

# 台灣 富豪列傳

第五集



碧華編著  
鏡出版社有限公司出版

1112  
022  
517

# 台灣富豪列傳

第五集

鄭碧華編著

江苏工业学院图书馆  
藏书章

廣角鏡出版社有限公司

---

**書名：**台灣富豪列傳（第五集）

**編著：**鄭碧華

**出版：**廣角鏡出版社有限公司

Wide Angle Press Ltd.

香港灣仔莊士敦道195-197號八樓 電話：5-753877

圖文傳真機：（852） 5-8381079

195-197, Johnston Rd., 7/F. Wanchai, Hong Kong.

Fax：（852） 5-8381079

**發行：**華風書局有限公司

香港灣仔莊士敦道195-197號七樓 電話：5-749495

**承印：**友利印刷有限公司

**版次：**1988年9月初版

**定價：**港幣30元

**書號：**ISBN 962-226-211-2

---

# 目 錄

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 台灣電腦大王施振榮 .....     | 1   |
| 施振榮和廖繼承             |     |
| ——中小企業如何起家? .....   | 10  |
| 台灣的R&D (研究與發展) 問題   |     |
| ——訪宏碁董事長施振榮 .....   | 29  |
| 鄭氏家族有多少財富? .....    | 35  |
| 「環亞集團」最年輕的女掌櫃       |     |
| ——鄭榮榮接掌環亞大飯店 .....  | 49  |
| 廖天生的成功經營法 .....     | 52  |
| 李敖投資理財有妙招 .....     | 60  |
| 李敖的「副業」 .....       | 68  |
| 台灣張氏家族大企業「國產」 ..... | 73  |
| 羅光男這個人 .....        | 86  |
| 台灣明星如何保值 .....      | 99  |
| 「太子汽車」與許勝發 .....    | 103 |
| 台灣最高桿的企業家：曾俊義 ..... | 114 |
| 台灣富豪與世界富豪比較 .....   |     |
| 十二位華裔富豪發跡傳奇 .....   | 119 |
| 超級富豪的不同特點 .....     | 146 |
| 世界首富堤義明 .....       | 154 |
| 堤義明經營秘訣 .....       | 161 |
| 日本企業家納稅排行榜 .....    | 169 |

# 台灣電腦大王 施振榮

## 扳倒IBM

1988年，台灣電腦界呈現一股劍拔弩張的緊張情勢，一個前所未有的行動傳言在業界迅速傳播著：「有人決心在臺灣電腦市場扳倒IBM？」

這句話像是枚炸彈，不僅震撼台灣電腦界，也震撼著IBM臺灣分公司。被稱為「藍色巨人」，不僅在臺灣電腦界扮演第一角色，也是世界電腦界的第一的IBM，誰要來、誰有能力來撼動這位巨人？

一向謹言慎行，全力在台灣塑造IBM親和形象的IBM臺灣分公司總經理藍伯瑞却為此事親自出馬。他說：「有人在市場上放IBM的空氣。今天我們在市場上獲勝，是憑借實力、服務和品質，任何人認為IBM有不法行為或手段，請提出證據來，不要空口說白話。」從藍伯瑞這番話來看，以IBM為對象的「電腦戰」事，當非空穴來風。

事實上，台灣IBM內部已經成立專案小組來研

究此事，並研判最近台灣省議會質詢七家行庫為何採用IBM電腦風波以及最近爆發的臺電公司租用IBM電腦，是否有圖利IBM嫌疑的風波，都是對方有意的幕後推動，甚至得到消息：下一步有人有意向消基會投訴，來打擊IBM。

藍伯瑞指出，IBM一直是世界金融界自動化的翹楚，大家都知道IBM的長處在金融業系統上，所以台灣七家行庫選用IBM有何不可。至於台電租用案，藍伯瑞認為是一個聰明作法。

至於被視為在幕後領頭進行此項市場爭奪戰，猛烈攻擊IBM的廠商，則否認進行這種工作。

目前台灣的大電腦公司都在注目此事，擔心下一個輪到自己。

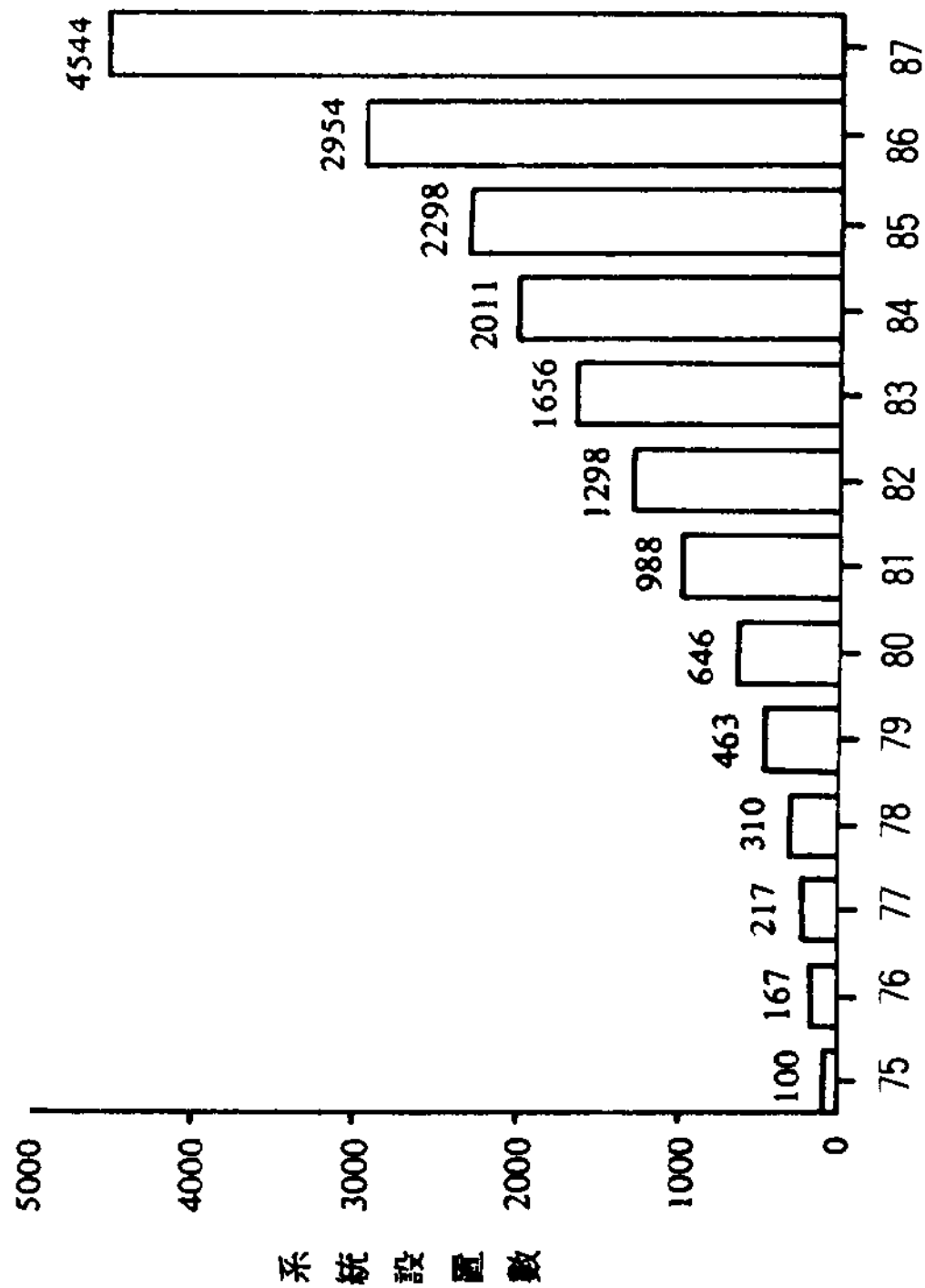
## 有利採購程度和制度健全

對於這件事，台灣資訊界人士都好奇的注目著，許多人認為就提昇整體資訊系統來看，這項前所未有的扳倒巨人行動，讓國民黨「政府採購」一事形成焦點，經過不斷的澄清，有助於國民黨政府採購程序和制度的更趨健全。例如IBM在遭受兩次攻擊後，對於IBM的推銷方式和制度，向外界做了公開的說明，就是一個顯例。

台灣電腦市場攻擊戰，戰端初啟，IBM正嚴陣以待，由於受圍剿者是世界電腦頭號巨人IBM，才引發了台灣業界極度的好奇，事實上從市場的角度來看，競爭是進步的原動力，激烈的競爭未嘗不是帶動台灣資訊工業快速前衝的催化劑。

1987年台灣電子計算機系統設置數成長驚人，為歷年之冠（見表），不僅顯示台灣電腦化快速進行，

表一 台灣電子計算機系統設置增長發展圖



也是引發扳倒藍色巨人IBM行動的主因。

根據台灣行政院主計處的統計，去年台灣電腦系統設置數成長驚人，不僅是歷年之冠，而且幅度之大數倍於往年，這顯示台灣電腦化需求大增，台灣社會正大步邁向自動化。

因此台灣電腦界人士在興味濃厚的看IBM最近遭受巧擊一事時，竟然滿心的歡喜，就是因為此事背後顯示出台灣電腦化快速進行，市場擴大。另外經由此事的說明，使得國民黨政府採購問題和選擇電腦的方向，讓社會大眾有了正確的認識。

根據統計，1987年度電子計算機系統設置四千五百四十四部，較1986年度的兩千九百五十四部，成長了一千五百九十部，從兩千多部一跳到四千多部，這顯示台灣市場正快速成長，台灣業者們看準這塊大餅，摩拳擦掌的紛紛投入。

在1987年度中，超大型電腦八部，其中IBM六部，大型電腦卅三部，IBM十七部超過一半，中型電腦七〇五部中，有一一七部為IBM，小型電腦三千七百九十八部中，有五百六十部為IBM。因此想要在這個領域內落地生根的廠商，想到的首要目標，就是希望能從IBM手中分得一杯羹。（上述不包括個人電腦）。

因此IBM事件背後的訊息是，台灣電腦市場正成長得一片燦爛，有好市場才有競爭，有競爭才有進步，未嘗不是一件好事。

另一件「好事」是，由於採購案中，IBM往往是勝利者，所以台灣國民黨政府採購問題在經過不斷談論也突顯起來，台灣各廠商負責人及各公司採購主管會面閒聊時的話題，都繞在這問題上打轉，逐漸大家建立共識：採購電腦不應以「最低價格」為準，而應找

出提供最低整體投資成本的廠商，確保使用者獲取最有經濟效益的產品與服務。

美國在一九六五年決定其政府部門採購原則為「最低價格」，但是最低價格購得的不一定是最好的品質，而電腦要求的首要的品質，到了一九七六年才改為「最低整體投資成本」為採購資訊的標準，美國資訊專家說，這是廿二年痛苦換來的經驗。

根據一家國際性顧問公司（Inforcorp）統計，台灣宏碁電腦公司已躍居全球IBM相容各人電腦的主要供應商之一。1987年，宏碁公司在十六位元相容電腦市場的全球銷售量，排名第十；而卅二位元相容電腦，則排名第五。

宏碁公司董事長施振榮說，宏碁多年來致力於提高生產力與推廣市場，雖然在國際上稍具知名度，但由於台灣整體對外形象，仍給予外國人廉價產品的印象，使宏碁在激烈的市場競爭下，同時必須肩負提昇整體工業形象的使命，國際市場的開拓十分費力。

## 施振榮建議李登輝用經費及官方力量，協助民間業者提昇整體對外形象

因此施振榮1988年春，乘着在李登輝接見時，曾建議台灣政府以經費與力量，協助民間業者提昇台灣的整體對外形象，使島內高品質、高技術的產品，更容易為國際市場所接受。

## 掌握市場方向

施振榮現年44歲，台灣交通大學電子工程學士，台灣交通大學電子工程研究所碩士，現任「宏碁電腦集團」董事長兼總經理

電腦圈裏的人，有人不喜歡「宏碁」的強悍作風，也有人批評這位總經理施振榮太引人注目，但所有批評的人都不得不佩服的說上一句：「施振榮這個人不簡單。」

在「環宇」、「榮泰電子」當「夥計」的時候，他在五年間，開發了台灣第一部桌上型電算器、掌中型電算器、及電子錶筆。這些產品在技術上，並不算是「驚天動地」之舉，但令人吃驚的是，他完全抓住了市場的發展潛力，一時吸引了台灣無數廠家投入生產的熱潮。

1976年，他集合五個股東，用一百萬元資本創立「宏碁電腦公司」，他對市場的掌握能力，其後再度得到證明。

做一個「微處理機的園丁」，是「宏碁」成立時的自許，當時不論島內外，小電腦並不很風行。不幾年間，蘋果電腦的國際性風潮，把「宏碁」的「小教授」電腦吹到外國，也把「宏碁」的名聲揚起來。

平均每年120%的高成長率，使「宏碁」的營業額在1983年達到十五億台幣左右。這種成長並沒有帶給施振榮多大的快樂。因為他看得很清楚，要支持這種高成長，財力、技術、組織效率，也必須相對快速增強。這對「宏碁」的前途是個很大的挑戰。

1984年，在上台領世界十大傑出青年獎後，這位幼年在台灣鹿港賣鴨蛋的創業者，沒有笑容，他只慢

慢地說：「高興的心情很快就過去，只覺得責任沉重。我只好繼續努力下去。」

## 施振榮說，母親一直是 我最强有力的支柱

施振榮，當年以「微處理機園丁」自許，而今是領導台灣資訊科技事業邁向國際化的代表人物。宏碁關係企業十年來在台灣的發展，也正是台灣電腦文化由貧瘠到豐碩時期的寫照。然而這位擁有數千員工的年輕企業家，非但不以現況自滿，還帶領著所有的工作伙伴，企圖邁向營業400億新台幣的目標。究竟他的決心是靠什麼樣的力量支持？

「自小到大，母親一直是我最强有力的支柱。我記得：母親爲了肩負家庭生活的重擔，白天賣蛋、賣香燭、賣獎券，甚至還替人家打毛衣，相當辛苦，但是，我的生活起居在她的照顧下，絲毫不覺有所缺憾。」

「母親管教的方法相當獨到，不管多嚴，我都心服口服。有一次，我正沈迷於下象棋，不管母親如何大聲喝斥我去做功課，我都充耳不聞，她又急又氣，跑上前來，一把將所有的棋子丟入旁邊冒著炭火的小炭爐裏，但是，當她看到我一臉委屈的模樣，又覺不忍，竟然不怕炭火，伸手去抓已燒焦的棋子。我當時深深地感受到母親愛我之深和期望之殷切。所以，我告訴自己，絕對不能讓母親失望。」

「受母親的影響，我的個性不喜歡求人，目前沒有能力做到的，寧可先培養實力，然後一步一步達成目標。」



▲施振榮和影響他一生最大的母親，在台灣鹿港老家前合影。

「母親個性很強，却凡事看得開。由於個性強，所以不服輸，自我要求高。由於看得開，所以寬容別人，不斤斤計較。我認為她是一個道德實踐家，她相信許多道理，躬行實踐後，她享受其中的犧牲，而後，甘之如飴，視為當然。」

在施家客廳裏，施老太太在談到施振榮，欣慰滿足之情溢於言表。

「振榮剛生下三、四天就會笑，看到他笑，再多的痛苦都忘了。他自小喪父，又是獨子，所以我管得很嚴，我常告訴他，為國爭光就是為母爭光，孝順我，並不是要侍候我，供我衣食，而是要成為一個對

國家、社會有貢獻的人。」

施老太太除了擁有中國傳統女性吃苦耐勞的特質外，還能夠具備這麼現代的「養兒觀念」，更爲了使施振榮全力衝刺，她寧願留在台灣鹿港老家過著恬淡自適的日子。

由於施老太太生性儉樸，不喜歡刻意鋪陳形式化的事物，所以，「母親節」到來時，她也不期待任何花巧的禮物。施振榮的成就以及絲毫不減的孝思已經是施老太太最欣慰的禮物了！

# 施振榮和廖繼誠

## ——中小企業如何起家？

### 宏碁開發新型晶片組開發第二代個人電腦

宏碁電腦公司在1988年3月宣布，一套可適用IBM PS/2 MODEL30型電腦的相容晶片組，已經由宏碁公司關係企業揚智技術公司開發成功，今後將有助於台灣島內利用發展第二代電腦。

宏碁公司將這套晶片組定名為ACER PC86 CHIPSET。據宏碁公司表示，為開發這套組件，先後曾投入新台幣三千萬元資金，歷經半年完成，是台灣島內創先發展特用IC產品的成功實例，將使台灣島內個人電腦資訊廠商能以更具競爭力的PS/2 MODEL30相容電腦進軍國際市場。

IBM自從1987年4月間向全世界宣佈開發成功第二代個人電腦PS/2以來，世界電腦廠商一致認為

PS/2將成爲新一代電腦的標準，並相繼投入這一機型和相容晶片組的開發。

而宏碁公司則決定在1988年底將新開發的相容晶片組提供島內個人電腦廠商優先試用。

## 「宏碁」和「誠洲」在創業十一年和十六年後，分別在台灣創下百億營業額的成績。

近年，台灣出現了一些新興的中小企業，但若干年來鮮有竄起的年輕企業家能在規模、氣勢上與根基穩固的第一代大企業主匹敵。

誰會是不靠家族和國民黨當局特權庇蔭而能躋身企業排行榜前列的新一代大企業家？

平日關心台灣企業動態的人士，總會把眼光留在「宏碁集團」的施振榮和誠洲、「滙僑集團」的廖繼誠身上，視他們兩人爲台灣企業界最有潛力的候選人。

## 白手起家的傳奇

施振榮與廖繼誠，一個44歲，一個42歲；一個從電腦起家，一個由做鞋子打出一片天下；「宏碁」經過十一年的創業，已成爲擁有三千五百名員工、年營業額一百三十億元台幣的大企業；而「誠洲」在創立十六年來，也已發展成四千員工、年營業額一百一十四億元台幣的企業體——這兩個新興集團，聲勢直追台灣最前列的十大企業集團。

從無到有，白手起家，施振榮與廖繼誠都是人人好奇的傳奇人物。

年輕固然是他們共同的特色，完全在台灣成長、



▲施振榮認為電子這行業的機會太好，如果不掌握住，實在太可惜！

受教育是他們的另一特色；然而，他們絲毫不受台灣局限，在企業成長的過程中，他們不但發展出自己的世界觀，更扮演著國際化先鋒的角色。

能擺脫同業競爭，走出台灣近千家一般鞋廠、個人電腦的格局，成為新一代企業家的佼佼者，他們憑藉的各是什麼？

他們的發跡或者有機運之助，但他們的成功，都因為懂得用人，挾著打衝鋒的強烈企圖心，他們結合一批平均年齡不過三十多歲、有專業知識的年輕幹部，共同織夢，付諸實現。

能緊緊抓住幹部和周圍局外人的心，共同為他們企業的起落而出力、而喝采嘆息，不能不歸因於他們兩人都散發著領袖人物不可或缺的個人魅力。

## 小商人如何創業

仔細觀察，施振榮、廖繼誠的魅力截然不同。這顯然和他們出身不同的背景息息相關；而彼此不同的經歷又使他們懷抱不同的經營哲學，採納不同的企業發展模式。

三歲喪父，幼時幫母親賣線香的施振榮，一直循著工程師的路子爬升。自大學二年級由成功大學轉到台灣交通大學後，他一直在電子技術聚集的北台灣發展，由畢業、就業，以至以一百萬元、七個人共同創業。

出身台灣省台中太平鄉、高職畢業的廖繼誠，在台北跑業務三年之後，找了二位夥伴回到老家，在台灣省製鞋重鎮台中開始他第一個事業。為了爭取訂單，他還曾在台灣統一飯店猶太裔客戶的房門口，由中午等到晚上。