

2008年9月间，戴江庆先生因为前往新西兰「正统心算」总代理处巡视业务，顺道拜访移民新西兰多年的老友王森谅先生，告知对方想再去大陆发展的想法。老朋友王森谅先生在倾听戴江庆先生详述其大陆事业宏图及创业决心后，向戴江庆先生提出一些想法及意见，获得戴江庆先生采纳，而且双方对于大陆未来形势及如何开发经营都有高度的共识，因此戴江庆先生便积极游说老友共同前往大陆发展「正统心算」事业。

王森谅先生经过一番深思及评估后，也认为非常值得一试，于是接受戴江庆先生的邀请。2009年元月，戴偕同王来到中国，原本计划直飞上海，希望立即在上海成立「正统心算」中国总部，并积极展开上海的筹设工作。但由于王森谅先生对大陆环境不熟悉，故请王森谅先生至广州了解「正统心算」的营运状况，对其日后的工作推展将有所帮助。另一方面，戴江庆先生也离开广州一段时间了，理应前往视察业务，于是两人决定先到广州。此行原先只计划在广州停留一周，广州总代理陈作玉先生一再挽留，几乎每天出席加盟说明会、家长座谈会等行程，于是又多留了一个多月。

在广州一个多月的期间，王森谅先生一边了解广州「正统心算」的经营情况，一边大量收集大陆各城市相关资料，并做分析比较，于是他发现上海虽有人口众多及每人平均收入较高的优势，但行业间的竞争非常激烈，而且租金及营运成本非常高，创业风险很大，还不如选择一些省会城市或特区开始经营比较稳健些。

因此王森谅先生向戴江庆先生推荐了厦门、福州、杭州及南宁等城市，做为先期发展的地区，由于这些城市都具备了经济发展条件、人口众多、且距离广州较近，也比较容易取得广州的支持等优点。经过两人一番讨论及深入分析后，认为厦门优点最多，值得先去了解一番。于是两人利用2009年农历春节期间，连袂到厦门做一周的实地考察。厦门一周的考察，他们参观了一些当地台湾人设立的课辅安亲班及美语补习班，一边观摩、一边评估分析。

他们发现厦门非常进步，高楼大厦建设现代化，而且整个城市很干净，居民素质好，人民的收入高，家长普遍重视子女教育。尤其厦门在文化及生活方面与台湾同出一源，语言一样，讲闽南话也可以通，对台开放最早，台资企业很多，喜欢台湾的产品，对台湾同胞也非常友善。在两岸开放小三通之后，台厦两地间交通更加便捷，往来极为方便。

基于以上的种种优势因素，戴江庆先生决定放弃去上海的计划，而将目的地转移到厦门，并决定在那里设立新据点。

2009年2月初正式开始筹设厦门「正统心算」总代理，戴江庆先生与王森谅先生二人首先对该市进行整体环境评估、居民消费倾向分析、同业机构比较、小区及学区调查等工作，然后积极寻找适合设立据点的区域。经多方努力寻找后，终于在厦门市思明区最热闹的区域找到了一处办公室。摩尔莲花商场是当地一处十分繁华商业及高级住宅中心，地理位置优越、环境良好、四周幼儿园及小学林立，非常适合教育培训机构设立