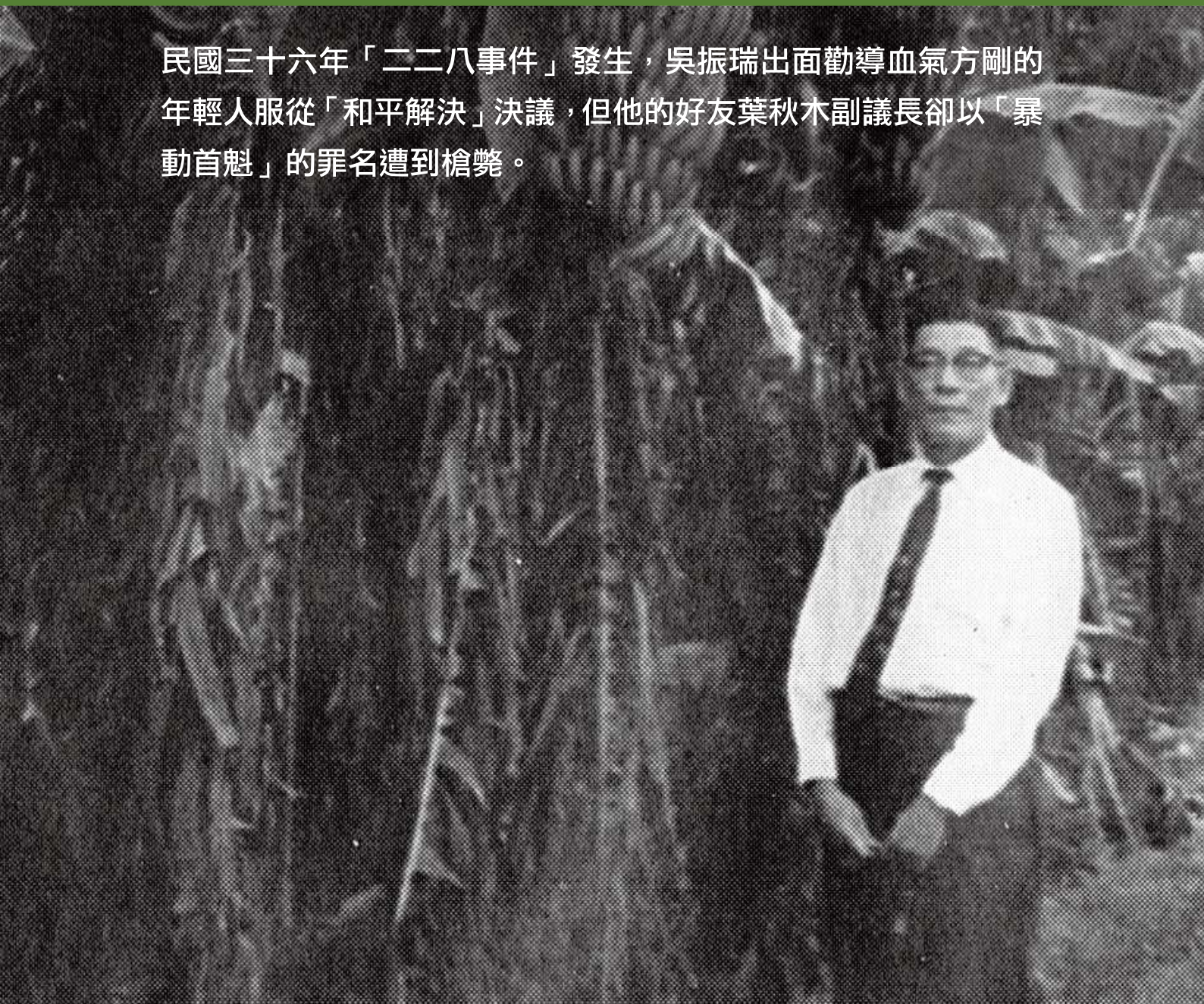


第五章：驚險的二二八， 被誣指「盲從暴動」

民國三十六年「二二八事件」發生，吳振瑞出面勸導血氣方剛的年輕人服從「和平解決」決議，但他的好友葉秋木副議長卻以「暴動首魁」的罪名遭到槍斃。



日清戰爭後，中國割讓台灣給日本，五十年來台灣人受慣了日本的統治，惟日本統治得宜，民家可安居樂業，人民普遍安定自足，且對祖國亦有點思慕的朦朧心理，導致缺乏自主的民主思想。在吳振瑞看來，台灣當時的所有建設，每一件都是出自台灣人的血汗！戰爭結束，應該要有一個強大的組織，自己接收，自己獨立，就像當時眾所週知的許多殖民地獨立一樣。因為當時聯合國並沒有明白宣示台灣歸屬誰，且日本也僅表示放棄台灣而已。但由於自主思想的缺乏，沒有一個強而有力的領導者領導獨立，因之喪失了此一千載難逢的機會，頗為可惜！

民心不滿，造成二二八事件

二戰之後，陳儀以行政長官的身分接收台灣，不久，各機關首長都被來歷不明，言語不通的人佔據了，也漸漸看到「半山仔」得勢。所謂「半山仔」是指日治時代跑去大陸的人，他們在大陸究竟有何貢獻不得而知，他們聲稱不服日本統治，反對日本施政而逃到祖國。果真如此，何不先問祖國為何隨便割讓台灣給日本？言語不通的人佔領各階層的首長之職，下官也以勝利者姿態要管理台灣，報紙上說是光復，實則是被佔領。台灣人看到隨陳儀來的雜牌軍隊揹著鍋、撐著破雨傘，已經失望極了，再見到那種君臨台灣的姿態，更是厭惡至極。

民國三十六年「二二八事件」發生，係因民心已經不滿至極，再看到小官凌辱賣香煙糊口的攤販，終於爆發事件而且很快的蔓延到全省各地，可惜因為缺乏強而有力、有組織的指揮中心，且家家



閉門旁觀，充分的表現了大多數的台灣人只求己身之安全的通性，因而難有所成。

出面勸導年青人服從「和平解決」決議

「二二八事件」發生後，三月初三，屏東議會開會討論如何應付，吳振瑞聽到之後立即放下田間的工作，騎腳踏車趕到議會，站在旁邊聽。當時，年青人一隊一隊的進入中山公園，議長藉病不出面，而由葉秋木副議長主持開會，會議要以和平解決。但要由誰來出面勸導血氣方剛的年青人服從決議是一件重要的事。當時的名人李明家、林綿順等都不敢承擔，互相推來推去，結果推到消防隊長江金鐘頭上，但他亦不肯。當時太陽已快下山，吳振瑞擔心日落後欲解決會較困難，所以就開口鼓勵江金鐘，事實上手下有隊員的消防隊長，確實是最恰當的人選。但這時大家的注意力反而轉向吳振瑞，強要他出面。吳振瑞認為自己並非公職人員而拒絕，但眾人硬是要他來擔當，不肯讓他離開。因為此時已至燃眉之急，吳振瑞就以幫助江金鐘為條件而答應了。但江金鐘卻告訴他說：「收集情報和取得各方面的連絡最要緊，我司內，你掌外。」

當時時間已晚，沒有時間再理論，吳振瑞當時就手無寸鐵的獨自奔往公園，勸導各隊不要妄動，並表示做事立足點要堅固，必須有後援才能成功，如果真要拚命，他也會與他們一起幹到底。他還說，他是奉議會之命而來，議會現決定要作他們的後盾，同時也決定要大家待命，若有命令，他會馬上通知大家。因怕引起他們的反



出身於南台灣屏東農村的吳振瑞（吳庭光提供）



感，所以和平解決之事暫時不敢告訴他們。不過各隊都服從吳振瑞的勸告，他們要求進駐各警察派出所及公共場所，那時各派出所的警察都已不知去向，他勸導各隊以維持治安的姿態進去，不要弄刀開砲，連試射都不行，而吳振瑞自己則進駐警察局，一看門邊貼有「警備組本部」之招牌，進去之後卻半個人影也不見。直到第二天才有一個服務於華南銀行的林姓青年來幫忙。

圓滿達成任務，勸導繳械

當晚，有一家大陸人的店內所有的物品全被搬出路上燒毀。第二天，佔駐本町派出所的一支隊伍開砲攻擊了憲兵隊。吳振瑞聽說後隨即勸導隊長下令停止，憲兵也全部逃走了。下午時分有一隊山地人來佔駐，參加的人數愈來愈多。有幾個大陸人被打受傷流血，他將受傷的人保護於警局的拘留所內，並請郭一清醫生施以藥劑治療。第三天有一輛卡車載著機關槍及人員來屏東車站，聲言要來協助屏東，吳振瑞則以屏東可以自衛而拒絕，但是也費了很多時間和精神才說服他們回去。

為了完成使命，吳振瑞在四天三夜間四處奔波，廢寢忘食。直到第四天早上，才命令各隊盡快繳械。為了安全起見，也令各人不要帶刀槍於街上逛，趕緊返家，靜待情勢演變。當時刀槍繳來一大堆，有三位年青人來要求各給一樣槍械做為防身之用，吳振瑞回答他們，人民不能隨便帶槍，帶槍是犯法的，非但不能防身且會掀起事端，應趕緊回家，他們聽了之後立即立正敬禮回去。下午，軍車載著武裝的士兵來將所繳的刀槍及被保護的受傷者載走。卡車上有

數人膜拜感謝吳振瑞的救命之恩，讓他記憶深刻。

葉秋木被以「暴動首魁」槍決

事件告一段落後，吳振瑞回家大睡了一覺。醒來時，已是隔天的下午，他走出去看看市內的狀況，到了街上，突然看到街上一隊士兵吹著三尺長的喇叭樂器而行。隊伍中間有一部車子，車上載了一個人，走近一瞧，原來是葉秋木，身上被捆綁著，背上插著寫有「暴動首魁」字眼的木牌，這必定是要處死示眾的。看到主持會議而決議要和平解決的葉秋木要被處死，那麼執行任務的自己是否也會遭受同樣命運？於是吳振瑞毫不考慮的跑到芳泉堂餅店買了四大塊麵包，立即逃回頭前溪住處，帶了棉被和蚊帳奔向溪邊竹林。日間釣魚、看書；夜間睡在竹林裡。這其間憲兵曾到他家找過兩次。江金鐘來傳話好幾次，交代吳振瑞切勿露面。

葉秋木那天終於在郵局前的三角公園被槍斃示眾了。理由據說是以他私刻市長圖章企圖當市長為由。吳振瑞無法相信，因為葉秋木是他的好友，



在二二八事件中被槍決的葉秋木
(攝影/潘小俠)



他深知他的為人。除了「殺雞儆猴」之外，吳振瑞實在找不到理由。當時聽說萬丹庄社皮村有一個姓莊的青年，也被帶到屏東市郊區的圓環被以共黨分子為由槍殺。此後，政府發表的言論都以這次「二二八事件」，係被共黨份子煽動而發生的為由，用以掩蔽自己的不德。

逃亡頭前溪的竹林避劫難

在屏東市方面，除了一家商店被人搗毀，幾個人受點輕傷外，並沒有什麼重大事故，也無公物被毀。這本應歸功於議會的決議與議事主持人，更該歸功於見義勇為的吳振瑞。但事實剛好相反，結果是議事主持人被槍決，吳振瑞為了逃命只能逃亡睡在竹林裡。國民黨的顛預無能，胡作非為，可見一斑。吳振瑞認為如果沒有他，屏東的狀況恐怕未必如此！聽說繳械的那天，高雄市議會被槍斃了數十人，現場被殺的被殺，失蹤者失蹤，他們的命該如此嗎？以葉秋木為例，欲加之罪，何患無辭？因此吳振瑞在四十天後才敢回家露面。

當時區長林見文來找吳振瑞，要他提出一張自新書。他問要怎麼寫，區長則拿出一張印好的自新書，要他簽名蓋章。吳振瑞一看，裡面有「盲從暴動」四字，是誰盲從暴動？他自覺他是制止暴動啊！因此毫不客氣地罵了區長。隔了一天，林區長再度去找他，要他到黨部見一個姓陳的指導員，因為林區長是他的好朋友，所以就照他的意思一同去黨部。但在黨部等了很久，沒見到陳姓指導員，懷疑是不是有詭計而要走時，林區長到裡面把陳帶出來，對著他說，你



葉秋木全家合照（攝影／潘小俠）



的事我很清楚，請再等一等，我們一起到市公所見市長龔履端。一去之後，市長開口就說：「聽說你的父親是暴動的一分子，事實如何？」吳振瑞聽了吃了一驚，立即回答：「不，絕對不可能！」然後市長又說：「你的事再等三天，三天內不找你就是沒事了。」

於是，吳振瑞再度躲到溪邊釣魚，也在竹林內再睡了三夜。但卻也幸運的逃過了二二八的劫難。

民國三十八年在南京的蔣介石下野，國府軍轉進撤退至台灣來之後，在吳振瑞的回憶錄中曾經如此描述：「蔣介石藉名復職總統，實則是稱帝，國名為「中華民國」，英文名為 Republic of China，號稱是自由中國。國土不僅指台灣，還包括大陸全部。明知無法染指大陸，不藉口復職如何能稱帝？他所帶來的一批親信部下擁他為總統，矇蔽善良的百姓，君主世襲，歪曲民主莫此為甚！」不久，言語不通的黨官軍隊，警察憲兵及特務秘警，瀰漫台灣各角落。因為「二二八」的教訓猶新，百姓敢怒不敢言。吳振瑞自稱是個溫和的台灣人，只盼政道公正，有仁有德，人權不受損而能安居樂業就可。經歷了二二八事件的震撼後，只求天天務農，有空時就往溪邊垂釣或在家看書而已。

第六章：從糜爛到驚醒

吳振瑞三十歲那年，經人介紹進入野村生命保險會社，並擔任屏東出張所所長，當時他還是沒有放掉種植香蕉的本業，且讓他賺進萬元，但後來迷上了競馬，前後四年間，是他一生中最糜爛的時期。



吳振瑞服務於青果檢查所五年後，也開始嚐試了其他的職業，沒想到這也是他人生最糜爛的一段時期。

在吳振瑞三十歲那年，經人介紹野村生命保險會社的台北支店長，來請他開設屏東出張所（即分社之意），任命他為所長，畫定台南縣市以南為他的業務區域。轉入保險公司，因為業務及交友的關係，吳振瑞經常騎著機車東跑西跑，一方面要籌備各地代理店，一方面要找人幫忙，還得督促他們。保險業務需靠外交手腕，涉足酒家、出入舞廳在所難免，雖為業務，但自己也有點沈迷，經常半夜回家，甚至在外頭過夜，生活已現糜爛的跡象。

一邊任職於保險公司，吳振瑞還是沒有放掉種植香蕉的本業，



任職野村生命保險會社的吳振瑞（左四）（吳庭光提供）



他在萬丹鄉東港溪邊租了四甲多地種植香蕉，早晚都要到蕉園指揮工作，但該地砂質成分過高，收成量有問題。兩年後，再轉到頭前溪租地種植。那一年的年底，吳振瑞聽到萬丹新庄姓李的老蕉農要將他八甲多圃場的香蕉蕉青賣出，可能是前年的蕉價太低，所以才決定要賣蕉青。買蕉青是一種投機的事業，但那一年的蕉價比歷年都好，結果吳振瑞賺了將近兩萬塊大錢，那時以萬計的金錢就是鉅額，當時高等官的月薪不超過一百元，吳振瑞因此變富裕了，除了彌補在萬丹兩年的虧損外，再投資頭前溪新圃場，還綽綽有餘。

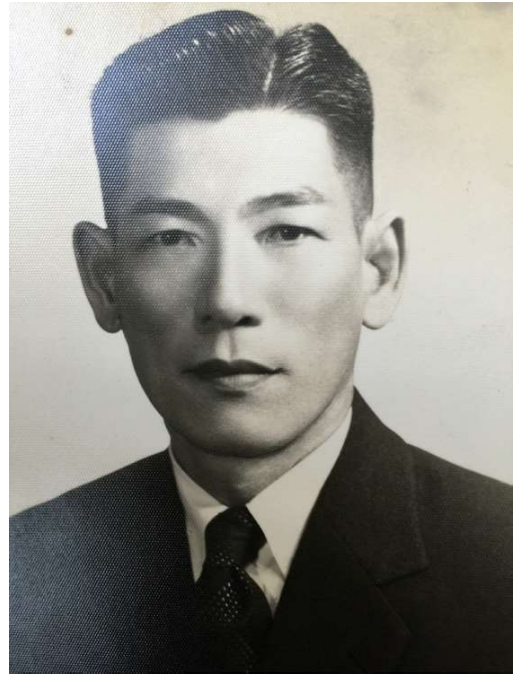
他把錢存於屏東興農信用組合，組合理事長是他的姨父，認為這是千載難逢的機會，勸吳振瑞要置產。偏偏這時吳振瑞迷上了競馬，不久，就將所存的錢全部花光了，還向姨父表示要向組合借五百元，卻被姨父一口拒絕了。但吳振瑞並不怨恨姨父，反而有了自省，是因為是自己不好，在這前後四年間，像似著魔般，其中有酒、有色、亦有馬，可說是他一生中最糜爛、最可恥慚愧的時期。

放棄保險專心務農

此時中國大陸的抗戰已是第四年，日本軍方雖然日日報捷，島內的氣氛漸漸緊張起來，保險業亦越來越難做，變成了利不及費的狀態，吳振瑞不得不放棄該業，專心務農糊口。下一年的香蕉輸出，因船隻不足，漸漸發生問題。務農糊口，土地是租的，地主因自耕無利可圖，願意出租，承租人扣除租金外，所剩無幾，只夠糊口，吳振瑞此時生活再陷落困苦無比的境地，有時竟連一包香煙都買不起。

翌年，第二次世界大戰爆發了，日本亦向英、美宣戰，運蕉的船隻全被軍方徵用了，香蕉輸出隨之停止，台灣的香蕉事業免不了衰退下去。政府要農家種甘蔗、水稻。甘蔗價格低，米是主食，價格低得更厲害。

宣戰的翌年，春季香蕉園全部廢耕，改種稻穀，稻穀收成後馬上種植中間作物，如植大豆、蔬菜。種香蕉省工，種其他作物較費人力，吳振瑞自己用牛犁園，早晨到天黑，不停工作，朋友來訪時，幾乎認不出來。



年輕時的吳振瑞（吳庭光提供）

當年秋季，吳振瑞決定不再種稻穀，選定四甲多全園面積改種花豆，因為這可做副食，可當餅餡。當時台灣的中短距離運搬工具，主要靠牛、馬。吳振瑞把牛馬糞全部收買了，運到園裡，以一定的間隔，一堆一堆平均的置於園內，近四甲的土地，堆起來很壯觀，行人投以驚奇的眼光。半個月後，等牛糞、馬糞更加腐爛，一面散糞，一面造壟，繼之，將種子播下去，結果年底收成意外地好。收成後，再翻土，再播下種子，翌年春天，收成量更豐富，兩次的豐收，又讓吳振瑞得到一筆可觀的錢財。

一百五十四億（萬）事件

1945年8月15日，美軍在日本本土的廣島、長崎投下兩顆原



子彈，日本天皇宣佈投降而終戰了。

這時物資缺乏，物價偏高，吳振瑞出售當時以所有的錢購進的二千多包白砂糖，又得到一筆錢，於是又浮了上來。這四年多，忍苦務農，一方面是戰爭的威脅，常常在防空壕過夜，但對吳振瑞的妻子而言，這也是他做好丈夫的一段時期。

此時地下錢莊產生了。有一天，吳振瑞由台北錢莊領回一百五十四萬的錢，錢莊送來一張土地銀行本票，票面金額竟打成一百五十四億，「萬」字打成「億」字。華南銀行經理表示，土地銀行會給他三仟萬或五仟萬贖回這張票，但吳振瑞自己跑到土地銀行無條件退回這張票，領回一百五十四萬，由此亦可見吳振瑞「不貪不義之財」的風格。

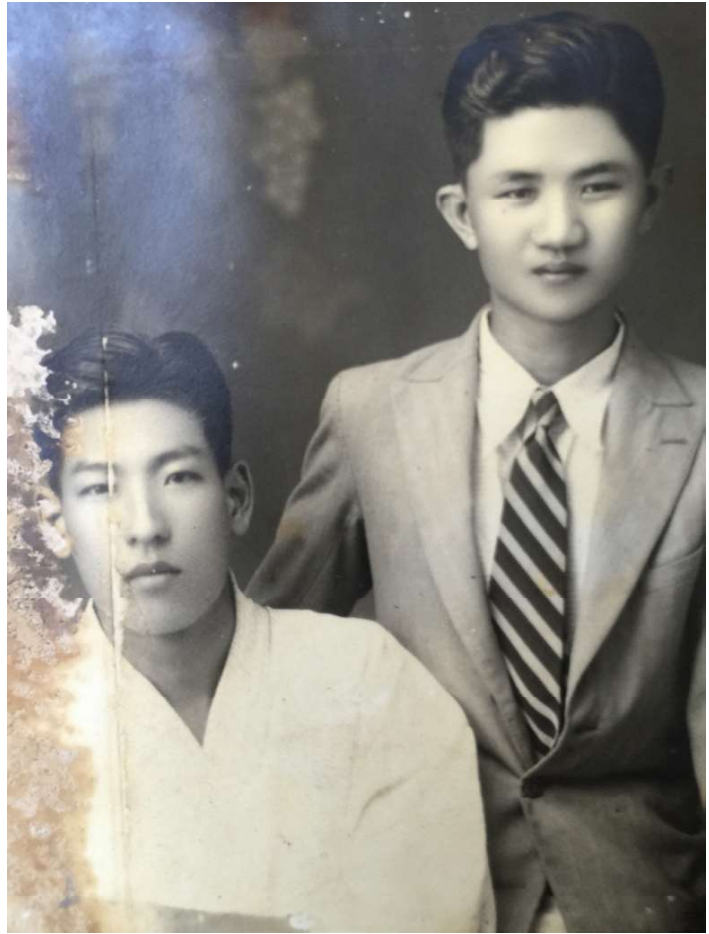
租船到汕頭採買，航海失敗回家務農

戰爭結束，吳振瑞的園地再改種香蕉，並非香蕉的價格比其他作物高，而是較省工，但幾年來的平靜生活，又起了變化。

終戰後約三年的 1948 年間，吳振瑞就讀小學時的父親之部屬，叫「順和叔」的枋寮人陳順和來勸誘他共同出資，租船到東沙島採集「海人草」兼撈魚苗。「海人草」係蛔蟲藥的原料，很值錢，魚苗很容易撈到。租船、雇人工一切由陳氏負責，並要運米到汕頭賺一些錢。吳振瑞答應了，曾在野村生命出張所當過辦事員的施聰華也有興趣而希望同行。

他們租了兩艘船，一艘在汕頭等待，一艘在枋寮裝米後出海。五月中旬，吳振瑞和陳順和及其由上海歸來的二弟陳順吉，三人乘

飛機先到汕頭。施聰華和陳順和的三弟陳順源也押著載有七百多包米及三十多個工人的船向汕頭揚帆而來，船到汕頭，貨由陳順和及對此地較熟之陳順吉二人處理。第二天，雙雙回旅社報告米糧被沒收了，但陳順吉說他有辦法討回。經過兩個星期尚無消息，此時決定由吳振瑞先帶一半工人駛一艘船到東沙島去。再拖了二十多天，有關食米被扣之事依然毫無消息，結果亦不了了之。究竟是真被沒收了或有其他之情節，則不得而知。



年輕時的吳振瑞與友人合影（吳庭光提供）

這次的東沙島之行前後兩次都失敗了，米糧被沒收之事亦不了了之，損失慘重。吳振瑞只好又回家務農。

又走上採海草一途

翌年四月，陳順和再來告知，澳門有一家公司要合作採集海人草，並詢及有沒有意再合作。去年的失敗係一件憾事，且係中途而



廢，一不做二不休，乾脆做到底。吳振瑞再答應行事，一切的準備工作由陳氏負責。

這時的魚苗因產量稀少而價格高，一尾微不足道的小魚苗可賣四毛錢，因此也準備撈魚苗，他們帶了三十多個會潛水的漁夫由安平港出發，時為六月中旬。

為採集「海人草」而來島的人已經有了相當的數目，有來自廣東或琉球的，琉球來的較多。聽說淺海中的「海人草」已被採一空，現在可採的地方較深而屬潛水技能特優的琉球漁民的獨佔場地，別人不能染指。出發前因調查不徹底而犯了一大錯誤，全員只有全力撈魚苗，將所預備的磚頭及水泥由船上搬出來造魚苗堀，造了很多在海濱。幸而魚苗較豐富，撈來的魚苗以麵粉餵之。在島上工作，不需用船，船以一個月的期限轉租給一家公司。

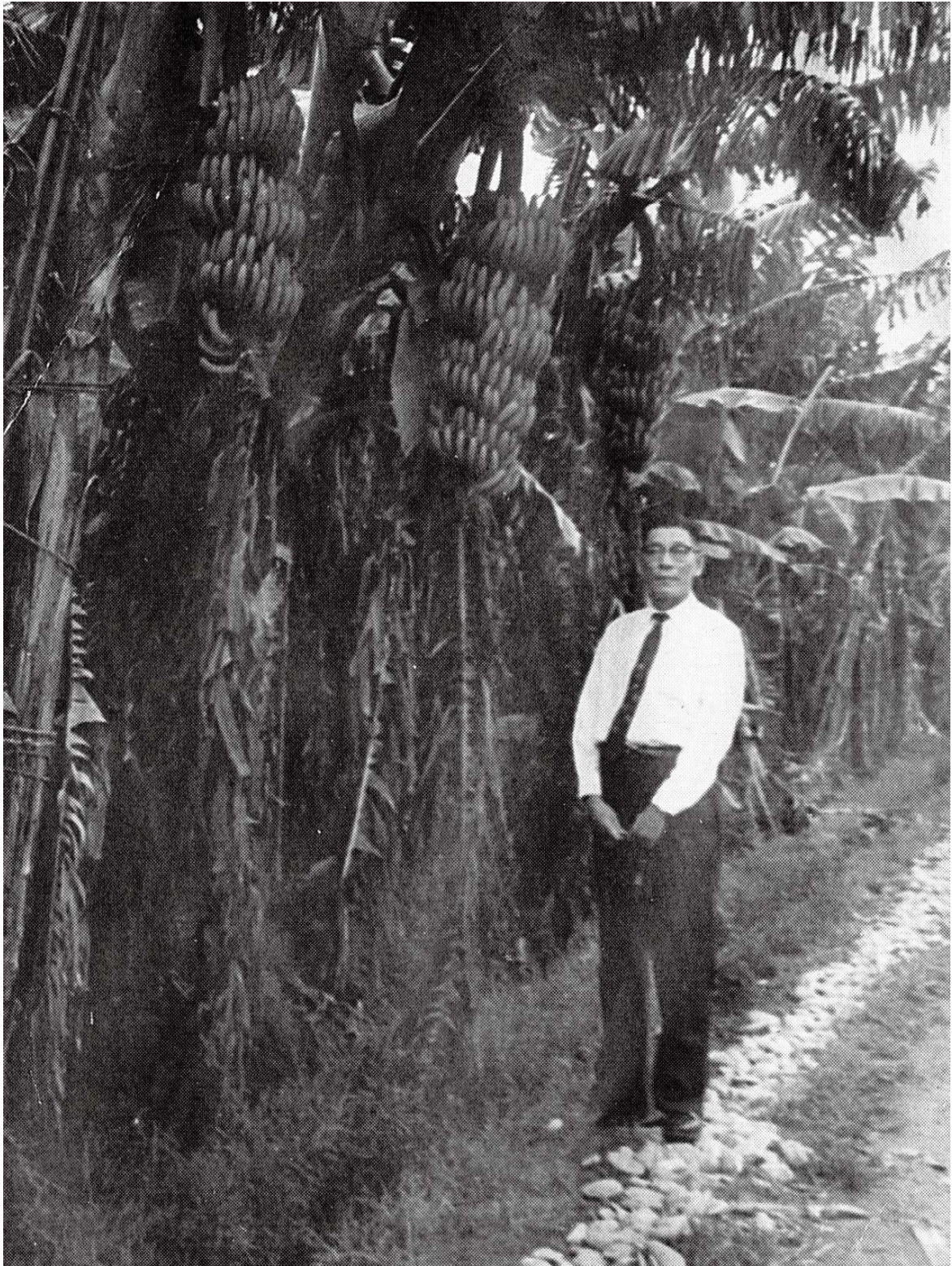


吳振瑞夫妻攝於蕉園（吳庭光提供）

日子過得很快，轉瞬間過了四十多天，初撈的魚苗已長大了四、五倍，這時有一艘約百噸的鐵船要經由高雄回基隆，藉此機會，吳振瑞準備先押魚苗回台，吳振瑞千辛萬苦返回高雄，將魚苗僱卡車運往台南魚苗市場。但令吳振瑞沮喪的事發生了，出發前，一碗五元的麵，回來後已漲至十五元，而一尾四毛的魚苗卻降為只一毛一分。次日，陳順和等留在東沙島的人也回來了。吳振瑞將一切交由陳順和處理，自己放棄一切而歸家。

一天，吳振瑞坐在香蕉園裡，回想過去，想起自己年齡已四十，這四十年間做了些什麼？清醒過來後，吳振瑞自問做事有負責任沒有？有。家庭教師、台糖農場、青果同業組合的試驗園及檢查所、保險公司出張所，那一處不是竭盡所能。做事有氣魄沒有？有。「二二八事件」時人家不敢做的也做了，而今事業卻沈浮不定。

因為這兩次的東沙島之行，使吳振瑞再度陷入窮困的生活，但也讓他過去糜爛的生活中驚醒，回到務農的老路，走向青果合作社的另一個職場生涯。



攝於蕉園。(吳庭光提供)

第七章：蕉價創高峰，蕉農樂翻天

——理事主席十年的艱辛

1949 年，吳振瑞出任高雄青果運銷合作社監事，接著又當選理事，一心想要拓展台蕉輸日的他，在 1960 當選理事主席，力爭產銷一元化，並不惜向徐柏園下跪爭取五五制。



吳振瑞會走進青果合作社的王國，也是由父親的安排。話說吳振瑞因為堅持原則，辭去在台糖的第一份工作後，被父親逐出家門，借住在好友唐傳宗家中後。終究父子天性，不久，心軟的父親還是幫他找到第二個頭路——高雄青果同業組合，幫忙日本技師中村先生，在距離屏東十公里遠的麟洛溪底浮覆地開設香蕉試驗所，從事香蕉之栽培與研究。誰也沒有想到卅年後，這個少年家仔會成為這個機構的主席，管理一千七百名社員；他的決策，影響了數十萬蕉農的生計，更為台灣的香蕉事業創造了十年輝煌燦爛的好時光。

吳振瑞雖不是農業學校出身，但當時中學教科書內亦有植物學，對植物也有相當的認識，且香蕉是他從小就接觸到的植物之一。從此，吳振瑞天天很高興的騎著腳踏車上班。試驗所位於溪底浮覆地，周圍是溪流，雨季來臨時，溪水漲高，常常會被洪水困住，不能回家。



香蕉出貨，裝上火車運送（高雄市歷史博物館提供）



後來，他的父親也在這浮覆地上，來租三甲多地種植香蕉。因為當時若能集中種植三甲地以上者，即可叫做圍場，檢驗局會給予很多方便，也可用自己的標頭（商標），在園內，可以自己選別、裝籠、送出。

不合理的香蕉檢驗制度

在試驗所工作了四年餘，本社將吳振瑞轉調屏東香蕉檢查所，從事輸出香蕉的檢驗，一方面兼指導蕉農有關栽培的問題。日治時代，設有圍場制度，圍場檢驗即在香蕉園內為之，可減少未裝籠香蕉運往檢驗場途中，所發生之擦傷。香蕉皮內含有「丹寧酸」，擦傷時會流出來，起初看不見，經過一段時間，即會氧化而變黑，當時的圍場檢驗，青果同業組合的人不須到現場，純粹由園主為之，然圍場所運出的香蕉品質卻優於一般檢驗場的。當時的香蕉檢驗工作，是由檢驗機關授權給青果同業組合，因此產地檢驗場的檢驗，均由青果同業組合的人員來做，檢驗機關只在港口抽檢而已。同業組合係屬於蕉農組織，自己種、自己負責，減少很多官方人員實際臨場，這與後來的方式不同。後來的做法，是檢驗局的官員必須到場，且到港口還須抽檢，每次都有部份被認為不合格。

當時的高雄青果運銷合作社的檢驗場，總數有二百八十餘場，分兩組，各場隔日檢驗，也需一百四十餘個檢驗員到場。旺季時，各場一天的出貨量有數百籠，有時要超出一千籠，淡季各場的出貨量，有時少於一百籠。檢驗局不論出貨多寡，都要派一個到場，不准授權於合作社。

合作社社員（蕉農）所領的蕉價是以內外銷共同計算出來的，如果地方檢驗授權合作社者，合作社的社員個個要自己負責。如果出貨在港口被認為不合格，合作社可以內銷價格給與該場的出貨社員以資改善，因為不合格品要轉售內銷之故。這樣一來，即不影響到共同計算，且能使社員個個認真起來，而不會以檢驗官員在場為藉口來爭論。官方派來的檢驗員，有時也許受到引誘，竟放寬標準，或檢驗不切實，影響出口香蕉之品質。尤其在旺季時，人員不足，連不懂香蕉的外行人都派出來，甚至還有人說：連工役都派出來檢驗。這是吳振瑞認為最不合理的方方。

出任高雄青果社監事



日治時期的香蕉圍場（高雄市歷史博物館提供）



1939年，第二次世界大戰爆發，日本亦向英、美宣戰，運蕉的船隻全被軍方徵用了，香蕉輸出隨之停止。1945年8月15日，日本天皇宣佈投降而終戰了。戰爭結束，香蕉屏東檢查所主任山本實要回日本的幾天前，請吳振瑞到他家吃飯。山本是個讀書人，他告訴吳振瑞：「你將來會為國家人民擔當重大任務，但你要特別小心，中國的政治是很陰險的！」沒想到這一句話日後竟一語成讖。這四年多，因為戰爭的威脅，他常常在防空壕過夜，忍苦務農，但對吳振瑞的妻子而言，這則是他做好丈夫最長的一段時期。

戰後的1949年，高雄青果運銷合作社監事邱慶德，因為家業太忙無法兼顧而來找吳振瑞，促他出任監事，吳振瑞接受了並經投票而當選了監事。監事任期只有一年，吳振瑞連任了兩屆。改選時恰好理事也要一併改選。第一代的理事主席林綿順因三年前主席的競選敗於張明色，所以那一屆的三年都不出席理事會。這次的改選他也放棄了，吳振瑞把握這個機會出任理事。



林綿順

在合作社業務沒有進展中過了三年，吳振瑞再選而連任了。連任這屆吳振瑞參加了議價小組。所謂議價就是與青果出口公會商議當年的蕉價。議價的場所大概都決於台北，若遇到高雄議價，則出口公會通常都不作成結論，而使合作社不得不改天再往台北議價，以此作為威脅。而且一去台北要花一個星期或十天，也沒有一次就能達到預期結果。有一次，一籠



高雄青果合作社的理監事合影（高雄市歷史博物館提供）

四十八公斤的香蕉只差七角，換算一公斤差不到一分五厘錢，青果出口公會都不讓步，這讓吳振瑞覺得非常可惡。每次議價時，吳振瑞總是有點感覺到理事主席張明色並不堅持己見，他是不是有隱情呢？吳振瑞覺得張明色主席似乎不甚出色，一方面也許買方只有一單位，處於負責人地位的張理事主席有苦難言也說不定。三年一任很快過去，在沒有人出面競選之下吳振瑞又當選了。

吳振瑞的香蕉夢，讓大家都受惠

高雄縣旗山一帶土地較高而最適合的作物即是香蕉，旗山與里



「香蕉大王」時期的吳振瑞（吳庭光提供）

港之間的下淡水溪之浮覆地，亦最適合香蕉之栽培。屏東縣內除了枋寮以南的地方以外，差不多皆適合種香蕉。蕉業的發展即可緩和稻穀及其他農產品之生產過量。

日據時代的台灣香蕉出口量最高達到三百六十萬籠。雖然其中一部份是運到中國大陸沿海的汕頭、廈門、上海、青島、大連及奉天、哈爾濱。但以當時日本的人口、經濟力量，及日本人對青果類有營養而不可缺之觀念來論，其年消費量約八百萬籠至一千萬籠似沒問題。那麼要如何做才能達到目的？吳振瑞認為，如把香蕉視為高貴的珍品來談絕對難以達到，應以平價分配至全日本各地，使人人有興趣而樂意購買才能達成。

吳振瑞一心想要拓展台蕉輸日，因為他對香蕉出口的各项流程非常專業，因此，在他的腦海裡浮現著技工裝蕉的場面：在竹籠底鋪上縫合的桂竹皮，再把香蕉一把一把拿進去，籠邊敷上刺竹皮，再將香蕉塞緊，隔層再敷以桂竹皮，如此反覆三次，第三層上面再覆以桂竹皮，然後以割藤將蓋子縫合，最後以草繩捆綁，香蕉連籠成為一個整體，這樣在裝車、裝船時裡面不會動搖，香蕉就不會發生擦傷。

吳振瑞想到，如果出口量增加，這些相關的包裝材料的需求量，也會隨之增加，這可挽救因生活方式改變而年年減少的竹材之活用。竹皮如果不撿拾收集使用，自然也會腐爛消失的，割藤則採於山內野生的。至於草繩不怕沒有稻草之來源。這時吳振瑞發覺到這些包裝材料亦是換取外匯之資源，再連想到於山內採藤、採集竹皮、製造草繩、採竹製造竹篾再編製竹籠等業的人，其人數必會隨之增加，這樣就可以讓更多數人有就業謀生之機會，亦能發展陸海上的運輸業。在他的想法中，香蕉輸日事業，可以讓數十萬人都可以因此而受惠。

當選高雄青果運銷合作社理事主席

次年的某天，張明色主席請吳振瑞到他家裡，希望吳振瑞準備下一年出來當理事主席，因為他自己想要至聯合社擔任理事主席。當時，全台有六個青果合作社而其聯合社設在台北。吳振瑞思考了當時高雄社全體理事十九人的作風，可說是個個都很稱職。再針對比自己資深的五位前輩理事中，旗山籍的兩人，屏東籍的三人。其



吳振瑞理事主席任內推動「產銷一元化」不遺餘力

中被視為品格最高的是旗山籍的柯光述理事，他出身國民小學教師、校長，能說一口流利的日語，對內對外的能力十足，只有一項缺點就是腳有殘障，行動較不方便。另一旗山籍的陳金豹理事，氣魄十足，和屏東籍的三人，林汀，洪吸，李才祉等人堪稱是理事會的重要成員。除了吳振瑞之外的另十三人則是他的同輩或晚輩，每個人也都是代表各地方出來而持有正確見解的。

高雄青果運銷合作社有一項不明文規定，即理事主席須出自溪東，即是下淡水溪以東的屏東縣，當時無限任期限制的經理李塗鎮即是溪西人，係一篤實的人物。溪東的理事有可能出來競選的除了洪吸理事以外不會有其他人。洪吸理事是前輩，且可說是適當人選，

是否該讓賢？讓他深思良久，吳振瑞擔心他對內的統馭能力，及對外的周旋能力有欠缺，尤其是對日本。

這時吳振瑞突然回想起曾為上司的日人山本實主任要回日本時，對他說過的一段話：「你會為國為民擔當大事……」這不就正是個好時機嗎？就這樣吳振瑞決定了參選理事主席。1960年初，張理事主席因當選聯合社理事主席而召集理事會，辭去高雄青果理事主席之職，同時投票選舉繼任者。吳振瑞得十一票，洪吸七票，一票廢票，由吳振瑞當選高雄青果運銷合作社理事主席。

產銷一元化的兩個難題

吳振瑞接任青果合作社理事主席後，一心想為台蕉輸日打開更



吳振瑞參加勞軍有功人員頒獎典禮（高雄市歷史博物館提供）



廣泛的市場，提高農民產量，打破種種中間剝削，帶動台灣經濟的發展。為此，吳振瑞一直殫思竭慮著。吳振瑞心裡也很清楚，要使出口量增加到八百萬及至一千萬籠，實在不是一件小事，如果成功即可貢獻國家取得鉅額外匯，也可繁榮農村，並帶動附屬各業之繁榮自不待言。但如何才能做到？吳振瑞想到有二大難題必須解決。一是消除國內的青果公會單一出口權，方法只能借由政府的力量以外別無辦法。是否可發動一項運動向各級政府陳情？名稱為「產銷合一」或「產銷一元」，即所謂以產銷一元化主張自產自銷。但想到輸出公會也必定會傾全力維護既得之權益，當時的民智未開，民權也未能伸張，實在有難上加難的恐懼。二是日本實施的限額制度，事關外國，就更加困難了！

吳振瑞想要把他的想法付諸行動，在召開理事會的前一天晚上，他先到聯合社理事主席的住宅拜訪，將自己的構想告訴張明色理事主席，請他在理事會上發表，兩個人討論了一個晚上，主席也認為困難很多，尤其是日本方面。吳振瑞希望主席在理事會提出這個想法，一定要取得向政府要求准予「產銷一元化」的決議。於是在理事會上張明色主席發表了意見，吳振瑞站起讚揚主席的



張明色

明智，鼓勵各理事要協力合作，協力的第一步應在每個人的出身地不斷的宣傳，以掀起全體蕉農的附和。繼而建議有關的進行方法則全權委任理事主席處裡。雖然全場一致通過了，但吳振瑞心知這不



吳振瑞參觀日本的集貨場（吳庭光提供）

是一朝一夕可辦到的，不過至少可在蕉價議價席上，以此抵制公會長期壓低蕉價的蠻橫態度。

民國四十九年，吳振瑞與聯合社的理事主席張名色及台中社理事主席謝敏初到日本視察業務，主要有二個目的：一為如何展開香蕉貿易自由化的要求及為其運動鋪路；二為成功後如何開拓香蕉販賣路線。當時，在國內所做的產銷一元化運動，已經過了一年半多，但完全未見曙光。

反對姑息主義，高雄社帶頭陳情

吳振瑞認為，不管何等艱難，何時才能成功，為了將來，都應



該出面向政府陳情，因此邀集各方面多數的有力業者來說服他們給予贊同協助，才能達到預期的目的。但站在領導地位的聯合社主席張名色與吳振瑞所提之意見有了出入。他認為只須向全國芭蕉加工組合連合會（簡稱為全芭連），及中央卸賣市場青果加工組合連合會（簡稱為市場業者）兩單位活動即可，吳振瑞卻認為過去受政府分配香蕉的團體不止十單位，且其中佔總分配額百分之四十以上的團體是台灣青果物輸入協會，而全芭連及市場業者只排在第五、六位，甚至於兩年前就被淘汰而未受分配。張明色認為這兩團體是加工業者（青的香蕉要施追熟工作始能變黃，謂之加工），故全部產品若悉數給兩個團體，即可減少貿易商之中間利益，而可廉價供給消費者，價廉則消費量必增加，消費量增加則自可增產。從片面看來並不失為理想論，但業者並不單純，如果限制進口業者，則會失去自由化意義，吳振瑞在心中懷疑上述二團體之力量，同時也懷疑張明色主席的想法。

吳振瑞認為張明色主席固執片面見解，且事成後將以全量報價給該二團體為條件的做法，有點莫名其妙。「向台灣買不到香蕉之業者是否會向第三國進口？」這一直是吳振瑞的隱憂，因為，如此一來必會打破自古至今台蕉在日本的獨佔市場，且必然會影響台蕉的增產計劃。於是吳振瑞不得不暗中發動更廣泛香蕉貿易自由化的運動。

民國四十九年在國內外沒有什麼成就中度過了。這年是前任主席的殘存期間。第二年（五十年）春再改選理事與理事主席。這次除吳振瑞的一票投給洪吸理事外，其他理事全數都投給吳振瑞，使得他再度擔任理事主席，這是因為他對產銷事內行，言論為人尊重，

且溫和中更有氣魄，處事公平無私所使然。吳振瑞決意在此三年任期內，一定要實現抱負，來報答各方面所給予的信任與託付。

對於這兩年多來由聯合社張明色主席所領導的產銷一元化運動，吳振瑞感覺缺乏積極性。他覺得此事與地方的蕉農生活及香蕉增產，息息相關，不能再任其無限期的拖延下去。於是他不顧聯合社之姑息主義，在民國五十一年春天，發動以高雄社為主之具體且積極的陳情運動。他開始先託地方議會提案，再向省議會陳情，繼而以各地方的蕉農代表組隊，乘宣傳車到台北向政府有關機關及立法院訴願。這些動作，是配合日本已有意開放幾個項目的物資為貿易自由化而做的準備。

因為副霍亂疫情，日本轉向南美採購香蕉

吳振瑞認為，假使在日本的運動奏效而香蕉被列為自由化項目，但於國內產銷一元化運動沒有奏效，依然被控制在輸出業者手裡，或者在國內之運動成功，但日本方面沒有奏效，仍不能脫離限額分配之制度，這樣香蕉事業要發展仍是沒有希望的。因此，為了台灣蕉業的發展，吳振瑞不得不加緊在台、日兩地的活動。就像釣魚須有合適的釣竿的道理一樣，於是他採用出身於旗山且做過旗山鎮長的周芳祀為合作社副理，並派駐台北主持運動兼顧內銷香蕉業務。繼而強力要求聯合社採用高雄社副理徐德郎為聯合社經理，目的為派他赴日主持設在日本的台灣青果株式會社，致力展開運動，徐德郎日治時代即任職於當時的生產者團體，即青果同業組合之出口機構台灣青果株式會社，是二十多年的識途老馬。那時吳振瑞經常掛



在口邊的是：「要使蕉農有更大的興趣；要為蕉農、為國家大計興事」；「要讓香蕉不是奢侈品；要提供價廉的營養品給消費者。」的口號，這也是他在推動台蕉輸日事業上最根本的理念。

但就在國內外活動工作剛剛在最高潮時，國內卻發生了一件險讓台灣香蕉致命的事情。民國五十一年七月底，國內發生了副霍亂疫情，日本立即禁止進口台灣香蕉。所幸在事情發生前，將近一百萬籠的高雄蕉已出口了，但繼之要進入台中蕉的出貨旺盛期，就出現了問題。行動敏捷的日本業者立刻赴南美洲的厄瓜多爾進口香蕉。所幸不久霍亂絕跡而恢復出口，但日本業者已經向南美開發了進口路線，這有牽制台蕉之作用，使得吳振瑞日後不得不再花盡心血來應付。

不惜向徐柏園下跪爭取五五制

民國五十二年四月一日，日本香蕉貿易自由化了。但國內體制尚未變更，致使吳振瑞焦急萬分。這一年的蕉價，經過合作社與青果輸出公會協議，花了一個多月的時間才獲得結果，略為提高至每籠一〇四元，雖然如此，蕉農的實收概算只有每籠七十元，因為必須扣除包裝集運管理費用。這年的內銷價格卻高得超過外銷價。於是吳振瑞發動所有人力從事宣傳：為了要滿足日本業者的需求，不要把香蕉私自供為內銷，強調來年的日本進口量必會增加，並勸告各地方儘量增加生產。而此時最讓他耿耿於懷的一件事情就是國內的「產銷一元化」運動，雖已有良好反應，但至今卻未見具體結果。

五十二年六月下旬，高雄蕉出貨近尾聲時，吳振瑞聽聞關係香

蕉出口事宜的最高指揮者，即外匯貿易審議委員會主任委員徐柏園先生，由台北南下，正在左營海軍司令部球場打高爾夫球的消息，他毫不遲疑地趕到海軍總司令部拜見，並懇請他來社指導。徐柏園主委爽快的答應了，次日早上要去高雄青果社。次日係星期日，吳振瑞令各部主管都出席歡迎會。前一晚，他就在家裡準備歡迎詞稿，並以北京語讀給他初中二年級的女兒吳美愛聽，女兒聽完對他表示：「爸爸你的發音人家聽不懂啦！」於是吳振瑞決定帶女兒到合作社，讓她代理朗讀歡迎詞：「…感謝德政，願意下跪，懇請產銷一元化……」。他的女兒也開心的應允了。

第二天，在鼓掌聲中徐柏園主任委員光臨了，舉止風采溫和優



吳振瑞向徐柏園的「下跪陳情」富裕了無數農民



雅，站在吳振瑞身邊的女兒開始唸歡迎詞，當唸到願意下跪懇求一節時，女兒示意要他下跪，當他一下跪時，徐主任委員立刻站起來跳開他的座位，詳細詢問有關合作社之組織、蕉農之生活及日本市場之狀況等情形，之後即親切的鼓勵他，並承諾願意促成「產銷一元化」。

這件事情很快的傳到產地，蕉農們非常感激，其結果明顯地反應在下年度三倍的生產量上。五十二年度的出口量達一〇七萬籠，而五十三年度增至三一四萬籠，這個銷量已經逼近日治時代全台香蕉輸出的最高峰三六〇萬籠。

買蕉青事件重創吳振瑞

不過，三個月後的五十二年九月間，卻發生了吳振瑞在臨時理事會上提出辭呈，請求辭去理事主席之職的大事。事出於前一年年底，擁有香蕉出口最高實績，身為青果輸出公會理事長的陳查某，及由青果合作社聯合社業務課長離職而從事貿易的陳金象二人來找吳振瑞，託他設法幫忙「買蕉青」，資金為日幣四億。

所謂「買蕉青」就是向缺錢用的蕉農買尚未開花結果或剛開花結果的香蕉樹，但蕉農還是要負責照顧香蕉，直至成果採收。台灣嫁娶大都在農曆年底或正、二月份，嫁娶雙方都需要用錢，但蕉農總無法以他們所栽培的香蕉樹向金融機關貸款，故有時不得不將香蕉樹以較低價格出售。而通常售價都是只有正常價格的三分之一到四分之一而已。

陳查某和陳金象的目標是放在全盤香蕉出貨還未進入旺盛期，

而最值錢的早期成熟之香蕉，即是可高價售給國內消費者之香蕉上。他們準備的資金日幣四億等於新台幣四千多萬元，是個相當龐大的數目。吳振瑞知道，若以稍微高之價格出手收購，則早期的香蕉必會被大量收購，而且不怕沒有許多中間業者出來幫忙收購，情形至為可怕。因為如果多量早蕉落於只有賺錢一念之生意人手裡，必定會影響到三至五月上旬的出口數量，而招致日本市場的不滿。

本來合作社對外所訂的蕉價，不管月份都是一律不變的，但在社內設有個梯式價格表，依表內訂出最高價係二月份，次為三月份，繼而四、五、六、七月隨月而低之蕉價，即將產量容易大量集中之六月份，及消費量低下的七月份蕉價，抽出若干加之於二、三、四月份蕉價（五月份維持原盤），以資獎勵生產早蕉應付消費旺盛期的市場，及防止生產集中於六、七月份時，碰到日本市場因夏季消費量減少而發生困難，導致產地香蕉滯銷問題。而早蕉的生產之所以要靠合作社的獎勵，是因為要生產早蕉，必須提早留蕉苗，早留的蕉苗發育到八、九月已經要成大樹易招風，若颱風一來就會一棵不留地折斷，要使蕉農願意冒這個險，所以才訂定了獎勵辦法。

雖有如此的獎勵辦法，但內銷蕉商要加價收買，買蕉青的人要買早蕉也是理所當然。陳查某等人託吳振瑞幫忙買蕉青，他如果不幫忙，他們也不怕沒有人出來幫忙。但他們為什麼要託吳振瑞？是否有其他計謀？就不得而知了。吳振瑞困惑的思考了好多天後，就以所購進之香蕉須透過合作社販賣為條件，接受了他們之請託。於是他挑選幾位較可靠的理事及社員代表，授計他們從事此事，同時向理事會報告，一方面透過各地方辦事處，大力宣傳產銷一元化的運動必會成功，屆時蕉價必會大大提高，勸請蕉農切勿賤價賣蕉青。



一面託人從事買蕉青，一面又令部屬宣傳不要賣蕉青，實在是一個矛盾的苦肉計！結果到翌年二月底，各地合起來總共才買進約四百多萬元，而後就以產地價過高難能入手為由停止了。四百多萬元只是當初他們所計劃的十分之一而已。因為時間已是二月底，他們如果再要購買也為時已晚。就這樣結束了這件買蕉青的行動，誰知此事的後患就隨之而來了。

吳振瑞辭理事主席，柴田勇慧眼識英雄

五十二年九月初，報紙報導了高雄青果運銷合作社理事主席違背任務，向蕉農賤買蕉青的一大篇惡毒之批評文章。這個事件本來吳振瑞是出自他愛合作社，希望保護蕉農而做的，但不知內幕者及有心人施計的報導天天出現，卻也在輿論造成不小的影響，以致合作社組織的管理單位—合作管理處的尹處長來電要吳振瑞出面，他表示，事已至此，只有二條路，一是他辭職，或是吳振瑞辭職而已。吳振瑞一聽當場表明即刻辭職，並馬上電話通知代理主席，託他立刻召開臨時理事會，理由為理事主席辭職事。吳振瑞立即回高雄，為避開麻煩住進一家名為花園大飯店之旅社，召集各部主管來處理未完事項。當晚，他靜靜回想任職三年半的努力，第一，蕉價每年略有提高。第二，於日本的自由化運動成功了。第三，產銷一元化運動亦可望成功。他覺得應該可以問心無愧，可安然坦蕩地離職了。

不過，就在理事會開會二天前的晚上，一位日本香蕉業者，柴田產業株式會社社長柴田勇來訪。他開口要求吳振瑞讓他成為日本的第一大業者。吳振瑞問他是否知道二天後他就要辭去理事主席的

職務？他答已知道了！吳振瑞接著問他為何要託即將去職的人幫忙，這樣是否會是緣木求魚？他再答現在你雖辭職，但將來你會再出來的。吳振瑞莫名其妙的表示，一辭職就不可能再出來的呀！柴田卻說別人不可能，但你可能，因我知道你有可能，所以要拜託你。吳振瑞愈聽愈感到莫名其妙，只能把它當作笑話而答應，如果再任理事主席則一定幫忙。送他離去時，好像是在送一位預言家出去的感覺。豈知這位柴田勇社長，日後真的成為吳振瑞在推動香蕉輸日事業上，非常重要的合作對象與關鍵人物。

理事會在上午十點召開，吳振瑞一進辦公廳，全體職員起立行禮而無言，經、副理抱著他落淚。一進入會議室，理事們多人也抱著他無言流淚，吳振瑞在致開會詞後提出辭呈，報告自己已向合管處表示辭職乙事，會場後面有多數職員在場，聽了他的報告後，立即有數位女職員相擁而哭。理事無人發言，吳振瑞再要求他們同意，



日本蕉商柴田勇的母親（左）在產地手捧香蕉，與李塗鎮夫人杜玉屏（右），中為業務副理吳紹輝的夫人。（李元培提供）



他們認為辭職的理由不夠而不肯同意。會議一拖再拖到了晚上十點，理事一致主張要陳情主管機關。吳振瑞認為能代表合作社的不是只有他一人，且已向主管機關明確地表示要辭職，怎可取消前言？於是請各理事再議，而自己退出議場回旅社。再以電話託當月的代理主席勸說各位理事。十一點時，理事們來電告以大家勉強同意了，吳振瑞趕回到會場，再主持最後一次會議而選繼任的理事主席。雖然後續只有約半年的殘存任期，但因為合作社的最高目標—「產銷一元化」，成或不成的關鍵就在眼前，所以繼任的人選必須特別慎重。理事主席本來應該是要出自溪東的屏東縣，但吳振瑞卻勸說溪東的理事同意，選溪西出身而人格高邁的柯光述理事為主席，他的致詞感動了大家會場也一致通過選了柯光述出任主席。在大家依依不捨地離開後，吳振瑞才退出會場，這時已過了半夜。吳振瑞再度回到蕉園照顧香蕉，從此人們又可再天天看到在蕉園穿著沾了蕉乳的工作服的吳振瑞了。

「五五制度」提高蕉農所得

吳振瑞下台後不久的九月十三日，變換職稱的外貿會主任委員徐柏園，發表了對台蕉發展影響重大的對日本輸出香蕉處理辦法，期間為五十二年十月至翌年三月，辦法內規定生產團體及青果輸出商各佔一半輸出權。但實質上值得讚揚的辦法是發表於民國五十三年二月廿一日，這天政府公佈了台灣香蕉輸出處理辦法，雖然該辦法不是允許產銷一元化，但規定生產團體及輸出團體各佔一半的出口權。生產團體包含佔 5% 權利的省農會在內，故實質上青果合作社

只佔 45% 而已。由於是生產團體與出口商團體各佔一半，因此乃稱之為「五五制度」。

輸出權之分配制度雖然如上述，但值得讚揚的是該辦法中的計價辦法，規定了每一籠之產地價（即蕉農所得），限制了出口商之利潤，以包裝材料集運管理費的名稱硬性規定合作社的經費來源，其他如增產建設經費、災害救助基金、腐損賠償金、海運及保險費等亦一併有所規定。想到新規定的每一籠香蕉之蕉農所得為一百六十三元。回憶起從過去每一籠香蕉價格蕉農實收未滿 55 元的時代，至提高到去年的 104 元，再到 163 元，合作社花了將近十年的心血，與輸出公會拚死拚活才得到的，吳振瑞心裡感到無比欣慰，也讚歎這個辦法之偉大。

農民得到無限鼓勵，感謝政府德政，吳振瑞由衷感謝徐柏園主任委員。這可說是政府給農民最大恩惠的一次。反之，可知近十多年來蕉農被中間業者之出口商剝削了多少？因香蕉每一籠外銷價格訂為 CIF（離岸價格）七美元，過去有高於七美元時未曾低於七美元之紀錄。而五十三年政府所公佈的處理辦法中所訂的價格亦為每籠七美元。

但該辦法之內容也不是沒有缺失，例如生產團體要硬性報價廿萬籠、青果輸出公會要報價廿萬籠以上給在日華商這項。輸出公會的各公司在日本大多設有公司，他們已經取得了一半，還要生產團體報價給他們。再者他們所得一半中要報價廿萬籠以上給在日華商，等於可以全部報給自己的在日本的公司。以日商的眼光來看，這不無過分保護了在日華商。另有一項，生產團體所得的一半數量中，要撥三十萬籠給政府指定的對象，做為籌措在日的鬥匪經費。



擔任青果合作社理事主席的吳振瑞（吳庭光提供）

上述幾項規定都使日商感到相當不滿。所幸這些不公平的規定，到五十三年八月就被取消了。

吳振瑞再度全票當選理事主席

後來，吳振瑞到台北青果合作社聯合社詢問如何報價給日本蕉商。不出所料，報價的對象除政府有明示外，全部要報給全芭連及市場業者二個單位。當時他雖已卸下理事主席職位，但還是高雄社理事及聯合社理事，有權可以質問聯合社理事主席。但想想還是請柯光述理事主席以一社之長出面較妥，所以他馬上以電話聯絡請他

北上抗議。這次的二百萬籠係以高雄蕉為主，所以和高雄蕉之將來關係重大，若做法不得宜，對台灣香蕉的全盤未來影響更大。抗議的結果，只抽出三分之一報價給對自由化運動有幫忙的日商，以及將來虛要他們幫忙的各商社，柴田產業亦在內。本來應該要多抽出一點，才能圓滿應付日本商社，但顧及聯合社張明色主席的對外面子，這次的措施只做到此為止。

高雄社要改選理事的前一個月，合作事業管理處派徐正一課長去看吳振瑞，並勸他再度出馬競選理事，繼而再出任理事主席。他告訴吳振瑞，處長對他勇於負責而辭職一事非常感慨，而且寄予厚望，他終於再度以全票當選理事主席。柴田產業社長的預言也應驗了，而這個事實也出乎他的意料之外。至此，也耕堅定了吳振瑞要更盡心盡力為蕉農、為國家圖謀香蕉輸日產業謀求恆久長遠發展的決心。因為她認為這個產業的發展，不但可富裕農民生活，也可富裕附屬的包裝材料業和陸海運業者，讓人人皆蒙受其利，進而促進整體社會之繁榮，因此，吳振瑞更感到自己責任頗為重大。

安內攘外，創造香蕉輸日黃金時代

之後，吳振瑞到日本訪問時得知一個消息稱，青果輸出商提供香蕉給日商時從出口底價加上了一點五至二美元。政府已經明訂了出口商的利潤，青果輸出商的做法豈不是利上加利？他們是商人，有利可圖時圖利，本是第三者所不能干涉的，但此做法影響甚大，等於是變相提高了蕉價，違背了運動自由化的口號。因此，日商遂組織了香蕉輸入組合，以過去的個別報價時代所得進口量為實績統



一進口，自然地消滅了出口商的加價。而自從輸入組合誕生後，直到民國五十八年所謂剝蕉案被捏造發生為止，台日之間的香蕉貿易一帆風順，產量直線增加，終於造成台灣香蕉的黃金時代。

自民國五十三年二月，台灣香蕉輸出處理辦法公佈起，經過日本蕉商組成日本香蕉輸入組合，到民國五十八年三月所謂「剝蕉案」爆發而台灣蕉業因之一敗塗地為止。在台灣蕉業欣欣向榮的黃金時代裡，吳振瑞運用他的人個特質，發揮了「安內攘外」的功能，對內，由於他的個性使然，讓人容易親近，更因為他對香蕉之栽培到運銷有著豐富的經驗，因此他由經驗而訂定的有效政策，得到六萬社員之蕉農及一千七百名職員信任。此外，他為人處事公正無私、公平公道、不用私人，讓以六縣市為區域，擁有六萬蕉農為社員的高雄青果社宛如一個大家庭，目標一致地為香蕉輸日產業共同努力。

他在國內如此，面對國外市場也展現了他獨到的手腕。民國五十三年五月公佈了追加輸出辦法，內容與以前公佈不變，只有輸出量的追加而已。這時聯合社主席張明色因病辭職入院，繼任主席的係原台中社主席謝敏初，吳振瑞兼任了總經理。謝敏初係當時省議會議長謝東閔的弟弟，個性諧謔、與人相處不錯，和吳振瑞也相處融洽，對外極為尊重他的見解。於是在其任內能夠上下融和，發揮最大的力量把握日本市場。

合作融洽，日商慨捐東京辦事處建設經費

何謂最大力量？吳振瑞與柴田產業之間已有實行讓柴田成為日本第一業者之約束，履約乃是應該做的事。當時日本的香蕉市場是



當年青合社的「文才子」經理李塗鎮（左一），及「日本第一」香蕉進口商柴田勇（右一）與吳振瑞（中）合影。（吳庭光提供）



屬於台灣的賣方市場，故只須多量報價給他就可。另外吳振瑞詳查了散佈在日本各地的青果商及加工業者的實力，而各以適當的數量報價給他們，使得日本上下各級業者皆能直接進口台灣香蕉賺錢。因當時只要能進口香蕉就能賺錢，且合作社係照政府所訂之底價每一籠七美元報價的，這和青果輸出商多收取一點五至二美元有很大差異。所以日本業者的興奮感激之情變成了尊重，因為尊重而親近，彼此之間自有了超越商場上的一般友誼。而吳振瑞不但沒有表現出施恩給他們的態度，且口口聲聲感謝他們的支持與合作，造成了買賣雙方的融和氣氛，達成日方同意以台灣香蕉為主力充實了日本市場。這其實就是我方一直盼望的理想政策。日本香蕉市場願以台蕉為主力，日方也同意合作，這可說是幾年來所做的努力，獲得了所盼望的最大成果，吳振瑞喜在心頭。我感謝日方，日方感謝我，這正是台日香蕉貿易最融洽的基礎。

此外，台日香蕉貿易融洽的情況，也展現在另一件值得提起而應流傳於後世的事。這是關於建設於東京赤坂之辦公大樓的建設費問題，某天，吳振瑞和柴田產業及其他幾社的社長一起喝茶談天。席間柴田勇社長開口說：是否可由日本蕉商捐贈建設中之該大樓的建築費，其他人一聽，馬上贊同此議。他們的意思是在所受報價的每一籠蕉價中捐贈一百圓日幣。雖然日幣一百圓還不到美金三角，但吳振瑞以為不好意思接受而拒絕，可是他們一再進言，他終於被他們的熱心與誠意感動了，結果以每一籠日幣五十圓以下的任意捐贈為條件，同意接納他們的好意，日商們大家都很樂意捐贈。而第二年盤算後，即認為不再需要那麼多錢了，而馬上降為每一籠三十圓以下，由此可見日商之誠意，同時也可看出吳振瑞的用心。另外，

吳振瑞曾經手的日商所捐贈的二千多萬日幣，用於給在日本的國民黨黨部所需的鬥匪費用，他們同樣很高興地捐贈了。

與柴田夜談，將台蕉價格推上高峰

一天晚上，吳振瑞與日本的柴田勇社長，在一家名為藤村的日本料理店的房間裡聊天；這家本來就是賣酒菜、召藝姐來陪酒唱歌的地方，以前吳振瑞曾在這裡接受過他的熱忱招待，亦曾回請過他。但現在已成為他們二人討論有關香蕉業務之場所。這時房內鋪著二套棉被，二套棉被間放有一大盆的青果、茶盤、茶杯，沒有酒、沒有菜。他們談論的是現在的產量及市場的消費量，吳振瑞告知今年的高雄社所預定之輸出量為三百萬籠左右，台中社為一百萬籠左右，並問柴田日本市場的最高消費量為多少？柴田社長答八百萬籠左右。吳振瑞再問生意上最適合的數量如何？柴田社長答為六百萬籠左右。此時吳振瑞就伸腳倒在被上，柴田亦同樣臥於棉被上，二人沉默無言了一段時間。

吳振瑞心想現在的產量與最高消費量之間還有很大的距離，且與生意上被認為最適當的數量之間亦尚有距離，這意味著台灣有增產的空間，同時也意味著日本市場有被第三者以第三國的香蕉來侵犯市場的可能。而吳振瑞最怕的就是後者，這是因為他了解大財閥有關商社的可怕之故。他之所以將所有數量分配給日本全國對香蕉持有興趣而有把握的全部業者，使他們有生意做、有機會賺錢，就是有提防這點的意義在內。

之後，吳振瑞站起來告訴柴田，強調為了維持現在的蕉商及產



地雙方之利益，有需要用策略讓產量倍增的必要。柴田社長問他要如何進行，吳振瑞很簡單地說出增產之方法，他說，現在剛好是種植蕉苗的最適宜時期，只要向農民發表明年度的蕉價，每一籠將增加一美元即可。柴田社長問加價期間多長，吳振瑞答只要一年，加價的對象只是高雄蕉，因台中蕉價原來就是八美元。當下二個人的意見達成了一致的共識，且要如何取得所有業者之同意的方法也決定了。回到國內後吳振瑞向香蕉小組執行秘書譚玉佐說明一切，同時也託他向上面報告時，特別叮嚀一美元係完全為增產而來，故應該全額加在蕉農應得額之上。

蕉價創高峰，蕉農樂翻天

於是，次年民國五十四年，就出現了台灣香蕉輸日有史以來的最高價每籠 203 元。台灣香蕉外銷價格，在吳振瑞接掌高雄青果社理事主席後的努力下，從一籠蕉農實收未滿 55 元，到 104 元，再到 163 元，最終到每一籠香蕉的蕉農所得為 203 元，足足增長了 4 倍。數量亦增加到高雄社五百四十餘萬籠，連台中社總數量已迫近七百萬籠，蕉農的獲利可想而知。其後直到民國五十七年，除了五十五年、五十七年因颱風各損失了一百餘萬籠外，各年的輸出量都維持在七百萬籠。換言之，既可謂充實了日本的最高消費量，而使日本國民能買得到較便宜且香而美味的台灣香蕉。讓日本業者人人得其利而安樂，又使國內農民謳歌黃金時代的出現，亦幫助國家賺取鉅額的外匯，讓台灣成為名符其實「香蕉王國」，無怪乎，吳振瑞在此一時期會被稱為「香蕉大王」。

