



讀交大時，吳銘雄學長(資工68級)一頓宵夜，可以從新竹城隍廟吃到台中去。今年，他開了一家新公司，於是，近30年的IC零組件通路商，多了個「台灣最年輕的酒商」頭銜。美國七大酒莊的好酒，被愛喝好酒的吳學長，引進台灣嘍！

與 七大酒莊 美麗邂逅

文：王美靜
圖：李慧臻

第一次在公務之外的場合，遇見吳銘雄學長(資工68級)是在風城新竹，同是交大人的周子勤學長所創立的開

瓶酒坊舉辦了一場NAPA Valley酒廠的wine party。

當時就見到吳學長帶著美麗的妻子及和同班同學任俊

學長(資工67級)一起現身，只可惜當晚的主角是NAPA Valley酒廠的代表Satoshi先生(美裔日本人，會說流利的英



文)，學長們只是簡單地自吳學長介紹之後就隱身幕後。當時便勾起我對吳學長十分的好奇心。

是怎樣的因緣際會，一個唸理工出身、從事高科技產業二、三十年的企業老闆，會轉而投入葡萄酒事業？這次很難得，友聲雜誌終於有機會專訪學長。

喝酒、賣酒、研究酒

吳銘雄學長、任俊學長都是酒海裡，沈浸了數十年的英雄好漢。他們很謙虛地說，做學問有做學問的方法，以前雖然喝很多酒，但真正認真下功夫去研究、瞭解葡萄酒相關知識，則是從決定賣酒之後，才開始的。



酪陽實業幾乎是台灣最年輕的酒
帥氣的帽子搭配爽朗的笑聲，就是吳銘雄學長的註冊商標。



周文祥學長，吳銘雄學長大學的同班同學，現任彥陽科技資訊長及董事長特助。

商。從農曆年前始籌備，2010年4月底於國賓飯店樓外樓舉行成立酒會，當時席開11桌政商賓客皆來祝賀，貴賓包括零件公會理事長黃偉祥、電子時報社長黃欽勇、扶輪社好友們、品佳董事長陳國源、台北市交大校友會

前會長姜長安(電物67級)、現任會長林嘉勳(電工63級)，以及大學同寢室的好友劉丁仁(電物68級)...等。

葡萄美酒，味覺觸動

彥陽科技從事IC元件代理已經29年，早期代理的全

是美國產品。1984年，吳學長首度到美國參加廠商所舉辦的研討會，第一次見識到外國人在大型宴會上，用葡萄酒來當作佐餐酒。用香檳來開場，清新每個人的味覺，用白酒來刺激食慾，打開每個人的胃，最後用紅酒來搭配牛肉，讓人感覺那牛肉特別好吃。

酒不但好喝、與食物搭配得恰到好處，更是讓吳學長深受感動。吳學長參加完這個大型宴會，味覺經驗大受觸動，他心想「原來酒可以這樣子呈現呀！」，並從此對葡萄酒產生極大的興趣。

雖然對葡萄酒有了興趣，但吳學長還沒有特別去研究它。只是隨著年齡的增長及職務跟職位的提升，他才開始想去瞭解葡萄酒，「加上自己本身對酒精沒有抵抗力，便一頭栽進了葡萄酒的世界」，吳學長笑著說。

吳學長大學時是田徑隊，身為運動員的他，體力及酒精承受力兼具，隊員們聚餐時常會喝點酒。吳學長說，當年流行的是江浙菜搭配紹興酒，因為蔣中正先生是浙江人，而紹興酒是浙江特產的關係，所以，台灣早期從

大陸帶過來不少釀酒的老師傅，加上公務人員對它的喜愛及推廣，台灣的陳年紹興酒品質算是相當不錯的。

從「有酒量」，到「會喝酒」

「有酒量」跟「會喝酒」，原來是兩回事。吳學長說，大學時的他，只能算是有酒量，還算不上懂得吃喝。一直到後來任職宏碁後，開始要負責招待外國客人，才必須學會川菜、上海菜、江浙菜等各種菜系，各應該搭配什麼樣的酒。

1981 進入宏碁時，吳學長是施振榮學長最後一個親自面試進公司的員工。擔任宏碁零件部課長的他，第一個主管就是現任宏碁董事長王振堂。

1986 年，吳學長在宏碁待了五年，心裡正想著到外商公司去學習。正好 Intel 在找業務員，徵人條件就是要求具備五年相關工作經驗。面試結果，吳學長打敗了二十幾位美國留學回來的碩士，成為台灣 Intel 的第四號員工，第一個 sales。



任俊學長，酪陽實業的總舵手，畢業三十多年後在台北酒店重逢的大學同班同學。

笑談年少瘋狂傻事

訪談之間，學長說著說著，便回憶起大學時代精力無限、和同學憑著熱情及衝勁，所做的一些傻事。

「以前在新竹唸書的時候，我和劉丁仁一起在校外

租房子住了一年。晚上唸書唸到半夜十一點多肚子餓，就騎腳踏車到城隍廟吃炒米粉、魷魚羹。吃飽有體力了，又不想回學校，索性就騎腳踏車去竹南，一騎，就騎了二十公里」。

吳學長接著說，「到了竹南才夜裡一點多，想到從竹南騎回新竹，又要二十公里，不如乾脆往南騎到台中算了，反正到台中也不過五十公里。就這樣，沿著海線一直騎、一直騎，騎到通宵、苑里時，天已經微微亮，這會兒肚子又餓了」。

「於是，就到苑里吃早餐。騎到沙鹿時已經六點多，這時才驚覺，從沙鹿到台中得爬過一座大肚山」！

「老天啊！慘了！」這時已經開始覺得體力快沒了，便開始互相抱怨，到底是誰出的餓主意，說要騎車到台中的呀」？

「抱怨歸抱怨，路還是得照趕，只能往台中前進，不可能再回頭了。所以兩人開始往大肚山上騎」。吳學長特別停下來說明，當年的腳踏車，是很陽春的，不像現在的車可以變速，所以兩人騎一騎實在是不行，於是，只好下車用推的。就這麼一路走走推推、推推走走的，靠著意志力，終於撐到台中火車站。

在台中車站，準備把腳踏車託運回新竹時，兩人才發

現，原來腳踏車託運，也要買一張慢車票。結果吳學長及劉丁仁學長兩人，從台中回到新竹，總共買了四張票，兩張給腳踏車，兩張給自己，要付出這樣的代價，才能回到新竹。

吳學長說，隔兩天發現，這一趟臨時起意、吃個宵夜竟然一路從新竹騎到台中的旅程，讓大腿內側都因摩擦過度而灼傷，整整一個星期，都只能兩腳開開地走路。事隔多年，當年的衝動率性，成了一段難忘的回憶。

酒與茶，學問深

吳學長開始研究，才發現葡萄酒的世界真的很大，有挖掘不完的寶藏。他說，葡萄酒有趣的地方就在於它甜甜的有人喜歡喝、酸酸的也有人喜歡喝，甚至澀澀的也有人喜歡喝。

安排吳銘雄學長到美國酒莊去品酒、代理酒的，是一位住在美國的日本人。他到台灣來協助酪陽實業辦品酒會時，學長們帶他去台灣的茶莊買茶。試喝時，他也說：「哇，原來喝高山烏龍茶的學問，也挺大的，一點都

不輸給如何分辨酒好壞的學問」。

從代理 IC 到代理紅酒

曾經，喜歡喝紅酒的吳學長，還很感謝那些紅酒進口商，讓他不用出國跑到法國、美國，在台灣就可以喝得到紅酒。

前兩、三年，吳學長自己跑到美國著名酒莊 N A P A Valley 買酒時，因為自己做電子零件代理久了，就試著跟酒莊談代理經銷的可能性。結果，這才發現，當地賣十美元的紅酒，台灣代理商賣新台幣八百多元，而飯店餐廳裡，賣價更高達二千多元。

2008 年，吳學長覺得既然自己這麼愛(喝)酒，老是花這麼多錢買酒也不是辦法，加上彥陽科技的營運狀況及吳學長的經濟狀況都很不錯，因此他想，「何不乾脆投入紅酒代理」。雖然有人質疑說這樣好像是為了想喝牛奶，而在家裡養條乳牛一樣嗎？

但是，一心想「讓台灣的紅酒愛好者，有更多機會以合理的價格，喝到更多優質的紅酒」，成了吳學長自己成

立公司，代理紅酒最堅定的動機與力量。

公司成立了，就叫酪陽實業。還特別找來畢業三十多年後，在台北酒店應酬時重逢的交大同班同學任俊學長，擔任總舵手。

吳學長表示，酪陽實業，設定要從購買紅酒的消費者身上賺的錢較少、賣價較低，為了避免與現有代理商競爭衝突，酪陽現階段不做實體店面，也不做廣告，完全透過自己的人脈，用人際關係及口碑來進行銷售。

任俊學長表示，酪陽實業以「葡萄酒的園丁」定位自己，因為有許多朋友對葡萄酒有興趣但是不知如何入門，所以酪陽花了很多時間整理葡萄酒的入門知識(於 facebook 搜尋「葡萄酒的園丁」)。任學長表示，酪陽以「園丁」的

心情將這一系列的入門知識文章免費和大家分享，希望大家更快進入這個五彩繽紛的葡萄酒世界。

從今年4月30日開幕酒會後，5-7月短短三個月的時間已經賣出1,600多瓶，營業額約有七萬美元。



酪陽實業代理的酒莊包含Alma Rosa、Bennett Lane、Darioush、Ehlers Estate、Hestan Vineyard、MINER Family Vinyards、Vineyard 7 & 8

引進美國七大酒莊

2008年吳學長去他喜歡喝的大流士(Darioush)酒莊談代理開始，酪陽實業目前共代理了包括Darioush、MINER Family Vinyards、Ehlers Estate、Bennett Lane等七大酒莊的葡萄酒。這些酒莊的

酒，品質好、價格合理，先前都還沒有進到台灣市場。七大酒莊中的其中幾個，先前因為給代理商的折價不夠理想，所以才沒有被代理商引進台灣。

吳學長與任俊學長認為，人到中年，要找一樣自己一輩子都感興趣的事情，與志趣相投的人一起投入，持續地做下去。

用餐樂趣、感情增溫、業績暴增

「葡萄酒不只可以增加用餐樂趣，也可以增進夫妻感情，促進業務推展順利」，吳學長說。

有些紅酒是需要時間醒酒的。吳學長一位好朋友的太太，喜歡喝吳學長引進的 Darioush Signature Cabernet Sauvignon，這款酒需要六個小時的醒酒時間。每次要喝的時候，吳學長的好友就中午回家，幫太太把酒開好，放在酒櫃，等太太

下班回家，就可以享用。夫妻一口一口品嚐著紅酒的時候，感情也愈來愈好。

友聲專訪當天，吳學長的公司，彥陽科技的Business Unit 3業績突破目標，吳學長當天就開酒幫他們慶祝，他也鼓勵員工在業務推展上，有必要使用到葡萄酒時，可以大方地向公司提出申請。

「當你將葡萄酒使用得當的時候，外國客戶特別容易覺得這個業務員很懂得禮貌，能夠open mind地溝通，案子合作起來自然會smooth很多」，吳學長如此強調。

感念宏碁主管栽培

吳學長盛讚施振榮學長、邵中和學長做生意誠懇、努力、寬厚，為交大校友樹立起很好的典型跟風範。

「我從他們身上學習到很多東西，即使在生意上他們



把酒當歡須盡興，酪陽實業堅持用平實的價格、優秀的品質，引領大家進入葡萄酒的廣大世界，讓您每一次的品嚐都是美好的回憶。

心胸也很寬大，比如說遇到事業上的對手競爭時，他們會說把該做的事情做好了，如果該留給人家餘地的時候，也不要趕盡殺絕。我真是很幸運，也很感謝」，吳銘雄學長說。

「我很感謝當初宏碁錄用了我，在宏碁五年，正值宏碁快速成長，讓我從中學習

到公司成長過程中，如何安排佈局」，吳學長接著說，「更幸運的是遇到零組件部門主管王振堂，他教我怎麼做事，怎麼跟客戶談判，談判要如何準備等等」。

王振堂如今擔任宏碁董事長，只比吳學長大兩歲，但吳學長直說自己「實在很佩服他」。

吳學長說，王振堂董事長跟老外談生意，可以很流利的英文做簡報，而到日本去談生意，就用日文跟日本人溝通。無論跟外國人談判或爭

辯，都應對如流。因為他條理分明，講述清楚且頭頭是道，因此總是可以順利達成溝通目標，完美達陣。友聲