

夫妻同心，鐵蛋變黃金 林琮隆的精彩人生



文／胡靖宇 照片／胡靖宇、得意中華股份有限公司

少年險失學 珍惜所學

高科大校友林琮隆，出生於路竹，年少時兄弟姐妹眾多，家中經濟拮据，國中畢業後，成績不甚好的他，想學點一技之長，就坐著火車投靠基隆親戚，學習汽車板金，但生活不適應，在陰溼的基隆度過了一個月，最終還是回到南部。這時，已錯過高中可註冊時間；他因而到大寮某汽車保養廠做工，生活條件極差，工作過程中，

遇到一位好老師，建議他去南部職訓中心，有系統的學習又有證照，他就去了，二年間取得了配管及焊接的國家證照，結訓後分發到中船工作，在這過程中，他思惟「這是我的人生嗎？」因為他發現讀書能開拓視野有

更寬廣的人生，他重回校園進入台南慈幼高中就讀，因為比同班同學都大二歲，他從此有新綽號「老歲仔」，也更認真學習一路讀到高科大研究所。



5000 元起步的夜市人生

因為勤學肯做，工作沒幾年就進入大公司有很好的收入，並在工作上，認識了另一半陳秀卿，兩人相愛相戀進而結婚，小孩也很快來報到，為了增加收入，支付房貸及生活開銷，他和妻子放棄原有的工作，決定到十全夜市擺攤賣滷味，湊了5000元創業金，買鍋鼎、爐具及二手攤車，揹著他們四個月大孩子，開始他們的夜市

人生。夫妻齊心肯做肯學，很快就掌握了滷味製作的技巧，顧客口耳相傳，生意蒸蒸日上。為增加收入，營業時段延伸為三段，黃昏市場、夜市到宵夜場，兩年當中沒日沒夜的忙碌，身體吃不消，小孩的教育受影響。這時，他們進行

了第一次的升級轉型，結束擺攤生意轉型為供貨批發商，讓利供貨給其他餐廳、攤販，大家都賺錢，生意才長久，其中「鐵蛋」最受歡迎，可說是創業代表作，他們成立得意中華食品公司，創立「頑皮鐵蛋」品牌。

進修再進修 升級再升級

期間偶爾參加商展擺攤，在一次參加左營萬年季的擺攤過程中，讓他感受到巨大的商機，從此跟著民俗展業者全省跑活動、廟會、食品展、商展、休息站。但這賺的是辛苦錢，為配合工作時間，他們常常就睡在車上，妻子陳秀卿戲稱他們不是住汽車旅館，而是住“汽車頂高”(台語)。而他們最擔心的就是補貨，若租借不到冰櫃可存放食材，就要再連夜奔回南部取貨，為克服食品保存的問題，使他們意識到“常溫保存才是王道”。

林琮隆開始到各大專院校短期進修，學習進階知識及技能，他先到嘉義大學食品製作的短期課程，使產品標準化，在供貨量超大的情況下，量化統一標準製程，確保一致品質是最重要的；接著，又到屏東科技大學上課，學習食品常溫保存技術，

利用高溫滅菌真空包裝等方式，實現了常溫保存的理想；又到中興大學學習國際行銷。2002年，他帶著真空包裝、常溫保存的鐵蛋及豆干等產品，參加香港及新加坡的美食展，受到當地華人喜愛，立即賣光且收到國際訂單，這使他信心大增。

創新再創新 多角化行銷經營

因知名度大開，生產需求大，原有工廠設施已不足以因應，林琮隆有擴充廠房的需求，因資金龐大，工廠認證轉型不易，讓他們承受前所未有的壓力，若不行，多年努力就化為烏有。不斷精進的他，這時正好進入第一科大財管所(高科大合併的三校之一)就讀，有成本攤提、自動化生產、投資分配等概念，讓他有信心投資，分階段買下台灣滷味博物館的千坪土地，並在政府相關單位輔導協助下，2008年成





立南部第一家食品觀光工廠，並通過觀光工廠評鑑，更榮獲優良觀光工廠殊榮。廠內寬敞明亮，有設備生產線、大量實物及解說牌，在導覽人員生動的解說下，讓人明瞭滷味的緣起及製作流程，並有活動及DIY 體驗，完全滿足消費者照得到、看得到、吃得到、玩得到、買得到五種需求。

在他們堅持努力下，工廠陸續取得各種食品安全認證，包括 SGS、HACCP、ISO22000、CAS、FDA FAC/SID，及回教國家的 HALAL 認證，疫情期間還獲韓國政府檢疫官方查廠合格，成為外銷歐美東南亞 34 國，年收破億的滷味王國。國內發生多次食安風暴對他們都沒有影響，超前佈署的食安認證讓他們贏得消費者的心，業績大幅成長；創立品牌、代工、觀光工廠、海內外行銷同步多角化運作，使他們更有競爭力，在國內外獲獎無數。

永遠的行動 行動讓我們接近成功

林琮隆長年在生活、創業、工作中，體悟到「永遠的行動會愈來愈接近成功，做了就有 50% 的成功機率。」的座右銘，即便已是產業的龍頭地位，林琮隆夫妻每年都會開發新商品，並不停的參加國內外的商展，除開發新客戶，原有的老顧客也可以買新產品。在新冠疫情發生後，反而針對疫情研發提升免疫力的各式湯品及粥品，方便消費者過年過節在家吃團圓飯，大受歡迎。他期勉有意從事相關食品產業的學弟妹「行動吧，勤學肯做就有成功的機會」，他個人今年還要再進修讀中山大學 EMBA；他期望與學校多辦媒合會，讓業界與學界有更多的交流，激發出更多成功的火花。