# 摘要

面臨產業生態的巨大轉變，博連資訊內部有兩股不同意見，研發的 Glendy 認為必須及早跨足開發新系統，而與客戶長期接觸及了解公司成本結構的 Marisa 則是擔心，開發新系統，將會帶來極大的財務負擔。到了公司的例行會議上，Glendy 提出進軍中國的想法，認為是解決財務負擔的重要手段，但又擔心核心技術外流與未可知的風險。經過深思後，再加上其他資訊服務業者紛紛以中國市場為目標，博連資訊決定西進，並積極轉型為物流平台服務提供者。本個案分為兩個部分，首先透過幾位重要人物的對話，讓讀者了解博連如何思考是否該進軍中國市場以及資訊服務產業的轉變，並了解個案公司的背景情況；接下來再說明進軍中國的契機與挑戰、營運模式轉型的考量及未來發展方向，讓讀者了解「如何解決問題」以及「未來發展與機會」。此外，本個案從制度理論、資源相依理論、策略性委外、固定與變動成本等觀點來分析博連策略及營運模式變革的意涵。

**關鍵詞**：資訊服務業者、制度理論、資源相依理論、策略性委外、營運模式變革