

挑戰

陳茂榜先生奮鬥史



挑戰

陳茂榜先生奮鬥史

挑戰—陳茂榜先生奮鬥史

出版者：陳盛沚、陳盛泉
出版單位：聲寶股份有限公司、新力股份有限公司
發行人：莊棟樑
編輯顧問：徐佳生、余友梅
編輯：聲寶文教基金會出版組
美術編輯：大字設計
登記證：局版台業字第4573號
印刷：秋雨印刷股份有限公司
出版日期：中華民國八十年三月

謹以此書獻給
我最敬愛的父親

陳 陳
盛 盛
泉 汨
敬 敬
獻 獻

戰

史關奮生

溥傑



挑

陳茂榜先

康寧秋下辭

目錄

挑戰——陳茂榜先生奮鬥史

挑戰六十年

8 每個機會都是挑戰

——陳茂榜先生奮鬥史

沈文慈

20 一部台灣家電發展史

——陳茂榜先生對建立台灣家電事業的貢獻

史朝華

48 取之於社會，用之於社會

——陳茂榜先生公益事業及其人文理念

陳貴齡

身教言教

62 陳董事長夫人張秀卿女士：

成敗在人，運氣要老天賜予

蕭德綱

67 長女陳淑娟：

做人做事誠懇懇懇

蕭德綱

69 次女陳淑美：

營造無風無浪的環境

蕭德綱

71 次女潘淑虹：

做善事不落人後

蕭德綱

72 參女陳淑麗：

父親另一個輕鬆面

蕭德綱

74 薛女陳淑雲：

永遠挑負責任的重擔

蕭德綱

76 長男陳盛雄：

由平凡走向不平凡的父親

蕭德綱

81 長媳王碧蓮：

他是誠懇、守信、認真的人

朱宏龍

83 次男陳盛榮：

做人做事的榜樣

方小凌

87 次媳許美萍：

仁厚的智者

蕭德綱

89 內外孫：

嚴肅、好學不倦的大家長

莊敬之

93 古道熱腸的大家長：

外甥黃澤一

蕭德綱

96 身教重於言教

身教重於言教

蕭德綱

和光同塵

君子之交（國外篇）

- 104 臺田昭夫：一個「根明」的生意人……………王訓禮翻譯，陳維祺改寫
110 佐伯旭：不懈的努力……………陳維祺翻譯
114 深尾芳秀：不可或忘的國際合作夥伴……………王安山翻譯，陳維祺改寫
119 岡田吉治郎：博學多聞的前輩……………陳維祺改寫
122 李建三：令人印象深刻的一個人

君子之交（國內篇）

- 130 陳守山：他的故事值得流傳……………莊曉之
134 蔣錦國：繼而又驍的實踐者……………蔣德綱
139 李樓：刻苦努力而有頭腦的企業家……………李麗
141 武冠雄：好朋友、企業家、慈善家……………鄭麗玲
143 江丙坤：好好先生日本通……………李美儀
145 蕭天讚：一顆上進不歸的心……………曹佩玲
147 賴曉鐘：對青年人期望很深……………蔣德綱
149 高添發：二十七年從不懈怠……………鄭麗玲
152 陳國寶：清廉的理事長……………趙麗玲
154 呂傳東：抓住每個起飛機會的企業家……………蔣德綱
156 謝餘庵：對人和氣對事認真……………謝餘庵

山高水長

- 160 石炳輝：我所認識的陳董事長……………石炳輝口述，曹雲英整理
168 莊棟樑：知人善任，充分授權……………莊豐源
171 蔡壽民：具教育家的領導風範……………林碧雲
174 陳培祺：忠於本行，堅持定見……………李美儀
177 周顯：勞軍團團長……………李美儀
184 蕭茂如：認真與實在的一個人……………趙麗玲
188 羅濤：真正會做事的企業家……………蔣德綱

附錄一

家族成員介紹

附錄二

年譜



挑戰六十年



每個機會都是挑戰

陳茂榜先生奮鬥史

聲

寶在台灣已成爲家喻戶曉的品牌，它從家電邁向通信、汽車……等多角化經營，而初期只是聲寶一個「課」的新力公司，在民國五十八年開始獨立發展，其營業額雖僅九千三百萬，到去年整個集團的營業額已超過八十五億，成長了九十餘倍。這個陳茂榜，手建立的兩個家電企業，合併起來可成爲台灣最大的家電王國。

現年七十七歲的陳董事長回首他過去近六十年的奮鬥歷程時，爲自己的成功做了很好的註解：「每個機會都是挑戰，絕對不能輕易地滿足，因爲『滿足就結束了。』」

木匠的兒子（崛起坎坷路上）

「英雄不怕出身低，成功多從苦中來」，與陳茂榜有二十多年交情的國防部副部長陳守山，覺得這兩句話根本就是陳茂榜奮鬥過程的寫照。

在陳茂榜樸實無華的辦公室裡，他道出小時候窮苦家境所帶來的歷練。

他，民國三年在台北縣土城鄉出生，由於做木

工的父親要負擔一家十口的家計，所以身爲老大的陳茂榜直到九歲才入學，每天步行八里路上學，回來後，還要幫忙父親挑木料、做雜工。小學三年級的時候，他的父親從土城搬到板橋，改行製造木屐，但是家境仍舊未見好轉，因此陳茂榜晚上還要兼當小販賺錢貼補家用。在他十五歲小學畢業後，老師登門拜訪他父親，希望讓成績好、又聰明的陳茂榜繼續升學。

但是他的家境實在太差，所以在仍需分擔家計的情況下，只好忍痛輟學了。

十六歲時，他進入衡陽路一家日本人開設的「文明堂」書店做店員，從早上九點工作到晚上九點，每天騎好幾十公里的腳踏車到各地送書，載著一百二十公斤、比他還重的書籍，一處處地送，無論颶風下雨，從未間斷過，回來還要站櫃台，照顧店。

因爲吃住都在店裏，所以打烊之後，他都在店裏看日文書，舉凡經濟、文學方面的書籍都是他涉獵的範圍，特別是對於中國的名人掌故很有興趣，

◀ 「英雄不怕出身低，成功多從苦中來」是陳茂榜奮鬥過程的寫照。



也都瞭如指掌。在店裡，自動自發分秒必爭的唸了八年的書，他的程度並不比大學生差，陳茂榜每天至少讀書二小時，並勤記書中大要，使他成為日後人人稱羨的金頭腦。

由於文明堂除了賣書之外，還兼售留聲機。因為經常送留聲機到客戶家，加上他對事物的學習態度，所以對留聲機的裝置、性能很快的都了解了。那個時候有留聲機的家庭，大部分都是富裕人家，而這些人看到他如此勤奮上進，都經常鼓勵他，「常常因為他們的『句話』，讓我解決了許多困難」，而更重要的是他與這些客戶建立良好的人際關係。「我在外獨立謀生，看出世態炎涼，人情冷暖，了解一個人在奮鬥的歷程中，需要朋友的幫助，才能減少阻力。」陳茂榜時常懷著感恩的心情說。

跨出成功的第一步

二十二歲那年，他把過去八年省吃儉用的一百多塊錢當創業資本，在重慶南路一段開設「東正堂電器行」，跨出了事業的第一步，「滿足現狀就難進步，不斷的要求自己，才會上進。」好友現任國防部副部長的陳守山認為，他不甘長期寄人籬下，自己出來開店，就是他懂得進取的地方。

由於資本少，他和三弟陳阿海合力經營收音機和唱片的零售生意，「這是我一生事業的重要起點，所以我的生活中，除了工作還是工作，凡足有利於事業的，我一定盡我最大的努力把它做好。」

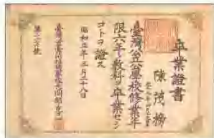
由於他的賣力工作，生意自然蒸蒸日上，後來

他便把「東正堂」搬到延平北路，因為他在文明堂工作送書時，留意到那附近都是富商巨賈的住宅，因此搬來之後，生意果然更好，他還為了生意需要，常和這些有錢人來往、應酬。他說，「和他們接觸的最大好處，是使我深入了解做生意的方法。」「好朋友的價值，常常超過一位好老師。」因此，「東正堂」的生意越做越大。

在這期間，有兩個人是他事業上的良師益友，一位是百貨業鉅子謝大耀，另一位是味王公司的常務董事賴世澤。「我和他們的結識，是從音樂欣賞開始。」他說，「這些大老闆都很喜歡音樂，所以每週聚會一次，擬定一個主題，進行音樂的欣賞和討論。」為了打入這個社交圈，他憑藉當年在文明堂吸收的音樂知識已不夠用，逼得他必須非常認真地閱讀更多有關音樂史、評論……等書，而音樂這項雅好也成了他終身的興趣。

當時，聰明的他已懂得搞促銷活動，他就針對東正堂的顧客羣，舉辦類似的音樂欣賞會的活動，其中有銀行界人士、日本總督府上班的日本人，以及醫學院學生……等，很快地得到這些人的認同，也擴大了唱片的銷路。同時，這些人也因長期結交，而能真正認識到他的為人，也都會進一步將他轉介紹給他們相知的達官顯要。「我深知自己所受的教育有限，資金不多，在這個商業戰場上想要獲得勝利，只有靠自己的努力，和別人的幫助了。」

善於掌握契機，是他事業興榮的最重要因素，因為那時候中日戰爭爆發，一般人都關心時事，在



十五歲小學畢業

沒有電視的情況下，收音機是當時傳播最迅速的媒體，不只是有錢人購買收音機，幾乎是大人人手一台，所以收音機相當普及，東正堂的生意當然也扶搖直上了，而且也讓陳茂榜聲名大噪；台北的電器業共有二十八家，陳茂榜因此得以躋身「收音機組合」，並獲選相當於現在同業公會的常務理事，也是本省同業中唯一的人選者。

他和歌林公司董事長李克竣、前台灣國際松下公司董事長洪建全，都是同業的關係，也是相知相惜的好友，他說：「當時我假想洪先生和李先生是我的競爭對手，在電器商場展開一場競爭，四十多年來，我們誰都沒能打敗誰，但彼此都因為這種假設而作的努力，獲得很大的成長與進步。」

民國三十一年戰事越來越激烈，美國的飛機天天來轟炸，所以日本政府下令民間向鄉下疏散



1942年，陳茂榜(右二)與從軍的家人攝於東正堂前。

，陳茂榜就疏散到他的故鄉土城，並把重要的原料搬回去，店裏只留下極少部分，「這是東正堂開業以來最黯淡的時期」，這一方面是因為不能像平常一樣做生意，另一方面，是他的得力助手三弟阿海，也被日軍徵用到南洋當兵去了。

陳茂榜，個人苦撐著重擔，就像年幼時所遭受的磨練一樣，每天台北，土城風雨無阻地往返二十多公里。「一個人想要在事業上有成就，怕吃苦是絕對不行的。」他很強調這一點。

民國三十四年日本戰敗，陳茂榜的事業也因戰爭的結束而出現了嶄新的頁，為了迎接新的開始，他把東正堂從延平北路搬到長安西路，由於店面擴大，營業的內容已比過去擴充；以經營電料、電器工程和無線電的零件為主。戰火摧殘後的台灣百廢待興，復甦的每方面都需要電器的配合，所以陳茂榜就投入電料和電器工程的生意，而結束了原賴以發跡的唱片和收音機的經營。

由於在原料上不能再依賴日本，貨源就因此改由上海和香港取得，在他來回內地購買電器零件時，結交了後來與他合夥開店的朋友，他就是樂聲電器公司的老闆李達三，他不但教陳茂榜很多做生意的訣竅，同時還和他一起合開「台北大東行」，從事電器零件的進口生意。陳茂榜早已體會出「企業的經營，孤軍奮鬥是很難立足的，一定要有朋友的幫助。」「合作的意義不僅是指金錢，和金錢同樣重要的，是彼此的智慧和工作的精神的合作。」

「他對朋友十分信任，從不會在小事情上吹毛

求疵，所以朋友都很樂意幫助他。」與陳茂榜有合夥做生意經驗的李達三表示。在合作初期，因為李達三不了解台灣同業放帳的狀況，而發生了一筆呆帳，陳茂榜面對這個問題，就向他表示：「李先生，那筆帳由我放出，應由我負責收回，我們是合作公司，不應該讓合作公司負擔或蒙受損失。」

為人厚道是陳茂榜很大的特點，他的同事陳堃拱還記得與東正堂有業務往來的柳川電器行，發生財務困難而倒閉，因此欠東正堂一筆錢，但是陳茂榜不但沒有要債，反而因為要過年還日掏腰包送錢去，讓他們一家人能夠快快樂樂地過年。

陳茂榜把東正堂遷到長安西路大東行的後面設立「東正電器廠」，這是他開工廠的開始，也是他正式跨進經營生產事業的第一步。李達三回憶：「當時工廠的規模並不大！但是他做事一向努力不懈，經營企業具有長遠的眼光，初期主要是生產收音機的電容器組件，後來與日本議員也是日本哥倫比亞公司的負責人藤山愛一郎合作，取得技術的合作關係，才開始裝配收音機，並開拓韓國市場，進行零件出口貿易。」

陳茂榜也曾從政，民國四十三年最高票當選第二屆台北市議員，民國四十六年則當選台灣省臨時省議會第三屆第一次議員。「當過了市議員，也選上了省議員，給我的幫助很大，使我有機會去更進一步了解社會的需要與社會的衆生相。」陳茂榜指出，特別是在省議員任內，使他有機會參與省政大事，提供意見改革稅制，「由於議員需要說話，所



以改變了我過去拙於言辭的缺點。」他幾乎幹什麼，都能大有所獲，樂在其中。

經過這一段時間的歷練，加上他驚人的記憶力，陳茂榜在各種勞軍的場合和演講上，侃侃而談的口才令人佩服不已。「說起當代人物中，『背書』

的功夫，除了前糧食局局長李連春堪稱一絕外，就非他莫屬了。」前任經濟部次長李模就這麼認為。

李模是在民國四十七年，以律師的身分參加革命實踐研究院時，與當時一起受訓的陳茂榜結識，後來在他轉任公職後，曾多次看到陳茂榜在演講分析經



- ▲ (上) 當選上省議員，使陳茂榜有機會了解到社會的衆生相。
- ▲ (左下) 台北市議會議員當選證書。
- ▲ (右下) 台灣省臨時省議員當選證書。

濟情勢時，從未拿稿，卻能引經據典說得頭頭是道。曾任軍友社總幹事，後來應邀出任福泰總經理，現任經濟日報副社長的周顯，對於他過目不忘的記憶力，也讚不絕口，他至今還記得在勞軍演講時，陳茂榜能夠如數家珍地一個國家一個國家點名，從土地面積、人口、產品數量到軍力的多寡……等。

在大家都看好他的政治生涯時，陳茂榜因為不願放棄奮鬥幾十年的電器事業，而在三年省議員任期屆滿後，告別政壇，專心從事他的事業經營。

首先，民國四十九年他與日本新力和SHARP公司合作製造真空管收音機不久又做日本電器和東芝公司的代理商，並以「安全企業股份有限公司」名義，進口部分裝配聲寶及新力電器所需零件，而東正電器廠並和日本製造織公路用信號的「京三製造所」合作，並代理日本電器（NEC）產品，承辦台灣電訊管理局的工程業務。

原先設在長安西路的東正電器廠，因為業務不斷擴大，所以陳茂榜決定擴建廠房，在板橋設立佔地三千多坪的「東興電器股份有限公司」，這也是聲寶公司的前身。

企業逐漸茁壯

台灣家電業自五十二年台灣電視公司設立之後，即開始扶搖直上蓬勃發展，電視產品的需求日益增多，因此，新工廠也生產了新產品如揚聲器、電容器、電視機、冰箱、洗衣機。「板橋新廠的設



立，才是我事業收穫季的開始。」至今陳茂榜仍回味初獲豐收的滋味。不久之後，新廠也因應需要，以製造黑白電視機為主。此時，新力公司正式獨立。

板橋廠的設立，是陳茂榜事業收穫季的開始。

其電器所需的器材，也在板橋廠生產製造，那時候工廠有三百多個員工，在業界是規模最大的。

隨著企業越做越大，陳茂榜在民國五十二年被公推為台北市電器公會理事長，民國五十三年在台灣省電器公會聯合會中，被選為首任理事長。同年九月為「聲寶牌」正式定名，東興公司和東正工廠正式合併，更名為「聲寶電器股份有限公司」，製產黑白電視機、電冰箱等家庭電器，當時的資本額是新台幣一千零五十萬元，五十四年並在台中、台南、高雄和嘉義設立營業所，同時增至兩千萬。「這一年對我來說，是很重要的一年，因為這一年中，我的事業有如奇蹟般出現了蓬勃發展的景象，產品到處受歡迎。」從此聲寶在家電業便奠定了穩固的基礎。

「為了迎接這個佳績，使產品在羣衆中扎根，我便倡議在全省各地設立保養廠和服務站。」陳茂榜指出，為顧客服務，使得聲寶產品和社會之間形成一個可以直接溝通的環結。隨著公司業務直線上升，民國五十五年增資到三千萬元，並將台中、嘉義、台南、高雄等營業所擴大為分公司。

因為一下子擴充太快，所以在民國五十五年，電器業不景氣時，陳茂榜的事業也受到波及，現任聲寶公司的副董事長、合作工作三十多年的元老石柄耀還記得，當時幾家廠商如順風牌、光榮牌電器

倒閉，而聲寶卻因投資過大發生週轉困難、銷售不易，於是陳茂榜立即自己投入推銷行列，並採行先交貨而後慢慢付費的促銷辦法，甚至親自到中南部推銷產品，才化解這次不景氣所造成的危機。

同年陳茂榜因為受同業的愛戴，而被全國電器業的同仁選為「中華民國電器器材公會」理事長，直到七十年這個職務才由前中興電機董事長蔣孝勇繼任，在交接的時候，他滿心喜悅地表示：「公會累積了四千萬元的現金，也購買了辦公大樓，歷年收藏的資料文獻，價值也在四千萬元以上。」除了活躍於公會之外，陳茂榜在民國五十八年設立「聲寶電器公司文教基金會」，捐贈一千五百萬，長時間，有計畫的從事社會公益活動，他說，「幫助貧窮的人，那是因為我過去也和他們一樣貧窮。」

民國五十八年板橋的工廠已不能適應生產的需要，所以便在土城設立第二廠，專門製造電容器，並大量外銷歐美、東南亞，同年秋天與日本SHARP株式會社技術合作生產彩色電視之前，陳茂榜也選擇了日本SONY品牌為代理品牌並在民國五十八年，邀集吳尊賢等十名股東，改組東正堂電器股份有限公司為新力電氣股份有限公司。當新力土城廠竣工後，陳茂榜開始引進日本技術合作生產高品質的收錄音機及黑白、彩色電視機。

但是剛開始很難打進市場，所以以前新力公司總

挑戰

陳茂榜先生奮鬥史