

統一企業中的東吳人 ——誠實、苦幹、創新、求進

李珊璋（中文系 70 級，發展處校友聯絡組組長）

由於統一企業對本校超級馬拉松的贊助，使我們進一步了解到在統一企業中有許多優秀的東吳校友。秉持著與企業精神契合的東吳精神，在這個龐大的企業體中，堅毅務實的共同打造企業的願景。更在適當時機，結合企業的力量，回饋母校。曾任統一管理群副總經理的張肇斌學長（法律系 52 級），退休後仍受倚重，擔任顧問一職，可見一斑。現在就讓我們來看看統一企業中堅幹部中幾位學長的奮鬥史。礙於聯絡倉促及篇幅所限，恐有滄海遺珠之憾，謹此致歉。東吳菁英散佈各行各業，日後並將陸續加以專題報導。 編者

三好一公道的統一企業

民以食為天，以食品製造起家的統一企業集團，是陪伴我們成長的好朋友。跟隨時代的腳步，產品逐步由普及化走向精緻化，現在更將企業觸角伸向各行各業，不僅照顧好我們的胃，更照顧好我們的生活。統一力行的三好一公道，也就是品質好，信用好，服務好，價格公道，普遍引起消費者的共鳴，深植人心。

【鐘慶宗】

統一企業公司副總經理（經濟系 61 級）

鐘學長是經濟系 61 級畢業的，民國 63 年退伍後即進入統一企業工作，轉眼之間，近 30 年的時光已悄悄流逝，他早已融入了統一。統一「誠實、苦幹、創新、求進」的企業精神，鐘學長不僅銘記在心，更身體力行。

鐘學長初入統一時在總務課服務。那時統一主打的營運項目是麵粉、飼料、沙拉油，鐘學長負責大宗物資原料的進口，又辦理接洽銀行等事務。業務熟稔後，曾代表統一在公會中扮演著橋梁的角色，甚受統一管理高層的企重。

能夠在一個人才濟濟的龐大企業中斬露頭角，如果沒有出類拔萃的才幹，又豈能受到管理高層的賞識？雖然鐘學長目前在統一企業中擔任副總經理的職務，但是依舊謙卑如昔。對於母校的約訪一再謙讓，口口聲聲說「我只是平平實實的做好我份內的事，真的沒有什麼好報導的。」「我們是服務業，讓每一位顧

客滿意，是我們的基本職責，並沒有什麼特別的。」聽著學長謙讓溫婉的聲音，讓人不由得聯想起深山古寺中那一口沉穩的古鐘，總是在天剛破曉時，轟然作響，聲傳千里，敲醒沉睡的心靈。原來成功的秘訣，就在於「埋頭苦幹，功不唐捐」。管理者雪亮的雙眼，早已洞悉誰才是穩固企業的基石。

鐘學長談到在母校求學時，因為經濟系開的課程比較廣，許多知識都還不夠專精，像會計只學到「初會」，進入社會工作後，才覺得不夠用。只能靠自己不去不斷的進修來加以補足。「大學教育只是培養我們基本的知識，一定要不斷在職場中學習，才能跟上時代的腳步，也才能長保競爭力。」

【溫鴻緒】

統一證券公司總經理（法律系 61 級）

在金融業的戰國時代，統一延攬了一位專業經理人 - 東吳法律系 61 級溫鴻緒學長，投入戰場。溫學長具有國際化的金融專業背景，曾任紐約信孚銀行大中華地區合夥人及總經理，並在此時與統一企業結下因緣。其後擔任美國統一餅乾公司總經理，將瀕臨危機的統一餅乾公司在 2 年半中轉虧為盈，並且高價脫手，為公司賺進了高額利潤。

溫學長自 88 年在加州廣東銀行擔任董事長後，今年 1 月，由統一高層延攬回統一，各方的期許與殷望都集中在學長的身上。溫學長認為「在任何產業皆能主動掌握學習機會，並且要求不斷的創新與改善」是事業成功的契機。面對事業的瓶頸，「以全方位的考量規劃職涯，以堅強的毅力戰勝困難。」

溫學長對母校的栽培，心中存有無限的感激，感念當時的呂院長、吳舜文老師，溫哈熊老師全英文的教學方式，對溫學長日後的幫助很大，對東吳點名制度更是記憶深刻。「凡事盡己之力，追求完美」溫學長給了我們最好的典範。

【許紹文】

統一企業公司財務部經理（企管系 67 級）

許學長是東吳企管 67 級畢業，在外商銀行工作多年，去（91）年 11 月進入統一企業工作，擔任財務部經理。他記得在學校時，有一位教財務分析的陳麗常老師，曾任華僑銀行總經理暨華僑租賃公司董事長，目前為高雄企銀總經理。是許學長姊夫的同學，對他特別「照顧」，除了每堂課按時點名外，更對他的學習成果關切有加。許學長說：「當時實在是迫於無奈，對『財務分析』特別下功夫，平均都在 90 分以上。沒想到因此打下的紮實基礎，竟對我日後的事業有著深切的影響。從外商銀行開始，一直到現在進入統一企業，我就與財務分析結下了不解的因緣。」

許學長的座右銘是「人生要先準備好，機會來臨時才會發出火花。」在全球經濟不景氣的衝擊中，他也受到波及，褪下了外商公司分區副總裁以及總經理的光環，一切歸零，重新出發。許學長說：「感謝我的妻子——同是東吳人的張瑞美，以及一雙乖巧體貼的兒女，給予我最大的支持，陪伴我走出低潮期，再次以我的專業開闢另一條跑道。」

統一企業是一個欣欣向榮的大家庭，在這裡許學長有回到家的感覺。一切的管理都井然有序，也給員工寬廣的揮灑空間，許學長將以往累積的經驗一一展現，體會到原來付出就是最大的喜樂。

【楊壽正】

新疆統一企業公司總經理（國貿系 67 級）

在天山腳下，有一位東吳人在 12 年前堅毅的在荒漠中打造出一片青翠王國，他就是國貿 67 級的楊壽正學長。新疆統一公司是 81 年成立的，原本只有番茄和 TC 飲料生產線，由於地方政策造成新疆統一連年虧損，楊學長 85 年到新疆接任總經理職務時，正值營運的谷底。「統一讓我找到了家的感覺」，楊學長就是以這種愛護員工的心，贏得了員工們的愛戴，公司的業績也直線上升。

為了讓企業能穩定的長期發展，90 年 10 月 27 日增加了一條清真速食麵生產線，89 年成立新疆統神科技有限公司，引進尖端的科學技術，進行馬尿（濃縮）加工業務，從孕馬馬尿當中提取雌激素，開拓出生物科技的新領域。

隻身在一個完全不同於成長環境的地方奮鬥打拚，楊學長在新疆近 7 年的生活中幾乎所有的精力都放在公司的績效上。午夜夢回時，母校宿舍旁長長的臺階，那一路的花草清幽，每每浮上眼前，當時擔任系主任的侯家駒老師，教經濟概論，讓楊學長受益良多。為善不欲人知的楊學長，長期由自己的薪水中資助當地經濟困難的孩子，直到受款人送來錦旗致謝時，公司員工才恍然大悟。

【王瑞陞】

統一企業公司飲料部經理（企管系 70 級）

王瑞陞學長是企管系 70 級畢業，經由同鄉的引介，進入統一企業，今年已經是第 19 個年頭。這麼多年來，王學長一直固守著飲料部，由最早的北台灣業務員到南台灣業務員，到部門課主管，負責產品行銷，真是全省跑透透。

飲料市場原本就有如春秋戰國，起伏興替十分的快速，產品的經營，必須隨時掌握消費趨勢，並做到快速反應，永遠領先與保持不斷的創新，才可掌握商機。民國 86 年時，統一飲料部已連續 3 年負成長，營業額僅有 48 億元。王學長臨危受命，為了要使逆勢扭轉，在 86 年 renew 了統一「麥香」系列，借由產品

的包裝，口味的更新，廣告的重新訴求，賦予茶類飲料新的生命。隨後又推出了「多果汁」、「果漾加味水」，為飲料加入了健康的訴求。而「茶裡王」的綠茶酵素分解技術，更是解除了包裝茶容易苦澀的困擾及提升喝茶的品質。在短短五年間，足足成長了 18 億，創造了 66 億元的年營業額，王學長並因此獲選為國家十大傑出行銷經理人。

王學長回想起在學校時，印象最深刻的是高孔廉教授的企業政策以及王志剛教授的行銷學，真是讓他終身受益。而擔任運動代表隊以及學生會幹部的經歷，也使王學長獲益良多。對於學弟妹及昔日帶隊的體育室黃主任，有著一份深厚的情誼。除了對校隊的活動全力支持外，三年來更牽成統一企業協辦母校的超級馬拉松活動，將企業的力量延申回饋到母校。

【黃瑞典】

統一超商行銷群商品部經理（經濟系 74 級）

24 小時陪伴我們的統一超商，有兩位東吳人是其中的靈魂，在商品部是黃瑞典學長，負責商品行銷。黃學長是民國 76 年退伍後，即進入統一超商工作，當時應徵門市儲備主管，必須輪值 3 個月大夜班，3 個月後升任店長。由於黃學長提出的工作報告，甚獲主管青睞，立即調到後勤擔任南部區域行銷經理，企劃地區商品採購以及促銷案等。

黃學長是經濟系 74 級畢業，在校時雖然經濟學讀得非常有心得，但是從沒有讀過行銷學。黃學長運用擔任大夜班的日子，埋頭苦讀，也許是因為具有經濟學的底子，邏輯推論的觀念完整。再加上工作上的歷練，使深奧的理論立即心領神會，一讀就通，也立即運用在現實環境中。黃學長說：「理論一定要經過轉換後才有用，課本上的理論都是在事情發生後，才經過分析整理得出的結論，如果只是跟著書中理論去做，永遠不會創新」。

待人和氣的黃學長，面對工作時卻要求嚴格，儘量做到盡善盡美，這不僅是統一的精神，也是東吳的傳統。

【蘇嘉麒】

統一超商行銷群鮮食部經理（企管系 77 級）

蘇學長在大學時對行銷就有深厚的興趣，研究所專研通路，退伍後順利進入統一超商服務。伴隨著統一超商的成長，一路由總經理室經營企劃專員，升任到鮮食部經理，無論擔任超商中任何一項業務，蘇學長均一本認真負責的態度，全力衝刺。

每一間明亮的統一超商門市，其間大約陳列了 2500 種商品，如何引起消費

者的興趣，建立消費者的信心，在櫛比鱗次的超商門市中，獨樹一幟，必須不斷的創新，才能贏得商機。而如何與民眾生活契合，為生活機能帶來便利性，更是統一超商永遠的目標。蘇學長發揮所學，也在其間不斷的成長。

蘇學長在校時曾擔任學生會主任秘書，創立了基輔社團。雖然付出許多的時間與精力，但是也在其中獲得許多領導協調的寶貴經驗，成為今日化解紛歧的珍貴良方，而當時要求嚴格的課外組主任正是今日發展處謝處長。這段青春洋溢的回憶，是蘇學長心中永難忘懷的驕傲。

【黃榮財】

統一精工企業協理（日文系 77 級）

日文系 77 級的黃榮財學長在東吳畢業後即進入統一公司飲料部服務。服務期間深受長官信賴與倚重。民國 85 年統一收購了製造電梯暨停車設備的路揚企業，黃學長隨長官一起承接業務並更名統一精工。此時營造業不景氣，需求滑落，業務量雖有成長但獲利卻始終無起色，加上品牌競爭力薄弱。努力思考如何轉變之際，適逢台灣油品產業秩序處於重整之際，如能憑藉統一集團經營通路經驗之優勢，定能取得有利的戰略位置的想法；在長官支持下毅然投入油品市場經營加油站，目前全省已有 75 個營業站，不僅業績大幅成長，公司獲利亦大幅增加，並達成預期目標。

黃學長大二時曾擔任日文系系學會的會長，獲得為同學服務的機會，也在這段歷練中獲得許多管理的經驗，以及人際溝通的技巧，無形中成為日後進入社會競爭的資產。

黃學長對當時的系主任林錦川教授教學態度嚴謹印象深刻，他樹立的典範，讓當時日文系的男孩有一顆團結向上的心，進入社會後，勇於接受挑戰，更能與社會步調緊密結合。