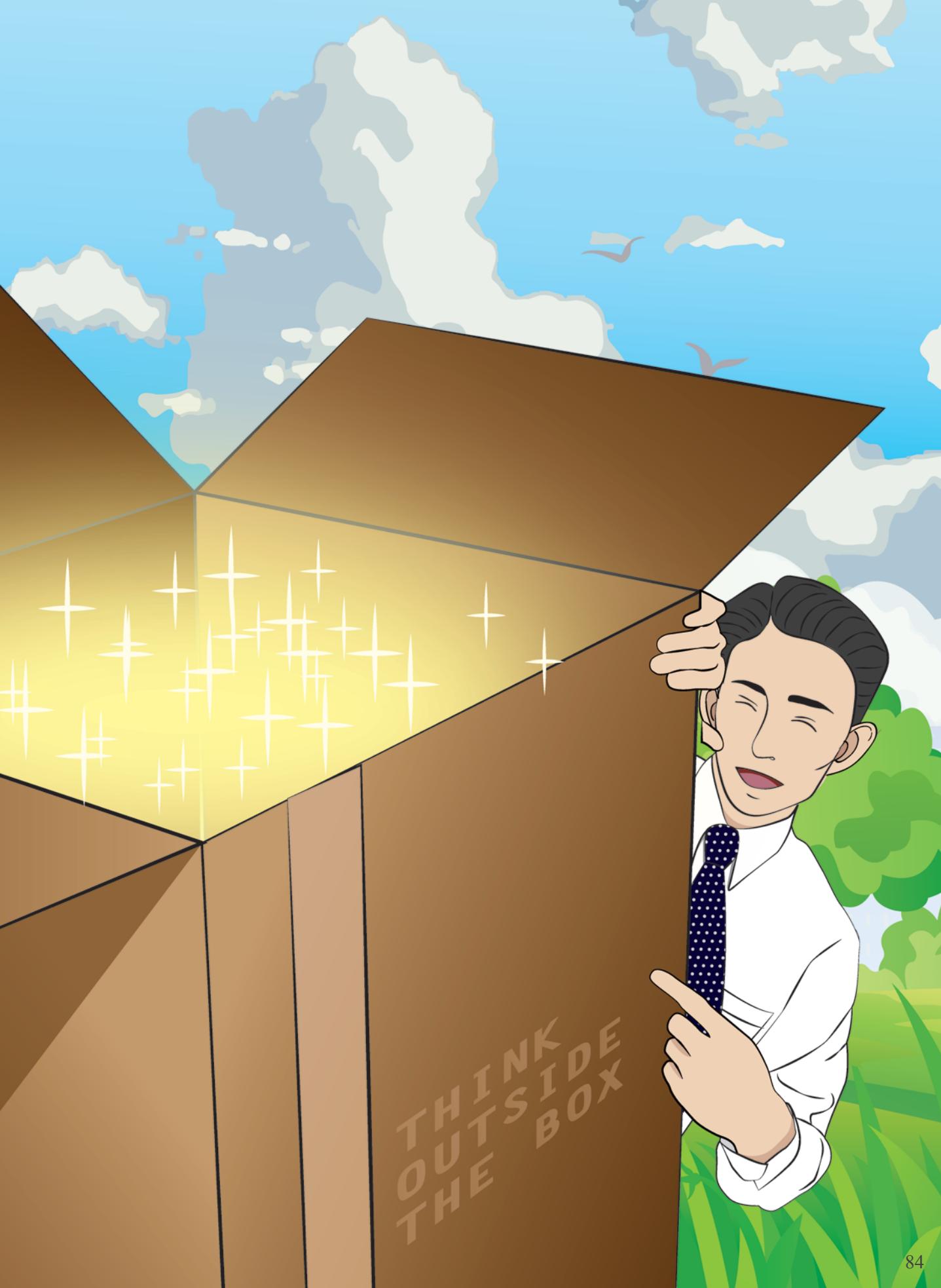




逆向思考

創造新商機





台灣塑膠企業創立的第^一年^三，
當時^一沒^有人^知道^什麼^是塑^膠，
因此^高雄^塑膠^廠生^產的^產品^沒有^銷路[，]工^廠內^的
PVC粉^堆積^如山[。]



怎麼辦[，]都^賣不^出
去[。]

是ㄟ！董事ㄟ長ㄟ！

你ㄟ們ㄟ去ㄟ了ㄟ解ㄟ一
下ㄟ市ㄟ場ㄟ現ㄟ況ㄟ及ㄟ廠
商ㄟ想ㄟ法ㄟ。

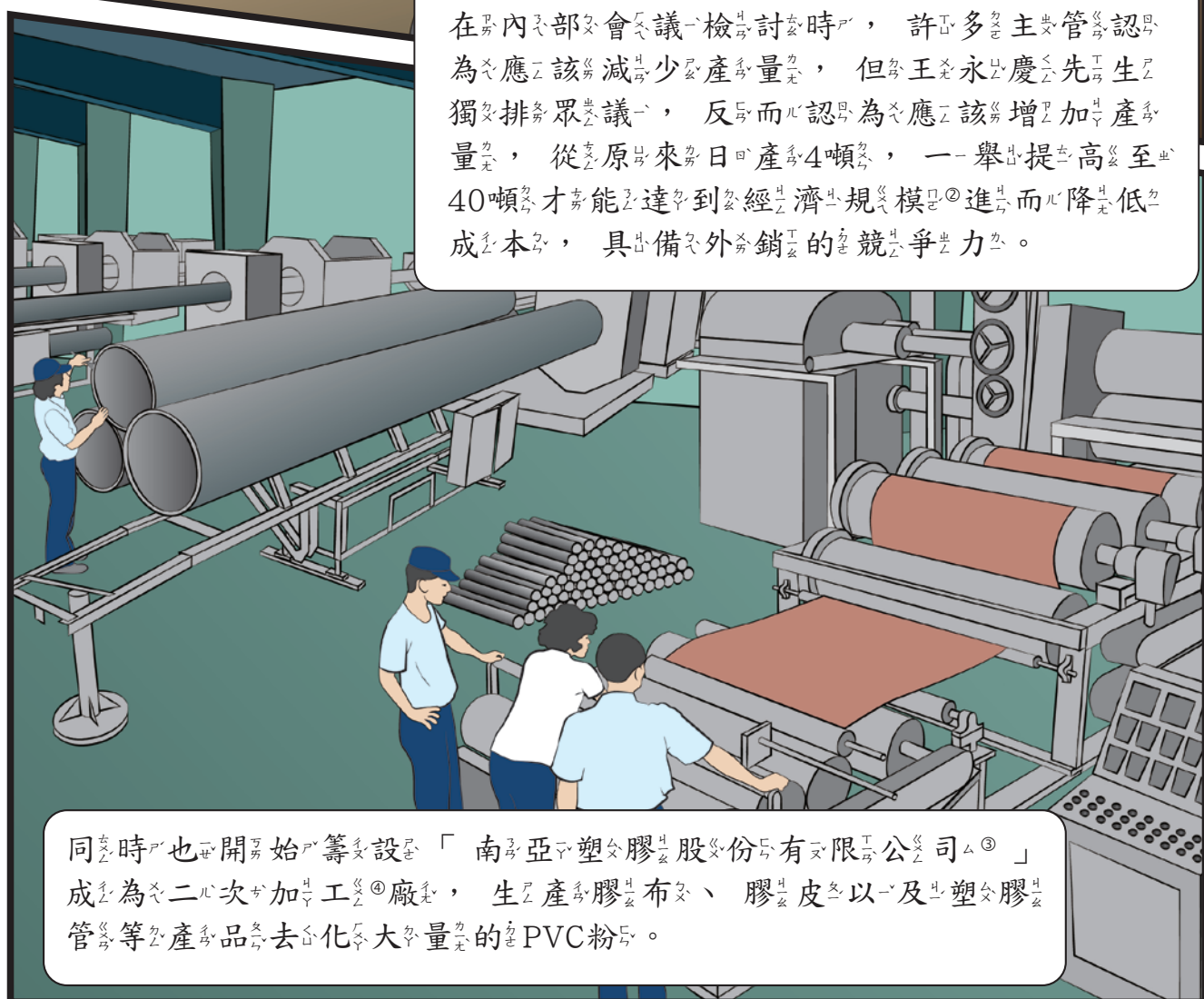
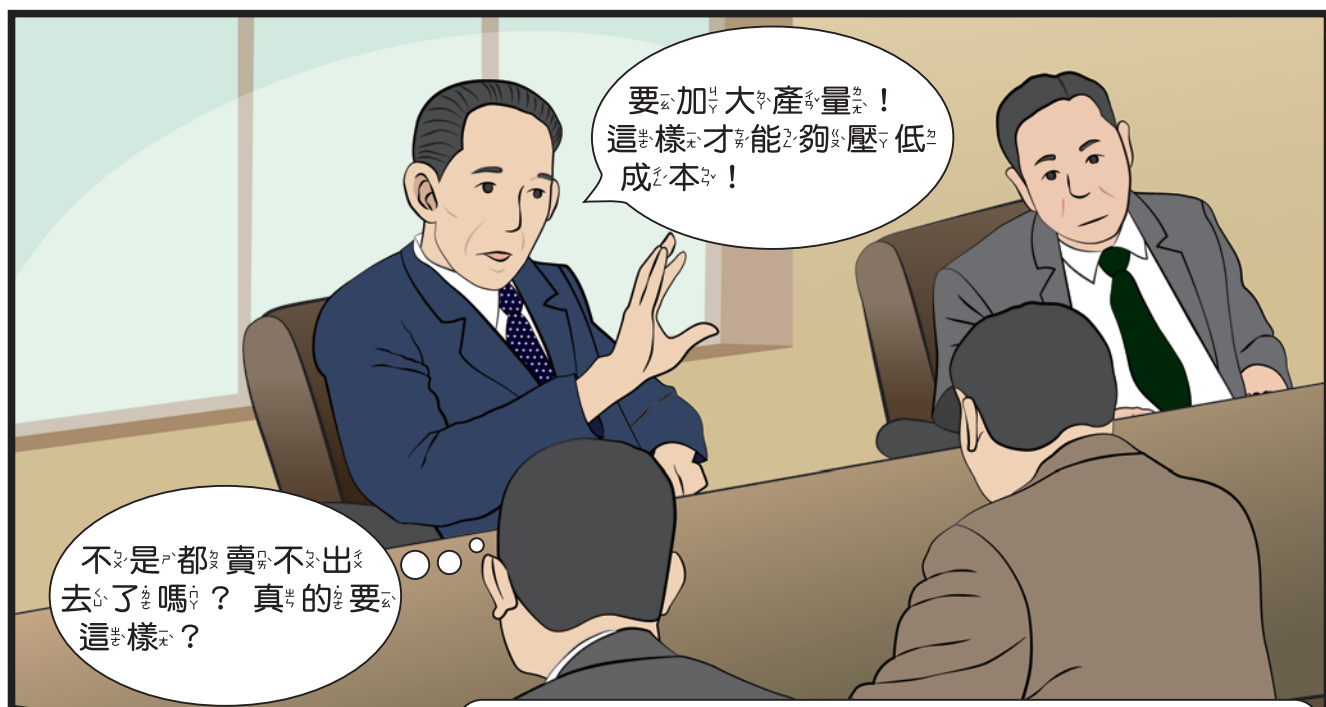
經ㄟ由ㄟ王ㄟ永ㄟ慶ㄟ先ㄟ生ㄟ追ㄟ根ㄟ究ㄟ抵ㄟ
後ㄟ，發ㄟ現ㄟ主ㄟ要ㄟ原ㄟ因ㄟ是ㄟ成ㄟ本ㄟ
偏ㄟ高ㄟ，連ㄟ帶ㄟ的ㄟ拉ㄟ高ㄟ價ㄟ格ㄟ，
以ㄟ致ㄟ於ㄟ連ㄟ台ㄟ灣ㄟ既ㄟ有ㄟ的ㄟ塑ㄟ膠ㄟ
加ㄟ工ㄟ廠ㄟ都ㄟ不ㄟ願ㄟ意ㄟ使ㄟ用ㄟ台ㄟ塑ㄟ
的ㄟ原ㄟ料ㄟ，當ㄟ然ㄟ出ㄟ口ㄟ外ㄟ銷ㄟ也ㄟ
沒ㄟ有ㄟ著ㄟ落ㄟ。

Oh My God !
The price is too high !
(譯ㄟ：天ㄟ啊ㄟ！這ㄟ個ㄟ價ㄟ
格ㄟ實ㄟ在ㄟ太ㄟ高ㄟ了ㄟ！)

NO !

你ㄟ們ㄟ台ㄟ製ㄟ
的ㄟ塑ㄟ膠ㄟ粉ㄟ品ㄟ質ㄟ也ㄟ不ㄟ
知ㄟ道ㄟ有ㄟ沒ㄟ有ㄟ保ㄟ障ㄟ，賣ㄟ
這ㄟ麼ㄟ貴ㄟ，我ㄟ們ㄟ還ㄟ是ㄟ從ㄟ國ㄟ
外ㄟ進ㄟ貨ㄟ卡ㄟ實ㄟ在ㄟ啦ㄟ！

免ㄟ啊ㄟ！



後來，王永慶先生為了更進一步拓展銷路，在1963年成立三次加工的「新東塑膠加工廠」^⑥。生產各式各樣民生必需品，像是皮包、皮箱、皮鞋、窗簾、雨衣、尿布，為當時的台灣創造蓬勃出口。



有了充足的原料基礎，加上技術良好，新東廠有接不完的內外銷訂單，連帶上游的台灣塑膠、南亞也是業績長紅。



幾年後，王永慶、王永在兄弟卻做了
了一個不可思議的決定……

什麼！

董座要關閉新東廠！

不是很賺錢嗎？
不懂？

讓具有技術的員工出去
自立門戶，創造更多下游廠
商，才是讓企業壯大的方
法呀！

逐步關閉新東廠，轉而鼓勵有
技術的員工出去創業，也因此
促成1970年代，台灣的塑膠加工
廠如雨後春筍般興盛，同時
創造了大量工作機會，帶動台
灣經濟起飛的盛況。

這種逆向思考的邏輯思維，讓王永慶先生突破困境、站穩腳步，開創爾後龐大的企業體系，也間接帶動了台灣的經濟蓬勃發展。

小故事大道理

台灣塑化企業總是在景氣低迷的時候投資建廠，因為土地、建材、設備的成本最低，而人力又最充足，可將建廠成本壓到最低。





逆向思考！

等到景氣回溫，即可獲取最大利潤，這就是現代社會思潮常說的「逆向思考」。

①PVC粉_ㄉ：

聚_ㄅ氣_ㄅ乙_ㄣ烯_ㄣ粉_ㄉ， 一_ㄟ種_ㄟ塑_ㄟ膠_ㄟ原_ㄟ料_ㄟ。

②經_ㄣ濟_ㄣ規_ㄣ模_ㄣ：

也_ㄟ稱_ㄟ規_ㄟ模_ㄟ經_ㄟ濟_ㄟ性_ㄟ， 是_ㄟ長_ㄟ期_ㄟ平_ㄟ均_ㄟ總_ㄟ成_ㄟ本_ㄟ隨_ㄟ產_ㄟ量_ㄟ增_ㄟ加_ㄟ而_ㄟ減_ㄟ少_ㄟ的_ㄟ特_ㄟ性_ㄟ。

③南_ㄣ亞_ㄣ塑_ㄟ膠_ㄟ股_ㄟ份_ㄟ有_ㄟ限_ㄟ公_ㄟ司_ㄟ：

該_ㄟ公_ㄟ司_ㄟ前_ㄟ身_ㄟ為_ㄟ「_ㄟ南_ㄣ亞_ㄣ塑_ㄟ膠_ㄟ加_ㄟ工_ㄟ公_ㄟ司_ㄟ」， 創_ㄟ立_ㄟ於_ㄟ1958年_ㄟ， 隸_ㄟ屬_ㄟ於_ㄟ台_ㄟ塑_ㄟ關_ㄟ係_ㄟ企_ㄟ業_ㄟ旗_ㄟ下_ㄟ， 主_ㄟ要_ㄟ產_ㄟ品_ㄟ有_ㄟ塑_ㄟ膠_ㄟ加_ㄟ工_ㄟ、 塑_ㄟ膠_ㄟ原_ㄟ料_ㄟ、 電_ㄟ子_ㄟ材_ㄟ料_ㄟ及_ㄟ聚_ㄟ酯_ㄟ纖_ㄟ維_ㄟ產_ㄟ品_ㄟ等_ㄟ四_ㄟ大_ㄟ類_ㄟ。

④二_ㄟ次_ㄟ加_ㄟ工_ㄟ：

產_ㄟ品_ㄟ經_ㄟ過_ㄟ一_ㄟ次_ㄟ加_ㄟ工_ㄟ達_ㄟ到_ㄟ了_ㄟ設_ㄟ計_ㄟ要_ㄟ求_ㄟ， 但_ㄟ是_ㄟ不_ㄟ能_ㄟ夠_ㄟ滿_ㄟ足_ㄟ實_ㄟ際_ㄟ裝_ㄟ配_ㄟ或_ㄟ使_ㄟ用_ㄟ的_ㄟ要_ㄟ求_ㄟ， 需_ㄟ要_ㄟ在_ㄟ第_ㄟ一_ㄟ次_ㄟ加_ㄟ工_ㄟ的_ㄟ基_ㄟ礎_ㄟ上_ㄟ再_ㄟ進_ㄟ行_ㄟ一_ㄟ次_ㄟ加_ㄟ工_ㄟ。

⑤新_ㄣ東_ㄣ塑_ㄟ膠_ㄟ加_ㄟ工_ㄟ廠_ㄟ：

新_ㄣ東_ㄣ塑_ㄟ膠_ㄟ製_ㄟ品_ㄟ公_ㄟ司_ㄟ成_ㄟ立_ㄟ於_ㄟ1963年_ㄟ， 大_ㄟ批_ㄟ量_ㄟ生_ㄟ產_ㄟ皮_ㄟ包_ㄟ、 玩_ㄟ具_ㄟ等_ㄟ塑_ㄟ膠_ㄟ三_ㄟ次_ㄟ加_ㄟ工_ㄟ產_ㄟ品_ㄟ， 以_ㄟ消_ㄟ化_ㄟ南_ㄣ亞_ㄣ塑_ㄟ膠_ㄟ加_ㄟ工_ㄟ公_ㄟ司_ㄟ的_ㄟ二_ㄟ次_ㄟ加_ㄟ工_ㄟ品_ㄟ。 於_ㄟ1967年_ㄟ併_ㄟ入_ㄟ「_ㄟ南_ㄣ亞_ㄣ塑_ㄟ膠_ㄟ加_ㄟ工_ㄟ公_ㄟ司_ㄟ」， 更_ㄟ名_ㄟ為_ㄟ「_ㄟ南_ㄣ亞_ㄣ塑_ㄟ膠_ㄟ公_ㄟ司_ㄟ」。

