

## 第二十四章

### 《蔡春金先生訪談錄》

時間：八十四年二月十四日中午十二時三十分

地點：台北市南京東路三段305號（聲坊餐廳）

參加人員：蔡春金先生（蔡）、廖子卿先生（廖）

尹章義教授（尹）、周朝枝先生（周）

理事長李翼文（理）、幹事陳秋敏小姐



左起：尹章義教授；李翼文先生；蔡春金先生；周朝枝先生。

## 「蔡春金」

蔡春金先生，民國十七年三月十六日生於台灣台中，現為白金鋼筆股份有限公司、洽誠貿易股份有限公司董事長。蔡先生早年以大甲草帽的生意起家，後來轉為鋼筆文具的經營，「白金鋼筆」也在市場上佔有一席之地，並廣為消費者所熟悉，其創立品牌也獲金字商標及經濟部的正字標記認證。

## 蔡春金先生訪談錄

理：我是想將文具業從日據時代到現在的一些歷史資料，蒐集編纂做成文書資料，鋼筆方面的資料比較缺乏，我們都知道您做鋼筆已有一段歷史，所以今天特地來拜訪您。您以前有製造英俊牌鋼筆？

蔡：約三十年前生產英俊牌鋼筆。

理：請問您為什麼會從事文具生意？

蔡：我從事文具這個行業也有四十多年了，大約民國四十二、三年開始做文具貿易。

尹：您怎麼會想從事文具事業？

蔡：那時我父親是做大甲帽子的出口。

尹：您是台中大甲人？

蔡：我是清水人，在日據時代我父親做帽子出口生意，在日本神戶還有分店，光復後大甲帽子出口漸少，我便到台北找工作，那時外匯管制比較多，但還是有進口一些眼鏡、鋼筆。我父親的朋友就叫我去市場賣一陣子，而我也覺得不錯，加上那位長輩是我父親的好友，他說如果我有意思自己進口鋼筆來販賣的話，他願意幫助我，於是開始從事鋼筆進口的生意。

尹：在進口鋼筆之前，您從事什麼工作？

蔡：我就在清水幫我父親做帽子生意

，光復後生意比較差。

理：您剛開始賣的是什麼牌子的鋼筆？

蔡：剛開始時是與大阪的PEARL 萬年筆株式會社合作，後來我自己立一個品牌叫『豪華樂』。

尹：『豪華樂』是台灣的品牌還是日本的牌子？

蔡：它是日本的牌子，PEARL 工廠製作的牌子叫豪華樂，它有很多牌子，而我代理其中一個『豪華樂』鋼筆的牌子。

理：他的公司全名是PEARL 萬年筆株式會社。

尹：為什麼當時台灣沒有辦法做？

蔡：鋼筆的結構相當複雜，以白金鋼筆來說，一支鋼筆需經過精密的製造過程才能完成。再就一支鋼筆的好與壞來說，除了外表裝飾材質的創新、開發與設計之外，內部結構的精密度，包含大氣壓力、流體力學等技術的結合，在當時的台灣是缺乏的，除了技術之外，機械設備原材料的取得也是一個難題。

理：民國四、五十年代日本做的調節器是射出成型的還是人工做的？

蔡：那個有種叫做EBONITE（電木）經過切割加工處理的。

理：當時有幾個品牌在台灣賣？

蔡：不少哦，那時WEBER（偉佛）相

當風行。

周：台北書局代理。

理：是台灣貨？

蔡：是美國貨。

周：台北書局後來歇業，由以前在新大昌（銀行牌）唐金漢先生處工作之夏先生在代理，不過後來經營得不是很好。

理：您說的夏先生是在新大昌工作，離開新大昌之後才去代理WEBER，開了一家大來貿易公司。

尹：中文叫偉佛鋼筆，我以前很早時曾經用過，當時PARKER（派克）最風行。

蔡：那時可能是PARKER比較貴，WEBER比PARKER便宜。

理：PARKER原來也是任九皋先生代理。

蔡：他代理很久。

理：有正式代理的有那幾間？白金鋼筆當時您代理了嗎？

蔡：那時我還沒有。

理：PILOT鋼筆有嗎？

周：那時是利百代代理。月光、雄獅、台南盧順賓、功學社都進口過SAILOR。

理：那時白金誰代理？

蔡：張天送先生。

周：周玉芳當時是開協記紙張文具行。

蔡：當時是叫做地球牌。

周：蔡董事長代理之後才改成白金牌。

理：您說的協記是？

周：就是周玉芳協記紙張文具行。張天送當時做的地球墨水賺了不少錢，地球墨水和鑽石墨水都彼此互有競爭。張天送當時還舉辦地球小姐的比賽，以此來替地球墨水造勢。

理：我記得我小時候在新公園有辦一個展示會，它是文具還是有其他的產品？

周：都有。

尹：您何時開始賣白金牌鋼筆？

蔡：大概二十多年前。

尹：那時怎麼會取白金？

廖：PLATINUM直譯是白金。

理：日本的白金與英國的白金有沒有關係？

蔡：沒有關係，其中好像有一個字母不一樣。

理：不過意思一樣。

蔡：白金鋼筆銷路正好時，在日本一天可賣二萬支，現在就比較少。

理：差不多幾年前的事？

蔡：三十多年。

理：差不多1960年左右。

尹：別人去代理時，是不是也取名白金？

理：叫做地球牌。可是英文是白金，中文為何取地球牌？

蔡：可能是白金出口到外國都取名為地球牌。

理：後來蔡董事長進口後又改為白金牌。

蔡：我當時要進口鋼筆時，台灣市場最暢銷的鋼筆都在六十~七十元左右，但我覺得日後顧客會對書寫品質的要求提高，因此我決定以較好的品質及其將沾墨方式改為卡式墨水，也以一百元開始販售。

理：那是差不多民國幾年？

蔡：二十多年前。

廖：民國五十九年左右。

理：您改卡式墨水時，卡式墨水在台灣做？

蔡：代理二、三年後，才在台灣做，當時稅金重。

理：您何時代理？

蔡：民國五十九年代理白金牌。

理：您在代理白金之前，純粹做經銷買賣沒開工廠？

蔡：有，做一些而已。由購買零件自己組裝，漸入生產的行列，對筆的構造漸臻成熟。

理：工廠何時開始生產？

蔡：差不多三十年前，民國五十四年時。

理：工廠在那裡？

蔡：孔廟及三重這兩個地方都設過工廠。

理：那邊比較早？

蔡：三重那邊比較早，那時零件都到處拿，然後再組合起來。但自民國五十九年與日本技術合作成立白金鋼筆股份有限公司時，從開發設計技術交流及傳承，初期選派人員赴日研習，同時日本也派人來台灣指導。

尹：自己沒開模？

蔡：在代理白金牌之前沒有，都委託零件工廠加工，一直到白金牌之後才全盤作業，從原物料的投入到市場販售一貫作業。

理：您怎麼會走入打火機的製造的領域，和日本白金有關係嗎？

蔡：對我而言，人員的培訓極為重要，代理白金牌的時候，技術生產方面也具備製造打火機的基本知識，但由於筆記類的需求日漸成長，便專心於筆記的市場開發，而暫時將打火機製造的事延後。幾年前，在日本從事打火機製造的株式會社廣田，來台尋求合作夥伴，有這個機會與廣田合作，正式生產打火機，目前以外銷為主。