

# 創勢

# 征四方

太普高暨泰嘉開發  
董事長 呂金發



## 小檔案

- 出生** ▶ 1968年(58歲)
- 現職** ▶ 太普高董事長、泰嘉開發董事長
- 學歷** ▶ 正修工專電機系
- 經歷** ▶ 高一廣告專案、統揚廣告市調主管、聯發廣告負責人、統發廣告負責人
- 家庭** ▶ 已婚，育有2子
- 休閒** ▶ 旅遊、建築設計
- 座右銘** ▶ 穩定比速度重要
- 經營心法** ▶ 每天做好該做的事，時間自然會給答案

→太普高暨泰嘉開發董事長呂金發，十多年前秉持跟著科技聚落走的策略，成為台南九份子推案王。早在台灣房市進入寒冬之際，他已先布局日本熊本，將投資50億元，要把成功經驗複製到海外。

台積電熊本廠跳級3奈米製程，對在熊本興建公寓式酒店的台灣第一人呂金發來說，看似「天上掉下來的禮物」，其實是他多年來複製「跟著科技聚落走」的成功經驗。

代銷市調出身的呂金發，1997年金融風暴時，因東家改組被迫自立門戶。靠著深厚市調分析功力站穩市場，進而創立泰嘉開發。他是一個順勢、也會造勢的經營者。看好南科購買力勝過高雄，率先插旗台南九份子，該區8年來房價漲幅高達167%。身家暴增後，他入主上市公司太普高，再跟進台積電布局熊本，陸續投資50億元購地興建，甚至想前進美國亞利桑那州。他在擴張海外版圖之際，也巧避台灣房市寒冬。

撰文：高迪 攝影：王均峰、高迪 編輯：陳昱潔 設計：趙君豪 繪圖：王聖光、林鴻彬

月底，日本熊本氣溫只有零下二度，呂金發領軍太普高與泰嘉開發近四十名員工，為投資二十億元的「本莊三丁目公寓式酒店」舉行動土典禮。預計在二〇二八年完工的酒店，是第一個由台灣人在熊本購地自建的酒店，也是近年來市中心最大的開發案，日本多位政商界大老都到場觀禮，當地電視台也出機拍攝報導。

## 公寓式酒店 進軍熊本

呂金發在動土典禮上致詞：「面對一個不熟悉的區域，一般業者都會猶豫再三，我也是，但機會不留給等待的人。」看似冒險性格強，其實步步都有所本。他自高雄發跡，靠資料及數據，嗅出南科更有商機，搶得先機進入台南九份子重劃區圈地，該區每一戶就有一戶是他賣的，有「九份子推案王」稱號。呂金發深耕南台灣市場三十年，同業稱他是「策略型」的競爭對手。出手購買熊本第一塊土地前，他甚至沒親自到過現場。「我只聽簡報、看了衛星地圖就決定了！」他分析，這塊地距離熊本車站只有五分鐘車程，車站附近沒有

五星級酒店，只有二家四星酒店，從日本做的市調數據判斷，酒店明顯供不應求。「日租房價平均一晚日幣三千五百元，我只要抓五成住房率，我們的投資報酬率就很高。」他捨棄了台灣建商慣用的「蓋好即售」短利模式，將此案開發為公寓式酒店，完工後將有一七七間客房，其中六成保留出租，可產生現金流，四成採售後包租代管。

呂金發在工作上精算成本且謹慎，但對人隨和沒有架子，這與他出身澎湖魚貨批發商之家有關。父親是澎湖明蝦大盤商，他從小就會幫忙，退伍後先在家裡工作。「澎湖吹東北季風，只能做半年生意，漁船為了避風，一進港常就



→呂金發具有冒險性格，喜歡開闢新戰場，以日本傳統動土儀式為即將動工的熊本公寓式酒店祈福。

是一百艘，清晨很冷，得喝參茸酒配檳榔，手也常常被螃蟹夾到流血。」自小在魚市場環境中成長，讓他既養成務實思維，也深諳待人接物的人情分寸，日後在高雄建商圈廣結善緣、人緣極佳。

## 代銷磨功力 創業推案

工作半年後，他到高雄代銷廣告公司上班。「一開始做業務，但發現懂的有限，轉做市場調查，那時市調在代銷公司是最不值錢的。」動輒要完成百頁的市場報告，三、四年歷練下來，讓他可以精準定位產品，於是重回業務銷售跑道。

一九九七年亞洲金融風暴前，呂金發的東家經營出現狀況，「代銷就是好的時候部隊有千軍萬馬，不好的時候四分五裂，我那時跟老闆提出一些業務上調整的建議，但未獲採納，只能自己出來創業。」他在景氣最差的時候創立聯發廣告，選擇與同業策略聯盟。「我寫了一本企劃書給聯上廣告蘇董(蘇永義)，提議成為他們的第二處，承諾不會碰他們原



→今年1月底，呂金發(左2)與長子、三嘉地產株式會社社長呂維哲(右2)率領近40名員工到熊本，為公寓式酒店舉行動土儀式。右1為熊本市長澤田昌作，左1為立委李柏毅。

→呂金發事必躬親，他在建築界三十多年，從建築圖到銷售說明書、廣告宣傳手冊，甚至是客服紀錄，每一個細節都要親自把關。

### 太普高近5年營收



↑呂金發在5年多前入主印刷版材上市公司太普高，2年就讓公司轉虧為盈。新研發的環保版材已在去年打進美國市場。(太普高提供)



→泰嘉開發近年的推案主打飯店級公設，並在各空間導入「日比谷花壇」花藝。



本業務，可以一起把組織品牌做大。」  
「我這個人就一個好處，就是我一定要有業績，所以就自己當專案。」做專案，跟銷售有關的大小事要全包，當時他接了京城建設的案子，銷售成績超乎有南台灣土地公之稱的董事長蔡天贊預期，京城建設因此成為呂金發最大的業主，聯上廣告也在他加入的第二年，就成為高雄代銷界龍頭。  
二〇〇六年，呂金發成立泰嘉開發，初期因資金有限，以「水系列」在高雄鳳山及楠梓區高雄大學附近推案，靠著在代銷累積的經驗，從設計到銷售他都親力親為參與。「剛開始的推案都算順利，但沒有興奮的感覺，因為單

竟不是在主要區域。」當時台積電尚未在楠梓區設廠，但高雄的地價已持續往上，他決定移往人口密集度高的台南永康及國平重劃區推案。  
永康的第一案賣得很好，但國平重劃區的「水悅灣」卻滯銷，已經是新成屋，卻賣不到一成，有同業甚至私下認為，呂金發會被此案拖累而倒閉。「那個案子真的是賣到快中風了！我不想透，蓋得那麼漂亮的房子，又有海景，為什麼賣不掉？市調後才發現，那邊適合四十坪的大小，近百坪的產品定位錯了！」後來在一位地產前輩的建議下，水悅灣以九十九萬元輕鬆交屋的誘因順利完銷，至今是台南排名前二的豪宅。  
呂金發對台南做了市調後發現，南科的員工有三萬二千人，新竹總部周邊有的供應商南科也有，當時房價高於南科一倍。二〇一五年，他決定在距離南科十分鐘車程的九份子重劃區圈地，三年後推出首案「水舞川」。當多數高雄建商追逐台積電設廠話題、紛紛進駐楠梓購地推案時，他不為所動。「我調查比較台積電員工的新資結構後，覺得南科的購屋實力明顯高於高雄。」八年來，泰嘉開發在九份子重劃區已售出超過一千七百戶，是該區推案王。房價從每坪十五萬元賣到四十萬元，漲幅高達一六七%，讓呂金發的事業與身家同步翻倍成長，並順勢入主太普高，成為上市公司老闆。  
太普高原生產印刷版材，在中國低價競爭的紅海中年虧損。「財報每月都是紅字，我真的看不習慣這些紅字。老二(二兒子)很想做，我就支援他。」呂金發接手太普高後，動用在台認識的所有傳產老闆人脈，帶二兒子、太普高執行長呂品學一家家拜訪，觀摩學習管理。去年已研發出環保版材，拿到美國訂單，成為提高毛利率的關鍵產品。

### 臨房市寒冬 務實以對

三年前，台灣房市仍一片大好，泰嘉在南台灣推出的建案也案案熱銷，甚少建商將眼光投向海外，但當呂金發得知台積電要在日本熊本設廠，立刻請特助、長子呂維哲前往當地進行市調。  
在美國紐約讀建築的呂維哲(Ted)，於疫情期間回台，先擔任泰嘉開發特助，除了引進日本丹下憲孝等許多國際知名建築師為建築操刀，提升品牌高度，熊本的公寓式酒店也由他主導。「熊本的開發案，都是「Q」穿針引線，土地開發都是他用雙腳走出來的。」

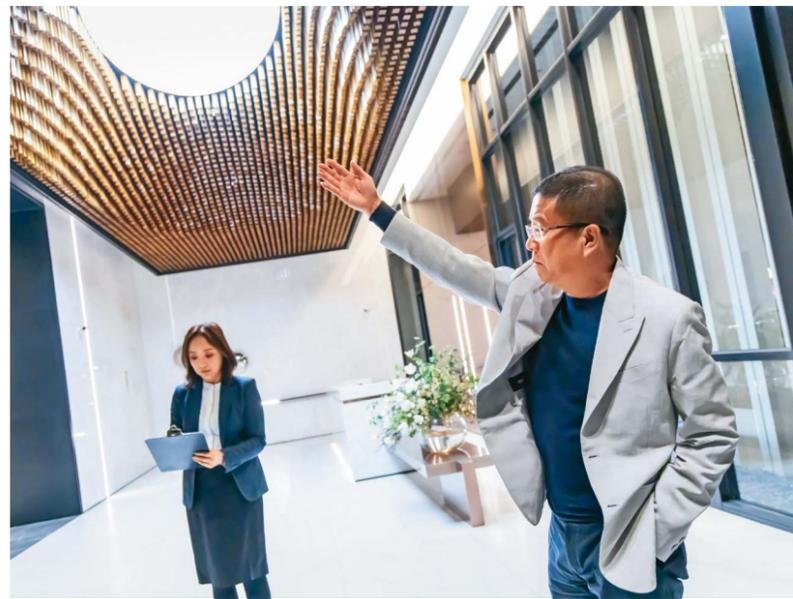
面對台灣房市寒冬，呂金發選擇順勢而為。「推案量你要減少啊！建築業的勝負往往在於一瞬間的決策，逆勢操作大肆擴張等於自殺。」一向採取務實策略的他，去年底以中古屋價格推出先建後售的新成屋「一央清」，被網友讚是高雄CP值高的個案。  
在台積電宣布熊本廠跳級導入三奈米製程前，呂金發就已準備豪砸五十億元。除了近千坪公寓式酒店已啟動，他更進一步加碼，在距離台積電熊本廠步行僅五分鐘之處購入五千坪土地，布局結合住宅與飯店的複合式開發，提前卡位，準備打造「台積城」。他還在尾牙上宣布，不排除前進美國亞利桑那州。帶著澎湖討海人的韌性，呂金發不斷開拓新戰場創新局。  
在長子引薦下，呂金發引進許多國際建築元素，採先建後售、剛完工的建案「一央清」大廳，斥資千萬元以3,700根松木建構天花板層次。

插旗九份子 眼光獨到  
永康的第一案賣得很好，但國平重劃區的「水悅灣」卻滯銷，已經是新成屋，卻賣不到一成，有同業甚至私下認為，呂金發會被此案拖累而倒閉。「那個案子真的是賣到快中風了！我不想透，蓋得那麼漂亮的房子，又有海景，為什麼賣不掉？市調後才發現，那邊適合四十坪的大小，近百坪的產品定位錯了！」後來在一位地產前輩的建議下，水悅灣以九十九萬元輕鬆交屋的誘因順利完銷，至今是台南排名前二的豪宅。  
呂金發對台南做了市調後發現，南科的員工有三萬二千人，新竹總部周邊有的供應商南科也有，當時房價高於南科一倍。二〇一五年，他決定在距離南科十分鐘車程的九份子重劃區圈地，三年後推出首案「水舞川」。當多數高雄建商追逐台積電設廠話題、紛紛進駐楠梓購地推案時，他不為所動。「我調查比較台積電員工的新資結構後，覺得南科的購屋實力明顯高於高雄。」八年來，泰嘉開發在九份子重劃區已售出超過一千七百戶，是該區推案王。房價從每坪十五萬元賣到四十萬元，漲幅高達一六七%，讓呂金發的事業與身家同步翻倍成長，並順勢入主太普高，成為上市公司老闆。  
太普高原生產印刷版材，在中國低價競爭的紅海中年虧損。「財報每月都是紅字，我真的看不習慣這些紅字。老二(二兒子)很想做，我就支援他。」呂金發接手太普高後，動用在台認識的所有傳產老闆人脈，帶二兒子、太普高執行長呂品學一家家拜訪，觀摩學習管理。去年已研發出環保版材，拿到美國訂單，成為提高毛利率的關鍵產品。

### 後記 愛/妻/做/後/盾



泰嘉開發在澎湖辦尾牙，呂金發(右)與妻子陳渝(左)放閃對唱。  
南部業界都稱呂金發為「發哥」，妻子陳渝婚前經營服裝生意，2人因好友介紹相識，結婚近30年仍很甜蜜。發哥說：「除非我有應酬，否則我無論晚上9點或10點下班，她都會等我吃飯。」問陳渝是否會幫忙管公司？她霸氣回答：「我不管公司，我只管他。」發哥的日常穿搭全由她打理，回老家澎湖辦尾牙，公公也是她細心照顧，始終與老公並肩而行，但只做他的後盾。



### 泰嘉開發大事記

- 2006年 ▶ 泰嘉開發成立，總部設於高雄，推出「水系列」建案
- 2015年 ▶ 重心移往台南九份子重劃區，推案戶數區內第一
- 2020年 ▶ 入主太普高上市
- 2023年 ▶ 首度跨出台灣，於日本熊本購地
- 2025年 ▶ 取經世界頂級飯店，推出品牌轉型代表作「一字得」
- 2026年 ▶ 熊本公寓式酒店動土，集團推案量60億元

←在長子引薦下，呂金發引進許多國際建築元素，採先建後售、剛完工的建案「一央清」大廳，斥資千萬元以3,700根松木建構天花板層次。