

南良通訊

Namliong group

南良集團
NAM LIONG GROUP

2024年11-12月
No.58期



南良集團

五十三

Since 1972

南良通訊

Namliong group

2024年11-12月
No.58期



南良迎五十三年年年成長
集團正青春時代代代風華



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 - 加速東南亞區域經營佈局
與提升品牌夥伴聯盟

P04 ESG-中良事業體守護筏子溪 淨溪活動

P06 DEI-建立以人為本尊重多元的職場環境

總處主刊

P16 副執行長的話

P18 以AI驅動與行銷創新+結合創研能量的2024

P32 從上海看世界迎接未來新挑戰



P02 總裁的話-加速東南亞區域經營佈局
與提升品牌夥伴聯盟

日招 迎茶神

封茶暨茶席體驗

2025.2.1
初四走春
09:00~12:00

新春開運價**1,680**元/份(原價\$2,380)

地點 民雄日式招待所文創園區

報名 線上預約報名(即日起至額滿為止)

●包含鐵罐茶倉乙組、雲南古樹(樹齡500年)普洱茶餅(200g)、
封茶條一張、祈福卡一張

●繳費報名成功者另贈【茶包】



封茶
拾憶

典藏紀念，藏茶轉韻。

典藏封茶，品味年月變化，
茶葉如陳酒，歲月增添芳香
與摯愛共品，心意注入，
時光流轉，賦予茶葉風味。
祈福語落，屬於你我的永恒回憶！

2.1
封茶會
線上報名表



南良 通訊
Namliong group
2024年11-12月
No.58期



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
【新鳳鳴茶業】世界即享茶系列
獨立茶包盒裝(10包入) 紅玉紅茶/
阿薩姆紅茶/金萱茶(口味隨機)7名



有獎徵答題目

- Q1** 關於余孝先總營運長所提出企業要發展AI的關鍵四項「__是門檻，資料是差異，技術是能力，合規是護盾」，空格處應為以下哪一項？(詳P.20總處主刊)
- (A)資金
(B)創新
(C)算力
(D)網絡
- Q2** 以下哪一項是林倍如總監針對印度市場提出的投資應對策略？(詳P.39產業快訊)
- (A) 企業應完全依賴當地管理層控制財務權限
(B) 進口與外匯操作應優化無紙化平台進行跨境支付
(C) 企業應選擇與同產業的當地企業合作，以增加市場份額
(D) 企業設立公司時應使用高額資本金以提高市場競爭力
- Q3** 企業智能轉型升級能有效提升市場競爭力並強化經營優勢，以下何者為洪良所要進行的智慧智造轉型？(詳P.46產業快訊)
- (A)人員的進化
(B)設備的升級
(C)AI文化的形成
(D)以上皆是



- 1.有獎徵答線上表單填寫網址：
<https://forms.gle/Y7fFNzFW5xBRU7P77> 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@namliong-group.com 南良通訊編輯部收，即完成抽獎活動流程。



南良迎五十三年年成長
集團正青春時代代代風華



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 林進誠、張聰榮、楊雅鈞
嘉良編委 謝順成、沈建村
洪良編委 段姿婷、魏瑋萱
大健康編委 陳駿億

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

-目錄-

02 總裁的話

- ◆ 加速東南亞區域經營佈局與提升品牌夥伴聯盟

04 ESG環境、社會與公司治理

- ◆ 開始改變，世界會更美好中良事業體守護筏子溪

06 DEI 多元、公平與共融

- ◆ 建立以人為本尊重多元的職場環境

08 南良學院

- ◆ 南良學院成立十二週年特別報導
- ◆ 第二屆學習心得活動精彩回顧~ 佳作篇

總管理處主刊報導

- 16 ◆ 副執行長的話：2025引領向上奮進狂舞
寫在南良集團喜迎53年
- 17 ◆ 人才制勝與ESG人才永續行動：企業成長的雙重驅動力
- 18 ◆ 以AI驅動與行銷創新+結合創研能量的2024
南良集團業務聯誼大會
- 22 ◆ 南良集團2024年度AI驅動行銷與創新大會花絮報導
- 26 ◆ 香蕉廢棄物萃取纖維的應用價值及未來發展
- 28 ◆ 2024台灣醫療科技展心得
- 30 ◆ 真愛儲能於仁愛廠區建立儲能系統示範案場
- 32 ◆ 從上海看世界迎接未來新挑戰

34 參展動態

- ◆ 佳東綠能與真愛儲能攜手亮相2024國際建材展：
探索綠建材與儲能的全新可能

36 專題報導

- ◆ 南良國際張舜卿總經理榮退宴上的傳承與感恩
- ◆ 四五六產業督導提升

38 產業快訊

- 38 ◆ 南良集團邀請渣打銀行舉辦南亞市場座談會
- 40 ◆ 南良集團蕭登波總裁應邀至日藥本舖總公司演講
- 42 ◆ 第四季紡發會~於中紡學石獅產業研究院圓滿舉行
- 44 ◆ 整合開拓，永續經營
- 46 ◆ 工廠智慧轉型
- 49 ◆ 「跟著風車露營 Chill」在德元埤荷蘭村熱鬧登場
- 50 ◆ 2025年Google AI Overviews暨南良國際官網
內容優化教育訓練
- 52 ◆ 攝影大賽精彩作品賞析神州大健康 V.S 九張照片攝影社團
- 54 ◆ 網紅行銷的轉變與消費市場的關鍵

加速東南亞區域經營 佈局與提升品牌夥伴聯盟

節錄自 2024 年度 AI 驅動行銷與創新大會



歷經疫情、中美貿易戰及地緣政治等衝擊，已改變全球的商業模式及政治經濟情勢，更影響企業的供應鏈布局及製造重心轉移，帶動全球供應鏈重組，生產製造逐步移往東協及印度，集團積極布局東南亞並深化區域連結是必要的發展方向。南良集團在東南亞的發展已經歷了 23 個年頭，尤其在越南及印尼的布局，現階段已取得顯著成果，隨著經濟的多元化和全球化浪潮，我們深知必須持續調整和擴展策略，以適應不斷變化的市場需求，展望未來，我們將重點放在深化品牌夥伴經營，同時進軍東南亞新興市場，積極提升與品牌夥伴聯盟合作，這不僅是我們的商業戰略，更是面對全球挑戰的重要一步。

東南亞成為全球經濟成長亮點，錯過今天，將失去明天

在全球供應鏈重組的驅使下，東南亞國家已成為全球經濟的新焦點，使得東南亞的經濟和貿易地位顯著提升，東南亞正走向「新世界工廠」與「新世界市場」，東南亞十國憑藉其近 7 億的龐大人口，以及多國政府推動的基礎建設發展計畫，逐步成為全球企業轉移產業鏈的重要地區，更被視為推動全球經濟成長的火車頭。根據聯合國的預測，東南亞 2024 年經濟將增長 4.8%，而印度將達到 6.9%，這顯示出東南亞和印度已成為全球經濟成長的亮點。隨著 2025 年川普即將重回白宮，關稅貿易戰將促使企業加速往東南亞及印度布局，進一步強化了東南亞作為全球製造業戰略布局基地的吸引力，集團企業如不能積極應對，將失去明日競爭優勢。

集團企業加速東南亞戰略布局

2025 年全球供應鏈的去風險趨勢將持續，依賴單一供應鏈的存在高度風險，集團各企業應建立「中國 +1」的戰略思維，佈局速度成為決戰關鍵，集團企業亟需轉型升級並深入了解區域及各國關稅及貿易政策，利用在地優勢重新建立供應鏈，南良集團務必和國際深度結合與互動。我們亟需構建互利共榮的供應體系，推動更穩健強韌的供應鏈，集團內部加緊跨產業、跨事業體之間的協作，擺脫以往的單打獨鬥模式，方能發揮協同作戰之綜效。

東南亞十國不僅是我們的基礎，更是未來發展的廣闊腹地，這些國家擁有豐富的資源和多樣的市場，隨著當地經濟的增長和中產階級的崛起，消費需求日益增加，東南亞不僅是生產據點，儼然已成為潛力的新興市場，為我們的業務拓展提供了無限機會，集團在早期專注於工業發展，但隨著市場環境的變化，我們計劃加快進入第三產業，特別是服務業，須提升生產效率和產品質量的戰略布局，這將成為我們進軍其他東南亞國家的跳板。

提升品牌夥伴聯盟合作

全球氣候變遷加劇，促使各國加速減碳目標，集團企業應致力於 ESG，精準對應國際品牌客戶所制定淨零排放策略，建構綠色供應鏈生態，致力成為品牌大廠之重要策略夥伴，在東南亞的生產基地應積極導入減碳與綠能措施，以有效回應品牌客戶的需求，循環經濟、低碳製程與智慧製造將是紡織企業的永續經營之道。

企業在經營品牌的思維，應從生產者逐步轉型為服務提供者，透過數位化工具提升內部效率，減少資源浪費，並為客戶提供更高價值的服務，積極善用 AI，提升生產效率與毛利等營運效能，發揮與品牌協同合作的綜效，以科技力提升競爭優勢及整體獲利能力。各事業體需學會借力使力，借勢而為，創造獨特優勢。持續以「創新導向」來強化與品牌的黏著度，推進永續創新轉型、加強技術創新轉型、強化組織創新轉型、數位創新轉型，將有助於集團企業在國際供應鏈中穩固地占有一席之地，更能提升公司應對市場變動的靈活性。

停滯不前將成為未來最大的危機

企業經營的本質在於創造與開拓，為實現永續發展，我們必須敏銳應對環境變遷，停滯不前將成為未來最大的危機。因此，我們的主管必須具備雄心壯志、國際視野以及卓越的領導能力。最後，我要強調，東南亞是南良集團未來發展的重要戰場，面對新興市場的挑戰，我們要始終保持開放的心態和靈活的策略，讓我們共同攜手，立足於這片充滿希望的土地，推動集團在東南亞的蓬勃發展，書寫更加輝煌的未來，與大家共勉之。

南良集團 總裁

開始改變，世界會更美好

生態環境教育 - 筏子溪淨溪活動



中良九天教育基金會自成立以來，始終致力於環保與社區關懷，透過生態教育與環保行動，提升大眾的環保意識，推動永續生活。基金會已連續第四年參與筏子溪淨溪活動，於 11 月 23 日攜手荒野筏子溪平台，並邀請台中清水慈善宮、西屯區永安社區發展協會共同響應，展現企業對環境保護的承諾，吸引更多關心生態的企業同仁與民眾一同參與，讓筏子溪變得更加美好。



生態環境正面臨的挑戰，而唯有透過行動，才能帶來改變，這場活動不只是清理垃圾，更是企業對環境永續的深刻省思，讓員工親身體驗環境保護的價值。此次活動由中良工業蕭弘凱執行總經理與中良九天教育基金會林殿庸總幹事親自帶隊，與企業員工一同投入淨溪行動，展現以實際行動支持環保的決心。

筏子溪自臺中市大雅區發源，流經西屯、南屯，最終於烏日區匯入烏溪，其水域灌溉著大片農田，與在地生活密不可分。然而，溪岸垃圾的堆積正影響著這片土地的生態，本次淨溪活動有了企業與社區的共同參與，不僅是守護水源，更是為了下一代留下更潔淨的家園。

這場淨溪行動不僅止於垃圾清理，參與者還進行了「疊石行動」，透過堆疊石塊，為小生物提供棲息地，並減少水流對河岸的侵蝕，展現人類與自然和諧共生的實踐精神。此外，志工們也向參與者傳授減塑與資源回收的知識，讓環保行動從「撿垃圾」延伸至源頭減量，減少污染的發生。

中良事業體秉持 ESG 精神，透過每年的筏子溪淨溪行動，讓企業員工親身參與環境保護，不僅喚起對生態的關注，也成為心靈的洗禮。這次活動的意義不僅在於清理垃圾，更是在守護家園、保護未來的環境，每一位參與者的付出，都是對環境的愛與對下一代的承諾。當我們開始改變，世界將因此變得更加美好。

撰稿人：友良 管理部蔡宜廷經理

建立以人為本 尊重多元的職場環境

在全球化與多元文化交融的時代，企業如何塑造多元共融 (Diversity, Equity, and Inclusion，簡稱 DEI) 的文化，已成為衡量現代企業成功與否的重要標準之一，真正以人為本的企業，應致力於打造尊重多元、包容差異的工作環境，營造友善職場，讓每一位員工都能發揮所長，進而提升企業整體競爭力。



友良事業體的 DEI 實踐案例

以集團友良事業體為例，企業對於外籍員工的關懷不僅體現在招募聘僱，更延伸至語言學習、工作培訓、職場安全、宿舍生活及台灣社會文化融入等層面，透過完整的規劃與執行，確保外籍員工在各方面都能獲得良好支持，因此，許多外籍員工即使工作期滿後，仍願意繼續留任，甚至返鄉後推薦親友加入。

此外，友良公司亦重視外籍員工的文化背景，並致力於營造尊重與包容的氛圍，例如，每年 12 月底，公司特別為外籍員工舉辦聖誕晚會，這不僅是對節日的慶祝，更是多元文化交流的縮影，聖誕節對許多外籍員工而言具有重要意義，透過這場晚會，公司讓員工感受到企業對其文化的尊重與重視。

在晚會中，外籍員工準備家鄉的傳統美食，並與同事分享各國文化故事，這樣的交流活動不僅促進彼此理解，也強化了不同文化背景間的尊重與包容，透過文化的交融，外籍員工更能感受到企業的溫暖與關懷，增強了對企業的歸屬感與滿意度。

外籍員工的發展與企業共融

友良公司亦積極協助外籍員工適應台灣生活，提供語言學習課程、法律與權益諮詢及文化適應活動，確保外籍勞工能夠安心工作與生活，此外，公司也尊重現場外籍員工的聲音，讓不同文化背景的聲音被聽見，進一步促進企業內部的文化共融，台籍員工也能藉此機會接觸異國文化，拓展視野，並在日常工作中提升跨文化溝通能力，這種文化的相互滋養，不僅促進團隊合作，也為企業帶來更多創新思維，使組織更具包容性與活力。

DEI 對企業發展的重要性

研究表明，擁有多元共融文化的企業更具創新能力和市場競爭力，當不同背景、經驗與觀點的人能夠在尊重與包容的環境中共同合作，便能激發更多創新思維與解決方案。友良公司透過日常對員工的關懷，將 DEI 理念深植於企業文化，進而強化員工間的信任與合作，打造和諧且具有向心力的工作環境。建立以人為本、尊重多元的職場環境，是現代企業不可忽視的課題，企業能夠營造更具包容性的文化，提升員工幸福感，並為企業的長期發展注入強大動力。希望未來有更多企業能夠從中汲取靈感，將 DEI 理念融入企業管理，為構建更具包容性的未來共同努力。



南良學院成立十二週年 特別報導



南良學院成立原由與歷史

在知識經濟時代，人才是企業最寶貴的資產，更是南良集團追求永續發展的關鍵。蕭登波總裁深刻體認到人才培育與知識傳承對企業生存與發展的重要性，因此，早在十二年前便萌生成立跨企業整合型教育訓練機構的構想。經過前期籌備會議與廣泛意見蒐集，「南良集團訓練暨教育學院」於民國 102 年 3 月 1 日正式公告成立，旨在落實集團人才培育體系的中長期發展策略，提升整體競爭力，推動集團朝向永續經營的目標邁進。

學院成立初期，特別延聘業界知名講師李河泉先生擔任教育長，負責學院的各項業務推動與教育訓練課程的開辦。然而，由於初期尚未建立完善的年度計畫及委員會運作機制，使學院的推動成效受限。直至民國 104 年，學院敦聘前調查局長王福林先生擔任總顧問，並於 105 年正式成立執行委員會，發布學院宗旨、組織架構及相關規程，進一步建立課程分類與適用對象對照表，完善制度框架，同時提升講師陣容的層級與專業度。學院邀請的講師涵蓋台灣各大智庫專家，最高層級甚至達到前副總統蕭萬長先生，使學院的訓練課程逐漸獲得集團內各事業體的認同與肯定。

近年來，學院穩健發展，不僅積極推動海外訓練計畫，也強化線上學習平台的運用，與時俱進，拓展培訓的深度與廣度。未來，南良學院將持續精進課程內容與教學模式，致力於成為集團發展的重要後盾，並貫徹集團最高經營決策會的政策理念，為南良集團的長遠發展奠定堅實基礎。

面對實戰經驗豐富、個個都夠格站上台擔任講師的中高階主管學員，南良學院的課程規劃必須兼具高度、廣度、並對集團發展政策與掌握市場趨勢。「創新」是集團五十三年來仍能屹立市場的重要因素，總裁明確指示：不只有產品需要創新，行銷模式、生產模式、管理模式也都必須不斷的融入創新。基於不斷創新的信條，南良學院從線下實體到線上直播、數位課程，2025 年的學院將首次採取「混成課程」模式，讓更多學員可以透過線上數位課程研習主題，再由螢幕上的講師親臨台灣、越南、大陸現場教室，帶領學員就研習主題進行應用面的分組研討、報告、分享。

學院還有很多面向需要突破，也是南良學院院長的蕭總裁期勉我們「學院不只是學院」，展望未來，除了目前已運作中的學務處，總顧問積極建議推動的學研處（集團智庫）也是學院未來更上一層的目標。

● 林殿庸主任委員

時光荏苒，南良學院已經邁入第十二個年頭。作為學院的主任委員，我深感榮幸，也滿懷感激。十二年來，在院長及集團高階主管的支持下，我們秉持「人才是企業最重要的資產」這一信念，致力於打造一個促進知識共享、技能提升的學習平台，為集團的永續發展奠定堅實基礎。回顧這些年，我們不僅舉辦了無數專業課程、講座，還成功引入數位學習課程，讓學員們無論身處何地，都能靈活學習。學院的成長離不開每一位學員的努力與投入，也離不開專家講師們的傾囊相授。尤其是在疫情等挑戰面前，我們共同克服困難，讓學院的教育價值更加彰顯。

展望未來，我們將繼續深化與學術界和業界的合作，拓展課程內容，融入更多創新元素，並持續強化學院的國際化視野。希望南良學院能成為每位同仁職涯成長的堅實後盾，攜手共創屬於南良集團的美好未來。最後，感謝集團總裁兼院長的支持及王福林總顧問的指導以及所有參與學院過去這一段時間發展的夥伴，讓我們以此十二年為基石，邁向更璀璨的下一個十二年！



撰稿人：南良學院 學務辦公室

南良學院成立十二週年特別報導

● 王福林總顧問

個人離開公職工作，很自然地進入喜愛的學研領域，由於和集團總裁蕭登波先生為多年老友，相識甚深，且早於民國 96 年，即因緣際會參訪過南良學院前身南良訓練中心，對集團教育訓練工作有一定程度的認識瞭解，故而在登波先生薦引下，有幸於民國 104 年受聘為學院總顧問，以協力集團從事學院建制、教學、訓練事宜，如今已邁入第 10 個年頭，除了認知瞭解集團企業精神文化和組織核心價值等關鍵要素外，更見證了學院成長和蛻變的歷程。此期間，在學院院長蕭總裁睿智指裁工作方向；執委會主委、副主委明確規範督辦各項計劃；學務辦和委員們亦竭盡心力，研擬相關訓練教學議案作法；此外，更要感謝集團各級主管支持協力，配合執行推動相關作為，使得學院組織、業務和教育訓練學程安排等，均顯見長足的進展，整體運作更愈見適化成熟。甚且每學年之學院與各事業體間合流、分流的教育訓練分工，則愈形明確有度，其成效在年度歷次參訪中，經充分檢討溝通，反應協處後，已然趨於正向，多獲認同。

再者，因應國內、海外各類情境變遷和業務折衝需要，多元議題的名人講座趨勢論壇及區域型教學等課程，相關內容向度以及講師遴選事宜，亦在執委會嚴格討論把關下，安排地更為適切合宜到位，達到精選良訓的要求。另開辦線上數位 / 和線下實體教學，相互為用；運用外購創新教授實務解析方法，活學活用，再配合心得發表，已更能直接檢視驗收實質綜效。觀之，學院已與國內各學研、學術、學界智庫及高等學府和政府、產業等有關部門間，建立一定程度、層次的交流聯繫管道，除汲取新觀念、新做法、新知能，以提升集團治理、管理專業職能外，更可以強化集團學院在產官學界的學研聲譽和位階，無形中或將成為企業集團的另一項良性資產。

人才是企業組織發展的重要基石，人力資源良善與否，更是企業永續經營的重要元素。常言「中興以人才為本」，南良學院承接集團教育訓練的經管任務，在策略要求上，即在提升集團人力資源教育訓練的內容格局，以實現集團成為一個偉大企業的政策目標而努力。因此，建構優質的學習型組織，有效推動組織學習內涵，則為當務之急，至關重要。個人淺見，在未來配合公司多元建制發展，為期鴻基永固，學院除了一般性的專業、管理和世代科技創新智慧教育訓練學程以外，更應朝智庫研究型學院面向上尋求發展。如此，它不僅僅是一個教育訓練組織，更是一個創研諮商單位。雙管齊下，其取向，則在對企業創造更高的附加價值，對集團產出更有意義的貢獻。

祝福 南良學院「好！還要更好！」，以能成為南良企業集團的前瞻學研標竿，相互期勉。

● 南良事業體 林建宏委員

身為南良學院執行委員會的一員，我深刻體會到學院在人才培育與集團發展中的關鍵角色。12 年來，學院從零到有不斷進步，透過多元課程與跨領域交流，不僅提升中高階主管的專業與視野，也促進了集團內的協作與連結。從實體到線上課程的轉型，確保人才培育不中斷，更展現了對學員成長的用心與前瞻性。期待學院持續引領變革，為同仁與集團創造更多價值，邁向更輝煌的未來！

● 中良事業體 廖宣雅委員

十二年光陰匆匆，南良學院秉持「培育專業、厚德載物」的精神，致力於提供多元學習環境，培養無數優秀人才。我們見證了知識的傳遞、技能的成長，也見證了學員們走向成熟的過程。感謝每一位講師、學員的努力與支持，攜手創造這段輝煌的旅程。未來，我們將繼續堅守教育使命，以更加堅定的步伐，迎接新挑戰，邁向新高度。南良學院十二載，因您而更加精彩！

● 友良事業體 蔡宜廷委員

南良學院十二載，見證了我們的成長與蛻變。在加入學院的這一兩年間，透過學院精心設計的課程與活動，我們得以汲取不同領域的知識，種種情形都是需要被克服的挑戰，跨過了才能邁進下一步，這時就必須在事先做好準備，減少過程中的迷惘不安，讓職涯中的每個階段都有所成長。除了這些所學無縫融入日常工作，更激勵自己努力外，也加深日後想精進的方向與目標輪廓。非常感謝學院主委及學務辦精闢的說明及設計的講師用心帶領，討論中學習到很多寶貴的方式！

● 洪良事業體 陳柏森委員

在南良學院任職委員的六年裡，有幸參與多場名人講座，從國際財經趨勢到紡織專業的技術分享。能與集團的各位主管一同學習業界的前沿資訊，提升自身的專業。也在南良學院擔任委員的這些年裡，了解集團內部各公司的長處與特點，在主委、總顧問與學務處的指導下，也籌辦了多場福清區的分享會，著實是獲益良多，也期許南良學院能繼續壯大，為集團各企業提供管理新知及培養更多幹部人才。

● 嘉良事業體 沈建村委員

能恭逢其盛參與學院成立十二週年之際深感榮幸，學院在院長支持下成為集團內部扮演教育訓練重要單位，為內部培育人才的核心平台；院長一直以「學歷代表過去、能力代表現在、學習代表將來」來勉勵內部同仁須保持終身學習的精神；學院辦理的每項課程與講座皆能凝聚講師與學員的參與熱情，且課程能推動涵蓋跨部門的協作與專業知識的提昇，即使面對之前的疫情狀態，我們仍致力於線上與線下並行的教學模式，確保同仁能在相同時間，不同地點持續學習、精進能力。面對未來，我們將秉持集團重視的選、用、育、留理念，持續引領創新，培育內部優秀人才，為南良集團永續發展貢獻更大力量。

撰稿人：南良學院 學務辦公室 歐陽玉

第二屆學習心得活動 精彩回顧 ~ 佳作篇



時值歲末，即將迎來第三屆南良學院課程學習心得徵文活動，第三屆徵文心得主題大類將調整為「研發製造」、「業務行銷」、「財務行政後勤管理」、「其他」等四大主題。在這之前，讓我們接續上期四篇優選作品的分享，本期我們繼續來回顧 2024 年四篇佳作得獎精彩作品的節錄：

主題類別：「AI 應用與數位轉型」

佳作作品：「台灣產業 AI 化的關鍵問題」學習心得

心得報告人：曾琬婷 / 南良國際台南分公司

將大數據想成原料、機器學習則是處理這些原料的方法，而產出的結果就是人工智慧。在企業收集資料並有可能開始進行資料分析後，讓「資料為企業產生價值」的方法就是人工智慧的導入。產業 AI 化的應用可以透過 (1) 由 AI 代勞可節省大量的時間 (2) 製造業可以在預測性維護、原料組合最佳化、瑕疵檢測、自動流程控制、四個面相導入應用。掌握「數據治理」、「文化變革」、「保持耐心」三大思維與行動，是 AI 成功應用的關鍵。

01 AI 人工智慧 - 人工智慧常見的誤解與迷思

1. 資料等於價值
蒐集的資料，要經過處理、分析、驗證資料的完整性及正確性、資料集之間是否能夠連結

2. 牽涉到資料的工作，就是 IT 部門的責任。
資料科學家必須具備數學與統計、程式設計與資料庫、領域知識，而 IT 人員通常著重於程式設計與資料庫領域的技能

3. 資料分析就是分析 ERP、CRM 系統中的資料。
企業常以為資料分析僅限於分析公司內部資料庫中的結構化資料，這也是為什麼管理資料倉儲人員通常直接被賦與資料分析任務的原因。

4. 電腦的決策怎麼可能贏得過業界歷練二十載的我呢？
Amazon 在 1995 年時，曾經讓一群 50 人的資深編輯團隊與演算法 PK，看看誰推薦的書單，使用者比較容易買單。結局是 Amazon 的書籍推薦都由電腦來進行。

主題類別：「創新與領導管理」

佳作作品：「管理大師彼得杜拉克 :6 堂課教你打造高績效團隊」學習心得

心得報告人：蔡其霖 / 南良國際台南分公司

杜拉克主張，高績效團隊需設定清晰、具體的目標，統一團隊方向與衡量績效的標準。強調管理者需讓團隊成員對目標達成共識，增強其責任感與使命感，促進團隊效能。有效的團隊溝通至關重要。他主張開放溝通和建立反饋機制，以促進知識共享和創新。杜拉克重視員工，認為支持他們的自我實現和職業發展至關重要。當員工感受到工作意義且有成長機會，將更有動力表現。這種以人為本的管理提升了滿意度、忠誠度，並促進團隊的績效和創新。人是企業最重要的資產，培養人才，才是解決企業問題的關鍵。

四個高效技巧，拿回時間主導權

這堂課中，我學到了四個高效能管理技巧，幫助我重新拿回時間的主導權。首先，建立個人時間日誌是重要的，透過紀錄自己的時間分配，可以更清楚地了解時間的使用情況，進而做出有效的時間管理。其次，要找出最重要的事情，將焦點放在有所貢獻的工作上，避免被瑣碎的事情困擾。再者，從組織和架構著手改善，檢視組織中可能存在的問題，如反覆發生的危機、人員過多、會議過多以及資訊不健全等，並針對性地解決。最後，化零為整，讓時間自由，將零散的時間片段合併成完整的時間，以提高工作效率和思考自由度。這些技巧可以幫助我們更好地管理時間，提高工作效率，讓自己在有限的時間內做出更多有意義的事情。

04 讀後心得

人是企業最重要的資產，培養人才，才是解決企業問題的關鍵。

- 人才管理的重要性：**
 - 管理者必須激發員工的願景、鼓勵創新的腦、接受挑戰的勇氣，這是當前管理最重要的工作。
- 彼得杜拉克的管理心法：**
 - 管理者要先問自己「為什麼要做這件事？」並思考「這件事該怎麼做？」
 - 管理者要找出具有挑戰性的任務，幫助員工自我成長。
 - 改變工作方式、習慣與群體關係，鼓勵員工接受改變。
- 管理跨世代團隊的方法：**
 - 引導員工自我管理，讓每個人都能承擔基本管理責任。
 - 使用回饋分析法和同事經理人模式，促進個人成長和團隊合作。
 - 著重於機會，讓員工發揮所長，而非專注於問題。



主題類別：「其他」

佳作作品：「當責不讓！做個有肩膀的職場人」學習心得

心得報告人：黃嘉伶 / 洪良染織股份有限公司

「當責」與「負責」的區別

「負責」：在自己的職務範圍內，被動接受他人分配的任務，並按照他人需求完成工作的責任或義務。

「當責」：積極關心團隊或組織任務，為了實現自我理想或展現自己的能力與價值，主動承擔工作或目標，不只完成工作且追求成果最佳化，並為其負責。

如何做到當責 - 克服受害者心態循環，實現當責的第一步

正視現實：承認現實情況，並承認自己還能負起更多責任。

承擔責任：主動改變並為自己和他人做出的成果負責。

解決問題：打破現有框架，進一步發現或實踐新方法解決現有障礙。

著手完成：不只開始改變，且願意承諾、持續付出，直到解決方法奏效。



稻草人

缺乏智慧

→ 無法正確地解決問題



錫樵夫

缺乏熱情

→ 凡事被動，不夠積極



膽小獅

缺乏勇氣

→ 容易推卸責任



桃樂絲

領導者

→ 整合資源

主題類別：「創新與領導管理」

佳作作品：「贏在問題解決：從現狀分析到高效解題」學習心得

心得報告人：陳文興 / 洪良染織股份有限公司

隨社會快速發展和競爭的日益激烈，具備出色的問題解決能力，已成為個人和組織成功的關鍵。這是一節非常實用的問題解決指南課程，既有理論深度，又有實踐指導意義。通過該課程，我深刻認識到了問題解決能力的重要性，並學到了許多實用的解題方法和技巧。

通過課程，我學會了如何界定問題，如何用更好的方法分析問題和解決問題。這些收穫對我未來的學習和工作都有很大的幫助。通過該課程的學習和思考，發現自己在問題解決方面還有很大的提升空間。未來，我將繼續努力學習和實踐，不斷提升自己的問題解決能力，以更好地應對各種挑戰。

帶著你的解決方案來找你的老闆



問題界定

用麥肯錫SCQA架構，透過迷霧看清問題的本質。



問題分析

MECE分析法，精準分析問題。



方案評估

3步驟做好方案評估，效益最大化。

關鍵在於：行動



不論是問題界定、問題分析，或是方案評估，基本上若沒有付諸行動，一切都會歸零。

持續行動，累積時間複利

問題是拿來解決的；而解決要靠行動。持續行動，累積時間複利。

「想，全是問題；做，全是答案。」

時間是非常重要的價值，它讓我們能在行動當中獲得回饋，進而修正，累積出愈來愈強大的問題解決能力。

撰稿人：總管理處 張明 副執行長

2025 引頸向上奮進狂舞 寫在南良集團喜迎 53 年



2025 年是南良集團創始第 53 年，遙記 1972 年，年僅 22 歲的布袋少年蕭登波，小小青頭仔，卻志氣宏大，用他本人的話來說：人立志多大多遠，人的成功就有多高！53 年的奮鬥歷程記實：總裁的努力、學習、毅力與堅持，造就了他本人有價值的人生，也造就了今日惠及數千家庭、數萬員工的生活與事業更對台灣社會進步，兩岸經濟發展以及人類健康均做出積極且有成效之貢獻！

五十三年，對當今人是壯世代，對一個正在蒸蒸日上的百年企業來說，更當值青春時代！這和我們華人世界的文化意涵又如此貼近；2025 時屬蛇年，蛇的意象是引頸向上，搖擺起舞，所以，蛇年亦是青春勃發、躁動躍起的年代！

南良通訊編輯部，謹以此舞動蛇群的意涵，寄望於集團旗下六大產業，老行業、新興產業，大家都抖擻精神萬頭攢舉、引頸向上、舞動起來，要爭一爭，看看誰，哪一位經營者、主管，哪一個團隊，拚出頭、拚出最前列！

副執行長 張明

撰稿人：總管理處 人資行政組 劉振銘

人才制勝與 ESG 人才永續行動： 企業成長的雙重驅動力

南良集團自創立以來，穩健邁入第 53 年，秉持永續經營理念，在快速變化的市場環境中持續創新與成長，隨著當今競爭的激烈與人才短缺，企業的成功不僅依賴於技術與產品創新，更倚賴於人才的深耕與培養，完善的人力資源戰略佈局已成為集團發展的關鍵，尤其在人力資源的規劃與接班梯隊建設上，為了有效提升組織競爭力，南良集團積極推動數位化與智能化人力資源管理，並建立以人為本的企業文化。

人才梯隊與企業傳承

經營企業必須長遠思考，將「傳承」納入企業發展規劃，企業的永續發展離不開人才的培育與傳承，這對南良集團尤其重要，集團六大事業體皆需具備接班梯隊的長遠規劃，以確保未來發展的延續性，這不僅涉及人才的選育用留，更需建立完整的儲備主管機制，集團六大事業體都需設立接班梯隊，以確保未來發展的延續性，讓中高階幹部能夠具備領導思維並接手管理重任。

ESG 人才永續行動：打造協作關係與人性化環境

企業要在市場中立足並持續成長，還需要關注 ESG（環境、社會、治理）及 DEI（多樣性、平等、包容）等議題，這些不僅有助於建立更好的企業形象，更能提升員工的參與感和歸屬感。當前的企業應該將員工視為事業合作夥伴，而非僅僅是勞動力資源。企業需要通過以下策略建立協作關係：1. 建立平等合作的思維與報酬體系：企業應該培養與員工的平等合作關係，提供個性化報酬，並通過價值觀的共鳴吸引優秀人才，建立透明且公平的工作環境。2. 工作與生活的平衡：在 ESG 趨勢下，企業應致力於改善員工的身心健康，並確保他們在工作中達到更高的敬業度和滿意度。如何平衡工作與生活、促進員工的整體幸福感，已成為企業競爭力的重要因素。3. 多樣性與包容性：企業需要制定多樣化、平等與包容的策略，確保所有員工無論性別、年齡、文化背景，都能在公平的環境中發揮其潛力，從而提升企業的內部凝聚力與創新能力。

人才永續與企業文化的雙向驅動

隨著全球化與數位化的進展，總管理處人資行政組致力推動集團人力資源戰略佈局，以適應快速變化的工作環境，承接總裁對於集團永續經營之理念，在推動業務發展的同時，亦積極建構完善的各事業體接班梯隊機制，確保各位皆能夠有計劃地進行人才交接，這不僅是企業永續經營的必要條件，也是提升競爭力的關鍵戰略。ESG 與人力資源策略的結合，對企業的長期發展至關重要。南良集團相信，通過建立以人為本的企業文化，推動 ESG 行動，並實施多樣性與包容性的政策，能夠為員工創造更加積極的工作環境，並為公司未來的成長奠定堅實基礎。

撰稿人：總管理處 行銷組 黃惠津

以 AI 驅動與行銷創新 + 結合創研能量的 2024 南良 集團業務聯誼大會



每年的南良集團業務聯誼大會是集團的年度聯誼盛會，集團總管理處會在所舉行的半年前就開始進行規畫籌備，總處在張副執行長的帶領下規畫這次活動，以集團 2024 年底即將滿 53 年為核心精神，把總裁從年少創立南良的一路打拼到現今國際版圖的規模做為南良 53 影片的開頭，接著串聯集團每 10~20 年的照片為各階段的成長來帶出南良迎 53 年；年年成長，最後以這 5 年的行銷與創研活動跟會議的集錦展示出集團正青春時代；代代風華！

確立了活動精神後，在硬體環境方面考量預算與活動地點、交通、住宿的斟酌搭配下，希望活動地點是可以讓全體同仁獲得身心靈的放鬆，因此今年的地點選擇在適合南北部同仁合理交通到達的南投日月潭大飯店，藉由日月潭湖光山色的四季美景來洗滌集團同仁們這一年來的奔波辛勞；在決定地點後，總處也對活動內容進行一系列的討論，在原有的貴賓演講、總裁政策講話、績優人員頒獎與行銷分享外，今年特別增加了「總經理講台」，總經理們為集團打拼

多年，其工作精神與職涯哲學可以作為同仁們的表率；這次活動的主題也定調以符合未來趨勢 - AI 人工智慧為主軸，加上集團所追求 - 永不停止的創新精神，來應用於行銷與創研發展上，讓集團的五大信條 - 誠信、創新、榮譽、責任、務實不斷傳承下去。

這次的活動選在 11 月中旬，正值日月潭的落羽松展現迷人色彩的季節，氣溫涼爽舒適，總處的工作人員當天早上 7:30 即從台南出發，到達後就馬不停蹄地進行布置，張副執行長帶領全體總處同仁穿著這次的淺粉活動服錄製影片慶祝南良 53 年，齊聲同賀南良集團南良人福氣啦！接近中午的時間，主管同仁們也陸續抵達會議現場進行報到，會議廳在飯店頂樓，三方環繞著日月潭優美的景色，在晴朗的秋日陽光照射下，會場氣氛讓人感到舒適明亮，主管同仁們一邊看著集團回顧影片，一邊熱絡地互相交流近況，接近大會的開始時間，總裁與演講貴賓 - 工研院余孝先總營運長也陸續抵達，在總裁正式進入會場坐下後，張副執行長接著以鏗鏘有力的聲音搭配影片，帶領大家走過南良 53 年來的璀璨年華，而總裁領導高階主管們繼續邁進集團下一個輝煌版圖。

第一場的貴賓演講，我們邀請到工業技術研究院的余孝先執行副總暨總營運長兼 AI 策略長，為我們演講「以人工智慧提升企業競爭力」，余總營運長首先說明人工智慧的原理，根據人工智慧之父 John McCarthy 定義，人工智慧是能表現似人類智慧能力的機器或電腦程式，人工智慧、機器學習與深度學習的歷程就是讓電腦有人的邏輯推論能力，將人的知識可以植入電腦，以及讓電腦有人的學習能力，AI 人工智慧經過這十年來不斷地進化，已經進展到讓電腦模仿人腦的類神經網路的深度學習，因此在 2016 年 AlphaGo 打敗了世界圍棋頂尖高手李世乭九段，處理巨量資料的技術進步即 Big Data 與 AI 相輔相成，把 AI 帶入了下一個階段，也就是生成式 AI，從 2021-2022 年的圖像生成到 2022-2024 年的文字生成與視訊生成，ChatGPT 可謂是生成式 AI 的一個重要代表，生成式 AI 現今為企業為民眾帶來了許多應用工具，南良集團由上而下更應該學習了解如何應用生成式 AI 來重塑集團的產業樣貌與升級轉型，余總營運長提出了生成式 AI 五大功能應用：

1. 自然語言處理 2. 影像生成影音創作 3. 資料擴增 4. 流程與規格設計 5. 程式設計

把企業的資料包含文字、語音、聲音、圖像、音樂、視訊等多元資料融合應用，應用的產業舉例如智慧商務，以智慧客服、數位行銷、品牌銷售、商品虛擬化來優化增加營收，或是智慧製造，以虛擬工廠、機器人模擬器、新材料開發來幫助企業轉型。

相對地，生成式 AI 也伴隨著風險，資安威脅與假消息，是否違反法律規範或妨害倫理道德，也都是企業須事先防範規劃的；余總營運長也進一步講到工研院目前協助產業開發 AI 應用，劃分為智慧製造、智慧醫療、智慧商務以及智慧服務等四大類，根據未來 AI 的發展需求，2025 年將有 30% 的企業導入生成式 AI，台灣必須與世界競爭，工研院也肩負起槓桿台灣產業特色，設立「百工百業 AI 化中心」與「AI 技術和新平台」，提供給中小企業在特定領域上 AI 技術研發與應用。

撰稿人：總管理處 行銷組 黃惠津

以 AI 驅動與行銷創新 + 結合創研能量的 2024 南良集團業務聯誼大會

余總營運長最後也指出，企業要發展 AI 的關鍵有四項：算力是門檻，資料是差異，技術是能力，合規是護盾，企業培養員工駕馭科技是最好的投資，讓員工善用 AI 工具去提升工作效率，促進企業在生產力、業務力、創新力各方面達到整合與精進，維持企業的競爭力，貫徹企業的永續經營。

所有主管同仁們在聽了余總營運長的演講後，對 AI 的應用來提升企業競爭力更有概念與共識，緊接著是集團年度新進人員介紹與績優人員頒獎表揚，集團每年都會有新血加入，這次更有海外廠良丞的越南新進同事回台參加聚會，也讓海外同事感受南良大家族的熱情與活力；在績優人員與團隊表揚方面，今年共有四位績優同仁與四組績優團隊獲得此殊榮，由總裁帶領兩位集團的優秀女副總 - 福清洪良的陳燕屏副總與南良國際的王凌霜副總（註：2025/01/01 起正式升任為總經理）一起為授獎者頒發獎座與獎金，每個得獎代表也發表了其感言，所有同仁也齊聲為績優同仁喝采，之後每家企業輪流上台與總裁進行合照，傍晚時分日月潭遠邊山腰處也飄起了一片片的靜謐的朦朧雲海，好似在呼應南良家族的合諧氣氛。

在經過一整個下午的演講與活動，晚餐的晚會正是展現南良人活潑與活力的時刻，一開始由總管理處的團隊表演心花開做暖身開場，在厲害歌舞的炒熱下，總裁與新興產業的主管也帶來一首成功的條件，其歌詞「顧著道義公平競爭 爭取勝利」如同南良的五大信條誠信、創新、榮譽、責任、務實，總裁帶領集團夙夜匪懈地打拼、爭取勝利的過程，後面各企業也派出團隊接力歡唱，第一天的活動就在放鬆愉悅的晚會中結束。

活動的第二天上午，同仁們都準時地出現在早餐餐廳的門口，由於天公不作美，日月潭的雨勢越來越大，同仁們改到飯店大廳來與總裁拍團體大合照，原本早上要安排的戶外活動 - 騎自行車與健行至向山遊客活動中心，因為安全考量，只好取消自行車改以全體步行的方式並依自身狀況來定路程，有的同仁提前回到房間陽台休息，享受悠閒的湖景，有些同仁則是相約去老街採買名特產品，早上的活動雖然遇到下雨受到一些影響，但也為忙碌的一整年工作帶來些許的放鬆。

第二天下午的行程安排則是回到會議場地，是屬於集團內部的研討活動，五位總經理們與同仁們分享其在南良集團從基層一路兢兢業業地到管理整個公司的歷程，以及其在職場上面對客戶、廠商、障礙困難的如何應對，到自我提升的經驗分享，讓全體同仁心神嚮往、受益良多。接著是大旭泰的印尼旭榮廠的蕭仲斌協理為大家說明報告 - 企業的未來在印尼，大旭泰公司通過結合數位化與傳統行銷工具，並採取集中式發展與自主經營的方式，在印尼市場取得競爭優勢，針對印尼新廠擴建位置，大旭泰將與南良集團攜手以泗水及其鄰近地區作為總部，打造成為公司戰略樞紐。

逐步向外拓展策略也利用新首都遷址機遇，充分利用印尼新首都遷至東加里曼丹的變化，調整戰略佈局，抓住新首都建設的商機。面對不斷變化的市場環境，旭泰將通過靈活的市場策略來應對挑戰，包括調整產品組合、優化銷售管道以及加強與客戶的溝通互動。

最後一個活動是本次最精華的內部研討會，本次聯誼會集結南良集團旗下多家事業體，包括南良國際、中良工業、天疆、洪良、友良、第五產業、良丞及 NLU 等，分享其 AI 驅動的行銷創新成果與未來展望。

一、綠色永續發展作為共同目標：各事業體一致將綠色永續發展列為核心策略，並著力於減碳產品及技術的研發。南良國際方面，著重「低碳、生質、回收回用」，推出 Eco-Family 產品系列，包括：BIO-II 生質型橡膠海綿：碳足跡比傳統 neoprene 減少 58%。Supracoat 環保型黏扣帶與單一聚酯複合材：減少石化資源依賴，提升可回收性。中良工業則是專注於循環經濟與產品碳足跡計算，開發低碳（負碳）材料並優化 Nutoning 節水染色技術，其 COPRIME 技術比傳統製程減少約 70% 碳排放。天疆著重在製程的自動化導入，如先進設備如自動裁床、精雕機及雷射機，提升材料使用效率，減少廢料。開發回收碳纖維及可回收樹脂，2024 年 8 月起已與廠商合作開發專屬可回收樹脂。第五產業著眼於聚焦綠能與儲能解決方案，包括室內型漁電共生案場及低壓並聯儲能設備，持續發展農電共生，拓展海外市場。

二、數位轉型與智能化應用：AI 技術廣泛應用於設計、生產、行銷與客戶管理，提升效率與競爭力，中良工業應用織物數位設計模擬技術，加快開發流程，增進與客戶溝通效率，並利用數位渲染技術提升產品展示效果。友良採用 AI 分析市場訊息，優化客戶開發策略，並強化高科技紡織品的研發，推行數位行銷策略，提升產品曝光度。天疆運用 AI 技術進行競品分析，制定市場價格競爭方案。

三、積極應對市場挑戰，尋求突破：面對經濟下行與市場競爭，各事業體積極調整策略並拓展新市場。洪良採用「內挖潛力、外尋助力」策略，深耕長期合作品牌，開發新品牌，並提升服務品質，打造匹配的供應鏈模式，尋找新增長點。天疆的醫療運動護具部說明其強化研發能力，專注開發高難度、高單價產品，以應對低價競爭及縮短交期要求。良丞則是深耕摩托車、運動及醫療市場，整合業界與集團資源，開發滿足客戶需求的獨特產品。NLU 大健康聯合品牌總部採取優化營運成本、聘用專業團隊及強化市場分析等策略，積極拓展中國及東南亞市場。秉持「立足台灣，行銷全球」的理念。南良集團各事業體以積極應變的態度面對市場挑戰，並展現出對綠色永續發展的長期承諾；透過數位轉型與智能化應用，持續提升競爭力；持續拓展新市場與客戶，確保未來發展動能。

每一次的集團業務聯誼會，都是年末成果與喜悅的分享會，但也是新的一年衝刺的開始，南良集團的每個南良人都須秉持著「與時俱進」的理念，持續不斷精進自己，一同開啟南良的後 50 新時代，共創南良更輝煌的未來。

撰稿人：總管理處 行銷組 吳珮綺

南良集團 2024 年度 AI 驅動行銷與創新大會花絮報導



今年的業務聯誼會在日月潭大飯店盛大舉行，主題為「南良集團 2024 年度 AI 驅動行銷與創新大會」。此次會議圍繞著「AI 佈局 拓展行銷，引領創新 永續發展」的主題，旨在透過 AI 智能應用，促進業務與創研的協同發展，提升集團的競爭力。由於業務與創研是驅動集團發展的兩大核心，這次首次安排兩者的同仁共同交流研討，藉此掌握品牌客戶與市場動向，發揮各自所長，攜手推動集團的未來。

南良迎五十三年年年成長，集團正青春時代代代風華，南良集團即將邁入第五十三年，始終穩步成長，正值青春年華，活動開場以一段回顧集團發展歷程的短片揭開序幕，展現南良數十年的成就與風華。此次大會選擇粉色活動服，完整體現集團正值青春勃發，象徵著未來必將枝繁葉茂。



總裁親自主持並與全體同仁分享展望，強調東南亞市場已成為全球經濟成長的亮點，並鼓勵各企業加速在該區域的戰略布局，深化品牌夥伴關係。同時，總裁也提醒大家，若集團停滯不前，將面臨未來的危機。總裁的演講以「勇於突破，開創新局」為主題，深具激勵性，使在場的同仁感受到積極與決心。來自印尼的大旭泰團隊特別穿上當地東南亞風格的制服，為大會增添了獨特的風采。



活動第一天，我們邀請了台灣工業技術研究院的余孝先總營運長，帶來了一場精彩的演講，主題為「傳統產業如何應用 AI 智能提升轉型競爭力」。余總營運長深入淺出地分析了 AI 的應用與未來趨勢，讓同仁們對 AI 技術有了更全面的理解，並啟發大家如何將 AI 技術運用到實際工作中，提升企業和自身的競爭力，獲得了廣泛的好評。



撰稿人：總管理處 行銷組 吳珮綺



在行銷與創研菁英分享研討會中，各企業行銷主管分享了最新的 SWOT 分析和 2025 年的行銷策略方向，而研發主管則展示了過去兩年研發的優秀成果以及未來三年的研發規劃。這些充實的分享不僅讓大家了解各事業體的經營理念，也促進了同仁之間的相互學習和合作，創造了更多合作的契機。

此外，大會特別安排了總經理的激勵分享環節。總經理們回顧了與集團共同奮鬥的數十年歷程，並秉持總裁的理念，帶領企業穩步成長，成就了今日的規模。這些成功的領導經驗深深激勵了在場的每一位同仁。

晚間的餐宴由總管理處同仁帶來精彩的「心花開」表演，為整場活動增添了青春活潑的氛圍，讓人感受到集團正處於充滿活力的青春時代。總裁和主管們也帶領大家唱起勵志歌曲「成功的條件」，並邀請各企業的同仁們上台高歌一曲，將南良勁歌歡唱之夜推向高潮。餐敘過程中，同仁們彼此熱烈交流，氣氛愉快融洽。



此次大會選擇日月潭作為舉辦地點，周圍的自然景色美不勝收，會議場地位於飯店的頂樓，從陽台俯瞰日月潭湖面，風光如畫。中場休息時間讓大家放鬆身心，享受片刻的寧靜。儘管第二天早上的天氣不佳，取消了自行車活動，但改為健行的備案也充分考慮到了所有參與者的需求。清晨，漫步於綿綿細雨中的日月潭，更添浪漫色彩。

今年的業務聯誼會以「AI 驅動行銷與創新」為主題，讓集團同仁深入了解南良集團在 AI 技術應用和東南亞市場布局的遠見。余孝先總營運長的分享讓同仁們對 AI 如何提升產業競爭力有了具體認識，並啟發大家在工作中運用新技術的思路。總經理們的分享使全體同仁們對集團的發展歷程與成就有了更深刻的了解，也感受到領導層的堅定信念與追求。晚間的餐宴和表演增添了愉快氛圍，讓大家在交流與合作之餘，感受到集團青春朝氣的活力，也拉近了同仁之間的距離，透過這次活動不僅使我們深入了解 AI 技術的應用，也啟發大家如何在變化的市場中保持創新，提升競爭力。這不僅是學習的機會，也增強了集團各家事業體的向心凝聚力！

撰稿人：總管理處編輯部 張庭瑜

香蕉廢棄物萃取纖維的應用價值及未來發展

隨著永續發展成為全球關注的核心議題，各行各業積極尋求創新與環保的解決方案。然而香蕉假莖廢棄物，作為一種豐富且被忽視的資源，正透過先進的酵素分解技術被重新利用，得以轉化為高附加價值的纖維，實現環境保護與經濟效益並重的創新解決方案。香蕉纖維不僅適合應用於紡織品製造，還可用於生質塑膠與有機液肥等多元領域，進一步拓展其市場價值與應用空間。

如何提升香蕉廢棄物的價值？

在傳統的香蕉纖維提取方法中，常見的是使用物理刮除技術，但這種方法效率低且勞動密集，取纖率僅為 1%。相較之下，酵素取纖技術能夠大幅提高香蕉纖維的原料價值，具體體現在以下幾個方面：

1. 更高的取纖效率：傳統的物理刮除取纖法效率低下，而酵素取纖技術則能將取纖率提升至 6%，有效提高了香蕉纖維的產量。
2. 更高的產值：酵素取纖技術實現了自動化，相較於人力密集的傳統方法，大幅提高了生產效率，從而提升人均產值達 9.5 倍。
3. 更高的原料價值：酵素取纖技術提取的香蕉纖維品質更高，可廣泛應用於紡織品和生物填充材料等領域，從而提升原料價值達 6.7 倍，創造更高的經濟價值。
4. 生產高價值的副產品：酵素取纖過程產生有機液肥，可作為香蕉種植的肥料，形成循環經濟模式，進一步提高了香蕉產業的永續性和經濟效益。

香蕉纖維對全球紡織業的影響

在全球紡織業中，石化纖維的過度使用已經對環境造成了嚴重污染，並加劇了資源的枯竭。隨著對環保和永續發展的關注日益增加，國際品牌紛紛提出環保宣言，並加大對可回收和可再生材料的需求。香蕉纖維的永續發展模式，不僅提升生產效率、減少環境衝擊，並具備顯著的經濟效益和環保優勢，例如降低耗水量、提升碳封存能力，為紡織業提供了一種可持續的替代方案。相較於石化纖維，香蕉纖維擁有天然的吸水性、抗臭性等優勢，且生產過程對環境的影響比棉花纖維更小，成為紡織業中新興的環保選擇。



圖片來源：陽光娜娜生物材料股份有限公司

香蕉纖維導入南良集團

陽光娜娜對香蕉假莖廢棄物的高效利用，透過酵素分解技術轉化為高品質的纖維，為紡織業帶來了革命性的突破。目前南良集團創研組也與陽光娜娜建立了策略聯盟，未來將通過酵素活菌對香蕉梗進行纖維萃取，再由集團進行開纖、紡紗以及織布加工處理，生產出高品質的紡織品，以推動香蕉纖維進入市場，實現從原料到產品的全面價值提升。

未來，如能在量產階段進一步合作，將集團在紡織領域的技術優勢與陽光娜娜在香蕉纖維提取方面的創新技術相結合，不僅有助於提升品牌形象，也能使集團在全球紡織品市場佔據一席之地，推動集團朝向更綠色、永續的發展。

撰稿人：大健康秘書組 鄭斯茵

2024 台灣醫療科技展心得

一、引言

2024 台灣醫療科技展作為亞洲重要的醫療創新平台，吸引了來自全球的醫療專家、科技企業和相關機構參與，展現了最前沿的醫療科技成果與未來趨勢。本次展會以「智慧醫療」「健康大數據」「個人化醫療」以及「生技創新」為核心主題，展示了醫療科技在解決全球健康挑戰中的潛力與實踐。本篇報告將從展會內容、重點技術、產業趨勢、挑戰與機會以及未來展望五大方面進行分享。



二、展會內容回顧

展會內容涵蓋廣泛，分為技術展示區、主題論壇及產業對接會議，形成多元交流平臺：

1. 技術展示區：技術展示區分為數位健康、人工智慧應用、醫材創新、生技藥物等專區。展會中，無論是精準醫療的應用技術、智慧醫院解決方案，還是遠距醫療設備，皆呈現了台灣在醫療科技領域的強大實力。
2. 主題論壇：主要論壇聚焦於數位轉型在醫療產業的應用，並邀請國內外專家探討基因編輯技術、AI 診斷工具、健康大數據的實踐案例。討論充分展現了新技術對健康管理和疾病防治的推動作用。
3. 產業對接活動：多場企業對接活動讓醫療機構、初創企業、投資者和研究機構能深入溝通，促成跨界合作與資源整合，推動創新成果商業化。

三、重點技術觀察

1. 人工智慧與醫療影像：本次展會多家企業展示了 AI 醫療影像診斷系統，特別是在癌症檢測、心血管疾病預警等領域。這些技術大幅提升了診斷效率與準確性，例如基於深度學習的肺癌早期檢測工具，不僅能縮短影像判讀時間，還能提供即時決策支持。
2. 基因檢測與精準醫療：基因檢測技術不僅應用於個體化藥物開發，還拓展到疾病預測與健康管理領域。許多廠商推出的全基因組測序方案，結合 AI 分析，提供更全面的個人健康風險評估。

3. 健康物聯網與遠距醫療：以物聯網 (IoT) 為基礎的健康監控設備成為亮點，包括智慧穿戴裝置和遠距醫療系統，能實現持續監控患者的生命體徵，特別是在慢性病管理與居家護理中發揮了重要作用。

4. 醫療機器人：從手術輔助機器人到康復機器人，各式機器人解決方案集中展現了其在醫療場景的應用能力，尤其是機器人手臂在微創手術中的精密操作與患者復健的個性化輔助功能。

四、產業趨勢與價值鏈洞察

1. 數位轉型加速

數位化已成為醫療產業的必然趨勢。從健康數據的蒐集、儲存、分析到應用，數據驅動正改變傳統醫療模式，催生新的商業模式，如基於數據的健康訂閱服務和個人化健康管理平台。

2. 跨界整合深化

醫療科技展凸顯了生技、資訊科技與醫療服務之間的密切合作。許多公司展示了將 ICT (信息通信技術) 應用於醫療場景的解決方案，例如雲端影像平台和智慧病房系統。

3. 全球化競爭與合作

台灣的醫療科技公司正積極開拓國際市場，並與海外企業合作開發產品。展會期間的跨國合作協議及新創企業的國際佈局計畫，彰顯了台灣作為全球醫療科技創新樞紐的潛力。

五、挑戰與機會

1. 挑戰

- (1) 數據隱私與合規性：隨著健康數據應用的擴大，如何平衡創新與隱私保護成為挑戰。
- (2) 技術落地與成本控制：新技術的高成本與基層醫療機構的採納意願存在落差。
- (3) 跨界合作的障礙：不同領域間的文化與語言差異可能影響合作效率。

2. 機會

- (1) 老齡化帶來的市場需求：隨著全球人口老化，健康照護市場將迎來爆發性增長。
- (2) 政策支持與研發資源：台灣政府的政策扶持及產學合作計畫，為創新提供有力支持。
- (3) 國際化的契機：透過參展，台灣醫療科技公司能更快地融入國際市場，與全球夥伴聯合創新。

六、總結

在 2024 台灣醫療科技展中，綠色與永續的概念也貫穿於保健生技產品的設計與生產過程中。從環保的包裝材料到可持續發展的原材料選擇，企業逐漸重視生產過程中的環境影響，推動生態友好的生技產品，符合現代消費者對健康與環保的雙重需求。保健生技類呈現了多元化的創新產品和解決方案，這些產品將不僅有助於提升人們的日常健康，還有助於預防疾病和延長壽命。隨著技術的不斷進步，未來保健生技領域有望成為全球健康產業的重要支柱。

撰稿人：秘書組 蕭介銘

真愛儲能於仁愛廠區建立 儲能系統示範案場

引領綠能未來，實現節能目標

隨著全球對綠色能源與節能減碳的重視程度逐步提高，各產業對於新能源技術的需求也日益迫切。真愛儲能科技作為綠能領域的先驅者，積極回應市場需求，全面投入儲能產業發展，並於仁愛廠區打造一座儲能系統示範案場，為集團在新能源轉型的布局中邁出重要一步。本次示範案場的建立，標誌著集團不僅致力於技術創新，更持續肩負企業社會責任，推動能源結構優化與可持續發展。

建立 100kW/200kWh 儲能系統示範，實現多功能應用

儲能系統可以在多個場景中展現不同的應用價值，包含建立不斷電系統、削峰填谷、整合再生能源、提高電網穩定性等應用，該系統不僅能應對突發停電提供緊急用電，平日也能透過「削峰填谷」功能，在離峰時儲電、尖峰時釋放電力，降低用電成本。此外，儲能技術還能穩定再生能源如太陽能、風能的不穩定性，確保其平滑融入電網，提高能源系統的可靠性與持續性。透過提升能源利用效率，該系統有效降低能源浪費與成本，並優化電網穩定性，避免因負載波動引發的供電中斷風險。這些應用不僅最大化了仁愛廠區再生能源的使用效率，更全面提升了綠能運用的整體效益。

仁愛廠區的儲能系統設計為 100kW/200kWh，當廠區面臨停電等突發情況時，該系統可以提供 100kW 負載的應急用電，持續運作兩個小時，有效確保運營不中斷。同時，該系統在日常運行中亦發揮「削峰填谷」功能，於電力需求低的離峰時段儲電，在尖峰時段釋放電力，通過電價差套利，實現用電成本的最佳化。

此外，該儲能系統還整合了仁愛廠區的太陽能光電，讓儲能技術與再生能源相輔相成。這樣的設計能顯著提高再生能源的佔比（RE 佔比），在最大化綠電使用效率的同時，減少對傳統化石燃料能源的依賴，真正落實綠能永續理念。



儲能應用

【削峰填谷】

能源需求在一天之中會有不同的高峰和低谷，例如白天的用電高峰和夜間的用電低谷。儲能技術可以將過剩的能源在用電低谷時儲存起來，以應對高峰時段的需求，從而穩定能源供應，避免因供需不平衡而引發的能源浪費或供應不足。

【再生能源穩定融入電網】

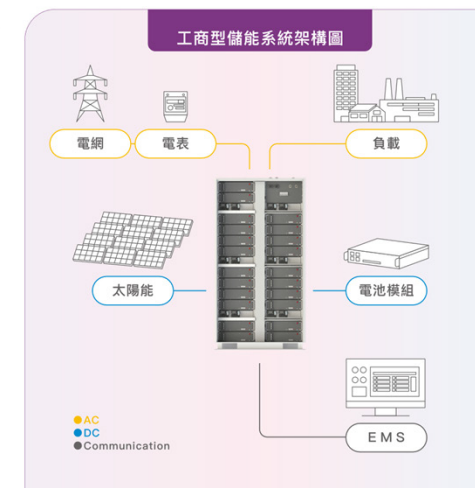
可再生能源如太陽能和風能具有間歇性和不穩定性，因此在其發電量波動時，可能會對電網的穩定性造成影響。儲能技術可以將可再生能源生產的過剩電力儲存起來，以平滑其波動性，使可再生能源能夠穩定融入電網，提供能源系統的可靠性和可持續性。

【提高能源效率】

儲能技術可以提高能源利用效率。在能源供應過剩的情況下，將多餘的能源儲存起來，然後在需要時釋放，減少能源的浪費。有助於提高整個能源系統的效率，降低能源成本，並減少對傳統能源的依賴。

【提高電網穩定性】

儲能技術可以提供靈活的電力調節能力，從而有助於提高電網的穩定性和可靠性。在電力需求波動或突然負載增加時，儲能系統可以迅速調節，保持電網運行平穩，降低供電中斷的風險。



與聯齊科技合作開發 AI EMS 系統，實現智能化調控

為了讓儲能系統在運行中更加精準高效，真愛儲能科技攜手聯齊科技共同開發 AI 能源管理系統（AI EMS），聯齊科技做為「首家台電 Route B 讀表技術合作夥伴、連續三年獲選日本經產省最大低壓需量反應實證廠商」，累積日本超過 37,000 個能源案場的經驗，透過 AI 演算全面提升儲能系統的智慧化水平。該 AI EMS 系統可整合太陽能發電預測與用電負載預測，提供即時數據支持，並根據實時情況自動調控儲能系統的充放電模式。具體來說，AI EMS 能提前根據天氣條件及日照強度預測太陽能光電的發電量，並結合廠區的用電需求波動，規劃最佳的充放電策略。例如，在天氣預測顯示光照充足時，系統將優先利用太陽能發電充電；在用電負載高峰期，則通過釋放儲存電力減少尖峰電力需求。同時，系統還能根據歷史數據不斷優化算法，提高整體運行效率，實現能源使用的自動化與智慧化。

展望未來：打造能源管理新典範

仁愛廠區儲能系統示範案場的成功建立，不僅為南民集團在新能源產業的布局樹立了標竿，也為未來儲能技術的發展提供了寶貴經驗。在綠能轉型的浪潮中，儲能系統作為提升能源利用效率、實現可持續發展的重要技術，將在全球能源架構中扮演愈發關鍵的角色。

真愛儲能科技表示，未來將持續深化儲能系統技術創新，並拓展更多應用場景，例如智慧城市能源管理、微電網等，助力打造更綠色、更智慧的能源生態。透過持續的努力，希望能成為引領儲能產業升級的重要推動者，儲能技術與再生能源的深度融合，將為全球能源轉型開啟更多可能性，引領產業創新，為實現綠色未來作出更大的貢獻，實現企業永續共榮的綠色願景。



撰稿人：華東管理中心 歐陽玉

從上海看世界 迎接未來新挑戰



疫情解封後，由於大陸房地產風暴、國際貿易戰及種種因素，大陸經濟沒有迎來預期的反彈成長，反而陷入失業恐懼、消費降級的慘澹。外資紛紛撤離，出口歐美市場的榮景因貿易戰大不如從前、內需卻又已捲不動。在內地或外資企業都叫苦連天的同時，華東管理中心秉持集團永續與總裁持續發展大陸市場的政策與決心，必須以更精簡的成本，發揮更有價值的效率，與事業單位共同為集團大陸版圖的未來競爭力找到新的出口。

作為集團總管理處唯一於大陸區設立的服務據點，華東管理中心必須認真思考：
「面對集團全球布局，集團大陸市場的定位該如何調整？」
「面對變局及未來市場更多的挑戰，華東管理中心能做些甚麼，以幫助集團發展？」

由於集團舊產業（一、二、三產業）及新產業（四、五、六產業），其性質與策略均不同，人員的專業與背景更有著明顯差異，因此台灣總管理處對應事業單位的同仁也根據專業與經驗區分所對應的產業別。大陸地區則由於區域特有的法令、文化、市場競爭情勢、消費習慣等等的特殊性，舊產業需要更多在地互動與跨企業協調；新興產業也因無法從台灣完全直接管轄及給予接地氣的策略，需要更直接的協助。因此總裁特別指示華東管理中心除了需涉略包括：產、銷、人、發、財、資訊、品保等企業運作各面向的在地政策，同時也要兼負新興產業的督導與協助之責。

承接總裁與總管理處要求的格局與宏觀，華東管理中心清楚定位必須不斷致力於：
「如何在貿易戰爭變局中為集團推薦對的內地夥伴發展協同合作的國際商機？」
「如何在產業轉型過程中為企業找出適合新舊產業攜手並進融合的在地模式？」

近年來，華東管理中心除了推動集團紡發會、對外與多家知名高校建立產學合作、上海電視台與集團公眾號等的媒體露出、同時協助關係企業完成內控制度的建立、不動產出租、舉辦財稅新規講座、庫存活化方案合作、轉口貿易協作、及輔導協助集團新興事業神州大健康於上海新創孵化等等.... 雖然華東管理中心人員相當精簡，但我們有自信稱得上「麻雀雖小、五臟俱全」。

此外，上海迎龍大廈辦公室現址除了設有集團 Show Room，同時也是包含多事業單位的聯合辦公室，總管理處作為集團最高幕僚單位，引導組建良好的組織氛圍也是必要的重點工作。在預算不多的前提下，也偶爾透過同仁精心提案，舉辦活潑、有趣卻十分實用的活動，讓多單位同仁能一起同樂，舒放身心，促進更高的士氣與協作默契。



上海辦公室各單位端午節前一起包粽子同樂

撰稿人：真愛農漁電 蕭介銘

佳東綠能與真愛儲能攜手亮相 2024 國際建材展：探索綠建 材與儲能的全新可能

佳東綠能科技與真愛儲能攜手參展 開創南良集團 第五產業新篇章

2024 年國際建材展日前於台北盛大揭幕，吸引來自世界各地的參展商與業內人士共襄盛舉。今年，佳東綠能科技公司與真愛儲能科技公司首次攜手參展，展現南良集團在第五產業的布局與創新成果。南良集團近年積極拓展產業版圖，投入綠建材與綠能領域，這次展會可謂是集團跨界成果的首次亮相。兩家公司在展會中聯合推出的綠建材與儲能系統解決方案，吸引了眾多專業人士的目光，充分展現了南良集團的整合能力與未來潛力。

佳東綠能科技主打節能隔熱建材的開發與生產，而真愛儲能則專注於提供家庭與工業儲能解決方案。這次的合作不僅凸顯了兩家公司在技術與資源上的互補優勢，也充分體現了南良集團在綠能轉型上的決心與行動力。展會現場，佳東與真愛的聯合展區以「綠建築與儲能未來」為主題，展示了一系列創新產品，贏得了許多參觀者的高度評價。

綠能趨勢與節能需求成焦點：綠建材成未來建築發展主軸

隨著全球對氣候變遷與環境永續議題的重視，綠建築逐漸成為建材市場的重要發展方向。2024 年國際建材展中，許多參展廠商紛紛推出結合節能、隔熱與環保概念的產品，以回應市場對可持續建築的需求。佳東綠能在展會上展示的隔熱建材，強調其優異的節能效果與環保特性，成為現場一大亮點。



根據佳東綠能的介紹，傳統建材多數在生產過程中耗費大量能源，且隔熱效果有限。而佳東推出的新型綠建材，不僅具有出色的隔熱性能，還採用低碳製造工藝，顯著降低了生產對環境的影響。隨著台灣政府對綠建築政策的推動，這類節能建材正成為許多建築商與設計師的首選。展會現場許多潛在客戶表示，除了傳統的結構與美學考量，現代建築越來越強調能源效率與住戶的舒適度。因此，能有效降低建築能耗的材料正在快速崛起。佳東綠能的產品，正是為了滿足這一市場需求而量身打造，其創新設計為綠建築領域提供了全新解決方案。

台灣家庭儲能需求尚未明朗：市場前景待觀察

在綠建材備受矚目的同時，儲能系統的發展也成為本次展會的一大話題。儲能技術作為能源轉型的關鍵一環，不僅能提升再生能源的使用效率，更可為能源分配提供靈活性。然而，相較於歐美國家在家庭儲能方面的快速成長，台灣的家庭儲能市場目前仍處於起步階段，需求尚未迫切。真愛儲能科技在展會中展出的家庭儲能解決方案，主要針對中小型住戶與商業空間設計，強調其高效、安全與智能化的特性。然而，台灣目前的能源政策與市場結構，仍以集中式發電為主，家庭儲能的實際應用場景較為有限。此次展覽觀察，隨著再生能源佔比的提升與電價波動性的加劇，家庭儲能市場的潛力不容小覷，但需要更多政策支持與市場教育，才能真正釋放需求。與此同時，不少業界人士也認為，儲能系統的未來發展不僅局限於家庭領域，其在智慧城市與工業應用上的潛力同樣值得期待。對於真愛儲能來說，這既是一個挑戰，也是一個機遇。

結合綠建材與儲能技術：打造可持續未來的整合方案

透過本次展會，佳東綠能與真愛儲能不僅展示了各自的核心技術，也探索了綠建材與儲能系統整合的更多可能性。兩家公司提出的「綠能建築整合方案」，強調通過高效能隔熱材料降低建築能耗，再結合儲能技術優化能源管理，達到全面提升建築能源效率的目標。

未來，綠建材與儲能系統的結合將在智慧建築、再生能源應用與節能改造等領域發揮更大的價值。不僅可以提升建築的能源使用效率，還能夠為使用者帶來更大的成本節約與環境效益。這一整合理念，也與國際上「淨零排放」與「循環經濟」的發展目標相契合。

總結而言，本次佳東綠能與真愛儲能的聯合參展，不僅是南良集團第五產業的一次成功嘗試，更為綠能科技與儲能技術的未來發展樹立了新的標杆。透過技術創新與資源整合，南良集團將持續為推動可持續建築與能源轉型貢獻力量。我們期待這樣的合作模式能在更多領域開花結果，為環境保護與社會進步帶來更大的正向影響。



撰稿人：南良國際國際行銷企劃室 / 林君章

南良國際張舜卿總經理 榮退宴上的傳承與感恩

2024 年 12 月 31 日，是一個充滿喜悅與深情的日子，南良國際總經理張舜卿先生在這一天正式榮退，為期七年總經理的卓越奉獻畫下圓滿句點。12 月 30 日當晚，南良國際特別舉辦榮退派對與歡送儀式，場面溫馨感人。這場由南良集團蕭登波總裁親自主持的盛宴，不僅象徵著張舜卿總經理的光榮謝幕，更見證了新任總經理 Kelly 王凌霜的正式接棒。南良國際與南良集團多位高層主管，包括中良（良丞）林殿庸總經理，友良的吳清亮總經理、黃國泰副總經理、張照及副總經理，天疆的蕭茂智總經理、許庭禎副總經理，嘉良的林鴻鵬副總經理，以及洪良的曾忠正董事長，悉數到場參與這場重要時刻，共同見證傳承與榮耀的一刻。

回顧張舜卿總經理在任的七年，他以穩健的領導風格，帶領南良國際突破重重挑戰，為企業奠定堅實基礎，並積極推動永續發展。他的努力不僅使公司實現業績成長，更為業界樹立了典範。蕭登波總裁在致詞中高度肯定張總經理的成就，稱讚他是南良國際堅守信念與追求卓越的最佳代表。他也充滿信心地表示，新任總經理 Kelly 王凌霜將承接這份光榮與責任，繼續帶領公司邁向嶄新高度，確保在未來市場競爭中穩步前行。

為感謝張舜卿總經理多年的付出，蕭總裁代表公司贈予榮退紀念獎座與花束，象徵對他卓越貢獻的深刻敬意。當晚的宴會，還特別安排了樂團表演，以動人的歌聲、小提琴及薩克斯風的旋律為晚宴增添優雅氛圍。在場的每一位來賓，無不沉浸於這場充滿感恩與祝福的溫馨時光中。

在熱烈的掌聲中，張舜卿總經理感性地發表感言。他感謝每一位同仁多年來的支援與努力，並表示能夠見證公司持續成長，是他最引以為傲的成就。他同時祝福南良國際未來能繼續蓬勃發展，為集團與社會創造更多價值。

張舜卿總經理的榮退，不僅是一次美好的告別，也是南良國際邁向新篇章的重要時刻。在他的卓越帶領下，公司奠定了穩健的基礎；未來，這份精神將由總經理 Kelly 王凌霜接力傳承。讓我們向張舜卿總經理致以最誠摯的敬意，並祝福他在退休生活中健康快樂，繼續為社會帶來更多正能量與啟發！



撰稿人：總管理處 秘書室 張庭瑜

四五六產業督導提升

2025 年是南良集團邁向第五十三年的重要里程碑，同時也是「新興產業提振年」。為了強化新興產業作為集團核心發展的關鍵角色，於 2024 年底舉辦了「2025 年度新興產業提振訓練營會議」，針對 2025 經營目標與策略進行深入說明，強化新興產業在集團發展的重要性。副座在會議開場強調，2025 年的核心目標是讓新興產業成為集團的亮點，尤其在大健康品牌運營方面，必須採取低成本運作與零盤策略，提升運營效益。



回顧 2024 年，大健康品牌單位營業額較 2023 年成長 9.4%，其中以 H&H 與嘉良生技表現尤為突出，兩家單位營業額占比超過總營業額的一半，顯示出兩家品牌單位已找到自身的發展方向，並且產品在市場上獲得了廣泛的認可。展望 2025 年，設定年度損平目標為 1.07 億元，為實現利潤，將以 1.2 億元的目標為努力方向。在通路方面，2025 年將重點推動直銷會員體系的擴展，積極開發電商平台及虛擬卡的應用，同時在智能販賣機的合作開發與商業模式上發力，透過這些策略，有效加強線上線下的引流與互動，並進一步擴大市場份額。

在第五產業，佳東的策略方向將專注於製品化的研發與銷售，並積極開發新的代理商合作，以推動材料的發展。在綠能佈局方面，彰化及嘉義的漁電共生案場正積極推進，預計 2025 年正式掛表運營，未來會將電力售予台電獲取穩定收益，並結合白蝦養殖創造雙重經濟效益。在儲能技術上，公司已於台南仁愛廠完成自發自用模式的儲能設備部署，透過太陽能發電儲存於設備中供廠區作使用，並計畫以此示範場域為基礎，持續優化技術並拓展外銷市場。

在會議的尾聲，總裁強調，開拓新市場與吸引新客戶是企業成長的基石，唯有全體員工內外齊心、全力以赴，才能創造成功的契機。此外，創新能力被視為企業在激烈市場競爭中立足的必要條件，而價格適當化也是吸引客戶的重要因素之一。針對客訴問題，總裁強調必須以負責任的態度面對，絕不逃避，這不僅是對客戶的承諾，更是企業信譽的象徵。他也提醒全體員工，持續努力爭取新客戶，是企業穩定成長的必然途徑。總裁以多項關鍵策略，為新興產業的未來發展指引方向，並期盼全體員工齊心協力在 2025 年達成既定目標，共創新興產業的成功。

撰稿人：總管理處 行銷管理組 黃惠津

南良集團邀請渣打銀行舉辦 南亞市場座談會



南良集團總管理處的財控中心原訂 10/01 邀請渣打銀行在印度 12 年的林倍如總監舉辦南亞市場座談會，但因為 10 月份遇到颱風只好暫延，終於在迎接 2025 年前的 12/27 在鳥松廠教育訓練中心舉行了讓集團高階主管們與林總監問答對談的深入印度市場的座談會，參加的各式事業體總經理們有友良事業體吳清亮總經理、天疆事業體蕭茂智總經理、良丞林殿庸總經理、洪良事業體張明副執行長以及南良國際王凌霜副總經理（註：2025/01/01 起正式升任為總經理）、白景仁財務副總經理、匯良張照及副總經理、嘉良事業體方河川副董事長、嘉良事業體林鴻鵬副總經理...等，也加上了其他與印度專案相關的中階主管們，以及新興產業的主管共 22 位，這場討論會在白副總經理引言下，總裁也做了開場致詞，林總監就直接進入重點介紹她的經歷以及她在印度工作生活 12 年所體悟到的印度文化、政治、經濟各方面的見聞，以及台商在印度從以前到現在的投資發展，林總監分享了許多印度當地直接有用的投資設立公司或工廠的訊息與應對方式，還有台商前期投資所遇到的障礙、困難讓主管們對印度有更加進一步深度的了解，對於將來的印度市場策略會有更審慎的規劃以及如何進行風險控制，使企業在擴展印度市場能夠更加穩健有信心。

一、林倍如總監的印度經驗分享

林倍如總監基於其在渣打銀行全球集團及印度市場 12 年的豐富經驗，深入解析了印度的投資環境與策略建議。

1. 印度市場的重要性：印度擁有 13 億人口，市場規模龐大，是未來全球經濟增長的重要驅動力。歐美企業早已轉向印度市場，大陸企業的投資也持續增長。對於台資企業而言，印度具有顯著的外銷潛力，但也伴隨著匯率波動與法規風險。
2. 匯率與法規風險應對策略
 - ◆匯率：印度盧比長期貶值，企業需提前考慮避險措施，如使用衍生性金融商品。渣打銀行可提供人民幣支付服務，降低匯率風險。
 - ◆法規：印度法規複雜，文字解釋具有多義性。建議透過有影響力的會計事務所進行前期規劃，確保遵循正確的法律程序，避免罰款。
3. 設立公司的最佳實踐
 - ◆選擇擁有充足資源的合作夥伴，如四大會計師事務所，進行稅務與法律規劃。
 - ◆採用小額資本金設立公司，並利用母公司借款的形式進行資本運作，以降低稅務負擔及資本風險。
4. 文化與管理挑戰
 - ◆種姓制度影響：高管需選擇高種姓人士，以維持企業的向心力與穩定性。
 - ◆財務掌控：財務權限不建議完全下放當地管理，以確保企業對資金的控制。
5. 物流與稅務挑戰：印度內陸運輸成本高，且稅收政策存在延遲補償的問題。企業應提前做好物流與稅務結構的評估，以避免不必要的損失。



二、投資印度的關鍵策略

1. 穩健的財務與風險管理能力初期合作應採現金交易或貨到付款，逐步建立應收帳款管理系統。資本金設置宜低，並確保有完善的徵信與信用管理機制。
2. 尋求優質合作夥伴選擇長期合作且信譽良好的夥伴，避免與同產業的當地企業合作，以減少利益衝突。
3. 進口與外匯操作的優化利用無紙化操作平台進行跨境支付，確保資金安全流轉。

三、總裁結語

對於南良集團而言，全球布局必須著眼長遠發展。前進印度是積極且必要的步驟，而前期準備是成功的關鍵。透過提升管理層對新興市場的知識與能力，南良將穩健推進國際化進程，實現企業的永續經營目標。



撰稿人：總管理處 人資行政 劉振銘

南良集團蕭登波總裁應邀至日藥本舖總公司演講



南良集團蕭登波總裁於 12 月 17 日受邀至日藥本舖總公司，為全台百間門市店長及區督導進行專題演講，講授「健康產業與當今社會之地位」，本次演講由「蝴蝶夫人」蕭麗娜女士牽線，旨在深入探討健康產業的發展趨勢與社會影響，同時結合蕭總裁的個人成長經歷與人生哲學，為在場日藥本舖的管理幹部提供寶貴的啟發與勉勵。



日藥本舖謝德璋董事長親自引言，對南良集團的深厚背景與專業實力表達高度肯定，並期待雙方未來能在健康產品通路上有更多合作與交流，共同推動產業發展，作為全台最大日系藥妝連鎖品牌，日藥本舖始終致力於提供高品質的醫藥品、保健食品與美容產品，並透過專業服務滿足消費者對健康與美麗的需求。

演講中，蕭總裁強調健康產業不僅是一項經濟活動，更是一份對人類幸福的承諾，其影響層面涵蓋個人健康、家庭幸福、社會穩定，甚至關係到全球的永續發展。他進一步指出，在當前全球化與科技快速變革的趨勢下，健康產業正朝向智慧化、全齡化及可持續化發展，企業應善用創新技術與市場洞察，以提供更優質的健康解決方案。

此外，蕭總裁也分享了「健康台灣」的願景，強調透過疾病預防、食品營養、健康促進與醫療服務的多元發展，南良集團推動大健康產業也是秉持全民健康的理念，期望能讓國人能夠享有更長壽、更健康的生活，並推動台灣成為國際健康永續發展的典範，蕭總裁鼓勵日藥本舖的管理幹部們，作為消費者健康需求的第一線服務者，肩負著推動健康產業發展的重要使命。

此次演講不僅深化了南良集團與日藥本舖之間的產業對話，也為雙方未來的合作奠定了堅實的基礎，隨著健康產業的蓬勃發展，雙方將攜手努力，共同為全民健康、產業升級與國際合作貢獻心力，邁向更長壽、更健康的未來。

第四季紡發會～於中紡學石獅產業研究院圓滿舉行



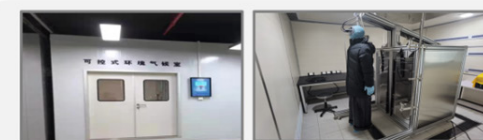
南良集團大陸區紡發會自 2019 年重啟以來至今已持續運作六年，總裁指示更名為「科技紡織發展委員會」，並由四大事業體總經理分別負責督導一個季度的會議主題運作，這樣的頂層制度設計是紡發會能繼續維持運作的重要關鍵機制。

配合各季研討主題與廠區所在區域，2024 年第四季度紡發會研究委員工作會議移師至位於福建石獅的中國紡織工業學院石獅服裝及配飾產業研究院舉行，除了污水零排放染色技術、聚乳酸纖維、鞋服舒適度研究等三個專業主題的熱烈研討階段，石獅產業研究院院長蔡濤博士還親自帶領與會主管一同參觀瞭解石獅產業研究院新增設的專業化研發實驗室建設，研究院秉持圍繞企業實際需求及行業發展方向，通過與設備廠商合作，定製差異化設備，先後構建了染整公共服務平臺、環境氣候倉及暖體假人系統、色彩管理實驗室、超臨界二氧化碳無水染色技術研發及應用示範基地以及靜電評估與驗證平臺等以滿足行業企業實際需求並提供專業化技術服務。

平台与资源——科研条件

1、专业化研发实验室建设

围绕企业实际需求及行业发展方向，通过与设备厂商合作，定制差异化设备，先后构建了染整公共服务平台、环境气候仓及暖体假人系统、颜色管理实验室、超临界二氧化碳无水染色技术研发及应用示范基地以及静电评估与验证平台等以满足行业企业实际需求并提供专业化技术服务。



环境气候仓和暖体假人系统



超临界二氧化碳无水染色实验室



染整公共服务平台



颜色管理实验室



静电评估及验证专业实验室

CTESResearch

其中「環境氣候倉及暖體假人系統」更是能將原本只憑「感覺」的舒適性，通過對主觀感覺進行解析，用合適的客觀指標加以評價，並通過後續的主、客觀模型建立，將「客觀數據標準化」、「主觀感覺數據化」。

2024 年度紡發會重點工作也在第四季紡發會的圓滿舉行後告一段落，展望 2025 年，面向更多的零碳環保議題、更多的高功能高科技需求，南良集團紡發會將在各理事的督導下，繼續引領集團大陸區一、二、三產業各企業接軌前瞻性的發展方向。



整合開拓，永續經營

2024年8月31日，蕭總裁蒞臨洪良公司視察，他深入現場，詳細察看了現場各裝置、廠區建設情況，聽取了陳副總及陳經理的各項工作進度進程和來年各項工作的規劃部署，隨後與大家召開洽談會，就公司未來的發展方向、團隊建設、以及我們共同關心的議題做了重要的分享。在洽談會的整個過程，蕭總裁分享了自己少年創業的點點滴滴，認為南良集團五十餘年來，在追夢路上一直保持這種少年意氣，努力精進，並希望洪良人亦能共勉共識，為洪良未來一起努力。



不忘初心

1972年，正值少年的蕭總裁，秉持對創業的憧憬和渴望，以微薄之資創業，於台南成立南良實業股份有限公司，從一家小小的材料加工廠起步，靠著對材料的持續研究與開發，以多元化開拓及產業垂直整合的經營策略，迅速在全球供應鏈中站穩腳步，陸續成立了中良、友良等公司。1989年挺進中國大陸，從廣州擴張至珠江三角洲地區、長江流域開始，1993年至福清一路拓展設廠，事業版圖迅速擴展，往上垂直到織布、染整等紡織材料生產領域，往下延伸到球鞋生產，橫向開拓各種成品，電腦袋、運動背包、潛水衣等功能衣，甚至連防彈衣也能做，提供原材料到成品完整供應鏈垂直整合，以滿足大陸內地與全球市場，遂成為全方位之材料供應商。

今天，蕭總裁再次踏入福清洪良，轉眼間，三十餘年已經過去了。但蕭總裁在面對福清這片土地，洪良這個工廠，始終不忘初心，他說：一入洪良，終身洪良；一入福清，終身福清。



整合開拓，永續經營

蕭總裁認為，企業的永續經營是以不斷整合與創新來追求持續成長。因此，現在的洪良，不能驕傲，驕者必敗。應更加謙虛，別人能做到，洪良也能做到。仍要不斷的進步，宏博發展，朝國際化目標推進，要做百年企業。在大環境不利的情况下，最重要的還是鞏固自己，洪良要加速產業升級與市場佈局。



隨著全球品牌近些年將採購重心移往東南亞，隨著臺灣紡織上中下游原料、紗線、面料及成衣等已逐漸於東南亞形成完整的供應鏈，建構出亞洲替代供應鏈。洪良面對永續經營之議題，要積極開拓佈局，要考慮引進印尼項目，請陳副總、陳經理組織帶團，前往印尼考察。

總裁認為我們不是商人，是企業家，擔負著為社會、為國家之責任，因此，我們的企業，是服務的企業。企業在社會和經濟結構中不僅專注於經濟活動的價值追求，同時也承擔穩定社會的重要角色。企業作為經濟活動的核心組織，不僅需要對股東負責，還需要對政府、社會和上下游產業有所回報。這樣，我們的企業才能在複雜的環境中立於不敗之地，實現長期的可持續發展。

同時，在企業的管理上，蕭總裁指出，企業要以人為本，人才是企業的核心。南良集團開疆擴土的這些年，蕭總裁帶著一群忠誠、優秀的南良人，日夜奮鬥不懈，以絕對的使命感與奉獻社會的熱情，率領企業迅猛而穩定發展。所以，洪良應該組織各類專業人才並積極培育。總裁也希望洪良的同仁能不斷精進自我，嚴格要求自己，突破自我、超越自我。總裁認為缺乏價值的人生是無法令人滿足的，每個人都應該要清楚認識到自己生命的意義和方向，他希望我們的同仁能在洪良的平臺上，做個有追求、有責任、有擔當和有榮譽感的人，發揮自己的潛能，大家上下一條心，共同努力，克服困難障礙，共同努力前進，勝利把握在我們手上。整合一切可用資源。大家共勉共識，為洪良未來努力、為宏觀未來努力，大家應有信心共同邁進。

揚帆起飛

南良集團五大信條：誠信、創新、榮譽、責任、務實。

洪良公司秉承集團信條和願景，致力於創造偉大的企業，大家都要成為創造者。競爭是難免，優勝劣汰。大家要克服困難障礙，同心協力，為共同目標努力、共勉；共同打拼、合作、互相砥礪、共創明天洪良。



工廠智慧轉型

洪良轉型

近年來，國內紡織染整行業的領行者都在持續進行智能升級改造，通過結構調整進行轉型升級；洪良工廠智慧轉型目的：提升企業的市場競爭力，強化經營優勢，這是生存之爭，我們要做的是智慧智造也是智慧運營。

洪良的智慧智造可分三部份來進行：

人員的進化，設備的升級，AI 文化的形成；
於洪良而言，擁有眾多的資深員工，產業經驗厚實是獨特優勢，要將個人優勢轉變成為企業資產，人員的進化是首要目標，人力資源系統是關鍵，選育用留四大功能的實際作業變革將給企業帶來活水。



洪良人人員進化三階段

流程職能漸進調整⇒人員角色⇒由資料整理進化為⇒資料分析，再進化為⇒資訊預測

第一階段

整合調整現有人員組織及工作流程，達到數據即時化，流程精確化，人員主動化的目標，培育洪良人收集高質量數據的方法；找資料，資訊化，有標準，對的資料

第二階段

大數據的分析及 BI 視覺報表工具導入，各部門單據稽核及輔導，系統調整及改善，培育洪良人熟悉 BI 工具，擁有資料分析及運用的能力；有效的培訓，找對的人/工作

第三階段

AI 運用開發，運用 AI 工具大數據分析的結果實現資訊預測，決策提早，讓洪良人擁有『早知道』的能力；優先以高重複性，數據資料量大，反應時間短的工作

人員進化後再配合引入自動化設備的升級，機聯網的設備將人員工作負荷減少，加快資料流的速度，也加速轉骨速度，最終這三階段轉骨要成為洪良人的工作文化，AI 文化。

智慧轉型的主要工作，作業流程 / 生產設備數據化

將現行的各部門工作作業流程及生產流程進行重新的審視及調整，將過往的被動取得訊息改為主動告知訊息。

智慧智造的基礎核心，就是用數據讓事實變成可以傳承的東西。生產過程中，所有的問題和過程都用數字量化，再對數據進行分類，分解，分析；相關問題數位化的目的，是為了讓工具更深度的學習，分析，知識的累積，然後人可以更靈活的運用 AI 工具去處理問題；過去人的工作是靠經驗累積，沒有經驗不能處理問題，人走了經驗也走了累積不下來。所以我們談的智慧智造，實際上是一個，生產與管理能快速迭代及複製的競爭力問題。



學會超車，接受新思維

過去的工作所依靠的是經驗累積，技術熟練，工作效率自然突出，年資成了優勢；現在的工作，將是智慧工具的選擇運用。資料分析的能力，提高資訊預測準確，工作效率自然突出。生產設備自動化，運用這些新工具來提升人員的工作產值，增加生產效率；如同谷歌地圖的導航功能 AR，透過鏡頭自動認路，找到最佳的路線避過塞車路線；運用高德 / 百度地圖提醒您避開施工的路段，用最少的時間最快到達目的地。

過去我們所經歷的電腦世代 / 手機世代，即將投入 AI 世代，每個世代的出現都是人工產值的提升。新的一代人，將會是天生熟稔 AI 工具的使用者；這次借由參訪上海紡織機械展的機會與相關行業的前賢交流過程中，成立 AI 團隊，協助企業引入 AI 作業已是進行式，交流過程心得如下：AI 引入企業有其獨特性，現階段難複製，聞思修證下洪良引入 AI 初期可分六步驟，用魔法才能打敗魔法，使用 AI 取代不會用 AI 的職務，企業亦是。

- 1 找目標，找人，建立團隊；成立 AI 第一代團隊，選種子人員(有經驗，遇瓶頸)，貢獻度高，工作量大，營利風險高的人員
- 2 鎖定目標進行高質量的數據資料整理；找資料，資訊化，有標準，對的資料
- 3 建立應用的場景；鎖定部門/工作，高重複性，數據資料量大，反應時間短的工作
- 4 工具的選擇，應用推廣，數據分析技能
- 5 建立文化，高層持續高度關注，人員的流轉，半年一期視目標而定
- 6 找新目標，早知道，安全

工廠智慧轉型

未來洪良要的是變得快的系統 / 猜得準的系統

製造現場面對的重大議題：

- ◆現場的製造產能真的不足嗎？有沒有可以挪動或者改善的空間？
- ◆當訂單所需要的產能已經超載了，如何來決定生產與調度的先後順序？
- ◆車間製造的途程如高速公路一樣從福清到北京，總要有人知道塞車塞在哪裡？
- ◆未來三個月現場的產能需求是多少？需要增加生產線還是尋求委外產能？
- ◆當月初製造現場接到 100 張工單生產需求，到了月中因生產的變化，哪些工單變緊急了？

「為營運收戰果、為業務做先鋒」，無疑是洪良現場所扮演角色的最佳形容詞。製造現場是業務強有力的交期承諾的靠山。

但當製造現場面對市場競爭時，您需要的是一個「猜得準」還是「變得快」的模式，以現實的環境考量下，通常我們會需要的是「變得快」，以因應突如其來的抽插單、挪單與短交期的變動，協助現場主管快速完成生產調度作業。

因為要「變得快」，反應的速度就必須突破原來傳統的模式，過去製造現場的人工表單抄寫，可能需要花上 3-7 天來收集統計現場的報工資訊，未來我們透過新工具協助製造現場面對競速的未來，透過以制程系統為平臺，透過人機介面觸控式操作搭配 barcode reader 及與生產機台的控制器整合，更精準及快速正確的取得生產的資訊（工時，數量及生產工藝參數，配方）以掌控生產脈動，來化解過去窮極人力才能完成的現場資訊收集工作，讓製造現場資訊立即呈現將可實現。



生命的價值—創造幸福

我們無法決定生命的長度，但生命的寬度可以由您自己決定，一輩子是多久，每個人各不同，在有限的生命長度裏，珍惜分分秒秒的光陰，用知識，用智慧拓展生命的寬度；一個人走得快，一群人走得遠，洪良的未來我們共同努力，洪良的幸福您我都有。



「跟著風車露營 Chill」 在德元埤荷蘭村熱鬧登場



12 月 14 日，由台南市政府觀光旅遊局主辦的「跟著風車露營 Chill」活動於德元埤荷蘭村盛大開幕，吸引眾多露營愛好者齊聚柳營，台南市市長黃偉哲、觀旅局長林國華及多位貴賓與露營場代表共同出席，集團張明副執行長也出席為這場結合荷蘭風車美景與露營文化的活動揭開序幕。本次活動融合音樂派對、露營車參觀、星空電影院，現場將有 25 組精選風格的露友一起展現獨特的露營美學，還有超過 30 攤的凹逗市集，涵蓋露營用品、美食、手工工藝等戶外主題攤位，露友們紛紛展示個人風格露營佈置，參與票選競賽，前三名可獲得精美獎品。此外，現場還有星空餐桌美食、聖誕花圈 DIY、獨木舟體驗等，讓遊客盡享露營樂趣。

市長黃偉哲表示，露營能接近大自然，對身心健康有正面助益，戶外觀光將是永續旅遊的發展趨勢，近年市府致力開發營區並大力推廣露營活動，透過主題活動鏈結遊、購、食、宿、行等產業，也邀請全國露友來臺南露營，欣賞好山好水好人情。德元埤荷蘭村作為集團 003 區的實體通路據點，將與露營活動作深度結合，期望能透過臺南露營新風潮帶動整體入園人數。占地七點九公頃的荷蘭村，擁有豐富的埤塘和濕地生態，園區地標的荷蘭大風車於 11 月完成開園 16 年來的首次整修，還有荷蘭大木鞋、鬱金香裝置藝術，大片草地內與內河道交織而成的仿羊角村景緻，環境優美每年吸引眾多遊客入園。市府今年成功爭取交通部觀光署 9 千萬元補助，強化德元埤荷蘭村的遊憩設施與品牌形象，帶動埤塘軸帶觀光發展，未來德元埤荷蘭村將持續優化露營環境，邀請更多遊客來到德元埤荷蘭村，體驗獨特的風車露營魅力！

2025 年 Google AI Overviews 暨南良國際官網內容優化教育訓練



由環球暢貨資深網路行銷顧問師 黃建棠 James，舉辦「2025 年 Google AI Overviews 內容演算法」優化南良國際材料官網訓練課程。本次黃顧問服務的授課內容以南良國際材料事業部對 B2B 網路行銷為主進行輔導。

隨著人工智慧技術的進步，企業需充分利用數位工具來提升網站表現和用戶體驗。南良國際材料公司可以借助 Google AI 技術來優化網站內容，提升產品展示和搜尋引擎優化（SEO）。本文將探討如何應用「產品改善九大內容」來提升南良國際材料公司官網的功能及效益，並確保準確理解搜尋意圖，以提升網站流量和轉換率。

1. 明確產品的核心價值

首先，南良國際材料公司應該明確展示其產品的核心價值，如環保性、質量保障和全面解決方案。在網站上，這些內容應以簡單易懂的語言表達，幫助用戶快速理解產品的優勢和公司在此行業中的競爭力。這樣的表達方式能增強用戶對品牌的信任並吸引更多潛在客戶。

2. 分類和重點化產品信息

網站應根據不同的產品類別、功能、應用場景或地區需求進行清晰的分類。每個產品頁面應提供詳細的介紹，包括產品特性、用戶評價及高解析度圖片和影片，並搭配實際應用案例展示，增強產品的吸引力和可理解性。這不僅能幫助用戶快速找到所需信息，還能提高網站的整體易用性。

3. 提高圖像和影片質量並充分利用視覺元素

高質量的圖像和影片能夠有效提升用戶對產品的興趣，並加強其對產品特點的認識。南良國際材料公司應採用高解析、專業設計的圖片，並在必要時加入視覺解釋，讓用戶能夠更直觀地了解產品。強化內部人員專業訓練對這些視覺元素將有助於提升網站的吸引力和用戶的留存率。

4. 添加基於 AI 的全新內容管理功能

通過利用 Google AI 技術，南良國際官網接受環球暢貨公司 2025 年最新輔導，可以實現自動化的內容管理和智能推薦。AI 能根據用戶行為分析其需求，自動推薦相關產品或內容，從而提升用戶體驗並提高網站轉換率。AI 技術還能自動化分類和更新內容，減少人工干預，提高網站運營效率。

5. 支援語言和地域的多樣化

由於南良國際材料官網面向全球市場，網站需要支持多語言和地域化功能。針對不同國家和地區的需求，網站應提供多語言選擇，並進行文化背景本地化處理。在全球地區，網站應有中文和英文版本，並保證翻譯準確且符合當地用戶習慣，以提高用戶的接受度。

6. 文案與感知現代化

現代化的文案設計應注重創新性和深度，並能有效吸引用戶的注意。南良國際材料公司應設計符合行業趨勢的內容，並根據用戶需求提供有價值的信息。這樣不僅能吸引用戶閱讀，也能增強品牌形象，使網站內容更具深度和吸引力。

7. SEO 與社群及數據分析管理

為了提高網站的搜索引擎排名，南良國際材料官網應遵循 SEO 最佳實踐，優化關鍵字、標題、描述等元素。此外，通過使用 Google Analytics 等數據分析工具，南良國際可以更好地了解用戶行為，從而進一步優化網站內容，增加流量和轉換率。

確認搜尋意圖

了解用戶搜尋意圖是網站內容優化的核心。企業應通過分析搜尋關鍵字來確定用戶的需求，進一步分類查詢的類型，例如資訊性、交易性或商業意圖。結合 Google Analytics 等數據分析工具，企業可以深度挖掘用戶行為，並依據其搜尋模式優化內容，使其更符合用戶需求。這樣不僅能提高網站內容的準確性，還能改善用戶體驗。

總結來說，南良國際材料公司應利用 Google AI 技術，優化網站內容和提升用戶體驗。通過精確分析搜尋意圖、提升網站設計和文案內容，企業能有效提升網站的流量與轉換率，進一步增強品牌競爭力。

整理：神洲大健康 何麗平 編輯：華東管理中心 歐陽玉

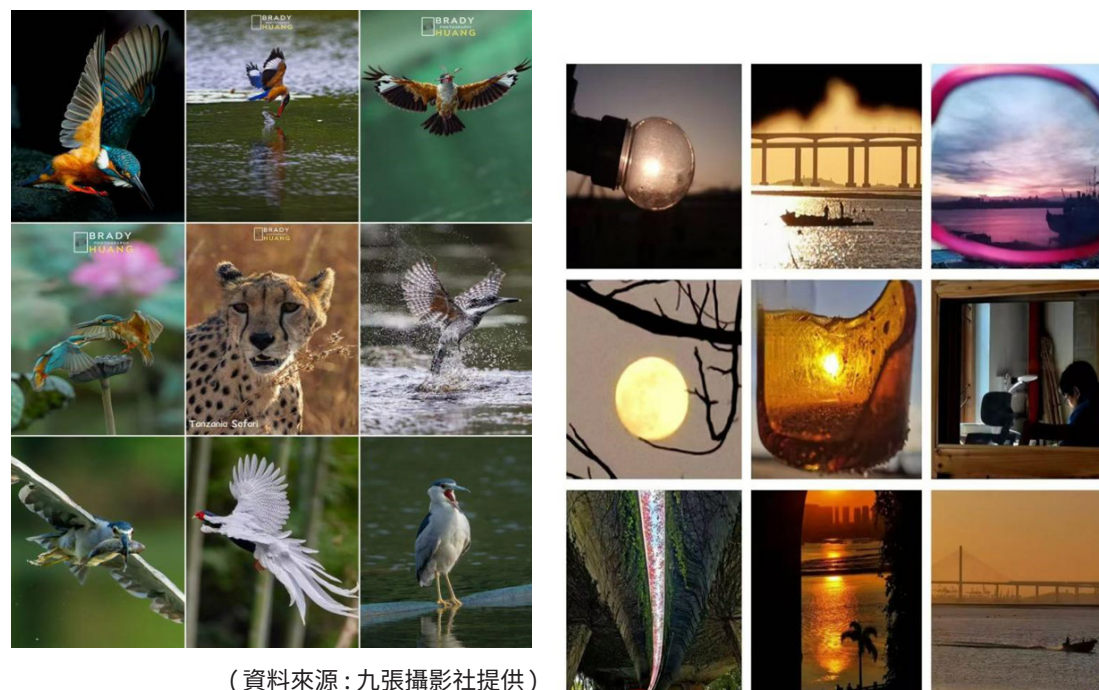
攝影大賽精彩作品賞析

神州大健康 V.S 九張照片攝影社團

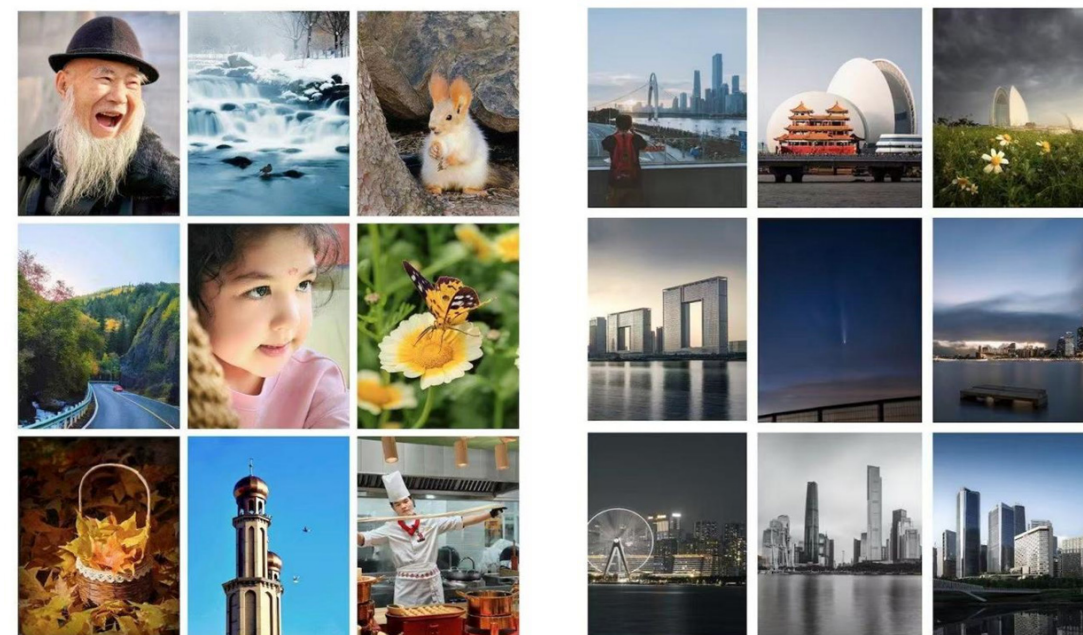
神洲大健康，作為南良集團在大陸地區主要的電商平台通路，總裁期勉神洲大健康以「願天下蒼生健康平安」為事業單位願景，這份願景當然也涵蓋集團整體規劃的內服、外用、身心靈的內容與內涵，其中藝術賞析也是提升身心靈健康相當重要的一環。

為迎接 2025 新的一年，以及落實總裁期勉的願景，神洲大健康近日贊助江蘇昆山九張照片攝影社團所舉辦的第一屆「2024 九張攝影回顧大賞」。這次的攝影活動，報名相當踴躍，總共有來自於一百二十位攝影愛好者投稿的精彩作品，主題及素材都相當多元，令人目不暇給。

經過九張照片攝影社團有序、公平的評審制度，評選出此次大賽的精采作品，現在就讓我們一起來欣賞這次攝影大賽的優勝作品。也希望透過攝影藝術賞析，讓大家身心更多的昇華、與美共同饗宴這份舒緩與愉悅，一起平和而健康。



(資料來源：九張攝影社提供)



「九張照片」攝影社團

「九張照片」攝影社，一個由攝影愛好者匯聚打造的集學習、交流與創作於一體的攝影交流平台。社團致力於通過舉辦攝影工作坊、作品徵集活動以及線上、線下的作品評析會等多種形式，不僅分享豐富的攝影美學知識，更鼓勵每一位成員勇於探索和嘗試新的拍攝技巧與風格。在這裡，我們希望每一位成員都能在實踐中成長，在交流中啟迪，並最終在這片光影的世界中找到屬於自己的獨特聲音和視角，讓心靈得到真正的慰藉與成長。

對攝影有興趣的同仁也可透過右方掃碼參加九張照片攝影社團：



一元復始萬象新，歲月流金盛年來。迎接春節「神洲大健康」也為大家準備各式各樣的年貨，無論走親訪友還是親朋聚餐都是絕佳選擇。相信沒有比牽掛更珍貴的愛，神洲福氣禮盒，有面更有味。

日邁月征，朝暮輪轉。願新年勝舊年，歡愉且盛意，萬事盡可期！



撰稿人：寰宇中道健康科技股份有限公司 呂錦宜

網紅行銷的轉變與消費市場的關鍵

網紅行銷 (Influencer Marketing ，又稱影響力行銷) 一個大家再熟悉不過的行銷名詞，在現今社群媒體蓬勃發展的趨勢下，品牌的核心行銷力也已經將此列入重要的策略之一。

越來越多的品牌選擇自行組織和建立網紅行銷活動，而非透過代理商。這顯示出，品牌希望掌握網紅行銷的主導權，密切關注這些變化並靈活調整策略，將成為在競爭中脫穎而出的關鍵，然而自組網紅團隊對品牌的預算分配及成本評估，仍是品牌在行銷營運策略的考量要項。網紅行銷在快速的社群世代也逐漸的轉變，這會帶來消費市場的哪些關鍵影響？三大重點協助您了解品牌與網紅行銷之間的牽動。

短影片當道，創作者經濟來臨：

網紅行銷也從早期的靜態圖文分享到現在的短影音，憑藉其高傳播力與互動性，不僅能吸引受眾關注，更縮短品牌與消費者之間的距離。因為短影音可以更快速把產品特色及資訊濃縮傳達給消費者，更容易觸發消費者對產品的需求及購買衝動，也證明了短影音內容在當前社群媒體中的主導地位。

也因為如此，社群媒體正轉變為激發創意的舞台，網紅行銷也包括其中，網紅等同創作者，也將是未來品牌推向市場的一個重要關鍵力。

真誠互動的時代：

許多人認為，網紅的粉絲愈多，行銷效果就愈好，但並非完全如此。實際上與小型網紅合作也逐漸成為主流，因為他們與粉絲之間的互動更為頻繁、關係更為緊密，也更容易建立信任感，有溫度的生活分享比起業配的商业文更能與粉絲產生連結與行為互動，但不代表與知名網紅或是明星藝人合作退潮，仍需視品牌的行銷策略進行更符合目標的操作配置。

消費者購物習慣：

網紅族群的分類及屬性或是粉絲族群喜好，都是網紅合作前期的一個重要評估要項。一般習慣跟著網紅推薦購物的消費者，會再持續關注購買的信任感並不會消失或遞減，甚至現在有越來越多消費者把社群媒體當成搜尋引擎，查找產品推薦、建議等內容。流潮脈動及快銷市場環境，除了製造話題與產品創新，從產品力開始到網紅行銷這一連串的行為打造，都要不斷透析消費市場與需求，才能建立一套讓粉絲習慣性消費的模式並打動消費者的心。

從數據得知，品牌與熟悉的網紅再次合作的比例正在逐漸增加，我們也開始重視與網紅建立長期、穩定的合作關係。這種穩定的合作關係，不僅能省去尋找新網紅的時間和成本，也更容易建立合作忠誠度。

隨著網紅行銷的發展，除了曝光度、互動率之外品牌更重視行銷成效 (銷售轉化) 。「真愛大健康」的網紅行銷服務會根據網紅行銷活動帶來的效益，協助品牌不再只滿足於純粹的曝光，而是更注重實際的銷售轉化率。同時，這種轉變也促使我們在網紅行銷服務層面的一項重要改變。行銷與品牌勢必隨著消費市場需求脈動，然而網紅行銷絕對是不可或缺的重要關鍵。



總管理處聖誕活動

每年最期待的聖誕交換禮物活動又如期而至！今年總管理處再次舉辦了這個溫馨的活動，讓大家在寒冬中感受到滿滿的暖意。大家帶著精心挑選的禮物，興奮地聚集一堂，活動現場充滿了笑聲與期待。交換禮物的環節最為熱鬧，大家透過趣味遊戲爭取挑選禮物的機會，場面既緊張又歡樂，笑聲此起彼落。除了交換禮物，活動還準備了豐富的點心，讓大家一邊享用美食，一邊分享彼此所拿到的禮物。這樣溫馨的互動不僅拉近了大家的距離，也讓每個人感受到聖誕節日的幸福氛圍，期待明年的聖誕交換禮物活動再度相聚！



越南中聚聖誕活動

為歡度聖誕佳節，越南中聚公司同仁於 12 月 24 日平安夜在休息室舉辦聖誕餐會，共有 28 位同仁參與，其中包括台、中籍及出差同仁，大家齊聚一堂，在溫馨歡樂的氣氛中共享美食，共度佳節，增進彼此情誼。

