

台湾大富豪



中 一 宁 编著
敬 黑 铁

成都科技大学出版社

台湾大富豪

中一 敬宁 黑铁 编著

成都科技大学出版社

(川)新登字 015 号

责任编辑:刘预知

封面设计:唐青林

台湾大富豪

中一 敬宁 黑铁 编著

成都科技大学出版社出版发行

四川新华彩印厂印刷

开本 787×1092 1/32 印张 9.4375 插页 4

1992 年 8 月第 1 版 1992 年 8 月第 1 次印刷

印数 1—6050 字数 212 千

ISBN7-5616-1335-0/K·44

定价 4.95 元

说 明

邓小平同志南巡重要谈话，加快了祖国大陆改革开放的步伐，海峡两岸的经济贸易和台商来大陆投资也急剧增加。可以说，今天的大陆，从南到北，从东到西，到处有台商的影子。加强两岸经贸合作，已成为海峡两岸人民的共同心愿，且形成一股潮流，所向披靡，任何人不可阻挡。

为了适应形势发展的需要，坚持以经济建设为中心，借鉴、学习人类一切有用的东西，包括借鉴和学习台湾的一些有用的东西，特别是借鉴其经营管理的一些经验，为促进社会主义经济发展、统一祖国、振兴中华服务，我们将台湾部分企业家、大富豪的生平、奋斗历史及经营经验等编写成“富豪榜”，为有关人员提供一部较系统的参考书。

本书的资料文献主要摘引、采用自台湾风云出版社出版的《风云书系》(丛书)、台湾天相出版社出版的《90年代台湾主导人物》(丛

书)、香港广角镜出版有限公司出版的《台湾风云名人录》(丛书)、湖北人民出版社出版的《台湾风云人物》、新华出版社出版的《台湾富豪》、群众出版社出版的《台湾和海外称王的华人》、新华通讯社编印的《台湾工商名人》等书;同时参考、采用了近年来台港澳、海外华文报刊的部分资料,特别是新华通讯社编的《台港澳情况》(周刊)、香港《广角镜》(月刊)和《镜报》(月刊)、台湾《工商时报》和《独家报道》(周刊)、《管理杂志》(月刊)、《卓越》(月刊)、福建省台湾研究会《海峡两岸》(月刊)。

本书大、小标题为编者所加。

编者

1992年7月

目 录

- 一、台湾第一巨富——蔡万霖 (1)
- 二、善于“玩票”的百货之王——徐有庠 (14)
- 三、水泥大王——辜振甫 (20)
- 四、世界塑胶大王、经营之神——王永庆 (28)
- 五、台湾工商界的传奇人物——吴火狮 (62)
- 六、世界“超级航运帝国皇帝”——张荣发 (73)
- 七、台湾民族工业的女主帅——吴舜文 (82)
- 八、台湾工商界在国民党中常会的代言人——许胜发
..... (96)
- 九、举足轻重的汽车贸易业主、调味品生产大王——黄烈火
..... (104)
- 十、现代科技的高材生、“微处理机的园丁”——施振荣...
..... (110)
- 十一、台湾食品巨头——高清愿 (115)
- 十二、台湾财团南军统帅——吴修齐 (134)
- 十三、世界网球拍大王——罗光男 (142)
- 十四、台湾摩托车大王——黄世惠 (156)
- 十五、富商政客——林廷生 (162)
- 十六、兴建世界最高摩天大楼的东帝士集团总裁——陈由豪
..... (168)
- 十七、世界“ABS 大王”——许文龙 (173)
- 十八、世界味精大王——杨深波 (179)
- 十九、台湾电话机之王——谢来发 (182)
- 二十、台湾饲料大王——林坤钟 (185)

二十一、台湾电缆之王——孙法民	(188)
二十二、台湾“创业青年楷模”——张耀煌	(190)
二十三、台湾饭店业奇才——张秀政	(196)
二十四、台湾商界“老狐狸”——翁锡辉	(202)
二十五、台湾电器大王——陈茂榜	(211)
二十六、深谙政治艺术的商人——陈重光	(213)
二十七、从小牧童到“大老板”——何语	(217)
二十八、长春关系集团的灵魂——廖铭昆	(222)
二十九、在台湾政经界地位崇高——许金德	(225)
三十、大东纺织企业集团核心人物——陈永煌	(228)
三十一、海外工业关系集团核心人物——林希哲	(231)
三十二、丰群关系企业核心人物——张国安	(234)
三十三、三富汽车集团核心人物——李水土	(237)
三十四、华塑集团核心人物——赵廷箴	(239)
三十五、润泰集团核心人物——尹衍梁	(241)
三十六、力霸集团核心人物——王又曾	(243)
三十七、嘉新水泥关系企业集团核心人物——张敏钰	(245)
三十八、白手起家——叶山母	(247)
附：台湾百大富豪排行榜	(249)
1. 台湾百大富豪系列之一：十大超级富豪	
2. 台湾百大富豪系列之二：百亿富豪	
3. 台湾百大富豪系列之三：70亿至99亿富豪	
4. 台湾百大富豪系列之四：50亿至69亿富豪	
5. 台湾百大富豪系列之五：40亿至49亿富豪	
6. 台湾百大富豪系列之六：30亿至39亿富豪	
7. 台湾百大富豪系列列之七：20亿至29亿富豪	
8. 参考名单	

一、台湾第一巨富——蔡万霖

蔡万霖现任台湾国泰建设股份有限公司董事长、第十信用合作社理事会主席，国泰综合医院董事长，十信工商职业学校董事长，是霖园关系企业集团核心人物。

世界第六大富豪

在台湾大企业集团中，长期以来都是由王永庆主持的台塑关系企业集团独占鳌头。但是近年情况有所变化，蔡万霖所主持的霖园关系企业集团跃居榜首，总资产超过了王永庆。1989年美国《财星》杂志发表调查报告指出，蔡万霖家族是全世界第三富有的民间人士，如果包括皇室在内，他也排名全世界第六。蔡万霖家族拥有国泰人寿65%股份，总值达90亿美元，折合新台币约为2400亿元。

1990年他又被美国《富比士》杂志列为世界级富豪之一。据台湾《卓越》杂志的调查，蔡万霖1991年事业资产总值新台币3000亿元，事业营股总值1500亿元，个人财产净值亦达1050亿元。

蔡万霖主要从事保险、房地产业，早有“聚财之神”之称。据台湾报刊评论，蔡万霖之所以成为台湾的首富，原因是多方面的，除他辛勤奋斗、经营有方之外，还在于台湾当局对保险业的保护及缺乏合理的土地政策。

早年家境贫寒，艰苦有成

蔡万霖生于1924年，台湾苗栗人。出身于自耕农之家。毕业于台北商工专科学校。早年家境贫寒，全家靠种田维持温饱。其兄蔡万春于台湾竹南公学毕业后，因在农村生活困难，力主全家迁往台北市，当时蔡万霖年仅8岁。到台北后，蔡万春以贩卖蔬菜起家，后又贩卖大米、酱油及杂货等。蔡万霖也跟着兄长，助一臂之力。经过艰苦奋斗，在略有资本后，蔡万春便创办以经售杂货为主的大万商行。60年代，蔡氏家族企业已颇具规模，先后创办有大万商场、大万旅社、大万产业公司、大万工业公司、第十信用合作社等。

蔡万霖曾任万益贸易公司、大万益化工原料公司董事长。并参与创办国泰产物保险公司、国泰人寿保险公司，使蔡氏兄弟事业发展更加迅速。之后又参与创办了国泰建设、国泰塑料、国际海运、国鼎塑胶公司等关系企业，至70年代已形成国泰关系企业集团，成为台湾最大民营企业集团之一。对此，蔡万霖参与决策经营，扮演了重要角色，功不可没。

国泰的开山祖师是林顶立

1960年，台湾“财政部”正式宣称：考虑开放保险商的设立限制。1961年，台湾正式开放民间保险公司的设立。当时国泰的蔡万春，并不是“原始”创办人，而是经过一番波折，龙头始现。在台湾，“开放政策”是公开的宣言，但是能够捷足先登者，绝非泛泛之辈，“国泰产物”的这张执照，是由当时台湾省籍名人林顶立取得，但是他的财力一时无法筹足资本额所需的2000万元台币，只好求助于台北市商界名人张祥传（张曾任改制前的台北市“议会”议长，而其走入台

北政坛，完全是林顶立凭关系“促成”的，可见彼此关系之深厚）。

未料张氏也表明财力不够，转而找上了蔡万春，他们两位同是1950年台北市第一届“议会”议员，蔡万春的身份是大万百货董事长。因此，国泰产物创办时，董事长是林顶立，取名国泰，也出自林顶立的意思。若论国泰的开山祖师，应属林顶立。

林顶立敲开台湾金融业大门

早年的国泰产物设在台北市衡阳路十信总社的二十楼，格局有限，而借助林顶立的声望，乃是十分明显的。若论较早期台湾的风云人物，林顶立可说是个中名人。他是云林县荆桐乡人，生于1906年，日据时代因看不惯日本人统治，愤而投奔祖国大陆，最初就学于厦门鼓浪屿英华书院，后转入漳州第三高中，毕业后赴上海，原肄业于中国大学，后该校停办，只好东渡日本，在明治大学攻读政治经济学，学成返国，服务于军警界。

日本人在1932年1月28日在上海发动“一·二八松沪之战”。“一·二八事件”后，他从越南西贡调返国内，参加军统，从此在汕头、厦门一带负责情报工作，逐渐得到“军统”头目戴笠的赏识。

由于这段工作经历，使他结识了当时（1938）在福建省担任建设厅长的严家淦，1939年严家淦调任财政厅长。据说在当时战乱之际，林顶立有过保护严家淦生命安全的恩情，因而严家淦在台湾第二度“财政部长”任内（1958年7月——1963年12月）决定开放民营保险业，特别关照了林顶立。

另外还有一项考虑因素是林顶立在台湾省议会的“实

力”并不亚于“议长”黄朝琴，而黄朝琴拥有台湾第一银行董事长身份，体面、场面都有，让林顶立投入保险业，可收平衡效果。

赶走开山祖师的一幕

如果没有林顶立，绝对轮不到蔡万春得到此一机会，应该是可以断言的。也因此，蔡万春曾私下誓言：国泰产物的董事长由林顶立任终身职，他本人担任副董事长兼总经理，后来总经理由蔡万才接任。蔡万春有此心意，也说明他在工商界的“够义气”，当然这也是他“成龙”的条件。但是，事与愿违，到了1975年，国泰“气象万千”之际，由蔡万才一手策动的董、监事改造过程，让林顶立“功成身退”，屈居常董席次。据说，事前蔡万春毫不知情，事后接到他本人连任“常董”的“聘书”，曾当面责备蔡万才：“你得罪林先生，尤甚于我这位哥哥。”

而蔡万才这边也有话说。因为蔡万春的大儿子蔡辰男迳行宣布为国泰物产副董事长后，等于是侄儿骑到叔父头上来。于是，气愤之余，听了属下建议，才演出了将开山祖师“杯酒释兵权”的一幕。

不管如何，蔡家内部的纷争，从此一发不可收拾，也说明蔡辰男一出道的驽悍作风，已埋下了日后“骄者必败”的玄机。

寿险竞争 后来居上

林顶立为国泰敞开了保险大门，到了1962年3月，为现今国泰最为耀眼的国泰人寿，进行筹备工作。当时蔡万春为筹备主任，蔡万才为总干事。同年8月进行董监事选举，林

顶立为常务董事之一，蔡万春为董事长兼总经理，常务董事蔡万霖兼任副总经理。同年9月10日，在台北南阳街的国泰大楼正式开幕，由“财政部长”周宏涛代表严家淦亲临剪彩。

严家淦对林顶立参与创办的事业，可说仁至义尽。至今国泰人寿正式对外公布的资料，最得意之一，就是强调：“本公司第一张保险单，系由严家淦先生投保10年养老保险。”1972年9月期间，由该公司派员将满期给付金呈给当时已升任“副总统”的严家淦。

“国泰人寿”设立之际，在台湾已有“第一”、“国光”率先成立，国泰为第三家，此后续有华侨、南山、国华、新光……等相继设立。因此，台湾寿险业处于激烈竞争的局面。这时候的蔡万春则发挥了至今国泰内部员工犹津津乐道的商业才华，不仅使国泰后来居上，也使得国泰奠定了在金融业的根基。

其一，在全省各地设置联络处，建立据点。且鉴于保单是“白纸黑字”，如果没有强有力的背景，不足以采信，加以他赴日考察，见到繁荣的街道，尽是金融机构的大厦，深烙印象，因此尽管当时资金极为拮据，他仍毅然投资兴建大楼，首先于1964年嘉义大楼破土兴工，随后三、四年间，陆续在高雄、台中、屏东、彰化、新竹、基隆……等重大城市兴建大楼，果然收到宏效，市场占有率由1963年的31.6%，遽升为1967年的42.8%，凌驾其他业者之上，这也是如今国泰人寿拥有大批办公楼的根由所在。

迷信风水讨吉利

蔡万春盖大楼，坚持两个原则：据点一定是“三角窗”即垂直的街角。另一是挂招牌时，只能往上，不能拉高后，再

往下调低，以讨个“吉利”。换句话说，事先要量妥有关距离，绝对不能出了差错。令人啼笑皆非的是，“十信”于1985年爆发弊端事件后，招牌终于被摘下，换上“合作金库”，可见经营事业应该注重的是“本质”而非“风水”。

善用口才推销理念

其二，招考大量的业务员拉保险。本来照台湾保险法的规定，经过登记给证，才能执行业务，进行代理投保或经纪。但是，1963年9月30日台湾“财政部”却公布“保险代理人、经纪人、公证人管理办法”，规定“凡寿险公司承揽业务者，均可领取佣金，无须办理登记手续。”至于已领取执照之经纪人，将予以撤销。

换句话说，此一办法等于大开寿险业的方便之门，因为经纪人的资格限制办法废止后，业者可以大量招募外员，源源不断带来新生意。

国泰人寿也就在此有利形势下，急速扩充。从1962年的九个“联络处”，到1967年已发展到47个营业单位。有人统计，在两年半内以不同方式刊登广告305次，平均每次录取300人，即约有十万新血注入动力。

为了指挥这个庞大的兵团，蔡万春也有他的“将将”之道，首创“辅导专员”制度，开世界寿险业新局。1963年首批招考的人才当中，日后不乏活跃在政经界的新秀，如台东县长蒋圣爱（1981年底因贪污受贿而判刑）、台湾省“府”委员张贤东……由这些辅导专员分组指挥人多势众的业务员。

要做企业家，就要有三“量”

其三是惊人的行动力。本来在当年台湾风气未开之际，要

拉人寿保险，在中国人心目中简直是触霉头：“我身体好好的，为什么要保险？”因此，业务员的口才便成为决定成败的关键因素。刚好蔡万春本人生性就是好口才，下述几则轶事，足以看出他在这方面的独特才华：

蔡万春年幼时，其小学成绩单最为突出的是演讲一项。后来他从商场上的历练，充分体会到要成为企业家，就要有三个“量”：胆量、肚量与力量，缺一不可。而胆量的表现，至少在表达能力方面，也是重要指标。他为了鼓舞士气，常常即席发表一些荒诞不经的故事，颇能收到作用。

他为了说服业务员要衣著整齐，让客户产生好感，于是编了一则故事：有一天，海龙王过生日，龙宫摆满寿宴酒席，规定体重有 400 公斤者，才可以与会。一只乌龟兴致冲冲而来，想不到称磅结果，差四两，就没有进场资格，只好垂头丧气地走开。这时候碰到海鳗，商量之下，让海鳗绕在乌龟的脖子上充当领带，终于胜利过关，皆大欢喜。

国泰人寿在 1971 年初举行业务会议后，席设高雄华王大饭店，宴请与会所有的同仁。这时正是蔡万春志得意满之际，循例他发表了自认颇有幽默感的故事：

杨丽花是家家户户都知道的歌仔戏明星，可是风水轮流转，有一天荧光屏上，突然冒出“史艳文”（当时布袋戏有名的男主角），所向披靡，杨丽花一看情势不对，决定向史艳文挑战。结果，史武艺高强，而杨丽花败下阵来，甚至原来天生丽质的“女儿身”也被揭穿（杨丽花一向女扮男装），结局是：杨丽花恢复女儿真面目，觅得如意郎君，结成连理。

蔡万春经商秘诀

蔡万春再借题发挥，训勉员工记取以下教训：“人无千日

好，花无百日红”，任何人不可能享誉终身，当初杨丽花如日中天，绝没有想到史艳文的木偶戏如此受欢迎。其次杨丽花易钗而弁，令戏迷倾倒，自有引人之处，但因盛名之累，迄今仍待字闺中，若能在大战史艳文之后，急流勇退，与意中人缔结良缘，不是更为圆满。

当场蔡万春以台语发言，偶而夹杂普通话解释，措词用字，则是俚语、双关语、暗喻搭配运用，引得哄堂大笑，而他本人则显得若无其事（蔡万霖在企业内部也颇擅长以俚语阐扬他的经营理念，不失其兄草莽本色）。

以今视昔，蔡万春诚是“说人容易”，却没有自知之明，日后国泰事业的衰败，不也是肇因于警觉性不够吗？

此外，蔡万春为了训练“业务员”，以他早年做过资生堂业务员的经历，现身说法一番，也成为国泰内部耳熟能详的故事。如不以人废言，也可看出其趣味性：

蔡万春是在17岁左右当上“资生堂”台中分处的推销员，当时他从台北坐车到台中，在丰原站以北，坐的是二等车厢，好省下钱，丰原到台中这一段改换头等车厢（日据时代同一列车即分成各种等级），这样一来，下车时，前来月台接站的人员，就可以领受他的“派头”场面。

蔡万春住旅馆，也有原则，宁可住大饭店的小房间，也不愿住小饭店的大房间，是为了“派头”。如要谈公事，就到大厅去，“以壮行色”，这是他的经商奥妙。

他穿的袜子，一口气买好几双，都是同一样式与色调，以便一支穿破了，不必全部换新，合乎节约原则。他准备给客户的香烟是高级的名牌，自己则屈就一点。

至于做事的积极，更是他立业的本钱。他在星期假日，自动加班，替资生堂台中分处主任处理公务，主任不免好奇地

问他：年纪轻轻，怎么不会想到玩？蔡万春正色道：“就因为年轻，以后还有玩的机会，现在正是学做生意的时候，主任正是我的榜样哩。”如此伶牙利齿，博得上级欢心，蔡万春的成功，确实有他一套。

蔡万春还有一项特长，就是酒性好，划拳又快又准，据说有一次面对五、六十位对手，他一一较量，只输了五拳。盛况时，一顿饭喝四瓶绍兴酒是常事。有一位工商界人士年轻时，即领受过他的豪兴，终于想出解酒的办法：喝酒以“纯”为原则，不加任何梅干或柠檬片，待“终场”时，再喝冰凉的柠檬水，好让精神为之一爽。

主持事业 草莽气息

蔡万春判断力很敏锐，例如当年新光业务排名本在国光、国泰之后，但随即奋起直追。而在这同时，蔡万春即预言：以后新光才是国泰的最大对手，果不然，新光很快跻身前茅，国光则一蹶不振，终身歇业。人问蔡万春，何以有此眼光？他得意地说：“吴火狮才是真正的生意人。”

有小聪明但欠缺理念

尽管蔡万春有这些商场上的小聪明，但是却缺乏正确的理念，这些“好处”加起来，抵不过一个致命的弱点。他说过：“以纸票（指保险单）换银票（台币钞票），天下那有比这更好的事业？”可以想他对金融事业应以诚信为本，根本缺乏正确的认识，如此创业心态，注定在兴盛中注入衰败的因素。

这当然是蔡万春由于所学不多，因而他主持事业也就充满草莽气息，上述有些言行暴露他缺乏更高层面的经验涵养，

无从确立百年大业的经营理念。

由于有老板现身说法，国泰业务员个个莫不全力以赴。据说，为了争取业绩，甚至有人到台北阳明山第一公墓，从墓碑抄录这些非富即贵的后代子孙姓名，以便回到山下，按图索骥，登府拜访，直呼真姓名，倍感亲切。仅此一端，人们不难知道当年国泰业务员立下的汗马功劳有多么深厚。

兄弟分家 自立门户

随着国泰关系企业集团的实力日益雄厚，蔡氏家族内部发生分歧。1979年，蔡家掌门人蔡万霖突然中风，无法继续管理企业，而其两个兄弟蔡万霖、蔡万才与其两个儿子蔡辰洲、蔡辰男经营理念有差异，叔侄之间不能达成共识，于是蔡家国泰集团王国大分家，出现了蔡万霖、蔡万才、蔡辰男、蔡辰洲四个集团王国。其家业分开后，由蔡万霖接掌的企业有国泰人寿保险股份有限公司，国泰建设股份有限公司，国泰综合医院等，后来形成了霖园关系企业集团。该关系企业发展迅速，现已有十余家分公司，如三井工程、中兴建路工程、国建租赁、霖园企业、台湾霖园贸易股份有限公司等。

蔡万霖对不熟悉的行业绝不冒险涉及。他具有管理现代化企业的经验，其经营之道是精、狠、准，注意培养人才，强调管理纪律。平日他坚持办公室上班，生活也未奢侈过，经常到公司各处检查督促工作，也不喜欢应酬、曝光。

霖园关系企业集团的主要企业是国泰人寿保险股份有限公司，成立于1962年，主要从事人身保险业。蔡万霖于1979年出任该公司董事长，这是他一生事业的重要转折。他强调“重视保护权益，负起社会责任”，并争取“人人保险，家家幸福”。在他的指导下，该公司将人身保险业推至台湾各个角