

快利地福士 精品木作櫃の行家 林裕展 實現客戶的「想要」

文／洪詩茵 攝影／余秀萍 部分圖片提供／快利地福士



快利地福士創辦人林裕展先生暢談創業故事。



林裕展與太太周昱秀攜手度過企業難關。

「不甘平凡」可謂快利地福士創辦人林裕展的最佳代名詞，他，捨棄安逸平穩的道路，堅持走上「創業」這條路，坦然面對一路上的風雨，他也慶幸，在創業初始就遭遇人生最大的挫折與挑戰，感謝一路上相挺的家人、廠商與夥伴，才能將挫折轉化為正向能量，一步一步走出風暴，繳出今日的亮眼成績，未來也將秉持最專業的技術、最細心周到的服務，持續為客戶解決問題，製作出客戶「想要」的木作櫃、系統櫃，穩健紮實地走未來的路。

摸索 不耽於安逸

開過早餐店、自助餐店、燒臘店，積極創業、改變人生的農家子弟——林裕展，學生時期即半工半讀，曾於展場公司打工，接觸記者會等展場工程，

對於音響、活動 Banner 及相關詢價、報價等工程事務並不陌生；其就讀夜間部期間，白天更從事營造類相關工作，對於工程建築等相關事務，只要曾經看師傅做過一次，基本上就能接手處理，領悟、學習能力強，敏感度高。

然而當時，林裕展還未將自己的未來與裝潢工程畫上等號。從大安高工畢業之後，即於中央印刷廠工作，這份他人眼中的好工作，於他而言，卻過於安逸，他擔憂在打拼之初，這樣的安逸會糜爛心志，抱持學習一技之長的心態，到台北的湘菜館擔任學徒，23 歲就開始一連串的創業之路，早餐店、自助餐店、燒臘店……，然而，身兼廚師與老闆兩種身分，加上不懂管理與商業模式，每天 17、18 小時的爆肝工作模式，促使他開始思考未來。

於是在 28 歲的年紀，林裕展職業生涯毅然大轉變，選擇到全台最大的設計公司上班，進入純粹室

內裝潢的領域，學習工程管理，擔任工程現場的「監管」，他說明：「以前工程現場的負責人叫『督工』，但我們卻稱之為『監管』，因為要肩負『監督+管理』的業務，所以我們的訓練非常紮實。那時前東家的業務量非常龐大，客戶族群多元，除了負責許多百貨公司名牌精品專櫃的櫃面設計工程，也接觸過飯店、博物館、會館、豪宅、辦公室、餐廳等各種類別場域的工程。5年時間裡，工作排程緊湊，壓力雖然大，卻也是經驗累積最快速的一段時期，遇見問題、解決問題、累積經驗。」農家子弟的踏實天性，促使他一步一腳印地扎穩基礎，全盤了解室內裝潢的運作模式，也替未來的創業奠定了最穩健的基礎。

創業 專注做好一件事

一直未曾放下創業夢的林裕展，在設計公司工作5年後，就決心自行創業，機緣使然，當時他的姊姊也想創業，姊弟倆一拍即合，成立室內裝潢設計

公司。2015年，為了強化成本控管，林裕展更決定將裝潢工程中最大的工種「木工」獨立出來，另外成立一家木工廠，他表示：「在室內裝潢工程中，最大的成本在於木工，將木工獨立出來，再與設計公司搭配，一條龍運作，提高工程的CP值，不僅有助節省成本，也建立『競爭優勢』。」

百思不得其解的是，木工廠生意非常好，但營利卻是赤字，林裕展解釋，因為當時他身兼兩職，無暇顧及木工廠的管理運作，未能即時掌控材料與人工成本，無法因應工程現場的狀況及時回報業主調整報價，因此，即便營業額再好，營利也常常僅是打平。於是在2018年，他痛定思痛，毅然放下設計公司股份，全心投入木工廠的營運管理，在太太周昱秀的支持下，建立成本管控機制，將材料、工資、雜項等管銷成本計入，建置專案工程訂價系統，只要輸入相關成本數據，系統就會自然給出合理報價，計算出每個專案應得利潤，這才漸漸地讓木工廠營利穩定成長。



快利地福士精選作品，巧妙運用木作櫃與大理石牆面，強化空間質感，房門與木櫃設計一體成形，完美融入整個空間。

品質 滿足客戶需求

「品質」是「快利地福士」最引以為傲的資本，「快利地福士」公司名稱取自「Quality Force」的英文諧音，也就是「品質的力量」，象徵其一路走來的信念與堅持。林裕展表示，一般傳統裁切機具，誤差大約落在 1mm，為了追求高品質，公司堅持引進高精密大型電腦裁切設備，精密度已來到 0.2mm 以內，也因此系統櫃體的密合度極高；再則，也是機緣巧合，親戚木工廠的廠長欲自行創業，公司也因此延攬了一批二、三十年經驗的老師傅，這些師傅長年跟進一線品牌的工程，施工品質精準細膩，這些都是促使公司品質再進化的推動力，也是他們得以穩健成長的最大優勢。

快利地福士沒有業務部、也沒有開發部，光靠口碑接案，就寫下亮眼成績，品質之外，主要在於滿足客戶需求。林裕展強調，他們非常重視「功能性」，前置作業階段，尤其著重「溝通」，不惜耗時深入了解業主需求，再依據過往經驗（使用經驗）給予業主意見，誠實告知各種選擇的優劣，讓業主自行取捨，舉例來說，櫃門上安裝把手，似乎理所當然，但把手有斷裂掉落的風險，他們會建議設計暗把手，美觀、功能性強、又不易損壞，也避免未來可能找不到相同把手置換的疑慮。

挫折 轉化成正能量

談起創業過程的挫折，林裕展苦笑表示，剛創業時就曾跌了很大一跤，因為信任老同學，承接一個大工程，當時工程非常趕，合約採實做實算（做完才計價），未料同學未能確實管控預算與支出，導致最後超支金額龐大，公司倒貼數千萬，卻又因為疏忽報稅細節，需繳交數百萬稅金，簡直是雪上加霜，當時甚至萌生結束營業的念頭，感謝所有下游廠商信任，不催討債務，反而希望公司能繼續營業，未來繼續合作！一路走來，當初這些情義相挺的廠

商，現在依然是快利地福士密切合作的夥伴，堅持執業誠信的他驕傲地說：「這些年來，我們不僅還清了債務，也給了這些廠商超出當初債務數倍的盈利。」

總結這些年來的心境，林裕展很慶幸

在 30 初歲就遭遇這場磨難，就像佛教「心無罣礙」的禪心智慧，既然最壞的境況都遇到了，未來也不會再更糟，將這場挫折轉換成正向能量，一步一腳印，慢慢學、慢慢做，這場災難讓他意識到合約的重要性，也學會更謹慎地看待每一個專案、強化溝通環節。

展望未來，預見人才斷層風險的他坦言，傳統木工養成至少需要三至五年，這還只是低階的木工師傅，即便人才訓練出來了，「留才」更是一大難題，何況現在少有人願意從事這類辛苦的工作，他希望發展「數位工法」，用機器解決人的問題，不僅可以取代一部分人力，透過電腦模擬的爆炸圖（立體裝配圖）及精準輸出的數據，更能提高施工精準度、降低出錯率，讓品質再進化。

「數位工法」奠基於強大的數據資料庫，雖然是一座難以跨越的高峰，一旦跨越，勢必能將快利地福士推升至業界領頭羊的位置，林裕展敢於挑戰，為企業擊劃不平凡的未來。🔥



冰箱隱藏在木櫃中，廚房美感再進化，功能性再提升。