

# 打造甲魚王國

## 鍾祥鳳

王瑩珏 採訪整理

一般印象中的交大人，大部份都脫離不了理工的色彩。不過，如果再多接觸一些，你就會發現交大人其實有很多種風貌，鍾祥鳳就是一例。交大電物六一級畢業的他，在電子業奮戰了十幾年之後，轉而經營與健康相關的甲魚事業，並採用了人際交流密切的傳銷模式，如今自成一片天地。全台灣目前只有兩家傳銷公司公開發行，他所成立的「加捷科技」就是其一，短短五年，年營業額已經高達四億五千萬元。

即使如此，鍾祥鳳仍然保有交大人踏實的風格，如今事業成功、收入優渥，他的談吐衣著卻絲毫不見驕奢之氣，就像是他深愛的家鄉美濃一般，蘊含著小鎮特有的質樸與誠懇。平時不多話的他，在提到甲魚的專業知識時，眼神立刻就閃亮了起來。



▲ 鍾祥鳳學長

### 五隻甲魚的起點

**甲**魚事業的成形，起源於四十年前美濃鎮一件溫馨的故事。民國四十八年，有人送了鍾祥鳳的父親鍾兆龍五隻甲魚，預備給在坐月子的嫂嫂補身子。「我爸爸非常善良慈悲，他捨不得殺生，於是就把這五隻鱉暫時放養在家裡附近的小池子裡，沒想到，養著養著竟養出了一堆小甲魚來。」鍾祥鳳憶及父親時的語氣總是帶著濃濃的孺慕之情，「幾個月後，有商人想向我爸爸買

鰲，當時一斤價錢是一百元，而那時公教人員一個月的薪水也不過兩千多元。」也是因為如此，他的父親興起了人工養殖的念頭，也就如此因緣湊巧地開啟了鍾家的甲魚事業。

當時家境清苦又有十個小孩的鍾家，甚至以賣地來籌措經費收購甲魚，鍾兆龍研究人工繁殖技術，兩年後，成功地可以每天供應三千隻幼苗賣給供應各養殖戶飼養，還提供養殖戶技術指導，鍾家逐漸成為台灣最大規模的養殖場。這也在一九六二年初，掀起了台灣人工企業化甲魚養殖的熱潮，其範圍包括里港、高樹等地甚至遠達彰化、宜蘭等縣市。

## 擱置的留學計畫

鍾祥鳳回憶起其父親，表示父親雖然沒有讀很多書，但教導兒女要立志作大事的宏願，從來不比一般的父親少。「我會投入這項事業，有百分之七十的動機是因為我爸爸。」鍾祥鳳說，他的父親是一個書讀不多的人，但是相當孝順，還是個很有智慧的人。身為么兒的鍾祥鳳，在十個兄弟姊妹

中，自然是最得寵的。所以打從小學唸書起，他很爭氣的一直保持第一名的成績，從國小到初中，鍾祥鳳一直名列前茅，給父親掙足了面子；之後考上台南一中，並順利考取交大電子物理系，他的成績都是數一數二的好。

民國六十一年自大學畢業投入社會工作後，一直很想出國唸書的鍾祥鳳，選擇了先當兵，同時也申請好了國外的獎學金，一切蓄勢待發。可是，就在鍾祥鳳退伍前不久，他的父親以及二哥、三哥，將經營甲魚事業辛苦十多年所存下的二千多萬元，全部投資在紙廠上，家人力勸早已準備出國留學的鍾祥



▲ 鍾祥鳳學長與電物系學長相聚於加捷科技台北辦公室

鳳，暫時打消留洋的念頭。於是，鍾祥鳳在退伍後，一方面教書，一方面協助家業。

「很不幸的是紙廠的生意作垮了，兩千多萬也幾乎快賠光了，當時甲魚行情又很不好，家裡事業的發展頓成問題。」為了快速替父親掙回投資紙廠失利的兩千多萬元，鍾祥鳳一面在旗美商工電子科任教，一面研發更好的養殖技術。學電子出生的他，利用本身的專長，運用科技來控管甲魚的所有養殖和生產過程，讓資訊的精確性協助養出品質更高的甲魚群，一晃眼就是六年過去了。

## 回到電子業

民國六十九年三哥回鄉接替了甲魚養殖工作，所以鍾祥鳳又再度返回自己的專業本行 - 電子業，至美商惠普公司任職，待了五年的時間。當時鍾祥鳳負責南台灣市場的開發，「最初到台北實習六個月，奠下了銷售的紮實底子，對日後甲魚事業的經營，幫助很大。」鍾祥鳳至今回憶起來，仍然感謝現任資策會董事長黃河明先生當年對他的提攜，以及許多同事對他的幫助。而惠普南部的子公司，也從最初的兩個

人，在鍾祥鳳的帶領下，一直成長到近二十人。

在惠普期間，鍾祥鳳的銷售成績一直非常好，而這樣的成果背後，是他孜孜不倦的努力。鍾祥鳳說自己是該公司少數全部讀完所有機器設備原文說明書的工程師，並把說明書翻譯成中文，送給顧客好讓他們清楚機器的正確使用方法。此外，他犧牲自己的休假日，不斷與客戶溝通，研究如何讓買進的機器設備創造更多的產能和附加價值。他的成績，靠的不是送禮、回扣、和應酬，而是將「產品導向」進一步提升到「服務導向」的前瞻。

「我對電子系統一直都非常有興趣。」鍾祥鳳如此說著，對電子抱持著熱情的他，在民國七十四年自己創業，成立「迦捷科技」，協助客戶建立自動化檢測系統。十年來在台灣設計了兩百多個系統。像是台積電、菲利浦、核能發電廠，都是他們自動檢測控制系統的客戶。

## 子承父業

鍾祥鳳待在電子業的期間，家中也經歷了不少事，包括了民國七十二年的甲魚霍亂弧菌感染事件，

雖然這是由於當時民眾觀念不完整所造成的恐慌，卻使得當時甲魚價格不僅由原本一斤一百八十元的行情降至遠低於成本的一斤四十元，甚至政府還禁止活體出口，而當時甲魚的需求多來自日本，禁止出口等於斷絕市場，因此這讓當時所有業者將飼養的甲魚全數放生，且多數業者紛紛放棄原有甲魚養殖，轉而從事其他魚類養殖或轉做農事，只有鍾家仍繼續經營三甲八分多地的甲魚養殖，「因為這是家中唯一的事業，不能不養。」鍾祥鳳說，日本此時也在半年之內改變經營方向，由活體出口改成直接在台灣加工，製成甲魚粉及甲魚油外銷，而鍾家是他們唯一選擇的合作伙伴。

一直到民國八十年他的父親去世，加上種種因素考量，鍾祥鳳開始淡出電子業，改為經營甲魚事業，建立了加捷事業股份有限公司。在退出電子市場之前，鍾祥鳳還協助員工創業，將原先的客戶逐漸轉移；從電子業到傳銷業，有五個員工至今跟了他十七年，可見他重情之處。

為了瞭解甲魚市場，鍾祥鳳先到日本一陣子，觀察日本人都將甲魚作何用途。「我發現日本用

甲魚作了五六十種東西。從食品到藥品林林總總什麼都有。」鍾祥鳳說。除此之外，他還多方研究吸收甲魚方面的知識，不僅中文，甚至英、日文等古今書籍文獻都加以研讀，希望更徹底瞭解甲魚。民國八十二年，加捷與日本方面的公司合作，嚐試將銷往日本的原料直接在台灣加工成為成品，也就是「甲魚精」，直接再銷至日本。

## 甲魚傳銷事業

鍾祥鳳花了極大的心力在研究及研發甲魚的功效。「這個產品造成了很多奇蹟，很多人的癌症因此好了，甚至還有人從輪椅上站了起來。這在醫學上沒辦法解釋，但你不得不承認大自然的造化的確有很多神奇的部分。」他興致勃勃的說，最好的是，除了幫助別人成就事業之外，還兼顧了身體健康。

採取傳銷方式經營，是否有遇到困難呢？「當然有，困難度最大的就是國人對傳銷的接受度不大，當然這也不能怪大家，因為有太多公司讓傳銷的名聲變得很差。」他說。一開始鍾祥鳳並沒有選擇傳銷的模式，而且事實上最初他對傳銷的態度也是排斥的。「但是，在採



▲ 前排左為鍾祥鳳學長、右為翁聖賢學長  
後排左為李可昇學長、右為黃須白學長

用經銷方式經營了八個多月之後，我收到了一千多萬都是支票，而且還被跳票了一千多萬，才發現經銷的缺點。」

後來鍾祥鳳觀察到日本的公司都是以傳銷的模式經營，優點是現金交易，因此沒有倒帳的風險；他認為如果制度設計的好，傳銷模式應該可以幫助每個個人自行經營並且擴張。於是，鍾祥鳳參考國外，自己設計了制度，並訓練了一些人，就著手轉向傳銷的模式。從民國八十五年改制至今，已經有五年多的時間，營業額由最初的伍百萬，跳升至今年的四億五千萬。

「為了讓大家易於接受，因此

我們在八十六年底就先通過 ISO 認證，去年公開發行，主要是想讓公司上櫃完成。只要這條路做到，我們自然就會脫離其他傳銷公司不好的形象。因為上市上櫃一定要財務健全，而且永續經營，如果不這麼做，別人就會用過去對傳銷公司的看法對待自己。」鍾祥鳳說。

## 一生不怕難

鍾祥鳳特別提到了他的座右銘 - 「一生不怕難」。「我現在教員工，都是告訴他們不要怕困難。我爸爸七十六歲時，不識字，可以一個人在日本東京停留一天，然後到加拿大找我大哥，再一個人回來。我一輩子從未聽他講過哪件事做不到或是困難。」鍾祥鳳再度回憶起他的父親，這些身教也延展到他的求學過程中，「我在唸書的時候，沒有一個數學問題可以難倒我的。解不出來，我晚上不睡覺都要把它想出來。」鍾祥鳳笑著說，「當你覺得這件事是困難時，就會阻擋你解決問題的意念。」

「我和父親都有客家人最強韌的意志力，決不向環境低頭的個性，都是不怕困難的人。」鍾祥

鳳表示加捷的成功，一定得先介紹這位享年九十高齡的父親。「如果當初沒有父親不忍殺害甲魚的一念之仁，也許就不會有現在的加捷科技事業了。」鍾祥鳳對父親的思念也延伸為一脈相承的家庭情感，「八十三年父親節是我最開心的日子，因為三個女兒都拿市長獎畢業。」鍾祥鳳臉上掩不住得意，育有三女一子，現在學醫學法學商各有所長，鍾祥鳳除了事業外，也兼顧了家庭。

鍾祥鳳如今的成就，並非一路坦途，其中歷經了不少險阻的考驗，就像他經營的「加捷科技」，從改良養殖技術、研發產品、拓展行銷體系，都是一步一腳印，從失敗經驗中淬煉出成功的結晶。

### 鍾祥鳳學長小檔案

學歷：

- 交通大學電子物理 61 級

現職：

- 加捷科技總經理

經歷：

- 惠普科技
- 養殖甲魚
- 旗美商工教師