

把每一次選擇，變成自己的機會

許書林 小三美日董事長



二十七年前，我也坐在台下

民國88年6月元智化工系畢業

入學的時候，學校還叫「元智工學院」

那時候的我跟你們一樣

坐在新生的位置，不知道未來會做什麼

18歲的我， 根本不知道自己未來要做什麼

1

我沒有特別喜歡

不是志向，是分數落點。
跟你們現在很多人一樣。

2

我不知道能幹嘛

大一的我，完全沒想過
這四年會有什麼用。

3

我也沒有很認真

當時只覺得，先念完再說。

如果你今天坐在這裡，覺得「我好像沒有很喜歡我的科系」——沒關係，我當年也是。



我在元智 被當過很多科

被當、暑修、應有盡有

一次成績不好，
不等於你這個人不好，
更不等於你的人生已經被決定

成績可以難看，但事情要做完

我把超多時間用在社團上

柔道校隊、參加大專盃、羽球社

你今天在社團、球隊、系學會遇見的人，
未來有些人，可能陪你走二十年。

柔道第一堂課，是「護身」
不是教你怎麼贏，是教你怎麼跌倒。



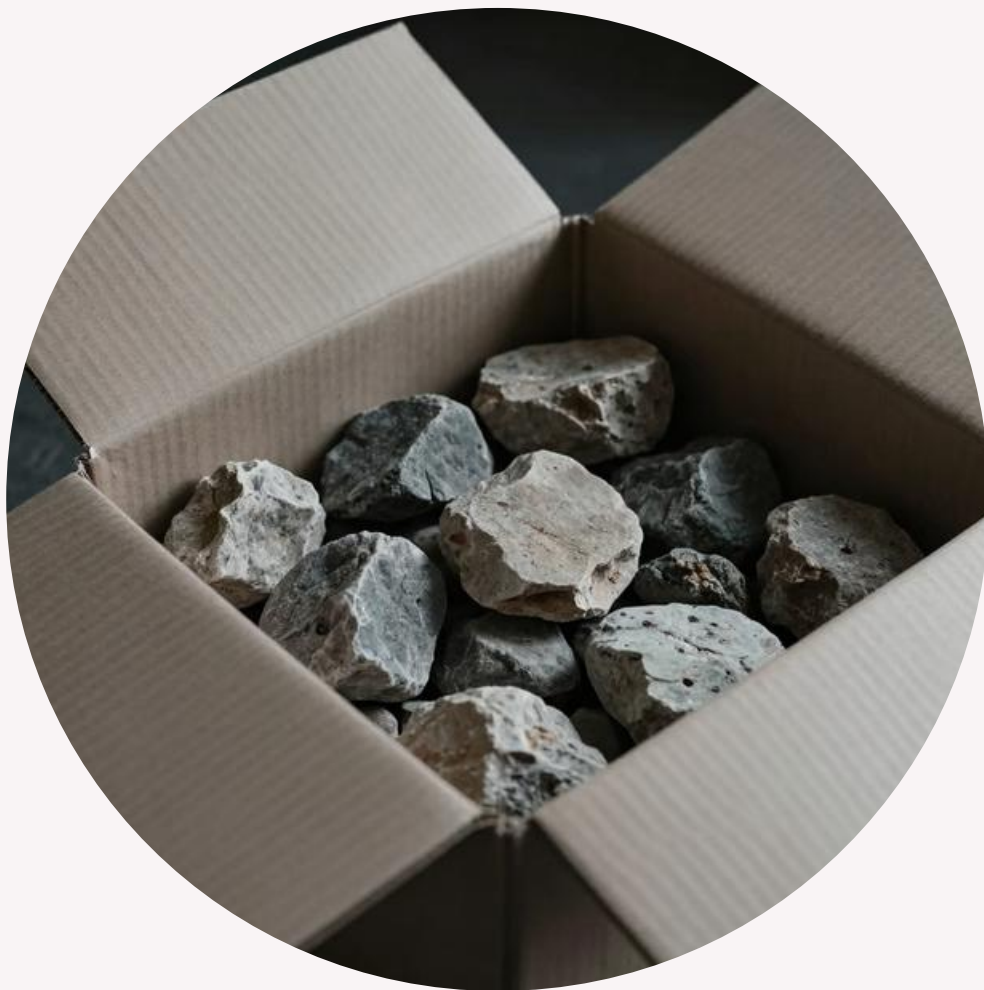
有一次， 我真的被狠狠摔了一跤

網拍的那一箱石頭

剛起步做網路買賣，滿心期待等商品到貨
箱子送來了，我打開裡面，裝的是石頭

那一刻我才知道，原來「詐騙」不只出現在新聞上

摔倒是真實的，痛是真實的
但我沒有就此停下來



有些人，會陪你走得比一堂課更久

二十七年前的球友，現在還在



社團認識的朋友，畢業後仍固定見面
大學時期學習溝通與真實的關係

那些一起揮拍、一起輸球、一起慶功的人
成了二十幾年後還會出現在你生命裡的人

大學第一次打工

最早的產品力與銷售力練習

把複雜的東西講簡單＝溝通能力

讓客人、家長相信這件事有價值＝行銷

決定自己的時間值多少＝定價

家教學生沒進步，想其他辦法＝解決問題



畢業後，我也沒有立刻找到答案

每一個岔路，都是一次選擇的練習

在 eBay 買賣二手名牌包
第一次感受到賺錢的滋味

後來發現我曾經覺得沒用的東西，
有一天可能會回來找我



小三美日的成長軌跡

2004年，30萬元、一台電腦

Yahoo 拍賣起步，從零開始累積口碑
資源少不是最大的問題，沒有開始才是

電商平台、線上商城、實體門市
自有品牌創立 + 鹿港批發倉，每一次成長都是轉型
一起工作的團隊，200人
年營收規模，約15億元



人到底需要什麼？

從生活不方便，變成一個商品

旅行時內褲要洗嗎？要帶幾件？
帶出門佔空間，帶回家又麻煩

我們把這個「小麻煩」變成一個產品
現在月銷超過一萬組

學會觀察，比背答案重要
問題，也可能就是機會



月銷超過一萬組！

透過實體理解客人

科技輔助，人來決策

規劃購物動線，讓顧客更快找到想要的東西
分析哪些商品常一起購買，優化陳列與促銷組合

協助判斷補貨速度與即將缺貨商品，降低缺貨損失
現場動線與最後決策，仍由人負責



你們是第一批 使用生成式 AI 的大學生

關於工具與判斷力

AI 能找資料、能計算、能做第一版
工具可以讓你更快，但無法替你負責
未來更重要的不是記住答案，而是培養判斷力



AI 讓什麼變便宜？ 又讓什麼變貴？

好問題
判斷力
信任
體驗
承擔

變貴了

文案
圖片
影片
翻譯
資訊整理

變便宜了

AI也幫我們 選品與做內容

數據輔助決策，人負責品牌判斷

整理搜尋趨勢、社群討論與銷售資料，輔助新品
採購與熱銷預測

協助產出圖文、影片素材與短影音腳本，加速內
容製作

AI 會放大你的能力，也會放大你的錯誤！



化工一直沒有離開我

二十年後回頭看

香水、洗護、清潔劑、濕巾、防曬

幾乎全都是化工產品

能理解配方、成分與穩定性，是二十年前學習留下的能力

「我以前以為沒有用的東西，二十年後，全部回來找我了。」



如果回到18歲，
我會開始累積資產。

讓四年後的自己，有更多選擇



大學四年，我會累積六種資產

四年後的差距， 會藏在這六項資產裡

一項專業

有人願意為你的能力付錢。

英文能力

取得世界第一手資訊。

AI 協作

用 AI 把事情做完。

作品集

不要只有成績單。

一起做事的人

信任比名片重要。

身體與韌性

能長久留在場上。



四年後，至少留下三樣東西

一個專業

讓別人願意付錢。

一件作品

證明你做得好。

一群夥伴

有人願意跟你一起做事。

記得這三句話

- ① 成績可以難看，但事情要做完
- ② 累積比爆紅重要
- ③ 你現在覺得沒用的東西，二十年後可能會回來找你





Q&A 有什麼 問題嗎？

