

卻顧所來徑

——訪隆福行股份有限公司創辦人洪延慶先生談創業之路——

張秀月



卻顧所來徑，人生多光明

四十年代，一個物資缺乏，多數人必須胼手胝足才勉可溫飽的年頭，來自彰化鄉下，家無恆產又沒有文憑的洪延慶，只帶著需要奉養的母親，來到基隆尋求一個棲身之地。好不容易經由鄉親的介紹，進入了當時彰化幫的會社——和泰行工作。

華路藍縷——和泰行的工作經驗和機遇

一個沒有一技之長的鄉下小伙子，能做的只是最基層的工作，比如跑報關行，辦進口文件等等，也因此收入十分

年輕的洪延慶坐在基隆碼頭堤防邊的石礮，想著家中的母親和妻子，以及未滿週歲的長子，苦苦的思索著，這四百八十塊錢的薪水，扣掉租金一百塊，每天來往台北基隆的車資一百二十塊之後，剩下的二百六十塊錢，到底怎麼才能讓全家人填飽肚子呢？

有限。和泰在當時已算是一個大商社，業務範圍包括世界各地產品的進口，有上海的毛線、美孚的機油、橫濱的輪胎等等，當時的董事長就是後來和泰汽車和味全集團的創辦人黃烈火先生。由於工作上的接觸，洪先生深切感受到知識的重要，他在工作之餘還利用有限的時間去補習中文（原來受的都是日文教育）和英文，希望能在工作上有更多的掌握。

基隆工作了五年，公司要將他調到台北工作，而且不能調整他的薪水，已經結了婚，而長子未滿週歲的他此時真是

進退兩難！一個人坐在基隆碼頭堤防邊的石礫，想著家中的母親和妻、子，苦苦的思索著，這四百八十塊錢的薪水，扣掉房租一百塊，若再加上每天來往台北基隆的車資，一個月一百二十塊之後，剩下的二百六十塊錢，到底怎麼才能讓一家四口填飽肚子呢？

當時的社會，正是人浮於事，一職難求的時候，加上這個工作確實替他的視界開了一扇窗，如今這扇窗內還有著許多他未知、想知的東西在，也讓他捨不得離開。終於，在妻子的諒解之下，他們決定咬著牙接受了這個調派，開始二百六十元度過一個月的生活。好在六個月之後因為表現受到公司的肯定，薪水加了一倍，家人也因此可以搬到台北賃屋而居。就這樣在和泰台北公司工作了五年，期間他負責的主要業務就是和泰商行對美孚配合的作業，並且漸漸涉入油品經銷的範疇。

他個人對這項業務很有興趣也頗有掌握，然而公司卻在此時調動了他的職務，讓他接手汽車方面的業務，在外縣市活動。這時他個人隱約已經找到工作方向了，經過反覆的思考，終於做下離開和泰的決定。當時美孚公司的經理白鐵珊先生一向對他頗為照顧，所以洪先生特地去向白鐵珊告別，說明了離開和泰的事。辭了職，一時前途未定，心中也不無忐忑，正在此時接到了白鐵珊的電話，沒

想到這一通電話決定了他此後一路前去的方向。

原來白鐵珊向他提出要讓他經銷美孚油品的建議！多年努力工作的結果，終於獲得人家的肯定，這個提議不僅正符合他對自己前途的規劃，也來得恰是時候，只是這個機會倒該怎麼抓住呢？

創業維艱——隆福行的成立

完全沒有本錢的洪延慶，想要開始作生意需要一些資源，在那物資缺乏的時候，一個大品牌的銷售權也是一項資產，承蒙白鐵珊先生的賞識，給了他這個機會，也讓他可以發揮這個資源，於是洪先生找到二個有本錢的朋友一起奮鬥。

一開始合夥成立的公司是在基隆港西街，叫做隆孚行，管理的工作由合夥人做，帳目也完全由他們處理，業務則由



草創之初，承德路上的隆福行

洪延慶一個人負責。有了一個可以發揮的機會，他夜以繼日的努力，總覺得眼前有一個希望不停地在接近著。誰知道四個月下來，在他自認業績日有進展的景況下，有一天合夥人告訴他，公司虧損不少，原來合夥人做為資本投入的資金，還要按照外面的利率收取利息！



經此一來，他深深體會到合夥生意的不易持久，加上自己對企業經營的機制又不熟悉，在制度不夠健全時，更不易維持合作的長久，合夥生意因而拆夥。民國五十年，洪延慶先生成立了獨資的隆福行，一開始還是在基隆，旋即遷到台北市開封街。

民國五十年之後，台灣的政經局勢暫時穩定，經濟得以逐步發展，此時的洪延慶在生活上已有一家老小的擔子逼著他不能不努力往前，工作上則方向十分明確，經驗也有了，要拓展生意，差的只是本錢而已。資金的籌措是最辛苦的，然而或許天助自助者吧，難關總能適時渡過，中間還曾有萍水相逢的異國友人慨伸援手，並且成為終生好友的機緣，使得隆福行的生意在困頓中一步步成長，甚至幫美孚公司建立並管理了二十八年的倉庫。

早年常走縱貫路由台北往南的人，一定對迴龍樂生療養院對面，正在縱貫路旁邊，外牆漆著大大的 MOBIL 字樣，裏

迴龍縱貫路旁的美孚倉庫，昔日美孚在台灣的重要基地

面一隻大飛馬的美孚倉庫留下深刻印象。這個占地六百坪的倉庫，全部以棧板堆棧，堆高機操作，不但在當時的油界來說算是頗有效率與規模，還見證了老一輩人做生意的方式，即使一邊是一家美商公司，當時彼此之間誠摯互信的情誼仍然令人動容！

早期經營台灣的油商，多數並沒有自設倉庫，只有 SHELL 自清朝開始在淡水草東里有一個倉庫（註：現在已經捐給台北縣政府成為淡水的歷史古蹟），其餘廠牌都是進口後寄放在港邊的倉庫（比如基隆港華南銀行倉庫等），出貨時必須長途取貨，手續又煩瑣，對生意的拓展大大不利。洪延慶自和泰商行開始就處理對美孚進出貨的事，對於其中的細節十分了解。因此，創業伊始，他便向美孚公司建議，衡諸台灣局勢的發展，這個市場是十分值得耕耘的，而美孚公司若想長期經營這個市場，應該要儘快建立自己的生產基地，至少也要有自己的倉儲設施。這個建議終於為美孚公司

所接受，民國56年，美孚公司通知他在北部地區尋找倉庫用地。

對當時的洪先生而言，買地這檔事是完全超乎想像的，所以當找到的地經過美孚認可之後，發現竟然是要他來買，這個主意把他震住了！眼前的生意週轉都已捉襟見肘，他用什麼資金去買偌大的倉庫用地呢？誠惶誠恐的把難處告訴了美孚的經理，沒想到白鐵珊經理告訴他：你只管放心去進行買地的程序，錢的事公司會幫你背書，讓你向銀行貸款。

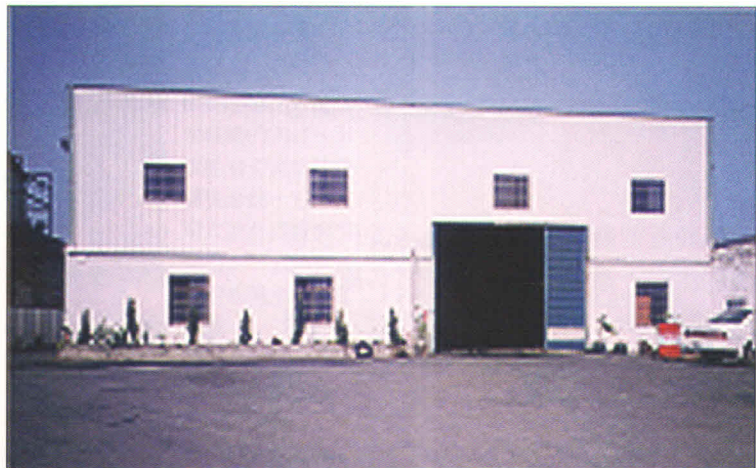
管不上利率怎麼算，也管不了還款計劃理想與否，單是美孚的肯定和信任已讓洪延慶覺得心頭髮熱了！這樣的付託，除了讓他意外激動，也如同在他肩上擱下了千斤重擔，他告訴自己，今後不只要努力工作，順利的償還這個倉庫的貸款，更要用心的管理這個倉庫裡裡外外，不讓貨品的進出有一點差池，但最主要的，更須賣力的拓展美孚的產品，為這個品牌在台灣市場打出一片天來。

隆福行的業務在這樣的氛圍之下進行著，除了經營者應有的專心致意以外，還有一種「國士待我，國士報之」的義氣在。

時間轉眼過去十幾年，隆福行業務穩定的進展著，公司由開封街

遷往承德路，又由承德路遷至民生東路，再於六十二年底遷往後來用了十幾年的松江路舊址。想起這一路走來，其中自是酸甜苦辣俱備，但洪先生認為許多朋友同業給他的幫助，是他得以有今日一份溫飽所不可或忘的，當然，之所以能贏得別人信任，則全在於他自己的誠信處世。這個理念正是他念茲在茲，隨時不忘提醒後輩的處世之道；除了傳承之外，他也盡量參與社團，付出自己的所能，期望對這個社會有所回饋；六十二年，他被選為台北市礦油公會的事務長，那時正逢全球能源危機，國內潤滑油和燃油都嚴重缺貨，礦油公會在他的帶領之下，於政府和各同業之間發揮了極大的協調功能。隨後洪先生又與台北市後車站附近商圈的汽車材料等同業發起組織了長安國際獅子會，從事公益活動之外，也促進同業之間的聯誼，洪先生還擔任過第八屆的會長。

守成匪易——隆福行股份有限公司的新血



隆福行台中倉，現北、中、高倉庫面積共2500坪

隨著台灣社會的經濟活絡，台北市更是交通繁忙，萬車鑽動，位在松江路巷子裡的公司開始有了進出的瓶頸，雖然那時只有一部 1.5 噸的車子，但是每天早晚進出，都得在車陣重圍中一陣推擠才能突破亂源；加上離開倉庫所在的迴龍著實也有一段距離，因此每天的工作效率明顯的受到影響。這時已經加入工作陣容的長子洪哲文負起了大部分的業務工作，也開始想著把公司遷移到迴龍的倉庫。

一方面是每天早上可以直接出車送貨到客戶手上，進出的交通比起松江路大為通暢，再者辦公室與倉庫在一起，在那沒有電腦連線的年代，可以讓管理的動線大大縮短，人力也更能充分發揮，因此在七十六年時，公司從用了十三年的松江路舊址遷到位於新莊中正路的倉庫。作業更順利之後，人手也逐漸增加；二年之後，在倉庫緊鄰買了辦公室。

在新莊的幾年，隆福行的體質有了極大的改變。原來的公司作業方式總是不脫家族色彩，沿續著創業年代物力維艱的思維，保守的經營著；到了此時，年輕一代進入企業，帶進新的活力，用的人多了，組織更明確了，工作分工也細了，在大量使用電腦改善工作效率之



洪延慶現退休旅居加拿大含貽弄孫

後，資料的匯整分析更快速精確，帶動了管理的力量，讓生意得以持續擴展下去。

將近半世紀的時間，隆福行以兩代人的努力，証明了當年白鐵珊經理的識人之明，也造就了隆福行在過往的美孚 MOBIL 或今日的埃克森美孚 EXXONMOBIL 銷售系統中的地位。然而時勢在變，品牌的分合及其行銷策略都難以逆料，新的競爭者以各種不同型態的利基出現在市場上，而這些因素在在影響到銷售者的市場運作。作為一個品牌的經銷商，面對各種無從主控的變動因素，要長期發展圖存，經營者必須隨時準備迎接挑戰，才能從容應變。這些年來，隆福行除了核心的潤滑油事業之外，也發展了出版、物流、零件清洗機等相關業務；面對未來比五十年更長的路，其實隆福行已經畫出了明確的藍圖。 **車伍**