

三十歲坐擁七間房產 四十歲統領五家公司

撰文·李建興

上曜董座張祐銘 不可思議的闖蕩人生

很難想像，一名四十歲的年輕人，就能坐擁六家公司董事長的頭銜，大學時期就能月入五十萬元、跨入與背景毫不相干的網咖和房產業又能勢如破竹，上曜開發董事長張祐銘闖蕩的性格，為自己的人生寫下不少驚奇，當然，也會引來外界一些質疑聲音……。



七月上旬，一位南部企業的董娘領著幾位姊妹淘，

浩浩蕩蕩地進入了台南湖美特區的一處建案《湖美帝堡》看房，只見這群貴婦團在不消一小時內，竟瀾綽地買下四、五戶價值各約五、六千萬元的豪宅，其中一戶位於高樓層的物件，更以每坪近四十萬元的高價成交。這一舉，除了讓案場爆出如雷的掌聲，消息更撼動了整個台南地產界。

年輕「闖王」
不到三十歲就有千萬身價

畢竟，當台南的中古屋行情還停留在每坪十萬元左右時，該案一下開出了四十萬元的天

價，不僅成為業界的異數，更讓沉悶了將近二十年的府城房市吐了一口怨氣。但最令在地建商震驚的是，在一推案到完銷往往要一、兩年的台南房地產市場，今年三月才開賣的《湖美帝堡》竟能顛覆常態，短短五個月就已熱銷近九成。

業界爭相揣測這公司以製造「合成皮」為本業的外行客——上曜開發到底有何能耐？深入了解後才發現，幕後的老闆居然是一位領著五家公司（上曜開發、永捷高分子、永輝光電、大都會網路科技、台產建設，其中前兩者各為上市、櫃公司）董座頭銜——張祐銘，更出人意料的是，他居然只有四十歲。

深入民生

為您的健康把關

繼2011年獨家揭露政府塑化劑文件內幕之後，多年來，我們持續投入人力，追蹤食品安全問題。

這是一份雜誌責無旁貸的義務，因為我們相信，沒有健康，一切成功和財富都應該重新定義。

從國際財經趨勢的掌握，到全民食品安全把關，《今周刊》始終為您站在第一線。



2013年5月15日《今周刊》856期出刊後，主管機關兵分多路查扣約20噸醬油相關產品，並要求業者回收銷毀。



2011年5月《今周刊》754期



2011年6月《今周刊》757期



2013年3月《今周刊》847期



2012年12月《今周刊》833期

市場上旋即謠傳張祐銘的出身要不是與房地產有關，就是家族財力雄厚，繪聲繪影的程度，張力不遜於八點檔，唯一的共識是，「這絕對是一個敢衝、敢顛覆傳統的闖咖！」然而就在「闖王」的封號不脛而走之際，其真實的背景卻顛覆

了大家的想像……事實上，一九七三年出生的張祐銘，父親是《聯合報》記者，自小就聽遍了各形各色的人闖蕩社會的故事，在閱歷豐富的爸爸感染下，培養了冒險的性格。早在大學時期，當同學都還懵懵懂懂時，張祐銘卻

或許是初生之犢不畏虎，在九七年退伍後，他乾脆開了一家專門販賣各大保險公司保單

只是好景不常，二〇〇〇年後，隨著保險市場已趨近飽和，加上利率已降到二%、三%。使得儲蓄型保單光景大不如前，讓閒不下來的張祐銘又想另起爐灶。在幾個朋友力邀下，他拿出了一百萬元成立了大都會網路科技，一頭栽進了正在起步的網咖業。當時，

攝影·陳俊銘



Profile 張祐銘

出生：1973年
現職：上曜開發董事長、永捷高分子董事長、永輝光電董事長、大都會網路科技董事長
經歷：高點補習班業務、家教中心負責人
學歷：中山大學機械系

有截然不同的歷練。大二時，神通廣大的他，居然在學校宿舍裡申請了一支專線電話，開起了家教中心進行接案，把案子媒介給同學，而憑著這副業，居然每月可以坐收三萬元。到了大三，更接觸了當時剛起步的保險業，很有生意頭腦的張祐銘心想：「當下利率高達七%、八%，儲蓄型保單投保率很高，再加上台灣人的投保率才一成多，應該很好推廣！」因此還是在校生的他，以其八面玲瓏的性格，在大四畢業前就成了公司的超級業務，月收入更突破了五十萬元。

的業務公司，第一次當老闆就嘗到了甜頭，由於搭上國內保險業蓬勃發展的黃金時代，才兩年的光景，旗下招攬了一千多名經紀人，而三十歲不到的張祐銘，就已是月收二百多萬元，在高雄買了七戶房子的千萬富翁。

跨入網咖 全台展店四十家成業界龍頭

線上遊戲正在台灣萌芽，原本張祐銘對新事業信心滿滿，孰料，短短一、兩年，網咖如雨後春筍般冒出，同業間流血競價，收費由每小時九十元一路殺到了三、四十元，讓他在高雄市區開的前三家店都相繼虧損。

雖然那時許多親友都力勸張



上曜銷售中的建案，由於標榜設計建材皆採最高規格，售價遠高於在地行情。

祐銘收山，但不服輸的他則靜下心分析市況，發現當時的網咖呈現兩極化，收費低廉的往往設備裝潢簡陋，而以硬體取勝的則價格昂貴，心想：「要贏，就得要設備好、服務佳、收費低廉！」

於是張祐銘打破了時下網咖業者的作風，從第四家店起，網路線清一色都換上最高速率規格，同時改變了一般網咖狹小、晦暗的氛圍，以三百多坪的大面積配合玻璃隔間讓空間通透明亮，還仿效KTV在迎賓櫃檯預留五十坪大小的沙發等候區，並祭出了禁菸令。甚至更領業界之先，提供了各式精緻簡餐，最高竿的是，還打出免費上網的行銷策略，先吸引顧客上門，再設定飲食低消，用餐飲業績回補上網收入。

了台中、台北，巔峰時期還達到全台四十家店，每年獲利高達一億多元。

轉做房產 三個月賣光爛尾樓

而在快速展店時期，觸角總是伸得比別人快的張祐銘，由於得不斷評估地段店面，讓他對房地產萌生興趣。○七年，張祐銘玩票性地以每坪四萬元標下了位於台南市永康區一處一百多戶，坪數二、三十坪的爛尾樓。雖然該案已完工，但由於都是挑高四米八的屋型，當地人接受度不高，因此一開始嚴重滯銷。而腦筋動得快的他，立即把其中的幾個物件裝潢隔成兩層樓，讓坪數加倍，最後打著「使用坪數四、五十坪的大三房，總價不到二百萬元」的宣傳手法，破天荒地

七、八萬元左右。因此他乘勝追擊成立了台產建設，開始買地推案，正式跨入了地產界。

只是，這位看似無往不利的闖王，也並非一帆風順，正當事業如日中天之際，一心想把大都會推向上市之路的張祐銘，礙於網咖業難以申請掛牌，因而想到了借殼上市。因此他趁著○八、○九年金融海嘯時，逢低買進上市公司上曜的股票，短短一、兩年內，持股就超過三成，躍為最大股東，一○年更拿下經營權成為董事長。張祐銘入主後力圖轉型光電和遊戲事業，但成果有限，全力轉攻房地產。

面對這一連串的轉型失利，市場上難免有人質疑其評估失當、風險控管不足，但在張祐銘的事業夥伴，目前擔任上曜建案銷售總監的周豐恩眼裡則見解不同，「在時勢多變的產業界，就需要敢大破大立的人！」她甚至信心滿滿地表示，從目前銷售中豪宅案的熱銷狀況，上曜的轉型已是指日可待。而究竟張祐銘能否靠著房地產扳回一城，結局如何？恐怕只能留待時間來驗證。