

本篇文章摘自：商業周刊第 1174 期

作者：賴寧寧

◎余政隆 現職：魔米國際、香傳國際總經理 成績單：全台 270 家加盟店、海外 5 個據點，年營業額 4 千萬元 經營哲學：專注一項，就做不完

一個飯糰攤販，爲了煮出最好吃的米粒，在租來的「密室」裡，兩年半煮了六千桶飯，他把最歹做的生意當成終身職業，更成功讓不起眼的飯糰、米飯走出台灣，行銷亞洲。

一顆飯糰有多大？「二十公分長？」「兩百公克重？」對魔米國際、香傳國際總經理余政隆來說，一顆飯糰等於一個亞洲。

《商業周刊》曾在○三年報導過余政隆，當時傳香飯糰（香傳國際的品牌）在台灣有三百家加盟店，但尚未跨出台灣，如今，傳香飯糰已從台灣賣到紐西蘭、新加坡、上海、南京、澳門（五月底），現在，玩米二十二年的余政隆，還把九成熟的冷凍飯賣出去，去年第一次出口，就出口二十九公噸，「我要把台灣米飯帶出去，」余政隆爲他的「魔米」繪出藍圖。

想解決問題，從最歹做的飯糰做起

和「米」結緣，要從家裡生意談起。余政隆退伍後便思考創業，當時家裡做四種攤販生意：電玩、檳榔、楊桃湯、飯糰，其中電玩生意最好，每天錢像水一樣流進來，檳榔、楊桃湯生意也不錯，飯糰生意最差，但余政隆卻選了飯糰。

爲何挑不好做的飯糰？余政隆想了想，想起最近跟九十多歲的外公聊天，外公年輕時也做生意，余政隆告訴外公，創業後他最喜歡的事就是：想辦法解決問題。

不只外公，余政隆的爺爺、父母，一直在市場裡做小生意，看到上一代每天跟生活打拚，當早餐的生意下滑，馬上思考轉賣下一種商品，不斷找出路、面對生活挑戰，從小看在眼裡。

飯糰生意最差，代表有「很多問題」可解決。爲讓飯糰接受度提高，余政隆發現，當時的美而美早餐店、麥當勞，都有一個共同的問題，就是「配料不能改變」，消費者只能被動選擇，因此，他改良飯糰的第一步，便把選擇權還給消費者，「自選式飯糰」於是誕生。

不過，光是如此，還是無法讓飯糰接受度提高，因爲「脹氣」是糯米飯糰的天敵，爲了解決「脹氣」，余政隆找到「酵素」，在煮飯過程中加入酵素，可以讓米加速分解，消除消化不良的問題，因爲突破了脹氣問題，讓飯糰從早餐賣到午餐。

看更多 <http://www.businessweekly.com.tw/webarticle.php?id=40213>

小人物大生意5 香傳國際余政隆

一個飯糰攤販，為了煮出最好吃的米粒，在租來的「密室」裡，兩年半煮了六千桶飯，他把最歹做的生意當成終身職業，更成功讓不起眼的飯糰、米飯走出台灣，行銷亞洲。

小攤販熬成亞洲飯糰王

文●賴寧寧

一顆飯糰有多大？「二十公分長？」
「兩百公克重？」對魔米國際、香傳國際總經理余政隆來說，一顆飯糰等於一個亞洲。

《商業周刊》曾在〇三年報導過余政隆，當時傳香飯糰（香傳國際的品牌）在台灣有三百家加盟店，但尚未跨出台灣，如今，傳香飯糰已從台灣賣到紐西蘭、新加坡、上海、南京、澳門（五月底），現在，玩米二十二年的余政隆，還把九成熱的冷凍飯賣出去，去年第一次出口，就出口二十九公噸，「我要把台灣米飯帶出去，」余政隆為他的「魔米」繪出藍圖。

想解決問題，從最歹做的飯糰做起

和「米」結緣，要從家裡生意談起。余政隆退伍後便思考創業，當時家裡做四種攤販生意：電玩、檳榔、楊桃湯、飯糰，

其中電玩生意最好，每天錢像水一樣流進來，檳榔、楊桃湯生意也不錯，飯糰生意



攝述生攝

余政隆

出生：民國55年

學歷：大仁技術學院

經歷：飯糰攤販

現職：魔米國際、香傳國際總經理

成績單：全台270家加盟店、海外5個據點，年營業額4千萬元

經營哲學：專注一項，就做不到

最差，但余政隆卻選了飯糰。為何挑不好做的飯糰？余政隆想了想，想起最近跟九十多歲的外公聊天，外公年輕時也做生意，余政隆告訴外公，創業後他最喜歡的事就是：想辦法解決問題。

不只外公，余政隆的爺爺、父母，一直在市場裡做小生意，看到上一代每天跟生活打拚，當早餐的生意下滑，馬上思考轉賣下一

種商品，不斷找出路、面對生活挑戰，從小看在眼裡。

飯糰生意最差，代表有「很多問題」可解決。為讓飯糰接受度提高，余政隆發現，當時的美

而美早餐店、麥當勞，都有一個共同的問題，就是「配料不能改變」，消費者只能被動選擇，因此，他改良飯糰的第一步，便把選擇權還給消費者，「自選式飯糰」於是誕生。

不過，光是如此，還是無法讓飯糰接受度提高，因為「脹氣」是糯米飯糰的天敵，為了解決「脹氣」，余政隆找到「酵素」，在煮飯過程中加入酵素，可以讓米加速分解，消除消化不良的問題，因為突破了脹氣問題，讓飯糰從早餐賣到午餐。

沒煮過飯，為了關鍵技術而「下海」

自稱是「台灣最會煮飯的男人」的余政隆，原本是從來沒煮過飯的，經營飯糰連鎖，也只想從「經營面」切入，因此，初期「煮飯」的工作，請了一位退伍軍人代勞，沒想到，這位老先生，領了第一個禮拜的薪水，跑去喝酒，竟然「掛了」。這件事讓他很震撼，沒想到簡單的「煮飯」，也有這麼大的風險。

於是他決定「下海」，掌握關鍵技術。

那時，他租了一個約十坪大的房間，裡面放了八個瓦斯爐、八個飯鍋，每天一個人在房間裡研究煮飯，用蓬萊米、糯米兩種米，不斷調整比例、時間。每天煮出來的飯，立刻交給加盟商賣，口味好不好，當天的銷售量會有答案。

為了避免影響溫度，房間裡沒有電扇、



■愛米成痴，余政隆公司陳列了全世界500種米。

冷氣，「密室」溫度很高，經常汗流浹背，避免「中暑」，余政隆都只穿一件小內褲，飯煮完，再洗澡。這段半裸煮飯期，長達兩年半，總共煮了超過六千桶飯。余政隆幽默的說：「我皮膚不錯，可能跟那時候每天洗三溫暖有關吧！」

協助開業，前一晚先到加盟主家睡

余政隆創業初期相當辛苦，除了煮飯，研究米、準備配料，甚至連加盟的歐巴桑攤車，都是他親手釘製，經常做到凌晨兩、三點，累到在攤車下睡覺，醒來望著頭頂上的路燈，才知道自己又睡著了。

當時，為跟加盟家庭搏感情，每一家創業初期，他必定去那個家庭睡一晚（因為隔天清早要協助開店），因此，從創業迄今，「我睡過三、四百個家。」因為經

常換地方睡覺，一天只睡三、四小時，所以，余政隆已經訓練成「馬上睡、馬上醒」的能耐，也領悟到「隨遇而安」的重要。

但，這麼辛苦、投入，余政隆在加盟店開到七十家前，卻發現自己「一無所有」，不只沒賺到錢，也沒交到女友，心裡很徬徨、掙扎，朋友都勸他「幹嘛做這累？」家人也經常詢問：「有賺沒？」

立十四字箴言，未達百家就不成家

余政隆壓力很大，「做、不做是兩種選擇，我都可以選擇。」但是，他看到當時有五、六十個家庭跟著他賣飯糰，每天得以溫飽，「算是一種成就感吧！」所以，「我選擇做下去！」

為了讓動力延續，他在二十八歲生日那天，用隸書寫下「傳香不到一百家，政隆終身不成家」，貼在房間砥礪自己。

「十四字箴言」寫完後，沒有多久，加盟店成長到七十家以上，加盟商有能力回饋加盟金後，余政隆「出運了」，百家店很快達到目標，他也在三十一歲結婚。

余政隆說：「任何簡單的東西，市場價值都很大，關鍵在，你有沒有了解它。」煮飯很簡單，但是，沒有人想到，煮飯就能生存，因為「（你）只要專注一件事，就做不完了，」余政隆自己二十多年來「玩米心得」，下了註解。