



運銷系 70 級

梁家銘

現職

台灣比菲多企業集團董事長
空間母語文化藝術基金會董事

經歷

- 01.1958 年生於台中縣大甲鎮
- 02.1976 年台中一中畢業
- 03.1980 年畢業於中興大學農產運銷系
- 04.1997 年創立台灣佛州公司
- 05.1998 年創立桃花源公司
- 06.1999 年創立台灣比菲多醱酵公司（生產）
- 07.2001 年創立愛鮮家食品公司
- 08.2004 年創立牧場發公司（宅配）
- 09.2006 年創立容景精密科技公司（包材）
- 10.2007 年創辦空間母語文藝基金會（公益）
- 11.2009 年愛鮮家公司改組成立台灣比菲多食品公司（行銷）
- 12.2010 年創立台灣原貿公司（貿易）
- 13.2012 年創立上海比菲多公司（大陸）
- 14.2013 年創立家禾流通公司（物流）
- 15.2014 年創立分享家公司（餐廳）
- 16.2014 年創立愛維兒公司（化妝品）
- 17.2016 年創立謬思社公司（廣告）
- 18.2017 年創立灣裡湖農產公司（農場）
- 19.2017 年創立乳之初畜產公司（牧場）

傑出表現

01. 白手創立比菲多公司，整合供應鏈系統功能（原料、包材、生產、物流、行銷、廣告）成為集團企業。
02. 近三年捐助中興大學達 677,000 元，熱心支持母校校務發展。
03. 多品牌經營，市占率領先：
 - 比菲多：大規格乳酸飲料第 1。
 - 植物的優：優格第 1。
 - 純粹喝：咖啡第 2，奶茶第 2。
 - 秋雅：即飲醋第 1。
 - 好朋友、卡打車、乳酸君、小饞、乳之初、飽倍、質立、優意思、澡享在各品類市場佔有一席之地。
04. 成立社會事業部，贊助社會公益：
 - 空間母語基金會：舉辦論壇，出版典籍，關懷台灣建築空間擁有自己的特色。
 - 比菲多壘球隊：參與慢壘運動公益，多次獲得總統杯冠軍。
 - 西靈宮：整合產官學，論述七娘媽經典，尊重信仰，發揚傳統，創新文化，推動公益，奉獻社會。



大甲四合院出書漢寶德夫婦出席



公司門口的品牌群

自傳

一、四合院的童年

我出生在台中縣大甲鎮的郊區，那是一個純樸的小地方，故鄉是一棟閩南式的傳統四合院，至今已超過一百年歷史，在 106 年由台中市政府指定為第 50 號市定古蹟；我的童年就在這棟古厝中度過，在那個年代，台灣經濟正從緩慢的農業社會經歷到快速成長的工業社會，而生活在古厝中的我，因親眼目睹它從繁華到沒落，心裏不知所以的懷有一股矛盾的心情，總覺得跟別人住在洋房相比，自己家的瓦屋紅磚是落後的象徵；看到別人家的沙發相對於自家的太師椅，更因感到自卑而看不起自己的老宅，然而，也因為在這樣的環境中成長，歷經了反省與心境的變遷，讓我對故鄉的感情因充滿歉疚，而演變到對台灣傳統建築的關懷，這樣的情感始終深藏在我的心中，也總是期許自己當有能力的時候，一定要為台灣傳統建築做些什麼。

二、螺絲釘與拼裝機器

人生有二個階段對一個人的影響深遠，一是快樂的童年，這部分我在故鄉的四合院中已經擁有；另一個是尋找興趣，這對一個求學中的年輕人並不容易，我的歷程曲折，

尤其參雜了家人的期待，更是茫然，原本高中選丙組立志當醫生卻考上農學院，農夫沒做成，唸了農產運銷無意中走上了經商之路，雖然轉了幾個彎，在找尋興趣的路上，母校中興大學給我指引了合適的方向，也因為接觸到行銷專業，讓我具備創業的關鍵條件與能力。

我大學讀了五年，當大四那年確定要延畢的時候，心想，既然學業比別人晚一年完成，那就設法讓自己提早修習社會學分，於是我進了百貨業擔任樓管的工作，展開了我的職場生涯；從百貨業到後來進入味全公司，我一直秉持著「不當一顆螺絲釘」的精神，努力的讓自己成為一台「拼裝機器」，因此，我保持著高度的求知慾、旺盛的企圖心，努力的讓自己在職場上歷練最多的部門，累積不同的經驗，十多年下來，我也如願成為一台具備多元能力的「拼裝機器」，為開創自己的事業打下了基礎。我常跟公司的同仁說：「能力就是自信的範圍，而自信來自於親身經歷」，累積實戰經驗的過程也許辛苦，但工夫是否紮實卻是未來開創事業能否穩固的重要關鍵。



林佳龍市長蒞臨公司

三、創業歷程

退伍後進入職場，在味全公司歷練了十三年，也成功地為味全建立了「每日C」這個冷藏果汁的第一品牌，感覺前程應該一片大好，但是我心裡卻總是覺得，大企業冗長的運作體制，讓很多創意無法完全的施展，也因此有了創業的念頭，再加上當時台灣的冷藏飲料市場因為雀巢有意出脫旗下的福樂乳品，而優沛蕾也因為台灣代理集團的財務危機遭到拖累，一時間，經銷商無產品可賣，使得市場通路呈現了短暫的空窗期，這個好的時機點，也讓我決心走向創業一途。

從創業至今，一路創造了「佛州」「一日の計」「比菲多」「植物の優」「卡打車」「純萃。喝」「好朋友」「秋雅」「乳之初」「優意思」「飽倍」「質立」「小饞」「家。溫度」「藍絲可」「澡享」...等超過 20 個以上的品牌；投資行銷很費錢，在資源有限的情況下，我必須思考如何讓好不容易建立的品牌走得更長遠，其中「避免編列嘗試錯誤的預算」「用開創養自己」「快速開創，良性循環」「水平佈局，垂直銜接」，都是我從「沒半毛錢創業」的困頓環境中體會出的求生法則，在這些務實的基礎上，公司不斷的提升行銷品質，降低產品的失敗率，同時努力維持經營體質更像個游擊隊，藉此讓自己有機會比競爭者更精準、快速、機動、有效率；在競爭激烈的市場中不斷開創、尋求生存。



空間母語基金會董事合照

四、行銷理念

經營品牌的核心競爭力，就是「行銷」，一家公司要做好行銷的工作，其實是困難重重的，必須要培養最優秀的人才、發展適合行銷的組織架構及運作機制、完備且順暢的支援系統等各方面條件都具備，才能讓行銷方案準確而可行；我一直很努力朝上面說的四個目標前進，也就是要建立「以行銷為核心發展支援系統」的經營體制，努力追求團隊能力的極大化；到目前為止也取得不錯的成效，我們在冷藏品市場，包括乳酸菌飲料、優格、即飲醋、咖啡、奶茶、運動飲料都是市場的領導品牌，也總算在台灣的冷藏乳品飲料市場站穩了腳步，得以讓我追尋下一個夢想。

五、用行銷做文化，為台灣寫歷史

我深埋在心底的對台灣傳統建築的情感，終於在現在有了實現的可能。我始終覺得，台灣有著自己獨特的歷史背景和文化特色，但是卻因為工業化、全球化的腳步來得太急、太猛，使得我們為了迎接新的事物，卻不斷拋棄真正屬於我們自己的東西；在很多領域都是如此，而建築尤其明顯且影響深遠，為了讓台灣能夠找回自己的特色，讓台灣的土地上能夠蓋出有在地特色的建築，我們捐助成立了「空間母語文化藝術基金會」，希望從建築的角度切入，置入在地文化活動，同時透過行銷的力量，一步一步創造擴大台灣文化的價值；另外，因為擴廠的需



個兒生日全家合照

要，我們在嘉義大埔美取得了一塊六公頃的土地，除了蓋廠之外，也將作為新台灣建築的實驗基地，讓傳統創新的建築有實踐的可能。

現在，有很多人跟我們有相同的夢想，也在台灣各個領域努力著，期望未來我們可以匯聚整合成更大的力量，讓台灣的文化能在世界上發光，台灣人能為自己所擁有的文化感到驕傲！

六、永遠的過程中

凡事起頭難，持續開創更難，對於創業，我的定義是「永遠不知道是否成功的漫長過程」，一個組織的平均壽命：企業 7 年，朝代 300 年，開始以為可以萬世萬代，其實都是處在一個過程中，個人、企業、國家在地球上都只是過程，沒有人可以肯定未來會走到什麼位置，有什麼結果；就像打棒球一樣，即使一時擊出安打或全壘打，並不代表有什麼成就，因為即使贏了一場，後面還有無數的比賽等著你，每個人一生或多或少都會有一些精彩的演出，但從歷史的角度看，只能說是「曾經的煙火」，光芒能維持多久，留下什麼軌跡才是比較重要的。最後，我想用一段文字來總結對自己經營態度的期待，盼與大家分享～

永遠處在創業的過程中
努力讓視野站在最高點
用包容體貼的心，開創足夠分享的價值

整合永遠不足的資源，務實地在未來銜接一個夢

用行銷做文化，為台灣寫歷史

期待與大家手牽手共抵終點

一起分享的成果更顯甜美

得獎感言

人生的劇本總是

很難照著志願走

母校農產運銷系讓我

無意中走上了經商之路

也因為接觸到行銷專業

才有機會創辦比菲多公司

今天母校給我這個榮耀

對我意義重大

如果未來

我還能持續的

為企業創造價值

給社會帶來貢獻

我一定會想起

今天這個鼓勵

並心存感激

特別要感謝

薛校長

蔡理事長

及學長姊們

謝謝