

## 塑膠王國的文具插曲

# 黃呈叡

說起台塑集團，或者更精確一點，說起王永慶的事業版圖，一般人隨便都能列舉好幾間屬於不同領域的企業，但若提到台塑和文具產業有關，且不僅作為塑膠原料供應商，還涉足生產，恐怕就和一般人的印象有點距離了。曾在台塑集團服務三十六年的黃呈叡，便參與過集團這部分「鮮為人知」的產品銷售。

### 工讀合一與手腦並用的產品

民國五十二年，王永慶在台北縣泰山鄉籌建明志工專，此時學工程出身的黃呈叡進入台塑集團，負責校舍的監工。

明志工專著名的「工讀實習制度」，是王永慶從創校之初便有的想法，「工讀合一，手腦並用」的原則甚至寫在校歌裡。原子筆、拉鍊、桌上公文架等等，便是學生在明志工

專附設生產工廠（後改為育志工業公司）實習製作的產品；原子筆的生產品質還被要求要超越當時台灣四大品牌之一的法國BIC原子筆！（另三大品牌為SKB、玉兔和雷諾。BIC原子筆於民國四十年代問世，在歐洲市場的定位，相當於台灣的SKB秘書原子筆，是世界上銷售最多的一支原子筆，並被納入紐約現代美術館永久館藏。）

當時工廠有四個專職業務負責將這些產品推銷給全台灣的批發商，銷售金額做為學生一天二十八元的工資來源，希望鼓勵學生自力更生；當時原子筆一個月有兩百萬元的營業額。後來負責主管財務的王永慶外甥找黃呈叡接手業務，「王永慶覺得一個業務負責就夠了，因此四個業務的編制先縮減成兩個，台灣南北部各一個，後來他還是覺得不合算；當時我負責北區，成績比較好，就變成我一個人跑全省。」

### 馳騁南北的超級業務

學校配給黃呈叡一輛125CC的山葉機車，一個月限三十五公升汽油，不足的自己補貼；當時他經常要從基隆跑到屏東潮州，沿途拜訪的批發商共有一七二家。擔任小學校長的父親從小就教育他，做什麼要像什麼，再加上他牢記王永慶秉持的「勤勞樸實」精神，憑著一股拚

勁，原子筆一個月的銷售量可達兩萬多羅的成績，市佔率將近百分之五十，是雄獅、利百代、玉兔、銀行這幾間大公司業務都沒有辦法做到的；而他一個人的業績竟和過去四個人做的差不多。

黃呈叡謙稱：「我們有塑膠原料當然比較佔優勢，物料充足，生產成本較低，商品自然有競爭力。台塑的待遇真的很優厚，起薪就兩千元，大約是當時工務局員工的三倍，員工自然肯拚，但就是責任制，沒有加班費。」一個月中有半個月南北奔波，黃呈叡前後跑了六年多，曾經多次在下午四點半結束拜訪後，騎機車從高雄或台南趕回台北，因為不想耽誤隔天上班。工作的努力受到王永慶肯定，他不禁有些得意地說：「我結婚時，董事長還親自出席，來為我證婚！」

六年多期間，黃呈叡遇到過各式各樣的狀況考驗：原子筆原料之一的銅條約值兩百多萬元的存量遭竊；被偽稱訂購幾百羅原子筆的廠商訛騙等等；商場如戰場，歷經波折磨練的黃呈叡，也逐漸累積他對商場機制的應變能力，尤其遇到開學期、批發商搶原子筆進貨的時候，更是考驗業務談判的機智。雖然越跑越熟，批發公會名冊上一百七十二間廠商都背得出來，但文具業務畢竟不是他的專長，五十八年長庚醫院籌備處成立，此時的他終於又回到工程本行；在王永慶的欽點召回下，轉去台塑總管理處負責與工程相關的工作。

最有趣的是，擁有全國柔道五段裁判資格的黃呈叡，在明志工專服務期間，公餘還義務指導學生的柔道社團（創社時，全校五百個學生有三分之一想來參加），後來甚至帶領學生拿到五十七年度全國五專組柔道冠軍兩次。八十三年尚在台塑任職時，因擔任台灣柔道代表隊的總領隊出國參加世界嘉納盃柔道比賽而須向公司請假，當時的總經理王永在獲悉後，特准予公假的鼓勵之情，至今仍令他感念在心。

在台塑做了三十六年退休，對黃呈叡來說，負責明志工專原子筆業務的六年是一段不算短的插曲。回憶這全然意外、苦甜交織的經歷，也為台灣文具史增添一則別具意義的小故事。（文／黃筱威）



接受本書專訪時的黃呈叡，娓娓道來這段全然意外、苦甜交織的文具業務經歷。（民國九十八年十月一日）