



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



P02.總裁的話 - 美伊戰爭引發油價震盪下的企業戰略

中良主刊

- P12 中良工業深化數位轉型與全球供應鏈布局
- P14 十年磨一劍
- P15 鞋業永續轉型：單一材質的挑戰、機遇與策略思考
- P17 AI賦能：從數位學習到全方位實戰應用
- P20 跨國團隊中的人才培育實務分享

- P26 集團活動 - 南良集團 2026 年新春團拜圓滿舉行
- P30 產業快訊 - 南良凝聚向心力 厚植競爭力
- P32 產業快訊 - 洪良以敬為始 聚力啟新
- P46 知識園地 - 中美角力新戰場21 世紀的月球之爭

南良人必須擁有的無限卡



簡單兩步驟！

400元購物金直接入袋

步驟 1：下載APP註冊會員，現領**\$300購物券**

步驟 2：於**4/30**前，在真愛購物網官方LINE輸入密語「**我愛南良**」完成員工升等認證再送**100點紅利金** (1點=1元)



1 下載APP



2 官方LINE

留言：我愛南良



有獎徵答好康讓您拿不完！

有獎徵答

辦法說明

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
節氣貓咪手帕----- 3個
特色風格杯墊----- 4個

有獎徵答題目

- Q1** 下列何者為中良工業在製程上的主要改變？(詳P.16中良主刊)
(A)單一聚合物體系之產品材料開發
(B)改用同材質熱熔膠或超聲波焊接取代傳統膠水
(C)由「多層異質複合」轉向「單一材質化」
(D)以上皆是
- Q2** 中良導入APS智能排程系統的主要目的為何？(詳P.21中良主刊)
(A)增加人工排程作業的複雜度
(B)建立跨地域的數位指揮中心，使生產資訊即時透明
(C)減少生產基地數量以降低成本
(D)完全取代所有員工的工作
- Q3** 下列何者為導入OKR時的基本精神？(詳P.54員工投稿)
(A)目標由主管單向指派
(B)各層級目標需保密不公開
(C)採由下而上的方式凝聚共識
(D)僅適用於高階主管



《二十四節氣·手帕》



1. 有獎徵答線上表單填寫網址：

<https://forms.gle/feVDPAMAipHtJ4rQ6> 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

- ◆ 美伊戰爭引發油價震盪下的企業戰略

04 ESG環境、社會與公司治理

- ◆ 子良基金會2026 慈善公益盛典報導

06 南良學院

- ◆ 南良學院2026開學了他山之石可以攻錯
- ◆ 第三屆學習心得活動精彩回顧~佳作篇

中良主刊報導

- 12 ◆ 中良工業深化數位轉型與全球供應鏈布局
- 14 ◆ 十年磨一劍
- 15 ◆ 鞋業永續轉型：單一材質的挑戰、機遇與中良工業的策略思考
- 17 ◆ AI賦能：從數位學習到全方位實戰應用
- 20 ◆ 跨國團隊中的人才培育實務分享
- 21 ◆ 數位驅動與韌性生產：越南中聚廠與台灣廠導入APS 智能排程系統評估
- 23 ◆ 中良事業體2025年績優員工及最佳進步獎心得分享

26 產業快訊

- 26 ◆ 南良集團2026年新春團拜圓滿舉行
- 28 ◆ 南良國際蟬聯五連霸！榮獲1111人力銀行「2025 幸福企業」
- 30 ◆ 凝聚向心力 厚植競爭力
- 32 ◆ 以敬為始 聚力啟新
- 33 ◆ 良農科技成立「植物診療機構」引領專業轉型新航標
- 37 ◆ 德元埤荷蘭村百花迎春·馬躍新春
- 40 ◆ 南良集團神洲大健康亮相
- 42 ◆ 菌種進化x機能轉型
- 44 ◆ 凝聚心力量，傳遞南良情

48 知識園地

- ◆ 中美角力新戰場21世紀的月球之爭
- ◆ 破解「高曝光低轉換」的短影音經營迷思

50 員工投稿

- 50 ◆ 璀璨嘉義，織造未來從 2026 台灣燈會看見紡織新視界
- 54 ◆ OKR目標管理制度學習心得
- 55 ◆ 書籍分享-無路之路



發行人 蕭登波
總編輯 張明
責任編輯 劉振銘
美工編輯 林郁綺
文字校對 張庭瑜
南良編委 林君章
中良編委 廖宣雅
友良編委 張聰榮、楊雅鈞
嘉良編委 謝順成、沈建村
洪良編委 段姿婷、魏璋萱
華東管理中心編委 歐陽玉
大健康編委 鄭斯茵

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

美伊戰爭引發油價震盪下的 企業戰略一穩中求進、把握 變局的成長機會

蕭登波總裁致各事業體總經理與高階主管

各位總經理及主管同仁：

近期全球局勢的劇烈變動，再次提醒企業經營者：產業競爭從來不是只在市場，而是發生在地緣政治與能源供應的交叉點上。今年以來，美國與伊朗衝突急速升高，並迅速波及整個中東能源供應鏈。中東戰火不僅是軍事事件，更是全球產業成本結構的重大轉折點。對於以石化材料為基礎的紡織產業而言，這場戰爭的影響，不是短期行情，而可能是一場成本結構的重新定價。作為企業經營者，我們必須冷靜面對：油價上漲，原紗必然上漲；原紗上漲，產業競爭格局必然重組。這也意味著，未來一段時間內，原紗價格上漲將可能成為產業共同面臨的課題。



油價上升對紡織產業的傳導影響

油價上升後，紡織產業會出現三個明顯變化。第一，化纖與聚酯原料成本全面上升，能源市場的上漲會迅速反映在石化材料上。研究顯示，油價上升會推升PX、PTA與聚酯原料價格，進而帶動紗線與布料成本增加。近期市場已經出現這種情況。例如在荷姆茲海峽運輸受阻後，聚酯纖維價格明顯上升，全球紡織供應鏈開始受到影響。

第二，全球紡織製造成本普遍上升，能源價格上升會推動多項工業成本，包括：石化原料、工業用電、運輸與航運、化學染料與助劑，在部分地區，化學原料成本甚至上升30%到40%，對紡織加工產業造成壓力。因此紡織產業未來將面臨一個新的現實：成本上升將成為全球性的產業現象。第三，產業競爭格局可能重新分化，當原料價格上升時，市場通常會出現兩種結果：(1) 低附加價值產品→利潤被壓縮。(2) 高機能材料→仍然具有價格能力。這也是為什麼紡織產業正在逐漸從「製造導向」走向「材料技術導向」。

面對成本上升的企業經營原則

在這樣的局勢下，我要提醒各位主管三件事情。第一：要穩 - 市場越亂，企業越要穩。不要看到價格上漲就急著大量囤料、過度接單、價格失序，短期機會往往伴隨長期風險。第二：要準 - 企業經營最重要的是判斷節奏。要密切關注原油價格/PX價格/PTA價格/紗價變化，只有掌握節奏，才能在市場波動中保持競爭力。第三：要遠 - 企業經營不是看一季，而是看十年。油價波動其實提醒我們一件事：材料技術與產品附加價值，才是真正的護城河。南良長期投入機能材料、高附加價值的科技紡織、高分子材料技術，這正是企業能夠穿越周期的原因。

結語：穩中求進，水漲船高但不可急就章

企業經營就像航海，當海面風浪變大時，船長不會加速，而是先穩住方向。這一波油價上升，確實會帶動原紗價格水漲船高，但我也提醒大家：水漲船高，不代表船可以亂開。真正成熟的企業是不會被短期行情牽著走，不會因市場波動失去節奏，我們要做的是：穩定經營、掌握成本、提升技術、強化產品。只要方向正確，產業周期終究會過去。而真正留下來的，永遠是有實力的企業。讓我們在動盪的世界局勢中，以穩健的經營與長遠的眼光，持續推動南良向前。

南良集團 總裁

撰稿人：南良通訊 編輯部 劉振銘

偏鄉地帶的暖陽：子良基金會 2026 慈善公益盛典報導

對於財團法人嘉義縣私立子良社會福利慈善事業基金會（下稱子良基金會）而言，嘉義布袋不僅是發源地，更是守護偏鄉夢想的起點，即便身處資源相對匱乏的沿海地帶，子良基金會仍透過集團的資源整合與地方仕紳的共鳴，持續在嘉義偏鄉地帶灌溉希望，讓愛與溫情在社會的每個褶皺處悄然綻放。

歲末守護 伴愛同行

2026 年農曆新春前夕，基金會於 2 月 6 日在布袋鎮振寮里蕭府大帝殿前，持續書寫公益的篇章，活動當天特別邀請布袋國中呂文賢校長、布袋國小劉威志校長、布新國小陳月珍校長、景山國小黃凱杰校長及新岑國小蔡志成校長等布袋地區中小校長共同見證，內容涵蓋「校園藝術專案補助」、「急難救助金」、「清寒獎助學金」以及「敬老禮金」四大項目，共計挹注近六十萬元資源，以實際行動傳遞最深切的關懷。

深耕在地 築夢共好

自中良事業體蕭崇湖副董事長接掌子良基金會以來，這份守護家鄉的承諾，已連續六載在振寮里蕭府大帝殿前溫暖綻放，這不單是一場捐贈儀式，更是「福祉共生」理念的深度實踐，承載著飲水思源的純粹與感激。這份情懷背後，源於基金會董事成員皆是土生土長的「布袋孩子」，對家鄉振寮里懷抱著濃郁的眷戀與回饋之心。布袋國小劉威志校長感性致詞表示：「子良基金會的陪伴並非曇花一現，而是如家人般的長期守候，這份溫暖不只填補了校園資源的缺口，更在孩子心中種下感悟與回饋的種子，讓『共好』的能量，在偏鄉每一寸土地上生生不息地流轉。」



根植家鄉 願景永續

「飲水思源，是我的初心。」董事長蕭崇湖感性地分享，身為布袋子弟，能以微薄之力回饋家鄉，是生命最重要的成就感來源，子良基金會目前已成功整合多元化的社會資源，跨越了單純的物質救助，從美感教育到高齡關懷全方位切入。展望未來，基金會將擴大跨界夥伴的協作規模，期許以布袋為核心，將這股良善循環擴散至整個嘉義縣。

藝文培力 點亮未來

回首基金會成立已逾 25 年，子良基金會致力於縮短城鄉藝文鴻溝，近十年來致力將音樂與美感帶進校園，為了讓這股藝文氣息延續，基金會今年仍將全力支持「第四屆布袋音樂節」的籌備，這不只是一場藝術盛宴，更是為偏鄉學子搭建的自我實現舞台，子良基金會呼籲大眾共同審視偏鄉資源配置，期盼匯聚更多力量，與家鄉併肩前行，共同譜寫台灣永續發展的美好樂章。



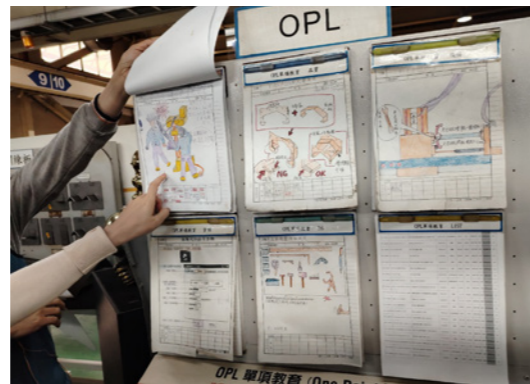
南良學院 2026 開學了 他山之石可以攻錯



台灣引興公司被視為中小企業數位轉型與智慧製造的成功典範，台灣引興公司透過精實管理，將傳統工具機防屑保護罩的生產週期從 2-3 天縮短到 10 分鐘內，實現庫存少於 1% 的高效能；並實現少量多樣、與批量生產相同的成本控制。

如何做到的呢？正所謂「他山之石、可以攻錯」。因此，南良學院 2026 年特別將開訓課程現場拉到台中，規劃到這家台灣最著名的 LEAN 鈹金廠，也是全球領先、台灣之光的引興股份有限公司 (Keyarrow) 進行企業參訪。

台灣引興公司將 TPS(豐田生產系統) 精實管理理念運用到伸縮護罩製造，秉持追求「將良品準時送到客戶生產線上」、達到「高效率、低庫存」的轉型目標。引興也積極導入 AI 檢知、設計智能化與雲端平台、智慧機械與綠能化。但走入引興公司實地參觀生產現場，最吸引我們眼球的不是生產現場的機器人手臂，而是工作站上那些傳統的手寫看板、與倉庫分派螺絲的人工、尤其是現場由員工自主自發用色筆畫出的工業安全宣導圖、還有堪比星級飯店的廁所。



在 AI 快速發展、衝擊全球企業樣態與產業經濟的環境中，大家常有「必須全面數位化才是企業轉型唯一的路」，但～真的需要「全面」數位化嗎？或～這是一個迷思？借鏡引興公司的經驗，讓我們回到製造業最根本目標的 QBQ 反思：AI、數位化是工具，工具的應用是手段、而非目的。如何「將良品準時送到客戶生產線上」、達到「高效率、低庫存」，才是製造業的核心價值。所以「全面」不是必要，如何妥善應用、巧妙搭配以達成企業永續發展，才是真正的 Best Solution!

開訓課程上午，同樣是相當精采的二堂大課，分別以 AI 運用與行銷管理、金融支付革命兩大面向觀點進行課程規劃。第一堂課邀請專精於 B2B、前瞻國際行銷的久大行銷柯美如總經理、何宜臻經理分享「AI 浪潮下的國際市場與 B2B 導流策略」；第二堂課則非常感謝永豐銀行(中國)上海分行賴錦宏行長、及永豐銀行(中國)南京總行陳智欽副行長專程遠道前來指導，為我們解析「AI 時代的支付革命_穩定幣在國貿與金流的潛力與陷阱」、「海南封關的機遇」。從現場及課後學員主動請教及互動的熱絡，可見二堂課講師的功力。

AI 與數位化的發展，加上全球頻發的戰爭，其重大影響已是海嘯型的衝擊。不論你的崗位是產、銷、人、發、財，又或你的職務是助理、主辦、高管，都無法避免的受到劇變與影響。南良學院為幫助同仁能有機會向巨擘學習，除 2026 年開訓課程規劃包括了行銷、財務、生產三領域主題，年中將有針對人資、及創研的相關課程，期能幫助各職崗主管更好的迎接未來挑戰，繼續穩定集團競爭力。





第三屆學習心得活動 精彩回顧 ~ 佳作篇

值此第四屆徵文心得投稿進入火熱評選階段的同時，接續上期四篇優選作品的分享，本期讓我們繼續來回顧 2025 年開訓課程獲頒四篇佳作得獎精彩作品的節錄。

主題類別：研發製造

佳作作品：生成式 AI 解析及 ChatGPT 實務運用」學習心得

心得報告人：李吟萱 / 南良國際

ChatGPT實際應用於產品開發

實際案例-戶外工作用釣魚背心開發

結合CECA因果鏈分析來找出產品優化的切入點，並提出具體創新設計

戶外工作用釣魚背心是戶外活動時常使用之衣著，但目前市面上設計的釣魚背心多用已有設計與功能，因此想要改善目前釣魚背心這個產品，結合CECA，幫我開發釣魚背心的創意想法？

步驟	描述	關鍵問題	創新想法 / 解決方案
事件描述與資料收集	瞭解現有釣魚背心的使用情境、使用者需求及常見問題。	目前的釣魚背心有哪些缺點？使用者最需要什么功能？	目前釣魚背心與市場分析，蒐集使用者在戶外活動時的痛點與期望。
因果鏈分析	分析釣魚背心使用中的問題，例如：重量、收納性、防水性、透氣性等。	哪些設計會降低舒適性或功能性？	確認主要問題：悶熱不透氣、收納不足、重量過重、缺乏防護功能。
因果鏈驗證	驗證各問題的影響程度，確定哪些是使用者最在意的功能。	哪些問題最影響使用者體驗？	透過測試與使用者回饋，確認「透氣性」、「收納空間」與「機動性」最為關鍵。
根本原因識別	確定導致問題的根本原因，例如：材質選擇不當、結構設計缺陷等。	釣魚背心哪部分設計最需要改進？	材質過厚不透氣、收納設計未考慮實際需求、重量分配不均等。
控制措施與創新設計	提出針對根本原因的改進方案，並引入創新設計元素。	如何提升舒適性、機動性與實用性？	開發輕量透氣材質、模組化口袋設計、智能功能結合等。

創新釣魚背心設計點子

- 材質升級：輕量與透氣**
 - 使用防水透氣布料 (如Gore-Tex或類似材質)，兼具防水與排汗功能。
 - 在易出汗區域 (背部、腋下) 加入透氣網孔設計，保持通風。
- 模組化收納設計**
 - 可拆卸式收納袋：根據不同需求增加口袋 (例如：工具袋、急救包、手機防水袋)。
 - 隱藏式拉鍊夾層：安全存放貴重物品，如錢包、鑰匙等。
- 智慧科技結合**
 - 太陽能充電片：背部內嵌超薄太陽能板，可為手機或小型設備充電。
 - 內建溫度感測器：透過手機App監控環境數據，提醒補水或防護。
 - LED反光燈條：提升夜間釣魚或戶外活動時的安全性。
- 人體工學設計**
 - 可調式肩帶與腰帶：依照身形調整，使重量平均分布，減少肩膀負擔。
 - 防滑腳墊設計：適合掛釣竿或其他工具，減少滑動不適。
- 環保與可持續性**
 - 使用回收材質或可降解布料，降低產品對環境的影響。

實際使用 AI 後的心得與建議

實際使用 AI 工具後發現他們可以是小助手，但在使用上需要有一些技巧和注意事項：

選擇合適的 AI 模型：不同的資料庫和演算法會得到截然不同的內容，選擇合適的工具才能得到事半功倍的效果。

注意資料品質與隱私：AI 分析依賴數據品質，錯誤或不完整的數據會導致偏差。而 AI 使用的資料庫為公眾系統，在使用時要將資料去識別化，並不可將 Know-how 放入。

避免完全依賴 AI：AI 是輔助決策工具，最終決策應保留給人類管理者，特別是在高風險情境下。

模型失效風險：隨環境變動，AI 預測準確性可能降低，需預設應變策略，並定期檢視與再訓練。

有效提問 (Prompting) 並避免幻覺 (Hallucination)：使用 AI 時，提問的方式會直接影響回答的準確性和完整性。AI 有時會出現所謂的「幻覺」現象，即產生看似合理但實際錯誤或虛構的資訊。

主題類別：業務行銷

佳作作品：Nike 數位轉型策略的 3 大疏忽」學習心得

心得報告人：吳珮綺 / 總管理處

曾是營收引擎的 DTC 疫情後為何變 Nike 隱形困局？Nike 在疫情期間成功推動數位通路，

營收逆勢衝新高，但疫情後，Nike 的獲利卻不如預期，DTC 策略似乎失效。

DTC 策略疏忽

疏忽 1
減少給經銷零售商的配貨數量，變相騰出曝光空間給對手。

疏忽 2
創新速度變慢，流失球鞋玩家。

疏忽 3
低估零售通路對品牌的影響力。

像近來新興跑鞋品牌「Hoka」、退役網球名將費德勒投資的瑞士鞋履品牌「On」，都是近幾年瓜分 Nike 市占的黑馬品牌。店家轉而放上的其他品牌產品，等於 Nike 變相給了競爭對手生存空間。

潮流球鞋是 Nike 另一大市場，像 Air Force、Air Jordan、Dunk 等系列，都曾創下瘋狂搶購熱潮。但 Nike 近年創新速度減慢，僅是把經典系列改顏色，讓一些資深玩家不滿。

Nike 團隊似乎高估了消費者對 Nike 的忠誠度。不少消費者仍然習慣在實體店舖試穿產品後，才會決定購買；或者，在他們猶豫不決時，店員的推薦經常是購買的臨門一腳。



Nike 在意識到 DTC 策略發展的 3 大疏忽後，已經重新調整策略，接下來會重新回歸與經銷零售商緊密合作的模式。Nike 應該要做的是提供多個銷售管道，讓消費者在喜歡的通路，買到喜歡的產品。

學習收穫與反思

本次學習讓我深刻體會到：

- 即使是全球領導品牌，策略執行仍需靈活應變，不能過度依賴單一模式。
- Nike 的經驗提醒我們，數位轉型雖然重要，但傳統零售與品牌經營仍有其價值，企業應該保持平衡，避免因為短期效益而忽視長期發展。
- 數據分析與供應鏈管理也是企業成功的關鍵，唯有在市場變化時能快速調整，才能確保競爭優勢的持續性。

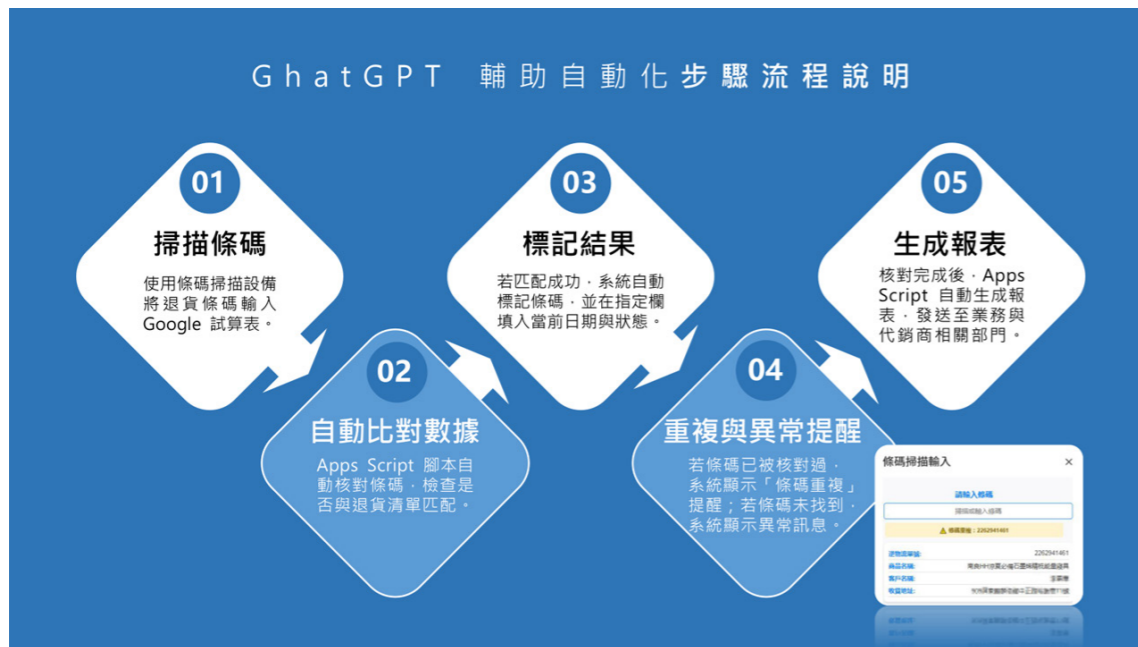
Nike 的 DTC 策略發展歷程，不僅是運動品牌轉型的經典案例，也讓我對企業經營的挑戰與應對策略有更深入的理解。



第三屆學習心得活動精彩回顧 ~ 佳作篇

主題類別：「其他」

佳作作品：「ChatGPT 實務運用 _ 電視購物退貨流程的自動化優化實例」學習心得
心得報告人：林永昌 / 南良國際健康科技製品事業本部



應用成效與成果：

提升效率：核對時間從 4~6 小時縮短到 30 分鐘。

降低人力：從 10 人操作減少到 1 人即可完成。

準確性：核對錯誤率由 5% 降到接近 0%。

案例：單日處理退貨量達 180 箱，操作時間縮短，生成報表即時分享。

應用擴展：

庫存管理：條碼掃描即時更新數據。

物流追蹤：掃描更新配送狀態，提升透明度。

數據分析：利用數據做趨勢預測與策略調整。

優化方向：與 ERP、CRM 整合。適應更多場景。引入 AI 決策，助力流程管理。

這次課程不僅改變了我們的工作方式，也讓我們對數位轉型充滿期待與信心。

主題類別：其他

佳作作品：從失意中成長：企業創新韌性之旅學習心得
心得報告人：李彥欣 / 良丞實業股份有限公司

企業轉型的成功案例

 <p>虎航的創新轉型 疫情中的應變之道</p>	 <p>寶僑的堅持與創新 50年的嘗試與失敗</p>
 <p>任天堂的蛻變之路 從撲克牌到遊戲巨頭</p>	 <p>蘋果公司的失敗與重生 不隱藏失敗，將其作為學習資源</p>

學習心得：這些案例告訴我們，失敗不是終點，而是新的起點。應該善於保存和學習失敗經驗，將其作為指引未來發展的寶貴資源。創新過程中的失敗是不可或缺的，而它們最終鋪平了成功道路。

正確的失敗觀：

積極面對失敗：理解失敗學習的一部分，讓自己在面對挑戰時不再害怕。

增強抗壓能力：培養承受壓力的能力，使自己在追求創新路上更具韌性。

推動自我成長：時刻保持學習的心態，從每一次經歷中獲取成長養分。

從失敗中學習，邁向成功：因此，我們應該改變對待失敗的態度，將失敗的經驗整理成故事，賦予新的生命，讓它們指引我們邁向更光明的未來。



撰稿人：中良事業體 財務中心 陳世明執行經理

中良工業深化數位轉型與全球 供應鏈布局，打造智慧製造與 永續競爭力。



隨著全球產業環境快速變化，紡織產業正加速邁向智慧製造與數位化管理的新階段。在供應鏈重組與市場需求持續升級的趨勢下，企業如何透過數位轉型與全球布局提升營運效率與市場韌性，已成為產業發展的重要課題。深耕紡織產業多年的中良工業，近年來積極推動企業數位轉型與全球供應鏈整合，以永續經營為核心理念，逐步建立更具彈性與競爭力的營運體系。

目前中良工業已於台灣、印尼、中國大陸與越南建立生產據點，形成跨區域的製造與供應鏈網絡。透過全球據點的協同運作，公司能夠更靈活地因應市場需求變化，同時提供客戶穩定且高品質的產品與服務，並持續強化在國際紡織供應鏈中的角色。

在企業數位化發展方面，中良工業持續推動資訊系統整合，目前 SAP 企業資源規劃系統已於台灣、越南及中國大陸據點完成導入與上線，越南廠亦導入 MES (製造執行系統) 與 WMS (倉儲管理系統)，逐步建立涵蓋生產管理、庫存管理與營運資訊整合的數位平台。透過資訊系統整合與數據串聯，公司能夠提升營運透明度，並強化生產與供應鏈管理效率。

在數位轉型深化方面，中良工業亦規劃建立企業營運戰情中心 (Operation Control Center)，整合全球各據點的生產資訊、訂單進度、庫存狀況以及供應鏈運作數據。透過即時資訊與視覺化管理平台，管理團隊能快速掌握全球營運狀況，進而提升決策效率與整體營運管理能力。

此外，公司也積極探索人工智慧 (AI) 在企業管理上的應用。透過 AI 技術整合營運數據並自動生成管理報表與分析資訊，不僅能提升資訊整理效率，也讓管理團隊能更即時掌握企業營運動態，逐步推動企業決策由傳統經驗導向轉向數據導向，進一步提升營運管理品質。

在全球營運策略方面，中良工業持續強化供應鏈整合能力，透過整合各地工廠的生產資源、物流配置與庫存管理，逐步建立更完善的供應鏈運作體系，提升整體供應鏈的效率與彈性，以因應國際市場需求變化與全球產業發展趨勢。透過供應鏈協同運作，公司亦能更有效整合資源，提升整體營運效率與市場反應速度。

在市場發展方面，中良工業長期與多家國際品牌保持穩定合作關係，並持續推動客戶與品牌結構的多元化發展。透過拓展不同市場領域的品牌合作、深化產品研發能力，以及發展機能性與差異化紡織材料，公司致力於提升產品附加價值並建立更具彈性的市場布局，進一步強化企業在全球紡織市場中的競爭優勢。

展望未來，中良工業將持續以智慧製造、數位轉型與供應鏈整合作為企業發展的重要方向。透過全球據點協同運作、數據化管理以及創新技術應用，公司將持續提升整體營運效率與產業競爭力，並在穩健經營的基礎上持續創新，打造具韌性的全球營運體系，朝向永續發展目標穩步邁進。

撰稿人：中良事業體 資訊中心 徐木益經理

十年磨一劍

SAP ERP 全球化系統的心路歷程

2016年，中良啟動了一項影響整個事業體未來十年的重大決策——全面導入SAP ERP系統。那一年，我們從台灣總部開始規劃，立下明確目標：逐步汰換各廠區舊有ERP系統，最終實現整個中良事業體的全球系統統一。這是一項橫跨十年的工程，也是一條充滿挑戰與壓力的道路。

從質疑聲中起步

導入SAP，從來不是一件輕鬆的事。初期的反對聲浪、觀望態度與質疑眼光，是每一個推動專案的人都無法避免的過程。新系統代表改變，改變意味著不安。許多壓力幾乎全數集中在IT部門與專案團隊身上，流程重整、資料轉換、教育訓練、使用磨合，每一步都充滿挑戰。2017年，台灣廠區終於完成SAP上線。那是一場「硬著頭皮完成的戰役」。過程中人員流動、意見衝突、磨合掙扎，幾乎可以用「損兵折將」來形容。但也是從那一刻開始，我們跨過了最艱難的門檻。從反對、嫌棄，到逐漸接受，最終走向認同SAP系統進入穩定期，也成為我們繼續向前的底氣。

趁勢推進，逐步擴展

台灣成功上線後，我們沒有停下腳步。

- 2019年：越南中鎮
- 2023年：越南中聚
- 2025年：中山中良
- 2026年：印尼中良、福清中良
- 2027年：印尼中駿

一步一腳印，從單一廠區到跨國布局，從各自為政到全球統一。歷經十年規劃與執行，整個中良事業體ERP系統，將會在2027年完成全球統一化。這不僅是一套系統的整合，更是管理模式、數據標準與經營思維的全面升級。

十年的價值，只有走過的人懂

SAP全球化的真正價值，或許只有全程參與的PM、種子成員與IT團隊，才能深刻體會。從流程重建到跨國協作，從教育訓練到文化磨合，每一次上線，都是一次對組織能力的淬鍊。更要特別感謝一路給予支持與信任的蕭執總、葉總，在關鍵時刻的決策與堅持，讓這個十年計畫得以延續與落實。沒有高層的支持，就沒有今天的成果。

成就，不只是系統，而是共識

當我們回頭看這十年的歷程，最令人動容的，不只是SAP的成功上線，而是整個組織從質疑到認同、從抗拒到合作的轉變。今天的全球統一平台，不僅讓數據透明、流程標準化、管理更即時，更讓我們真正站在同一個系統、同一個標準、同一個未來之上。那份從無到有、從困難到穩定的成就感，屬於每一位參與者。

感謝一路相挺的你們

這十年，是一段不容易的旅程。感謝所有PM、種子成員、IT同仁的堅持與專業，感謝各廠區主管與同仁的配合與包容，感謝高層長期的支持與信任。因為有你們的不離不棄，我們才能看見今天全球ERP統一的成果。這份感謝與成就感，願與一路相挺的各位同仁與主管分享。謝謝你們。

撰稿人：中良事業體創研中心 林潔昌 執行經理

鞋業永續轉型： 單一材質的挑戰、機遇與 中良工業的策略思考

中良身為鞋材產業供應商，團隊觀察到長期以來，我們依賴的「擷取資源—製造產品—使用後丟棄」模式已存在明顯挑戰。隨著歐盟「綠色新政」與「循環經濟行動計畫」將紡織與鞋類列為重點監管對象，2026年將成為產業合規的「生存轉折點」。根據數據顯示，全球每年產出高達238億雙鞋，超過90%的鞋子最終流入垃圾掩埋場。這種資源的斷裂式損耗，主因在於鞋類結構的極度複雜化。若要打破現狀，我們必須將研發核心從單純的性能追求，轉向「單一材質化」與「循環設計」。這不再是選配，而是中良工業進入國際一線品牌的必備通行證。

在研發端的視角下，一雙鞋的回收難度堪比複雜電子產品。目前的設計階段決定了產品80%的環境影響，而初期若未導入循環思維，後端回收幾乎是天方夜譚。一雙鞋平均由60多種不同零件組成，包含多種化學屬性的布料、塑料（EVA/PU發泡材）、橡膠及合成黏合劑。

●材料異質性：傳統運動鞋將聚酯纖維鞋面與熱固性橡膠或複合EVA中底結合，這種異質材料的強效黏合，使得機械拆解與物理純化變得極其昂貴。

●黏合劑瓶頸：目前工業界廣泛使用的交聯或黏合劑是循環經濟的敵人。作為材料供應商，我們深知傳統的貼合製程若使用異材質膠水，會讓原本可回收的面料直接降級為不可處理的複合垃圾。

面對系統性挑戰，單一企業已無法應對，業界必須轉向「預競爭」的協作模式。由Fashion for Good (FFG) 發起的「串起鞋類循環」計畫，正集結14家全球領導品牌，為2025年的產業轉型制定藍圖。該計畫預計在2025年完成：1. 盤點歐洲鞋類廢棄物流向；2. 由circular.fashion制定循環設計路線圖；3. 驗證自動化分類與拆解技術。其中國際標竿品牌循環嘗試案如下：

撰稿人：中良事業體創研中心 林潔昌 執行經理

鞋業永續轉型：單一材質的挑戰、機遇與中良工業的策略思考

參與品牌	關鍵行動 / 嘗試案例	循環策略核心技術 / 目標
Adidas	FFG 創始夥伴 · 大規模測試回收製程	驗證再生料在高性能運動鞋中的比例
Puma	推出生物可分解版本 SUEDE	利用工業堆肥 (Industrial Composting) 處理廢棄物
On (昂跑)	Cyclon 跑鞋訂閱制	100% 回收重製的閉環商業模式
Inditex (Zara)	加入 FFG 協作平台	追求大規模商業化產品的材料簡化
Zalando	導入 circularity.ID 追溯方案	提升電商端二手轉售與分類回收效率
lululemon	參與 "Stretching Circularity" 計畫	專注於低環境影響彈性纖維的開發
Dr. Martens	推出 ReWair 二手轉售平台	延長產品壽命並探索可維護性設計

這些標竿品牌已不再僅追求材料的「可回收性」，而是要求供應商提供「系統化合規」證明。若能對接 FFG 的設計指南（如材料耐用性與化學品安全管理），將能從面料供應商躍升為協作開發夥伴。

中良工業自許不只是紡織面料的供應者，而應成為「材料循環解決方案的提供者」。研發團隊已陸續完成單一聚合物體系之產品材料開發，從「多層異質複合」轉向「單一材質化」，推出整雙鞋面僅使用單一聚合物（如 100% TPU 或 100% Polyester）的解決方案。在製程上：

- 捨棄傳統膠水：以同材質熱熔膠或超聲波焊接取代傳統貼合膠水，確保面料在回收時具備化學同質性。
- 多型態材料：透過使用單一材質的面料、膜料、保溫棉、發泡材等，達成不同性能需求，讓材料功能組合不侷限於單一布類。

但除了材料端的複雜，全球缺乏成熟的「逆物流」體系。即便研發出具備回收潛力的單一材質鞋，若無法從消費者端有效回收並分類，創新也只是徒勞。個別品牌的單打獨鬥（如訂閱制）雖具示範意義，唯有建立業界統一的材料標準與分類規範，才能實現規模化轉型。永續這一條路不容易，但我們已做好準備，持續尋找合適的切入點與客戶對接。

撰稿人：中良事業體 鞋材事業群 枋立忠

AI 賦能：從數位學習到全方位實戰應用

行銷降本、跨國管理與技術傳承的 AI 協作實踐

AI 賦能實戰：從數位學習到企業全方位轉型

企業如何透過 AI 工具縮減行銷成本、提升跨國管理效率並實現技術傳承

行銷革命：影音與樣冊-降本增效

95% 製作成本大幅降低
透過 AI 流程取代高昂外包費用，每年預省影帶數十萬元。

24小時 製作週期從「週」縮短至「小時」
利用 Gemini 與影像 AI，從文案到成品可在 24 小時內快速迭代。

AI 影音自動化流程

腳本生成 擬真產品影像產出 快速後製剪輯

靜態、單一設計

管理與傳承：建立 AI 老師傅系統

消除跨國技術溝通障礙
支援中、英、印尼三語系，解決海外廠設備維修的語言動盪。

24/7 不斷技術指導
將 SOP 與技術文件導入 AI 知識庫，實現隨時隨地的智慧查詢。

AI 知識核心

提升設備稼動率與維修效率
海外員工可直接透過 AI 獲得精確的操作指引與維修建議。

製作效率 — 需耗時數週

客戶體驗 — 靜態、單一設計 — 擬真場景、快速客製化 — 腳本生成

一、AI 學習啟發：從工具應用到思維升級

隨著人工智慧技術快速發展，AI 已逐漸成為企業數位轉型的重要推動力量。在第四屆南良學院「AIGC 全能工作術應用研習營」的學習過程中，我深入接觸多種生成式 AI 工具，從最初的工具操作到逐步建立 AI 協作思維，對於 AI 在企業營運中的實際應用有了更清晰的理解。

本次課程介紹了多款 AI 工具，包括 ChatGPT、Gemini、Nano Banana Pro、NotebookLM 與 CapCut 等。透過實際操作，我逐步了解各類工具的功能與適用場景，例如 AI 文案生成、影像創作、影音製作以及知識整理等。

更重要的是，這次課程讓我重新思考 AI 在工作中的角色。AI 不只是輔助工具，更可以成為提升效率的智慧助手。透過與 AI 的協作，我們可以將重複性高、耗時的工作交由 AI 完成，讓人員能專注於創意、策略與決策，進一步提升企業整體競爭力。

AI 賦能：從數位學習到全方位實戰應用

行銷降本、跨國管理與技術傳承的 AI 協作實踐

二、行銷創新：AI 打造高效率影音與樣冊

在行銷推廣領域，AI 工具的導入為傳統模式帶來顯著改變。過去公司在製作廣告影片或產品樣冊時，通常需要外包設計與拍攝，製作費用高昂且製作週期較長，往往難以快速回應市場需求。

透過 AI 工具整合，我們建立了一套新的影音製作流程。首先利用 AI 生成創意腳本與行銷文案，再透過影像生成 AI 製作產品場景與視覺素材，最後使用剪輯工具完成影片後製。

這樣的流程大幅降低製作成本，同時提升內容產出速度。過去可能需要數週時間完成的行銷素材，如今在一天之內即可完成多版本設計與調整，使行銷團隊能更靈活地進行市場測試與推廣。此外，在產品樣冊設計方面，AI 影像生成技術也能快速產出具有專業質感的產品展示畫面，甚至模擬產品應用情境，讓客戶在展場中更容易理解產品價值，進一步提升業務推廣效率。



四、技術傳承：AI 協助跨國技術合作

在跨國製造環境中，語言差異常成為技術傳承的重要障礙。例如在設備操作與維修過程中，技術手冊多為英文版本，部分海外員工閱讀理解上存在困難，導致設備維修效率下降。

透過 AI 工具，我們嘗試建立「AI 老師傅」概念。將設備操作知識整理並導入 AI 系統，使其能以中文、英文與印尼文等多語言方式提供技術說明。

當現場人員遇到問題時，只需透過 AI 系統查詢，即可快速獲得相關操作建議與維修指引。這種人機協作模式不僅解決了語言問題，也能讓技術知識被長期保存與傳承，進一步提升工廠整體運作效率。

五、結語：AI 讓專業更具價值

透過本次課程的學習與實際應用，我深刻體會到 AI 對企業工作模式帶來的改變。從行銷創新、管理優化到技術傳承，AI 都展現出極大的發展潛力。

AI 的導入不僅能降低成本、提升效率，更能促進跨國團隊之間的合作與知識共享。未來若能持續深化 AI 應用，並將 AI 協作模式推廣至更多業務場景，將有助於企業建立更具競爭力的智慧化營運體系。

隨著 AI 技術持續發展，企業也需要不斷學習與調整思維。唯有將 AI 視為夥伴而非工具，才能真正發揮其價值，讓專業能力在 AI 的輔助下創造更大的效益。

撰稿人：中良事業體 越南中聚 曾建綸 副協理

跨國團隊中的人才培育 實務分享

在快速變動的紡織與鞋材產業中，人才始終是企業競爭力的核心。隨著中良在亞洲生產重心的佈局深化，面對歐美品牌總部日益激烈的顧客關係管理競爭，我們面臨的挑戰不僅是硬體資源的配置與技術轉移，更在於管理文化的落地與人才梯隊的銜接。



一、策略佈局：從生產中心邁向品牌前線

近期，中聚廠迎來了一位新夥伴 - 美裔台籍的培訓生 Justin。Justin 未來的戰略定位是長駐美國辦公室，就近服務各大主力品牌總部。依照高階主管的規劃，他必須先在生產重心越南中聚完成為期一年的專業職能與營銷工作的基礎訓練。

在紡織與鞋材這條長且複雜的價值鏈中，人才培育往往面臨見樹不見林的挑戰。身為材料供應商，我們介於品牌設計構思與 T1 鞋廠的量產排程之間，如何培養具備系統觀的新一代經理人，是我們指導培訓生時的核心課題。

二、結構化教學：建立解構思維與風險辨識

為了突破學習孤島，我們嘗試將複雜的生產技術、工廠管理、產品開發與客戶溝通等碎片化知識，轉化為具備邏輯與結構化的模型。同時，我也安排各單位幹部擔任導師，讓培訓生在實作中理解廠內每一個工作站的決策，是如何連動影響最終成品的品質、交期，以及對客戶的承諾。透過這種解構思維的訓練，我們希望培訓生不只能看見產品，更能透視其背後的製程細節與材料本質，進而具備精準辨識風險的能力。

三、教學相長：打造具國際競爭力的團隊

指導培訓生的過程，對管理層而言其實是教學相長。在解釋管理邏輯的同時，我也在重新檢視現有的作業準則是否足夠完善與具備擴展性。

對於未來的規劃，我期許 Justin 以及所有的年輕夥伴，能在 TLC 這個平台上，不僅磨練專業技術，更能培養出「領導統御」與「風險分析」的決策高度。我們不只是在製造材料，我們更是在打造一個具備國際競爭力的跨國管理團隊，以迎接下一個階段的全球轉型挑戰。

撰稿人：中良事業體創研中心 林潔昌 執行經理

數位驅動與韌性生產： 越南中聚廠與台灣廠導入 APS 智能排程系統評估

當前紡織成衣材、鞋材產業正面臨一個前所未有的壓力點。過往憑藉規模經濟進行的大批量生產模式，已迅速被消費者需求的瞬息萬變與快時尚 (Fast Fashion) 的市場浪潮取代，訂單與預告需求能見度不但降低，抽單、插單與頻繁改單已成為工廠營運的日常。

在此背景下，2025 年起，中良現時兩個主要生產基地正式啟動 APS (Advanced Planning and Scheduling, 進階規劃排程系統) 導入評估。這項計畫具備深遠的戰略意義：台灣生產部負責高複雜度、機能性產品的開發與量產；而中聚廠則是我們垂直一貫的規模化生產的核心基地。在資訊中心徐木益經理團隊協助下，我們希望透過 APS 的導入，建立一套跨越地域限制的「數位指揮中心」，將生產資訊流透明化、即時化。

在過去經驗中，當工廠生產出現排程危機時，依賴生管或主管個人經驗進行「救火」，雖然最終可能勉強出貨，但傳統 Excel 人工作業模式已接近處理極限，資訊孤島現象便會侵蝕企業的競爭力。

鞋材產業的生產具有典型的「三高」特質，這也是導致排程困難的主因：

1. 高變動：產品款式多樣化，單一機台在一天內可能因應不同品牌的需求，在組織、顏色、後加工之間頻繁切換。
2. 高製程複雜度：從原料、紡紗、整經、織布到染整、定型、塗佈或貼合、檢驗及出貨，工序長且環環相扣。任一環節如「染廠排不到缸」，便會產生延誤，導致整個訂單交期崩潰。
3. 高不確定性：材料品質受原料、設備參數與環境變數影響極大。常見的色差、色牢度不佳等問題常導致非預期的返工，造成「實際產能」低於「計畫產能」。

撰稿人：中良事業體創研中心 林潔昌 執行經理

數位驅動與韌性生產：越南中聚廠與台灣廠導入 APS 智能排程系統評估

根據對中聚廠與台灣生產部的深入評估，單純使用人工排程有以下三大痛點：

管理現狀	核心痛點分析	運營負面影響	企業戰略風險
訂單細碎化 (Small Lot/High Mix)	客戶多、規格雜、小批量生產成為常態，訂單結構碎片化。	生管：排程邏輯極度複雜，生管每天陷入「改表、追布、打電話」的惡性循環。	商機流失：無法及時回應客戶需求，導致潛在商機被競爭對手掠奪。
顏色與組織多樣化	顏色與布種差異大，單一品項衍生出許多不同料號。	生產效率：貼合機換線需改輪目、膠劑、升降溫度，換線成本高昂。染整換色頻繁也面臨效率良率之負面影響。	成本增加：換線時間長達數十分鐘甚至一、兩小時，稼動率流失，直接削減獲利。
交期極端化與頻繁插單	品牌端 Forecast 與實際訂單落差大，且開發、打樣頻繁插單。	現場執行：產能負荷嚴重失衡，容易淪為主管僅憑直覺或壓力指派，未能有效做出最佳排程。	交期不準商譽損害：訂單準交率不穩定，影響品牌與工廠客戶的長期合作關係。

經過資訊中心引入廠商、學習內化了解到 APS 智能排程系統的角色，猶如工廠的「數位大腦」。它不只是記錄資料的工具，而是能夠整合並掌握「人、機、料、法」並執行自動化優化計算的指揮官。中良生產團隊期待 APS 的關鍵導入能達成從數據中獲取以下競爭力之優勢：

- 即時交期回覆：過往業務回覆客戶交期多需要透過詢問生管後的估算。APS 系統能在考慮現有產能、既有訂單負荷、物料供應與設備實際產速後，進行模擬運算。這讓業務同仁能將交期回覆準確度提升。

- 物料與成品動態掌控：傳統 MRP 往往假設無限產能，導致工廠頻於催料。APS 則改變了這一邏輯，系統可依據關鍵料的預計入廠時間，反向自動編排生產計畫。有效提高工單的「物料到齊率」，減少因缺料導致的產線停等浪費。

- 靈活排產與類比模擬：APS 廠家介紹過程，特別展示面對緊急抽單或插單，APS 具備多套預案的快速產出能力。生管可以模擬「若插入此單，對原有 A 品項交期的影響為何？」，進而找出對整體稼動率衝擊最小的策略。

然而任何轉型都必然伴隨著「數位化陣痛期」。從習慣 Excel 改為操作系統，初期的資料清理與流程磨合會非常辛苦。系統本身是一面鏡子，它不會自動解決管理問題，但它會顯露問題。唯有我們每個人都為自己手上的數據負責，將排程智慧轉化為「數據」的文化，系統才能真正發揮功能與達成預期效益。期待年內我們生產團隊共同擁抱變革，透過科技賦能，將這場數位轉型化為中聚廠與台灣生產部邁向卓越製造的新巔峰！

撰稿人：中良事業體 廖宣雅

中良事業體 2025 年績優員工及最佳進步獎心得分享



為表彰同仁在專業能力與工作表現上的卓越貢獻，公司特別舉辦「2025 年度最佳進步員工暨績優員工表揚」。藉由公開表揚優秀同仁，肯定其努力與成果，並期盼透過榜樣力量，激勵全體同仁持續追求卓越、共創佳績。

最佳進步獎

指導培訓生的過程，對管理層而言其實是教學相長。在解釋管理邏輯的同時，我也在重新檢視現有的作業準則是否足夠完善與具備擴展性。

對於未來的規劃，我期許 Justin 以及所有的年輕夥伴，能在 TLC 這個平台上，不僅磨練專業技術，更能培養出「領導統御」與「風險分析」的決策高度。我們不只是在製造材料，我們更是在打造一個具備國際競爭力的跨國管理團隊，以迎接下一個階段的全球轉型挑戰。

1. 行銷中心 李東霖

能獲得這個「最佳進步獎」，對我來說是一份很重要的肯定，也是一段成長過程的總結。回想剛開始投入工作時，其實很多事情都還在摸索，對材料的掌握度、對細節的敏感度都不夠成熟。但在主管的指導下，我慢慢學會從更全面的角度思考問題，不只看當下的執行，而是理解背後的邏輯與目標。同時也很感謝團隊夥伴在合作過程中的提醒與分享，讓我在每一次修正中累積經驗，未來如何持續成長會是我接下來的挑戰！

撰稿人：中良事業體 廖宣雅

中良事業體 2025 年績優 員工及最佳進步獎心得分享

2. 中山中良 韋本堯

尊敬的協理，及各位主管，同事們，大家好！今天能夠站在這裡領取這份榮譽，我感到無比榮幸，也充滿感激！這份榮譽不僅屬於我個人，更屬於在工作中給予我支持和幫助的領導和同事，任何成就的取得都離不開團隊的協作與智慧，每一次進步都凝聚著大家的汗水與付出，這份榮譽是對我過去工作的肯定，更是對我未來工作的激勵，在未來，我將繼續以更加飽滿的熱情投入工作中，不斷提升自己的工作能力，為團隊，為公司貢獻更多的力量，最後，再次感謝大家的支持與信任，希望在我們共同的努力下，未來能夠創造更多輝煌的成績！謝謝大家。

績優員工

1. 鞋材事業群 李侑諤

首先要先謝謝公司多年來對我的栽培與包容，這份殊榮不只是一種肯定，也是一份提醒，提醒我自己要更加努力的持續進步。而這個成就也有賴同事的幫忙，彼此協助、互相鼓勵都是在公司中持續努力的極大動力。另外我也想特別感謝我的主管－葉總經理及詹如姊。在工作上給我極大的發揮空間，在不足時會適當地給我提點，而做的好時也不吝給我鼓勵，這樣的支持讓我更有信心地往前走。未來我會更加努力，才不會辜負主管及同事的信任。

2. 台灣中良營運部 蔡昀臻

謝謝公司給我這項肯定，我很榮幸也很開心能獲得獎項，今天能獲獎，從來不是我一個人的努力，而是因為有主管的信任與指導，還有大家的支持與合作。在未來，我會持續精進自己，和大家一起努力、一起成長，一起為公司創造更好的未來。

3. 生產部 吳美薇

很榮幸能獲得本次「績優員工」的肯定，對我來說這不僅是一份榮譽，更是一種責任與鼓勵。感謝公司給我這樣的機會，也感謝主管的指導與同事們的協助，讓我在工作中不斷學習與成長。在工作過程中，我始終秉持認真負責的態度，努力把每一件事情做到最好。我相信，工作的成果不只是個人的努力，更是團隊合作的結果。每一次任務的完成，都離不開同事們的支持與配合。

未來我會持續保持積極學習的精神，提升自己的專業能力，也希望能為公司創造更多價值。同時也期許自己在工作中持續精進，與團隊一起成長，迎接更多挑戰。再次感謝公司的肯定，這份榮耀將成為我持續努力前進的動力。



4. 越南中聚 武輝黃

各位領導，各位同事好，可以領取「優秀員工」這個獎項，我感到非常榮幸，同時也深知這不僅僅是一份榮譽，更是一份沉甸甸的責任。在未來的日子裡，我將把這份榮譽化為動力，繼續保持高昂的工作熱情，並不斷提升自己的業務能力。在此，我衷心感謝公司給我這個平台，感謝領導的悉心指導與信任，以及同事們在工作上的大力支持與配合。再次感謝大家！

5. 越南中聚 尹光躍

非常榮幸獲得優秀員工這份榮譽，首先感謝公司給予的肯定，感謝領導一直以來的指導與栽培，也感謝同事的幫助，這份榮譽是肯定，更是責任與動力。未來我會繼續腳踏實地，全力以赴，和團隊一起為公司創造更多價值。謝謝大家！

6. 中山營運部 李杏英

能被評為績優員工深感榮幸，在這些年里感謝領導和同事對我工作支持和幫助，未來會更加努力工作，繼續腳踏實地，用心做好每項工作，我會珍惜這份榮譽，再接再厲，不負期望，謝謝大家

7. 福清營運部 楊愛萍

各位主管同事大家好！很榮幸的再次領到這份榮譽，來到中良這個大家庭已經 11 年了，回想起剛進公司的場景還歷歷在目，在未來的日子裡希望我們一起努力成長，在這裡也感謝領導的肯定以及同事們的幫助，祝大家馬年發財，平安喜樂！謝謝！

8. 行銷中心 林佩君

非常開心獲得績優員工的肯定，內心充滿感謝。感謝家人的支持與體諒，讓我能無後顧之憂全心投入；也謝謝主管的指導與同事的協助，使我在挑戰中成長。未來我將持續精進專業，秉持積極負責的態度，為團隊創造更高價值。

9. 創研中心 邱慧怡

非常感謝主管的信任與肯定，及同仁的配合與協助，很珍惜這份榮耀，會持續學習，發揮專業，提升工作價值。

10. 財務中心 陳晏湄

以前總以為績優員工應該是那個每天加班到最晚的人，現在發現原來公司更看重的是效率與成效，感謝公司認可我的「精準努力」。另外，也要特別感謝賴's、執經、徐經理、詹如姐、曹姐耳提面命提醒，讓我記得說話放慢，大家才能更清楚我的表達。未來我會繼續精進，研究如何用更優雅的方式解決問題。再來，要由衷感謝財務部，正是因為你們太過優秀，才襯托得我好像真的很厲害。這份榮譽有一半是屬於大家的，一點小心意開工請部門喝飲料！最後祝 2026 年中流砥柱，馬到成功；良機在握，業績長紅！

11. 管理中心 盧姝蓉

很榮幸可以獲得這個獎，這個獎是對職護工作的肯定，感謝各位主管及同仁的協助幫忙以及配合，請各位繼續支持我的健康服務，畢竟有健康的員工，才有最強的績效與最佳績優員工。

12. 資訊中心 蕭宜昌

感謝公司與各廠區團隊長期以來的支持與配合。MIS 的價值來自跨部門協作、系統穩定與技術落實，這份榮耀屬於所有並肩努力的夥伴。資訊中心未來將持續強化系統整合與效能，與各廠區同仁攜手前行、共同成長。

萬馬奔騰・共啟新局

南良集團 2026 年新春團拜圓滿舉行



歲次丙午馬年，南良集團依循多年優良企業傳統，於 2026 年 2 月 26 日（農曆正月初十）隆重舉行新春團拜活動，在新一年的起點，蕭登波總裁親自偕同集團各事業體高階幹部近九十人，齊聚台南正統鹿耳門聖母廟，以虔誠之心祈求集團營運昌隆、同仁平安健康，同時感念上蒼過去一年的厚愛與庇佑。

當日上午，正統鹿耳門聖母廟香煙繚繞、氣氛莊嚴。蕭總裁率領全體幹部敬備鮮花、素果與財帛，在廟方副主任委員郭智輝、秘書陳夢麟、祭祀組長吳有益及總務組長陳信成等代表的見證下，進行誠心參拜。這場年度盛會不僅象徵新年伊始的新氣象與新作為，蕭總裁更在眾神尊見證下，感謝庇佑集團基業長青、事業欣欣向榮，各事業體幹部也藉此特殊年節相聚，互道新年祝福，現場洋溢著新春的喜悅與活力，在全體人員的虔誠祈願中，團拜儀式圓滿畫下句點。



隨後，為進一步深植集團優良組織文化並增進情誼，蕭總裁特別安排於水瀨閣餐廳進行新春餐敘，餐敘結束後，全體幹部移師至餐廳外庭院，由蕭總裁發表重要新春勉勵，展現對集團未來的宏觀願景與戰略布局，面對數位轉型浪潮，總裁深刻勉勵集團全體在 AI 時代應持續精進、與時俱進，並明確指示各單位均應著手推動 AI 相關領域的應用與研發，藉由科技賦能強化競爭優勢。同時，總裁特別提到「匯良事業體」已正式升格集團第七個事業體，肩負著持續朝向國際化邁進的重任，期許其發揮標竿作用，擴大集團在全球市場的戰略影響力，總裁以「展望集團未來，足俱信心與希望」為核心，勉勵同仁在嶄新的馬年裡保持自覺奮進，面對任重道遠的挑戰亦能展現龍馬精神。

緊接著總裁的新春賀勉，今年度特別邀請天疆蕭茂智總經理及中良蕭弘凱執行總經理上台分享經營治理經驗。兩位主管除了誠摯感謝集團各事業體間的緊密合作，亦勉勵在場幹部持續發揮團隊協作精神，為集團創造加乘價值。在總裁與高階主管的前瞻指引下，全體同仁深受鼓舞，衷心期待攜手共進、辛勤耕耘，在 2026 年取得更加優異的成績，為南良集團再展宏圖，奔騰新局！

南良國際蟬聯五連霸！

榮獲 1111 人力銀行「2025 幸福企業」
金獎標章，深耕永續職場與幸福職場



由 1111 人力銀行主辦的年度盛事「2025 幸福企業」票選活動，於 2026 年 1 月 9 日盛大舉行頒獎典禮。南良國際股份有限公司在超過 4,200 家參選企業中脫穎而出，再度榮獲製造業類「金獎」標章認證。這不僅是南良國際自 2021 年以來連續第五年獲得此項殊榮，更展現了企業在追求營運成長的同時，長期致力於打造健康、友善且充滿幸福感職場環境的卓越成果。

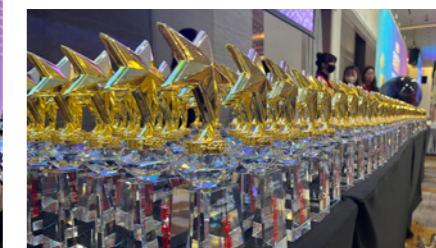
響應國家政策，聚焦「婚育獎勵」與「人才永續」

2025 年的「幸福企業」評選極具時代意義，面對台灣少子化與人才競爭的結構性挑戰，主辦單位首度將「婚育獎勵」列為關鍵加分指標，旨在引導產業正視員工的育兒困境。1111 人力銀行總裁林文雄指出，真正的幸福企業應將職場福利延伸至同仁的家庭生活，讓員工能無後顧之憂地生養下一代。

南良國際深耕在地，始終將員工視為企業最寶貴的資產。為響應「人才永續」的理念，公司不僅提供具競爭力的薪資與獎金制度，更透過多元化的員工關懷活動落實幸福職場。例如，南良國際近年頻繁舉辦員工家庭日活動，並鼓勵同仁攜手家人共同參與，另外，除了提供結婚及生育獎勵金，也針對有照顧家人需求員工實施彈性工時措施，實踐工作與生活的平衡，讓幸福感從辦公室延伸到家庭。

追求員工、企業與社會的三贏目標

未來，南良國際將持續秉持以人為本的精神，不斷優化各項福利制度與健康職場環境，同步為員工築起最溫暖的幸福堡壘，達成企業永續、員工幸福與社會共榮的三贏願景。



凝聚向心力 厚植競爭力 從尾牙籌辦到廠區優化



奔騰前行、凝聚共好，從尾牙 規劃到廠區改善，共創馬年新願景

歲末年終，是回顧與感謝的時刻，也是整隊再出發的重要節點。今年南良國際在年度尾牙籌辦與廠區環境改善兩項工作上同步推進，不僅展現跨部門整合與執行效率，更體現公司對員工關懷與安全品質的高度重視。迎向馬年，我們以奔騰向前、團隊同行為精神象徵，為企業發展注入更強而有力的動能。



本年度尾牙活動在上級長官的指導下推動辦理，由賴明志執行協理統籌方向，卓明隆經理與陳書軒課長及陳敦益專員共同規劃執行，帶領籌備團隊完成各項前置作業。從場地評估、舞台與節目安排，到交通動線規劃與活動前交管協助，皆經多次討論與細部確認，力求活動流程順暢、環節周延。



尤其在人車動線與停車配置方面，提前盤點廠區可運用空間，並進行分流規劃，有效降低壅塞情形與潛在風險，確保同仁進出安全。活動當日亦安排專人協助現場指引與秩序維護，使整體流程更為流暢。透過縝密規劃與團隊合作，讓尾牙不僅是一場聚會，更是一場展現組織協調能力與凝聚力的成果展現。

活動內容方面，透過互動節目安排與摸彩橋段，為辛苦一年的同仁帶來肯定與歡笑。尾牙所傳遞的價值，不僅是感謝，更是「共同打拚、共同成長」的企業精神延續。這份向心力，正是企業持續穩健發展的重要基石。

在硬體環境方面，今年亦持續推動多項廠區改善工程。針對人車動線安全、設備配置調整與場域整潔管理等項目，進行系統性盤點與改善。透過人行道增設，強化同仁行走安全意識；停車空間亦重新規劃，使整體場域利用更為合理。

這些改善或許屬於日常管理的一環，卻對生產效率與作業安全產生長遠影響。環境優化有助降低異常發生率，動線明確則減少交錯干擾。透過持續精進，我們逐步建構更安全、更有秩序的工作環境，讓每位同仁都能安心投入本職工作。

馬象徵速度與力量，然而真正的奔騰，來自穩定的基礎與一致的方向。對南良國際而言，馬年不僅是一個象徵，更是一份行動宣示 - 南良國際將以更積極的態度迎接挑戰，以更靈活的思維面對變局，以更團結的精神創造整體價值。新的一年，讓我們以馬年奔騰之姿穩健前行，步伐堅定、目標明確，在品質精進與績效提升中持續突破，攜手並肩，共同開創南良國際更加亮眼而扎實的新篇章。

撰稿人：洪良總經理室 陳柏森經理

以敬為始 聚力啟新

新歲肇始，萬象更新。企業的再出發，不僅來自策略與市場，更來自內在秩序與團隊共識的凝聚。農曆正月初九，陳燕屏副總親自帶領團隊依循多年傳統舉行開工祈福系列儀式，向五路財神、土地公與地基主期望新年度「業績長紅、生產安排、人員健康、事事順利」的共同目標，象徵公司與團隊在新年度正式全力啟動運作。

儀式中陳副總特別引用總裁於《2026 年新春賀勉詞》中所揭示的核心精神：

面對全球供應鏈重組與經營成本上升的壓力，企業唯有透過在地深化與智能轉型，鍛造更具韌性的成長體質。「創新與永續並行」將是未來發展主軸，而安全治理與組織韌性，則是企業長期競爭力的根基。

這是對全體洪良人 2026 年的行動目標——新的一年，必須以更高的執行力、更強的風險意識與更務實的轉型步伐，回應外部環境的不確定性。

在農曆正月十三，福清錦峰勝境大王殿「錦峰勝境丙午年迎年上元請福」暨「迎新年、祈新願、消宿業、增福慧」遊神賜福盛會於上午十點準時啟動。在鞭炮聲中，錦峰勝境大王公起駕巡遊，逐戶為誠心信眾消災賜福、保境安民，祈願佛祖加持，庇護鄉里，消災解厄，業障消除，增福延壽，福慧俱長，事業發達，社會祥和，風調雨順，國泰民安，馬年大吉，身心康泰。

巡境隊伍於下午一時抵達洪良公司，由陳柏森經理與羅新榮總廠長代表洪良全體同仁迎駕，當日雖逢大雨，然祈福虔誠之心不減。這大雨寓意風調雨順；對於以染整為核心的洪良而言，更是有水斯有財，表示今年訂單源源不絕的好運兆頭。



透過開工與迎福儀式，願集團與洪良營運持續成長、同仁安全健康，在變局中保持韌性，在挑戰中持續進化。在此宣告洪良，2026 已正式啟動。

撰稿人：良農 許智皓 植物醫生

守護土地健康

良農科技成立「植物診療機構」引領專業轉型新航標

一、以「對世界的愛」 重塑農業價值

在南良集團的企業地圖中，農業不僅是生產，更是一場關於「和諧」的生命工程。面對氣候變遷與生態環境劣化的挑戰，良農科技一直在思考：如何將傳統農業的經驗，結合現代科學，轉化為守護地球的力量？

隨著 2026 年的到來，良農正式宣布成立「植物診療機構」。這是一項革命性的里程碑，意味著良農將正式從資材供應商，轉型為具備專業診斷、處方與長期健康守護能力的「農業醫學中心」。

植物診療師：開啟農業精準醫療新時代

植物診療師的專業角色：農地與農民之間的橋樑

結合植物病理、昆蟲學與土壤肥料專業學理，具備豐富田間實戰經驗。



從「源頭診斷」落實友善環境
告別靠經驗施藥的傳統，進入「有證可循、對症下藥」的專業時代。

運作核心：正確、精準、永續



正確：科學化診斷與精準辨識
利用科學儀器區分病源侵襲或營養缺乏，避免「頭痛醫腳」的誤區。

永續：預防醫學勝於治療
透過土壤檢測與肥培建議強化植物免疫力，從根本減少對藥劑的依賴。

精準：優先使用安全與免登資材
以有機液肥與精準肥料為主，並引導化學用藥，符合安全採收期。



圖一．植物診療師：農業精準醫療

撰稿人：良農 許智皓 植物醫生

守護土地健康 良農科技成立「植物診療機構」 引領專業轉型新航標

二、植物診療師駐診：農業精準醫療的開創者

長期以來，農業生產常面臨「亂投藥、重噴灑」的困境，農民遇到作物異常時，往往只能憑經驗或口耳相傳來施藥。良農深知，要實踐友善環境，必須從「源頭診斷」做起。

因此，我們決定引進「植物診療師（植物醫師）」制度；而專業的植物醫師，將成為農民與土地之間的橋樑。他們不僅擁有植物病理學、昆蟲學與土壤肥料學的扎實學理，更具備豐富的田間實戰經驗。就像人類生病需要醫師處方一樣，未來的農作物健康管理，也將進入「有證可循、對症下藥」的專業時代。

三、正確診斷、精準用藥：落實友善環境的最後一哩路

良農「植物診療機構」的運作核心，緊扣著「正確、精準、永續」三大關鍵：

1. 診斷的科學化：透過科學儀器與病徵辨識，植物診療師能精確判斷作物是不敵病原菌侵襲，還是因營養缺乏導致的生理衰弱。這能有效避免「頭痛醫腳」的誤區。

2. 精準用藥的實踐：

優先使用安全資材：診療師會優先開立良農主力的免登資材、有機液肥與精準肥料處方。這類產品對人體與生態系統更具親和力，能大幅降低農事操作對環境的干擾。

化學用藥的科學引導：在必須使用化學藥劑的情況下，植醫會精確計算濃度與施作週期，防止重複與過量用藥，並協助農民遵循安全採收期，確保每一口食物都是安全的。

3. 預防重於治療：機構不僅處理「生病」的作物，更強調「預防醫學」。透過長期的土壤檢測與肥培建議，我們協助客戶建立強韌的植物免疫力，從根本減少對化學藥劑的依賴。



圖二. 專業植物診療機構空間配置

四、深耕經驗的專業昇華：跨作物的全方位診療與守護

良農在大宗農糧作物、高經濟作物、蘭花、園藝作物等領域深耕多年，累積了極為龐大的田間診斷資料庫與數據。這不只是一份資料，更是良農技術團隊在烈日下與農民共同摸索出的「實戰智慧」。透過植物診療機構的成立，我們致力於將這些寶貴的「默契與經驗」轉化為科學化、標準化且透明化的服務體系，針對不同作物的特性，提供精準的醫療照護。

1. 大宗農糧作物 - 強化生產韌性與糧食安全：針對水稻、玉米及雜糧等關係到國家糧食安全的作物，良農關注的是「抗逆境」與「穩產」。面對極端氣候導致的高溫、寒害或乾旱，我們透過植醫診斷，精準調配肥料與資材（如：良農土豪），幫助作物在艱困環境下依然維持健康的生長勢。診療師的任務在於建立強韌的耕作體系，守護農民最基本的經濟收益與國家糧食安全。

2. 高經濟作物 - 追求品質極致與安全產出：高經濟作物往往對栽培技術與環境極度敏感，微小的病蟲害管理失當便會重創產值。

•**蔬果類：**例如番茄與洋香瓜，時常面臨土傳性病害與複雜的生理障礙。駐診診療師透過根系健康的診斷，提供精準的肥培處方，並運用「疫露安」、「苦楝油」等友善資材有效控制病蟲害，確保果實不僅飽滿鮮甜，且符合最嚴格的農藥殘留檢驗標準。

•**茶葉：**茶葉重視的是風味與產量平衡。我們針對茶區土壤酸化與病蟲害管理（如小綠葉蟬、茶細蟻等），提供非化學性的保護方案與肥料建議，協助茶農在提升茶菁品質的同時，守護茶園生態的永續發展。

3. 蘭花產業 - 外銷等級的精準健康監控：蘭花是台灣農業引以為傲的外銷領航者，任何精準診斷的缺口都攸關貿易成敗。良農致力於提供從育苗到綻放的全程監測，我們不僅強調「精準用藥」，更積極導入「免登資材」來守護環境，有效降低化學殘留風險。在高效肥料的精準供給下，我們協助植株養成強壯根系與肥厚葉片，鍛造出強韌的免疫體質，使其能從容應對長途海上運輸與國際檢疫的層層考驗，持續讓台灣蘭花在國際舞台上綻放光彩。

4. 園藝作物 - 打造美學空間與植物健康：在景觀園藝與各式觀賞花卉領域，良農將專業技術延伸至生活美學與環境品質。

•**景觀園藝：**針對居家景觀或大型植栽工程，診療師提供土壤改良建議與長效型肥料應用，確保景觀植物能維持長期的翠綠與健康。

•**觀賞花卉：**針對多樣化的花卉種類，我們建構了一套「友善防護鏈」。利用有機液肥與友善資材（如疫露安），讓喜愛花卉的消費者能在無毒且安全的環境下享受居家綠意，實踐生活品質與環境共榮的承諾。

良農的駐診醫師制度，不只是提供技術支援，更是一種對農民收益、對產業穩定發展的沉重承諾。我們將深厚的實務經驗與植物醫學理論相結合，讓「診療」不再只是生病後的補救，而是從根源啟動的「健康管理計畫」。

撰稿人：良農 許智皓 植物醫生

守護土地健康良農科技成立「植物診療機構」 引領專業轉型新航標

良農植物診療：從實戰智慧到全方位的科學守護

展示良農如何將深厚的田間經驗轉化為標準化的植物診療服務，為各種作物提供精準的健康管理與技術支援。



圖三. 良農植物診療全方位守護

五、建構永續地球的綠色藍圖

植物診療機構的設立，是良農落實南良集團「尊重生命、愛護環境」精神的實戰場。透過植物診療師的雙手，我們不僅診斷作物的病痛，更是在修復、治癒人與土地、環境之間的緊張關係。

展望未來，良農將繼續以專業為本，以愛護地球為念。我們相信，當每一粒種子、每一株作物，都能在精準醫療的守護下自在綻放，台灣的農業才能真正走出繁榮且永續的道路。這不僅是良農的使命，更是我們對這片土地最深情的告白，讓我們一起為下一代守護那片純淨、健康的綠意。

撰稿人：德元埤荷蘭村 陳駿億 副理

德元埤荷蘭村 百花迎春·馬躍新春 暨和平紀念日連假活動



2026 年春節期間，台南柳營德元埤荷蘭村推出「百花迎春·馬躍新春」主題活動，結合花卉景觀、大型氣偶裝置、親子互動活動及在地特色市集，打造充滿年節氛圍的戶外走春空間。活動自 2 月 17 日（大年初一）至 3 月 1 日，共計 13 天，吸引來自全台灣各地遊客前來園區踏青賞景，在湖畔草地與荷蘭風車景觀間度過悠閒的新春時光。

活動首日大年初一即吸引 8,335 人次入園，為春節走春揭開熱鬧序幕。隨著連假持續，人潮逐日增加，其中大年初三單日入園人數達 7,938 人次。園區湖畔草地、紅磚步道與大型氣偶拍照區處處可見家庭旅遊與親子同遊的景象，展現德元埤荷蘭村作為南台灣親子旅遊景點的魅力。

>> 續下一頁 >>

撰稿人：德元埤荷蘭村 陳駿億 副理

德元埤荷蘭村百花迎春·馬躍新春暨和平紀念日連假活動

本次「百花迎春·馬躍新春」活動以 花海景觀 × 大型氣偶 × 親子休憩空間為主要亮點。園區佈置百花花海景觀，搭配人氣角色大型氣偶裝置，吸引許多遊客拍照打卡，成為春節期間社群平台上熱門分享畫面之一。孩子在草地上奔跑嬉戲，家長與長輩則在湖畔步道悠閒散步，形成充滿年味與溫度的春節景象。

此外園區寬廣草地也成為遊客野餐休憩的重要空間。根據園區統計，春節初一至初五期間共有 633 組家庭攜帶野餐墊與餐食，在湖畔草地席地而坐野餐休憩。孩子在草地奔跑放電，家人們在湖畔聊天用餐，形成德元埤荷蘭村春節期間最溫馨的畫面之一。為增添活動豐富度，園區亦安排街頭藝人表演與互動活動，邀請氣球達人「囧哥」、街頭藝人姊妹檔「昀呈樂團」進駐園區，以造型氣球與遊客互動，吸引許多小朋友排隊領取氣球，現場笑聲不斷。同時，湖畔音樂演出也為春節午後增添悠閒氛圍，讓遊客在自然景觀與音樂陪伴中享受慢步調的假期時光。

根據園區整體統計，「百花迎春·馬躍新春」活動 13 天累計入園人次達 50,893 人次。寬廣的園區空間與湖畔自然景觀，使德元埤荷蘭村成為許多家庭選擇避開城市壅擠、輕鬆走春的重要旅遊地點。

在春節活動後段，園區於和平紀念日連假（2月27日至2月28日）再度推出人氣活動「卡比胖拉小提燈」限量發送，與台南市政府觀光旅遊局合作推出元宵節前限定活動。活動期間每日限量 1,000 個免費提燈，並提供消費滿額兌換機制，吸引大量親子家庭提早到園區排隊領取。



卡比胖拉小提燈以療癒系角色為主題設計，頭上搭配台南代表水果元素「芒果、桔子與柚子」，象徵「光芒萬丈、大桔大利、柚萌柚甜」的新年祝福。活動期間現場排隊人潮踴躍，甚至有遊客清晨即抵達園區等候，也有親子家庭從外縣市專程前來領取，顯示活動受到民眾高度關注與喜愛。

整體而言，德元埤荷蘭村透過「百花迎春·馬躍新春」春節活動與「卡比胖拉小提燈」連假活動，成功結合節慶氛圍、親子旅遊與在地特色，打造兼具景觀、文化與休閒的旅遊場域。園區持續維持免門票、免停車費的友善旅遊環境，讓更多民眾能輕鬆走進自然空間，享受湖畔風景與家庭相聚的美好時光。

未來德元埤荷蘭村也將持續結合地方文化、特色農產與創意活動，推出更多適合親子、寵物與家庭旅遊的主題活動，讓這座位於台南柳營的湖畔園區，持續成為南台灣重要的休閒旅遊據點。

撰稿人：神洲大健康 林瑩瑄

南良集團神洲大健康亮相 蔬食三十公益園遊會開幕式



蔬蔬福福暖春日 健康公益綻芳華

神洲大健康受邀參與「蔬蔬福福·蔬食三十」2026年於上海舉辦的公益園遊會開幕式活動。本次園遊會打造愛美食、愛健康、愛動物、愛環保四大主題區，吸引超過300位健康生活愛好者參與，以趣味互動與知識傳遞蔬食與健康、環保、公益的深層聯結。神洲大健康以多元形式深度參與，圓滿完成品牌露出、線上店鋪推廣、私域群用戶累積等目標，充分展現集團大健康產業的經營理念與社會責任。此次園遊會，神洲大健康以產品展示體驗、趣味闖關互動、福袋驚喜等配套，帶入神洲大健康品牌露出及私域引流，期望能精準的為重視健康與高效品牌理念目標客群服務。

在趣味闖關互動體驗區的活動現場，我們選擇以嘉良生技特活綠生技型麝香貓掛耳咖啡包與來賓結緣，因為生技型麝香貓咖啡是應用科研團隊超過十年的研究成果，模擬麝香貓體內的天然發酵過程，不僅是一款支持人道、永續、安心，且風味佳、口感順的好咖啡，更在2016、2018、2019 Coffee Review 國際評鑑中三度拿下麝香貓咖啡的最高分。



產品展示環節重點在現場展示超能石墨烯太空舒壓枕、石墨烯鈦鍍溫熱眼罩兩大明星特色產品，能幫健康愛好者找回更佳的睡眠品質、及更輕鬆的舒壓與護眼，精準貼合現代職場與高生活壓力下大眾的守護健康需求；神洲團隊熱情與來賓互動及解說產品研發設計理念、石墨烯核心材質優勢及貼心的人體工學設計，沉浸式拆解健康價值，讓賓客直觀感受科技賦能健康的魅力，深度傳遞 H&H 品牌產品實力。神洲大健康攜手蔬蔬福福完成園遊會公益活動，滿載的心意讓現場賓客直呼收穫驚喜值均拉滿；同時也代表 H&H、特活綠等集團品牌，傳遞集團大健康理念與核心產品價值，強化集團踐行健康公益、讓大家都健康的美好生活理念。

這次園遊會南良集團透過神洲大健康，再次落實南良集團企業社會責任、傳達守護大家健康理念的具體實踐。未來，神洲大健康將繼續秉持以健康為核心、以公益為紐帶，積極參與各類愛健康、愛環保的相關公益活動，以更優質的產品與貼心服務，為大家帶來更多安心高品質的健康生活體驗！



神洲大健康

用心精選，常來逛逛



扫描或长按二维码

撰稿人：恆鼎生物科技 吳翊瑄

菌種進化 × 機能轉型

南良大健康版圖下的優格新食尚

1. 穩中求變，菌種的動態平衡：不曾停歇的菌種進化論

身為集團的一員，大家對我們的優格產品或許並不陌生，但大家不知道的是，我們的產品基因並非一成不變。在核心研發思維中，我們始終堅持「因時制宜」。

除了保留 4 至 5 種對人體長期有益、最受歡迎的「常青型核心菌種」作為品質基石，我們更會針對現代人的生活環境、飲食習慣變化，彈性調配新型菌種。這種「4+X」的菌種策略，讓我們在維持經典風味的同時，能精準應對當代健康的多元需求。



2. 從「勺子」到「瓶裝」：研發視野的破局與重塑

在歷任主管與同仁的共同努力下，我們打破了優格只能用勺子食用的傳統印象。從固態優格到隨手可得、口感滑順的「優格飲」，這是我們對行動生活趨勢的第一次回應。

現在，我們的研發腳步走得更遠。除了開發多樣化的水果與穀物口味，更積極導入「機能型元素」。例如：

- 微量元素補充：導入對人體有益的「硒」元素。
- 情緒療癒系列：研發具備放鬆心情、助眠效果的機能產品，讓飲食不再只是飽足，更是身心的調節劑。



3. 通路轉型：從零售終端走向品牌代工合作

在通路策略上，我們正經歷一場華麗轉型。我們不侷限於傳統零售門市，而是發揮深厚的研發實力，積極與知名觀光景點、星級飯店及連鎖餐飲品牌展開代工與供應合作。透過與多元通路的力量結合，將高品質的優格產品帶入更多元的消費場景，實現資源整合與品牌互補。



4. 結語：南良大健康的一份子

身為南良集團「大健康產業」的一環，我們深感責任重大。未來，我們將持續秉持初衷，透過更輕鬆、更時尚、更科學的飲食方式，將健康理念傳遞給每一位消費者。我們不僅是在製作一份優格，更是在守護一份關於健康的承諾，為集團的宏偉藍圖貢獻一份純淨的綠色力量。

撰稿人：總管理處 劉振銘

凝聚心力量，傳遞南良情

南良集團海內外單位歲末尾牙集錦

歲月更迭，每年在農曆年前到來之際，南良集團分布於海內外的各個企業，陸續舉辦歲末感恩尾牙活動，對於集團而言，每一位同仁都是企業最珍視的資產，在過去這一年裡，各單位同仁在各自的崗位上默默耕耘、盡心盡力。

為了慰勞大家一整年的辛勞，集團各事業體特別透過餐敘活動或不同形式，讓海內外家人們能放下忙碌，共度一段愉快的時光，這不僅是一場感恩餐會，更是集團對每一位南良人最深情的致謝。



友良尾牙



南良尾牙



越南中聚公司尾牙



中良尾牙



寰宇中道 & 優好尾牙合影



越南中聚公司尾牙

撰稿人：總管理處 黃惠津

中美角力新戰場 21 世紀的月球之爭

如果說 20 世紀的登月是一場插旗式的冷戰表演，那麼 21 世紀的中美月球競賽，則更像一盤結合政治權力、經濟利益與科技體系的「長期博弈」。月球不再只是浪漫的仰望對象，而是被重新定義為戰略高地、制度實驗場與未來產業的起跑線。

從政治層面來看，美中登月競爭本質上是國際秩序主導權的延伸。美國以 Artemis 計畫為核心，拉攏盟友、建立規則，透過「阿提米絲協議」將太空治理、資源利用與透明原則制度化，試圖把地球上的自由國際秩序複製到月球。中國則採取相對集中、國家主導的模式，強調自主可控與長期規劃，並逐步累積技術與任務成功率，形塑另一套「可行但不同」的太空發展路徑。登不登月固然重要，但誰來制定規則、誰的模式被視為標準，才是政治競爭的核心。

在經濟層面，月球競賽已遠超過「燒錢的國家工程」。月球南極的水冰被視為關鍵戰略資源，可分解為氫氧作為燃料與生命支持，意味著「在太空補給太空」的可能性。一旦成立穩定的月球基礎設施，低軌道、深空任務與太空製造的成本結構將被徹底改寫。美國押注的是商業化太空經濟：由政府定義需求、企業競爭解決方案，讓 SpaceX、Blue Origin 等公司成為主角。中國則將月球視為國家級產業升級的延伸，從材料、能源到通訊與精密製造，太空科技被納入整體工業體系升級的一環。兩種模式的差異，反映的是市場驅動與國家驅動的經濟哲學之爭。

科技競爭讓這場月球賽跑更加精彩。登月不只是火箭夠不夠大，而是系統工程的全面比拚：可重複使用運載器、精準降落、太空通訊、AI 自主操作、極端環境材料，甚至人因工程與長期駐留的心理管理。這些技術高度外溢，會反向推動地面產業升級。換言之，月球是「最高難度的測試場」，誰能在那裡穩定運作，誰就更可能在地球上的高端製造與未來科技競賽中取得優勢。



有趣的是，21 世紀的月球競賽並非零和。不同於阿波羅時代的你死我活，今天的太空環境同時存在競爭與有限合作。即便美中在制度與安全上高度防範彼此，國際太空站、深空救援、軌道碎片治理等議題，仍逼迫各方思考最低限度的協調。月球競賽因此呈現一種「競合共存」的狀態：表面上各走各路，底層卻共享物理定律與風險。

從更宏觀的角度看，這場競賽的真正含意在於人類文明的下一個擴張節點。美國希望證明開放體系與商業創新能主導深空未來；中國則希望證明集中資源、長期投入同樣能開闢新天地。月球成為兩種治理模式、兩種經濟邏輯的實驗平台。最終結果，未必是誰先插旗，而是誰能「留下來、運作得更久、吸引更多人加入」。

總結而言，21 世紀的中美月球競賽，是一場包裹在火箭與太空衣之下的政治經濟大戲。它關乎權力、資源、制度與信念，也關乎未來產業與人類想像力。月亮依舊沉默，但它正在見證，一個新的世界秩序，正從地球軌道之外悄然成形。

撰稿人：寰宇中道 社群行銷 袁珮婷

破解「高曝光低轉換」 的短影音經營迷思

從流量陷阱到漏斗變現的精準獲客之道

現況診斷：為什麼流量很高，訂單卻是零？

許多品牌在經營短影音時陷入了一個誤區：認為「觀看次數 (Views)」等於「商機」。然而，根據《銷波快》的實戰分析，高曝光卻無法轉換的核心原因通常源於以下三大病灶：

(1) 虛榮指標的陷阱：流量來去匆匆 - 短影音的自然生命週期極短，通常僅有 1 到 2 週。若沒有後續的承接機制，這些流量就像「船過水無痕」。

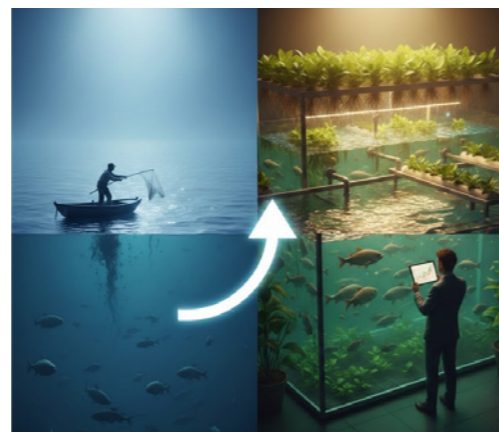
- 數據盲點：即使花費 18 萬製作費換來 120 萬觀看次數，若沒有留下具體的「追蹤名單」或「訂單」，這筆錢就是純粹的消耗，而非投資。
- 缺乏積累：經營者往往陷入「必須不斷產出」的無底洞，一旦停止更新，流量瞬間歸零。

(2) 數據污染 (Data Pollution)：吸引了錯誤的人 - 為了追求演算法紅利，許多品牌盲目跟風拍搞笑或熱門話題 (如跳「科目三」)。

- 受眾錯置：這會吸引到只想「看熱鬧」的群眾，而非對產品有需求的潛在客戶。
- 演算法毒藥：當演算法紀錄了錯誤的受眾輪廓，後續投放廣告時，系統會將廣告投遞給這些無效受眾，導致廣告成本飆升且轉換率極低。

(3) 缺乏信任堆疊：少了「再行銷」的觸點 - 冷流量 (完全不認識你的人) 要轉化為訂單，通常需要 7 到 15 次以上的接觸。

- 斷層：一支爆款影片只能讓客戶「看見你」，若沒有機制讓他「追蹤」或「加入名單」，客戶看完即走，無法建立信任感，自然不會產生交易。



核心轉換策略：從「撈魚」到「養魚」的進化

要解決轉換率停滯，必須將思維從「衝流量」轉向「建立漏斗」。

策略一：確立正確 KPI——從 Views 轉向 Followers 與 CPF 停止關注總觀看數，改為關注「獲取一個潛在客戶的成本」。

- 計算公式：總花費 ÷ 新增追蹤數 = 單一粉絲獲取成本 (CPF)。
- 執行建議：追蹤數是冷流量經營中唯一的「入門票」與可評估基點。與其花大錢做無效曝光，不如計算多少預算能換到一個精準粉絲。

策略二：廣告優先 (Ads First) ——以少勝多的槓桿原理在演算法紅利消失的時代，「不做廣告才是最貴的」。

- 資源重分配：與其花 5 萬製作 10 支平庸的短影音，不如花 1 萬製作 1 支高品質、具備產品競爭力的內容，並將剩下的 4 萬全數投入廣告。
- 優勢：廣告能精準鎖定受眾，避免數據污染，並確保素材能被目標客群重複看到，延長素材壽命。
- 實戰案例：某品牌僅花 10 萬廣告費，不做複雜內容，單月獲取 6,000 名精準粉絲，換算獲客成本僅約 17 元。

策略三：打造「俄羅斯娃娃」式的漏斗行銷，漏斗不只是單純的篩選，而是層層遞進的信任建立過程。

漏斗階段	目標	執行平台與策略
Top (冷流量)	獲取名單	利用短影音+廣告，將流量導向「追蹤」或「下載資料」。重點是凸顯產品與競品的差異化。
Middle (信任)	深度溝通	FB 社團/Email：提供有價值的長內容、客戶見證、解決方案，消除「詐騙感」與疑慮。
Bottom (轉換)	促成首購	LINE@/客服：作為臨門一腳的推力。注意客服窗口的語氣與專業度，這是品牌信任的最後驗證點。

具體執行清單 (Action Plan)

若您希望立即改善轉換率，請依照以下步驟執行：

1. 檢視內容策略：停止製作與產品無關的跟風內容。內容必須圍繞「痛點解決」與「產品競爭力」。
2. 建立留存機制：每一支影片或廣告，都必須有一個明確的 Call to Action (CTA)，例如：「領取電子書」、「加入社團討論」、「追蹤更多案例」。
3. 重新定義「暖流量」：不要把「按讚」當成暖流量。請將目標設定為「完成第一筆交易」。所有的信任堆疊 (Email 導讀、案例分享) 都是為了讓客戶願意在你身上「賭一把」。
4. 優化最後一哩路：檢查您的客服或小編回覆機制。從官方語言轉向「真實個性」的朋友口吻，能有效篩選出對的客戶並提升成交率。
5. 總結：「別把熱鬧當生意。」流量本身不值錢，除非它能被留存並轉化。解決低轉換的關鍵，不在於拍出更爆笑的影片，而在於建立一套可追蹤、可累積的廣告與漏斗系統。當您能清楚算出「花多少錢能換到一個付費客戶」時，您的短影音經營才真正脫離了盲目循環。

撰稿人：友良管理部 蔡宜廷經理

璀璨嘉義，織造未來： 從 2026 台灣燈會看見紡織新視界

引言：點亮嘉義的璀璨之夜

2026 年的春天，嘉義迎來了一場結合傳統底蘊與現代科技的視覺盛宴——「台灣燈會」。今年的燈會不僅規模盛大，更巧妙地將嘉義的地景風貌與光影藝術完美融合。親臨現場，最令人震撼的莫過於開幕時那響徹雲霄、絢爛奪目的高空煙火秀，將夜空點綴得宛如白晝。漫步於燈區之中，無論是高聳入雲的主燈、展現地方創生能量的特色燈區，還是結合水影波光的互動藝術裝置，每一件作品都展現了極致的「工藝精神」。這些光影與結構的交織，像極了紡織業中經緯線的密縫——兩者皆是將細碎的元素，透過精準的技術與無數個日夜的打磨，編織成令人讚嘆的成果。

企業的創新往往來自於對跨界事物的細膩觀察，作為紡織產業的一員，我們團隊在觀賞這場光影盛典時，深刻感受到燈會背後的技术脈絡，竟與本集團的發展願景有著高度的共鳴。

結構與張力的極致美學

每一座大型燈組，除了內部的鋼骨結構，外部覆蓋的透光布料與材質，都面臨著戶外強風、日曬與雨淋的嚴苛考驗。材質的延展性、透光率與耐候性，是成就完美燈藝的關鍵。這正如同本集團近年主力推進的「高性能機能性布料」——我們致力於讓紗線在各種極端環境下，依然能維持優異的物理穩定度與防護力。這不僅是美學的呈現，更是材料科學的實力展現。

光的載體：數位與機能的完美整合

現代燈會早已超越傳統的紙紮燈籠，大量導入了 LED 柔性燈條、光纖感測與數位控制技術。看著那些會隨人群互動而變換色彩的燈具，讓我們聯想到集團在「智慧型紡織品 (Smart Textiles)」領域的探索。未來，服飾與布料將不再只是保暖與遮蔽，而是能整合發光元件與感測器的「科技纖維」，廣泛應用於夜間施工、戶外運動等穿戴式安全裝備，讓「光」成為保障人身安全的防線。

永續燈會與綠色循環的責任

本次嘉義燈會的一大亮點，是強烈倡導「低碳、環保、永續」的理念，許多特色燈具皆採用了循環再生材料製作，並考量了展後的回收機制。這與集團積極推動的 ESG 永續目標、回收聚酯 (Recycled Polyester) 技術，以及取得全球回收標準 (GRS) 認證的努力不謀而合。如何在創造經濟與文化價值的同時，減少資源的浪費，是整條產業鏈必須共同面對的課題。

結語：織造更亮眼的未來

2026 台灣燈會在嘉義，不僅是一場成功的文化節慶，更是一座展示台灣整合設計與材料科技的巨型櫥窗。雖然今年我們是以觀眾的身分參與這場盛會，但燈會所傳遞的創新能量，已深深



啟發了我們。未來，本集團將持續秉持董事長所期許的「前瞻與務實」，扎根紡織技術，專注於綠色生產與高附加價值產品的開發。期許我們的技術與產品，也能如同嘉義燈會的光芒一般，不僅點亮產業的創新之路，更成為邁向國際市場的一盞長明燈。

撰稿人：中良事業體 資材處 吳信章

今年有幸參與公司號召，一同前往嘉義參加 2026 年台灣燈會，主題「光躍台灣·點亮嘉義」，讓我對這趟旅程多了一份不同以往的期待。身為公司的一員，而公司又是發源於嘉義的紡織產業，這次的參與不僅是一次觀光，更像是一場與企業根源重新連結的體驗。

傍晚抵達燈會現場時，夜色與燈光交織出繽紛景象，各式燈區以創新科技結合在地文化，展現出嘉義的多元風貌。主燈隨著音樂律動變化光影，氣勢磅礴，吸引眾多遊客駐足欣賞。身為一名會計人員，平時工作多半與數字為伍，這樣充滿藝術與創意的視覺饗宴，反而讓我感受到一種難得的放鬆與轉換。

在參觀過程中，我特別留意到燈會中許多設計元素，其實與紡織產業有著異曲同工之妙。無論是色彩的層次、圖樣的排列，甚至是光影的流動，都讓我聯想到布料織造的細膩與變化。也讓我更深刻體會到，我們所從事的產業，不僅是日常用品的製造，更蘊含著美學與創意的價值。漫步在各個燈區之間，人潮熱絡卻不失秩序，沿途也能品嚐到嘉義在地美食，讓人倍感親切。走在這片與公司淵源深厚的土地上，內心不禁湧起一股認同與驕傲。原來我們每日努力的工作，也在無形中與這座城市的發展緊密相連。

這次參與燈會活動，不僅讓我欣賞到精彩的燈光藝術，更讓我重新認識公司與嘉義之間的連結。未來在工作崗位上，也期許自己能持續用心投入，為公司貢獻一份力量，同時也延續這份深耕在地的精神。

撰稿人：中良事業體 資材處 顏士傑

今年我參與了多場台灣各地知名燈會，從平溪天燈節到台南鹽水燈會，每一場都各具特色，各有魅力。然而，當我親身走進 2026 年台灣燈會嘉義場時，主題「光躍台灣·點亮嘉義」的震撼感，讓我忍不住覺得嘉義燈會更勝一籌。

抵達嘉義燈會的那一刻，夜空漸暗，燈光點亮整個園區，氣勢磅礴。主燈區的設計融合科技、音樂與藝術，每一束光影都精準呼應節拍，層層堆疊出絢麗的視覺效果。與我曾見過的平溪天燈節的祈福燈火、鹽水燈會的傳統民俗意象相比，嘉義燈會不僅有傳統文化的底蘊，更增添了創新與互動的元素，讓觀者既能欣賞，也能參與其中。

整個燈會區域規劃細緻，各主題燈區互相串連，從嘉義在地文化到產業特色，每一處都充滿巧思。燈光與場景的變化，就像一場流動的故事展演，帶領遊客逐步探索、驚喜連連。

璀璨嘉義，織造未來： 從 2026 台灣燈會看見紡織新視界

相比其他燈會只注重單一亮點，嘉義燈會呈現出完整的沉浸式體驗，讓人每一步都充滿期待。身為一名長期參與各地燈會的觀賞者，我也特別注意到燈飾的色彩與層次設計。每一盞燈、每一束光都精心排列，如同布料經緯般細膩，呈現出紡織般的藝術美感，令人感受到台灣工藝與創意的結合之美。

走在嘉義這片孕育公司發展的土地上，看到燈會點亮城市的夜空，內心有一種莫名的驕傲與感動。嘉義燈會不僅保留了傳統文化，更融入科技與創意，使整個節慶層次更加豐富、完整，真正展現出台灣燈會的新高度。這次參觀，讓我深刻體會到「光耀台灣·點亮嘉義」的魅力，也更加珍惜這片土地與文化的獨特之美。

撰稿人：中良事業體 資材處 賀雅婷

公司號召下，我參與了「2026 年台灣燈會」嘉義場次，主題為「光耀台灣·點亮嘉義」。身為公司的一員，也深知嘉義是我們紡織事業發展的根本，這趟行程不只是單純的觀光，更帶著一份回到起點的意義。一直以來，我對日本文化情有獨鍾，過去也曾關注過日本青森的睡魔祭，那種以大型燈籠結合歷史故事與人物造型的祭典，一直讓我印象深刻。因此在出發前，我也不自覺地將這次嘉義燈會與心中嚮往的日本祭典做了一番想像上的比較。

實際走進燈會現場後，才真正感受到台灣燈會的魅力與進步。主燈氣勢磅礴，結合音樂、燈光與科技動態展演，呈現出極具現代感的視覺效果；而各主題燈區更融合在地文化、產業特色與創意設計，不僅豐富多元，也充滿故事性。相較於青森睡魔祭偏重傳統與歷史人物的呈現，嘉義燈會則在保留文化底蘊的同時，展現出更多創新與互動性，讓人不只是「觀看」，更能「參與其中」。

身為紡織業的一份子，我在欣賞燈飾時，也特別留意色彩運用與層次變化。燈光的交錯與流動，彷彿布料經緯之間的織構，細膩而富有節奏感，讓我從另一個角度重新理解我們所從事的產業之美。走在嘉義這片與公司淵源深厚的土地上，看著燈會將城市點綴得如此璀璨，我不禁產生一種驕傲感。台灣燈會不僅在規模與創意上毫不遜色，甚至在科技結合與整體體驗上，更勝我心中所嚮往的日本祭典。這也讓我重新認識到，原來我們身處的土地，本身就擁有如此動人的文化能量。

這次的燈會之旅，不只是一次視覺饗宴，更是一場文化與情感的交流。未來，我也期許自己能在工作崗位上持續努力，與公司一同深耕這片土地，讓屬於台灣的光芒更加閃耀。

撰稿人：中良事業體 資材處 林家正

今年適逢「2026 年台灣燈會」在嘉義盛大舉辦，主題為「光耀台灣·點亮嘉義」。公司特別鼓勵同仁踴躍參與，希望大家能親自走訪這片企業發源的土地，感受在地文化與節慶魅力。於是我便安排時間，自行前往嘉義參觀這場年度盛事。身為紡織業的一員，也深知公司與嘉義的深厚淵源，讓這趟旅程更具意義。

我一向熱愛台灣各地慶典，過去曾參與過平溪天燈節，在夜空中放飛天燈、寄託心願；也曾親身體驗台南鹽水蜂炮，感受震撼又熱鬧的民俗氛圍；以及欣賞澎湖國際海上花火節，在海岸邊仰望煙火綻放的壯麗景象。這些活動各具特色，也讓我對台灣節慶文化充滿熱情。

然而，當我走進嘉義燈會現場，仍然被整體規模與規劃深深吸引。主燈展演氣勢磅礴，結合音樂、燈光與科技效果，呈現出層次分明的視覺震撼。各大燈區以不同主題串聯，不僅融入在地文化，也展現出台灣產業與創意的能量。整體動線流暢，讓人能一步步沉浸在光影交織的世界中。

相較之下，平溪天燈節著重於祈福意象，鹽水蜂炮帶來強烈的感官刺激，澎湖花火節則以煙火瞬間的絢爛取勝，而嘉義燈會則更像是一場整合文化、藝術與科技的展演。它不只是短暫的精彩，而是一場可以細細品味、層層探索的體驗，在整體呈現上更顯完整與豐富。

身為紡織業的一員，我在欣賞燈飾時，也不自覺留意色彩的運用與結構的安排。燈光的變化與層次，就像布料經緯交織般細膩，讓我從中看見產業與藝術之間的共通語言，也為日常工作帶來不同的靈感。

走在嘉義這片與公司發展息息相關的土地上，看著燈會點亮整座城市，內心不禁感到驕傲與認同。這場「光耀台灣·點亮嘉義」的燈會，不僅展現出台灣節慶的新高度，也讓我更加珍惜這片土地所孕育的一切。未來，我也期許自己能持續在崗位上努力，與公司一同深耕在地，讓這份光亮延續下去。

撰稿人：中良事業體 資材處 廖恭慧

今年春節過後，我們一家四口從台中出發，前往嘉義參加熱鬧的燈會活動。對我而言，這趟旅程別具意義，因為我從事紡織業，而公司正是發源於嘉義這片土地。平時雖然在外地工作，這次回到嘉義，心中多了一份親切與連結，也讓這趟旅程不只是單純的出遊，更像是一種回到根源的感受。

傍晚抵達燈會現場時，天色漸暗，燈光一點點亮，整個園區瞬間化為繽紛的光影世界。主燈設計氣勢宏大，隨著音樂變化展現不同色彩與動態效果，讓人駐足欣賞。身為紡織業的一員，我特別留意燈飾的色彩搭配與層次變化，那種光影交織的感覺，讓我聯想到布料織紋與染色工藝，彷彿在不同媒材中，看見相似的美感語言。

孩子們對燈會的感受，則多了一份屬於這個世代的觀點。他們特別喜歡那些結合互動科技與創意設計的燈區，會主動找角度拍照、錄影，甚至討論燈光變化背後的设计巧思。有時候他們也會分享在網路上看過類似的創作，拿來與現場作品比較，讓我發現他們其實已經用自己的方式在欣賞與理解藝術。不只是「好看」，而是開始關注作品想表達的內容與創意來源。看著他們從單純的遊玩，慢慢轉變為帶有觀察與思考的欣賞，也讓我感受到成長的痕跡。

除了燈飾，會場中的嘉義在地小吃也讓人印象深刻。我們邊走邊吃，品嚐著熟悉又道地的味道，也讓我再次感受到這座城市的溫度。想到自己工作的公司源自嘉義，更覺得這裡不只是旅遊景點，而是一個與自己生活有所連結的地方。

這次的嘉義燈會之旅，不僅讓我獲得視覺上的享受，也讓我在情感上有更深的體會。從工作到家庭，從產業到地方文化，彼此之間似乎都有著微妙的連結。未來若還有機會，我希望能再帶著家人回到這裡，繼續感受這份屬於嘉義的溫暖與美好。

撰稿人：洪良財控中心 段姿婷

OKR 目標管理制度學習心得

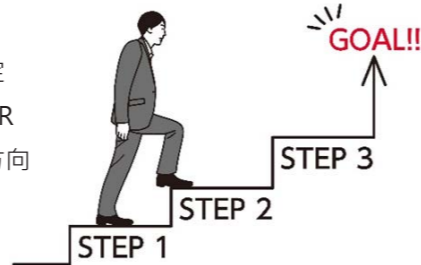
本次學習課程主題為「OKR 實戰入門：目標設定及績效管理」，主要介紹「目標關鍵成果 Objectives and Key Results (OKR)」的概念、精神、實務流程與企業應用案例，課後與同仁分享重點摘要及心得，希望能幫助同仁理解如何透過 OKR，提升組織與團隊的執行力與成效。

OKR 是一種以目標為導向的管理方式，由團隊共同討論在一個週期內欲達成的核心目標 (Objectives)，並搭配 2 至 5 項 (盡量不超過 5 個) 可衡量的關鍵成果 (Key Results)，輔助成員了解如何達成目標。

OKR 中的「目標」以「質」為導向，強調具挑戰性與激勵效果，而非單純追求數字；「關鍵成果」用來衡量是否達成目標，基本上須符合 SMART 原則。

在執行層面，導入 OKR 時有四個基本精神

- 第一，OKR 適用於個人、部門及企業各層級
- 第二，目標不再由主管單向指派，而是授權員工共同參與訂定
- 第三，採取由下而上的方式凝聚共識，等確認有共識才做 OKR
- 第四，各層級目標需透明公開，使組織成員清楚彼此努力的方向



導入 OKR 時的四大原則



而一般企業最常用到的 KPI 指標與 OKR 有何不同呢？在課程中也比較了 OKR 與 KPI 的差異。KPI 多半由上級訂定，重視結果、考核週期長，容易使員工傾向保守行事或是只報喜不報憂；相較之下，OKR 強調高度溝通、頻繁檢視與全員透明，能及早發現問題並降低管理風險。評估執行成效時，OKR 常以紅、黃、綠燈檢視進度，提醒團隊適時調整策略，並避免目標設定過於保守。

在適用場景上，OKR 較適合研究型、探索型或創新導向的團隊，如新產品研發、跨部門專案或新創公司；而高度標準化、流程固定的工作，則較不適合使用 OKR 模式。實務上，企業也可將 KPI 數字彈性融入 OKR 中，逐步從量化走向質化，以提升整體績效。

OKR 的五大制定流程，包括：選擇合適的核心成員、從客戶需求出發對齊團隊目標、設定短期審核里程碑、建立商業模式 (如飛輪策略)，以及聚焦列出最關鍵的成果指標。

為提升 OKR 的成功率，課程也介紹了 CFR (對話、回饋、認可) 技巧，以及 KPTA 回顧法 (保持、問題、嘗試、行動)，強調持續溝通與回顧的重要性。最後，企業可依「預熱、啟動、推廣、制度化」四個階段，循序導入 OKR，逐步建立組織文化。

本次學習內容讓我對 OKR 有了系統性的認識，也重新思考目標管理的本質。過去在工作中，常接收到由上而下交辦的任務與 KPI 指標，雖然清楚要完成什麼，卻不一定明白這些工作與目標之間的關聯，也較少有機會參與目標討論。也確實會出現為了達到 KPI 而將目標設的簡易，而忽略了自我成長及公司使命之間的聯結，OKR 讓我理解到，好的目標應該能引導方向、激發動機，而關鍵成果則是協助團隊不斷修正與前進的工具。

特別是在如今高度變動的環境下，OKR 透過高頻率檢視與透明機制，讓團隊能及時面對問題並共同討論解方，而非事後檢討，也能讓基層、執行同仁在遇到困難時及早提出，而不是等到考核時才發現問題。課程也有提到，OKR 並非完全取代 KPI，而是可依組織成熟度與需求彈性搭配運用，每個企業都可以依據自身的團隊情況，來確定如何導入 OKR。



OKR 不只是績效工具，更是一個被傾聽、被看見的機會。若能在實務中妥善導入，並搭配良好的溝通與回饋機制，相信能提升工作投入度，也讓同仁更清楚自己在組織中所扮演的角色與價值。

撰稿人：民雄日式招待所 王栗欣 行銷企劃

書籍分享 - 無路之路

接下來，什麼樣的職業生涯才是自己真正想要的？這是我近期持續思考的一個問題。隨著年紀與工作經驗的累積，對於「工作」的期待，也逐漸從單一的職務角色，轉向對工作與生活平衡的整體思考。兼顧家庭責任與基本經濟穩定的前提下，我開始嘗試為自己創造不同的職涯體驗，並將其視為一種自我檢視與學習的過程。因此，我逐步調整工作的形式，從傳統的正職思維，轉向以兼職與多元角色並行的方式進行。這樣的轉變，讓我得以保留更多彈性時間，用來探索長期以來關注卻未曾深入投入的領域，同時也重新思考職涯發展的可能樣貌。需要特別說明的是，這樣的行動並非因為閱讀《無路之路》而起，而是在已有相關思考與實際嘗試之後，才選擇閱讀這本書。也因此，在閱讀過程中，我能以更貼近自身狀態的角度，理解作者對於非典型職涯與自我實踐的觀點，並將其視為一種經驗上的對照與延伸。這條被稱為「無路之路」的職涯選擇，究竟會引領我們走向何處？它是否能為既有的工作模式，提供另一種思考方向？而在組織與個人之間，又能創造出什麼樣的平衡可能？以下，將整理書中三個值得進一步思考的觀點，作為本次閱讀與實踐的分享。

第一點 - 萬事起頭難：在書中，作者提到自己也曾為了追求工作的成就感與名利，全心投入於職場之中。長時間高強度的工作，讓他的生活逐漸只剩下工作本身，直到有一次，因為身體狀況亮起警訊，他不得不請了三個月的長假。正是在這段暫停工作的期間，作者重新感受到「生活」本身的存

撰稿人：民雄日式招待所 王栗欣 行銷企劃

書籍分享 - 無路之路

在。當假期即將結束、準備回到原本的工作節奏時，他開始反問自己：是否還要繼續過著同樣的生活方式？也正是在這樣的自我提問中，他選擇提出離職，並重新思考工作在自己人生中所扮演的角色，以及生活與工作的真正意義。然而，離職並不代表理想生活能立即展開。作者也坦言，在做出這個選擇的初期，不僅對未來感到不安，也難以立刻獲得親友的理解。在多數人眼中，放下原本累積的成就與位置，似乎是一件「可惜」的事；而對作者而言，這卻是一段重新學習如何面對不確定、重新定義成功的過程。

第二點 - 人生真正的「工作」：多數時候，我們將工作視為維持生活所需的手段，透過工作換取收入，卻很少回頭思考：在滿足基本需求之後，我們究竟想打造什麼樣的生活？而作者在書中試圖提醒我們的，是另一個更根本的觀點——工作本身，其實就是生活的一部分。當我們願意更深入地思考這個命題，得到的結論往往不只是「找到一份能賺錢的工作」，而是持續尋找一種能夠長時間投入、並且在不同人生階段仍願意持續下去的工作狀態。這樣的工作，未必在每個時期都帶來最大報酬，卻能讓人保有熱情與前進的動力。也因此，「是否能賺錢的工作」，與「是否能長久持續的工作」，其實是兩條不同方向的路。若只以短期回報作為唯一衡量標準，當外在條件改變時，往往容易陷入迷惘與不安；相反地，若能提早培養一條自己願意長期投入的路徑，便能在轉換發生時，保有更高的彈性與心理準備。當我們意識到這一點，未來即使某一份能賺錢的工作無法繼續，也不必在恐懼中倉促尋找下一步，而是能帶著累積的熱情與能力，走向另一條未知、卻同樣令人期待的道路。

第三點 - 長遠佈局人生的「遊戲規則」：書中引用了美國作家 安娜昆德蘭 的一段話：「我辭掉在《紐約時報》的工作，改當全職主婦時，全世界都說我瘋了；我再次辭職，成為全職小說家時，他們又說我瘋了。但我沒有瘋，我很快樂。我用自己的方式，過上成功的人生。因為如果成功不是由你自己定義，即使它看起來光鮮亮麗，但你心中感受不到喜悅，那麼，它就不是成功。」

這段話，也開啟了一場關於「成功由誰定義」的深層對話。當我們開始意識到，人生並非只能遵循單一的成功路徑，而是可以重新想像屬於自己的「遊戲規則」，成功或許就不再那麼遙遠，而是逐步靠近的過程。在這樣的思考框架下，我們不再預設成功應該長成什麼樣子，而是願意放手，讓自己去想像、去追求、也去佈局。書中提到的「自由」，並非完全脫離工作，而是跳脫固定的朝九晚五時程，重新取得安排時間與精力的主導權，減少不必要的消耗，為探索與嘗試保留更多空間。當我們能夠累積不同的體驗、反覆試驗與調整，便更有機會逐步找到屬於自己的成功定義，並將其寫進一份專屬於自己的「人生遊戲企劃書」中——那是一條不必複製他人路徑，卻能長期投入、持續前進的方向。

結語 - 走在自己的無路之路：《無路之路》所描繪的，並不是一條預先鋪好的方向，而是一條需要不斷選擇與調整的道路。在這條看似「無為」的路徑中，真正能走向哪裡，其實始終掌握在自己手中。閱讀完這本書，讓我更加確認，自己正在進行的，正是一場以人生為對象的實驗——從長久以來習以為常的正職工作模式，轉向以兼職為主、為自己保留更多留白與探索的時間。這樣的轉變並不容易，但也正因如此，才讓每一步選擇更具意義。隨著年齡增長，對於未來人生方向的思考，變得格外清晰且重要。即使目前仍處於測試與調整的階段，我也逐漸理解工作、金錢與自由之間，並非彼此對立，而是需要被重新安排與共處的關係。在持續探索與佈局的過程中，慢慢靠近理想中的生活樣貌，並以自己的節奏前行——這正是我所期待能抵達的那條「無路之路」。