

陳群翔

民國三十年生
服務公司：雄獅鉛筆廠股份有限公司
年資：民國五十七年底到職，九十七年從業務部經理任內退休
經歷：業務代表、主任、副理、經理
現任：顧問

四十年勤懇厚道的業務清流

剛

開始和陳群翔聯繫採訪事宜，有些意外不是那麼順利；以為即將退休的他可自由支配的時間應該多得多，沒想到轉任顧問的生活竟然更充實忙碌了。陳群翔的長子在自己公司裡為父親安排了一間辦公室，方便他處理日常事務，而我們的採訪就在這裡進行。

孔雀引入雄獅門？

看著自己兒子在一旁工作，陳群

翔開頭就說：「我覺得年輕人剛開始工作的公司不要太大，比較能學到東西。人還是要有自己的事業，要衝衝看。像我，一開始就進了雄獅這麼有規模的公司，經手的金額都很大，後來就很難回頭去做幾塊錢的生意啦。」說完自己忍不住笑了。雄獅鉛筆公司的業務員是他的第一份、也是唯一一份正式工作。

陳群翔高職讀的是商科，畢業後等當兵那段時間很難找到正式工作，只能打工。因為兄長在彰化開旅社，

於是他便在旅社裡幫忙登記住宿名單、每晚送名單到派出所。退伍後又繼續白天打工、晚上回旅社幫忙的生活。雄獅鉛筆第一任董事長李阿目的四弟張舜傑出差到中南部時，經常投宿陳家開設的旅社而與兄弟倆熟識。民國五十七年夏天，李阿目自日本回國，張舜傑特地帶他到日月潭看孔雀，也順道到陳家旅社拜訪。

「當時李先生說，年輕人應該出去闖一闖，不應該窩在旅舍做這種老人家做的工作。也沒有特別說要找我

接受本文作者採訪時，陳群翔談到：雄獅鉛筆公司的業務員是他的第一份、也是唯一一份正式工作。（民國九十九年三月十六日）



去雄獅，之後才從台北打電話給我。那時候我很單純，開口就問待遇，一聽，大概是我在彰化收入的三倍（一千三百元左右），當年底就上台北雄獅工作了。」其實李阿目當時就

已經看到台灣社會對鉛筆的需求將會增加，市場漸開，並於幾年前買下「中國鉛筆公司」，改名「雄獅鉛筆廠」，跨足生產製造的領域，努力開發國內、外市場。

待員工如家人的老闆

當時雄獅鉛筆廠雖已成立，李阿目一手創立、專營文具進口、批發的「永瑞行」還開在後火車站附近的太原路上，外地來的員工就住在永瑞行二樓。「老闆娘李玉在公司管帳，雄獅的成功，她也居功厥偉。她很照顧員工，每天八點要開會，六、七個年輕人起床，衣服穿了就下來，她都會幫我們收拾房間，雖然嘴上會唸年輕人這麼懶、都不整理，看起來很嚴肅，其實非常關心。我們大家感情很好，老闆娘過生日都會一起慶祝。」

民國六十年代雄獅正要大張旗鼓：「『王爺』（員工私下對李阿目的暱稱，可能是從他們代理的日本『王樣』水彩而來。）事必躬親，成本算得很清楚，各方面都很節儉。日常生活中，甚至用水的方式也會特別叮嚀。要招待畫家或客戶時，經常帶

我從公司散步到前火車站附近的中國飯店去；吃飯的時候，菜都分給客人，我們兩人自己則稍後再簡單解決。我當時就覺得這都是他在教我生活的道理，是學校老師沒有教的；從這些地方看得到，一個人會成功不是沒有原因。但現在的年輕人可能會不以為然，覺得老闆為什麼大大小小的事情都要管。」

回憶起初進公司的往事，陳群翔忍不住一再強調李阿目夫婦對自己的照顧，甚至連妻子和乾媽都是在公司相識的。尤其父母親在陳群翔不到二十歲的時候就過世，他和李阿目夫婦相處的時間比自己父母更長。「李先生的兒子有時下課後也來公司吃飯，因為公司人多，菜色比家裡的還豐盛。我那時的感覺就是，這家公司的老闆是把員工當作自己人，處處照顧員工，讓員工願意為公司努力，公司才會賺錢。」



陳群翔與妻子許清美（時任雄獅文具倉庫主任）與雄獅鉛筆創辦人李阿目夫人李玉女士（中）合影於公司自強活動旅途中；日本大阪，民國八十三年。

第一代的公關經營

一進公司，陳群翔就負責到各國小拜訪美術老師，因為當時雄獅的主力產品是粉蠟筆和水彩，目標客戶是小學生；後來還有進口日本算盤，銷售對象也是以學生為主。另外一部分的工作是跑畫室，跟畫家接觸互動，一方面是介紹產品，一方面是辦活動需要他們參與。

「剛進雄獅的時候，業務員有四、五人，只有我負責跑學校十幾年，以現在的話來說，平常我就是負責做公關，介紹產品後，總是說『希望老師有機會幫忙』。而老師們對雄獅的印象都很好，因為平時我們常有機會合作辦活動，也會提供文具作為獎品贊助，長久下來，就和學校老師建立深厚的關係；像後來去大陸發展，也是沿用這樣的模式，逐步拓展的。但這種做法就是花錢，什麼時候

回收不知道，其他規模比較小的公司可能就沒辦法這樣。」

之後陳群翔負責的業務範圍漸漸增加，起初每月跑宜蘭、基隆、台東、花蓮，民國八十年左右調換路線，開始跑嘉義、台南等地區。「我們直接跟各地的批發商、零售商做生意，不會去搶他們的客戶，主要只是辦活動，拓展知名度和形象。」

除了辦繪畫比賽活動、國內業務推廣等，雄獅每年還會籌畫、招待客戶到國外旅遊。「民國七十幾年到八十幾年這段時間，業務上的應酬喝酒比較多，現在年輕一代的業務不太喝酒，但那時大家好像覺得要應酬才有生意做。可是我應酬時不喝酒不抽菸，大家都知道，也會尊重我。年輕時候是有抽一點菸，卻從來不在辦公室抽，有一次李阿目先生跟我說，他自己不菸不酒、全世界走透透，事業也可以做到這樣，我聽了覺得很有道

理，事業不是抽菸喝酒來的，就記在心裡了。這些年大家都更注意健康，比較多的是喝茶、爬山。」

說到這兒，陳群翔岔了個題，和我們講起兒子高中時抽菸被他抓到的

往事。家常的話題，一方面讓人了解他如何看待小習慣對生活的影響，另一方面也讓我們看到說起話來總是面帶微笑、和藹溫暖的陳群翔，處理事情的溫和但堅定的態度。



陳群翔笑開懷地說起他當業務應酬時，大家都知道他不菸不酒，也都尊重他的往事。

水性彩色筆與

《雄獅美術》的誕生

說起來，雄獅有兩樣代表商品的

誕生和陳群翔有關。

一是台灣第一組水性彩色筆。民國六十年代，台灣的彩色筆都是從日本進口油性的，小朋友用完後忘記蓋

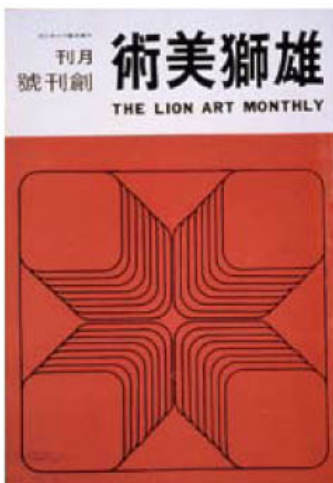
蓋子，油墨很容易就乾了。「老師反映這個問題，我回到公司就和當時的張兩國總經理討論，雄獅不是可以自行改進、研發？」於是第一代方型筆頭的水性彩色筆誕生。雄獅還請了畫家為包裝外盒作畫，很成功地引起注意，銷售量非常好。

二是在台灣當代美術史上扮演重要角色的《雄獅美術》雜誌。陳群翔進雄獅兩、三年之後，台灣省政府教育廳舉辦第四屆世界兒童畫展，雄獅也有受邀參與在省立博物館中召開的評審會議，「當時教育廳第四科科長的陳漢強和我閒談，建議我們雄獅辦美術雜誌。我當時心想我們沒有稿源，一開始以類似公報的形式發行，一期幾千元應該可以解決。李阿目先生也很支持，認為花費成本不多，但是很有意義。一開始就叫《雄獅美術》（編按：民國六十年三月創刊，以三十二開本的雜誌形式發行），



李阿目先生畫像 油畫 席德進 民國六十一年 106.2x91公分（圖片提供／雄獅美術）

《雄獅美術》創刊號，民國六十年三月出刊。
(圖片提供/雄獅美術)



那時李阿目先生的次子李賢文對美術雜誌的編務、出版都有參與，也十分投入，但因為還在輔仁大學就讀數學系四年級，所以我們另外請了一位老師擔任主編，後來李賢文畢業、服完兵役，並赴法遊學兩年後，《雄獅美術》就完全由他負責了。後來越做越大，例如席德進、劉其偉等人都有參與，每個星期有兩、三天下午都在我們辦公室討論雜誌內容呢。」

當初只有薄薄三十二頁的《雄獅美術》日後的影響絕對是陳群翔始料

未及的，但他非常開心自己參與了這份刊物的誕生。甚至直到三、四年前，與武漢的少年宮合作辦活動時，還遇到武漢少年宮美術部的高長江部長當面跟他說，在台灣的舅舅總是託人寄來《雄獅美術》，自己是看這本雜誌長大的。

踏實經營大陸市場

關於大陸的經營，雄獅的做法非常腳踏實地。

「民國八十七年我們就開始為大陸地區的經營做準備，當時還未設工廠，但已經開始銷售產品，也和無錫教育局合辦繪畫比賽，至今十二屆，從沒有間斷過。」

如此由辦活動開始一步步走來，九十一年雄獅昆山營業所成立，之後陸續建立天津、上海、成都和廣州一共五個據點，每個地方都是陳群翔親

自去探查的。「雄獅的產品在大陸地區的銷售和台商有很大關係，因為台商都用習慣台灣雄獅的文具了（笑）。但少子化造成的影響，在台灣和大陸都看得到，像文具這種消耗性的產品面對的衝擊更大。但在這種情況下，雄獅的業績還可以比以前更好，因為我們有自己的研發部門，不斷開發新的商品，比如油畫顏料和各式DIY的文具產品，以及壓克力水彩等等的商品；這就是李翼文董事長的遠見。雄獅的品牌主要還是靠傳統文具的部分支撐。我們的商品檢驗做得比較嚴謹，經過多番考量檢測後，才推出新產品，大陸的廠商還有很大的改進空間。」

但是對岸也有值得台灣人學習的地方。「民國九十五年和武漢的少年宮簽約，互相交流，他們已經很有行動力，說來就來，也不要我們贊助什麼。說實在的，和他們辦活動，我



雄獅文具近年來陸續開發的新商品，像陶瓷筆、布料彩繪筆、酷樂貼、工藝筆等。

們很輕鬆，要放什麼樣的廣告，他們也都接受。有一次，武漢有個得獎的小朋友沒有旅費來領獎，雄獅決定贊助他的旅費和求學期間全部的美術畫材花費，當地電視台還很慎重其事地舉辦頒獎儀式。他們學得很快、進步很快，我們用走的，他們像在坐飛機。沒有實際去看都不了解。真的會讓人擔心台灣下一代的競爭力。」

四十年勤懇厚道，始終如一

退休之後，陳群翔仍固定每週一、三、五進個人辦公室處理公事，閒暇之餘他還計畫從事義工活動、運動養生，生活比退休前更充實。此外，「雄獅有個退休人員聯誼會，主要是台北總公司的員工自動發起，半年聚會一次，跟公司組織無關，完全是員工本身感情深厚發展出來的，大家聚在一起了解近況，也聊聊工作的



「人只要勤快，沒有什麼不能解決。」是勤懇厚道的陳群翔工作四十年始終的信念，也讓他的笑顏展現一股樸實踏實的風采。

往事，很有意思。」

回顧在雄獅四十年的業務生涯，陳群翔謙虛地笑著說：「我對公司沒有什麼貢獻啦，其實大多是團體戰，大家一起通力合作。」資深的業務人脈當然比較多，有時難免倚老賣老，

這無論在哪一個產業都是一樣。但「資深員工帶新員工要有耐心，新人則要有企圖心和積極的態度，不要在公司裡建立小圈圈，這對公司、對個人都是很不好的。」

「工作就是彼此尊重，我自己從

來不計較待遇多少，計較反而讓大家都舒服。人只要勤快，沒有什麼不能解決。」

這樣的勤懇厚道，或許可以說不是陳群翔個人，也是整個雄獅企業的风格吧！（文／黃筱威）



陳群翔
&
雄獅

1. 第一次接手舉辦雄獅寫生活動於台中公園；陳群翔（前一），1970年代初。
2. 與雄獅長期配合廣告的聯廣公司工作人員，赴高雄為當地的久大文具規畫賣場；1980年代。
3. 拜訪花蓮客戶時，與公司前輩、客戶合影；右起徐梓州、高雄育達文具莊源三、曾隆枝、羅東正興文具陳正雄、陳群翔，1980年代初。
4. 於中文文具展覽現場，和來訪的批發商金和興文具工作人員合影；陳群翔（右二），1980年代。
5. 公司招待績優客戶赴日旅遊；右起許清美，雄獅創辦人李阿目夫人李玉，陳群翔，台南天福文具江劉蜜、朱金菊，花蓮良友文具負責人林智福，1994年。
6. 第一屆無錫市雄獅盃少兒粉蠟筆畫比賽現場，雄獅昆山營業所同仁與經銷商金亮（右二，無錫輕質）合影；楊明華、陳群翔、李元祥（左一、二、四），1999年。
7. 與業務部同仁合影於總公司新遷板橋工廠時；江怡菁、吳佩燕（前排左起），黃梅英、邱月嬌、向為敬、陳群翔、高文弘、簡廷翰（後排左起），2000年。
8. 招待文具績優客戶赴緬甸旅遊，並由成員集資、捐獻文具宣慰殘疾僑胞；陳群翔（畫面中綠衣緬僑右立者），2002年。





9. 與同仁一起拜訪大陸經銷商——無錫輕貿公司金亮（前排左一）；陳群翔、黃金歲（前排左二起），陳奕銘、王煜琪、潘南洲（後排左起），約2003年。
10. 與代理商張武忠、梁國光（左、右）赴菲律賓考察；約2003年。
11. 雄獅繪畫比賽評審現場，與評審老師（左二起：鄧兆銘、賴鴻川、張劭瑜、徐月娥、張文正、林清平、吳梅）合影；2004年。
12. 上海文具展現場，董事長李翼文（右四）與同仁們合影；陳群翔、曾飛燕、張國釗、李翼文、黃顯榮、吳秋明、龔恭正、吳朝三（右起），約2005年。
13. 與武漢少年宮張其軍主任（左），同為該宮成立「雄獅酷酷熊美術工作室」揭牌；2006年。
14. 當時任第十九屆台灣區教育用品工業同業公會理事，與該屆監事召集人李翼文、理事長唐鏡川（右起）赴大陸考察；2005年。
15. 董事長李翼文（前排右二）與大陸雄獅團隊為陳群翔（前排右三）舉辦退休惜別晚會；2010年1月27日。

⑬	⑨	⑥	①
	⑩	⑦	②
⑭	⑪		③
			④
⑮	⑫	⑧	⑤



*本跨頁圖片提供／雄獅、陳群翔。