試，進入台北市立動物園擔任警衛。在這段期間，傅元陽遇到他的生態啟蒙老師陳建志，當時擔任蝴蝶館館長的陳建志，每天都帶著抓蝴蝶的網子，騎著一台破摩托車到處跑。傅元陽看著看著，有一天終於忍不住好奇地問：「你到底都在幹嘛？」發現原來陳館長是為了「台灣大蝗的經濟價

值」論文，上山研究。在陳館長的邀請之下，他們一起騎車上山。從小在大山大河下長大的傅元陽自認非常熟悉大自然，但陳館長判斷昆蟲位置的能力，卻精確到傅元陽覺得不可思議！「我覺得很神奇，他怎麼有那樣的

▲ 民國98年光復園區閒置空間再運用之簡報室。

▲ 民國93年大豐園區初營造時： ▲ 民國98年1月剛進駐光復蝴蝶 ▲ 民國98年光復園區蝴蝶園棲地
大豐蝴蝶生態園區。 園區開始拓荒。 營造。

能力，那麼準！」發現他真的是專家的傅元陽，覺得好佩服，之後就不時地跟著陳館長學習。

擔任動物園警衛的傅元陽，同時間經常被派去當跆拳道裁判。民國78年，傅元陽再次被調到左營當奧運跆拳道教練。他從教學過程中得到很多成就，卻也從中感受到人的問題及台灣價值觀的扭曲。高處不勝寒、每天應酬的日子，讓傅元陽逐漸從不習慣，到最後實在受不了，「人和人的問題太複雜了。」儘管掌聲再多，傅元陽的眼中也沒有一絲眷戀。

揮揮衣袖，毅然離開跆拳道

尤其是在西元1992年奧運結束之後，傅元陽更深刻地發現所謂的倫理、尊師重道都不存在了。過去倫理秩序很重要，但如今卻只能感受到師道蕩然無存。傅元陽舉喝酒為例，如果對方的輩分比你高，你

▲ 民國98年大豐四年後園區充滿了生命力。

必須要背著喝酒，直接敬酒是禁忌。再者，許多後輩都將一切的榮耀歸功於自己，卻忘記飲水思源，感謝前輩。這完全顛覆傅元陽的家庭和軍中養成教育，他逐漸感到不快樂，不禁開始質疑，這是否真的是他想做的事？

他印象深刻的說，他記得媽媽那時候問他：「你是不是不快樂？你是不是覺得你都活在別人的安排和期待裡？」傅元陽體會很深的表示，「一個人

的生命裡，如果都在期待掌聲，得到之後，再重新蓄積能量、重新等待，那其實是很不舒服，甚至痛苦的。」「去做你想做的。」在媽媽的鼓勵下，傅元陽一個人上山閉關九個月，仔細思考—是否滿意以前走過的路？到底哪一條路才是真正讓自己覺得快樂、自己願意、也有能力去做？他想到當初快樂研究蝗蟲的陳館長和跟著一起學習的自己，突然腦中靈光一閃，產生研究蝴蝶的想法。傅元陽選擇蝴蝶除了漂亮外，另一個重要的原因其實是因為蝴蝶不能吃。傅元陽不好意思，偷偷地表示，自己從不覺得打架殘忍，卻覺得殺生殘忍，所以他坦承地笑說，養動物，我最怕別人問「能不能吃？」

▲民國99年於光復台糖園區推廣有機善待大地理念。

▲民國99年帶領小朋友體驗園丁樂趣。

蝴蝶作媒，跨出青陽蝴蝶農場第一步

下山後的傅元陽，在花蓮山上成立第一個蝴蝶網室，意外地遇到生命中第二位影響他最深的女人—葉美青。傅元陽深情地說：「要感謝蝴蝶當我們的媒人。」他還記得當初葉美青是其中一位來參觀的遊客，那時候問了很多問題，傅元陽笑說：「我一開始不太想理她，覺得她很奇怪，似乎懂生態，但卻對蝴蝶的物種一竅不通，又很多話。」但兩人卻越聊越合，發現有很多共同的理念。葉美青形容：「我們是任務的結合。」傅元陽笑著解釋：「那時候她想利用我，我想利用她。」原來當時的葉美青是荒野保護協會的花蓮分會會長，生態攝影是她的專長和興趣，因此希望傅元陽能帶

她上山拍照，而傅元陽則想藉由葉美青成立學會，執行更多愛護土地、愛護大自然的觀念。

傅元陽發現，道德倫理和價值觀的扭曲，其實是來自於對天、對地的不了解，以及對人沒有愛。藉由多年的環境觀察和研究蝴蝶蛻變的過程中，他察覺生命教育和環境教育的重要。「我想要做一件我喜歡、能做、能改變環境和未來的事。」傅元陽語氣堅定地表示，「我想從小孩子的教育下手，從小去改變，進而產生社會質變，那是我的野心，也是我想打造的未來。」就如在軍中學到打仗前要擬訂作戰計畫一樣，他開始規劃、尋找資源，民國93年，成立以夫妻兩人名字命名的「青陽蝴蝶農場」，同時也成立花蓮棲地保育學會。

在兩人用心營造之下，本來2.7公頃經過桃芝颱風土石流摧殘過的荒地，從初期一片荒蕪的土地，到最後變成鳥語花香、蟲聲蛙鳴的新棲地，甚至榮獲「十大經典農漁村生態首獎—典藏生態首獎」。兩人表示，希望透過營造成果，積極進行環境教育和推廣，喚起人們善待土地、尊重生命以及愛護環境的態度。舉蝴蝶生命樹為例，他們解釋，小孩子透過觀察蝴蝶生命樹，看到毛毛蟲蛻變成蝴蝶的過程、了解一個家庭的存在價值，如此才能學會尊天、敬地和愛人。

▲ 妻子葉美青到校推廣蝴蝶生命樹，帶孩子認真的觀察蝴蝶生命樹。

▲ 民國99年校園推廣帶領花商學生進行校園生態認識。

▲ 小朋友們好奇地觀察蝴蝶生命樹。

御風而行、突破困境

然而就如同暴風雨前的寧靜一般，在農場持續順利進行時，另一項更大的困難來得毫無預警，讓他們措手不及。時間發生在民國97年6月，葉美青仍然記得那天是一個風和日麗的午後，園區來了一位陌生訪客，正想要熱情招待他時，卻 ▲ 對一般民眾宣導外來入侵種對環境的危害。聽到他的第一句話是，「你們知道這裡已經換新地主了嗎？」葉美青形容，當時空氣彷彿頓時凝結，她只聽到自己心臟重重的跳動聲。傅元陽接著解釋，「事後才知道，原來是舊地主在未經過我們同意下，把土地拍賣。」四年多來大家的努力和成果瞬間化為烏有，兩人坦承，「有一段時間，我們甚至對人產生了莫大的質疑，難道這一切都只是一場利用與騙局嗎？」

不過天無絕人之路，民國97年，在台糖的王經理的協助之下，傅元陽向台糖的花蓮光復場，承租了一塊位於台糖加油站正後方近3公頃荒廢已久的土地。靠著大家團結一心，在短短幾個月下，又重建過去的「青陽蝴蝶農場」。為避免不斷被迫遷移的命運，傅元陽和友人合資在池南鯉魚潭買下一塊土地。他表示目前位於光復鄉大進村的「青陽蝴蝶農場」正在遷移到鯉魚潭，預計民國101年3月將會正式對外開放。

相信美好，擬定作戰計畫實踐

傅元陽認為，「曾經有人改變我的人生，當初要是沒有這些過程，就不會有現在的我。」平常如鐵漢一般的他難得哽咽，「我今天有能力，就更應該去做我想做的事，幫助更多人。」因此在「青陽蝴蝶農場」可以看到許多員工來自職業軍人、榮譽或是弱勢族群，傅元陽希望能提供社會更多元的就

業機會。其中一位身為榮譽的資深員工月英表示，「老闆真的把我們當成自己的姐妹和家人。」月英的言語中，充滿對老闆傅元陽的感動。

對於未來想要創業的榮民，傅元陽認為，如何放下身段，調整心態是和社會接軌的關鍵。接著，思考如何將軍中所學的專業技能運用到職場，並結合新觀念、新想法，開創屬於自己的未來。他表示，能力夠強時，不妨當一個中流砥柱，直接對準目標往前衝；能量不夠強時，目標不要變，要御風而行。傅元陽接著說，要清楚自己的目標，依此擬定一個作戰計畫，同時配合環境調整方向。舉軍中的單兵攻擊為例，攻擊目標，一定不只一個方法，而是很多方法。因此，他鼓勵想要創業的榮民朋友練好基本功，才能有與人競爭的條件。

傅元陽開朗地說，他的休閒嗜好是去野外觀察，興趣是談未來。他認為每個人都有做夢的權利，人生更因築夢而踏實。談起自己的夢，傅元陽說，他希望未來藉由教育學習中心，改變小孩子對待家庭、生命和土地的態度，甚至擔起社會責任。「我現在要打的就是一場人性的戰場。」他堅定的眼神中充滿希望。

本來停在蝴蝶樹上的紅紋鳳蝶再次振翅飛起，小朋友一邊哼著歌，一邊觀察。從他們仔細保護生態的眼神中，相信這些蝴蝶已在許多小朋友心中留下一波波漣漪、激發出更多美好的未來。

► 民國99年帶領小朋友在園區中尋找蝴蝶幼蟲。

梁國城

以誠與善，精心雕琢每一個麵糰及蛋糕

戎裝歷：民國61年入伍，國防醫學院衛勤專修
班第27期。

榮民歷：民國70年少校退伍。

創業歷：民國80年創立瑞儀食品。

成功座右銘：施比受有福，人生快樂最重要。

近幾年，無數黑心食物、黑心添加劑的新聞，不斷重擊著人民健康與人們對國產食品的信心。

「民以食為天」這一個至理名言，到了現今卻演變為「病從口入」的生活危機。但是，在台灣最南端—屏東，卻有個人堅持使用台灣生產之當地食材，以良心製作每一款食品，更要求以嚴格數倍的安全規範，從原物料到產品多方審核，為的就是一股自幼培養出來的俠義精神。

屏東—這個城市位處台灣最南端，始終保持著純樸風貌，順著市區道路來到鄰近市中心的屏東工業區，在這個壁壘分明，由眾多鐵皮屋組成的園區內，順著地址來到還在建設中的「大中華食品生技」外，映入眼簾是幾棟有別於工業區生硬形象的建築物，規律地排列門前。歐式建築的文藝氣息與幾何圖形交錯出的科技感，構築出屏東工業路上最獨特的景觀。這裡，即將成為未來地區產業結合觀光的指標性景點；這裡，也是一個始終堅持用良心製作麵包的退伍軍人—梁國城位於屏東的嶄新據點。

▲ 自幼便熟讀名人傳記及俠義書籍的梁國城，少年時期所拍攝的沙龍照，眉宇之間透著一股強烈的責任感。

農人子弟，報效國家從軍

初見梁國城先生，很容易就被他的爽朗性格給吸引，出身於屏東，他有著南台灣特有的熱情，在他身上絲毫感受不到商場征戰多年的企業家霸氣。給人的感覺，就如同是屏東這塊土地一般，

▲ 實戰演習，負責醫療營的梁國城也跟一般士兵一樣必須提槍上陣，演練實戰時在前線救援的操演。

民國42年出生於屏東，梁國城是個不折不扣的農家子弟，在那個要供養小孩求學，家家戶戶都必須賣豬賣牛籌學費的時代，對男孩子來說投入軍旅生活，是對生活唯一的保障，更是求學最佳之途徑。即便當時社會喊著「好鐵不打釘，好男不當兵」，但為了求學，更為了讓弟妹能繼續讀書，高中畢業後他毅然決然投入軍旅。進入國防醫學院專科班，接受軍隊專業醫官訓練，屏東農家子弟搖身一變，成了白袍加身的軍醫。

當時迫於情勢投入軍旅生活，卻也促使梁國城透過軍中嚴格的訓練，逐步培養出日後創業以及從醫學轉向對食品衛生的堅持。

▲ 泛黃的歷史照片，記錄的是那一段受情勢所迫，卻難忘的軍旅生活。

自小培養起的俠義情操

其實，報效國家對梁國城來說並不是偶然。家中有個叔叔擔任教授，從小學起梁國城便養成閱讀的習慣。透過無數東西方名人傳記、文學經典，自幼便逐漸培養出獨特的人格特質。感性如他，欣賞古今名人「誠實」的品德，也欣賞梁山泊好漢的「俠義」，透過閱讀獲得的那一份憧憬，對他來說是相當重要的一個人格養成因素。

他相信，閱讀可以改變人的人格，讓人產生高度，改變看事物的視野。對於閱讀相當推崇的梁國城，多年以來一

▲ 年輕時期的梁國城，穿著軍裝的模樣還透著一股純真，卻已經有著悲天憫人的情懷。



▲ 梁國城笑稱金門尚義醫院是一級規模，四級戒備，於其中擔任軍醫的他，必須負責全金門居民的醫療服務。



▲ 年輕時期的梁國城馬上英姿。。



▲ 軍旅生活，對梁國城來說是相當重要的人格養成階段，讓他培養出真、誠、美的人格特質。

直抱持著這個良好習慣。軍隊更是進一步促使他強化那踏實的步伐，進而鍛鍊出真、誠、美的性格。

個性浪漫感性的梁國城相當清楚知道，自己並不適合於軍隊繼續升任更高的位階。於是在完成當初設定的十年軍旅後，他選擇退伍，以軍隊培養出的專業醫學訓練，投入他所熟悉的醫藥產業，逐步開創他創業的基礎。

退伍後那段時間，剛投入社會的梁國城，從醫藥產業跨足投資公司，性格良善如他，難免會遇到有心人士惡意欺騙而碰壁，但梁國城始終相信「施比受還有福」，即便吃虧也不會與他人爭、與人計較。性格的真與善，也為他帶來相當多貴人，進而開創出今日的事業榮景。

▲ 位於屏東工業區內的新廠房，在未來即將成為產業觀光工廠，進一步帶動屏東觀光產業的發展。

在地小孩精神，回歸鄉里設立公司

有別於大多數的人會選擇將公司設立於大都市，梁國城不但將整個事業體設立於故鄉屏東地區，甚至初期的公司設立地點還是位於相當偏僻的屏東縣高樹鄉。會有如此決定，純粹是出自於一份在地小孩對於土地的關懷及熱愛。


高樹鄉對他來說，是一個有著好山、好水、民風又純樸的好地方，唯一可惜之處，

就是以農業為主要經濟結構的高樹鄉，能提供就業機會的產業過少，造成許多年輕人必須離鄉背井，尋求較好的工作機會。或許是出自於離家多年的有感而發，促使梁國城將公司設立於高樹鄉，除了重回熟悉的故鄉外，更試圖開發地方的就業機會，讓更多在地小孩能在故鄉工作。

▲ 望著自己一手扶起的烘焙事業，梁國城期許著能夠讓客萊斯麥的品牌，傳遞到每個愛美食、愛健康的消費者心中。

對土地的愛，同時也轉移於員工身上。對他來說，每一個公司的員工都如同是自己的小孩一般，他將在軍中學會的責任及誠信，用來教育每一個公司的員工。

「剛進公司的時候，老闆可以背著員工走，接著老闆只能牽著員工走，最後，則應該是由員工拉著老闆跑。」望子成龍的教育方式，是梁國城對每一個員工的期許，目的無非在於訓練員工對於工作都能多投入一份責任。如同公司規定，使用烤箱如果沒有配戴護具而燙傷，員工必須賠給公司100元，這看似奇怪的規定，目的也是在於要求員



▲ 歐風的咖啡跟麵包，結合傳統的客家文化，碰撞出全新的文化氣息。