



以墨水站上台灣文具市場的奇蹟

銀行實業股份有限公司

- ❖ 訪談廠家：銀行實業股份有限公司
- ☞ 訪談日期：2006年9月29日（星期五）
- ☞ 訪談地點：台北市明星咖啡廳
- ☞ 訪談時間：AM10:00~12:00
- ☞ 訪談對象：胡以文 董事長、李東河先生、蔡仲池先生



銀行實業在三十年前就開始踏上海外發展一路，經過種種心酸歷程，不斷尋找更好的市場，直到如今，已跨越五十餘年的歲月。從創始者唐金漢先生以「銀行」為品牌，開始製作銀行墨水、印台、印水、印泥、墨汁等，到後來胡以文先生接下工廠，才得以將銀行實業延續下去……

❖ 膠卷不停轉動著，投影機發出微弱聲響，鏡頭末端發出淡白色光芒，靜靜地投向在另一端的白色布幔，黑白色的人物，緩慢地隨著劇情動作，不在乎別人的眼光，將他們的生命的的光采發揮得淋漓盡致，台下的觀眾無不張大著眼，欣賞著這些個老舊的回憶。古老的影片正訴說著一段久遠的故事，一段跨越兩個時代的動人故事。

❖ 中央圖書館的一角，一群人卯足著勁翻找著舊報紙。一張張泛黃的紙上，墨黑的圖文不停閃過眼底，即使雙眼帶著濃濃的疲憊感，卻仍澆不熄他們熾烈的幹勁，這是個搜尋歷史蹤跡的任務，那段被時間掩蓋在背後的輝煌故事，在此時重新開啟……。

❖ 現今原子筆、自動鉛筆廣為使用的年代，鋼筆成了收藏或少數場合才會用到的文具，但在早期，原子筆還未普遍的時候，鋼筆是最平常的書寫工具。一枝鋼筆的壽命很長，除了因為它金屬的外殼之外，



可以不斷加添墨水也是原因之一，甚至更有人將鋼筆作為傳家之寶。因而，順應著鋼筆的盛行，墨水業也在市場上，綻放出一抹光采。

、四十年前，在那仍是使用鋼筆書寫的年代，文具業裡出現了一個佼佼者，它的名字風靡了那個世代，它的產品廣受多方的肯定，為鋼筆時代劃下輝煌的一筆，一個以墨水站上台灣文具市場的奇蹟——銀行實業。

銀行實業的創始者——唐金漢先生

故事是從那個年代開始的，一個鋼筆盛行的年代，一段長達五十年的企業歷史。

民國三十六年，一位上海貿易商，因為大陸政治的變動不定，和各個股東們決定分別前往其他地區發展，於是，這位貿易商，帶著他所銷售的快乾墨水，越過台灣海峽，落地台灣。這是銀行墨水的開端，而這位貿易商就是銀行實業的創始者——唐金漢先生。



唐金漢先生



銀行前身為
「新大昌文具公司」

剛開始，唐金漢先生仍是以貿易商的身分，進口商品到台灣販售，但因為外匯不足、進口關稅太高以及政府鼓勵創業，於是便成立了「台灣新大昌文具行有限公司」，以「銀行」為品牌，開始製作銀行墨水、印台、印水，印泥、墨汁等。

以墨水在市場佔有一席之地

之後，在市場上出現較高價位的高樂墨水。兩種墨水在定價上不同，所涵蓋的客戶也有所不同，較低價的銀行墨水，銷售量較大。而在當時，市面上還有另一家較大的墨水品牌——美國派克墨水，而其因為是進口商品，屬高價位等級。兩個品牌客層不同，因此各在市場上各據一方。

民國六十年至七十五年期間，是銀行墨水的全盛時期，光是在六十至六十三年這三年間，廣告費便達到好幾百萬，對那個年代來說，這筆數字實在很可觀。報章雜誌上，幾乎到處可以見到銀行墨水的蹤影，這個品牌也成了家喻戶曉的名稱。

日圓升值的影响

國際金融市場最近發展最速的經濟問題之一，當非日圓升值。日圓升值，對日本經濟，以及日本對海外貿易，均有極大的影响。...



此筆金試 破原價面
99型 筆鋼樂高
44型 品值上美 用商時曉

外以國銀行 行銀

水墨

一九七一年，日圓升值，各國行市之匯率，亦隨之變動。...



功成維訓門戰在商期星祝敬

野分

音福女婦

源路C1



Bank 銀行

銀行實業有限公司

Bank Industrial Co., Ltd.
115 Foa Chow Street, Taipei
電話：3210721-4

早期銀行實業登在報紙上的廣告



訪談現場，左一為曾駐薩爾瓦多廠的員工李東河先生。

■ 率先前往海外設廠

但銀行實業不自滿於國內市場的成績，開始往外銷方面發展，在當時那個年代，政府還未推廣對外貿易，也沒有任何補貼的政策，因此這一行動，可說是當時代的創舉。

而後，唐金漢先生跟隨商業訪問團來到薩爾瓦多，經過對當地的了解和評估，看上了薩爾瓦多、中美洲這一共同市場，因這六國間無進口稅的問題，不需擔心稅率負擔，且可以當作進入美國市場的一個跳板，於是唐先生毅然決定於該地設廠製造文具。

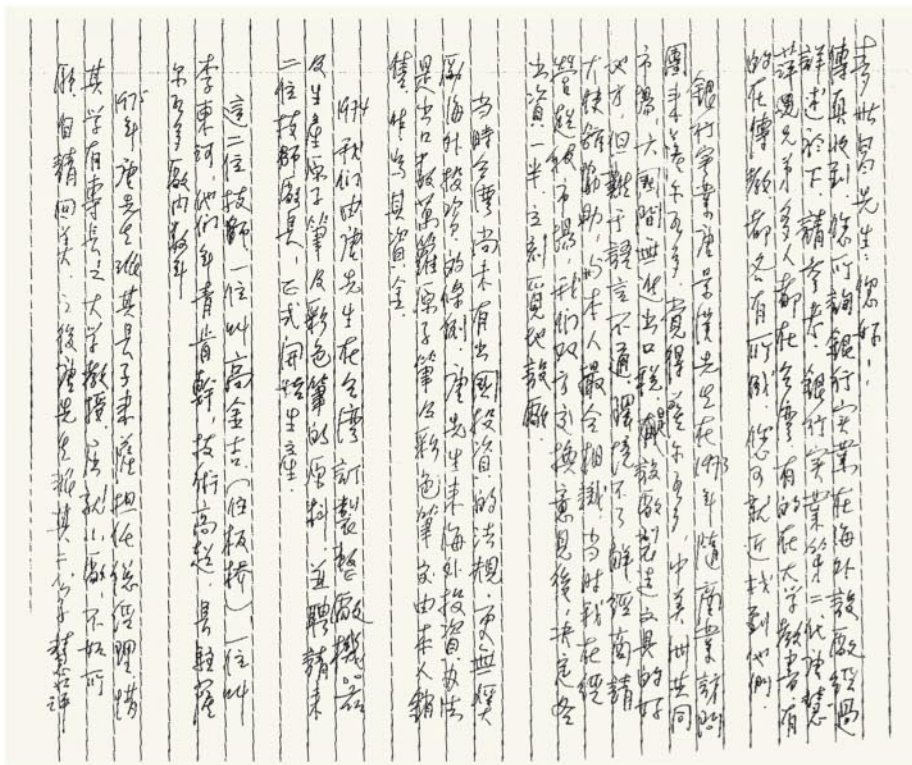
但剛踏入陌生的國家，語言溝通、文化環境等方面，都有很大的問題，於是經由大使館協助，和當地經營超級市場的錢樂生先生認識，兩方達成協議合夥設廠。

民國六十二年，銀行實業在海外，率先踏出了一步。

■ 面臨當地營運上的挑戰

兩人協議分工，由台灣這邊提供技術、原料、設備，而薩爾瓦多的錢先生那邊負責資金。剛開始，唐先生出口原子筆及彩色筆，交由定居在薩爾瓦多的錢先生銷售。隔一年後，唐先生在台灣訂製機器及生產原料，並聘請二位技師長駐於當地，薩爾瓦多廠正式開始生產產品，而主要產品仍是以原子筆和彩色筆為主，銷售由當地錢先生全權代理，台灣這邊僅負責生產。

但在薩爾瓦多的營運狀況並非一帆風順，最主要面臨到兩個問題，第一，當地貧富差距大，雖然有六國共同市場，但實際上購買力並不強，因此要增加銷售量是一件十分困難的事，而所生產的產品，也僅限於平價日常化的產品；第二，找尋零件部份也是一件難題，因為薩爾瓦多並不如台灣資源豐富，要尋找一件物品的替代品十分困難，有時價格還會被拉抬得十分昂貴，而若要由台灣運送過去，又會增加過多成本且需要更長的時間等待。



為了採訪銀行實業的過往歷史，文具公會聯絡到定居在薩爾瓦多的錢樂生先生，此為錢先生為協助採訪所寫的一封信函。

■ 出讓海外廠的經營權

之後，唐先生分別指派兩個兒子前往薩爾瓦多管理工廠，但因某些因素，兩人無法長駐該地，唐先生看到家中沒人有意願留在薩國海外，而台灣在中美斷交時的陰影也已過去，工商業漸漸繁盛，加上許多大廠紛紛在鄰國設廠，競爭愈趨激烈，利潤驟跌，唐先生遂而決定讓出全部股權，由錢先生買進其全部股權並接管工廠。之後，薩爾瓦多廠亦於七〇年代底的薩爾瓦多內戰時結束生產，改做向大陸進口文具的生意。

■ 內銷與外銷市場的持續成長

另一方面，在台灣這邊，桃園、板橋廠陸續創建，除了內銷外，外銷方面也持續成長，在總銷售額亦占有很大一部份。生產的產品包括原子筆、簽字筆、水彩筆、墨汁、墨水、油墨印油等，尤其在銀行墨水這一產品上廣為人知，漸漸地將銀行實業這一品牌推至極致。無論是在報紙、文具雜誌上面，或是文具店裡，都能見到銀行實業的蹤影。



銀行實業出品的墨水

■ 銀行實業現任董事長——胡以文先生

不幸的是，民國七十五年，繼唐先生過世後，唐先生兩位兒子也各奔前程，銀行實業面臨找不到接替人的窘境。股東相繼退股，工廠慢慢地解散了，員工繼而資

遣、退休。一個曾經輝煌的企業，就這麼漸漸枯萎，直到胡以文先生接下工廠，才又將銀行實業延續下去。

胡先生原是銀行實業的員工之一，在銀行實業尋不到繼承者的狀況下，因在工廠中的豐富工作經驗，遂而接下公司，成為銀行實業現任董事長。



中間為銀行實業現任董事長胡以文先生，右一為蔡仲池先生。

積極開拓海外市場，面臨仿冒諸多問題

改組後，銀行實業舊有的模子已沒有生產價值，便將模子賣給敘利亞。胡先生以外銷為主，將產品銷向中東幾個固定的貿易商，漸漸地，將貿易地區向外擴張。

民國八十五年開始生產白板筆。目前遇到最大的問題，如同每一家海外發展的公司所困擾的一樣，仿冒問題對公司營利造成很大的損失，在大陸方面這一問題更是嚴重，當地法律不能保障廠商，使許多廠商對大陸這市場存著一絲畏懼，無法有效地防止這樣的情況產生，也使公司海外發展上有所顧忌，畢竟，誰也不想看到自己所賣的商品，在開展時只剩下一半的價位。

的確，仿冒問題對許多廠商來說，都是個頭痛的問題，即使大陸的市場及人力對於台灣廠商是一種吸引，但相繼而來的仿冒問題，無法仰賴當地政府取締，各個廠商也只能自行制定策略防範，否則僅能任由仿冒品吸乾企業的生命力，或是另尋其他市場進入。

不斷尋找更好市場，盡力去做

傳統產業在台灣的發展已經有限，各個文具廠商紛紛奔走於世界各地尋找市場，但各地的風俗民情、生活方式、人文素質皆有所不同，企業該如何生存下去成為管理者所煩惱的最大問題。

銀行實業在三十年前就開始踏上海外發展一路，經過種種心酸歷程，不斷尋找更好的市場，直到如今，已跨越五十餘年的歲月。

胡以文先生感嘆地說，現在這些產業，要找接班人已經很難了，只能在自己還有能力的時候盡力去做……

❖ 參與會談的三位人士——曾擔任薩爾瓦多廠倉庫管理的李東河先生，銀行實業的一位舊員工蔡仲池先生，以及現任董事長胡以文先生，他們和藹的臉上，帶著一雙為歷史見證過的眼眸。

❖ 只是此時，沒有人再開口，安靜的空氣擴散了整個會議室，看著銀行實業早期的廣告，在泛黃的報紙上，輕輕地訴說這段歷史，說著它那不朽的故事……

本文訪談小組：李翼文 理事長、周家豪、黃靖璇、方敬霖等八人。（詳見本書附錄，頁215）



訪談現場合影