

第五章



相片左為鄭智元先生（自強文具工廠實業股份有限公司總經理）；中為鄭添池（自強文具公司董事長）；右為理事長李翼文先生。

《鄭添池先生訪談錄》

時間：八十三年十月四日上午九時

地點：台南市永福路二段78號（百祥行）

參加人員：鄭添池先生（鄭）、鄭智元先生（元）

尹章義教授（尹）、理事長李翼文（理）

幹事陳秋敏小姐

鄭添池先生訪談錄

理：鄭添池先生很高興能訪問到您，目前我們公會正在進行一項台灣文具史的活動，希望在我做理事長任內將台灣文具界的資料做一個整理，以便留給後代子孫了解台灣文具的起源與發展。

鄭：這個計劃不錯，我們文具界從日據時代到光復後，台南做文具的只剩漱竹居的洪松、天德行的劉益壽及進文堂的陳宗坤以及我共四人。當時只有進文堂做小買賣，而我和天德行生意做得比較大，當時天德行先開業，差不多在民國二十五年。（光復後台南市三大紙商：漱竹居紙行負責人洪松；益勝紙行負責人吳昌；震順記紙行負責人吳先生）而我從森本紙店至今尚未退休，仍在主持對日貿易事宜。

理：日據時代有哪些日本人經營的批發商？

鄭：泉（いづみ）文具、いろは堂、橋本紙店、頃安開進堂（こるやす）。

尹：能否敘述一下當時的情形。

鄭：昭和14年（民國29年）我在橋本紙店學做生意，橋本經營印刷帳簿和文具的生意。當時台灣新報與台南新報是由日本人主辦，光復後台灣新報與台南新報合併為台灣新生報。台北的周錦隆先生

是做文具批發，在公會堂（現中山堂）附近。我和天德行是白手起家的。

日據時代，我與漱竹居洪松先生到台北擔任紙文具統制會社的課長。

理：不知您是否聽過台北西河堂，後來改為大西河，主要以生產BIC的原子筆及事塑膠射出成型工作，供應RCA等電器廠商。

鄭：有聽過但我並不清楚。在當時最賺錢的公司屬利百代，利百代和雄獅合資，文具是由天津運來（光復後至民國三十八年左右）。民國三十四年光復後不久，利百代王松振由日本進貨到台灣賣，日本新東貿易行以美金一元對台幣五元來做生意，因為我信用好可以賒帳，那時文具界人士大都將生意所賺的錢投資於土地上，也因為台灣經濟的起飛而發了一筆橫財。我在當時是中南部規模較大的批發商，在嘉義、雲林、彰化、台中一帶，因為也兼賣利百代產品，所以利百代的王松振與我也有不錯的交情。

尹：當時文具有一定的價格嗎？

鄭：在昭和二十年八月十五日，日本人在報紙刊登文具的公訂價格，但施行不久後便告吹。當時一簣乒乓球賣價等於一兩黃金，文具

第六章 自強牌

生意確實好做。

理：我們能否從另一角度來談品牌，不知您有否聽過一些文具的品牌？

鄭：在日據時代以MITSUBISHI（三菱）和COLLEGE（克力）比較有名，而ZEBRA（斑馬）為大家所熟悉。

尹：鋼筆是什麼時間開始？

鄭：鋼筆從日據時代賣PILOT 到現在，後有SAILOR（寫樂），這兩款和SWAN（天鵝）及PLATINUM（白金）都是知名的。

理：請問您是幾歲時出來做生意？

鄭：二十五歲，昭和十二年十二月離開橋本紙店，開設森本紙店，日本人都稱我森本桑。

理：請問您是自己開店或受僱於他人呢？

鄭：自己開店。

尹：請問當時為何取名為森本？

鄭：我當時在橋本紙店做生意，便學其名而取為店名。公學校畢業後，便跟隨父親在新報做（父親在新報製本部內工作）學徒，每天只有兩角的工資，但是升遷很快，而我身材削瘦，實在不適合，在新報我學會檢字、排版。在橋本我專跑市政府招攬生意，而大家認為我長得老實，也都願意和我做生意。在橋本紙店時，常向

橋本的弟弟討教做生意的秘訣。後來我和父親一起開森本紙店，並創出南光牌的品牌。

尹：當時為何取名為南光牌？

鄭：以台南之光所取的品牌。

理：南光牌是您或是您的父親在負責的？

鄭：是請我父親負責，而由我出去招攬生意。

尹：台灣區教育用品工業同業公會從何開始？誰組織？

鄭：在民國四十五年，當時由陳清水先生組織。

理：台灣省批發小組是從台南還是嘉義開始？以及批發小組來源請鄭添池先生說明一下。

鄭：是從台南開始，至於何時有批發小組我並不清楚。

理：什麼時候才從森本紙店改為百祥行？

鄭：光復後改為百祥行。

理：自強牌的品名何時使用？

鄭：三十年前的事了。

君：當時為何取名為“自強牌”？

鄭：因為我太瘦，身體較差又好強，為了想使自己身體健康強壯，所以取名為『自強』，這就是現在自強文具的由來。