

## 文具業務黃金時期的 見證者

# 王春木

六十年前，台灣剛剛光復，到處呈現百廢待興又充滿希望的氣氛，那個時代的業務員，是以什麼方式拜訪客戶、接洽生意的呢？真令人感到好奇。利百代文具的第一代專職業務員王春木，或許能帶我們略探究竟。

### 月薪兩百萬元的新人

民國三十八年，後來台灣兩大文具王國的創辦人，利百代王松振和雄獅鉛筆李阿目結束「永瑞行」的合作經營（後由李阿目獨力經營），王松振與同鄉、友人侯憲東、張國才創立了利百代前身「利華文具行」，繼續文具進口生意。

當年十八歲的王春木剛從學校畢業，因為大哥哥留在家裡經營黑瓦工廠，母親希望兄弟倆從事不同的工作，多些經歷

和磨練，便讓他出外謀職。於是王春木經由姊夫林金義（曾為永瑞行會計，利百代成立後擔任南港工廠首任廠長，之後自行創業開設大成文具行、成功牌文具體育用品公司）的介紹，進入利華，成為公司第一位業務員，後來同仁都稱呼他「大師兄」。王春木還記得，最先負責跑台北市，第一個月領的薪水是舊台幣兩百萬元！（該年底新台幣發行，四萬元舊台幣兌換一元新台幣。）民國三十九年起，利華開始代理幾家日本文具，他也展開全省走透透的業務生涯。

當時台灣做進口生意的商人很少，王松振民國二十年代末在天德信大阪分公司工作時的同事王澤文，於天德信解散後留在日本，開設了「新東商行」，繼續經營文具買賣的生意，便透過他牽起日本的文具廠商，代理了三菱牌（Mitsubishi）鉛筆，百樂牌（Pilot）鋼筆墨水、斑馬牌（Zebra）原子筆……等知名品牌的商品。其中銷售最好的就是日本的鋼板蠟紙，利百代甚至可說是賣鋼板蠟紙起家的。王春木回憶，當時利百代進口的蠟紙大約是市面其它品牌的兩倍價錢，在要求品質的客戶層中很受歡迎。

### 業務員的黃金年代

但是自日本進口商品畢竟成本較高，所以民國四十四年



接受本書採訪時的王春木，數說起四、五十年前，他擔任利百代業務時往來的廠商，都還記憶猶新。（民國九十八年十月一日）

起，利百代請日本廠商技術指導，從日本進口原紙，開始自行生產鋼板蠟紙。雖然售價仍然偏高，由於品質佳，業績迅速成長。這成績也反映在員工的薪水上。王春木回憶，三年的時間，月薪已從五十元調到五百元（幾乎是當時公務員收入的五倍），一個月的待遇就可以買台北市建國北路附近的好幾坪土地！他有些不好意思地說：「我存錢存了兩年多，買到一個三錢重的金戒指，講話的時候都會刻意把手舉到臉旁邊，希望別人注意到！」

時隔六十年，數說起過去往來的廠商，王春木都記得清清楚楚，「當時比較大的批發商有新竹的進福行、南興行，台中的捷發行、國泰行，嘉義的勝山行，台南的文豐行等等（那時候的文具商很多賣紙兼作印刷）。剛開始出差一趟跑個三、四天就可以回來，到民國五十

年，一個月甚至要出差十三、四天。」直到四十二年，剛剛初中畢業的外甥溫暉榮也進入利百代，王春木才專門負責雲林以南的業務工作。

辛苦歸辛苦，「那時候可說是業務員的黃金時代啊！

去南部上酒家、住旅館都有人搶著請客。像台中市醉月樓酒家、南門酒家，台南的萬里紅酒家……幾乎每次都會去。」（應酬多到甚至讓王春木在三十八歲的年紀就得了糖尿病。）因為文具的價錢好，去一趟酒家的花費幾百元對文具批發商來

說其實不算什麼。據說民國四十年左右，國王大飯店的老闆張耀吉，曾以五百磅的菊花牌大頭針換得南京西路圓環附近的一棟三層樓透天厝呢！尤其在四十年代中期



王春木（右）拜訪客戶時的留影。（圖片提供/利百代）

以前，很少人用支票，都是現金往來，王春木經常收了巨額貨款就趕去銀行存錢，有一回在台中就遇到金光黨，錢差點被騙走。

當然，賺錢的生意一定有人搶著做，民國五十年代開始，文具公司越來越多，競爭也日益激烈，王春木除了服務至上、對客戶有求必應，以期建立更穩固的合作關係，他也開始思考其他方式突破業績。王春木可能是最早想到招待客戶旅遊的業務員：一同出遊相處的時間較長，一方面可好好促銷商品，一方面還可培養感情。結果證明這一招果然奏效。問起當時的趣事，王春木說，有一次帶客戶上廬山洗溫泉，因為剎車故障而在警察局休息，吃了一頓警察煮的罐頭餐，是同行好多年間津津樂道的一段故事。

### 超越背景的尊重，累積珍貴情誼

這段時間我們採訪了好幾位利百代文具的資深員工，公司整體的向心力和同事之間的深厚情誼，令人印象非常深刻，其中好些人從出社會到退休只待過利百代一家公司。王春木雖然是使用台語遠比國語流利的本省人，在進入利百代之前，身邊同學就有不少外省人，後來工作認識來自河北的王松振、侯憲東，來自遼寧的張國才，也不覺得本省人、外

省人做事態度有什麼差別、溝通上有什麼問題，大家相處融洽，王松振更是做事周到體貼，十分照顧員工。那個時代說老闆是「衣食父母」真是名副其實。

王春木回憶，「有時候南部的小客戶上台北，會招待他們去舊圓環附近用餐，剩的菜打包回公司，晚上我們幾個人就在公司喝酒、吃飯、划拳，張國才的夫人陳秀梅都笑說我是她划拳的師父！」他還想起有一回，民國五十四年，公司派他和張國才等人赴日本考察，到百樂工廠參觀時，看到廠外同時插上了日本和中華民國的國旗，他們相視一眼，溫暖又複雜的情緒都留在心底。

從這些微小但動人的回憶，不難想像，即使在工作二十年後離職自行創業，王春木和利百代的夥伴仍維持良好情誼甚至在業務上合作。民國六十年代，蔣經國在行政院長任內推動「十大建設」，台灣經濟起飛，中小企業開始蓬勃發展，王春木也在此時獨立門戶生產橡皮擦，並交由利百代銷售。之後刻意選擇不和老東家競爭，將生意版圖拓展至鋁門窗、房地產投資，以及美國高爾夫球具等商品的代理，漸漸脫離文具業，但他在利百代工作的這段經歷，不只見證了台灣過去的文具榮景，也讓我們窺見當時業務工作的一個切面。（文／黃筱成）



利百代時期的王春木（左一），全省走透透，藉由親自拜訪客戶以建立交情並拓展業務。（圖片提供／利百代）