



南良集團
NAM LIONG GROUP

2017 年度南良通訊1
南良集團 總管理處
www.namliong-group.com
台南市永康區洲尾街41巷10號
電話:06-2534161
傳真:06-2530310



南良集團
NAM LIONG GROUP



2017 年度南良通訊 1

建機制 定策略 執行貫徹 開創新局



御用

牛樟芝

康健世代
Eternal Care



牛樟芝子實體萃取+蟲草+靈芝



四倍

牛樟芝

健康一世·康健百年



四倍濃縮牛樟芝

高量多醣體、三萜類

讓您擁有帝王般的活力



優好健康事業股份有限公司
台中市西屯區文心路三段6-3號
客服專線：0800-365-250

OJOSHOP 即將開幕

WWW.OJOSHOP.COM.TW

4月1日起請上網搜尋



ojo

目次



南良集團
NAM LIONG GROUP

2017 年度南良通訊 1

發行人 蕭登波

總編輯 張 明

責任編輯 劉振銘

主刊編輯 中良事業體

美工編輯 林郁綺、謝尚栢

美工總監 研創三組

發行所 南良集團 總管理處

電 話 06-2534161

傳 真 06-2530310

台南市永康區洲尾街 41 巷 10 號

www.namliong-group.com

02

總裁的話

建機制、定策略 執行貫徹、開創新局

06

CSR 企業社會責任

子良基金會捐助偏鄉小豆苗扶助計畫
防癌協會 106 年度防癌健康巡迴講座

09

南良學院

南良學院 2017 年課程計畫說明
南良集團與亞洲大學 簽署品牌實習合約

12

中良專刊

- 12 蕭崇湖副董 - 供應鏈協同作戰共創雙贏
- 13 中良董事長室功能之彰顯
- 14 林殿庸總經理 - 中良工業 2016 年回顧與展望
- 16 中良代理 CORDURA® 系列產品介紹
- 18 CORDURA® 專案的合作經驗談
- 19 東莞中岳旅行用品有限公司
- 22 「惜福感恩餐會」 / 九天教育基金會成立

24

宏利專刊

宏利織造簡介與分享
宏利織造優美綠化的廠區環境

28

集團團拜報導

2017 年新春團拜團拜花絮
集團年度績優人員及團隊表揚

32

集團政策宣導

大健康事業發展的願景與策略

34

集團快訊

- 34 南良：感恩、奮起、再前進
- 35 友良：持續去年驚豔延續今年的開發
- 36 真善美：新北市營養午餐報導

37

知識園地

如何選擇一盞好的 LED 檯燈

38

尾牙精彩回顧

39

好康報報

OJO SHOP 即將強勢登場

建機制、定策略 執行貫徹、開創新局

前言

隨著資訊科技與全球化的發展，各產業的生態系統與商業模式不斷創新，企業面臨的挑戰持續變化，然而，真正影響成敗的關鍵卻依然不變，那就是如何透過組織及機制之系統運作，打造精準的策略與超強的執行力，進而樹立標竿、開創新局。

「機制」是組織競爭力的重要來源，企業在經營管理上有賴系統與制度之機制建立，核心在如何做好流程管理，以及策略聚焦與貫徹執行；而精準的策略來自於明確的使命與願景；最重要的是堅持「做對的事情」；超強的執行力來自於團隊合作的企業文化，最重要的是快速有效「將事情做對」並持之以恆，南良集團要在競爭激烈的環境中脫穎而出，就必須建機制、定策略、執行貫徹，不斷開創新局，相信「只要做對的事情，任何時機都是好時機」，集團必定朝著永續經營之路邁進。

建機制、定策略

鴻海郭台銘曾說過：「主管每天要做的四件事：定策略、建組織、布人力、置系統」，此即是企業管理的精髓，而本次新春團拜吾所要探討的主題與此相呼應。企業在經營上應建構組織與制度之完善體制，重視系統與流程管理，擬定正確之營運策略與營運模式，配合人力資源政策之布局，使組織及人員各司其職無縫隙協作，此為企業運籌帷幄之真諦。

吾常提及企業核心架構不離人、制度、策略，南良集團要得以永續發展，就必須深刻瞭解其重要性，積極建構完善體系與制度，進而有效管理及執行，透過高執行力之組織團隊，在策略及目標管理上不斷與時俱進。

「建機制」即是在整體組織結構及管理系統上建立完善機制，並建構標準化之法制規章，並重視經營績效之目標責任機制的建立，機制是制度、系統亦是流程。良好的機制如同組織的基石，凡事都必須先有「基礎」才有後續之「應用」，企業倘若缺乏機制就如同失去根基，也將無法穩固茁壯，更遑論創造營收。

「定策略」指在組織及企業上需落實策略之系統性思考，施以積極之策略性佈局，策略是指引企業未來發展的方向，以達到企業所設定之目標。企業為求發展，應不斷與時俱進，作積極性之佈局，在今日產品、人才、技術、行銷與管理等各層面上都講求戰略與戰術的時代，定策略指的是找到對的方法去執行貫徹，使企業永保競爭力。

對此，在機制與策略運作上我想對集團企業提出下述三項重點嚴肅要求，這也是企業永保競爭力應追求之目標方向：

- (1) 組織結構健全化。
- (2) 管理機制現代化。
- (3) 經濟效益的目標責任追求。

「建機制、定策略」其精髓在講述如何做到「關鍵管理」，企業常隨著時空環境不斷變革、轉型，其經營策略及機制亦要隨著產業體質、組織差異調整合宜之機制及配套策略，每個體系與系統都需要有「贏」的策略，企業應找到短、中、長期之策略，採行對的策略方可使企業導入良性循環。



執行貫徹之重要性

管理大師杜拉克曾說過：「管理本身是一種實踐，而不是專業」。

所以，企業主管之績效，必須透過「行動」來體現，亦即所有的創意規劃和策略架構，最後還是需要透過具體的「行動」，才能產生結果，而「執行貫徹」正是組織用來達成目標的「行動」。其中建立「流程」規範、「權責」要求與「指揮」體系等，就成為達成執行力必然的管理活動。

策略成功與否是由執行力所決定，在未來的世界中，誰擁有一流的策略加上一流的執行力，誰就將會獲得最後的勝利。執行力就是「紀律」，是一心想把事情做好的決心。執行力是所有跨越優秀臻至卓越公司的成功秘訣。為貫徹執行力，所有同仁在管理與執行面就需上緊發條，當有紀律的文化和企業精神相結合時，就能點石成金，創造卓越的績效。

執行力的核心觀念是：從「細節管理」、「上行下效」與「分層負責」三方面著手，要集中心力讓組織能更有效地規劃與執行策略，同時還能成功管理過程中的突發狀況，並且延續卓越績效，任何組織想要持續在策略面與執行面之間保持良好平衡就必須整合下述要素。

要素 1 細節管理 -

執行目標管理循環 (PDCA) 的流程

執行目標管理循環 (PDCA) 從企業經營的角度而言，乃指工作按規劃、執行、查核與行動來進行活動，以確保可靠度目標之達成，並進而促使執行成效及品質持續改善。

P (Plan) - 計畫。謀定而後動，確定方向和目標，謹慎的思考並週延的規劃各項標準程序 (SOP)、制定相關的計劃和確定必要的程序，以確定活動計畫之事前準備。

D (Do) - 執行。依據先前制定的規劃，準確的執行各項工作。

C (Check) - 檢查 / 查核。總結執行計畫的結果，瞭解效果為何，及找出問題點。

A (Action) - 行動。根據檢查的問題點進行改善，將成功的經驗加以適當推廣、標準化；將產生的問題點加以解決，以免重複發生，尚未解決的問題可再進行下一個 PDCA 循環，繼續進行改善。

要素 2 上行下效 -

重視「當責」之權責觀念

執行力必須從高層做起，主管以身作則，下屬當然就不敢輕忽，自然形成負責任的文化。只會推卸責任的組織，絕不可能擁有高績效和執行力，企業更迫切需要的是勇於承擔全責的「當責者」。當責重點在強調「為成果負責」，「當責式管理」已為現代與未來領導者開啟了一扇大門，提升執行力與領導力以執行任務、交出成果，而不是交出報告、也不是交出理由或藉口。主管的價值在於整合與領導，發揮一加一大於二的效益，行事與決策要習慣由組織及當責的角度思考，才能貫徹企業運作之執行力。

建機制、定策略 執行貫徹、開創新局

要素 3 分層負責 -

明確「指揮」體系

大型企業組織，透過通過「授權」方式，加速「經營目標」的執行效率，更以「分層負責」的分工原理來明確「指揮」體系，為了達成組織的「經營目標」，主管的主要任務，是透過組織內外的「協調」機制，進行「資源整合」，協同作戰，為組織和個人創造明顯而具體的績效與價值。主管若要掌握到每個人的績效，就必須先讓每個人都了解組織的「目標」為何，亦即讓每個人知道自己該做些什麼，透過分層負責，才能幫助組織達到成功的目標。因此，通過管理層次的分層負責實施，可把高層領導人從日常瑣事中解脫出來，去承擔更重要任務，所以要達到此種眾志成城、無堅不摧的組織氛圍，明確指揮體系往往是企業主管最具挑戰性的任務。

如何開創新局

企業要成功開創新局，並取得重大的、突破性的改變，必須改變常規的思維及舊模式，南良集團要成功亦是如此，現今所處的物聯網及大智移雲時代中，其資訊及科技瞬息萬變，**改變和適應的能力**是企業生存的重要條件，企業為了生存，就必須不斷隨著趨勢變革和創新，**企業機制及主管條件**應隨著大環境不斷與時俱進，以下四點為總裁我對集團各級主管所做之要求，希望諸位能知曉並予以力行：

1. 具備絕對之使命感及責任感 - 各級主管應絕對遵從企業所託付重責的神聖任務，使命必達，並將成功進步的現代主管條件九大條件銘記內化。具體實現 -

【 1. 簡單 2. 扼要 3. 明瞭 4. 積極 5. 主動
6. 負責 7. 科學 8. 實踐 9. 共享 】

2. 正視機制與流程問題 - 管理問題其源在崗位，解在流程，主管面對的管理問題，經常歸咎諸多因素上，但問題的根源却往往出在「機制與流程設計」不順暢中，而致管理精力耗損在無止境的溝通協調中。**所以主管之的責任在於「讓團隊規範地成事」**。把工作重點放在問題的挖掘、流程的設計與流程的訓練上，這就是管理的邏輯。在公司的經營過程中更需意識到「細節」的重要性，因為魔鬼總是藏在細節裡。所以管理關注的是過程，而不僅僅是結果，如何「落實」工作過程中所規定的每一步動作，才是管理的核心。

3. 建立標準化管理 - 如果想讓一個組織能夠連續成長上去，企業就必須要能夠培養自己的「複製能力」，其前提就是必須對工作流程制定「標準化」程序。標準化過程並不是一朝一夕的事，一般來說需要經歷三個階段：從**明確**至**準確**，最終達成**精確**。解決管理問題即是建立精準的流程和規範，達到精細化管理的境界。

4. 時刻秉持商業模式創新之思維 - 商業模式其實就是「生存的本事」，創新商業模式是一套可以讓企業持續成長利潤的模式，主管應時刻秉持創新思維，搭配執行策略和資源運用，使企業整體不斷成長茁壯並獲得最大的效益。

建機制、定策略 執行貫徹、開創新局

結語

對企業發展而言，必須不斷追求改善以保持強有力的競爭力，並以永續經營為終極目標。而**紀律與執行力**無疑是實踐價值創造的關鍵，百分百落實決策，需要的是紀律，執行貫徹需要的是一種對機制與規範(SOP)的堅持態度，紀律一種持續不變、日積月累的模式和精神，唯有坦然接受並歡迎競爭所帶來的挑戰，才能鞭策企業不斷創新與改善，同時促使社會持續進步，進而達到社會整體的提升。

「**結構跟隨戰略**」，所以企業為了保持高度競爭力，實現永續經營之目標，應朝向管理制度化的軌跡前進，自然必須建立良好機制，由此形成優質企業文化，並結合整體營運戰略及策略方向，在制度合理、目標明確的前提下，企業跟人能獲得必要的發揮空間，共同為社會創造最佳效益，這也是企業或個人能夠成功的最重要原因，與大家共勉之。

時值晚春之際，也祝福諸位同仁們

闔家安康、 雞年行大運、 開春好彩頭。

南良集團總裁 蕭登波

于正統鹿耳門聖母廟



子良基金會 捐助偏鄉小豆苗扶助計畫



嘉義縣布新國小全校師生與子良基金會董事會成員於捐助儀式上合影留念

海倫凱勒曾說：「把自己的燈提高，可以照亮更多的人」，殷鑑於台灣鄉鎮差距，都會區及偏鄉地區在教育及學習資源之差距日益擴大，為使該分配不均速度減緩，財團法人嘉義縣私立子良社會福利慈善基金會（以下簡稱子良基金會）於本年有計畫投入「捐助偏鄉學校小豆苗扶助計畫」，挹注資源於這些弱勢孩童的學習上，以提昇孩子的學習成效，並激發其多元智慧開展，透過基金會捐助偏鄉小豆苗計畫，計劃補助嘉義縣國小教育及學習經費，用以挹注這些小豆苗的學習上，讓這些小豆苗日後都能長成大樹。

基金會在偏鄉小豆苗扶助計畫補助首次捐助單位為嘉義縣布新國小，該校處於嘉義縣布袋鎮海埔新生地，創校迄今 20 餘年，該全校合計 11 班，學生數 213 人，其中新住民、單親家庭、隔代教養家庭、低收入戶家庭之學生合計約 85 人，約佔 40% 左右，學生家長多以捕漁、打零工或做小生意維生，部份家庭因經濟能力較為弱勢，無法負擔孩童課外之才藝學習活動。為此，該校規劃多元化的才藝活動以提供學生參與學習機會，其中更以鼓勵學生加入校方樂隊為推動重點，期望能補足學童多元學習舞台，但近年因無額外經費聘請各領域專長指導老師，一直無法在師資、資源及設備上有所提升突破，故相當需要外界相關經費加以挹注，以提升其教學品質。

子良基金會了解該校狀況後，決定捐助經費用於補助該校兒童樂隊，董事長蕭登波先生親自出席捐助儀式，當日在全嘉義縣國小兒童樂隊乙組特優第一名的悠揚樂聲中展開序幕，全校師生熱烈歡迎並感謝子良基金會所提供的捐助，基金會蕭董事長也在勉勵致詞中期望該校學生應不斷精進自我，莫忘校方給予之栽培，期望孩童未來長大後能學以致用，努力對國家社會做出貢獻。子良基金會未來將有計畫性捐助該校經費，讓學校能引進外聘專業音樂教師，精進孩子演奏技巧與音樂素養。

校方有計劃將捐助款用於（一）引進縣內外優良音樂師資，提升偏鄉學童音樂素養；（二）提供多元開放的學習舞台，激發弱勢孩子學習潛能；（三）鼓勵參與更高等級組別，拓展偏鄉孩子學習視野；（四）補充或汰換游泳教學設備，讓孩子能力能不斷精進，提昇學習視野；（五）每週排定兒童樂隊訓練時間外，並於寒暑假開辦兒童樂隊加強營。此捐助偏鄉小豆苗計畫是子良基金會年度推動工作之重點項目，期望能透過綿薄之力，對社會公益及兒童教育略盡一份心力。

子良基金會甫自成立以來，一直以社會福利慈善事業為宗旨，持續推動慈善公益活動，基金會董事長蕭登波先生以南良集團資源投入捐款、人物力來持續支持基金會之運作，從慈善公益活動乃至嘉義在地扎根計劃，冀望照顧更多弱勢族群，南良集團將以企業社會責任為矢志，與子良基金會用實際行動號召更多人投入對資源短缺鄉鎮之重視，共同為台灣這塊土地打拼，期望打造一塊真正有愛之家。



布新國小侯崇博校長致贈感謝狀



子良基金會致贈全校各班海洋保育叢書



兒童樂隊於捐助儀式上演奏悠揚樂章



子良基金會蕭登波董事長勉勵全校學生奮發向上

臺南市府城防癌抗癌健康協會 106 年度防癌健康巡迴講座

癌症已成為國人十大死因榜首，衛福部最新公告「癌症時鐘」所示，國人平均每五十八秒就有一人罹癌，且有年輕化之趨勢，鑒於國人多數缺乏防癌、抗癌之保健觀念，癌症無法趁早發現及時治療，致使國人罹癌各項數據逐年攀升。為有效降低國人罹癌率，提升國人健康品質，全民防癌抗癌之行動須及早落實，有鑒於此，臺南市府城防癌抗癌健康協會甫自 104 年 9 月成立迄今，即致力推動全民防癌抗癌觀念不遺餘力，協會理事長蕭登波表示，本協會為發揮社會教化力量，有效整合防癌抗癌宣導觀念，提供全方位癌症病患及家屬在面對疾病時需要的資訊和防治諮詢之協助，落實全人照護多元化之關懷與服務，呼籲國人投入公益活動，推展防癌抗癌教育宣導，促進社會關懷及提升健康生活品質。

協會林國明執行長肩負推動全民防癌抗癌觀念之使命，甫自 105 年度 10 月正式成立協會志工大隊，有計劃性分階段培訓志工人員以投入協會公益活動，並自 106 年度起著手辦理「防癌健康巡迴講座」，並於今年 2 月 21 日在台南市安平區國平里活動中心舉辦首場防癌健康巡迴講座，透過台南市立醫院、國平社區發展協會及本會志工團隊的合力支持下，揭開防癌健康巡迴講座的序幕，本次講座原預估 100 位參加名額，當日現場因報名踴躍，到場總人數多達 130 餘人。本次防癌健康巡迴講座乃採寓教於樂之形式進行，除了邀請台南市立醫院鄭婉苓營養師講解正確的飲食觀念及認知外，也邀請美食烹飪專家杜秋月老師現場解說如何製作養生披薩，並與在場所有參加人員一同動手實作，最後在林國明執行長主持的雙向座談中圓滿落幕。



台南市立醫院鄭婉苓營養師講解正確健康養生觀念



協會林國明執行長與在場民眾交流並宣導防癌觀念

本次首場健康巡迴講座，除了教導在場民眾有關健康飲食及防癌衛教相關知識外，當天養生披薩的實作活動也讓本活動增添了溫暖及歡樂的氛圍，中午大夥一同享用剛出爐養生披薩，同時也彼此交流防癌養生的資訊，本次參加民眾皆對協會所舉辦之講座感到滿意且覺得十分受用，希望協會能繼續將防癌衛教等健康資訊傳遞下去以造福更多人。

未來臺南市府城防癌抗癌健康協會將致力於全民防癌宣導活動等推廣工作，同時也將持續與各大醫院合辦開設健康巡迴講座及癌症篩檢活動，並辦理志工成長研習課程，將宣導全民對「癌」的認知，期望結合政府資源及全民力量，一同推廣防癌抗癌工作，以增進國人健康福祉，讓台南市民真正活得健康、快樂、幸福，也歡迎有志之民眾熱情加入，歡迎國人共襄盛舉，不分你我一同加入全民防癌抗癌之行列。

南良學院 2017 年課程計畫說明

南良學院自 2013 年成立迄今，為集團最高教育訓練之規劃及管理機構，更為培訓集團海內、外之中、高階主管，傳遞與分享管理知識及經驗；及督導集團海內、外所屬各企業落實人才培育政策的機構，一直以來秉持著「務實精進」的宗旨辦訓，積極訓練出「為我們企業所需、為我們企業所用」的人才。

南良學院在課程安排上分為「計劃性課程」與「專案性課程」兩類，2017 年課程總表資訊如下表所示：

「計畫性課程」本年度學院係規劃開立高階、中高階及中階三專班及心靈課程。

「專案性課程」係針對特定對象、或特定項目及目標所開設的系列性專班或專項課程，將依專案需求進行規劃，採專班課程單獨公告方式。本年度遂計畫與亞洲大學合作開立〈魅力講師訓練營〉。

	課程分類	課程日期 / 時間		課程名稱	授課對象
計畫性課程	高階課程 1	3/11	09:00~12:00	開訓典禮 + 總裁經營理念	1. 一至三職等 2. 目前任利潤中心經營主管的四職等 3. 董事長室、總經理室主管
			13:00~16:00	創新、突破的關鍵策略與做法	
	高階課程 2	5/13	09:00~12:00	破壞式創新	
			13:00~16:00	企業購併 - 商業模式創新	
	高階課程 3	9/30	09:00~12:00	名人講座	四職等 上列 2、3 人員除外
			13:00~16:00	全球經貿趨勢講座	
	中高階課程 1 (併高階課程 1)	3/11	09:00~12:00	開訓典禮 + 總裁經營理念	
			13:00~16:00	創新、突破的關鍵策略與做法	
	中高階課程 2 (併高階課程 2)	5/13	09:00~12:00	紡織業之破壞式創新	五職等人員
			13:00~16:00	企業購併 - 商業模式創新	
	中高階課程 3 (併中階課程 2)	6/03	09:00~16:00	突破躍升 ~ 系統化經營策略營	
			09:00~16:00	系統化經營策略營	
	中階課程 1	4/15	09:00~16:00	新競爭世代的管理趨勢	課級為主，開放自由報名參加
	中階課程 2	6/03	09:00~16:00	突破躍升 ~ 系統化經營策略營	
	中階課程 3	8/26	09:00~16:00	內訓業務課程	
專案性課程	海外課程 (華南區)	4/22	09:00~17:00	商業創新模式	1. 駐外台籍幹部 2. 課(科)級以上之中籍幹部
				集團政策宣導	
	海外課程 (越南區)	6/24	09:00~17:00	商業創新模式	1. 駐外台籍幹部 2. 課(科)級以上之中籍幹部 3. 越籍華語幹部
				集團政策宣導	
	心靈課程	7/21	15:00~17:00	健康講座(台南場)	課級為主，開放自由報名參加
	心靈課程	7/28	15:00~17:00	健康講座(台中場)	
專案性課程	講師訓練課程	3/17 3/18	09:00~20:30 08:30~16:00	魅力講師訓練營 < 與亞洲大學師資合作 >	1. 企業內部重點培訓講師 2. 企業現任或曾任教育訓練人員 3. 企業指定人員參加

南良集團與亞洲大學 簽署品牌實習合約



南良集團與亞洲大學品牌實習合作簽約儀式合影照片

南良集團視人才為企業之根本，長期關注及深耕產學合作，深信唯有企業投入資源支持產學界，並積極走入校園，才能覓得實務與理論相結合之優質人才。有鑒於此，近年來南良集團積極與知名學府推動產學合作案，在透過南良學院王福林總顧問（現任亞大講座教授）及中良事業體葉建華執行協理（現就讀於亞洲大學企業領袖 EMBA 班）之牽線下，遂規劃與亞洲大學簽訂「品牌實習」培訓專案合約，於 1 月 23 日在亞洲大學正式舉辦簽約儀式，當天由南良集團總裁蕭登波與亞洲大學校長蔡進發簽署品牌實習合約，承諾為下一代培育經營人才！

本次簽約儀式由南良集團總裁蕭登波、亞大校長蔡進發共同主持，出席人員包括中良事業體林殿庸經理、葉建華執行協理等，亞洲大學副校長陳大正、講座教授王福林、主任秘書施能義、產學長林田富、學涯中心主任蕭芳華、休憩系主任林宜欣等人出席、見證。

亞洲大學創校迄今 16 年，雖為新興學府，但在全校師生共同努力下，近幾年辦學績效卓越，獲得國際多項肯定！亞洲大學更獲英國泰晤士報高等教育專刊評比為全球最年輕的「五個百大」大學，亞大學生參加創意設計國際競賽，成績亮麗，已連續 3 年獲教育部高教體系第一名獎勵。



南良蕭登波總裁致贈亞大蔡進發校長紀念瓷盤

近來更積極追求學術卓越，設立大數據、雲端、物聯網等尖端科技研究中心，除了成立大數據研究中心，還與中醫大合作發展 3D 列印技術，各方面都顯示校方積極辦學及培育優質人才之決心，不斷追求卓越的亞洲大學，不但提供學生多元學習平台，也讓學生在大三、四階段提早與企業接軌。校方推動與知名企業簽訂品牌實習機制已有三年多，目前已與全聯、王品、寶成、巨大機械、力山等多家台灣知名集團建立品牌實習培訓之合作機制。南良集團與亞洲大學簽訂此實習合約，未來亞大可提供管理學院經管系、休憩系、醫學暨健康學院生科系、創意設計學院時尚系等多領域專長的學生實習機會，加深學生在最後一哩學習階

段，能至產業實務場域與企業互動交流，充分讓亞大學生落實品牌實習的完整產學合作機制。蔡進發校長強調，此次能與南良集團簽訂品牌實習合作，就是希望能與企業共同培育人才，也為亞大學生爭取更多到優質企業機構實務學習的機會，與企業廠商互動，提前適應職場所需，提升就業競爭力。蕭登波總裁表示：「身為台灣子弟，目標一定要在兩岸三地打響台灣品牌價值，我有責任、也有使命感！」，隨著世界局勢瞬息萬變，台灣企業要成功不能再拘泥於過去傳統的做法，要走出傳統代工模式，並設法把產品變成品牌，今後南良集團要以更前瞻性的觀點，建立品牌，隨著亞洲大學這幾年的辦學績效備受肯定，為台灣私辦大學

首屈一指，南良集團非常重視與亞大產學合作、品牌實習之契機，希望亞大在南良集團未來發展過程，培育並提供企業所需之優質人才，為彼此雙方創造雙贏之局面，南良集團願與亞洲大學一起為下一代培育人才而努力。



中良事業體 蕭崇湖副董 供應鏈協同作戰 共創雙贏



時間轉眼即逝，中良供應商夥伴聯誼會，已跨過了 10 餘個年頭。不長不短的歲月中，供應商多有聚散離合，但中良在生意往來的態度上，建立彼此依存關係，殷實懇切，無所旁騖，始終不變。與供應商一年一次的聯誼會，目的在於，鞏固和探討彼此未來努力合作的方向，並迎合市場動向，達到彼此雙贏共進的展望。簡單地說，供應商是中良前進的驅動者，是求變的供應者，更是中良站穩市場滿足客戶需求的主要戰力。

綜觀中良未來的計劃，著力於供應鏈的整合。在台灣，將集團與各關係企業做點向的鏈結，運用彼此的優勢，達到極大化的資源共享；另一方面，依產品別，將上下游供應商成線的串接起來；最後配合海外的支援，將點連成線，各線串成面，形成一個全面性的網絡，達到高度的群聚效應。

這世界變化的腳步，已經快到超越我們的想像。多少過往的業界翹楚、企業龍頭，在市場的洪流中轉眼風光不再，輝煌歲月成為往日榮光。企業的經營不存在僥倖，仰賴上下流之間互信互利的平衡關係，稍有不慎，全軍覆沒也只是瞬間的事情。

現在，全世界都在談「供應鏈」，積極建立夥伴關係，國際合作趨於白熱化，全球人才平行竄流，世界銷售模式改變，加上人口結構老齡化，企業必須持續學習，不斷求變適應環境，保持被他人利用並懂得利用他人的價值，進而建立完善的良性供應鏈循環，才得已將組織成長立於不敗之地。中良自許為變形蟲，懂得靈活、學習變化、適應市場，但在世界翻動的當下，我們更需要供應商的協同合作，比肩作戰，與中良一起前進，共同成長。



中良董事長室團隊

中良董事長室功能之彰顯

中良董事長室 撰文

一、前言

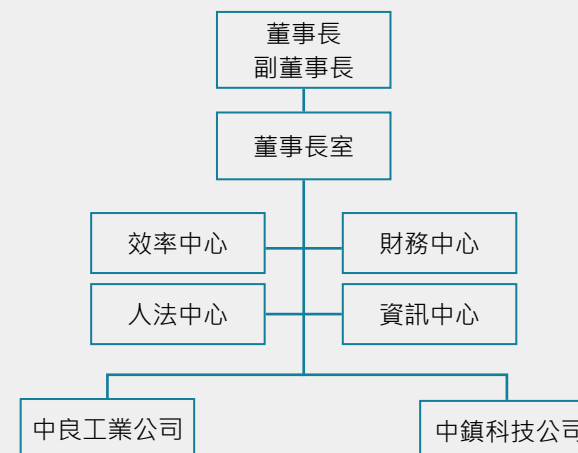
說到中良董事長室功能之彰顯，我們必須先談到中良董事長室在組織內所扮演的腳色定位 (PS：也就是必須發揮功能的項目)，以及其組織架構 (附圖一)。中良董事長室的各中心的職權是由董事長所賦予的，其職責主要為【監督】及【輔導】功能，另依其經營活動的各項循環區分為四大中心，分別是【財務中心】、【效率中心】、【人法中心】、【資訊中心】。本篇文章茲就中良的財務、效率中心的重點工作內容做管理項目的心得分享。

二、效率中心具體工作內容

效率中心主要著重於對營業單位的各項經營效率指標達成狀況，進行監督及追蹤最終成效改善，同時輔導單位達成產銷的流程優化，使單位達成公司所設定的績效目標；面對績效表現不佳的單位，要求單位即時提出未來的改善策略；對於流程不順的經營活動，要求進行制度或流程的改善。各項經營指標依經營循環共區分為：營業面、生產面、資材面、專案面。

三、財務中心具體工作內容

財務中心主要著重於對公司整體財務 & 會計的各項作業的合理性、必要性、風險性進行監督，以及輔導財會的作業缺失改善，同時要求會計利潤及財務利潤的成效落實。



四、管理心得分享

企業的生命延續必須靠持續的獲利來支撐，因此董事長室的功能必須朝著，能夠有效的監督企業朝向【利潤極大化，成本極小化】的指標來設計，每一項指標的設計都必須清楚地討論出設計的動機，而且執行指標監控的主管，都必須清楚的了解，這樣才能夠落實到營業單位的執行，透過明確的指標設計，能讓公司各部門的主管，清楚的知道他們所被賦予的目標方向，大家有共同的語言，也有共同要達到的目標。

指標的設計就是數據化的管理，要用數據來找問題，問題找到了，必須要求主管部門，要能提出問題的解決對策 (直到問題被徹底的解決)，甚至要訓練主管用數據的趨勢發展，來訂定未來的經營策略。

數據的分析必須落實到策略的制定，所以中良董事長室各中心的主管人員，都被要求必須監督前端營業單位找到每一項問題的解決方式，須建立制度的要求建立制度，須建立標準的要求建立標準，務實的執行充分展現出執行力。因此我們中良董事長室每月至少必須召開二次的指標檢討會，透過每月的檢討會各中心必須進行數據化的報告，同時必須報告是否已要求前端營業單位提出改善的方法或策略，具體改善的目標時間為何？是否已落實改善？

另外為達到組織持續的進步，管理方式的改變與創新是必須被落實的，因此中良董事長室的各中心主管被要求，必須每月提出自提改善方案，因為我們堅信沒有企業的管理是完美的，一定都還有進步的空間。

以上是中良董事長室的簡短分享，最後祝所有南良集團的讀者：

闔家平安！

事業順利！

中良董事長室全體同仁 敬啟

林殿庸總經理 中良工業 2016 年回顧與展望



各位中良的夥伴大家好！

在寫這封信的時候，此時的我其實心情是不快樂的。不快樂的原因不是因為我們的年度目標沒有達成。而是在整個年度下來我看到每個單位每位夥伴都非常努力的在工作崗位上努力的付出、努力的想要服務好每一個客人、努力的想要完成上級所交辦的任務。但是好像我們每個人越努力的結果，越達不到我們所預期的效果。而且每當業績成長越多的時候好像越顯困惑及困擾著我們甚至感覺到越來越無力感。因為我們為了想要符合每一個客戶的要求，一如往昔的只懂得「say Yes」、「沒問題」、「儘量」從不敢勇敢的對客戶「say No」、「客戶您必需配合什麼」、「客戶您必需支援什麼」。可能是因為我們謙虛我們自卑或是更貼切一點的說「我們對我們自己是不夠有信心的」，因為我們只懂得去銷售我們的產品；但是我們並沒有真正的了解我們自己的產品、自有的技術（自有品牌），各位要知道；現在的競爭是供應鏈與供應鏈的競爭而不是單打獨鬥的時代，而客戶更是我們供應鏈的一份子而且是最重要的源頭。而我們還在用十幾年前的銷售策略、技巧。

在今年的第三季我更加感覺到這股壓力。因此；我花了一些時間冷靜的思考用心的捉摸並整理出為什麼我們的公司在持續成長、穩健獲利下確不能順利達成二六願景的目標。我整理出 10 個不能達成的瓶頸原因。而這 10 大瓶頸原因大部分都是發生在我們自己內部的資訊、資源整合及人與人／單位與單位溝通的技巧及每一個人對事情的處理態度而不是來自外部的環境因素所造成的。而這些現象更顯得我們在業績不斷成長的過程中我們除了不斷的追求產品創新以外，我們的人員對各項技術、專業並沒有隨著跟進，我們內部的作業系統及信息的溝通方式、工具也沒有跟進。

我也常常用一種方式在尋求檢討改進公司未來的發展方向及重點。我常問自己：「自己在中良工作快樂嗎？」我也很想問各位您在中良工作快樂嗎？我想很多人的答案都跟我差不多，「我喜歡在中良工作但是不怎麼快樂」。但是為什麼我們的業績不斷在成長每個員工也都有穩定的收入，為什麼我們還覺得不快樂呢？是不是每一位夥伴在自己的工作崗位上面努力付出的同時，都還是覺得有一股無力感。每天都被工作追著跑怎麼做都做不完也做不好的感覺，「忙」、「盲」、「茫」。

各位不妨仔細的看看以下這 10 個瓶頸點有幾個跟您或跟您周遭有著密切的關係。

- 1、各部門人員對專業度不足。
- 2、跨部門的溝通協調不足。
- 3、各部門擬定計劃能力及專案管理能力不足。
- 4、自有品牌管理意識不夠。
- 5、問問題的能力普遍不佳。
- 6、內部現況作業流程、系統不佳。
- 7、產品力的強度不夠。
- 8、內部訊息的交流平台不佳。
- 9、人才招聘困難。
- 10、海內外各廠區發展內容重點規劃不明確。

從這 10 個瓶頸問題中我們用心的自我檢討跟評量可以看到所有的重心都出現在我們內部的資源整合，除了平台不夠完整不夠暢通以外更重要的就是我們每位員工、幹部的思維及態度，我們必須摒除過去以純各利潤中心的角度來思考每件事情，我們更必須改變以整體中良未來的發展、競爭力為每一位員工、幹部思考的基礎。

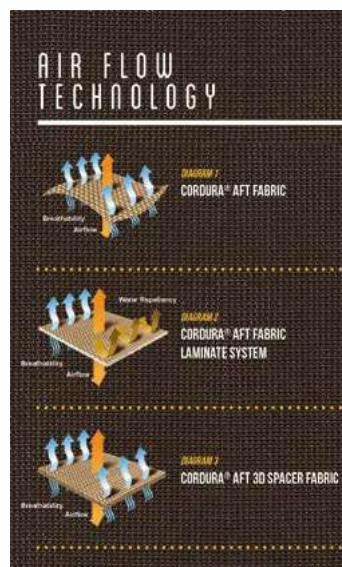
工業 4.0 快速地推動、物聯網飛速的前進，全球各地政治局勢的紛亂再加上國內政府各項政策日新月異的變化。我們如何從容地面對及應對，唯一方法就是要快速的整合公司內部有限的資源、統一對外的作戰策略及內部作業規範並持續優化達到最佳的競爭實力來迎戰外部無盡的挑戰，方可建立一個以健康、快樂、幸福永續經營為依歸的企業典範。

各位我親愛的中良夥伴們在這歲末年初之際讓我們一起自我期許、共同勉勵並一起互助互力來完成這個願景吧！中良需要您，台灣需要我們。

祝各位夥伴們在新的一年里都能心想事成、萬事如意！感恩大家！

中良工業 總經理 林殿庸 敬上

中良亞洲獨家代理 CORDURA® 系列產品介紹



中良長期致力於提供世界一流品牌客戶 One StopShopping 及 Total Material Solution Provider 的產品與服務，不斷從歐洲、美國、日本等先進地區及國家發掘合適的材料與技術引進公司內部，整合自有製造能力及豐沛的供應鏈量能，組合、開發出三大自有品牌材料 ARIAPRENE™、Trek-DRY™、ecoSmart™ 以超過十項的代理產品，及符合客戶需求的鞋材、成衣及包袋類等兼具環保與功能的高科技紡織品。CORDURA® 向來都是高性能材料品牌領導者，尤其是在尼龍 6,6 的領域裡更是首屈一指，今年一月美國鹽湖城戶外用動用品展 CORDURA® 歡慶 50 歲生日，中良自 2010 年起克服紗線後加工及織造關鍵技術，與英威達結盟推出 CORDURA® AFT (air flow technology) 系列，一個維持卓越耐磨與抗

裂同時提供絕佳透氣性的高性能紡織品，素材包含高性能尼龍 6,6 及高性能聚酯，產品類型包含經編網布、經編三明治及圓編布等，可應用於運動、戶外、安全防護鞋類，也是各種需要兼具耐磨與透氣性能材料應用的良好選擇；其中高性能聚酯 AFT 布料具有靈活的後加工性能及更合理的價格受到許多青睞。

2015 年起，中良持續推出 CORDURA® HP (High Performance) 與 EcoMade 兩個高性能聚酯系列平織產品，其中 EcoMade 系列使用寶特瓶回收聚酯製成高強度素材，減少對石油的依賴。並可結合中良有三大自有品牌環保及功能材料，提供品牌客戶多元組合環保與性能材料的產品與服務。



CORDURA® AIR FLOW
TECHNOLOGY FABRIC
BREATHE EASY,
IT'S AS TOUGH
AS THE CHALLENGE.



adidas Originals ZX Flux Cordura



Arc'teryx's Norvan VT Trail Shoe



SALOMON S-LAB SONIC



Reebok All Terrain Super OR

CORDURA® 專案的合作經驗談



中良和英威達公司合作 CORDURA® 的專案不是單純的紗線產品代理，而是市場共同夥伴的關係。英威達期望彼此的配合能找回因 CORDURA® Nylon 材質和平織特性限制而流失的市場，並引進中良現有的運動品牌客戶群。中良更期待藉由 CORDURA® 品牌經驗和特性，再次打造一項高品質並具有各項後加工靈活性的獨特產品，同時和英威達共同拓展既有市場並開發新客源。

中良從開始配合的第二年參加 CORDURA® OR 聯展，我們從一張臨時的小圓桌和 8 組 CORDURA® AFT 產品開始學習 CORDURA® 的行銷模式和嘗試銷售（其它配合代理商有自己獨立的空間展示產品和接待客戶）。

中良團隊曾因材料沒有足夠的外觀特色和單價優勢而無法吸引現有的運動品牌客戶。零星的訂單來自於 CORUDRA 既有客戶和看展來訪的新客人，中良的業績遲遲沒有起色。

感謝英威達持續的支持和中良研發與行銷團隊不間斷地共同研究市場需求並持續改良 CORDURA® AFT 的產品。後續更秉持中良 ECO IDEAS 和 4R 的精神導入 CORDURA® HP(High Performance) 與 EcoMade 系列產品。從 2015 年開始我們的客戶開始成長，不僅限於原有的運動品牌客戶，更從 CORDURA® 的行銷平台上讓非鞋材市場注意到中良的產品。

與 CORDURA® 的合作經驗讓 TLC 學會運用品牌產品力和行銷力的優勢。透過 CORDURA® 的網站、社交平台和各大國際材料展，中良有更多的曝光機會。2016 CORDURA® 在美國 OR 展分別對聯展夥伴進行訪談，讓更多人能深入了解 TLC 的技術和創新 (https://www.youtube.com/watch?v=7ui55F_7PyU)。

我被問到和 CORDURA® 合作以來能漸入佳境的動機是甚麼？我的回答是擁有 Passion (熱情) and Patient (耐心)。

中良事業體 東莞中岳旅行用品有限公司



中岳公司經營主管蕭弘凱副總與其經營團隊

東莞中岳旅行用品有限公司為南良集團中良事業體旗下專業之設計、開發及生產各種包裝、配件類產品之成品製造公司。結合集團內之充沛資源，先進材料技術及多年累積之精緻製造技術，領導業界為全世界各大品牌提供各種新產品開發、生產及供應。

中岳成立於 2000 年，開始皮革類產品生產，依循嚴選材料、先進製程技術及嚴格之品質控管，擴展到多樣化材料、工藝、技術運用，生產各式各樣之車縫、貼合、壓合類之產品。除生活休閒用電腦背包、電腦袋、都會包、手提包，運動戶外用衝浪纏腳帶、運動袋、防水包袋、冰袋、充氣睡墊，到電子周邊配件之手機套、平板電腦套、電子書套、耳機套、相機包等攜帶用包裝產品，並橫跨與電子產業結合之電子產品用繫綁帶、電子穿戴產品錶帶、無人飛機等攜帶包裝。客戶涵蓋運動戶外到世界最頂級之電腦、手機、通訊、電子書、耳機、無人飛機等品牌，提供客戶 OEM、ODM 的設計、開發需求，因應世界產業升級的潮流，與客戶及多家擁有技術優勢的協力商策略聯盟，不斷的創新求新，滿足客戶 One Stop Shopping 需求。



生產車間



中良事業體 東莞中岳旅行用品有限公司



中岳員工 650 人，廠房面積 27,500 m²，擁有包袋、小皮件及高週波 / 熱壓生產線三種不同工藝車間，每年製造生產數百萬個產品供應給全世界各大品牌。除了 ISO 140001/ISO9001/QC080000 國際認證外，並深得世界各大品牌客戶之信任及供應商認證，極力推展國際策略聯盟，並與集團相結合，製造出高附加價值及功能產品，跟隨市場變化的速度越來越快，需要因應市場潮流而不斷的努力向前。



商務運動後背包 商務簡約型後背包 多功能運動後背包

- ✓ 多功能智慧背包 出差 旅行 上班、運動用品一次帶齊
- ✓ 底層獨立收納鞋子空間 鞋與衣物分隔
- ✓ 前端寬敞的主袋隔層
- ✓ 可客製化名字
- ✓ 專屬的防護筆電層 可放置 IPAD 及 MacBook Pro 15
- ✓ 頂部剪毛絨口袋可放置手機 眼鏡防刮傷
- ✓ 多層置物空間
- ✓ 背部舒適的透氣網布及隱藏隔層 可放置護照與錢夾
- ✓ 陽離子面料耐髒防潮
- ✓ 反光拉片 夜晚安全 辨識度高

中岳市場結構 市場結構六大類別



旅行 三件套

- ✓ 大號衣物收納袋
- ✓ 鞋子收納袋
- ✓ 洗滌袋
- ✓ 透氣防水 衛生乾淨
- ✓ 手把設計 輕鬆好拿取
- ✓ 輕薄好收納出國旅行無負擔

中良事業體

「惜福感恩餐會」

2016 年中良尾牙的主題為「惜福感恩餐會」，特別定調在「感恩」二字。但是「感恩」的描述是抽象的，該如何具體的表現，讓所有員工能感受所謂感恩的氛圍，著實讓工作人員傷透腦筋。大家發揮創意，在尾牙幾個月前，主辦單位及各福委們就開始設計一系列的活動，讓全員動起來。

首先，愛要分享！

與美工討論過後，設計了 5 個愛心背板，並分別放到各單位。讓各單位的同仁們彼此合照，並比出愛心的動作，然後回傳給工作人員。同仁們在拍照的時候，說說笑笑，對彼此比著愛心的動作，過程開心又歡樂。

這個看似簡單又無心的動作，想要傳達的就是～愛要說出來，更要分出去！在說出來、分出去的過程中，簡單間接表達出對彼此的愛，而愛就感恩的一種表現。同事中，有人剛好是夫妻，或原來是朋友，或更是一家人，在忙碌的日常中，也許忘記對彼此表達感恩，或羞於表達，而在合照的時候，不論是同事之愛、朋友之愛、家人之愛，都緊密連結在一起了!!!

其次，懂得回饋！

為了今年 SAP 系統能順利上線，上下所有全體成員早已忙的焦頭爛額，尤其是種子的小組成員。我們特別剪輯了這段時間以來，種子成們辛苦努力的影片，照片中，一張張疲憊的臉龐、一個個忙碌的身影、一段段加班熬夜的日子，每一刻，都紀錄了他們堅持下去的勇氣，藉由影片的播放，讓所有中良的員工看到他們的辛勞，並給予這些辛勤付出的小組成員們最大的掌聲感謝他們。

然而計劃趕不上變化，當天尾牙活動因排程的關係，未能完整呈現影片及此活動的精神，但最後年終集會，還是讓大家看到了，雖有美中不足，但也不失為一個美好的回憶。

最後，學會惜福！

尾牙最大的高潮，就是表演活動的安排。今年中良有別以往由各單位員工競賽的方式，改由邀請在地的「惠明盲校」與「山海屯啟智協會」的孩子們來為我們表演，一方面結合今年尾的感恩主題，另一方面也與剛成立的中良九天教育基金會合作，達成捐助與同樂共享的美意。

當他們唱出「感恩的心」之時，許多台下的聽眾包括我，心裡產生強烈的觸動，甚至眼光泛淚。這些孩子們或天生或後天，帶著殘疾，生活大小事必須依賴他人，一件看似平常的事情，他們都必須付出更多的努力才能完成。這世界上還有誰～能比這些孩子們更有資格責怪老天的不公，但他們卻用了另一種方式，大聲的讚頌，感恩這世界，為了那些幫助他們，對他們伸出援助的人們，好好的活著，由衷真心的感謝。

聽著這些殘而不廢的孩子們快樂的唱著感恩的心，這一刻，我深受感動，體會自己原來是一個這麼幸福的人。我們都該好好的反思，許許多多看似理所當然的事情，都不是絕對的，我們要好好學習～～～珍惜！回饋！以及付出！



九天教育基金會成立



一：緣起：著重培植下一代的創新能力，厚植台灣島國未來的創新、服務的軟實力進而協助台灣成為再生循環又健康的智能國家。以從事教育公益事業為宗旨，期為地球之永續共盡心力!!

二、目地：長久以來，中良力行於環保意識推廣及貢獻，默默在相關領域研發耕耘。創立教育基金會，期在開源與開放的雙向觀念下，以服務、教育、贊助的精神改變群眾，做為其他相關廠商的標竿，從根本累積更多的正向力量，並且也讓更多人可以了解及認同環保的重要性。

三、宗旨：因為看見公眾力量的影響力，中良發起由我司開始的想法，用尊重及無形的力量去擴及他人與家庭。本基金秉持為台灣環保及教育盡一份心力的公開立場，致力於推廣各類教育贊助活動。

宏利織造簡介與分享

「宏利織造股份有限公司」

成立於 1994 年，專精於功能性針織布料。在紡織領域中擁有相當豐富的專業經驗。

在使用於 Neoprene 橡膠海棉之貼合布料上，不斷的創新與研發。並多方位的發展成衣用布，大量運用在各式的運動服及貼身衣物。此外，另有立體環保針織布，提供客戶更多的選擇。

為配合拓展大陸市場之行銷與服務，於 2006 年在大陸東莞設立分廠 [東莞同昌織造有限公司]，使得大陸地區之供銷網更為完善。

二十幾年來，宏利織造不斷地創新研發，為了明天而積極努力。本著「積極、速度、方法」的服務精神，無畏地迎戰市場上詭譎多變的情勢。在經營主管的運籌帷幄之下，帶領著同仁們度過重重關卡。

雖然在 2016 年上半年表現不如預期的好，但在下半年，急起直追地挽回劣勢。這全有賴於經營主管的審時度勢及鼓勵打氣。對內，盤點整合可用的資源及相關的績效獎勵措施。對外，深度地耕耘優質的客戶及品牌們。並且精實化供應鍊的後勤，作為強而有力的後盾。終於，在年度的最後一刻，有效地拉昇業績創造利潤，往 2017 年勇猛地邁進。

未來的一年，宏利織造會持續在現有的基礎上，以專業分工及嚴密的組織，來凝聚眾人的力量。攜手與客戶共同成長，維繫長期供需的伙伴關係，彼此共榮共享嶄新的未來。

宏利織造 優美綠化的廠區環境



宏利織造股份有限公司在洪春池副總積極地管理運作下，在經營管理上除了連年獲利外，廠區內整潔的生產車間以及井然有序的倉庫作業，在在顯示公司在推動日常管理的用心，二十多年廠區內環境及依舊維持著 5S 標準的管理原則。

當您走進宏利織造的廠區一眼可發現廠房大樓周圍種植的綠化植物，這是宏利一直以來秉持的工廠綠化的原則，洪副總表示員工與工廠環境習習相關，員工有大半時間待在廠區內工作，而對員工來說，工廠不僅是生產的場所，亦是日常交流的重要生活環境。故應努力綠化，打造整潔優美及綠化的上班環境，也能提高生產效率，讓生產活動能更順利進行。

所以宏利公司在廠區周圍不僅種植了多種觀賞型植物，也種植的可食用的果肉作物及可食蔬菜，平時員工於可進入公司用心打造的果園，讓繁忙之工作壓力獲得調劑抒發的管道，每當廠區內種植的芭樂及番茄熟成之時，也是員工彼此分享並交流的好時機。員工的情感交流在潛移默化中獲得滋養。這也是洪副總在公務繁重之餘，仍堅持打造一個給予員工放鬆小天地的初衷理想。下次如果您來宏利織造公司參訪之餘，也別忘了走進這片公司與員工用心經營打造的綠色植物園，相信您也會感受到公司這片純樸且真誠的心意。

南良集團 2017 年新春團拜 團拜花絮

團拜典故與意義

「新春團拜」乃為南良集團延續四十多年的優良傳統，也是農曆開春後全集團第一個重要文化活動，此悠久的慣例乃源自於總裁當初創業後每年於新春期間率領眾幹部上香祈福，此傳統一直延續迄今，已變成每年農曆元宵節（農曆正月十五日）前夕，全集團所舉辦的一項重要文化活動，每年所舉辦地點都選擇於集團發跡地，分別為台南市地區香火鼎盛的鹿耳門聖母廟或南鯤鯓代天府擇一。

團拜活動這項集團傳承已久之年度活動，參與者皆為集團中高階主管幹部，每年由總裁率領全集團副理級以上幹部一同參加，除了開春凝聚向心力之外，也為集團及全體職員上香祈福，祝願經營蒸蒸日上、身體健康、財運昌隆。



團拜議程說明

新春團拜當日活動除了參拜儀式外，亦有其他議程，整體團拜內容分別如下：

1. 主殿參拜、團拜活動：

由總裁帶領主管於主殿參拜，祈求國泰民安、集團業績蒸蒸日上。

2. 總裁新春致詞：

總裁新春演講為年度集團政策重要方向講話，揭櫫集團當年度的政策方向。

3. 各企業回顧與展望：

由各事業體經營主管報告該公司前年度營運狀況及明年度之經營展望。

4. 績優人員表揚：

表揚去年度集團績優人員獎，並由總裁親自授獎勉勵。

5. 高階主管晉升佈達：

宣布去年度通過集團最高人評會晉升人員名單（經理以上），並授予晉升證書。

6. 副理級以上新進（晉）人員介紹：

介紹集團去年新進副理級幹部或內部新晉升副理級人員。

7. 聯誼午宴：亦為集團春酒。

新春團拜象徵世代接替，傳承永續：

每年的新春團拜重頭戲除了團拜及總裁的新春政策講話外，亦有各事業體經營主管總結報告該企業之年度回顧與展望，隨著集團歷經四十多年的持續發展，每年在團拜上也感受到集團年輕世代的新血加入，以及越來越多優秀菁英高階主管逐漸展露大將之風，帶領集團這艘大船持續乘風破浪、勇往邁進。總裁及集團各大事業體經營主管也樂見集團能朝永續經營的方向前進，強調一棒接一棒的世代傳承精神與理念，使集團能真正朝向永續經營的方向邁進。



榮獲 2016 年度集團績優人員



1. 南良事業體 嘉興南雄 賴明志經理

2016 年度在適當的市場策略及全體同事的努力之下，南雄特材部總算能有比較好的成績，在營業目標的達成率是 116.8%，比 2015 年成長 32.92%，營利目標達成率為 456.8%，2016 年 12 月 31 日晚上 7 點 30 分，關上辦公室的最後一盞燈離開辦公室時，心裡想我們總算達成公司交付 2016 年的責任與目標，心中稍微放下這積壓近二年的大石頭，但高興只能一個晚上，當 2017 年 1 月 1 日太陽升起時，我們更具信心在 2016 年所打下的基礎之下去面对新的一年挑戰，讓我們的業績及獲利再創新高！



2. 友良事業體 營二部生管二處 李聰明代處長

很高興在這裡代表友良事業體，在這裡接受總裁的頒獎，得到這座獎座，是一種責任加重的開始，也感謝公司給我這麼大的成長環境，以及公司主管、客戶的授權，讓我有揮灑的空間，才能夠今天站在這裡。中國人過年一向是過到元宵，今天剛好是元宵節，慶祝今年能夠更上一層樓，大發利市，也祝各位集團主管們，今年能夠事事都如意，心想事成！

榮獲 2016 年度 集團績優人員



3. 友良事業體 生管部 林鳳玉副理

進入公司以來，承受各位長官們能夠給予我那麼多的指導、給予空間和賦予信任，今天可以站在這裡，是我的榮幸，所以今天在這裡，要謝謝我的長官，感謝我們部門三位同仁的相挺。未來期許的部分，我希望能夠以最優惠的價格，掌握脈動時機，為公司創造更佳的成功效應，在生管部分，希望對產品的控管能成為業務單位的最佳後盾，然後在我們單位同仁的部分，我希望能夠讓每個人都有共同感與使命感，讓他們能夠多才多能，成為公司的培育的器皿。



4. 天疆事業體 天疆振良廠 邱春木經理

我現在目前負責天疆事業體的振良廠，針車護貝跟台灣端的護貝開發，我進入天疆事業體 23 年來，看到我們天疆事業慢慢地成長、茁壯，在我們蕭總經理的帶領下，一直在成長，所以我與大家都感謝蕭總經理，也謝謝他對我的肯定與支持。



5. 旭泰 / 南翔 / 德良公司 李怡靜經理

總裁對我的鼓勵，不下有十幾次，他對我的力量很大，這種關心，時時刻刻都刻在我的腦海裡，我很多次都很想模仿總裁的一些作為，但我沒有他的霸氣，也沒有他的才智，更沒有他反應快，我只能默默從他關心員工，與他的意志力、包容和他給予的愛心裡去做模仿。總裁有給幾句話，在我心裡很重要，他說：「一個員工就代表一個家，這就是企業責任」，還有常常對我用關心的責備，其實是恨鐵不成鋼，而在我的心裡，我知道總裁對我的寄望有多深、包容有多大，而我今天站在這裡，就像總裁一開始講的那句話：「慚愧、感恩、還有大願」，所以，願我自己的能力及意志力，能讓我的旭泰、南翔、德良公司的全體員工，過著幸福企業的過程。

榮獲 2016 年度集團績優團隊

中良事業體 材二行銷部團隊 江松益經理年度績優團隊



這個榮譽是屬於全體材二所有同仁的，2016 年對我個人是一個努力的開始，從業務部門調到行銷部門，帶領行銷團隊，為公司爭取最大的利益，對材二及中良公司而言，也是很重要的一年。在 2016 年的 NBA 總冠軍賽裡面，最頂尖的 NBA 籃球明星 LeBron James，穿著我們的自有品牌，創下 NBA 上第一次一勝三負下，最後連三勝逆轉取得總冠軍，接著完成 James 第十四代簽名鞋的開發與量產，很幸運的，NBA 總冠軍的騎士隊，明星球員有二位也都穿著中良材料的簽名鞋等。所以，在整體的業績都有所成長，那我與所有同仁將會全力一步一腳印地，把手上的工作做好，期待下次的越來越好表現。

2016 年度新晉升經理級以上人員合影



南良集團 大健康事業發展的願景與策略

南良集團的企業文化及使命

對『生命之尊重』與對『環境之愛護』之核心價值，近 20 年來一直是各事業體秉持蕭總裁這種無私、無我的經營理念，奉為貫徹執行運作的圭臬；南良所有同仁員工也致力遵循共同的目標方向，在自己的崗位上，專業負責的努力向前，讓南良集團的發展與時俱進，欣欣向榮，更上一層樓。

21 世紀網路的發展與應用造成了第四波革命，物物相連促使各行各業必需投入更多資源在創新與創意在各個環節上，諸如創新的組織、創新的行銷、創新的管理，特別是創新的商業模式。

物聯網 + 在資通訊 (ICT) 的應用領域已是無遠弗屆，它不再只是管理運算工具，更是商業模式創新的源頭，全球在此趨勢下，打破建制，改變生態，隨時隨地影響著人的生活習性，如：智慧手機 (語音服務、群組交流、定位導航、APP 應用服務)、電子商務 (網購、預約、B2B2C、O2O)、智能連接 (M2M 智能製造、AGV 無人運輸工具、主動 Push) 等；因此各企業紛紛快速的依託物聯網 + 平台，來迎合不可抵擋的浪潮。物聯網 + 大健康在全球人口老化的成長及地球開發過度，環境汙染嚴重情況下，健康促進與預防醫學已成各個國家風口下需急迫解決議題；總裁十年前已感知這不可避開的問題及集團發展應有的對策，因此力排眾議，在日理萬機，百忙之中，仍毅然決然親自領隊投入 1. 生物科技 (內服) 2. 醫療器械 (外用) 3. 修與煉系統 4. 自然生機系統等四大主軸的研發佈局與市場行銷，這十年來總裁的身心及資源投入所得的成果 (如下圖)，在此期間的努力過程酸甜苦辣，一言難盡，簡單說：得來不易。



總裁指示在物聯網 + 大健康的執行策略需專注落實“十年磨一劍，逐鹿中原”的偉大目標，2016 年投資三家具全球專利、獨特優勢的物聯網 + 醫療器械公司，緊密的整合行銷，提高競爭力與同行進入門檻；另在上海建稜公司敦聘資深知名黃崧瑜博士擔綱執行長，經營發展健康小屋，並再與當地台灣人脈及國企子公司合資成立無量界健康體驗中心，提供解決三高慢性病及預防醫學的內服外用方案，預估 2017 年達到至少 100 位三高患者脫藥，有效成功比例超過 50% 之目標；總裁已蓄勢待發，年初成立了大健康事業發展系統組，正建置調適物聯網 + 大健康的跨境電商平台，由小組成員協同平台夥伴富儒倫公司，共同建置維護、經營管理大數據、O2O 行銷企劃、整合 C2M(消費者到原廠) 及 CRM；另經由總裁佈局多年的合作夥伴與人脈關係，特別指示要關鍵連結，落實品牌統一化、通路多元化的策略，以規模經濟及分享機制，達到成本極小化，消費 CP 值極高化。

總裁規劃的物聯網 + 大健康的跨境電商平台架構圖如下，其內涵有 369 的大目標，也是平台生態鏈的完整呈現

感恩、奮起、再前進

南良事業體 王全成總經理 新春團拜致詞

還記得 45 年前，南良從草創開始，總裁帶領著我們克苦克難的騎著摩托車，全省走透透推展業務，那時候是最辛苦的時候，也是最好的時候，也是南良奠定厚實基礎的時候。在台灣經濟起飛的初階段，我們一起把握了機會，將南良推上世界的舞台。我們曾經遇過困難，但是 總裁帶領我們一起面對、一起攜手度過。

「有情有義、勤儉打拼」是「南良人」的基因，也是「南良人」的驕傲，因為我們一起互相扶持，一起突破困境、一起展望未來。我們可以在南良集團裡揮汗努力，運用我們的想像力去創造我們的未來，這也是南良集團中最重要的價值；從無到有、從上到下我們不斷地突破現狀、開創任何可能；我們回首過去，看見的是團隊、看見的是突破、看見的是和諧，更重要的是「夢想」，我們各事業體都期待著將來，實踐著願景，無非是希望帶給大家更好、更幸福的生活，也從這種努力中實現我們的價值。

這 45 年來，在 總裁的領導下，我們創造了強大的組織、綿密的共同體，在今天新春團拜，大家聚集在這裡，回首過去並為我們的將來提出願望，也一起思考怎麼讓我們更強、更大，也提醒著我們一路走來，必須莫望初衷，捍衛我們的理念與價值。

2016 年南良事業體開啟改革序曲，改變文化、改善體質，為的是將來，為的是更能夠健康的面對各項挑戰，也許這個過程會讓我們感到焦慮或不安，但是我們將有幸參與改變，每個南良事業體的同仁一定會受到啟發與激勵，而在這個過程中，也證實了南良創立之初的信念。



南良一直以來都不會害怕改變，因為只有改變、調整，才能夠面對快速變化的世界，也因為這個價值，我們才可能蛻變成更好的企業。南良事業體 2017 年將有三大革新方向：**改革強化制度、遵循嚴謹策略、加強溝通宣傳**

第一，「改革強化制度」部分是為了符合快速改變的外在環境，應將各項流程縮短，藉以達到反應快速的效果，換句話說混合編組、反應快速，將會是公司的戰鬥隊形，也是分層負責的關鍵，更能夠使決策快速傳達，且避免因事設法的情況，建立公司治理文化與制度，並強化內部控制與稽核，健全公司內部會計制度，其次則是「遵循嚴謹策略」，透過針對性、關鍵性之策略，以「綠色」、「創新」及「智慧製造」三要素，開始逐步調整腳步，並將於每月經營檢討會徹底檢討績效，並做為激勵之標準，不再是僅追求單一目標。

而「加強溝通宣傳」也是與事業體員工間，共識形成的重要關鍵，唯有使各同仁均能知悉目標，以共識、團結作為革新的基礎。舉例來說，本次勞動基準法修正，雖引發社會上許多爭議，但在法規實施前，我責成本事業體總經理室與人力資源部，舉辦與員工座談會議，務必使修法情形與公司政策，向各位員工宣達與溝通，避免誤解產生；各單位員工也於會中發表意見及詢問，達成雙向溝通的效果。

45 年來，南良一直是特殊的企業，因為我們不是一開始就完美，而是透過不斷調整腳步，並且證明我們有能力去改變、去改革，為所有的員工創造更美好的生活，雖然我們的道路總會曲折，但是絕對會比現在更好、更強。

而南良事業體現在正在進行改革工程，為了是之後數個 45 年，因為除了改變，沒有第二條路；因為除了面對挑戰，沒有其他選擇。

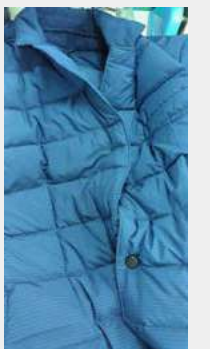
在此，我謹以「莫望初衷、盡心盡力」與各事業體的同仁先進互相勉勵，也期許大家一起努力，讓我們開創更好的將來，也祝福大家新春愉快，再創高峰。

友良 2017 年 ISPO 慕尼黑 戶外用品展 持續去年的驚豔延續 今年的開發



首先為我們喝采，繼去年 X-Guard 布種入選 ISPO TOP10 後，今年我們的布種也入選了 ISPO TOP10，比去年更讓人多了一份期待，除了萬眾矚目的 X-Guard 以外，增加了 Metaltex，布料本身增添了金屬感兼具流行性，當然友良的優勢布種也不能放過，彈性布種除了成衣方面也擴展至工業範圍，比一般平織彈性布多了耐磨特性，具有高強力、高撕裂等物性條件，又添加了防虹吸後加工，一推出即獲得大量詢問度。

今年後加工參展布種主打防絨加工，有別於以往的羽絨服，穿著後或是洗滌後會有明顯的露絨現象，此特殊防絨加工可以使車縫後之孔洞如彈性回復般縮小，使填充羽絨不再輕易出來露臉，畢竟現在羽絨服是走輕量路線，但不是走減量路線呢！



真善美綠色健康生態農場 新北市營養午餐報導

狂賀!!! 真善美正式成為『新北市中小學營養午餐 4+1 安心蔬菜計畫之有機蔬菜合格供應廠商』

近年來，國人受食品安全危害影響，對於蔬菜水果等農產品安全需求越來越為重視，真善美為提供國人安全健康的農特產品，一直致力於有機栽培與生產安全農產品。在 105 年底經過新北市果菜運銷公司審核後，自 106 年度起正式成為新北市中小學營養午餐 4+1 安心蔬菜計畫之有機蔬菜合格供應廠商，供應新北市中小學營養午餐每週供應 1 次的有機蔬菜，真善美的健康清新形象以及良善的供貨能力獲得新北市政府廣泛認同。

真善美供貨能力

【工廠標準化管理、檢驗及出貨流程】

1. 合格標準的有機集貨包裝廠 – 通過 ISO22000 及 HACCP 認證。
2. 標準化管理系統。
3. 蔬果農藥快篩系統。
4. 準確的低溫有機 (2~7°C) 專車配送系統。



【生產供應能力】

1. 有機驗證總面積：65.1 公頃，溫 / 網室計有 18.4 公頃。每周可供應 9.1 公噸的蔬菜量。
2. 夏季可提供 5~10 種蔬菜品項，每周約 5.5 公噸。
3. 冬季可提供 7~10 種蔬菜品項，每周約 9 公噸的蔬菜種類供學校選擇。
4. 並在嘉義草山海拔 1050 公尺之福山農場，針對夏季炎熱、供貨不穩時，做逆季節抗氣候之操作。



【專案管理能力】

1. 有機葉菜經品管、理貨、自主快篩完畢後，進入冷藏倉儲，於指定到貨前一天傍晚以低溫冷藏物流配送出貨，並於指定時間內送達。
2. 三大品質保證措施：一、農產品合格有機標章。二、臺南市農業局及農試所農藥殘留檢驗。三、自主農藥殘留檢驗快篩。

【履約執行能力】

- 真善美在蔬果供應作業上，確保整個蔬果供應產銷過程中，從種植、集貨、物流到販售的安全性與品質穩定性，真善美以高品質、標準化來執行品質提升並確實落實有機安全規範。



【調度供應能力】

1. 規劃生產分散栽培地區進行計畫性生產
2. 颱風豪雨前的措施
3. 作好防災準備
4. 改變蔬菜栽培模式

現在新北市 286 所中小學校都能吃得到有機蔬菜，302 所幼兒園兒童都能每天吃到有機蔬菜，真善美推行有機農業，改變國人消費型態，透過新北市政府政策讓新北市民眾都能吃到真善美供應的安全健康蔬食，落實環境生態永續發展，結合生活、生產、生態，要讓農業成為臺灣的安心健康產業，成就農業安全大未來。

居家小常識 - 如何選擇一盞好的 LED 檯燈

寶聯通公司提供

眼睛是靈魂之窗，視力更要從小保養，尤其針對長時間閱讀或使用電腦的人，足夠且適當的光源，才能避免視力受損。不過，面對市售琳瑯滿目的 LED 檯燈，到底該如何選購？相信不少人對挑選檯燈還是霧煞煞，寶聯通特別專欄「居家小常識」分享檯燈選購小技巧報您知，從 6 個挑檯燈重點讓您輕輕鬆鬆挑到對的檯燈。

1. 高演色性

演色性越高，其色彩呈現度越高，色對比越明顯，這對於從事顏色校對或是醫療行為來說，無非是首要條件，如今能夠將高演色性的光源導入家用檯燈，對於消費者來說是一大福音。

2. 燈頭、燈桿活動性要夠

因為除了不同年齡層會有不同照度需求外，相同年齡層對於光的適應性也會有所差異，因此靈活性高的檯燈可以藉由高度、角度上的控制來調整合適的照度及解決眩光的問題。

3. 燈具本身需穩固不易晃動

在閱讀時光源的晃動容易造成眼睛上的不舒適性，一組好的 LED 檯燈其燈身及底座要穩固，不能因為燈頭、燈桿上的調整而造成傾斜、傾倒的情況。市場上有一些 LED 檯燈因為成本問題，燈身及燈座採用一般塑料來製作，但同時又未考慮到配重的問題，使得檯燈本身在調整功能上有所限制而無法達到使用者在光源調整上的合適性。

4. 照明範圍要夠大

LED 檯燈角度小雖然可取得較高的照度，但在一般 30~60 公分的閱讀距離來說其照明範圍太窄，因此合適的照度及較廣照明範圍才是最佳的閱讀環境。

5. 無疊影光源

許多 LED 檯燈是使用數顆 LED 光源模組來作為光源，但這樣一來會因為數個光源點的因素而產生疊影現象（很多影子重疊），這樣的情況下會影響到閱讀舒適感，在視覺感官上也很難適應。

6. 色溫要合宜

專家認為，色溫太低，燈光偏黃容易昏昏欲睡（如 2800K），色溫太高，燈光太白，則覺得刺眼（如 6500K），依照 LED 色溫上的特性，應維持在 3500~4500K 為適當的光色。（色溫高低計量單位是絕對溫標 Kelvin Scale，也就是以 K 為單位）



寶聯通公司生產 LED 檯燈



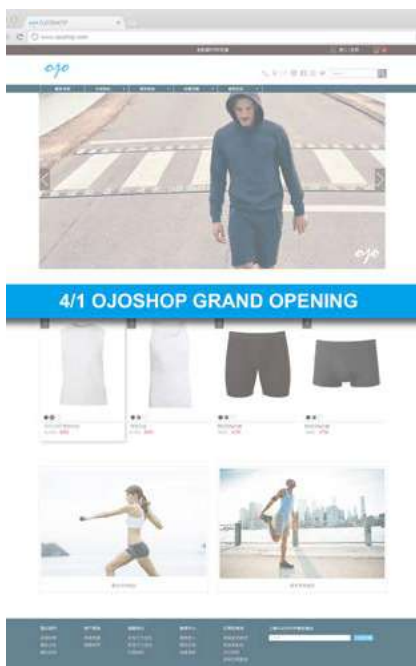
各事業體尾牙精彩回顧



OJO SHOP

即將強勢登場

服裝已經從琳琅滿目數見不鮮的時代，漸漸往品牌差異化演變，有不同的細分領域就會創造更多精準市場。



「OJO SHOP」

自有品牌是電商終端目標，初期以產品價值為重心。OJO SHOP 將自己定義為通路，而非品牌，抓住這個概念去發想擴散策略，OJO SHOP 即將強勢登場。

「商品趨勢：依據目標市場開發不同產品。」

未來的設計再也不靠季節、年齡、性別、和色彩來劃分，而是由消費者的生活方式和心態來劃分。

「集眾智慧」

工業時代的商業模式是 B2C——以企業為中心，企業銷售產品或服務給個人消費者；而資訊時代的商業模式則是 C2B——以消費者為中心，將商品的主導權和先發權，由企業交給了消費者，依據消費者的需求進行規劃設計，在供過於求的速食時代，創造出獨特的體驗價值。

「延續物命」

在尊重生命、愛護環境的兩個核心價值之下，落實減量（Reduce）、再使用（Reuse）、再利用（Recycle）、再生（Renewable）的 4R 環保精神，將企業庫存之機能性布料，結合創意設計，挖掘忽略的細節，賦予材料新面貌，並將之量化成商品。

「社群行銷」

社群行銷的目的在於“溝通與理解”，OJO SHOP 將透過 Facebook、Instagram、Youtube... 等等，創造、溝通與傳送價值，及經營顧客關係。