

訂就送  
鳳飛飛  
精選DVD  
請速翻 P.208

慧眼相中林書豪，蔡宗翰也要讓國泰重返榮耀 P.38

購物台大戰！梁馬利向蔡明忠、王令麟喊話：肉在板上隨你切 P.46

# 財訊

雙週刊  
Wealth Magazine



蔡宗翰

梁馬利

393 每隔週四出刊 2012年3月1日

資金、兩岸、軋空 利多回來了

## 微利時代 當然要買股！

P.156

跟著國際大戶 敲進科技黑馬股  
英特爾、台積電大漲 半導體股補漲啟動  
王品500元，引爆內需通路股比價行情  
來不及上車，還有7檔收息概念好股



寬頻  
大戰 P.134

網路貴又爛，  
張善政終結中華電信霸權

寬頻價格戰開打，  
富邦挑戰電信股王

中華電股價跌一成，  
該進還是該出？



### 300億

## 收買大英雄

買完虱目魚，中資買房買民心 P.94

中國央企買房關鍵報告曝光：  
台北買不如租，高雄租不如買  
房價僅台北六分之一，中國富豪最愛  
看陸企購屋地圖，逢低搶先布局

定價NT\$220 特價NT\$150

ISSN 2078-952-1



9 772078 952000

10



企業探微

118 晨星兩百元股價天險 如何跨越？  
諾基亞訂單是大補丸 還是煙幕彈？  
事業、婚姻兩得意 陳永泰愈來愈年輕

馬自明

121 熬了二十年 震旦中國進入收穫期  
平價時尚品牌大戰 背後有共同的軍火庫

陳彥淳

124 UNIQLO、ZARA 都要靠聚陽  
58度高粱酒通吃兩岸的奧祕

鄭功賢

130 金酒公司放膽「拚酒」 暴賺一甲子  
透視大中華

趙佳美

132 小資向西衝 四種稅夾攻  
中國開放台商個體戶 搶進前停看聽

林文義

台灣股市

178 操作難度增加 選股回歸基本面  
台股短線漲多遇壓震盪 中期持續趨堅

廖繼弘

中港股市

180 官方掛保證 藍籌股躍投資主流  
寬鬆貨幣刺激景氣 股市強勢回應

施友福

國際股市

182 走出歐洲的「抗衰退股」成焦點  
跨國企業在新興市場找到成長動能

朱美宙

財經指標

186 台股正在重拾資金動能

鄭功賢

投資備忘錄

188 三月四日俄國總統大選

林文義

瑪法達專欄

3月上旬防警訊 居高宜思危

190 瑪法達星座財富管理

瑪法達

馬世芳專欄

醉人的古調 讓「野孩子」也瘋狂

192 走江湖，到台東

馬世芳

劉言專欄

政府把申論題搞成是非題

194 夜市 or No?

劉言

食在四方

軟中帶脆 滑嫩而微韌

196 曼妙輕盈春燕舞

任希浩

吃遍全世界

與「東京吉兆」相輝映

198 日本料理雙璧之招福樓

楊怡祥

精品櫥窗

愛馬仕皮革 不只時尚、更為永恆

200 工匠手藝是最大的價值

趙佳美

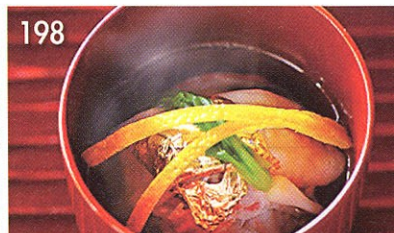
特別報導

愛上獨處的美感

202 一個人的饗宴

趙佳美

202







陳永泰坦言，自己收藏佛像、瓷器、玉器40幾年，但擁有老婆這「活寶」是最大福氣

王建棟/攝

事業、婚姻兩得意 陳永泰愈來愈年輕

## 熬了二十年 震旦中國進入收穫期

震旦集團今年中國市場的營收將正式超越台灣，陳永泰除了坐擁中國內需市場收成的果實，妻子更成為他年輕活力的泉源，連企業文化也跟著活潑起來。

文/陳彥淳

### 許

久未公開露面的震旦集團董事長陳永泰，日前因為將上海的自家博物館出借給寶格麗，作為這個頂級珠寶品牌慶祝成立一二五周年在上海展出的展館；在活動中偕同太太袁蕙華首度公開亮相，意外成為寶格麗展上的焦點，再加上去年集團營收、獲利都創下新高，中國市場又將進入快速成長期。事業、婚姻兩得意，讓陳永泰顯得春風滿面。

### 老婆年輕 身心更年輕

約莫五年前陳永泰元配陳白玉葉過世，他在兩年後與相差三十歲的袁蕙華再婚。雖然陳永泰行事作風低調，消息一出仍轟動



上海台商圈。因為小名「袁袁」的袁蕙華在台商圈小有名氣，外表長得甜美、溫柔婉約，經營能力卻很強；她最早在台灣從證券營業員做起，據說當時就是業界的超級營業員，也因此認識許多的企業界朋友。

後來她轉進中國發展，經營成衣、餐飲事業也都有聲有色，台商圈都知道有位美麗又精明能幹的「袁袁」，幾年下來不僅個人身價不菲，身邊也不乏追求者，卻一直沒有結婚。直到結識了陳永泰，四十多歲的袁蕙華感受到七十多歲陳永泰的誠意，決定攜手走完後半人生。

在寶格麗展的開幕儀式上，陳永泰與袁蕙華兩人時時十指緊扣、眼神交流，洋溢著幸福的氣氛，袁蕙華並以震旦博物館執行長的名義上台剪綵。特別的是，在震旦行的董監事名單中，並沒有陳永泰兩個兒子——陳冠名、陳冠百的名字，反而袁蕙華已名列董事成員；陳永泰對於「袁袁」的呵護與重視，一切盡在不言中。

尤其，在參觀價格昂貴的寶

格麗珠寶時，陳永泰豪氣地對袁蕙華說：「看看喜歡什麼，我買給你。」逗得袁蕙華笑得燦爛；隨後陳永泰還對旁人補上一句：「她不會啦！」公開打情罵俏羨煞旁人；面對媒體追問震旦行的發展，陳永泰有信心地直言「未來每年EPS要增加〇·五元到一元很容易。」一旁的袁蕙華擔心陳永泰說得太多，不斷地拉著陳永泰的小手小聲地說：「保守一點，保守一點。」

### 高階辦公家具在中國受歡迎

當天晚上陳永泰心情大好，一手接起服務生手上的點心盤，大老闆變身服務人員來服務高階幹部，一開始嚇得主管們不知所措，陳永泰卻開心地招呼大家「沒關係，快點拿，機會難得！」無怪乎與陳永泰相識超過四十年的仁寶集團董事長許勝雄要說：「真的是老婆年輕，整個人也會年輕起來，結婚後的陳永泰變了很多，不僅個性開朗了，連後面原本的白髮，也由白變黑了！」陳永泰坦言，自己收藏佛像、盜器、玉器四十幾年，但擁



上海震旦博物館出借給寶格麗做為125週年展，震旦博物館設計師安藤忠雄（左一）王建棟／攝也專程出席

有老婆這「活寶」是自己最大福氣。

事實上，陳永泰在心境上的改變，也影響到企業文化。邁入四十七周年的震旦集團，經營中國達二十年，將今年定調為「活潑快樂年」。震旦集團董事兼執

行長林樂萍指出，十年前財務風暴的影響下，過去集團文化比較

拘謹、務實；但隨著震旦行走出陰霾，以自創品牌全力發展中國的辦公室自動化設備與家具市場時，需要更多的創意與活力，立志要成為中國市場的第一名。





王建棟/攝

Profile 董事長：陳永泰

成立時間：1965年  
主要上市公司：震旦行、互盛電子  
主要業務：辦公室自動化設備、辦公室家具、電信通路等  
業績表現：震旦行：2011年合併營收130.1億元，自結獲利10.7億元  
業績占比：2011年中國營收占48%、獲利占25%

具，都是先組裝好再出貨，雖然成本比較高，但由於家具具有色差、紋路等問題，為了堅持品質一定要先組好再出貨，隨著一條龍整合成功，我們更能提高效率。」

負責辦公家具事業的震旦集團董事羅萬仁指出，中國家具市場規模約八千億元人民幣；其中，辦公家具約八百億元人民幣，但由於市場仍處於戰國時代，沒有明確的市場秩序。

羅萬仁繼續表示，具有品牌的中、高價位的辦公家具，目前中國的市場規模約一百億元人民幣，震旦行的市占率約六%，已是市場領導品牌；隨著中國城鎮化的速度加快，未來震旦行將以每年三〇%幅度成長，維持市場第一，「這個市場沒有瞬間的爆發力，卻有累積的爆發力，我們已經準備好了。」

### 下一步：提升人力素質

面對年輕世代的高速流動，震旦行已經調整方向，不再追求擴大編制，而是致力於提升人員的素質，透過不斷地教育訓練與

合理的薪資待遇，提高人力產值，集團董事許文鐘強調，「目前台灣的人力產值是中國的三倍，我們的目標，是把中國員工的產值提高到台灣的一半。」

去年震旦行的合併營收中，有四八%來自中國，由於台灣市場表現相對穩定，今年中國營收將超過台灣。就利潤貢獻來看，去年中國市場的占比為二五%，其中辦公家具事業還是主要的獲利來源；市場法人推估，隨著家具事業已蹲好馬步、準備開始奔跑，配合擴張大西部市場，今年中國市場的獲利貢獻占比可望提高至四〇%。

陳永泰強調，震旦集團經營中國內需市場，累積了十多年來的創意及品牌的建立，相信未來的五到六年營收和獲利維持成長「是很容易的事」；法人則表示，中國辦公家具市場仍處於混戰的時期，震旦行雖取得相對有利的位置，在中、高價位市場占有一席之地，但仍須面對如何拉高競爭門檻，以及如何提升商品毛利等挑戰，成為未來觀察的重點。

以辦公室家具事業來說，一掌握研發與設計核心技術的震旦行集團設計中心總經理高日莒指出，過去辦公家具的銷售就只是賣商品本身，但現在卻是一種氛圍、一個故事」的體驗式行銷。

震旦行旗下鎖定老闆階級、一套要價十六到十八萬元人民幣的「玉之華」系列，就是仿造古代帝王的辦公桌，在辦公桌下方刻意保留了「進財口」，家具圖騰也來自於陳永泰所收藏的玉石

圖像。「加入這些富含文化底蘊的元素，冰冷的家具立刻會變得很有生命力，很容易就會產生共鳴。」高日莒說。

在創意行銷的背後，震旦行辦公家具今年完成了一條龍整合作為強勢後盾，一改過去「自行設計、委外代工」的策略，投資近二億元導入自動化的生產技術來提高效益與製造品質，配合物流系統擴建配送規模，帶來更大的成長機會。

「我們所有的高價辦公家