

理事長李翼文（理）、幹事呂崇誌先生



中為張國才先生；左為尹章義教授；右為李翼文先生。

「張國才」

張國才先生，民國十四年四月二十六日生於遼寧。目前擔任百樂文具用品股份有限公司總經理，銷售國外知名廠牌的文具及辦公事務用品，頗受市場消費者的好評。張先生也曾任台灣區教育用品工業同業公會第十三、十四屆理事長及台北市圖書教育用品商業同業公會市兩任理事長，因其在位時推動公會運作貢獻良多，日前由台灣區教育用品工業同業公會聘為顧問。

張國才先生訪談錄

理：張國才先生過去當過我們公會理事長，在文具界是老前輩了。這次我蒐集文具史的資料，您大概也聽說了，我希望今天能藉助您在業界的經歷提供我們一些寶貴資料。首先請張先生談一下，您當初從大陸來台灣的經過。

張：民國三十六年二二八事件剛結束，大概在五月十日，與王松振先生、侯震東先生三人一起從天津搭乘美信輪約一個星期才抵達基隆。

尹：你們來台灣是代表天德信？

張：不。我們三個來台灣不是代表天德信。剛光復，天德信就解散了。三個人過去都是在天德信工作，是老同事了。因為在這裡有個朋友叫金麗水。在迪化街做茶葉生意。我們在日本大阪與他認識，過去天德信日本分公司曾向金先生買茶葉。如果不認識金先生，我們也不知道台灣在那裡！

理：金麗水在迪化街有個茶行，過去也常在日本走動。天德信在日本有分公司，天德信有跟金先生買茶葉。你們之間就是這樣的關係當初天德信進口金先生的茶葉在天津賣？

張：在日本賣。

理：在大陸的天德信公司全名是？

張：天德信商店。

理：在日本叫什麼？

張：天德信仕入事務所。天德信過去在東北、華北、華南共有十七個分店。十七個店舖都是由大阪這個事務所統一採購銷售各分店。

理：前面提及侯先生、王先生與您都在天德信工作，當時天德信是大陸的一家文具批發商。

張：天德信主要是做紙張。

理：我父親以前也是做紙的生意。幾乎大家剛開始都在做紙張的生意，後來才做文具生意。

張：士林有個紙廠，做黃紙板生意，也是天德信代理銷售全大陸。

理：天德信在日本的辦事處負責大陸十七家店舖的採購，所以王董事長有機會到日本。

張：王董事長都在日本的天德信工作

理：王董事長住在日本？

張：他住在日本。

總公司在奉天（瀋陽）。那時剛進公司的新進員工都要先到總公司，分公司需要人時再向總公司申請，分公司不可以自己招募當地人，人事都是由總公司分派。

理：總公司有人事權，分公司沒有。所以王董事長被派到日本去。

張：對。

理：天德信在大阪的負責人是？

張：曹海振先生。曹先生為瀋陽總經理，後來調到日本去。他是總指

揮。

理：曹先生是總經理還是董事長？

張：他是總指揮，他可以指揮十七家分店。

理：曹在總公司是總經理。後來被派到日本，負責十七家分店。

張：是。

理：天德信的總公司不是在日本？

張：不是，他只是負責採購，總公司在瀋陽。

曹原是總公司總經理，後來調到大阪做總經理。天德信有兩個總經理。曹可以指揮十七家分店。進貨由曹指揮，各家都一定要接受推銷。曹海振以前在總公司是負責人，像董事長一樣的職務。

理：曹海振是日本公司的總經理？

張：不是日本公司，天德信是中國人開的。大阪與總公司的總經理地位平等。

理：他調到日本後仍有權力指定配貨到各地。貨是不進總公司，直接銷售各地分店。

張：日本三菱鉛筆公司、百樂金筆公司、斑馬筆公司都是天德信大陸代理店。

理：因為這樣，利百代來台灣後，就是這樣的關係，所以日本幾家大的文具商都由利百代總代理。

張：對，這幾家日本大公司，五十年前在大陸都由天德信總代理。

理：有天德信的歷史淵源存在，所以利百代在台灣の生意會好做。

張：現在利百代代理這幾個廠の社長，應該是第三代了。以前跟他們的祖父輩做生意，現在做社長的都是第三代了。

理：從戰後到最近這一段期間，我們文具史利百代の地位很重要，就是因為這一段歷史傳承。

張：但光復後便斷了線，大家都失去連絡。光復以後，本在大阪公司有一個經理，叫王澤文。他與我們董事長是同事。他和王松振一起是由瀋陽派到大阪。戰爭時每天空襲，董事長覺得很煩，便回到了天津。王澤文則留在日本，他的日本朋友帶他到鄉下避難躲避美軍空襲，不住在大阪。

張：因為戰爭，從瀋陽派到日本的員工多半經朝鮮回到瀋陽。美軍當時都丟燒夷彈，使得城市每天都陷入火海，王澤文的日本朋友只得帶他到鄉下去避難。

理：王董事長回大陸後，創設益興商行已經是王董事長及王澤文孫金生三個人出資的公司，現在我們來談談您來台後の情形。

張：我是民國十四年四月二十六日出生。到台灣來之後先認識金先生，最初只是來台灣觀光，也不知道台灣在那裡。準備玩完之後再

回大陸。如果只是我一個人，我也不會想要來台灣。

理：金先生與天德信的關係為何？

張：他不算是天德信的同事。他將茶葉運往日本賣。

理：這是同事還是客戶買賣的關係？

張：由於在日本認識，他也曾邀請我們到台灣玩。所以才有機會到台灣一趟。剛來時住在他家（迪化街），叫信記茶行，在迪化街很有名，自己出產茶葉。我們跟李理事長的父親（李阿目）很熟。

尹：你們怎麼認識的？

張：剛來台灣不會講台灣話，但會用日本話溝通。有次在街上閒逛，碰到理事長的父親。由於大家都會講日本話，談得也很投緣。過去他們在太原路是賣衛生紙。

理：雄獅的前身是永瑞行，再之前是平野商店（日據時代），賣衛生紙的。

張：當時大家都用日語交談，他們的日本話講得都不錯。

理：我聽說以前雄獅曾與利百代合作。這一段經過為何？

張：新大昌（銀行牌）是上海文具批發商，當時與日本無法貿易，所以我常去上海的新大昌買貨，上海與基隆仍有通航。

理：你們當時由上海買貨來台灣交由我父親賣。

張：是。大家一起合資買貨來賣。

理：當時大家合資的組織？

張：永瑞行。

張：當時你父親與王松振到中、南部出差賣貨，我去上海買貨。

理：我二叔張兩國曾與您一起到上海、天津、青島買貨。

張：是，我們曾一起去過。當時生意好做，大家都用現金交易。

理：我還聽說我父親與你們配合做豆餅之類的生意？

張：豆餅是從天津買來餵豬用的。當時到天津買豆餅、漢藥材運回台灣賣。那時不只做文具。最早我們搭美信輪來台灣時，就聽說台灣養豬業很發達，便買了一些豆餅在台灣賣，便以這些資本與你父親合夥做生意。在基隆卸貨後，馬上就有人買。

之後，台灣與日本可以通訊了（大概是民國三十七年左右）。因為可以通訊，才找到王澤文。接著便不做上海生意，上海的品質較差，轉向做日本生意。當時一塊美金兌五元台幣，生意很好做。當時日本是美軍託管，不用日幣用美金交易。

政府為了鼓勵貿易，以一萬元美金結匯只需先繳五千元。另五千元貨到後再繳給台灣銀行，這算是優惠措施，生意會比較好做。

理：當時經由台灣銀行與日本做生意是開信用狀還是D/P？

張：貨到付款（D/P）。但詳細交易狀況我也不太清楚。當時進貨先繳一半費用，貨賣完時就可以拿現金再繳交另一半款項給銀行，差價之外還賺利息。當時只有我們與日本搭上線，其他人都比較難做。

理：從日本買貨以後就開始與永瑞行分夥？

張：配合差不多兩年。上海快失守（約民國三十八年）大家才分夥。當時叫利華貿易行。就在永瑞行太原路一二八號對面租房子。之後遷到南京西路二一二號，十萬元買三層樓房。最後才改名為利百代文具公司（約民國四十一年）。

理：以前他們三人與永瑞行合作時，會計是林金義。林先生後來是成功牌體育用品公司董事長。

張：林金義當時是公務員，在台北市政府上班，晚上到我們這幫忙做會計工作。林先生太太是南港人，是王春木的姐姐。所以利百代工廠買在南港，這是林金義介紹的，一坪約三百元買了二千多坪。當時政府提倡工業，我們與日本技術合作。最早是做蠟紙，再做墨水。當時日本品牌叫LIBER-

TY，我們翻譯成中文叫利百代再去登記。做了墨水後再做蠟紙、鋼筆，鋼筆在當時很好賣。後來與三菱合作，日本人教我們做鉛筆鉛蕊。

理：這好像是中日合資設廠。

張：那是桃園華菱鉛筆工廠，三菱30%、利百代70%的股份。

理：為什麼在桃園又設一個廠？

張：華菱是外銷生產，南港是生產自己的牌子內銷。華菱製造的牌子叫三菱，由日本人找顧客我們來生產。華菱與利百代是兩回事，各自生產自己的產品。華菱的訂單是日本總公司下來的。過去與日本人合作時間較長，蠟紙等都是與日本技術合作。後來與日本MAX合作成立華美裝訂公司，再與阪田油墨合作成立華田油墨工業股份有限公司（中歷）。在桃園平鎮成立百城事務用品股份有限公司製作非碳複寫紙。

理：利百代的員工有多少？

張：大概有八百多人，但現在只有六百多人而已（全部相關企業）。以前做生意時，都是招待國內旅遊，現在才慢慢轉到國外旅遊。



天德信大阪仕入事務所全體同仁合影（張國才先生提供）



民國五十二年攝於新大昌文具公司門口。左一為曾煥進先生；右一為當時公司外務烏先生（名不詳，已故）；右二為周金建先生；右三為劉承章先生；中立者為唐金漢先生。（周金建先生提供）



台灣南部圖書暨台南國產文具紙製品展覽會場。（張國才先生提供）
右起：金永裕行邱先生，振芳商行鄭先生，百祥行鄭添池先生，張國才先生，台南長榮行蔡明月先生，左三不詳，左二台中國泰商行陳國，左一台南漱竹居洪先生。



這兩張均為天德信大連支店門口的相片。
左圖左為張國才先生，右為李順先生。拍攝時間約為
民國三十年。（張國才先生提供）