

高二國貿科校外參觀報告



圖一 九寬貿易公司
(資料來源：九寬貿易公司官網)

科別：國貿科

班級：二年四班

成員：江昱萍、李小星、黃怡蓉、劉佩岑、劉睿潔

參觀時間：109年10月30日

參觀地點：久寬貿易股份有限公司



圖二 九寬貿易公司
(資料來源：九寬貿易公司官網)

目錄

一、工作分配	2
二、企業簡介	2
三、SWOT分析	6
四、4P分析	7
五、心得報告	8



圖三 本小組合照
(資料來源：組員自行拍攝)

一、 工作分配

表一 工作分配表

組員	工作內容
10 號 江昱萍	蒐集資料、報告彙整與格式調整、SWOT 分析、 照片提供、個人心得感想
13 號 李小星	蒐集資料、撰寫 4P 分析、個人心得感想
27 號 黃怡蓉	攝影、蒐集資料、撰寫 SWOT 分析、資料統整、 設計封面及製作報告
32 號 劉佩岑	蒐集並彙整資料、歷史背景表格製作、具體實 績之撰寫、封面設計、報告格式調整、個人心 得感想
33 號 劉睿潔	攝影、蒐集資料、撰寫企業介紹、發展和理 念、個人心得感想

(資料來源：本小組自行製做作)



圖四 本小組與董事長及總經理之合照

(資料來源：本小組自行製作)

二、 企業簡介

(一) 企業介紹：

久寬家，成立於民國 68 年，在當時是率先引進歐洲進口磁磚的少數進口代理商之一，長期以來都是市場趨勢的領頭羊。有著四十年經驗的久寬家，從民國 99 年起，秉持著"以人為本，從心出發"的理念，對於材料之美的挑選，久寬家多年來獨特的眼光深受設計師與消費者的肯定。

(二) 企業發展：

久寬建材行創立於臺北，做起磚磚瓦瓦的小生意，率先引進樸實耐用的澳洲陶磚，隨著經濟起飛，「個人專屬」的住家設計概念開始萌芽，久寬家也朝向裝置材料藝術化的方向發展，因而開啟了馬賽克的全新風貌，至今「家居」已進入一種極致而混搭的後現代主義時期，藉由「經典」及「創新」這兩種矛盾碰撞出的設計概念。

(三) 企業理念：

「以人為本，從心出發」的理念出發，為了就是讓設計師及消費者在材料的選購上能夠更放心，久寬家的施工團隊更是不斷的精進施工細節與技術來增加完成品的耐久性及美觀，提供連工帶料、材料整合的全方位服務，以『藝術落實於生活』為理念和客戶共同圓一個夢想中的家，從創始者到今天的年輕團隊始終貫徹如一。

(如表二)



圖五 九寬品牌標誌
(資料來源：九寬貿易公司官網)



圖六 九寬貿易公司內部
(資料來源：九寬貿易公司官網)

表二 企業簡介

成 立 背 景	久寬家成立於民國六十八年，是台灣經濟起飛的年代。
起 步	率先引進歐洲進口磁磚，而後又陸續在市場上引進大家今日耳熟能詳的建材：如玻璃磚、歐洲大理石、人造大理石、歐洲馬賽克、日本馬賽克、澳洲陶磚等。
強 化 理 念	時代不斷更替，消費者口味時常變換，久寬團隊了解只在建材上下功夫遠遠不夠，於是 2010 年起強化「以人為本，從心出發」的理念，開發出更多相關周邊商品。
精 益 求 精	久寬團隊不斷精進施工細節與技術來增加完成品的耐久性及美觀，讓施工及未來養護不再是客戶擔心的環節，從創始者到今天的年輕團隊始終貫徹如一，更秉持「以人為本，從心出發」的精神，未來將以進化台灣生活環境為使命。
社 會 公 益	久寬家積極落實社會責任，九寬家積極落實社會責任，經常邀請學校到自家公司參訪，進行產學合作，擴展學生們的視野。此外秉持協助障礙者回歸社會生活的使命，創立了身心障礙者的香園，不遺餘力的回庫欸社會，正是院生們用心和誠意創造自我的生命價值！

(資料來源：本小組自行製作)



圖七 九寬標誌

(資料來源：九寬貿易公司官網)

(五) 具體實績：

1. 台北市內湖區·TESLA 旗艦店



(資料來源：<http://www.rockle.com.tw/cases/detail/38>)

2. 台北市·悅氏總部



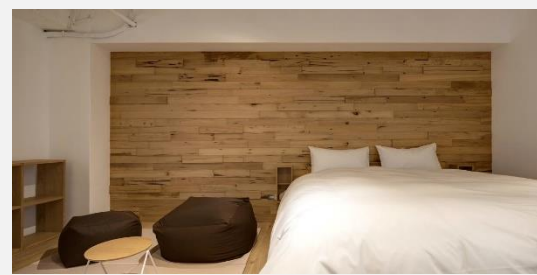
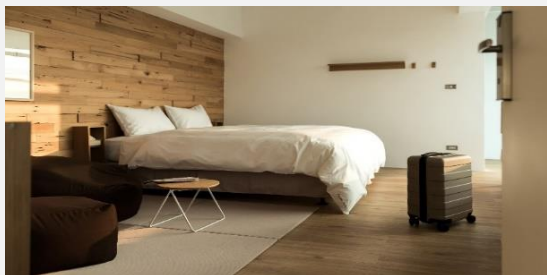
(資料來源：<http://www.rockle.com.tw/cases/detail/40>)

3. 台北市·摩斯漢堡



(資料來源：<http://www.rockle.com.tw/cases/detail/43>)

4. 台中·無印良品 路得行旅國際青年旅館



(資料來源：<http://www.rockle.com.tw/cases/detail/90>)

三、 SWOT 分析

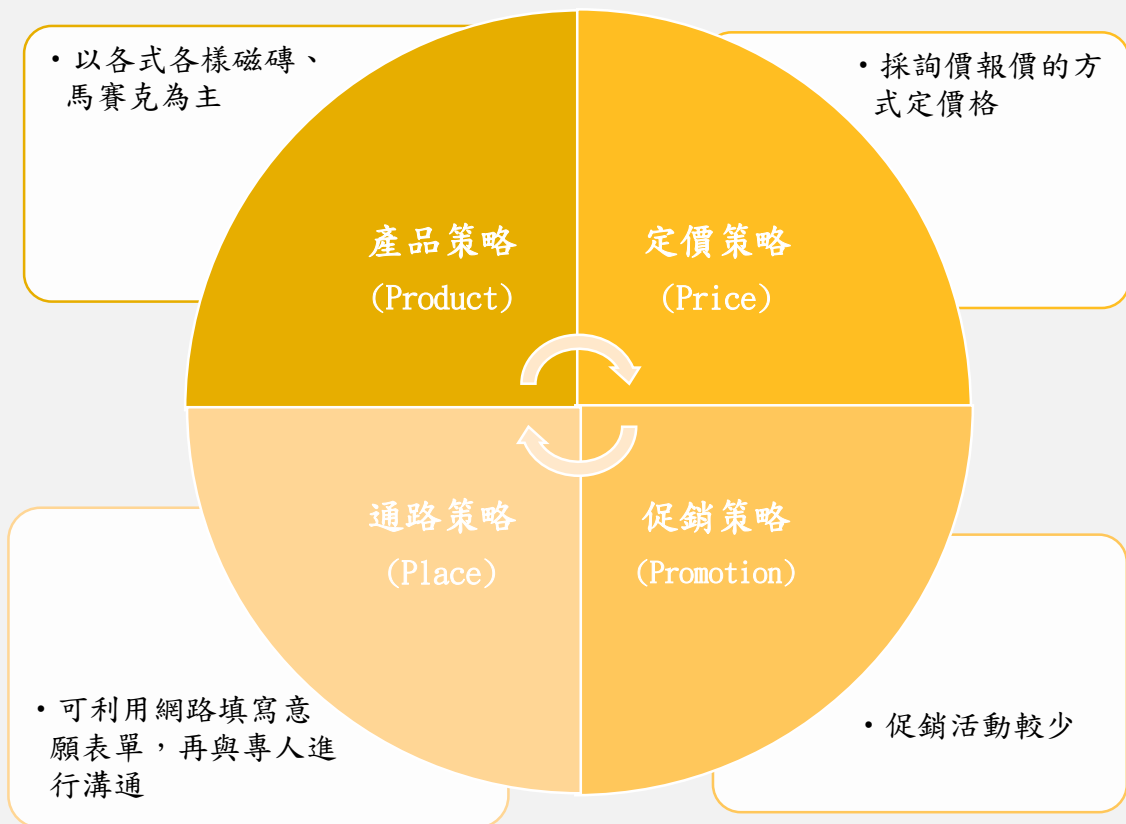
表三 SWOT 分析

優勢 Strengths	劣勢 Weaknesses
<ol style="list-style-type: none">1. 經驗豐富的優秀管理人及年輕的技術團隊2. 靈活的市場應變能力，打造優秀品牌形象3. 率先引進歐洲進口磁磚的少數進口代理商之一，長期以來都是市場趨勢的領頭羊	<ol style="list-style-type: none">1. 公司內部空間較狹窄2. 人力不足3. 產品多樣性有限
機會 Opportunities	威脅 Threats
<ol style="list-style-type: none">1. “從心出發”的理念，提供連工帶料、材料整合的全方位服務，受到消費者肯定2. 完善的服務，滿意客戶群3. 利用網路行銷傳播給消費者，方便性高	<ol style="list-style-type: none">1. 企業之間產品差異程度小2. 貿易合作對象信用不一，導致營運成本提升

(資料來源：本小組自行製作)

四、 4 P 分析

行銷 4P 分為產品策略(Product)、定價策略(Price)、通路策略(Place)、促銷策略(Promotion)，以下是本小組對久寬貿易所做的 4P 分析：



圖八 4P 分析
(資料來源：本小組自行製作)

五、心得報告



這次我們所參訪的是「久寬國際貿易公司」，一開始聽到的時候感覺很開心，因為這是我第一次接觸國際貿易公司，所以整段路上都抱著既期待又興奮的心情去了解與學習。

在參訪的過程中，總經理先教了我們「學習如何學習」！第一步要先拆解自己想要學的事物，第二步要不斷不斷的練習，第三步就是要懂得發現自己的錯誤、然後再修正錯誤練習，而最後一步，就是當覺得疲憊時，更要適時的休息；我認為這是一個對於身為高中生的我相當有幫助的方法，因為它能夠讓我事半功倍的去學習。後來總經理又與我們分享，不管在哪裡或是處於什麼年齡，都應該努力去經營人際關係，因為這是我們一生的課題，並且時刻都要笑臉迎人，俗話說：「出手不打笑臉人」，當我們先釋出善意後，對方也會感受的到我們的誠意，進而與我們結交朋友、認識彼此。

後來董事長也為我們上了寶貴的一課，他告訴我們「要好好經營自己的品牌」，例如：董事長舉的例子，在一次的交易中，都還沒與客戶簽訂合約，就已經進帳了，對方會這樣做的原因是．．．他認為董事長是值得信任的人。因此我更加了解了個人價值與誠信比什麼都還重要。而後董事長又問我們是否能夠講得出100個國家的名稱，這讓我頓時開始在心裡默數著，卻只能說出50幾個，挫折感讓我覺得自己還有得學。有句話說：「開始永遠不嫌晚，只怕我們自己不願意開始。」

短短一小時的參訪，卻讓我受益良多，希望未來不管在學習上或是出社會都能以今天的所學為自己加油打氣，就像今天的保險經理所勉勵我們的「努力不懈，我們就離成功不遠」，所有的知識都將成為未來的養分，願自己學以致用，也能夠更加的與人結識，不去計較太多，才可以越走越遠。



這次我們去參訪的企業是久寬貿易公司，雖然我們僅停留約一個小時而已，但真的聽見很不一樣的演講。首先為我們演講的是總經理（姜俊宇），總經理為我們演講的主題是學習如何學習，第一步是學會如何拆解，再來是不斷的練習，接下來是從練習中找到錯誤，最後是適當的休息，他說學習任何事物最好的方法是不斷重複這四個步驟，如：想要學習好英文，第一步是先用英文想事情，找出自己不會的單字，去查去它單字並且把記在腦海裡，且知道如何使用它，當想任何事情時，都用英文去思考，總經理跟我們分享當時他去澳洲學習時，便是用這個方法學好英文。

第二主題是人際關係的營運，無論在職場、校園或家中以微笑待人，如不認識的兩人，會在見面的 30 秒內，產生第一印象，若以微笑待人，則對方對自己的第一印象會是和善友好的，在人際方面更好的發展，古人說：伸手不打笑臉人，因此隨時保持微笑待人。

我們的第二場演講是由久寬董事長（姜榮寬）為我們演講，由於我們是國貿科，他首先問在場的我們有沒有人可以說出 100 個國家的英文，多瞭解一個國家在職場多一個機會！再來，他說讓我們可以模仿聯合國，找幾個人一起，一人代表一個國家的經濟部部長，瞭解那個國家一些影響經濟的核心產品，想像自己就是商品，以每人所代表的國家去進行貿易。最後給我們一項作業是：每天固定觀察 3～5 個國家的匯率。

在演講後，董事長邀請一位銀行的代表跟我們簡單分享三句話：計較會讓你的路越來越短、你必須要非常努力才會看起來不費力、追求卓越，成功離你很近，我覺得這幾句話真的是在職場上的精華代表。

最後這次的時間雖短，無論以演講來說明或用真實案例來舉例，都非常淺顯易懂，在這短暫的時刻中，與現實非常貼切，真的是非常寶貴的一堂課，感謝學校老師們及久寬貿易的大家，讓我有這個寶貴的機會。



第一次參加學校舉辦的校外參訪，覺得很稀奇，但得知我們班要去的是位在台北的久寬貿易公司，就開始羨慕要去機場做參訪的班級，因為孤陋寡聞的我沒有真正接觸過貿易公司，也不知道我在這次參訪中能學到什麼，抱持著我要仔細記錄然後做出好報告的心情上遊覽車。

一下遊覽車就看見有幾位穿西裝打領帶的人站在門口熱烈歡迎我們，他們親切的舉動給了我超好的印象，心情也愉快了許多。這次來為我們做一小段演講的是董事長姜榮寬先生及總經理姜宇駿先生，每人短短的15分鐘，內容卻讓我到現在都還銘記在心。

總經理開門見山地教了我們”學習如何學習”，總共有四大步驟：懂得拆解、練習、偵查錯誤、休息。學習每件事情只要套進這個公式，他相信我們也能學會我們想學的所有事情。他還教了我們”踏入職場的第一個專業：微笑”，人際關係的經營是我們從小到大都在學習的課程，自然不做作的笑容能增加他人對自己的印象。

董事長得知我們是國貿科的學生，一開始就拋給了我們一個超難的挑戰：誰能夠站起來告訴我100個國家的英文名字，頓時全班都像是石化般，各個露出尷尬又不失禮貌地微笑。身為公司超級資深的董事長，演講的內容也更成熟些，他教了我們要做一個對的商品，還有一句話讓我印象超級深刻，”掌握一個國家的物產等於掌握一個國家的經濟”，董事長身上散發出的自信，讓我覺得自己真的很菜，社會還有好多東西值得探討與學習。

這次參訪雖然僅有短短一小時，快接近尾聲時，董事長請了一位銀行的工作人員來向我們勉勵幾句，她簡短的說了三句話：計較會讓你的路越來越短、你必須要非常努力才會看起來不費力、追求卓越，成功離你很近。商業跟生活息息相關，方向不對，努力白費。很感謝有這次機會能夠到校外吸收知識，我真的受益良多。



這是我第一次參加職業參訪，很期待自己能學到和教科書裡截然不同的事，也因為自己是國際貿易科的，知道自己要去的是貿易公司後，喜悅之情溢於言表！在經過一個小時的車程後，終於來到了位於台北的一九寬貿易公司，懷著期待與興奮的心情，踏進了這間馳騁商場三十九年仍屹立不搖的公司。

第一課：學習如何學習——總經理 姜宇駿先生。第一步：拆解，假設今天要學習炒飯，那麼首先分析自己需要什麼、要做什麼；第二步：練習，分析好後就開始動手作，付諸行動、反覆練習、增進自我；第三步：偵錯，去想想失敗的原因、忽略了什麼要素；第四步：休息，學習沒有那麼容易，也不會那麼順利，失敗挫折在所難免，這時就會感到累——心累，適時的停下來休息一下，調整好心態，回到第二步，重複重複這就是所謂的學習！

第二課：國際貿易——董事長 姜榮寬先生。一開始，他問了一個問題，是否有人現在講得出一百個國家的名字，頓時大家都愣住了，而後便接下去說，你今天多認識了一個國家你變多了一個機會。假設甲公司與乙公司同時想和一家國外的公司做買賣，如果甲公司這時，講得出他們國家的特產、文化，便較容易留給對方好感，提升交易的成功率。除了這點外，還必須建立好自己的信用，因為真正的產品就是自己，顧客信任你，覺得你是對的人，就會願意到自己這裡購買商品！

第三課：處事三要點——一位銀行職員。第一點，「計較會讓你的路越來越短」，在跟人相處凡事都要算得清清楚楚，那麼久而久之你的人脈就越來越窄了；第二點，「必須非常努力才會看來毫不費力」，的確，沒有輕鬆的道路，你以為別人是天才般的人，實際上背後下了很大的功夫，俗話說：「台上一分鐘，台下十年功」苦練苦練再苦練，才有這番你以為是天份的成果；第三點，「追求卓越，成功離你很近」，當你的目標從我想比你好，變成我想比我好，不斷的精進、精益求精，追求「好還要更好」，無形中你已離成功不遠了。

這次的參訪，收穫很大，沒有提到太多教科書上的知識，傳授給我們的都是他們騁騁商場得到的寶貴經驗，利用自己珍貴的時間，教導社會經驗缺乏的我們這些課本根本不會學到的知識。很謝謝九寬這次的教導，期許自己會好好運用他們所給予的智慧，也希望以後還有機會再到不同的地方聆聽高人的指教！



今天所要參訪的是一家貿易公司，沒想到到了現場我所看到的是一家磁磚公司，但其實回家後上網查詢有關久寬磁磚的相關資料後發現其實不僅僅只是我在公司所觀賞到的磁磚，其實久寬提供的服務還包含了進出口代辦、三角貿易、多種建材國內外銷售、室內設計等大大小小的服務；原以為參觀時會看到許多的貨品和密密麻麻的術語，但其實跟我所想的差很多，公司裡沒有堆疊貨品，僅有多樣的磁磚款式。

久寬貿易公司是個家族企業，父親和兒子有著共同的理念，多年來都秉持著「以人為本，從心出發」的精神，在市場上不斷的精進各種細節和技術，讓消費者使用時更放心。

剛進入公司時是由總經理為我們演講，教導了我們「學習如何學習」，要先懂得拆解，而不是一昧的盲目學習，拆解後不斷的練習再從中偵查錯誤，進而修正達到好的學習效果，但也不要忘了需要適當的休息；另外也和我們提到了，該如何建立好的人際關係，總經理說最重要的就是「微笑」；給對方的第一印象非常重要，尤其是雙方見面的前七秒，當我擺著臭臉，對方對我的第一印象可能不會太好，甚至會覺得我難相處，而不想和我親近，反之當我笑臉迎人時，對方不會因為我的微笑而太過害怕和我接觸，還會想和我有進一步的交流；總經理所提到的這兩大重點，對人生都是非常重要且有影響性的。

總經理演講完後換董事長，由於我們是國貿科，一開頭他問了一個問題，大家能夠說出 100 個國家的名字嗎，當下我愣住了，世界上有兩百多個國家，我可能連三分之一都講不出來，怎麼可能說出 100 個太難了吧！所以回家後我用 Google Map 看了好一陣子，希望我能夠對這些國家保有印象，才不會又被問倒了。

雖然在久寬貿易公司，只停留了短短的一個小時，但這短短的演講讓我受益良多，尤其是「學習如何學習」，運用這種方法做任何的事，做起事來便能事半功倍。