



米店传奇



文益米店

1931年台湾还是日据时代，家家户户大多过著贫穷的生活。



15岁的王永庆先生
离乡背井...

找到工作的他，对这份
工作格外珍惜。

到嘉义去当配米
工人。



不但全力以赴，也细心观察老板经营米店的诀窍，做为日后创业的准备。



两年后，17岁的王永庆先生，靠著他父亲四处张罗借来的两百元做为本钱。





在嘉义开了一间米店。

当时弟弟王永成先生



与念国小的王永在先生也一起来米店帮忙。



三兄弟齐力同心，开始了创业之路。



当时嘉义是台湾知名的粮仓，许多米店很早就 在当地经营。

而且在日据时代台湾人经营米店并不容易。

因此王永庆先生初期的米店事业只能挨家挨户去推销。

但是效果并不理想。

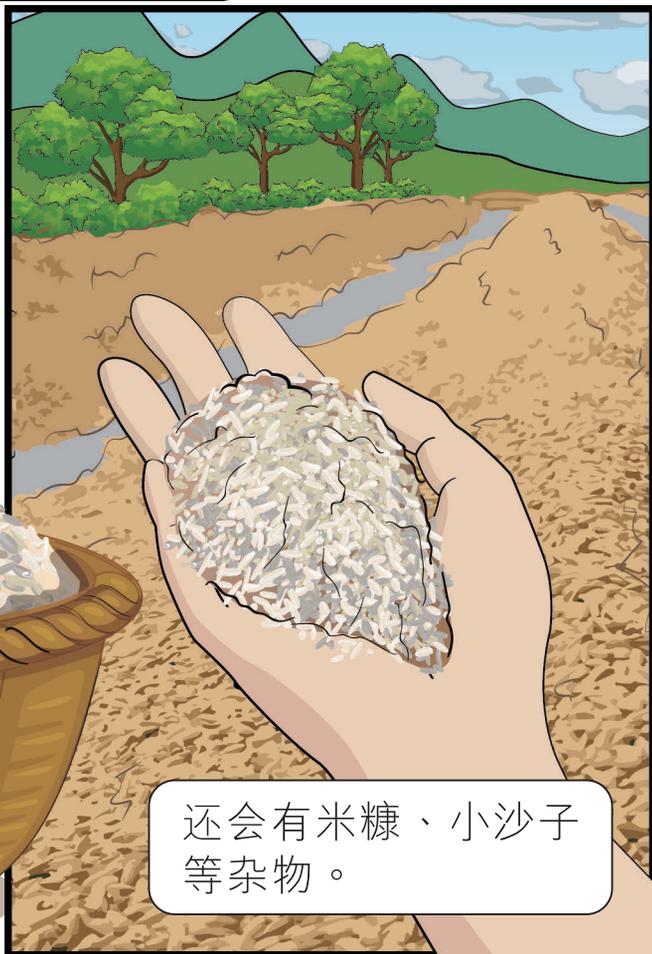




那时的农村都把稻谷铺在马路
上晒乾。



稻谷碾成米后。



还会有米糠、小沙子
等杂物。



王永庆先生认为，这样的稻米品质低落。



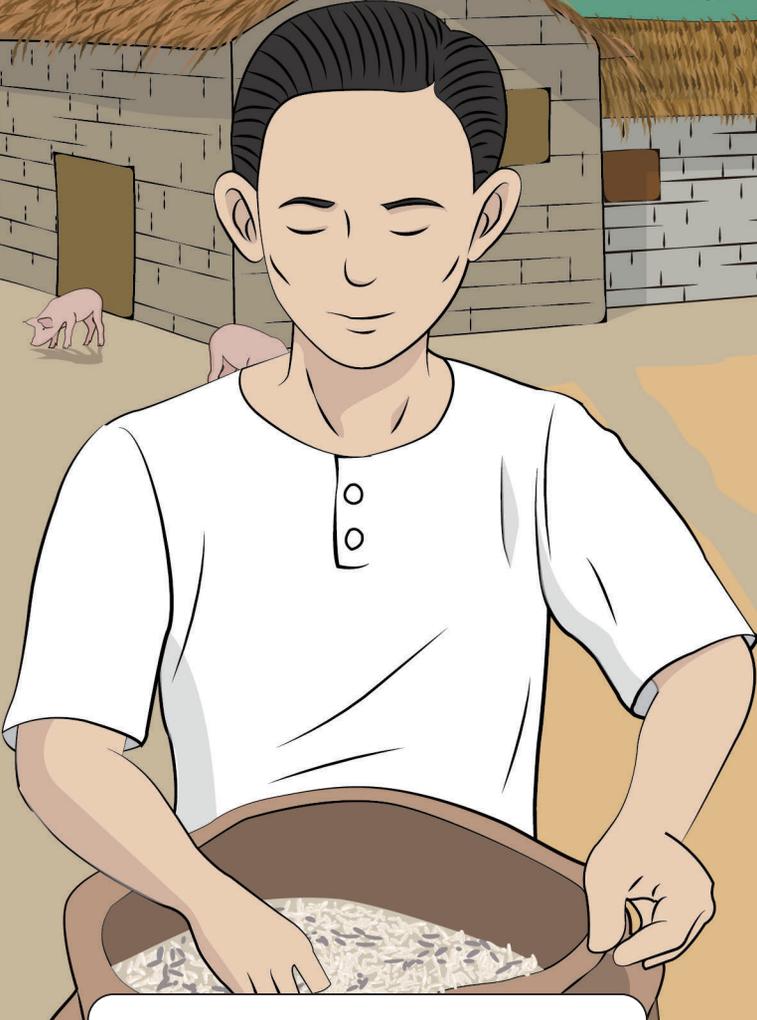
没有办法与别的店家竞争。



不仅客人不满意，米的品质也和其他米店差不多。



因此王永庆先生认为要打开米店的名声，必须先从米的品质著手。

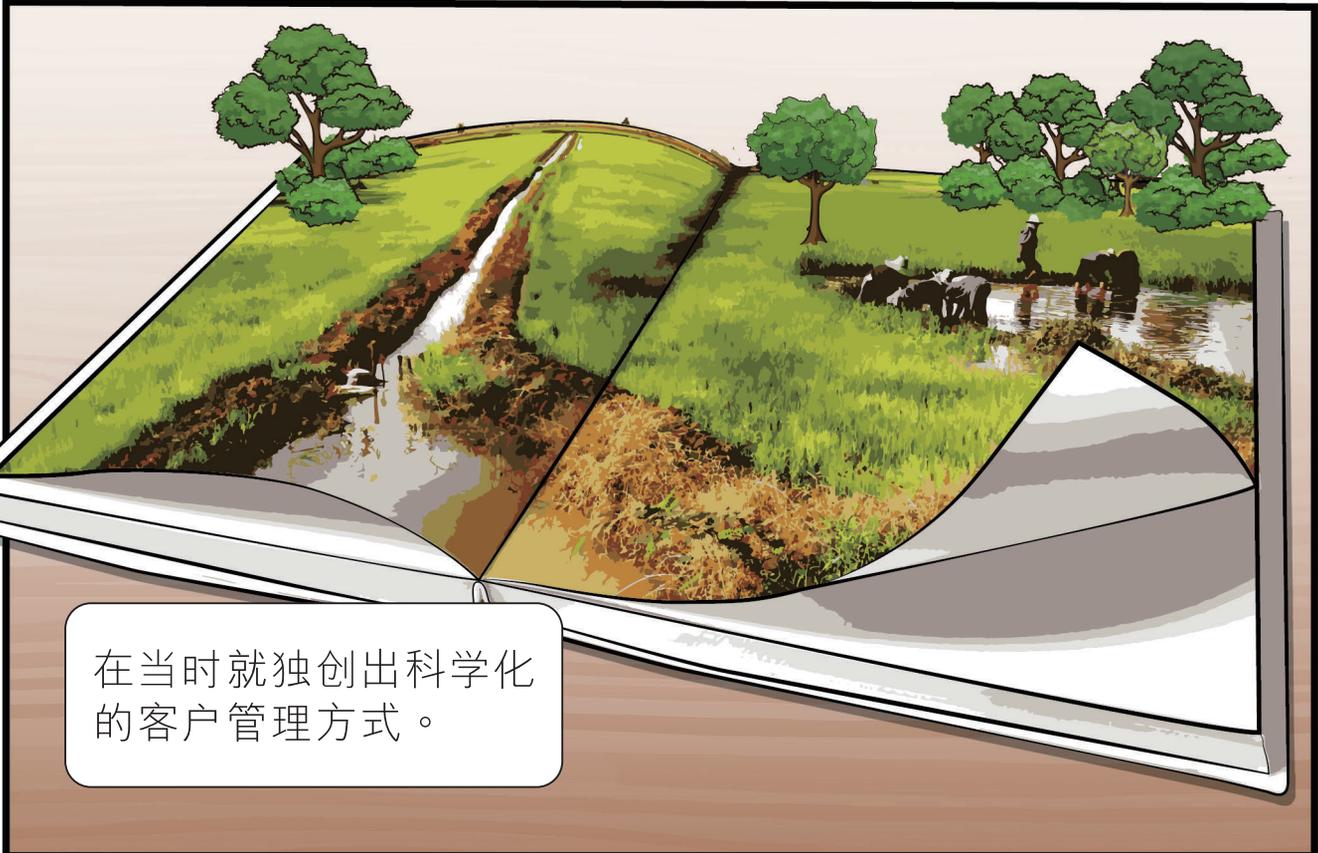


他和两个弟弟一起动手，将米中的米糠、砂石一点一点挑出来，提升米的品质。



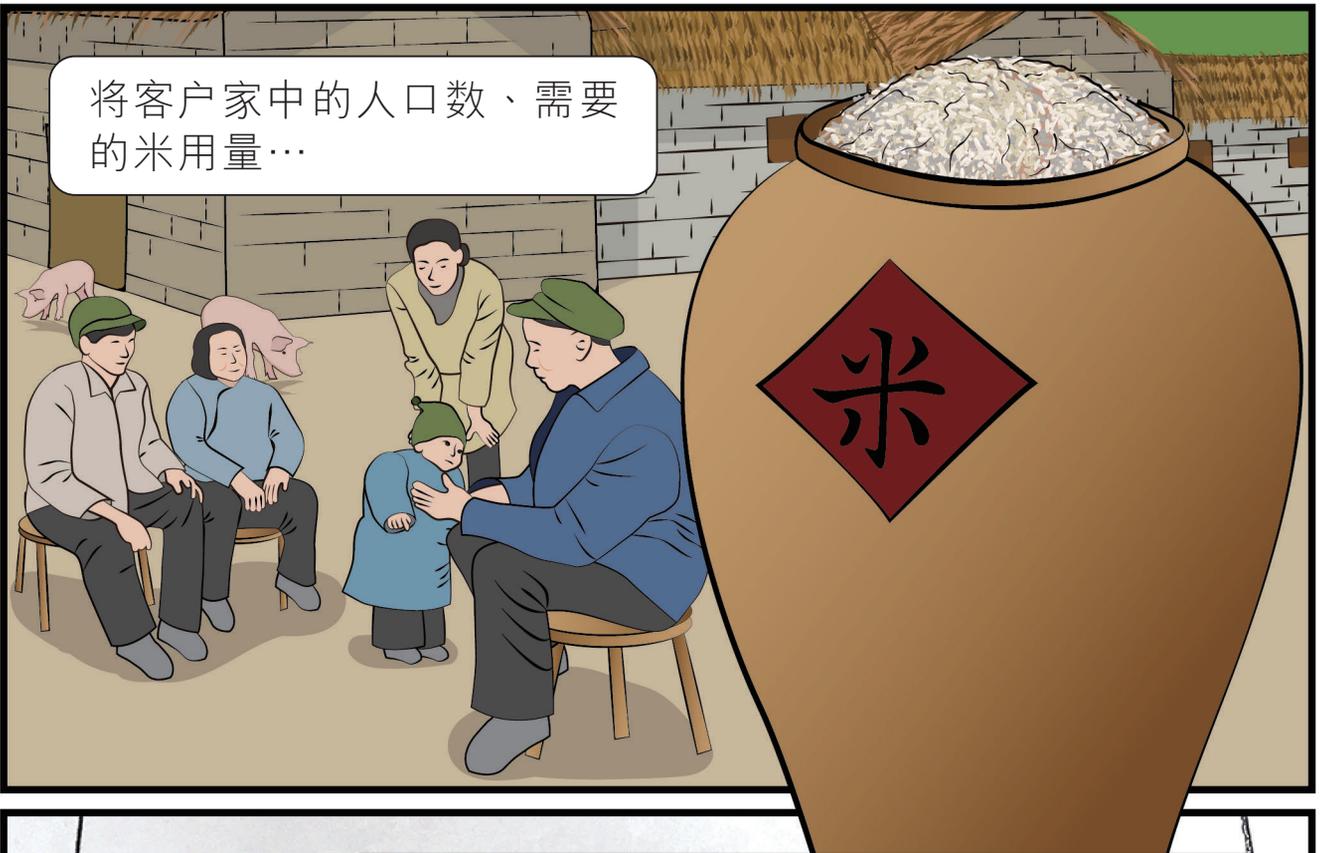
An illustration showing three men in a field. Two men are leaning over a wooden basket filled with rice, examining it closely. The third man stands behind them with his hands on his hips, looking on. The background shows a field of rice plants and a stream.

在注重品质的同时，王氏兄弟们也展现出年轻人无比的创意。

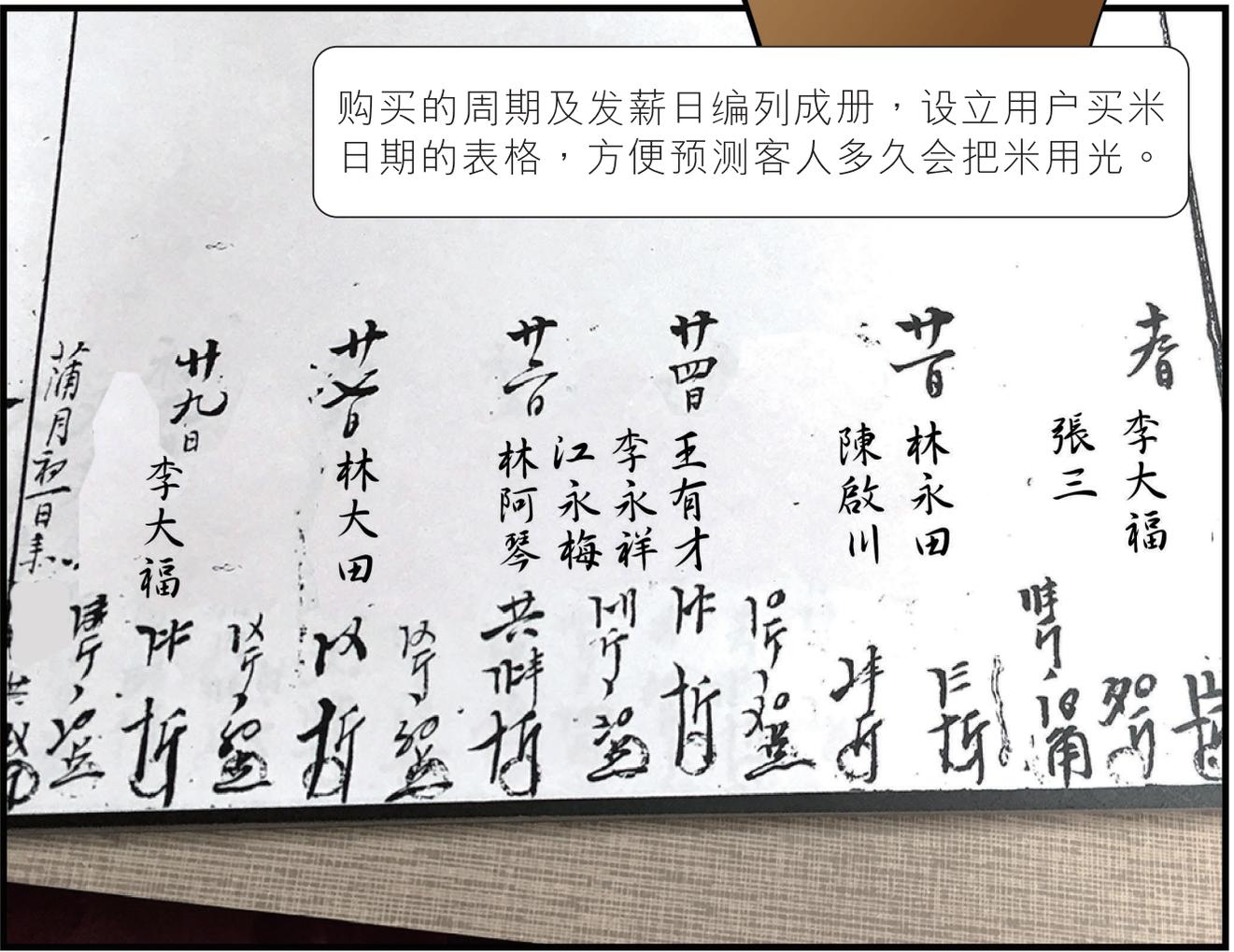
An illustration of a landscape. A stream flows through a green field. In the background, there are trees and a person standing near a pond. The scene is framed by a white border that looks like a page being turned.

在当时就独创出科学化的客户管理方式。

将客户家中的人口数、需要的米用量…



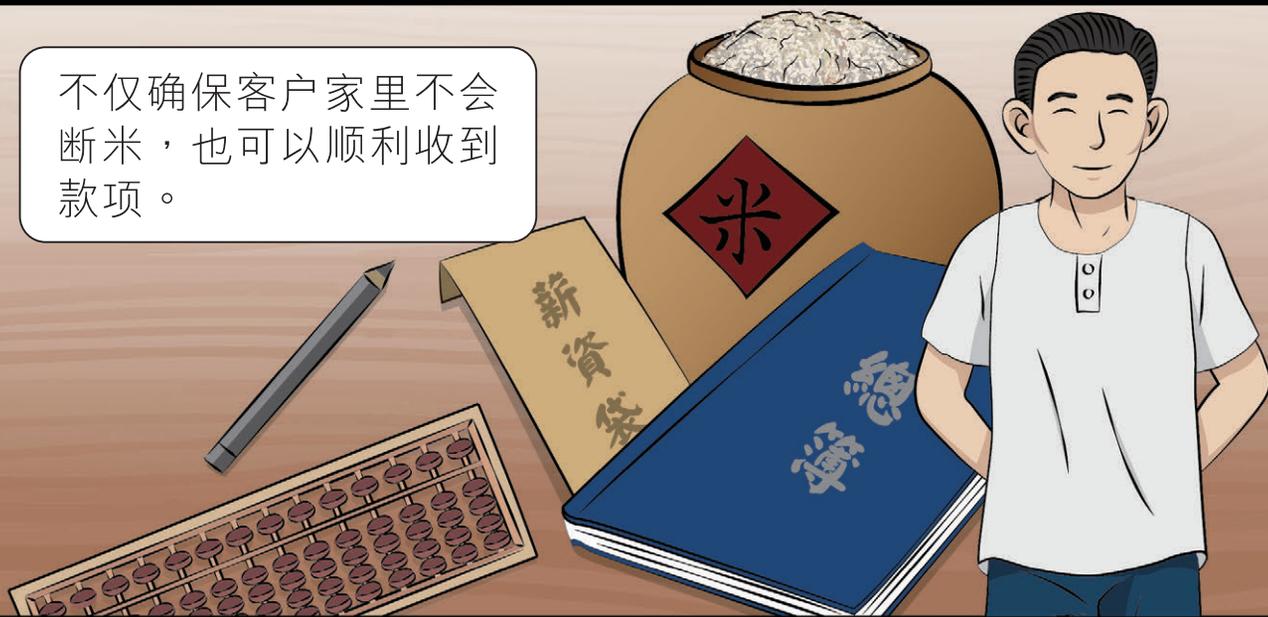
购买的周期及发薪日编列成册，设立用户买米日期的表格，方便预测客人多久会把米用光。



到时候再亲自上门送米，并挑客人领了薪水后去收钱。



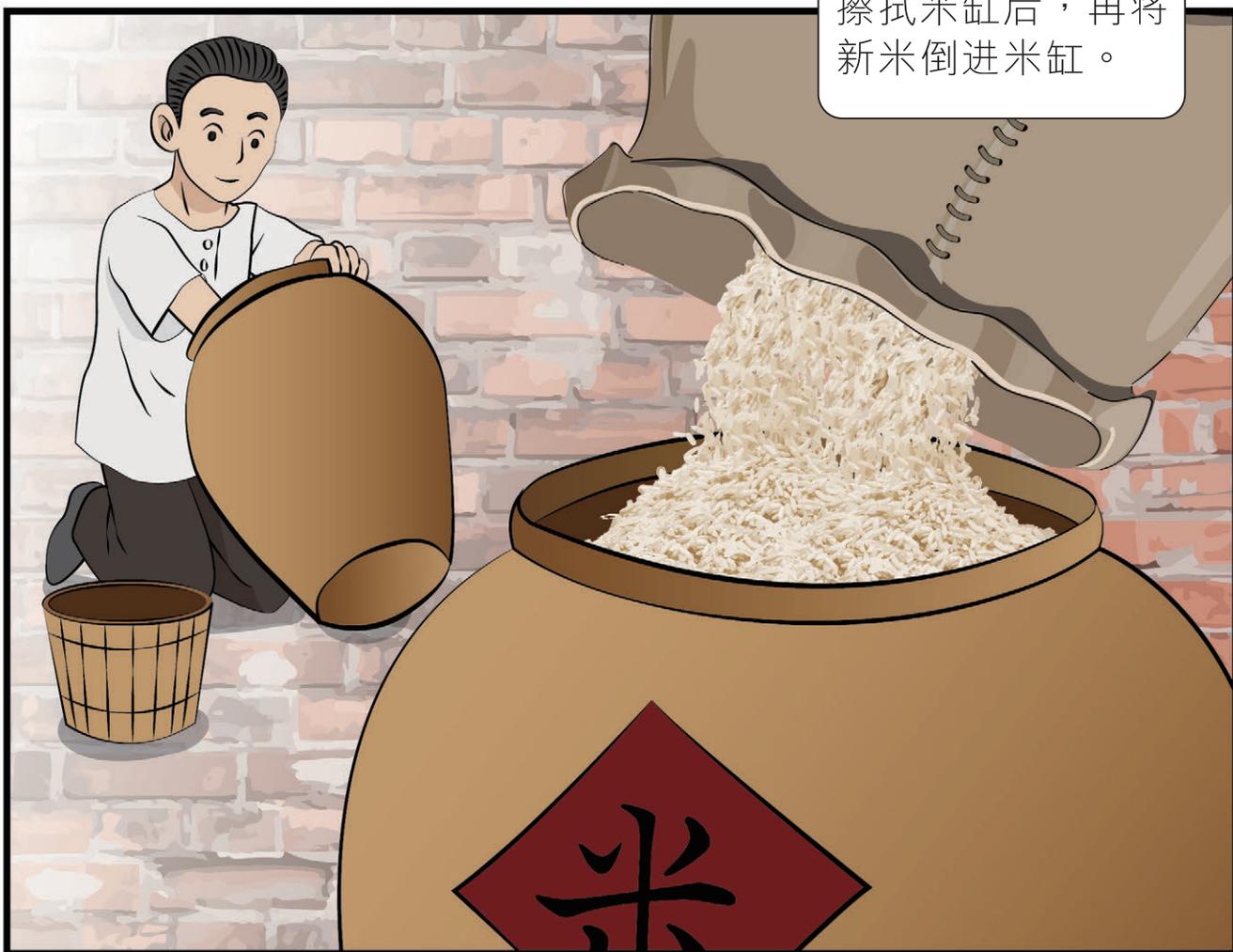
不仅确保客户家里不会断米，也可以顺利收到款项。





此外，王永庆先生在送米的时候，会把米缸的米先倒出来。

擦拭米缸后，再将新米倒进米缸。





最后把旧米放到最上面，方便客人先把旧米吃掉，这也是现代「先进先出」的仓储管理概念。

旧米

新米

而这些管理的理念，后来也都融入成为台塑企业的管理制度。

有一天，深夜两点多，
外面下著大雨，天气又冷 . . .

有一名小客栈的厨师前来敲门，
希望王永庆先生能马上送一斗米
过去。

他披著粗麻袋就赶
著出门。



送完米回到家后，
又冷又累...

王永庆先生躺在床上，
辗转反侧睡不著。



当时的他心想，这样辛苦
送一斗米才赚一分钱，实
在不划算。

于是王永庆先生买了一台小型碾米机自己碾米，往上游发展，不仅降低了成本，也能掌握碾米的品质和时效，才稍稍改善了纯粹卖米的苦境。



也就是如此注重客户的细节，并整合上游事业，才让王氏兄弟们的米店事业蒸蒸日上，在嘉义有了一席之地。





小故事大道理



当年王氏兄弟经营米店。

一点一点把米糠及砂石挑出，
可以看出品质管理对企业商誉
的重要。



其中，在客户领薪水后才对客户收钱的贴心服务...



或是将旧米放到新米上面，这种先进先出的仓储管理概念、客户管理方式...



以及设置碾米厂进行垂直整合，节省时间与成本等观念...



到后来都逐渐变成台塑企业管理制度。



也逐渐变成事业管理的态度与逻辑。



而台塑企业之所以能不断茁壮与成长...



文益米店

都可以说是延续了当初米店经营的经营哲学与成功模式。