

南良通訊

Namliong group

2022年9-10月
No.45期



南良集團 總管理處
www.namliong-group.com
台南市永康區三民里仁愛街357號
電話:+886 6 254 2372
傳真:+886 6 253 0310

南良通訊

Namliong group

2022年9-10月
No.45期



洪良三十而立

走向逝去的年華



P02 總裁的話
管理者應具備的卓越智慧

洪良主刊

P09 洪良三十年，迎而立，向未來
P17 後疫情時代挑戰人生「加速度」

P34 產業快訊 - 旭榮戶外用品三週年慶
P34 產業快訊 - 南良集團寰宇中道萬業同盟會活動紀事



Poly^{S K Mg Ca}
sulphate

Poly^{S K Mg Ca}
sulphate

士豪 0-0-14+6MgO+17CaO
以色列化工集團全新上市的礦石肥料



產品特色

- 含有硫、鉀、鈣、鎂等四種硫酸鹽型態的肥料。
- 水溶性養分，容易被植物吸收。
- 適合各類型土壤和作物使用。
- 緩慢連續釋放40天，減少養分從土壤流失。
- 氯離子含量低 (<4%)，忌氯作物也可使用。
- 鹼性肥料，不造成土壤酸化。
- 低電導度，不易造成土壤鹽害。
- 提升農作物質量，從而增加農民收益。
- 採集自英國克里夫蘭海平面以下1,200公尺的岩層，純天然。

主要用途

1. 直接施撒於田間、溫室土壤或植床介質做為肥料，各類作物使用方法及用量請參閱次頁表格或詢問當地經銷商。
2. 混入介質土作為基礎肥料：可混合泥炭、椰纖、樹皮堆肥做為栽培土，建議添加比例為0.2~0.4%。
3. 適合以農機具撒施：粒徑介於2~5mm，可直接施用或混合其他單質肥料後採用機械撒施。
4. 用於製造複合肥料：含有高成分的鉀鈣鎂，可取代滑石粉、高嶺石等養分含量低的填充材料，增加肥料生產廠的產品差異性。

ICL Fertilizers
Where needs take us

英國原裝進口
良農獨家代理

良農現代化農業
綠色資材領航者
地址：嘉義縣太保市過溝里中興路9號
服務專線：05-238-5838

南良通訊
Namliang group
2022年9-10月
No.45期



有獎徵答好康讓您拿不完!

有獎徵答題目

- Q1** 洪良公司為達成ESG發展以哪些面向實施具體措施？
(詳P4 洪良ESG永續經營發展)
- A.環境公益 B.員工成長
C.公司形象 D.以上皆是
- Q2** 下列何者為功能性針織產品未來發展趨勢？
(詳19頁 功能性針織產品流行趨勢)
- A.智慧針織產品
B.保健功能針織產品
C.防護功能針織產品
D.以上皆是
- Q3** 洪良台北國際貿易處期許，要「為品牌商找最____的商品、為供應商找____的顧客」。？
(詳23頁 台北國際貿易處的成長)
- A.昂貴、知名
B.合適、優良
C.便宜、平凡

參加辦法

1. 使用有獎徵答線上表單(下方QR)填寫正確解答，或透過email將姓名、連絡電話及解答一併回傳予南良通訊編輯部收，即參加完成本次抽獎活動。
 2. 每期抽出7位幸運得獎者，得獎名單將公佈於下一期通訊中。
 3. 本次活動贈品由編輯部贊助提供
- ※ 飛魚餅 -----4名
※ 濃醇香羊乳片 -----3名



上期有獎徵答得獎名單

項	獎品	單位	姓名
1	梅精	總管理處	歐陽玉
2	梅精	南良事業體	許馨文
3	梅精	總管理處	洪逸亭
4	梅精	華東管理中心	何 卉
5	梅精	南良事業體	郭瓊絨
6	竹炭花生	洪良事業體	魏瑋萱
7	竹炭花生	南良事業體	張菁芸



1. 有獎徵答線上表單填寫網址：
<https://goo.gl/forms/aRrlwyF0FYZKMgI2> (左圖QR碼)。
2. 或透過email將姓名、連絡電話及正確答案一併回傳至
ruby@namliang-group.com 南良通訊編輯部收，即完成抽獎活動流程。



-目錄-

02 總裁的話

- ◆ 管理者應具備的卓越智慧

04 ESG 環境、社會與公司治理

- ◆ 洪良ESG永續經營發展

06 南良學院

- ◆ 積極培養各層接班梯隊人才 是企業永續的基礎

洪良主刊報導

- 08 ◆ 副執行長的話-遙寄青春洪良
- 09 ◆ 洪良三十年迎而立，向未來
- 10 ◆ 三十年 - 三代爐
- 11 ◆ 我與洪良共成長的歷程
- 14 ◆ 一起走過的路
- 15 ◆ 洪良環境變遷給我的心得感悟
- 16 ◆ 三十而立，再譜新詩篇
- 17 ◆ 後疫情時代挑戰人生「加速度」
- 19 ◆ 功能性針織產品流行趨勢
- 21 ◆ 台北國際貿易處的成長

24 集團參展動態

- ◆ 2022年德國科隆兒少用品展
- ◆ 嘉義縣第16屆農機展參展後感

26 產業快訊

- 26 ◆ PT. XUI LONG OUTDOOR旭榮戶外用品三週年慶
- 28 ◆ 良丞實業(股)公司簡介
- 31 ◆ 真愛大健康&扶輪社一起捐血做愛心
- 32 ◆ 南港新總部辦公室喬遷落成謝土
- 34 ◆ 南良集團寰宇中道萬業同盟會活動紀事
- 36 ◆ 東西方融合的藝術美學新芳春茶行結合瓷繪特展
- 38 ◆ 集團農業事業推動富硒產業鏈加值台灣農業

40 員工投稿

- ◆ 談判策略學習心得分享



發行人 蕭登波
總編輯 張明
責任編輯 劉振銘
主刊編輯 洪良事業體
美工編輯 林郁綺
文字校對 黃惠津

發行所 南良集團 總管理處
電話 +886 6 254 2372
傳真 +886 6 253 0310
台南市永康區三民里仁愛街357號
www.namliong-group.com

總裁的話

管理者應具備的卓越智慧



近幾年，接踵而來的黑天鵝及灰犀牛等事件層出不窮，全球企業正處於不可預測性且衝擊強大的年代，這無疑地加大了企業內外部營運風險及市場預測的複雜度，在可見的未來，瞬息萬變的環境變化只會變本加厲，穩定的市場將不再是常態，如今這波全球不景氣正悄悄進逼台灣，帶給了台灣企業界艱鉅的挑戰，南良集團亦面臨著不小的考驗。隨著危機與挑戰紛至沓來，各企業主管們應亟需認清現實，勇於承擔，以積極的態度省思成功變革之道，也惟有企業管理者具備了卓越的智慧，才能帶領企業走向正確的道路，不斷引領企業再創新局。

管理者須有堅強的意志力

歸納失敗的因素有很多，但成功的要素往往只蘊含一個真理，那就是堅持到底的意志，我一直深信管理者之意志力是公司成功的重要關鍵力，管理者本身的素質攸關著企業成敗，倘若南良集團的主管們在各個領域能善盡管理職責，以身作則，堅定地帶領整個團隊往目標前進，攜手與團隊共同解決問題，必定能完成公司設定的各項目標。

優秀管理者會意志堅定地致力於組織最重要的工作，讓事情順利完成，更會運用意志力，同時改善個人和團隊管理的組織表現。最好的管理就是自我管理，最好的團隊即是能自主、自我管理的團隊，我期勉南良集團的團隊成員都能充滿堅定的意志力，因為意志影響態度，態度將決定高度，唯有專心致志，企業才能成就輝煌。

公平與合理對待是管理的智慧

管理考驗著主事者的智慧與策略，在企業管理上應當秉持公平及合理對待的原則，只要管理者能做到公平公正地對待每一位員工，準確、客觀地評價員工於工作上的各項表現，執行優勝劣汰的評核制度，員工就會願意服從管理並且努力不懈地為公司創造出更大的效益，因此每一個管理的智慧，都將為企業創造不凡的卓越與優勢。

睿智的管理者在團隊中要建立公平競爭及平等對待的優質企業文化，必須將公平觀念融入企業價值中，重視員工的多元性及獨特性，營造一個包容和友善的工作環境，讓不同背景的員工充分發揮所長，以強化集團整體優勢。

重視經營的關鍵成果

績效關乎企業的存亡，管理者須以「數字」來落實考核，要落實企業管理，就要執行強烈的紀律才有效率，採用數字化的效考核制度，是任何企業所必要實施的，任何事業的經營須強烈要求以「時間」加上「進度」為效率指標，才能有效提升目標進度，落實追蹤各項當責之任務目標。

在當今的企業運營，健全的組織嚴密化是一切的根本，企業管理須落實組織結構與機制管理，管理者對企業應秉持務實經營及貫徹組織嚴格化，管理者對於現在或未來須經常「自我省思」，對於經營上或管理上有所落差的部份，務必提出改善及提升對策，以達成公司訂立之目標，只有管理者即時、快速地制定決策，才能使企業發展適應市場變化，在同行業的激烈競爭中，方能長久地處於不敗之地。

難關與挑戰都是成長的契機

英國前首相邱吉爾曾說：「永遠不要浪費一場好危機」，隨著近幾年因疫情、通膨、烏俄戰爭及中美貿易戰等全球議題，企業歷經連續的危機與艱鉅挑戰，面對集團不足之處，惟有努力提升自己的能力，加緊調整體制與智慧轉型，在系統制度、營運模式、技術創新及數位轉型上，做出各項因應與創新，才能得以讓營運績效更上層樓。

在眾多成功的戰略因素中，很重要的一條就是企業要堅持走對的道路，管理者都難免遇到各種管理問題，面對困境，千萬不能固步自封，只要善於創造與利用每一次機會，就能帶領自己的企業踏上不可取代的優勢地位。成功的企業管理者必須有其獨到之洞見與處事之道，並具備真實卓越的智慧，成功的管理者需要策略、方法、步驟，循序漸進，化解抗拒，排除障礙，形塑文化，方可化危機為轉機，引領企業不斷引領企業向前邁進，在此與諸位共勉之。

南良集團 蕭登波總裁 謹誌

蕭登波

撰稿人 | 洪良陳柏森 經理

洪良 ESG 永續經營發展



洪良自創立起一直秉持著南良集團「對生命之尊重」及「對環境之愛護」的核心價值，凝聚共識要成為「組織完善，機制健全，建設中等規模精緻化紡織染整生產基地」，並以公司發展與治理、員工成長、公司形象及環保公益等面向做為達成公司永續經營發展之具體措施。

一、公司發展與治理

1. 營收營利雙成長：洪良經歷 2016-2018 年的穩定發展下，已實現財政健康，平穩運營以及獲利成長，2019-2022 年也都達成了雙十成長的目標，公司需要持續發展，才能不斷投入研發、升級設備、加強福利及面對當前國際、國內的變局。
2. 管控採購與生產成本：針對新染助劑進行成本比對，從現有供應商搜尋染助劑做對抗測試，加強比價、議價，每月以 ERP 系統統計與檢討生產耗量，以求降低生產成本及加強品質管控。
3. 行政大樓集中辦公：原有業務、人資、行政、財務、資訊等各單位分散於廠區各處辦公，文件流程時間耗費太多於路程上，在今年將原洪宇工廠重新整理為現代化開放式辦公樓，一樓為業務、研發、資材，二樓為財務、人資、行政、資訊，有效加快溝通速度及文件傳遞時間。

二、員工成長

1. 人才培育計畫：在過去幾年的平穩基礎，洪良反彈重生，為了下一個 20 年的發展，公司需要培養年輕世代，也要讓現有幹部保有朝氣與活力，與公司共同進步的心態。為此建立辦法，鼓勵現有人員在職進修，從高中升大專或本科，期望幹部與同仁能養成不斷精進及學習的能力。
2. 管理與技術職雙軌晉升：隨著公司治理的要求越來越高，優秀的技術人才並不一定能成為優秀的管理人才，因此隨著職涯發展與個人能力，往技術或管理上精進，公司要發展，技術能力是不可或缺的，而工程師的薪資不一定會比管理主管低，因此建立雙軌晉升管道，方能滿足人員發展需求。



三、公司形象

1. 環境設備改善：於 2021 年就開始展開包括定型機、染機、織機更換，倉庫儲位改造，洪宇工廠重整為行政大樓，員工宿舍從雅房改建為一室一衛，幹部宿舍更新打造休憩環境，可以提供員工舉辦烤肉與 KTV 的團體活動，讓客戶對工廠印象獲得整體提升，且員工在舒適的環境下工作也更能激發起士氣。
2. 精氣神提升：除硬體環境外，員工精氣神的表現也能展現出公司管理與對外形象，今年洪良全新設計夏季新廠服，運用吸濕及冰涼紗，讓員工也能感受到公司新產品的效果。且出入廠區都配戴廠牌，整體更有專業形象。並且也恢復因疫情暫停三年的每月擴大早會，發布公司政策及宣揚公司文化。期能藉由思想與服裝的統一，展現全新的洪良同仁新精神面貌。



四、環境公益

1. 煤改氣工程：2019 年響應減少碳排的國際環保趨勢，將煤碳鍋爐改為天然氣鍋爐，於 2020 年即減少了 48% 的碳排放量。
2. 節能節電改善 Clean By Design：2021 年，請第三方顧問為洪良診斷 CBD 節能方案，在顧問提出的 14 項方案採用的 9 項方案，預計就可減少 7.8% 碳排放量與 5% 的節水量。
3. 定型尾氣回收工程：2019 年進行清潔生產，進行定型尾氣回收與吸附微塵的工程，並安裝實時監控設備，確保排放的廢氣與懸浮粒子都符合環保法規。
4. 污水工程：預計 2022 年進行污水池改善工程，加強染色污水處理及回收水處理能力與水質要求，並能達成 ZDHC 的排放標準，以求合規合法且合乎客戶要求規範的生產。
5. 綠電與太陽能發電：洪良分別於 2021、2022 年採購並使用佔總用量 35%、40% 的綠電，以達成公司每年碳排以逐年遞減 5% 的目標，並預計於 2022 年底前安裝 1 萬平方米的太陽能板，並接入全國電網中。藉由上述措施，洪良有信心能達成 Target SBTi 1.5° C 的碳排承諾。

在總裁與張副執行長的領導下，洪良在過去五年中達成了穩定中成長，人員、財務穩定的短期目標，也為南良五十年，洪良三十年繳出了漂亮的一張成績單，未來的國際變局不是我們能控制的，唯一我們能做的就是不斷提升自我，引進新機械與新工藝，提升生產技術，並建立有著共同認知、目標與方向的組織團隊，要優化體質，才能提升洪良競爭力，如此有良性的循環，才能在接下來的十年，再造洪良巔峰。



撰稿人 | 南良學院 學務辦公室

從南良 50 展望未來 積極培養各層接班梯隊人才 是企業永續的基礎

當一個企業沒有人才後，企業就沒辦法永續發展。也可以說，各層級接班梯隊人才的培育是 ESG 的關鍵議題。基於這樣的思維，南良學院的組織章程中明確定位，學員對象以集團中階、中高階、高階為主要學習受眾，職能領域則以核心職能、管理職能為重點核心主題。

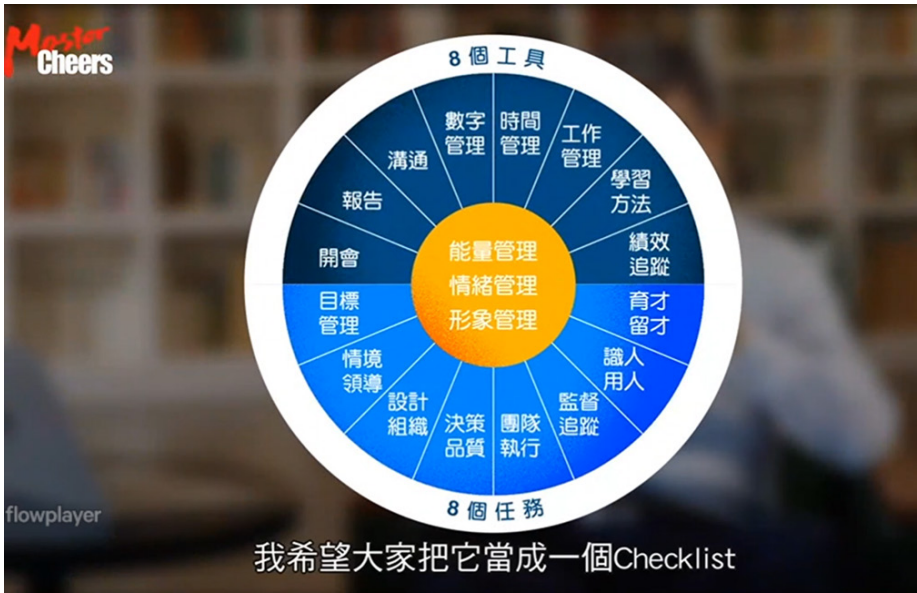
企業追求人才永續，領導力是關鍵。績效好並不代表領導力一定高。為強化集團菁英的領導力，南良學院於 2022 年下半年度特選推出天下雜誌 Master Cheers 系列線上課程：「CEO 的 16 個私房管理工具與方法」，本課程由微軟前大中華區副總裁蔡恩全主講，不僅適合已在位的高階、中高階主管複習盤點自我領導力，也適合讓中階主管、儲備菁英用心學習做為更上一層樓的積極準備。

「CEO 的 16 個私房管理工具與方法」已於 2022.11 月中完成上架。有關課程資訊詳課程清單。

講師蔡恩全認為：

要成為 Jack Welsh 的理想經理人及理想的領導者很難達到。其實大多數的專業經理人或者是帶人的經理人，都是在當了經理的第一天才開始學著怎麼做經理人？怎麼讓一個人變成一個“高效能”的經理人？

參考學習其他高效經理人的心法、工具、管理原則等，會是有效的方法。



圖片來源：天下 Master Cheers/ 蔡恩全「CEO 的 16 個私房管理工具與方法」

NOTE:

此錄製課程智慧財產權為「天下雜誌」所有，授權南良集團同仁於集團內封閉平台學習使用，請全體同仁務必共同尊重智慧財產權、遵守課程的使用規定。

CEO 的 16 個私房管理工具與方法

序	單元子題
01	成為自己嚮往的主管
02	39歲前的衝刺計畫：12年10個位子的生涯地圖表
03	優秀的基本功一：能力管理的黃金大三角
04	優秀的基本功二：形象管理是刻意的
05	主管任務一：目標管理-7+2原則
06	主管任務二：情境領域-兩個反敗為勝Cases
07	主管任務三：設計組織-砍掉不用扛責的人
08	主管任務四：做對的事-好的決策少用直覺
09	主管任務五：執行力-Done is better than perfect
10	主管任務六：監督追蹤-一槍斃命的SOB提問法
11	主管任務七：識人用人-面試每問必中，辨識好人才
12	主管任務八：育才留才-全球第一，個人績效卻拿二等的大覺悟
13	管理工具一：開會-3人以上會議的7個Checklist
14	管理工具一：開會-1to1會議的記錄表單格式
15	管理工具二：報告-主席的態度VS報告給誰聽的眉角
16	管理工具三：溝通-跟下層談話時的Checklist
17	管理工具四：數字管理-用對6中手段追蹤，讓業績大幅超標
18	管理工具五：時間管理-行事曆首度公開，CEO的工作節奏這樣排
19	管理工具六：小習慣成大器-好的工作習慣，隨時可接下新角色
20	管理工具七：獨特自我學習法-教、問、自我隔離的終身學習法
21	管理工具八：績效評量-除了打分數，你還有更好的方法
22	看不見的管理：建立好的團隊文化 (3C: Concept概念、Capability能力、Culture文化)
23	結語

副執行長的話 遙寄青春洪良

1972-2022 南良集團五十年 | 1993-2022 洪良公司三十年

就企業來說，三十歲仍屬青春年少，但就洪良的優秀幹部群來說，大家均已在洪良渡過了濃情滿懷及充滿對未來渴望的青春歲月。

想當年，今天的執行團隊領頭人陳燕屏副總，正值荳蔻年華，也就十八、九歲吧，由業務助理起步，現在已成長為可獨擔一面，行銷、生產及行政統籌管理的核心領導人物，可謂德才兼具、風華正茂！

再憶當年，洪良人都還記得羅新榮廠長走進洪良大門時的青澀，他來自江西僻壤，完全一個憨厚質樸的鄉下少年郎。又有誰能想到他會長大為統率 200 多人的工業廠長呢，現在的形象是一位結結實實，有經驗有能力的男子漢！

闔上雙眼，洪良幹部的群像在我面前一一浮現：誠實、勤勞、務實、上進，是這個團隊的共同性格和品質。而美麗的洪良廠區，就是培育這一群企業菁英工作、生活、磨練及走向成熟的地方。

洪良，我們完滿美好記憶的花園廠區！人過三十、四十後，回憶會成為你的精神生活內容：青春和初戀將會是永遠的主題。

洪良人，洪良的幹部群，本人和大家一起遙寄對青春洪良的祝福：祝洪良前程似錦！祝中等規模精緻化染整基地鴻圖大展！

副執行長 張明



撰稿人 / 陳燕屏 副總

洪良三十年， 迎而立，向未來

憶三十年風雨同舟，堅若磐石；啟新未來乘風破浪，共創輝煌。

30 年，在人類歷史長河中只是彈指一揮間，但在每個人的人生旅途上，卻都是極其實貴的黃金期。自 1995 年踏入洪良起，一路見證了公司初期創業的艱辛，時代快速變遷帶來的挑戰，堅守主業積極整合上下游、不斷探索發展新模式的一路歷程。從初期的代工為主到染織一體化銷售為主，從鞋材、袋材等轉型到成衣，於內不斷完善公司各項制度和操作流程持續專業化；於外與國際知名上下游公司合作，不斷整合產業鏈，提升市場競爭力，致力成為業內具影響力、享有一定美譽度之企業。

在南良集團「對生命之尊重」及「對環境之愛護」的核心價值下，洪良公司致力環保，推動綠色生產及推廣綠色環保產品，以實際行動回報社會，善盡世界公民及社會責任。歷經三十年的積澱，我們先後榮獲了業界及政府在生產、環保及創新上得以認可的諸多榮譽。站在時間軸上回望公司這三十年的歷程：公司這三十年的發展，讓我們觸摸到社會前進的脈搏；這三十年的發展，也惠及了我們每個人的生活；而與之相伴的這三十年征程，也是一個豐富而值得我們銘記的成長過程。

紡織是一個生生不息的行業，它滿足人類的基本需求。但這基本需求隨時代變遷也在不斷內卷，拔高標準。因此在製造業不斷轉型的今天，公司也一路從「製造」實現了「質造」，而在隨後的大數據化管理的挑戰中，我們引進 ERP，逐步完善中控作業系統，力求實現由數位化管理再邁向我們未來致力實現的「智造」夢想。我們始終堅持以市場為導向，與我們的客戶互惠互利、共同成長，以持續的創新意識不斷應對這個時代帶來的挑戰，也通過持續推進全產業鏈的整合發展模式，不斷鞏固並重塑我們作為合格夥伴的角色。

三十而立風華正茂，讓我們為公司高品質發展的明天攜手同行、共創未來，為人類美好生活的生生不息接續奮進、砥礪前行。

憶往昔，筆路藍縷啟山林；看今朝，厲奮發立潮頭；向未來，壯心不已譜新篇！
祝福集團與公司的明天更美好！

三十年—三代爐



時光荏苒，歲月如歌。在歷史的長河中，三十年如白駒過隙，轉瞬即逝，但對於一個企業，三十年卻如同人生一般，是最為珍貴的時光，見證了一個人從誕生到而立。

1993 年洪良在福清陽下這塊熱土上紮根建廠，2023 年洪良將迎來三十周歲生日，三十年間，一幕幕動人的發展畫面，一張張凝聚汗水的堅毅臉龐……，共同交織成了洪良成長發展的華美詩篇。

三十年，洪良從管理到品質，從設備到人員到環境，都發生著巨大的變化。洪良鍋爐設備也隨之更新到了第三代。

建廠初期，我司使用的是臺灣隆泉的燃油鍋爐，此款鍋爐操作比較簡單，但油爐採用風油同步調節，燃料燃燒充分，煙囪無煙塵；如果調試不好就會出現冒黑煙和大量煙塵，且重油含硫量約為 2.5-3%，致使環保注重指標 SO₂ 排放無法達到環保要求。

2001 年，燃料重油價格居高不降，無形中生產成本提高，產品競爭力受到影響，經各方面評估對燃油鍋爐停用，改用燃煤鍋爐。當然燃煤鍋爐燃燒效率不及燃油鍋爐，但它的最大優點就是燃料成本可以降低約 60%，燃煤鍋爐多出了上煤與出渣工作，司爐工工作量較大，鍋爐用工人員增多。燃煤鍋爐粉塵非常大，整個鍋爐房都「灰濛濛」的，天天做衛生，也感覺黑乎乎的。

2017 年，福清市政府等四部門印發《福清市 2017 年燃煤鍋爐改造提升整治工程實施方案》141 號檔通知：工業園區全面淘汰 10T 以下燃煤、重油、煤焦油、渣油等高污染燃料鍋爐，實施燃煤鍋爐改造提升整治工程，打造清新福清，推行清潔能源替代燃煤。2018 年，我司積極回應福清市政府節能減排檔精神，投入鉅資新建燃氣鍋爐房，將 5 台能效利用率低的燃煤鍋爐改造為能效高節能環保的天然氣鍋爐，天然氣鍋爐能效利用率達 95% 以上。燃氣鍋爐是目前的主流，起到絕對的主導地位，外型美觀、智慧操作、安全可靠、節能環保……，現在的鍋爐房乾淨亮堂，司爐工操作簡單便捷，但燃氣鍋爐也有著相應的弊端，就是燃氣成本相對較高，所以加強現場能源使用有效利用率和鍋爐監測調控，使其達到最優利用是非常重要的。

三十年櫛風沐雨，三十年春華秋實，站在 30 周年的新起點，洪良人攜手並進，共同成長，洪良的明天將像爐火一樣火火紅紅，越來越旺！

我與洪良共成長的歷程



我是一名普通的職場工作者，作為洪良公司的一員很榮幸有機會給大家分享我在公司的成長經歷與感想。1994 年 11 月 7 日這一天是我通過了三天的試用期後正式被經編科錄用的進廠日期。當年的我正值 20 歲，有著無限的衝勁，帶著青春的夢想來到福清，成了洪良公司的一名普通員工。70 後的我涉世之初，父母、長輩和朋友都以過來人的身份告訴我：要學會適應社會，這比所有的學校功課都重要。面對當時艱苦的工作和生活條件，一個心思撲在了工作和學習上，尤其是上夜班都爭先提前兩到三個小時左右到車間，可以跟著別的班領班幫忙做事學技術，這樣做的多跟著不同的師傅就學習進步的比較快，還可以學到更多的技術。就如作者吳承恩所言：「世上無難事，只怕有心人。」花有重開日，人無再少年。青春時代處於人生的積累階段，每天都有新期待，每天都有新收穫，擁有無限可塑性和可能性，是人生最美好的一段時光。「青春」該是這世間最美好的詞語，像風一樣肆意奔跑，像星星一樣璀璨奪目。青年的肩上應擔起草長鶯飛和浸風明月，有目標、有規劃、有行動、有恆心、有頭腦、有想法、有感恩、有責任的去擁抱夢想。要珍惜當下，揚起理想風帆，打牢技術功底，積蓄前進能量，鍛造出過硬的本領，在火熱的青春中放飛人生夢想。曾子曾說：「士不可以不弘毅，任重而道遠。」責任擔當是時代的呼喚，更是每個人精神昇華的必需。

我與洪良共成長的歷程

時間之河川流不息，每一代青年都有自己的際遇和機緣，都要在所處的時代條件下謀劃人生，創造歷史。魯迅先生曾說道：「願中國青年都能擺脫冷氣，只是向上走，有一分熱，發一分光，就如螢火一般，也可以在黑暗裡發一點光。」人生成長的路上，有誰能輕輕鬆鬆獲得成功幸福？帶著追夢的堅定信念，在公司找到的正好是自己喜歡做的工作，抱著做一行愛一行的恆心。腳踏實地的踩在青春追夢路上，從此勇敢並樂此不疲地追求獨一無二的自己。青春就是勇往直前地努力，理直氣壯地收穫，而我們每個人，都擁有獨一無二青春。隨著公司的日漸發展逐步壯大。公司也很注重員工幹部的培養，在我入職一年半後，在公司領導的栽培與關心下被提拔晉升管理崗位，當上了副股長，後來歷任股長、科長，乃至今天的副處長。

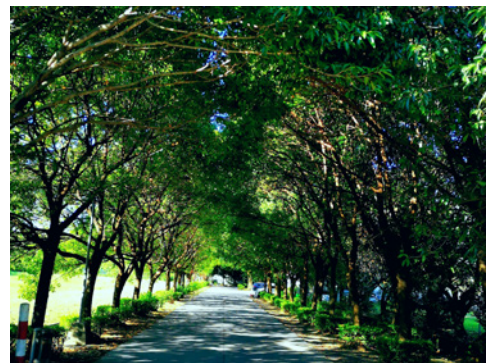
曾於 2005 年年度工作評選中榮獲公司的優秀幹部之榮譽稱號。也是對自己辛勞付出後的一種收穫；雖然我沒有上過大學，我相信做自己喜歡的事，只要勤勞肯幹、刻苦鑽研加上積極勤奮好學，照樣能夠出類拔萃。因為社會是一所最好的大學，可以讓自己得到不斷的錘煉與成長。

時光飛逝，一路走來，一路感動，一路感激。福清洪良染織科技有限公司注重美化環境，1993 年剛建廠時，就規劃建設了占地 1.7 公頃的公園。公司事業在蒸蒸日上的同時，環境建設也從未間斷過。讓全體員工有個靚麗舒適的工作環境。目前，公園內假山瀑布、魚池、花草樹木、游泳池、籃球場、健身館（有乒乓球桌、動感單車、羽毛球場）等，成為洪良兄弟姐妹們工作之餘享受回歸、享受清靜悠閒和運動健身的好去處。廠區綠樹成林，綠草如茵，山環水抱，漫步在園林式的廠區，呼吸著清新的空氣，令人心曠神怡。優美的環境彰顯出公司宣導的「快樂工作、快樂生活」的企業

文化理念，以及公司擁有著完善的管理制度和最具發展性戰略的經營理念：「誠信、創新、榮譽、責任、務實」灌輸到了每一位洪良人的心中。公司有良好的企業文化；近年來，公司高度重視和諧企業创建工作，特別注重人性化的管理方式，不僅下大力氣改善員工的生產生活環境，還竭力豐富員工的業餘文化生活。善待員工，就是善待企業，讓員工更具向心力、凝聚力，有利於公司蓬勃永續發展。



人生沒有終點，我出生於尷尬的 70 後，依然不失自我；無奈的 70 後，依然不甘平凡；辛苦的 70 後，依然不怕吃苦；奔五的 70 後；依然不忘初心；已經站在了 40 歲的尾巴上，告別了曾經的風華歲月，歷經滄桑，走進了不惑之年，走過了曲折的路，做過了很多的錯事，遇上了社會的飛速變革，也碰上了很多的挫折和困難。但一切過往，都成為人生成長中的閱歷。有過後悔，但經過的不可能重來。只有埋頭前行，在磕磕碰碰中尋找人生的方向。走過了風風雨雨，坎坎坷坷依舊堅信風雨後能見彩虹。多年以來在以往每一任生產部的主管的帶領和指導，以及向一些具有專業專長的同事虛心求教，並且通過自我學習掌握到更多關於經編專業的設備製圖、設備改造、調機技能、經編織造工藝和生產現場管理方法等。服務 28 年以來陸陸續續為公司培養了一些專業人才有部分人員在別的公司也擔任重要崗位；人的一生只要肯努力、肯堅持、肯付出，有恒心、有責任心、有上進心，你的夢想終歸會實現的。工作不只是出力，更多的是要動腦子、主動思考。機會是給隨時有準備的人的！「一分耕耘，一分收穫」，只有付出才会有收穫。當我們付出比別人更多的努力，一定會擁有比別人更多的收穫。每天多進步一點、多學習一點、多付出一點，累積起來就會發現有意想不到的成就。成功，只需要你每天都比別人進步一點點，一年 365 天下來，就能締造非凡的差距，所有的成功人士，都是從以前到現在逐漸累積起來的。「不經一番寒徹骨，哪得梅花撲鼻香。」做任何事都不是一蹴而就的，堅持做事，努力學習，形成一個良性迴圈，才能不斷提高自己。我時常提醒自己不要半途而廢，擺正思想，堅持才能帶來收穫。通向成功的路一定佈滿荊棘，但只要我們擁有堅定的意志，一定也能夠有所收穫。同時在此祝願我們南良集團及洪良公司再創輝煌，發展越來越好！



撰稿人 / 品保處 林燕芳

一起走過的路

人生匆匆如旅，相逢即是緣。2011 年來洪良我才二十餘，2022 年的我已經三十餘了，還記得初來洪良面試時，做完筆試，還要做一份心理問卷，在電腦上操作，接著人資人員把我帶到品保，我心想這樣應該完事了吧，沒想到品保主管簡單的問了一些問題後，拿出一份報表，叫我按著做一遍，經過此次面試得到用人單位的認可，我感到非常振奮。

初來品保，我常常默默打量、欣賞著身邊的同事，他們的言談、秉性、氣度。有的同事熱情大方，渾身散發著真實、豐富的生活氣息。有的同事溫柔，舉止間遮不住的涵養，有的同事真誠為人且處事達觀，言語中透露著對生活的理解和人際關係。

我們也曾年少輕狂過，記得有一次我們央求著老大週末放我們一天假，老大說：給你們放假怕活會堆積，我們為了週末能放一天假出遊，全體一起加班，除了工作上的事有交談外，都在一絲不苟、專心致志、孜孜不倦的工作著，終於把活都幹完了，出車間時，望著天上稀稀落落的幾顆星，和夜晚吹來的涼風，身體上的疲憊完全被明天將要去遊玩的心情給取代。我們也在每天工作和學習過程中不斷的成長，讓我體會最多的是同事之間的相互幫助，領導與員工的融洽相處，讓我們在一個溫馨團結的環境下學習工作。



閒時，我們也喜歡一起聚餐，一起搶食，明明還有很多食物，好像搶的更好吃點，也喜歡比比誰的手更白一些，說實話，沒有一個手是比較白的就是要爭個高下，用福清話說：「七哥莫嫌八哥，齊齊差不多。」偶爾我們也喜歡一起一本正經的胡說八道，吐槽吐槽他人也笑笑自己，那些日子開心忙碌，激情澎湃、鬥志昂揚，人生就是這樣，在不停的遇見中選擇真心的陪伴，在樸實無華的生活中一起笑一起鬧。



撰稿人 / 財務部 王麗萍

洪良環境變遷給我的心得感悟 來自一張舊照片的回憶

歲月匆匆，時光荏苒，轉眼間在公司待了近兩年，如今變化真是大。疫情帶給世界的災難之大，舉目共睹，我們國內個別企業受到衝擊，可我們依然有驚無險，我們的港灣安然無恙，這就是洪良公司。

今天訪談來自資深老大財務高小姐吧！她在洪良公司工作了二十幾年，財務專業能力與該有的嚴謹與其相隨兢兢業業，公司的環境變化之大讓人心曠神怡給我感觸頗深。



問：高姐，你在公司工作這麼長時間，能說說早期的洪良嗎？

「我是 2001 年進公司，當初車間廠房就現有織布車間與染廠車間一個，外加一個新廠房，早期的人事、行政、財務、資訊辦公就是幾個單位都在一個車間廠房隔斷的綜合辦公室裡，辦公場所比較簡陋。倉庫就是成品倉、原絲倉，倉儲空間也挺受限的。」

問：高姐，那麼公司這幾年一些比較人性化的變化有哪些？

「公司這幾年的變化很大，辦公環境更加優美舒適，行政辦公桌自帶床位，讓我們在繁忙的工作之餘中午小憩一下。食堂的菜更加美味了，讓我們補充能量在工作中發揮更好的狀態。還有路途近的員工，基本都是電動車代步，考慮到充電便利，公司也提供了免費充電座，既環保又人性化的福利。」

五十年易春秋，風華正茂；值此南良集團五十周年之際，恭祝南良集團未來繼續穩步持續健康的發展。攜手並進為我們洪良即將到來的三十周年，拼搏不懈，共創新的輝煌！

三十而立，再譜新詩篇

南良五十，洪良三十，公司從無到有，在荊棘中成長，一路伴隨著風雨，也沐浴著陽光。歷經通貨膨脹、新冠疫情等不利的大環境，集團仍持著「對生命之尊重、對環境之愛護」的企業核心價值，視節能減碳及環境保護為企業之社會責任，在風雨飄搖中站穩了腳步。

資歷尚淺的我有幸見證並參與了洪良三分之一的成長，在這不長不短的十年歲月裡，亦完成了一位花季女孩到成熟女性的蛻變，職場十年拼搏的同時，我也完成了家庭的組建，並成為兩個可愛女孩的母親。

洪良建廠於上個世紀 90 年代——1993 年，好吧，還是小學生的我對彼時的工廠並未有什麼概念，等到新世紀初，才隱約聽說它的存在，記得剛入廠那會兒，老員工總向我描述洪良曾經的輝煌：生意興隆，訂單不斷，連進洪良當工人還得初高中學歷……90 年代那會兒，大家都以能進洪良工作為榮。

2006 年我初次入廠，心裡暗嘆：果然是傳說中的「花園式工廠」綠草如茵、花團錦簇，眼裡所見之處都是綠植，一片生機勃勃、積極向上的欣然景象。我第一次以「原絲倉管員」的身份入職了，初出社會的「職場小白」，帶著青澀與懵懂，紮進了洪良的「大染缸」（沒錯，洪良不僅織布，還染布），染成了精彩絕倫的「五顏六色」。入職半年後，我從倉庫調到了「效率中心」，也就是現在的「法制績效中心」，成為一名「內控稽核員」，正式加入公司的「找碴一族」，到後來逐漸轉型做「專案助理」。雖然在工作中有遭受過誤解與壓力，但也學到了許多，主管的耐心教導，同事的融洽相處……經歲月沉澱下來的不會只有風霜，而是教會我們如何在風雨中成長，從瑟瑟發抖的小花長成堅韌勇敢的雜草。對，我說的是雜草，想要長成讓人依靠的參天大樹，還需要更多的磨練與捶打。



即將步入 2023 年，洪良馬上迎來三十歲的生辰，三十年的風雨歷程，既是一部薪火相承、艱苦創業的奮鬥史，又是一部滿懷理想、不懈追求的發展史。我相信，在英明的領導人的帶領下，只要大家上下齊心努力，一定能再迎接未來更加璀璨的 10 年，20 年，30 年……

後疫情時代 挑戰人生「加速度」

前段時間還在喊訂單太多、招不到工人的越南，是凡爾賽還是真出問題了？



在過去的幾個月，歐美日澳等國服裝品牌及零售商，加速將訂單向越南轉移，越南訂單迎來激增。港口水泄不通，工廠加班加點，甚至還誕生出離奇的段子——越南有個工廠核酸檢測，員工 80% 陽性，20% 陰性。80% 陽性繼續上班，20% 陰性停工回家隔離。

在略顯荒誕的段子背後，越南訂單的火爆可見一斑。然而 8 月初，越南媒體 Vnexpress 報導：「下半年，越南很多工廠開始缺訂單，本來預計疫情過後訂單將恢復，但近期歐美等主要市場的購買力大幅下降，導致庫存賣不出去，令不少紡織鞋服、電子工人面臨困境。」

李嘉誠，下一站越南

2022-05-02 18:57:18 來源：晨哨網 上海



同一個世界，不同的境遇。隔壁鄰居上半年在瘋狂蹦迪，甚至跳起了野狼 disco，我們卻在經歷近年來未曾有過的冷清。年初，我們都在憧憬 2022 年訂單能更多些，現實卻對我們潑了一盆冷水。俄烏戰爭爆發、油價上漲、疫情、流感、通脹……的困難正在慢慢滲透，今年訂單數量相較去年，呈現明顯的下降趨勢。而從隔壁鄰居八月初的報導來看，除去訂單外流部分，整體經濟下滑才是根本原因。當全球整體經濟往下走的時候，我們也不可避免的受到影響。我們目前的難題是：除了應對不斷飆升的原材料之外，還要應對一個消費水準整體下行的大環境。

後疫情時代 挑戰人生「加速度」

3

中美貿易摩擦之後，全球產業鏈重組的趨勢越來越明顯，以美國為首的發達國家不斷轉移和分散放在中國的製造業。

有人問：如何在不確定的環境下或者時代裡，找到確定性？

我的看法是：加強抵禦危機的能力，不管是公司還是個人。換句話說，就是活下去的能力。

於公司而言，目前在生產經營上，我們要審時度勢，按需購買原料，降低庫存，維持健康的現金流。而從近十年許多訂單外移到東南亞一帶來看，我們也意識到：生產低附加值的產品，永遠也躲不開打工人的命運。沒有科技含量的提升，就不可能有長久的競爭。在經濟下行期，我們一方面要在生產上不斷打磨技術、工藝和流程，利用數據化管理來提升 RFT，以精細化管理來提升人效；另一方面，我們要做有“高附加值”的生產服務商，加強產品的研發設計及客戶開發，提升我們的護城河，直面時代的不確定性。

於個人而言，我是這麼理解的：養成好的工作習慣，有聚焦能力，有專注力，有行動力。把自己經營成對手，把工作經營成事業，把夢想經營成行動。這是一個合作共贏的時代，用自己的優勢和長板，去換別人的優勢來合作。沒有完美的個人，只有完美的團隊。學會合作，才能共贏。找到好的團隊去合作，去成長，把自己的優勢發揮到極致。

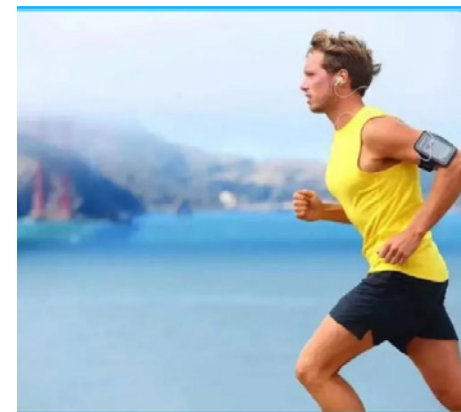
時至今日，洪良已走過三十年的歷程。而我們都有幸通過洪良的三十年得以一窺世界，通過客戶的諸多回應而窺見更大的世界，有幸與公司、客戶一起經歷這個世界的跌宕起伏，成長共進，不負韶光，彼此成就。



功能性針織產品流行趨勢

紡織服裝作為四大基礎消費之一，隨人們生產、生活方式的改變，對該領域的需求也悄然發生變化，尤其是對舒適、保健、防護、智慧等產品功能的需求與日俱增，催生了行業技術革新和產品研發的新浪潮。

近幾年來，中國針織行業根據產品性能不同，將其劃分為舒適性、保健性、防護性、智能性、多功能性等五大主題，深刻詮釋了功能性針織產品實現的技術支援與應用路徑的可能性，從功能性原料選取、組織結構設計、後整理加工技術創新到電子資訊技術、智慧材料與服裝服飾的完美結合，為市場提供了更多實用的消費選擇。



功能性針織產品開發現狀與趨勢



1. 智慧針織產品：智慧針織產品，主要是通過微感測器技術、資訊技術、智慧纖維應用等技術手段來監控人體生命體徵、傳輸資料、分析身體健康狀況、感知外部環境變化，並做出適度反應以保護人體安全。目前主要應用於智慧監控服、可穿戴服飾、智慧醫護服裝、智慧戶外運動服裝等領域。



趨勢：智慧針織產品在兼具衣著與美感等傳統概念的同時，集成了資訊採集、資料傳輸、能量存儲等資訊化功能，成為資訊技術全新的應用載體。未來，智慧針織產品將在醫療保健，人體防護等領域產生突破性融合。

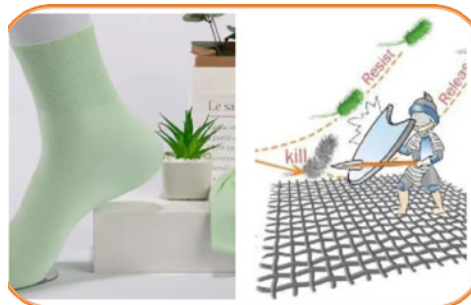
2. 舒適功能針織產品：舒適功能針織產品，主要集中在熱濕舒適性、壓力舒適性和觸感舒適性等產品的生產領域，現已廣泛應用於文胸、內衣，運動服、女士塑身衣、壓力襪等面料及服裝服飾的設計與開發。其中，熱濕舒適性主要包括吸濕速乾、單向導濕、吸濕發熱、接觸涼爽等性能；壓力舒適性主要運用於塑身內衣，彈力型運動服、壓力襪等產品的設計；觸感舒適性包括觸感的柔軟、細膩、滑爽等性能，也是影響穿著舒適性的重要方面。另外，模擬產品是主要為模仿天然纖維的性能，在保持天然纖維舒適性的同時，也保護了生態環境及動植物資源，有效地降低了生產成本。



趨勢：未來，依託於特質材料、組織結構、新型整理工藝、資訊技術等相結合的集成創新，滿足不同環境穿著要求的舒適功能針織產品將獲得更大的發展空間。

功能性針織產品流行趨勢

3. 保健功能針織產品：保健功能針織產品，通過功能性纖維、特殊針織織造技術以及功能性整理等技術的應用，使得針織產品對人體微循環系統或體表微生態平衡產生了積極作用。目前，輔助醫療襪、抗菌消臭、遠紅外、磁性、負氧離子等功能性針織品是市場上主要的產品，相關產品行業標準和團體標準業已制定，消費市場已基本實現規範有序。



趨勢：保健功能針織產品在保證人體衛生健康等方面有重要作用，功能性纖維的運用也為針織終端產品開發提供了較好的材料借鑒經驗。未來，生物基保健功能針織品和親膚、護膚、保濕及預防某些常見病的保健功能針織品將有較好的發展前景。

4. 防護功能針織產品：防護功能針織產品涵蓋抗紫外線、抗靜電、抗起毛起球、防輻射、電磁波遮罩、阻燃、防切割刺傷、隔熱、防縮防皺、拒水防污自潔等多種功能，已深入到人們的日常生活中，如防紫外服、防輻射服、防油防污針織產品、防蟲針織產品、防水透濕針織產品、防風透濕針織產品等。

趨勢：未來，應對惡劣氣候環境或在劇烈運動狀態下，保護人體健康安全的防護針織產品將有一定的市場空間。



5. 多功能針織產品：隨人們生活品質的提高，單一功能的產品已不能滿足市場需求，多種功能的複合使針織產品向深層次和高檔次的方向發展。吸濕速乾、吸濕發熱與抗菌複合，涼爽與抗紫外複合，保暖與抗靜電、抗起毛起球複合，防水透濕與抗皺複合，抗菌與塑身美體複合等複合類型。

趨勢：多功能針織品為滿足不同的功能要求而設計。未來，具有最佳匹配效果的功能性組合針織品將成為發展方向。

功能性針織產品市場的廣度和深度可見一斑。該流行趨勢拉開了針織產業步入新時代的序幕，打破了原有產品間固有的圈層界限，激發了針織行業全新的想像空間，也不斷激勵著我們在創新研發及產品跨界應用領域的拓展。



台北國際貿易處的成長

變換跑道到洪良國際貿易處已經兩年了，這兩年剛好因疫情影響，世界變得動彈不得，以往的商業模式也有很大的變化。同時我們也做出很多的因應措施，改變以往的行銷模式，創造不一樣的商機。

我們的團隊共有五位成員，每個人員都肩負著重要的地位，除了承襲前人努力留下的客戶之外，我們也開創了不同型態的商業模式來持續擴充業績，在這次的洪良專刊中，我給我的團隊訂立了不同主題，發表了以下的心得

育霖：如何在這二年開源新客戶 創造業績



二年前進入公司，一直思考如何從零開始創造業績。其中最重要的，是必須先了解自己的產品，而「供應鏈」卻是台北國際貿易處最弱的環節，首要課題便是「開發差異化產品」，讓客戶加深對洪良台北國貿處印象。

經由同業夥伴介紹「日本 DIARON ダイアロン株式会社」是一間專業生產、製造榻榻米地板建材的公司。

客戶希望開發「工業用 500D PE 材質編織布」，這完全是我沒接觸過產品！但是，想到了開發差異化產品也是創造業績的其中一種，因此我想盡辦法把握此次機會，透過各種方法及集團其他事業體介紹，最後決定請彰化專業生產 PE 材質布廠，協助開發生產。當然，在開發過程中也遇到了許多難題與挫折；經過一年多以來與供應商的共同努力下，終於獲得客戶認可，下了大貨訂單。

如何在新的一年提升業績，是未來最重要的挑戰，在疫情影響慢慢減小下，出國限制也逐漸解封，接下來會安排出差行程，開發新客戶、創造業績，更上一層樓！

1. 中國方面－深入了解供應鏈（洪良福清、上海飛凡…等），強化台北國貿處產品。
2. 日本方面－拜訪現有客戶，透過商社介紹其他客戶。
3. 配合成衣廠開發成品，積極提供布樣，尋找潛在品牌客戶。
4. 參展－參與國際紡織品展覽（日本、上海、美國、德國…等），結合成衣廠共同參展，節省參展經費、生產成本，創造強而有力合作夥伴關係，製造雙贏共享獲益。

台北國際貿易處的成長

鳳芳：如何穩定 KARAN 的訂單

不知不覺中成為業務員已經一年有餘，目前我的主要客戶還是印度 karan。照以往的經驗，karan 一般都會在冬季（十一月底）的時候下大貨，一直到第二年的夏季。所以七月至十月這中間主要是以打色銷樣為準，為冬季大貨做準備。

從 2018 年開發這家客戶至今，共發生過兩起客訴，一次是交期延誤，賠償了空運費四萬多人民幣，一次是 2137 彈性欠佳客訴三萬多人民幣。

1. 在去年報交期的時候，我比較謹慎，會根據廠內的訂單安排狀況還有與欣實的具體安排為依據保守回復客戶交期，今年也一樣，除了緊急的銷樣外一般都會採取此辦法。2. 對於 2137 的拉伸彈力問題，一般每一缸每一種顏色，我都會請與欣實寄碼樣過來，根據之前客訴後規定的測試標準，我自己先檢測，合格了才寄樣給客戶再核可。3. 起毛球等問題，我會定期抽查。4. 顏色的話，對我們廠內生產的還是比較自信的，與欣實那邊寄新樣過來，會先請林英判斷再寄出核可。5. 客戶有大批量的訂單需求時，適當降一點點價格，協調與客戶的合作關係。

希望這樣做可以避免或減少客訴，更希望這幾個月開發的銷樣，到十一月底都會有大貨訂單。當然，除了品質還要做好服務工作，畢竟盡可能地滿足客戶需求並向客戶推薦好的布料是我們的服務宗旨。我自己也會盡快成長，掌握更多面料知識，成為合格的業務員。

佳靜：如何突破困難接到多明尼加訂單

洪良與多明尼加客戶 Arjo 是於 2014 年開啟合作開發案。因對方為醫療用品生產商，對品質與測試結果非常嚴格，只要有任何一點點不符合便要求重新生產，著實令工廠吃足了苦頭。

在經過好幾年，直到 2020 年，在業務及各部門的努力與奔走下，終於成功的開發出一塊客戶滿意的樣品。但，事情也沒有這麼簡單，客戶並沒有立即下單，而是又開始了一連串的測試。

在整個 2021 年，我們須不定期的提供樣品做各式的測試與實驗，為了保證出廠前品質無疑，也確保客戶加工至成品後能成為安全的醫療用品，實在是一個大工程。

非常幸運的，在各部門，尤其是研發陳處的協助下，我們在 2022 年終於獲得第一張訂單。如今，感謝協力外廠的配合與本廠的支持，在能做到最好的服務與品質上，交貨數量越發穩定，客戶除了簽訂專屬合約外，也要求洪良開發更多新產品。2023 年，期待與客戶有更多合作機會！

芷如：如何改變從工讀生轉換成正式助理的心境

我要直接面對的是接下另一份工作的挑戰。在這幾個月的時間裡，雖然工作內容有別以往，但我對於本職一直謙虛謹慎、認真負責，心境從來沒有改變過。

很感謝所有同事及主管，他們不吝惜分享自己的經驗來指導與協助我，通過學習他們的經驗和知識，大幅度的減少、縮短自己摸索的時間。同事也非常熱心，在工作上碰到困難時，經常主動幫助我。也因為每一個項目都要接觸，讓我一次就學到一整套的出貨流程。

「工欲善其事，必先利其器」，成功秘密無他，唯不斷練習而已。

畢竟經歷的時間還不長，很多東西都還不是很熟悉，但是只要堅定信心，每一項工作都踏踏實實做好，並保持積極進取的工作態度，定能熟能生巧，更加完善。期許在今後的工作中一定持續更新自我。

黃郁芳 YOSHIKO：開辦東京辦公室的未來藍圖

這兩年走來，實在不容易。第一年我帶著遠大的願景，計畫與集團內各領域的公司合作，運用南良集團產品與技術，從日本東京和海外的銷售渠道，擴展業務合作夥伴，因為日本鎖國就暫時停止了計畫。

去年，我們度過最艱難的一年。感謝總裁、副座、陳副總和蔡副總與同仁們的支持，不斷的教導我們、勉勵我們，讓我們在這一年來有了小小的盈利。

我們計畫在今年十一月，於日本東京設立營業辦公室。以展示間的方式，方便客戶來挑選產品。因應疫情的影響，客戶不方便的地方就是商機，從生活型態的變化裡找到商業趨勢，符合客戶需求，透過商品的行銷引導，不斷告訴客戶我們的存在，把客戶變成「椿腳」，建立不可被取代的價值。在日本當地，可以幫助我們增加曝光率與知名度，有效的發展國際貿易事業。

世界多變，面對變局最好的方法就是「及時應變」，我們找最難的事去做，才有挑戰；手上拿著爛牌，才會絞盡腦汁去打。國際貿易處期許，要「為品牌商找最合適的商品、為供應商找優良的顧客」，一同搭建一座溝通的橋樑，創造三贏的局面。

Next Stage

集團參展動態

撰稿人 | 友良陳奕帆、林元凱

2022 年德國科隆兒少用品展

由於 COVID-19 疫情大流行，客戶拜訪、國際性展覽等活動隨之停擺，儘管友良在吳總經理的指示之下，已經針對遠距 B2B 數位銷售進行升級，大大提升公司產品網頁的被搜尋度，也同時更新了遠距銷售的設備及平台，並且持續不間斷的根據市場需求更新廠內的生產設備，在工作環境的改善、綠能的建置更是不遺餘力，積極的為解封後的市場做準備。隨著全世界疫情趨緩並逐步解封，友良準備好了，於今年 9 月派出了首發團前往德國科隆參加嬰童用品展 K+J (Kind Jugend)，該展覽是全球最大規模、最具影響力的嬰童用品展覽會。

在這次參展期間，來詢問的客戶大多是以嬰童用品品牌居多，大多數客戶都聚焦在環境友善的材質，以下是我們統整客人諮詢的幾個重點：

1. 環保為市場主要趨勢，本次展覽以 Banana Fabric & Oyster Shell 天然資源材料之應用，在展會上最獲得各品牌的認可，客戶非常重視友良產品可以通過 OEKO-TEX 檢驗標準。
2. 100% 蕉麻紗的布種，由於其為天然原料，客戶多數評價手感較為粗糙，而另一塊蕉麻紗與聚酯纖維交織的布料手感較好，客戶較感興趣。
3. 牡蠣紗，其組織與加工方式，皆為嬰兒車產品所設計，產品備受客戶肯定，後續會針對各品牌客戶之物性要求，完成測試及調整，達成品牌客戶的要求。
4. 平織阻燃的特性，無須特殊加工即可通過 BS5852 等防火測試，這部分也相當的受到客戶的青睞，但是也因其紗線特性在顏色上有受到侷限，這部分銷售時需要跟客戶特別強調，避免後續開發時產生爭議。
5. Made in Taiwan，對大部分的客戶來說是非常信賴的，此次展覽有許多新客戶希望透過我們建立台灣的供應鏈，尤其環保類型的產品，Made in Taiwan 已是品質保證。
6. 友良通過 GRS 跟 OEKO-TEX 等認證，對於品牌挑選供應商時，這些認證已經是作為供應鏈廠商的基本要求，同時也呼應各品牌於展場上所推廣的形象，以環保素材來打造終端產品，保護環境、愛護地球。



OEKO-TEX®
CONFIDENCE IN TEXTILES
STANDARD 100



集團參展動態

撰稿人 | 良農公司 黃明進

嘉義縣第 16 屆農機展 參展後感

由台灣農機工業同業公會舉辦的「第 16 屆台灣國際農業機械暨資材展」10 月 3 日已完美閉幕，國內外近 500 家業者參與，共有上千個攤位。三天活動期間吸引來自全台各地的農友，累積將近 35 萬人次參觀人潮，現場成交量不斷，交易金額超過 6 億元，創下有史以來最高紀錄。

邁入第 16 年的「台灣國際農業機械暨資材展」，今年首度移師嘉義縣；有別於以往的展出，今年共推出兩大特色：

第一、規劃了一個無人機的試飛展示區，雙層圍籬安全措施，這是個突破以往的創舉。

第二、農民除了買機器之外，並且需要補充知識，這對於農業上是非常的重要的一個環節。所以設了「國本學堂」，邀請具有實務經驗的青農與專家，分享關於智慧農業、永續農業及創新行銷等相關議題。從智慧農業、創新思維、品牌價值及市場營銷實務等多個面向來與現場農戶分享，希望透過這兩個活動加強農業的發展及推廣，吸引更多年輕人參與農業、讓農戶學習到新的經營方法。

透過此次展會，主要為增加良農公司的曝光度，並於現場與農友互動，解決農友生產相關等問題（如田間管理實務、病蟲害診斷與綜合管理、優質農業資材提供等），進而生產高品質的農產品與提升其產量。在同仁的努力下，展覽期間並有著不錯的營收成績單。其次，認識並結交同業的盟友一同為農業發展效力，以互利共同成長的前提下結盟。一切都為了布局台灣展望未來，積極、務實的往國際舞台發光發熱。



買 樂豐收20公升 x 1桶

贈 ▶ 選擇一
· 萬克立1公升、堡露系列1公升
· 金甲蟲1公升、金沃田露1公升
· 良農即消肥05號1公升

買 金沃田露5公升 x 4瓶

贈 ▶ 樂豐收20公升x1桶

買 葉霸系列1KG x 1包

贈 ▶ 葉霸系列250gx1包

贈品有限，送完為止

強力推薦 ▶ 葉霸系列肥料

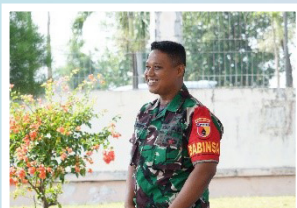
全 磷 鉀 鈣 鎂



PT. XUI LONG OUTDOOR 旭榮戶外用品三週年慶



Mr. Didik (村長)



Mr. Asrofin(宗邦縣軍方代表)



Mr. Jimmy(股東 - 翁老闆)

這次旭榮三週年慶從規劃、動員、執行全由員工自主自發來籌辦，真的很感謝員工對旭榮的支持，在 2022 年原本是預估可以翻轉的一年，可惜在世界動盪局勢下，市場十分不明確，而員工們十分支持公司，也願意一同共體時艱，一起撐過這段不景氣的時光。

就算面臨困境我們旭榮團隊也是一起面對，透過此次週年慶的活動，展現出員工對公司極力相挺，並為了鼓舞大家的士氣，員工們願意自費來舉辦此廠慶也沒關係，只要可以鼓勵士氣大家開心就好，這十分感動 !!! 為了不估負員工們的心意，身為幹部的我們也不能估負員工的信任，就像總裁一直提到，工廠一定要為善盡社會責任，每一位員工背後就是一個家庭，要好好照顧員工。此次廠慶除了公司提撥資金外，我們的經營幹部 Ted & Banny & 各位台陸幹 & 旭泰同仁們有贊助此項活動，很謝謝大家一同協力完成此活動。



Jimmy & Ted & Banny 一同出席此次活動，此外 Ted 也邀請了周邊村莊的客人、員警、供應商共同與會，本次全體董事、員工及受邀嘉賓以站立的姿態高唱印尼國歌。



Banny 在致辭中表示，目前我們可能來自不同的地方和背景，但今天我們擁有相同的身份，即同為南良集團的一員，旭榮自 2019 年 9 月成立以來，遇到了很多挑戰，但我們相信我們會克服的，因為有上帝的幫助和各方合作。



Ted 說這 3 年的旅程中並不容易，當開始生產時，面臨 Covid-19 大流行，在幾年經營下都受到了國內外環境的巨大衝擊，感謝集團支持！旭榮直到現在仍然屹立不搖，感謝所有一起為旭榮服務與努力的人。



作為印尼爪哇的傳統之一，每次活動都會供應「Tumpeng」飯，這種米飯呈錐形或向上呈錐形，並配有各種配菜和蔬菜。這意味著對上帝的感激之情，配菜是大自然內容的象徵。在用餐前依印尼習俗，邀請我們 Ted 為錐頂切除，並分送給大家。



此次生日慶典還舉辦了一系列活動，例如培養團隊凝聚力的部門間比賽，頒發各式獎項，及邀請印尼音樂團體 Dangdut 演唱讓現場活躍起來。通過此次周年紀念，希望旭榮戶外用品公司未來業績長旺，走上世界一流公司的軌道。

良丞實業(股)公司簡介



背景說明

良丞實業 (Liongtex Innovation) 一個追求環保價值，推行廢棄物減量理念的企業，起源於南良集團 - 中良工業 - 成衣事業群，為滿足客戶對環保功能性特殊衣著、服飾布料需求及擴大成衣事業群營運規模，故於 2020/12/15 自中良工業分割 (spin-off)，並成立良丞實業股份有限公司 (Liongtex Innovation Enterprises Co., Ltd)。由林殿庸總經理帶領團隊 30 位成員，進行成衣市場的經營。營運目標第一階段 (2023~2025) 將聚焦在 OLC(Outdoor, Lightweight & Casual) 及 Motor - Cycle 衣著、護具相關領域市場開發。

良丞公司總部依總裁指示設立於成衣加工廠聚集的北台灣，視野遼闊的桃園市大園區，前方可遠眺桃園市、林口台地，後方清晰可見桃園機場，距

離桃園高鐵站步行約 5~7 分鐘，絕佳的地理位置，對於接待國外品牌客戶可成為入境後第一站或離境前最後一站參訪公司，以便掌握先機創造產品行銷優勢。



2021.11 筏子溪淨溪活動

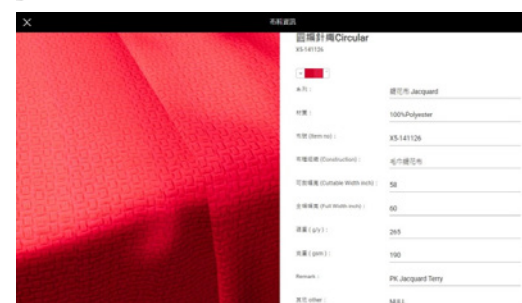
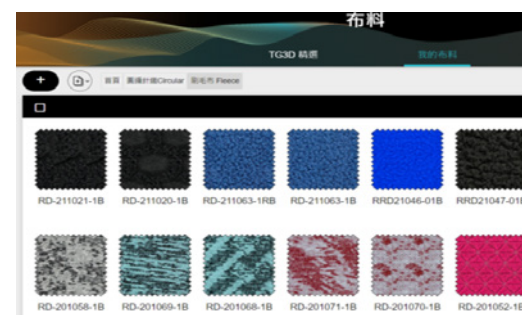
經營理念

承襲南良集團核心價值「尊重生命，愛護環境」，藉由重新思考 (Rethinking) 與重新設計 (Redesign) 重視環保素材的概念，透過創新 (Innovation)、數位化 (Digitalization)、尊重與修正 (Respect & Remedy) 的精神，持續推動 4R



減量 (Reduce)、再使用 (Reuse)、回收再利用 (Recycle)、再生 (Renewable) 等環保、節能的經營理念，與團隊成員共同努力打造一個健康、快樂、幸福的企業並朝向符合 ESG 永續經營的目標邁進。

良丞實業秉持「整合業界資源、解決客戶痛點」，致力發展體感舒適的智能紡織品，並進行創新技術的研究與開發，讓客戶有最佳的體感布料，進而製造出消費者滿意的衣著與服飾，藉由數位科技提供創新產品及產品開發服務讓客戶直接透過網路科技平台的仿真模擬，達成與客戶直接溝通，降低布料開發往返、商品運送的時間與能源消耗。



▲ 紡織數位平台樣冊



▲ 2021.12.22 第一屆供應商聯誼會



▲ 2021 歲末聚餐活動

團隊與環境簡介

良丞實業麻雀雖小五臟俱全，由 30 人團隊組成，包含行銷、業務、技研、資材與幕僚團隊各司其職，應對客戶痛點提出解決對策、新產品開發、生產管理及進出貨需求。業務及技研團隊成員多數來自於原中良成衣事業群成員，對於成衣市場營銷

良丞實業(股)公司簡介



並不陌生，在明確各部門分工與市場目標下，各自為達成目標展現所長，分進合擊為團隊合作進攻新市場展開新氛圍。

在林總經理持續努力打造團隊互信、互補、互助進而產生互利共榮的工作環境中，所有成員展現熱誠、齊心協力、努力不懈的工作精神，讓工作氣氛充滿朝氣，勇敢面對各項不確定因素的困難與挑戰，也於成立第一年即達成超盈餘的目標，奠定良丞實業開春第一年開紅盤的好彩頭。



▲ 2022.07.15 團隊凝聚力共識營

未來發展規劃

展望未來，良丞實業在現有資源的基礎下，務實規劃持續經營原二線品牌 (NB、ASICS、Lacoste...) 運動休閒功能性衣著布料市場外，將全力進攻具有潛力且相對冷門的 Motor - Cycle 衣著及護具材料市場，並針對功能需求獨特、重視產品價值的品牌為切入點，預計在 2025 年將現有 Motor - Cycle 之環保、功能性衣著、頭盔、與護具材料市場營收擴大三倍，並致力於成為該領域金字塔頂端環保功能性紡織布料供應的領導者。

面對未來即將開發與拓展的市場，因國際情勢詭譎多變、通膨及疫情的干擾，前途乖舛不明難以掌握，但在追求環保、健康、節能概念的 ESG 趨勢下，憑藉良丞團隊在持續追求尊重生命與愛護環境的環保、節能、無毒產品的核心精神，搭配成員互信 -- 無間隙的鏈結與互助、互補 - 透明、即時的溝通，輔以核心供應鏈的整合，在互利共榮的信念下，相信良丞實業必能在一片衰退、混沌不明的市場中開創新機締造新猷。

真愛大健康&扶輪社 一起捐血做愛心



集團持續推動公益活動不遺餘力，10/15 寰宇中道 (真愛大健康) 與台南扶輪社一起合作在永福捐血中心舉辦捐血做愛心公益活動，一早我們開始做好擺攤的佈置，很快的早上 8 點左右就有人來做捐血，完成捐血的民眾就可以兌換扶輪社贊助的全聯禮券和一袋衛生紙，還可以來真愛大健康攤位參加加入 Line 好友送好禮活動，講到這裡要感謝扶輪社的熱情引導，民眾領取完扶輪社的贈品後，就馬上引導民眾來我們攤位，幾乎每一位民眾都願意參予真愛大健康的活動，讓我們在這次活動加入將近 150 位的好友。

早上人比較少的時候，我也主動參加捐血做愛心活動，不得不說，永福捐血中心的服務真的很棒！一開始進入門口就會有志工協助帶位，開始量額溫、拿號碼牌、量血壓，接著會到電腦前填寫基本調查資料，填好後等醫師問診，問完診後就等待叫號碼捐血，永福捐血中心的椅子坐起來很像按摩椅，可以自己調整椅背、放腳的高度，坐起來比在捐血車上的感覺放鬆很多，過程中護理師還會親切的問說有沒有不舒服的感覺，整個過程的體驗服務非常好，值得我們學習。

這一次與扶輪社合作，讓我見識到民眾的熱心參與，有些還不拿贈品單純是想做公益救人一命，果然台灣最美的風景就是人了；還有就是永福捐血中心的體驗服務，不只設備不錯，護理師的親切感更是加分，會讓我想要再來這裡捐血，後續我們還有各種公益活動，如果讀者們有興趣，歡迎掃下方 QR 碼加入 Line 官方，獲得真愛大健康第一手活動資訊。

真愛 Line 官方 QR 碼



南良集團暨南良國際股份有限公司 南港新總部辦公室 喬遷落成謝土



南良集團創立於 1972 年，以紡織業奠定了永續發展得基礎，為因應市場脈動，整合上、下游產業建構出完整垂直且有系統的供應鏈體系，集團總部設於企業發祥地台南，因應企業迅速成長，總裁 蕭登波指示於 2022 年經營期屆滿 50 周年之際，企業須再沿台北持續扎根。為企業南北交通便利，商業資訊交換快速，未來商業經營發展，及公共設施完善考量擬成立專案小組進行評估購買台北市南港區

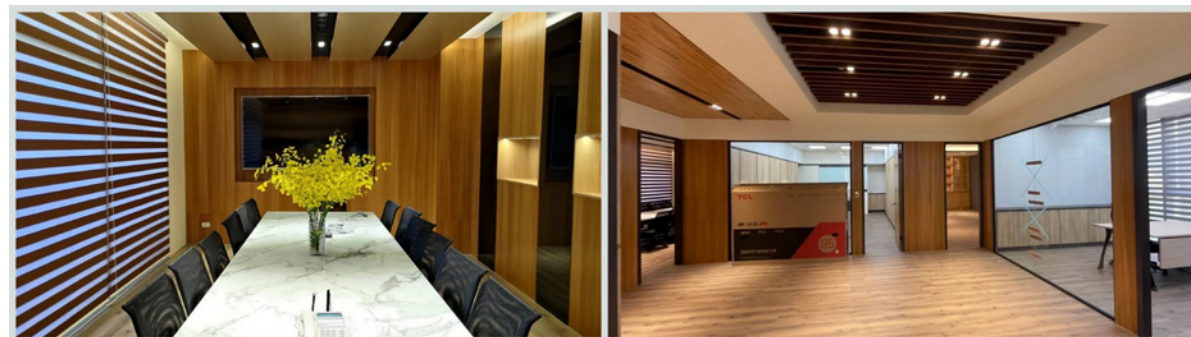
域之「NEO ONE 未來大企業商辦大樓」，於中華民國 111 年 10 月 01 日 (歲次 壬寅年九月初六日) 午吉時，舉行南良集團 暨 南良國際股份有限公司南港新總部辦公室整建工程落成謝土祭典儀式，主典者集團總裁 蕭登波、陪典者大健康產業吳家銓特助、南良國際股份有限公司總經理張舜卿、財務長白景仁、及協理楊景發，率領各部門主管和全體施工團隊等，敬備鮮花、素果、牲禮、金銀財寶等供品，奉香虔誠拜請布袋



鎮振寮里蕭府大帝、天上聖母、玄天上帝、觀世音菩薩、白龍王、吳府千歲、五路財神、福德正神、土府神君眾神佛等，以及地基主、四方好兄弟，保佑南良集團 暨 南良國際股份有限公司平安順利、公司鴻圖大展，一切圓滿成功。

集團秉持「對生命之尊重、對環境之愛護」的企業核心價值，視節能減碳及環境保護為企業之社會責任，更以追求永續發展為目標，邁向第二週期新的五十年發展方向及主體戰略持續落實永續經營，新五十週年是一個深具意義的里程碑，集團將之發展戰略，迎接南良下一個未來，最高經營決策委員會上提出「健全、超越、茁壯」作為經營發展策略主軸，面對未來將健全團隊及核心競爭力，將在既有的專業與基礎上再進化，持續追求茁壯並鞏固永續發展根基，發揮集團綜效開創新局，作為南良集團南良國際之南港總公司喬遷營運之辦公室使用，本案依照公司規定經董事會決議授權範圍內進行辦理「取得或處分資產處理程序」。

南港新總部辦公室喬遷 NEO ONE 未來大企業商辦大樓，看好未來之辦公「升級潮」規劃，商業辦公室之大案件於南港區域均每坪開價金額為 80 萬元以上，因台灣商辦大樓市場推案之空窗期太久影響，導致近期拉升辦公市場的需求。南港頂級辦公 NEO ONE (精華地段、交通便捷)，地址位於台北市南港區重陽路 267 號 F 樓之 E，公設比 45.0% (坡坪車位 4 格車位)，鄰近捷運站板南線南港站 650 公尺 (步行約 8~10 分鐘) 即可抵達，物業特色為建築師郭旭原大尺度全方位設計，石材隔柵外觀格局方正採光良好，且空間舒適挑高 3.95 公尺，此案商辦大樓有 45% 公設比，包含會客室、小型的展覽館 (附設置 7 間攤位)、大型會議室 (20 人)、大型教育訓練室 (24 人)、員工休息區 (附設公共盥洗淋浴間)、頂樓露臺舉辦活動區 (直望 101 大樓)、及載運貨物碼頭區等，符合公共空間之設施使用及維護管理。三鐵共構 (捷運、高鐵、及台鐵) 核心，另連結交通國道 1 號及國道 3 號之交通運輸路網，其中五大中心產業 (軟體、會展、交通、新創、及生技) 融入整體生活環境。包含軟體科技園區及展覽會館、新創科技園區、及國家生技研究園區等，於 107 年國家生技研究園區完工進駐，另於 108 年北部流行音樂中心啟用、國家會展中心啟用、東明公共住宅完工啟用等，後續將會帶動南港區經濟、人口、就業、及娛樂等發展，勢必未來將會改變南港區現有之生活紋理。在營運起步投資、規劃設計和經營條件，均符合企業永續經營之目標。



南良集團寰宇中道(真愛大健康) 萬業同盟會活動紀事



南良集團寰宇中道(真愛大健康)於民國 111 年 8 月 27 日星期六於台中市文心健康體驗會館(台中市西屯區文心路三段 6-3 號)辦理「萬業同盟會」。當天活動為上午 10 點 30 分開放入場，直到下午 16 點活動結束，儘管整場活動時間不到 8 小時，卻凝結了寰宇中道台中總部辦公室及文心體驗會館所有同事一個月來心血努力，就是為了呈現最優質的服務給來自全台北中南各地的合作夥伴們。

首先走進文心體驗會館，映入眼簾的是設計同仁為了讓大家能了解真愛大健康除了在台中文心體驗會館的服務外，尚有嘉義民雄日招的泉葉健康生活體驗會館(嘉義縣民雄鄉寮頂村民權路 50 號)，以及台南荷德元埠荷蘭村(台南市柳營區 100 號)，真愛大健康秉持著最原始的初衷「利他」、「共享」，透過與各地政府協同合作，為會員串連各地多元健康相關服務。



此外，活動當天與太陽聖德全球首映演唱會聯盟合作、現場薩克斯風及笙樂家加場表演等，還有各式真愛大健康小物，如炎炎夏日貼心手拿扇、萬業同盟書象徵寰宇中道與各家合作夥伴健康結緣等，為合作夥伴帶來視覺、聽覺及心靈豐盛的健康饗宴。當然也有南良集團寰宇中道大家長蕭登波總裁蒞臨現場為大家再次闡明他致力於推動大健康全通路產業的初心與理念，促使大家一起來做健康，大家一起都健康！

真愛大健康同仁們為了迎接這一場佳宴的到來，短短不到一個月的時間內將活動軟硬體設施及設備趕工完成，於活動當週更是緊鑼密鼓地核對每個環節，期待為大家帶來優質的服務與體驗。南良集團寰宇中道真愛大健康同仁們更是期待未來在全台各地都能帶給集團內所有同仁建造美好的健康生活與體驗。



東西方融合的藝術美學 新芳春茶行結合瓷繪特展



世錦文化藝術中心徐瑞芬老師，特別選在大同區知名的新芳春茶行舉行一日特展，這棟少數完整保存的住商混合洋樓古蹟，結合茶行烘焙茶工廠倉庫和住宅等機能，保存大稻埕茶商悠久的文化歷史，現場展出 48 件茶倉、茶則等藝術作品，文化氣息豐沛，與大稻埕茶商悠久文化歷史相輝映，這次展覽向民眾展示茶葉文化，和瓷器之美，台北市長柯文哲也受邀來到現場。

柯文哲致詞時表示，瓷器源自東方，不過在 16 至 18 世紀經過西方傳教士影響，融合東西方文化，進而產生瓷繪藝術，所以也算是東西方文化交流下的產物。主角藝術家徐瑞芬旅居紐西蘭二十多年，他看資料發現徐老師是二〇〇二年才開始投入瓷繪藝術領域，只花四年時間就成為首位取得 Australian Porcelain Art Teachers 專業執照，也是首位擔任奧克蘭彩繪瓷藝協會會長的第一位華裔人士，僅花廿年的時間就達到這樣的國際藝術水準，真的很厲害。

這次能看到徐老師展出多年來的國際作品，有 48 件茶倉、茶則、茶杯等藝術作品。讓人了解茶具除了作為器物使用以外，透過藝術家的巧手描繪後，創造出獨特的新藝術，祝福徐老師未來更發揚光大瓷繪藝術，希望能夠藉此展覽，讓民眾能深入了解瓷器之美；茶葉也是東方獨特的文化，因為這棟住商混和的洋樓也是市定古蹟，像這樣的活動在這種充滿歷史文化的地方，也有其獨特氣氛。豐富的文化活動讓每個人的平凡生活變得有滋味、有質感、有溫度。

特展舉辦場地新芳春茶行做為大稻埕區域完整保留的住商混和洋樓，結合了茶行、烘焙茶工廠、倉庫及住宅等機能，保存了大稻埕茶商悠久的文化歷史，也透過策展規劃，展示傳統的茶葉文化精髓；而精雕細琢的茶具瓷繪藝術與展場空間的文化氛圍相互輝映，呈現瓷繪藝術的多彩絢爛和高度技藝，藝術家徐瑞芬橫跨東西方藝術文化領域，結合瓷繪藝術技巧和獨特創作靈感，藝術高度令人肯定。

咖啡、茶是日常放鬆所需調劑品，盛裝的器皿更是講究，結合展覽場域獨有茶葉文化脈絡，精選茶倉、茶則等精彩瓷繪藝術作品，展現徐瑞芬老師浸潤瓷繪藝術創作廿一年來的深厚創作底蘊及藝術功力，將東方的沉穩、簡鍊、氣韻，與西方的新穎、現代、個人生活結合在一起，深信藝術昇華，專注啟發的生命力量，更堅持打破藩籬、標籤，挖掘人心的美，傳遞一種生活品質與態度。

世錦致力中西文化結合，尤其在茶道文化的著墨，藉由徐瑞芬老師的作品創作，展現西方瓷器的繽紛奪目與中式典雅溫如的茶道精神，獨樹一幟的創意展現，希望未來能推廣出去，分享給更多人！更透過推廣教育課程積極培育瓷繪藝術人才，並持續拓展瓷繪相關文創產業，結合周邊相關生活文創藝術，讓美學融入生活。立足台灣接軌國際，讓瓷繪藝術美學發揚光大。讓「美」融入生活而延伸的茶文化，將藝術、文化、生命中美好的事物，平實的展現在每個人的生活中，是世錦最誠摯願景。



集團農業事業 推動富硒產業鏈 加值台灣農業



南良集團農業事業持續推動富硒產業鏈，利用創新技術加值台灣農特產品，期望攜手與台灣農業共創新局，日前 (9/30) 於彰化縣政府中庭所舉行的「富硒農產品成果發表會」，南良集團所屬真善美綠色健康生態農場公司、嘉良生物公司及良農現代化農業公司也出席本次活動，並且於會場中展示多項富硒產品，獲得現場眾多佳評，蕭總裁也出席本次發表會活動，並大力支持台灣推動富硒產業鏈的決心，期望共同為國人健康略盡一份綿薄之力。

據國際學刊論文針對硒元素的研究顯示，持續缺硒與各重大疾病息息相關，為此，集團農業事業近幾年持續在產品上專研富硒的附加機能，以富硒胺基酸應用於農業發展，共同發展天然植富硒蔬果、加工品及生技植富硒原料，打造富硒農業加值產業鏈，以提升國人飲食及身體健康。

硒也是人體必需的微量元素之一，具有抗氧化的效果，更是免疫機制運作中不可或缺的關鍵角色！根據衛福部「國人膳食營養素參考攝取量」指出，我國成人每日應攝取 55 微克的硒營養素，適量的硒對人體健康有益的。所以致力發展富硒科技農業，農作物藉由富硒配方種植與培育，其含硒量高於一般農產品，透過日常飲食就足以補充「硒」營養，為國人缺硒問題提供最好的解決辦法。

值得一提的是，蕭總裁對當天與會廠商之一的安博奈米公司深表認同，他們積極推動科技農業，推展富硒農產品包括：富硒火龍果、富硒雞蛋及富硒中雞等，為產業加值有成，更帶動台灣農產品的高附加價值，蕭總裁表示未來雙方攜手合作將能共創雙贏，一同推動富硒農產品科技農業，結合地方農會、農友共同努力，將共同為台灣富硒農產品樹立嶄新的里程碑。

談判策略學習心得分享

本次我將以跟「談判」有關的課程發表心得。身為業務的我，原本認為談判技巧的本質就是「有自信」，只要講得口沫橫飛加上眼神犀利，最後再來「講道理」，一定能夠在談判桌上無往不利，百戰百勝！

可惜事情不是我想的這麼簡單。課程中提到，若談判過程中只想「推銷」自己的立場，就像是變相要求對方配合，導向了「分配型談判」，不是你聽我的，就是我聽你的，往往會導致兩敗俱傷，談判桌上看起來贏的那一方，也不過是贏了面子，輸了裡子。所以談判是必須關注對方的利益與顧慮，想達成目標，往往取決於傾聽的能力。

「說服的話術，反而不是最關鍵。」



以下是我整理的課程重點與自己的一些想法，期許有一天我也能夠靈活運用於談判桌上。

🔔 **談判策略 1：說對方聽得懂的話，取得對方信任：**協商前建立一個「我也是迫於無奈，才跟你這麼請求」的形象，訴求要攜手合作打倒共同敵人，是要一起解決一個難題的，這樣會更容易達成雙贏局面。

🔔 **談判策略 2：理解對方限制，協助找出問題解方。分析對方需求，並協助克服困難：**就像身為布廠業務的我和身為成衣廠的客戶，面臨到的難題肯定不一樣。但儘管立場不同，也需考慮對方的難題及顧慮做出妥善處理。

🔔 **商務談判策略 3：將身段放軟，清楚說明自我立場：**大多數的談判往往有「利益交換」的前提，如果一個勁兒提出條件，可能會使對方抗拒並認為利益失衡。適時說明自己的考量與限制，有助於讓對方了解你的難處與立場，進一步增強信任。

🔔 **商務談判策略 4：單方面讓步，增進雙方互信。釋放善意，增進彼此的信任：**有位主管跟我說過，像客訴這類的談判，雖然當下的問題很重要，但更重要的是未來與客戶長長久久的合作關係，千萬不可因為踩死規則而撕破臉。「讓步」不只是讓對方看到我們釋出的誠意，提升信賴感，更可在後續的訂單中埋下伏筆，創造對方客戶回報你的空間。

🔔 **商務談判策略 5：找出共同利基點，把餅做大：**雖然立場不同，但在談判時了解雙方複雜的利益關係，交換情報並找出共同的利基點，一起把餅做大。WIN WIN!

🔔 **商務談判策略 6：不要輕易放棄，持續努力嘗試：**如同開發新客戶需要有耐心及毅力，談判當然也不可能總是一次兩次就可解決問題。倘若真的遇上無法達成共識的局面，在這不斷得到攻防中所得到的經驗，與搞清楚談判破局的原因後，下次面對相似的手，這些重要的資訊一定也能有所幫助！