



陳正輝領軍 積蓄重返榮耀能量

姚舜／台北報導
走過食安風暴，台灣最大餐飲連鎖集團王品集團在董事長陳正輝勵精圖治

下，已渡過黑暗期開始展現營運績效。雖然王品遠離一年賺一個股本的黃金歲月，但由王品EPS從104年0.45元到去（105）年4.2元來看，陳正輝領軍的王品集團，已逐漸積蓄「重返榮耀」的能量。

王品股價從最高600元跌到去年最低106元，主要「病灶」在台灣事業群。陳正輝在接掌王品董座後，自前年第4季開始大刀闊斧推動變革，努力了一年多，也「悶」了一年多，如今終於看到初步成果。而陳正輝與王品台灣事業群執行長楊秀慧攜手，針對台灣王品推動的體質優化工程包手括：門市體檢、組織變革、人力資源調度合理化、

組織型創業，以及設計激勵方案鼓勵同仁創造績效。

為了止血，台灣王品壯士斷腕結束績效表現欠佳的門店，去年一口氣收掉了28家門市，陳正輝表示，「以前的王品是虛胖，現在精實多」。也因為如此，過去台灣王品各品牌單月合併營收達8.2億元仍無法賺錢，如今只要6.8億即可損益兩平。在組織變革與人力資源統計調度部份，台灣王品除根據定位、平均消費與訴求客層，將品牌部分為一部與二部，同時並強化品牌部與營運單位的連結，然後由集團總部制定行銷戰略，目標更精準、執行更有效率。

台灣王品去年也設計了一套激勵方案，只要業績成長則按比例提撥成長獎金給績優同仁。此外，王品中常會的一級主管更自去年起「讓利二分之一」給門店主管，帶動基層士氣、全力衝刺。

王品大陸事業群前年正式跨足中餐市場創「鵝夫人」中餐品牌，不僅受到彼岸外食消費者歡迎，並在中國第一本米其林指南中得到一星，此證明王品已具有經營中式餐飲的條件與實力。陳正輝表示，在兩岸中式餐飲胃內規模遠超過西式或日式餐飲，故王品未來也將拓展更多中餐品牌擴大市占。



圖／本報資料照片