

## 第二章

### 《唐幽蘭先生訪談錄》

時間：八十二年十二月十四日下午三時三十分

地點：台北市南京東路三段三〇五號 犁坊餐廳

參加人員：唐幽蘭先生（唐）、徐起昂先生（徐）

唐鏡川先生（川）、尹章義教授（尹）

理事長李翼文（理）、幹事張恆榮先生



左為唐幽蘭先生，中為唐鏡川先生，右為徐起員先生（曾任台灣區教育用品工業同業公會總幹事）

## 「唐幽蘭」

唐幽蘭，本名懋毅；字幽蘭，以字行。兄懋信、懋良。寧波人，26歲即擔任上海五金公會理事，民國35年初隨兄抵台，成立國風圖書公司，從事文具進口生意。人稱唐老三。

唐氏曾任台灣區教育用品工業同業公會第一、二屆理事長，全國工業總會理事，對於創立本會，服務同業，協調政府與產銷雙方，居功厥偉，並曾蒙陳誠（行政院長）召見工商業界領袖，為在座最年輕之業界領袖。

所創之國風圖書公司，經兄弟攜手合作，日益茁壯先後成立國際、玉兔等知名廠商公司，所產之各種文具用品種類及市場均極為廣泛。現旅居巴西。

## 唐幽蘭先生訪談錄

理：很高興今天有這個機會和唐伯伯您見面，如果我今年三十歲，我不會想到要編製文具史，但我今年四十五歲了，看到承上啓下，想到自民國38年到現在，也有一段時間了，差不多50多年吧，將近有一甲子。以前的歷史我們都不知道，家父也去世了，想問也沒得問，是不是就請唐伯伯您講一講，聊聊天。

唐：說到戰後台灣文具界和文具工廠，我們可以算是開路先鋒。

理：我們蒐集到一份PILOT 在徵求中文譯名的報紙廣告，覺得很有價值。我跟鏡川兄從事文具製造也有一段時間了，可是對過去的文具歷史並不瞭解，所以利用這個機會，現在可以蒐集到的資料，我們盡量把它整理出來，集結成書，讓大家多一分瞭解。

唐：文具開始以學生用品為主，後來辦公用品也愈做愈廣。講到PILOT，當初是我們一位黃象賢經理（第一任經理）到PILOT 去接洽，因為利華的經營人王松振先生與日人關係很好，我們去了以後，兩家公司都向PILOT 接洽。後來PILOT 決定鋼筆生意我們代理，墨水則交由利華做。鋼筆的金額比較大，廣告該如何做才讓人印象深刻。後來想以PILOT 的英

文諧音取名，『百樂』這個名字就被確定了。這個點子我兩位哥哥還不很清楚，後來刊登報紙廣告徵名，有八位回函也建議使用『百樂』這個名字，之後我們便以『百樂』為名。後來我們也做派克鋼筆與偉佛鋼筆的生意，銷售量比百樂要高。

理：所以那時候偉佛鋼筆的銷售比PILOT還好？

唐：對。但品質不是主要原因，是因為當時人們的崇洋心理。

理：WELVER是德國的品牌還是美國的品牌？

唐：美國的。偉佛我們賣得非常好，後來百樂吃味了。之後我們更積極推銷派克鋼筆和偉佛鋼筆而停止與PILOT 合作的關係。

理：原來您也賣過派克鋼筆。

唐：派克是我們最早進口的。

理：派克現在是雄獅鉛筆廠股份有限公司在代理。（編者按：雄獅公司代理至民國八十四年止，後因派克總公司賣吉利公司而停止代理）。你們不代理派克以後，林麥公司便取得代理權。

唐：林麥公司拿了代理權，但還是由我們銷售，因為我們有通路，銷售量也不錯。派克的濃縮液墨水，也是我們替他們在做。

理：墨水在您那裡濃縮再分裝，林麥

公司也用此方法，雄獅公司取得代理權後便由國外直接進口成品。

尹：您是教育用品工業會第一任理事長，李翼文是現任理事長。

理：我查看公會資料，當時用的是唐幽蘭這個名字。您以前都使用這個名字？

唐：我擔任公會理事長時，便用小名登記，從此唐幽蘭這個名字也就被大家使用習慣了。

理：幽蘭這名是以字行，業界對這名較熟，懋毅的名字反而生疏些。

唐：我在上海是做五金生意並不是文具生意，國共內戰時我已在上海置屋。最初是與從前的同事合作生意，後來知道他是共產黨。到台灣來便開了國風圖書公司，賣開明書局的書，就在延平北路一段19號。

我們到台灣時，公司還在裝修中就碰到二二八事件。當天12點左右我還很好奇的到公賣局門口去看，閩南語也不懂，我也不知道發生了什麼事。2點左右我回到延平北路的公司，暴亂就開始了。當時公司有幾個台籍工人，為人不錯，便要求我們披上外套，搭著他們的腳踏車送我回寧波西街的家。事件中我們家中中了流彈，在櫥窗上還留有彈孔。

剛開始賣的文具大都是日本貨，我們從大陸引進來的外國貨正式風行，辦公用品銷路很好，所以派克墨水賣得不錯，但市場上只有十簍。當時我們自己也做印刷，因為文具賣得好了，所以開明書局的書也就不賣了，帶了黃象賢先生一同到全省各地跑一跑，台中中央書局、台南百祥行、進文堂我們都跑過。後來文具批發生意做大了，從上海大量進貨，鉛筆我沒有做多少，因為這裡已經有協和鉛筆廠（日本在台設廠）。後來因為上海貨進來很多，而上海鉛筆廠同一時期也併購了原高砂鉛筆廠。不久上海淪陷，我便到廣州，在廣州買了很多的文具，廣州人還給我取個『一掃光』的綽號。廣州淪陷後我到了香港，我在香港的文具界很有名，人稱唐老三。之後我們開始做進口，但是剛光復與日本尚未建立關係，開始是跟日本堀井堂（日製蠟紙非常有名）有生意往來，另外也買過岡田蠟紙。之後，利百代自日本進口蠟紙的叫利百代蠟紙，我們進口南星蠟紙。

尹：產品是那一家？

唐：是日本岡田。日本叫做NATION，我們稱為南星，以後我們工廠就叫INTERNATIONAL。後來我們覺

得這個牌子NATION並不够響亮，看見日本摩托車有叫RABBIT的，所以就另取RABBIT。

理：公司用INTERNATIONAL，品牌用RABBIT？

唐：當時政府保障工業，如果自己有生產是可以進口。因為那時候利華有做進口生意，永瑞行（雄獅公司前身）也有做，因此我也開始做進口生意。開了工廠以後，因為政府實行保護政策很多東西不准進口，所以我們也賺了些錢，在台灣的教育用品工業可以說是我們第一個開廠生產，生產蠟紙的也是我們。

理：接下來是百代或雄獅？

唐：那時候大家都開始在做，可是複寫紙是百代賣得最好。我們和日本合作買他們的機器，做了好幾個月才開始生產。

因為當時蠟紙禁止進口，所以利百代進口的複寫紙賣得最好，然後我們向日本買KNOW-HOW及機器來生產蠟紙。之後再生產的是打字蠟紙，那時候銷路最好的就是亞細亞（亞洲牌），我向他們學習技術，他們要我在工廠住一個月，要把技術移交給我們，但我第三天就回來，我一看他們的設備我就懂了，因為我做五金生意對機器方面多所瞭解，我知道溫

度、色度、黏度怎麼調配，就這樣開始生產南星和玉兔牌蠟紙。講到鉛筆，雄獅可能在利百代之前，上海鉛筆廠最早，後來我們也開始生產玉兔牌鉛筆。我們幾家較大的廠商，再加上百祥行、進文堂聯合起來有20多家向政府提出申請，後來有個機會碰到連震東（當時社會局局長），以他的關係我們便成立了台灣區教育用品工業同業公會，包括金門馬祖在內。一開始就到內政部登記，本來是想登記為台北市公會，但最後卻直接找到內政部登記，成為台灣地區的文具工業團體。承蒙各位看得起，選我擔任第一屆理事長，我想為同業做點事，像正字商標都是我和他們合作的，那時候工業團體的成員感情非常好，也沒有什麼競爭。

徐：那時候的公會範圍很大，包括樂器、體育器材等。

理：從您開始理事長任期都是一年，可是從第五屆王董事長那時候開始，為什麼改為三年？

唐：第一屆理事長我當了一年，第二屆我又連任，但後來我旅居巴西，便由唐金漢先生（時任常務理事）代理理事長之職。

徐：這是因為工業團體法規的規定，所以一任一年改為三年，可以連

任一次。

尹：當時成立公會一般而言並不容易，但因連震東先生的關係，所以登記設立辦得很順利。請問您當初創辦的時候，和其他的工業團體相處的情況怎麼樣？

唐：公會成立以後其他的團體就比照我們提出申請，當時全國工業總會我還是個理事，因為這個當理事的緣故，政府也很看重，所以那時候陳副總統公告宣佈禁止進口買賣的時候，就將工商界的人召來開會，那時候我是裡面最年輕的，只有三十多歲。

尹：民國48年前後，工商協進會辦過三次展覽，是不是可以請您談談？

唐：我還記得那次展覽會，我們有很好的攤位，表演做蠟紙、印蠟紙。

尹：那個時候好像有銀行墨水、地球墨水辦過選美的事？

唐：銀行墨水出來很早，銀行牌也是在我們自己設廠以後，文具不能進口了，便自己生產製作。彩色水筆李阿目先生是最成功的，我們沒辦法跟他競爭，蠟筆也一樣。

尹：爲什麼您們都沒做？

唐：沒辦法比，就是這麼簡單。因爲李先生這方面頭腦好，所以成立

了雄獅美術月刊社。

理：雄獅美術月刊社尚未成立以前，就一直想要成立一份刊物，一方面可以提倡藝術休閒方面的訊息，另一方面也能讓藝術的資訊更爲普及。剛好我二哥對這方面有興趣，在他讀大學時便開始著手策劃並編製一本藝術方面的專刊——雄獅美術，至今也發行了二十幾年了。

我們剛開始做蠟筆的時候，也有競爭對象，是台南一家蝴蝶牌的蠟筆工廠，雄獅也是花了很長的時間才做出規模。

尹：還要請教您，原子筆最早是那家公司引進的？

唐：應該是雷諾公司最早引進原子筆。雷諾最早引進的是美國雷諾，不是法國雷諾。原子筆怎麼推銷到中國來？淪陷前，雷諾公司宣稱要幫助中國建設東北，政府才批准他們在北平展示推銷。他們把一枝雷諾原子筆用架子架起來，外面罩一個玻璃罩供大家參觀，像是一部天文台的儀器一樣，排隊參觀的行列繞得很遠。當時一枝原子筆價格比鋼筆貴，展出以後，便從美國空運原子筆來到中國，政府官員每人送一枝原子筆，很多人把原子筆放在口袋不敢用。原子筆在當時是要灌墨水

使用，屬於沾水筆的時代，所謂  
的原子筆就是不會斷，用不完墨  
水的筆。

理：爲什麼雷諾要幫助建設東北才准  
許進口原子筆？

唐：不清楚。但是雷諾公司卻沒有依  
計劃協助建設東北。他們第一次  
空運來時失敗了，因爲高空壓力  
與地面不同，所以很多筆都漏油  
。

理：在台灣是誰最早做原子筆生意的  
？

唐：還是我們最早。

尹：唐先生我們還有一件事想請問，  
有個說法說王永慶有做過明治原  
子筆，那是怎麼回事？

唐：他們是爲了造就明志工專的學生  
，所以買進了自動車床。最早的  
12 B的車床做筆尖，上市後市場  
行情不錯，但當時曾有一段物價  
波動時期，明志原子筆工廠的員  
工多，原本想利用這個機會做些  
生意，製造了很多的原子筆後，  
卻不瞭解文具界退貨的行情。沒  
多久被大量退貨，公司損失很大  
。現在明志原子筆還有生產，但  
僅供他們內部自己使用，可以說  
已經退出原子筆的市場了。

理：那個時候好像是台塑不接受退貨  
嘛，所以在通路上大家都不買它

的貨。

唐：講到針類，針類文具也是我們最  
早，那時候是日本大阪一個公司  
技術提供，我把這個機器拿到了  
以後，工廠就開始製造。我們本  
來是做B8針，B8針之後我們就做  
88號。

後來我們做封箱針，之後又做工  
業針。當工業針的使用鞋廠都搬  
走後，工業針也就不做了。

理：我們沒有技術來做工業針。封箱  
針以前有做，後來發覺划不來就  
不做了。

尹：我們還有關於算盤的問題要請教  
，能不能請您說明？

唐：算盤是從上海來的，後來上海貨  
源斷絕，我們就沒做了。

尹：台灣小學生珠算課所大量使用的  
算盤，是那家做的？

理：我們所做的算盤是專門賣給商校  
或職校學生。小學生用的算盤，  
很可能是在台中或台南，利用簡  
單的射出成型塑膠珠子裝配，因  
爲小學生用的算盤如果要用木材  
來做，成本划不來。

理：現在再講計算尺。

唐：日本品牌的計算尺就是我們經銷  
的。本來是三角比例尺，後來是  
計算尺，最後就是計算機了。

理：能不能再講打印台，是怎樣開始  
的？

唐：好像是從日本取到樣品並拆開來，分析它的成份然後自己做，那時候我們文具工業很苦，物理化學都要懂，實在很辛苦。工商協進會的那次展覽，主要的展示還是以文具類的產品為主。

理：北一女那一次展覽我沒有印象，但新公園的那次展示印象非常深刻。那次在新公園，我看到我們的外務員在廣告我們的鉛筆，他們拿以前鋁製臉盆將它翻過來，然後用鉛筆居然可以將臉盆戳破，使我非常訝異。

尹：您到巴西以後，有沒有繼續發展文具事業？

唐：沒有，因為做文具太苦了。一切都要自己動手來做，沒有週邊工業。當時沒有週邊工業，也沒有一般的常識，完全就靠自己所領受到的。以做訂書針用的鐵絲為例；從1.0MM 鐵絲拉成0.44MM，以及壓扁，全部都是從原鐵開始的。而當時我們幾家廠商，也沒有什麼競爭，因為大家都是從第一步做到完成，也無法競爭。現在我們都是買來做初步加工，所以競爭就多了。

再談到鉛筆，據說你們也是日本技師前田先生指導的，前田先生也指導過我們；尋本溯源，兩家都是一個體系教出來的。

理：但是，利百代的技術是三菱來的。我們向中國文具廠買入設備，同時亦請該廠之日籍技術人員前田允先生來教我們。前田先生當時認識了我們工廠的一位女職員並和她結婚，後來回到日本以後，有機會再到玉兔公司。

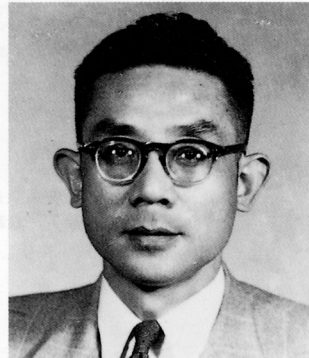
唐：前田先生之前，我們已有做鉛筆了。後來是請他來幫我們改進。說起從前，我一天到晚往前衝業績，大哥則全力拉攏生意，我二哥就在廠裡面負全責。

尹：那就是說產品生產是您二哥負責？

唐：用現代企業的術語來講：企劃行銷是我，我二哥是財務和生產，大哥是掌舵的人。我們三個人配合得很好。

尹：你們家族有沒有這種情形？

理：那個時代的人都是這樣。像我的家族，我父親負責財務和總管，我二叔是企劃，我三叔擔任產品生產，我四叔就負責行銷。



唐懋信 先生

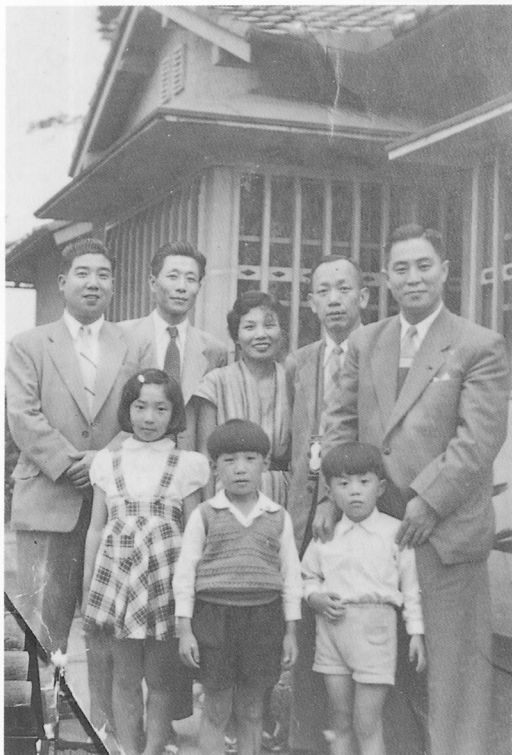




左為唐金漢先生，右為唐幽蘭先生（玉兔文具工廠股份有限公司提供）



後排站立者：右為唐幽蘭先生（三哥）；左為二姐，前排左起為唐懋信（大哥）、唐懋良（二哥）、右為三姐



唐幽蘭先生訪問日本，攝於王松振先生於大阪住處。

後排左起：唐幽蘭先生，王澤文先生之友劉先生，王松振之妻王田齡女士（門田玲子），王澤文先生，王松振先生。前排三位小孩為王松振的兒女，自左起為大女兒王彌生（門田彌生），長子王明輝（門田明輝），次子王雅輝（門田雅輝）（玉兔文具工廠股份有限公司提供）



唐幽蘭先生訪問日本ヒノデワシゴム工業株式會社留影。中間站立者為唐先生（國際實業工廠股份有限公司提供）