

芳味香食品企業有限公司 安全·衛生·實在

# 劉俊良「堅持」走出企業未來

因為堅持、相信，芳味香食品有限公司劉俊良總經理熬過慘澹的創業期，即便面臨慘賠四年的景況仍舊不改創業初衷，堅持經營團膳事業，終於在近年轉虧為盈，走出企業願景。文、攝影／洪詩茵



▲芳味香總經理劉俊良（右）與股東周勝通（左）。

**劉**俊良為高雄美

濃人，高中畢業之後，就到中菜、川菜、

台菜餐廳擔任學徒，當了一年多學徒之後，劉俊良入伍當兵，被安排擔任伙房兵。因為學習的專業一直在

餐飲方面，退伍之後，劉俊良找工作仍舊不脫食品行業，先是於台富食品從事業務工作，民國八〇年的時候，又到味帝團膳公司上班，擔任廚師一職，當時台灣的團膳業正好處於起飛期，從此，

劉俊良就與團膳業結下不解之緣，「民國八五年的時候，我被公司派駐到陸軍

官校負責團膳，也是在這裡認識了我生命中的兩個貴人，是他們的支持給我力量走到今天。」

## 慘賠四年 堅持以赴

在陸軍官校負責團膳期間，劉俊良認識了專營水果批發的周勝通及蔬菜批發的龔盛志，三人交情莫逆，他向他們說起了他的創業夢想，沒想到三人一拍即合，決定合夥創業，周勝通與龔盛志單純投資，劉俊良負責經營。三人於民國九五年創立「和家團膳公司」，廚師、水果批發商、蔬菜批發商，怎麼看都覺得是發展團膳業的黃金組合，然而，廚師與經營管理的工作性質畢竟有落差，因為不擅資金成本的控管，不懂經營及

資金運作，劉俊良慘賠四年，負債好幾千萬。

慘賠四年，難道不曾想過放棄？劉俊良感恩地表示：「從來沒有！我相信這一定是做得起來的事業，也有把握一定能成功，只要堅持，老天爺一定會留一條路讓我們走。而且創業本來就是這麼一回事，怎麼可能輕輕鬆鬆就成功。很感謝這段時間家人朋友的支持，尤其是周勝通與龔盛志兩位股東，不管狀況如何惡劣，從未想過抽身，也從沒有干涉過公司經營，只是一路力挺，沒有他們兩位的支持也沒有今天的芳味香。」

## 勇於改變 轉虧為盈

民國九八年，四年慘賠，讓劉俊良決定改變，首先，放棄了豪華的廠房設備，將公司搬到現今的高雄市大寮區鳳



▲廚工上工時都須全副武裝，確實遵守衛生安全規定。

屏一路上，降低廠房成本，並且將公司改名為「芳味香」；第二步，轉換主力客戶群，由學校、軍隊轉為經營科技廠及供應便當。他說：「學校、軍隊將價錢一壓再壓，著實非常難做！科技廠的團膳業務，有些是直接進駐經營中央廚房，有些是提供便當。此外，我們也經營過醫院的特殊膳食。」這些轉變讓芳味香開始有了盈餘，但由於之前虧損太多，整整花了四、五年的時間，劉俊良才將過去累積的負債還清，讓公司真正開始盈餘。

中鋼、中船、群創、台灣福興、中山工商、屏東高中、鳳山高中、樹德家商、高苑工商等都是芳味香的客戶，劉俊良驕傲表示，他們的客戶七成都是老客戶，客戶數量更是逐年成長。問劉俊良如何贏得客戶信任？他坦言：「實在，不說謊，只要客戶提出需求，一定誠心誠意完成客戶所託。」

對劉俊良來說，取得 HACCP 行政院衛生署餐飲食品安全認證，是經營餐飲

業的基本堅持，一直以來，他對食品安全安全即非常重視，也全力配合政府衛生單位的要求，食材每天進貨上網公告、油品每餐更換、廢棄油申報、每周清潔冷凍庫、特闢冷藏解凍室間解凍食材、工作人員的衣著、消毒等等事宜皆嚴格執行，因此經歷食安危機的風暴，許多團膳公司因為不堪嚴格要求紛紛倒閉的情況下，芳味香卻穩穩地挺了下來。

### 預見危機 計劃轉型

走過艱辛，雖然目前芳味香穩定成長，但劉俊良卻洞見未來危機，他表示，在食安問題的影響下，食材、原料等價格愈來愈

高，但因為薪水未漲，他們的價位也無法隨之提高，嚴格算起來，以前經營中央廚房淨利可以有三成，現在淨利卻只有五%，還好兩位股東以優廉價格供應蔬菜、水



▲大量團膳須以蒸氣烹調，沒有爆香雖少了香氣，卻多了健康。



▲冷凍庫每周五清洗，並特闢冷藏解凍室，確保衛生安全。

果，否則經營會更困難。此外，少子化導致學生變少，機械化導致員工人力精簡，團膳業的未來不容樂觀，有可能逃離不了夕陽產業的命運。

預見未來危機，劉俊良選擇面對、勇於改變，他決定縮編公司業務，減少客戶量，空出時間從事食品研發。五十一歲的他，滿懷熱情的闡述：「台灣被稱為美食王國，也有許多深具特色的古早味美食，但卻提不出真正有代表性的食品。我希望能以台灣古早傳統美食為原型，加入一些創意，開發出具有代表性的台灣傳統美食，例如：草仔粿，挽救這些傳統美食消失於時間洪流的命運，甚至讓台灣美食可以走入國際。」