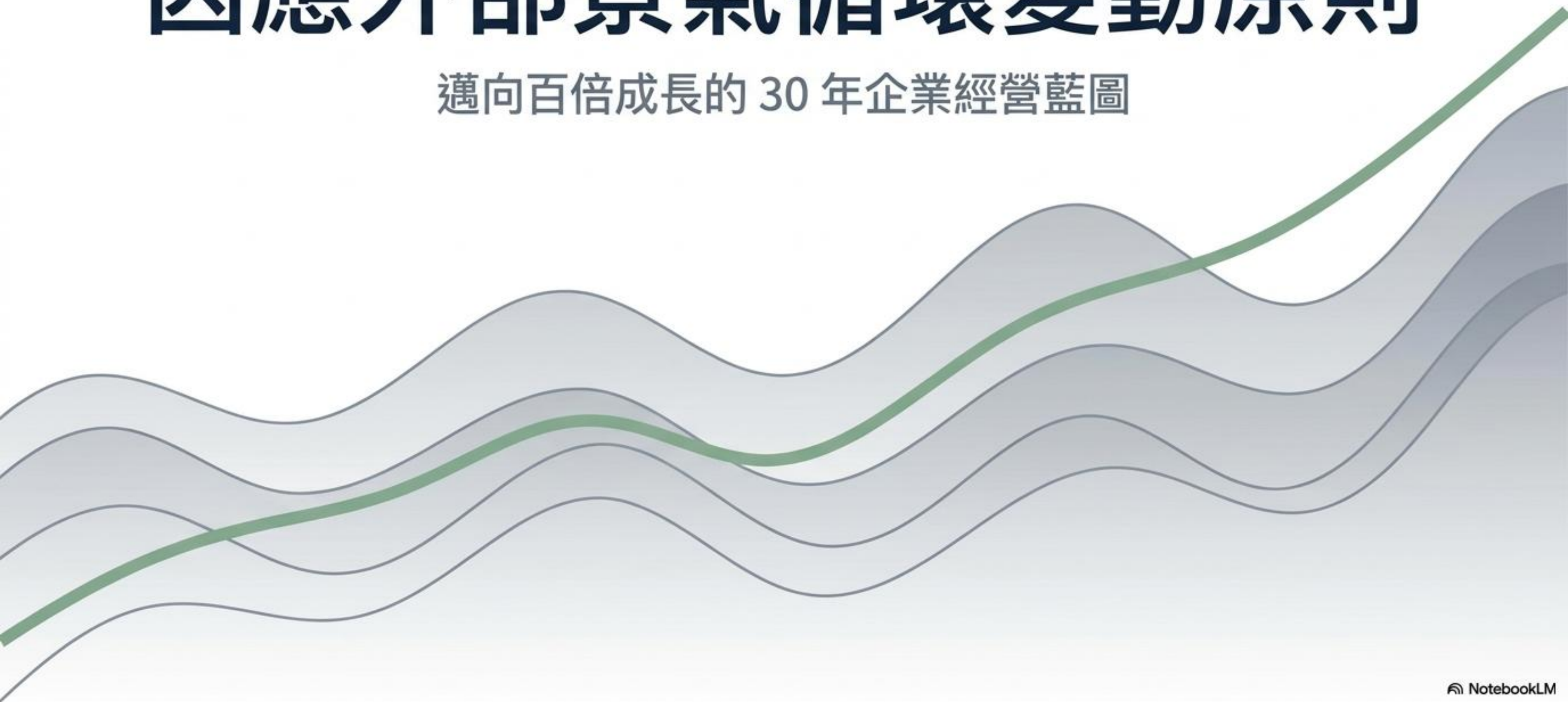


因應外部景氣循環變動原則

邁向百倍成長的 30 年企業經營藍圖



核心策略目錄

01 | 逆勢擴張：在景氣低谷尋找最佳時機

02 | 提前預防：建立穿越停滯期的制度緩衝

03 | 避開陷阱：營收帶動支出的人效管理

04 | 危機應變：啟動不傷根本的節流專案

企業經營不是短跑，而是數十年的馬拉松

萬物皆有週期



百倍成長格局：決策不看眼前，而是以「往前推演 30 年」的視角制定策略。

「好天著積雨來糧」
(在晴天時就為雨天儲備糧食)

偉大的企業，在景氣不好時擴張

循環維度：世界性經濟循環 → 產業性經濟循環 → 地區性經濟循環

景氣好

不在紅海市場跟同業競爭
服務社會不必爭先恐後。

台灣諺語：「好天著積雨來糧。」

景氣不好



擴張成本

大幅降低，獲取資源更容易。



政府態度

政策與環境相對友善。



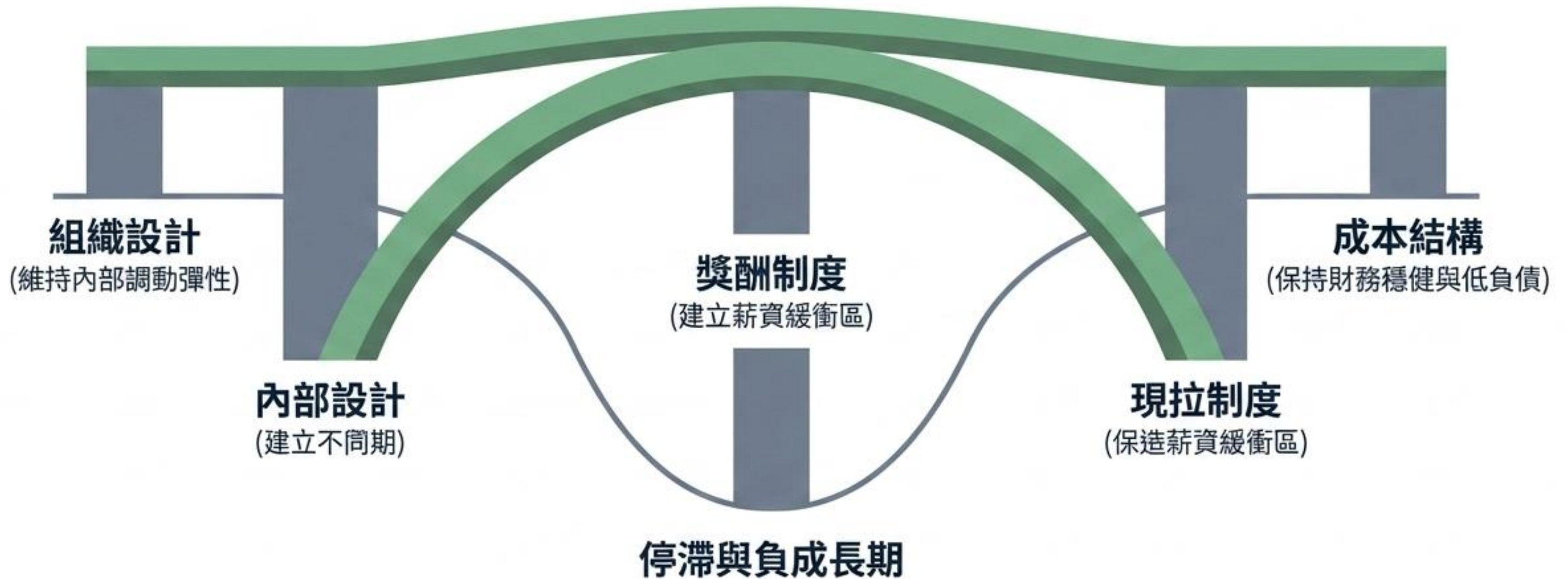
人才招募

優秀人才流動率高，更容易招攬頂尖團隊。

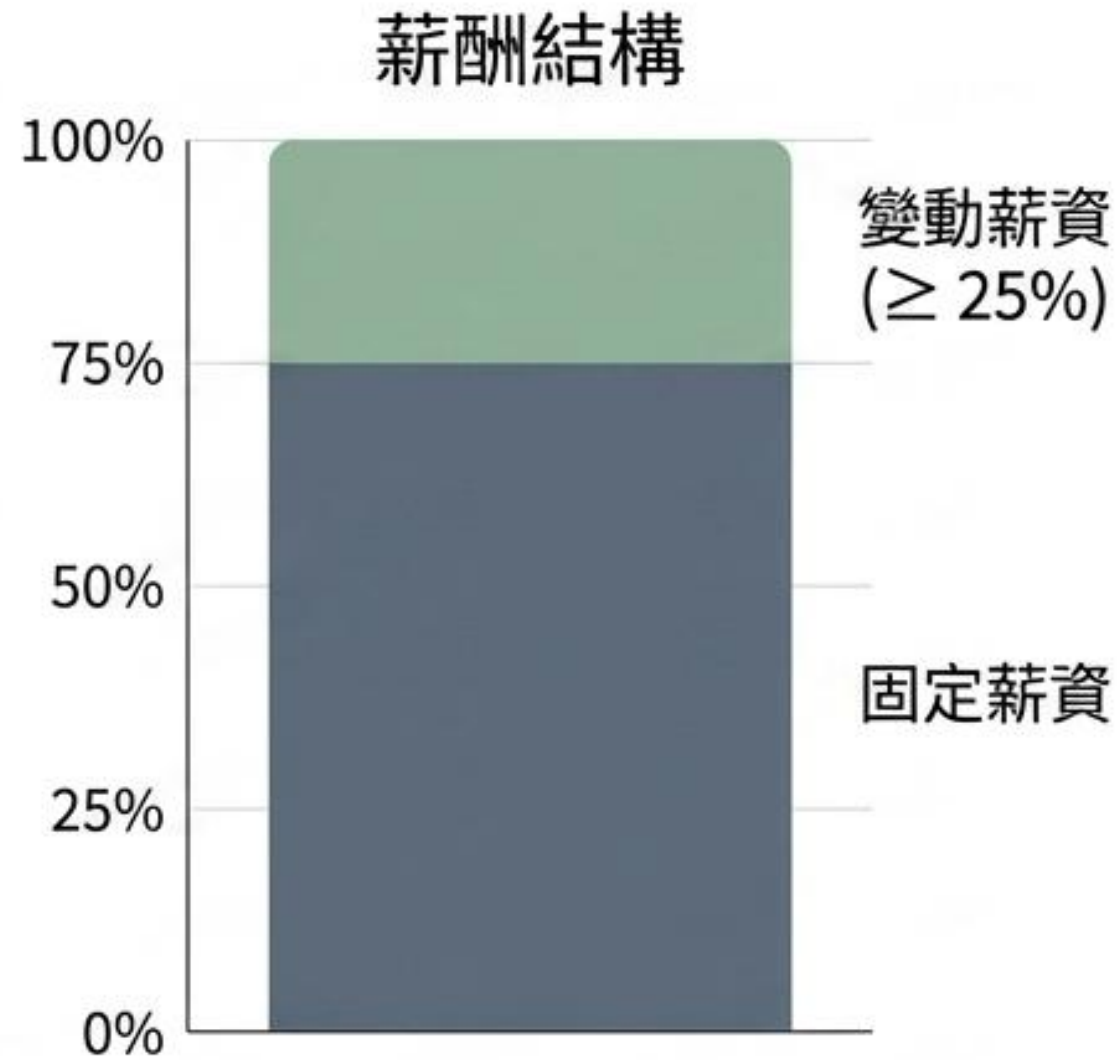
用 30 年格局思考，在低谷期佈局是最佳決策。

提前佈署：穿越循環的防護網

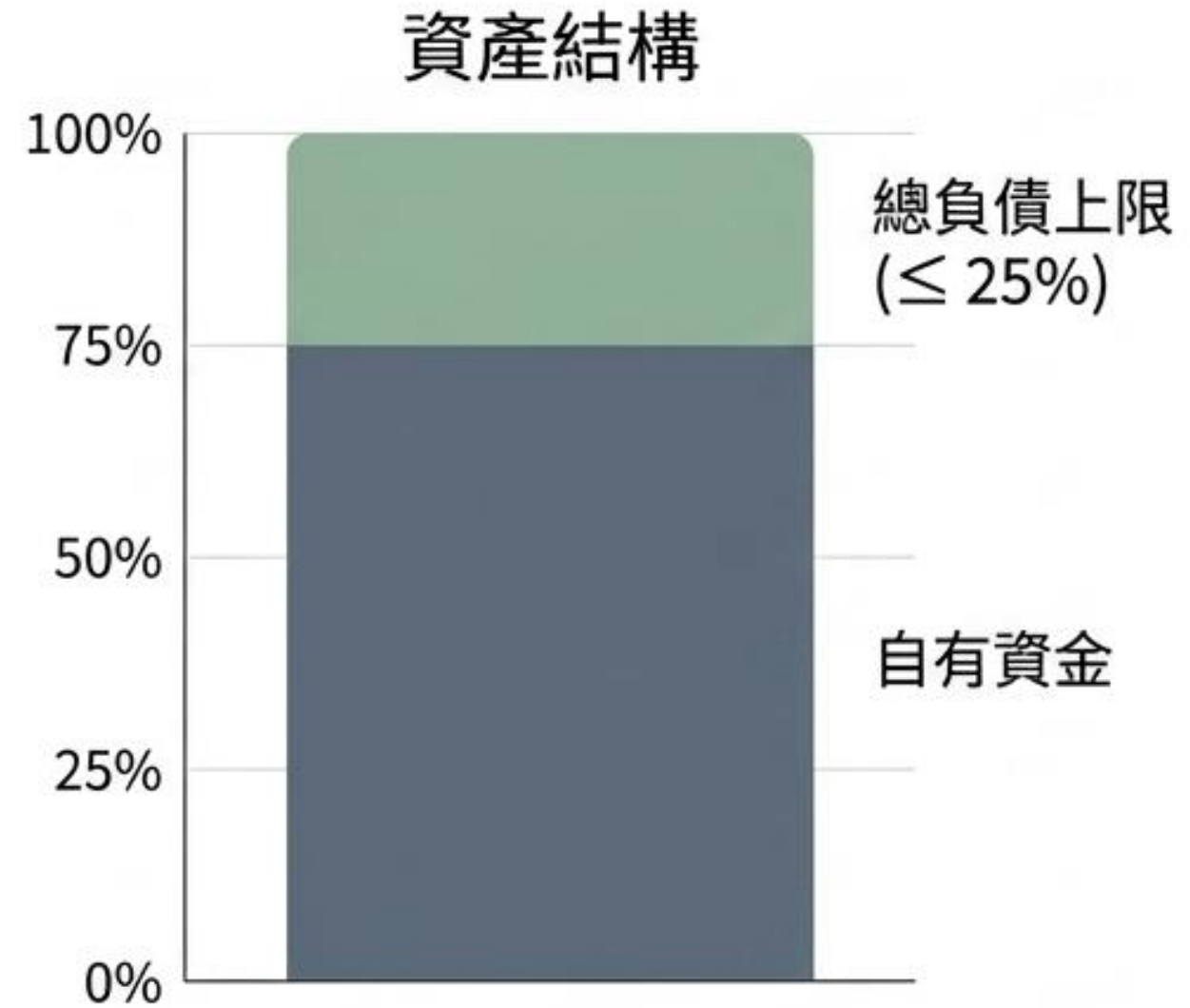
制度必須能穿越「停滯與負成長」循環，讓企業在震盪中仍能維持穩定經營。



建立財務與薪酬緩衝區 (Cushion)



高附加價值經營法：總薪資應占附加價值的50%。景氣差時，員工靠固定薪資生活，公司靠變動薪資吸收震盪。



低負債原則：總負債 ÷ 總資產不高於25%，保留財務彈性與抗風險能力。

日常營運的最大危機：預算陷阱 (Budget Trap)

Step 1. 保守目標：業務部門提出較保守且可達成的營業目標。

Step 2. 高層加碼：管理階層為激勵成長，將目標強行提高至 **1.5 倍**。

Step 3. 資源透支：廣告、人力、設備皆按 **1.5 倍**的預期規模提前支出。

Step 4. 營收未達：年底營業額未達預期，但支出已成定局。

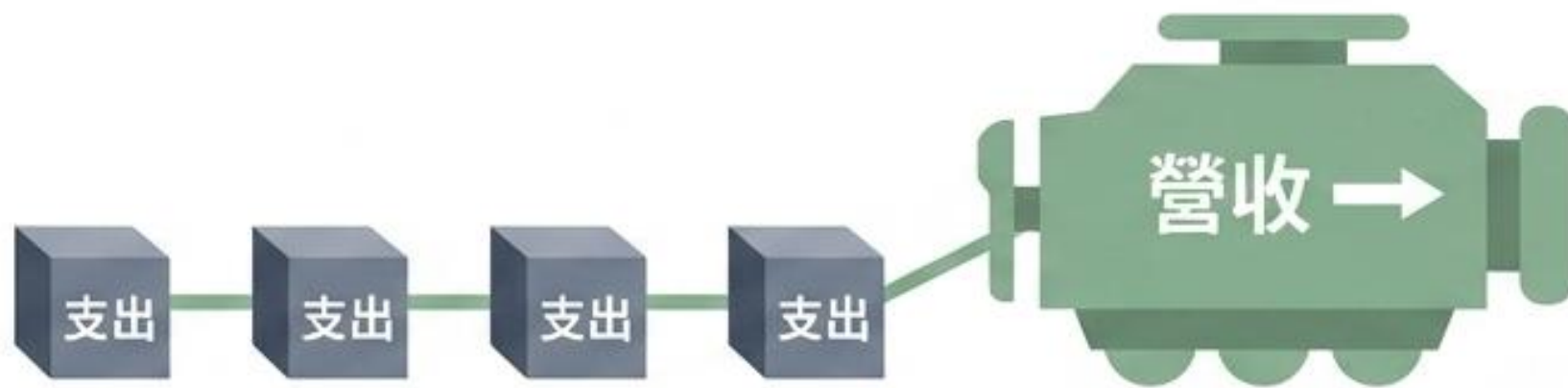
 **結果：獲利大幅衰退**

破解陷阱：先有營收，再有支出

錯誤觀念：先支出期待營收



正確作法：營收帶動支出



- **漸進式投入**：新增人員與固定支出，必須在「營業額成長被市場驗證」後分階段擴充。

- **拒絕一次性擴張**：兼顧成長速度與經營品質。

人效指標：依據實際產值規劃人力

可聘用人數 = 實際營業額 ÷ 每人每年標準營業額

(人力規模應依據「實際創造」的營業額決定，而非預期)

管理底線

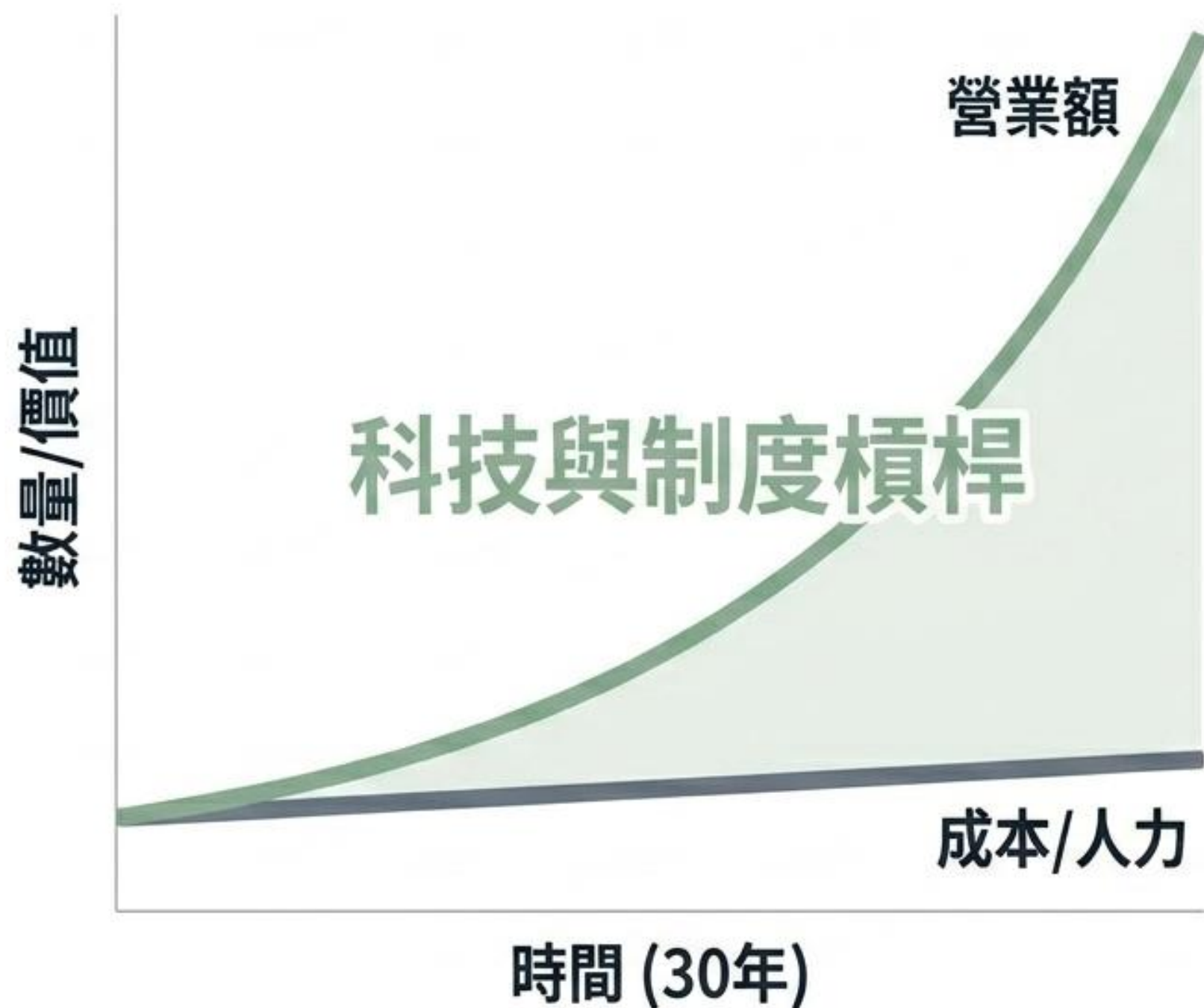
各部門人均產值不得低於公司平均。
若長期低於平均，主管必須檢討：組織配置、工作流程、服務模式、人員效能。

各部門每人每年
淨營業額

公司整體
平均水準

=

百倍成長 ≠ 成長 ≠ 百倍支出



真正的健康成長：
營業額成長速度 > 成本成長速度。

人均產值提升引擎

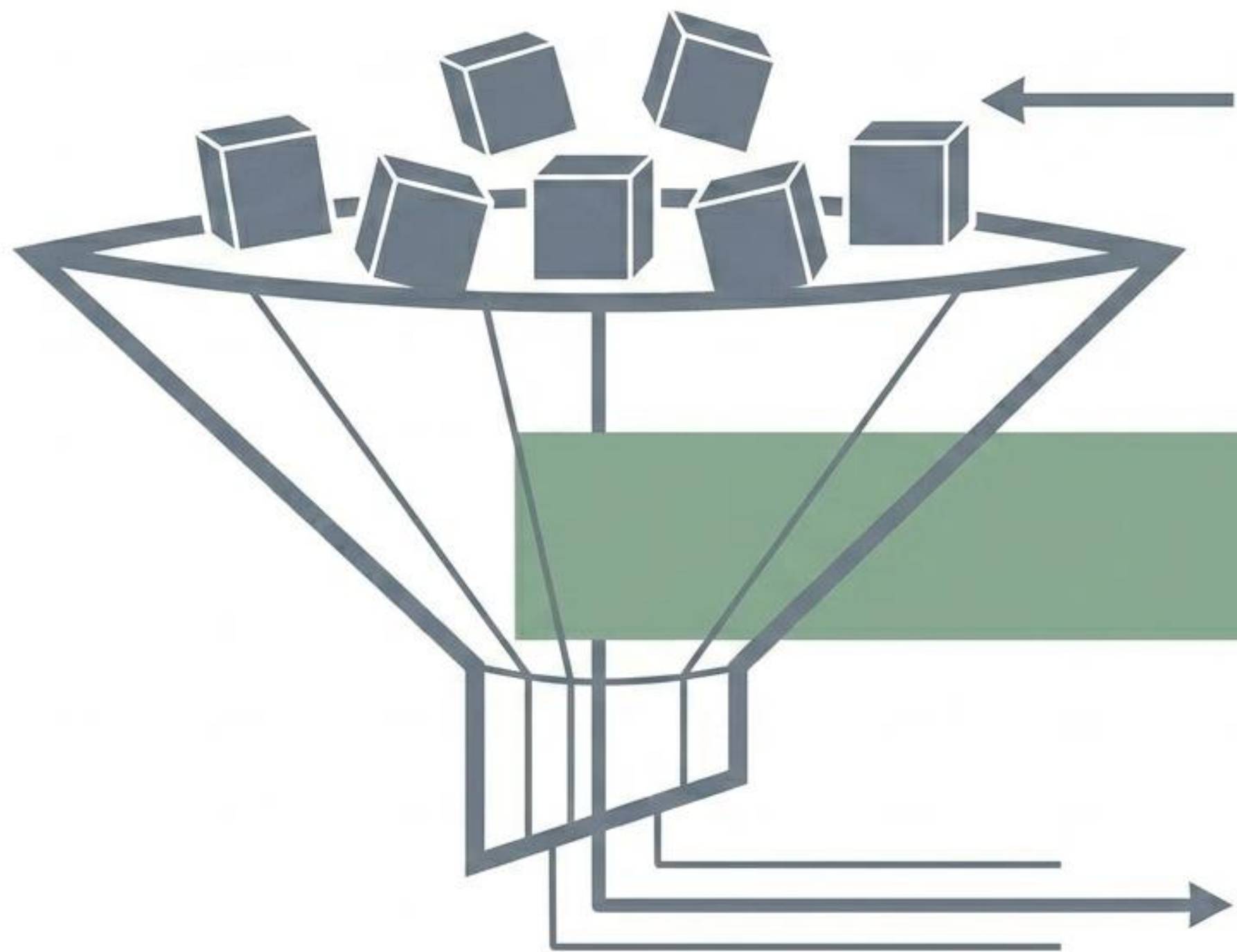
1. 制度化
(Systematization)

2. 標準化
(Standardization)

3. 資訊化
(Digitalization)

4. AI 工具
(AI Tools)

面對衰退的啟動機制：節流專案



全面檢視項目：人事費用、廣告費、租金、資訊系統、顧問費、差旅費

過濾標準：重新檢視必要性、效益及投資報酬率 (ROI)。

核心目標：在不影響核心競爭力下，消除浪費、改善作業流程。

節流專案的「三不」底線



不輕易裁員

保障員工每月固定薪資（支應生活與房貸）。遇缺不補，優先採取內部調動。非不得已，絕不遣散。



不降低品質

節流絕不可影響客戶服務品質與企業核心價值。



不砍研發經費

堅持未來 30 年百倍成長思維。在可負擔損失下，持續尋找新市場、新產品、新服務。

總結：穩健前行的經營法則

<p>景氣低谷時</p> <p>勇敢擴張、吸納頂尖人才，利用低成本獲取高資源。</p>	<p>景氣繁榮時</p> <p>好天著積雨來糧。累積資源，建立薪酬與財務緩衝網（Cushion）。</p>
<p>日常營運時</p> <p>嚴守「營收帶動支出」，避開預算陷阱，追求高人均產值。</p>	<p>面臨衰退時</p> <p>精準啟動節流專案，堅守不裁員、不降品質、不砍研發的底線。</p>

適度保留現金、控制負債，方能在景氣循環中持續邁向百倍成長。