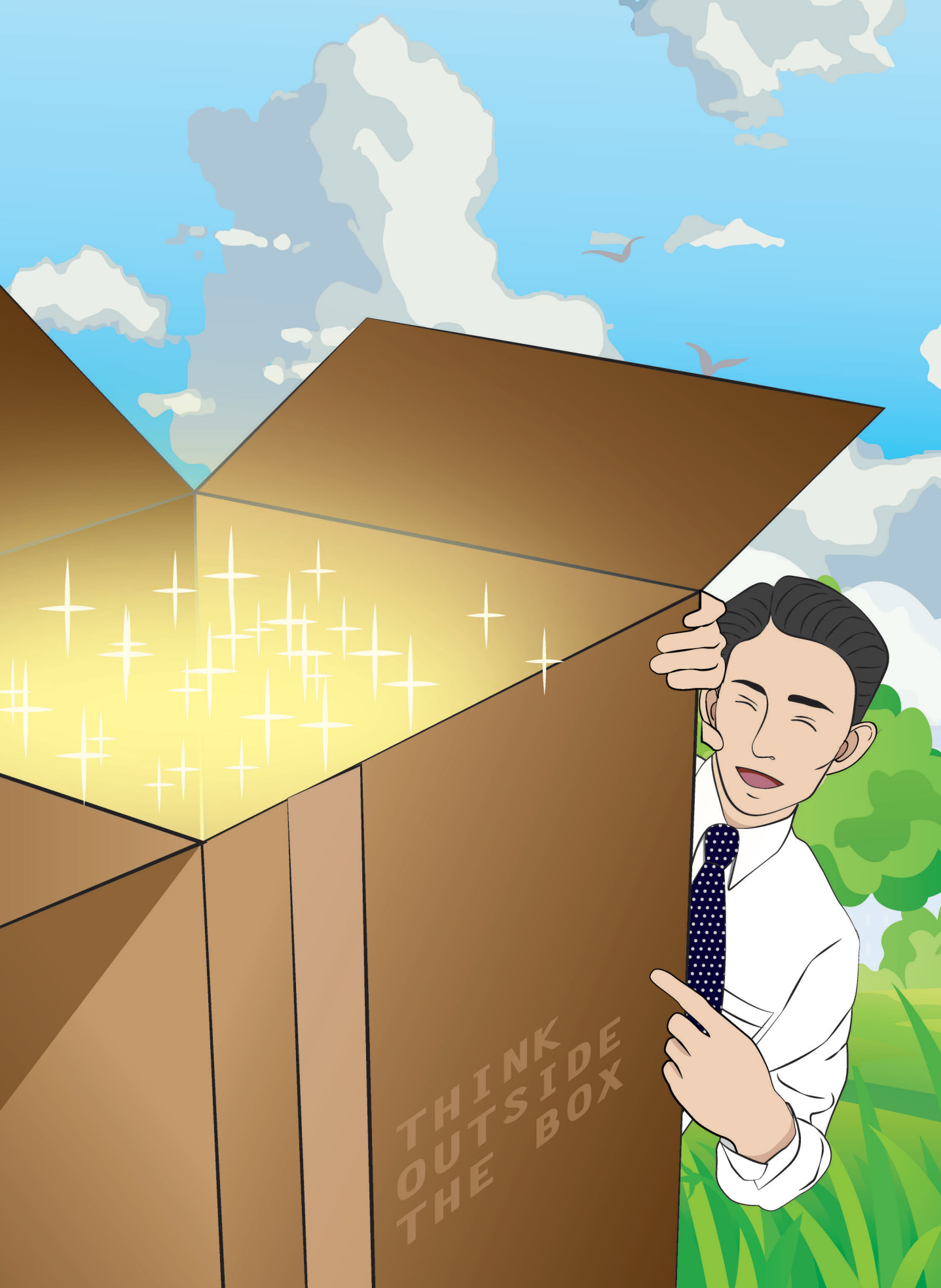




逆向思考

创造新商机



THINK
OUTSIDE
THE
BOX



台塑企业创立的第一年，当时没有人知道什么是塑胶，因此高雄塑胶厂生产的产品没有销路，工厂内的PVC粉堆积如山。



怎么办，都卖不出去。

是！董事长！

你们去了解一下市场
现状及厂商想法。

经由王永庆先生追根究柢后，
发现主要原因是成本偏高，
连带的拉高价格，以致于连
台湾既有的塑胶加工厂都不
愿意使用台塑的原料，当然
出口外销也没有著落。

Oh My God !
The price is too high !
(译：天啊！这个价格实在太
高了！)

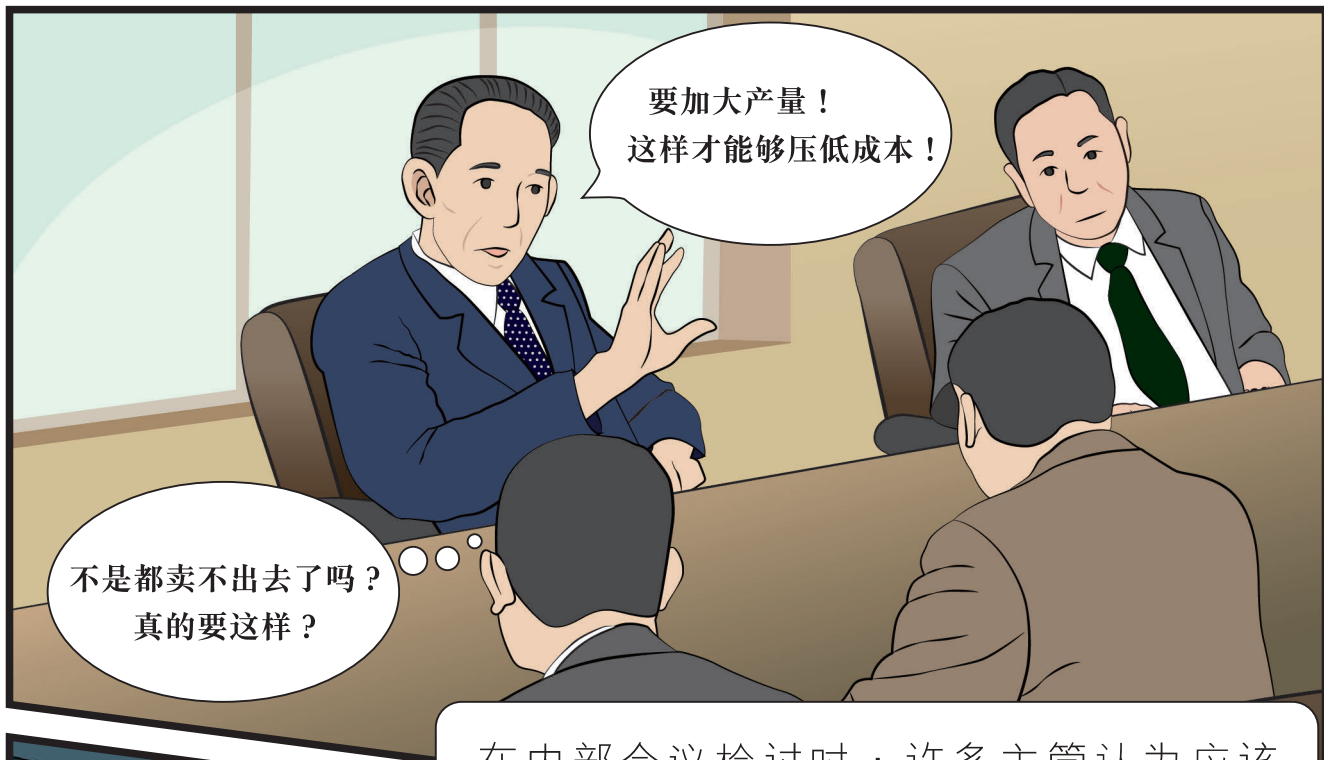
NO!



你们台制的塑胶粉品质
也不知道有没有保障，
卖这么贵，我还是从国外
进货卡实在啦！

免啊!

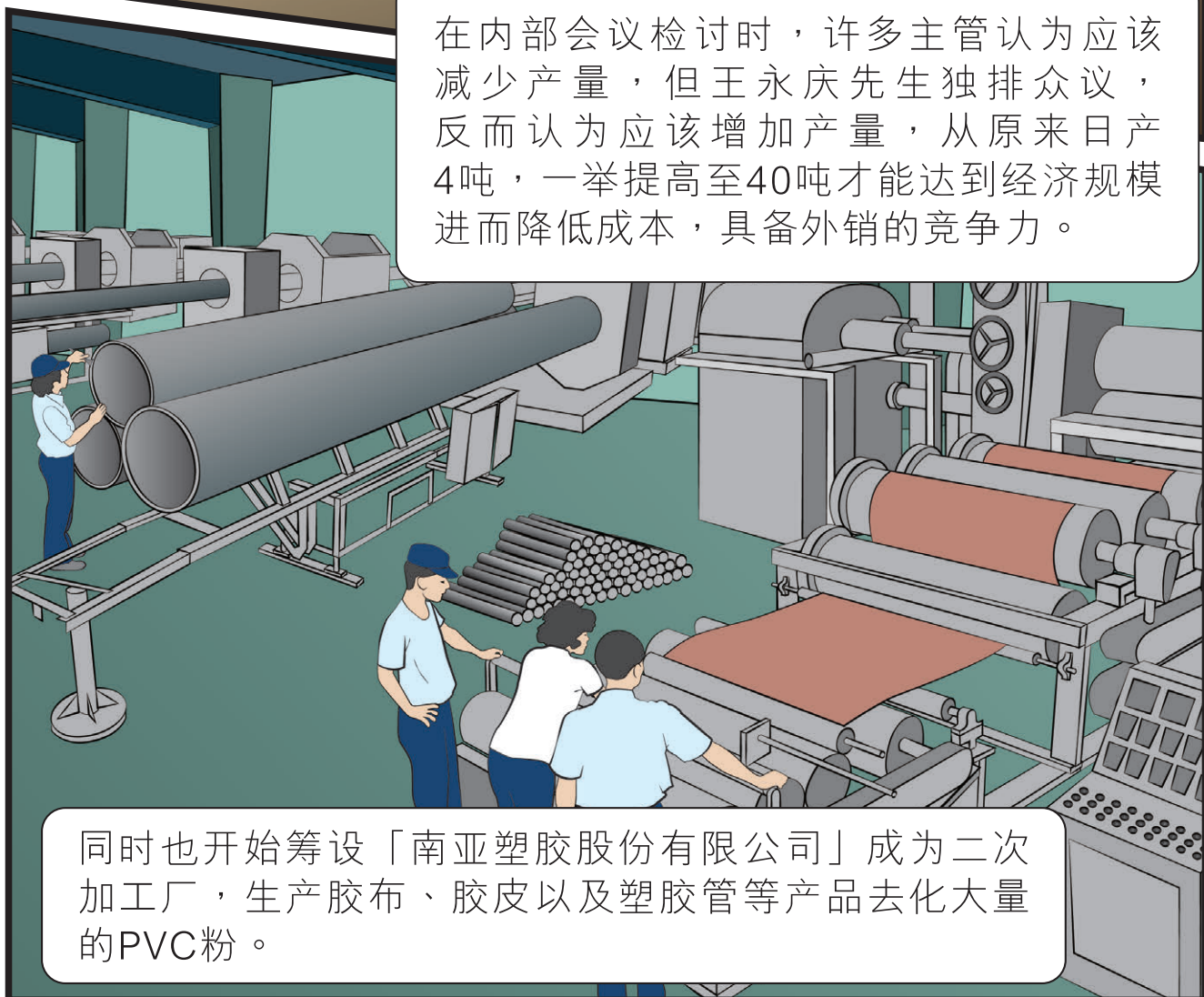




要加大产量！
这样才能够压低成本！

不是都卖不出去了吗？
真的要这样？

在内部会议检讨时，许多主管认为应该减少产量，但王永庆先生独排众议，反而认为应该增加产量，从原来日产4吨，一举提高至40吨才能达到经济规模进而降低成本，具备外销的竞争力。



同时也开始筹设「南亚塑胶股份有限公司」成为二次加工厂，生产胶布、胶皮以及塑胶管等产品去化大量的PVC粉。

后来，王永庆先生为了更进一步拓展销路，在 1963 年成立三次加工的「新东塑胶加工厂」。

生产各式各样民生必需品，像是皮包、皮箱、皮鞋、窗帘、雨衣、尿布，为当时创造了蓬勃出口经济。



有了充足的原料基础，加上技术良好，新东厂有接不完的内销订单，连带上游的台塑、南亚也是业绩长红。




几年后，王永庆、王永在兄弟却做了一个不可思议的决定……

什么！
董座要关闭新东厂！

不是很赚钱吗？不懂？

让具有技术的员工出去自立门户，创造更多下游厂商，才是让企业壮大的方法呀！

逐步关闭新东厂，转而鼓励有技术的员工出去创业，也因此促成 1970 年代的塑胶加工厂如雨后春笋般兴盛，同时创造了大量工作机会，带动经济起飞的盛况。



这种逆向思考的逻辑思维，让王永庆先生突破困境、站稳脚步，开创尔后庞大的企业体系，也间接带动了台湾地区的经济蓬勃发展。



小故事大道理

台塑企业总是在景气低迷的时候投资建厂，因为土地、建材、设备的成本最低，而人力又最充足，可将建厂成本压到最低。



A man in a grey suit and blue polka-dot tie sits in a brown armchair, looking thoughtful with his hand to his chin. Behind him, a large crowd of people is shown in silhouette, many with their arms raised in a gesture of applause or excitement. The background is a solid brown color.

逆向思考！

等到景气回温，即可获取最大利润，这就是现代社会思潮常说的「逆向思考」。