

# 永光

## 季刊

EVERLIGHT  
QUARTERLY

2007/Spring/ISSUE 01



## 創新與領先

P.04 **掌握機會，參與全球競賽** 陳定川 董事長

Seizing Opportunities For  
Global Competition by Chairman D.C. chen

P.08 **容忍複雜與合理冒險** 周德綱 專訪轉載

P.12 **從領先到第一** 陳偉望 專訪轉載

## 善盡企業之社會責任

P.17 **永光榮獲「2007天下企業公民獎」** 莊榮泰 陳如愛

P.20 **永光用會計制度作環保** 天下雜誌報導轉載

P.22 **永光榮獲「2007天下企業公民獎」頒獎典禮觀後感** 黃智寬

# 正派經營，愛心管理

Business by Integrity, Management by Caring



◎「永光，選擇從最基礎的品格教育做起，持續不懈進行員工紮根工作。」

《天下雜誌 287期 2003/11/15》

◎「永光化學：企業若是大樹，品德就是根。」

《遠見雜誌216期2004/6月號》

◎「營收五十億的永光，規模雖然不大，但對環境保護付出的心力，卻比許多千億企業來得大。」

《天下雜誌367期 2006/3/15》



**EVERLIGHT GROUP**  
High-Tech Chemical Manufacturer

# 迎接永光季刊

本次全新改版最主要用意是增加同仁的閱讀率。說起來，我是永光季刊的催生者，實在有義務為這次的改版做說明並帶來一些期許。

最主要的改變有幾項：

1.改頭換面！包括增加出刊頻率，全本彩色編印，減少每期的頁數與每篇文章的字數……其目的都是要增加這份刊物的親和力，減少同仁閱讀的壓力。

2.強化編輯團隊：除了總部人事張經理仍兼任總編輯之外，今年徵召了三位才華洋溢的同事共同參與美編的工作：台北總部的張啟民，二廠區的蔡尚軒與三廠區的黃世承；謝謝他們主動的好品格，我相信一定會為這份刊物帶來活力與創意；希望大家以熱情掌聲與實際行動來支持他們！

3.帶入外部資源：我們找到一家專業的企業雜誌編輯公司，在這次改版過程中協助我們提升整體編輯水準。

雖然編輯手法大幅翻新，但這份季刊與先前半年刊的定位與功能仍維持一致，這是一份永光大家庭的內部刊物，目標讀者就是永光集團散佈於世界各地的同仁們與長期支持公司的股東們，主要功能有：

1.企業文化傳承。我期許能有越來越多的愛心管理與正派經營之具體案例與小故事透過這份刊物流傳開來。

2.公司重要訊息傳達。包括集團的發展與榮譽，新事業新產品的成果，重要活動的報導……等等。

3.生活經驗交流與資訊提供，增進彼此認識與團隊向心力。

在永光集團持續全球化的過程中，這份刊物將扮演越來越重要的角色，我期許未來有越來越多世界各地子公司的同仁們投稿，也期許大家把更多的創意提供給編輯團隊。

祝福這次改版能夠一炮打響，獲得肯定。套一句世承的話：「若有一天我們聽到有同仁問：『這一期什麼時候會出刊？』那就表示我們成功了！」

總經理

陳偉望



# 永光季刊

EVERLIGHT QUARTERLY

2007/Spring/ISSUE 01

發行單位 永光集團

發行人 董事長陳定川先生

總編輯 張添堂

編輯委員 張啟民 黃世承 蔡尚軒

編輯群

永 光 廖明智 陳如愛 鍾素菁

林宏濱 葉敏慧 翁娟君

黃麗梅 邱曉芳

全 通 林曉君

子 公 司 蔡長生

出版日期 2007年4月

地 址 106台北市大安區敦化南路二段77號6樓

電 話 (02)2706-6006

網 址 <http://www.ecic.com>

E-mail [hr@ecic.com.tw](mailto:hr@ecic.com.tw)

美術編輯 | 分色印製

樺舍印前事業股份有限公司

地 址 110台北市信義區基隆路二段51號15樓

電 話 (02)2732-8899

網 址 <http://www.interprint.com.tw>



## ■ 創新與領先

- 04 掌握機會 參與全球競賽 董事長  
Seizing Opportunities For Global Competition  
by Chairman D.C. Chen Translated by Gi Fong
- 08 容忍複雜與合理冒險 周德綱  
永光研發團隊勇奪【產業創新成果獎】
- 12 從領先到第一 總經理  
自產業領先群中脫穎而出

## ■ 善盡企業之社會責任

- 17 永光公司榮獲【2007年天下企業公民獎】紀實 莊榮泰、陳如愛
- 20 永光化學用會計制度作環保 天下雜誌報導轉載  
工廠污泥量比六年前減少了一半，是維護地球環境的具體表現
- 22 永光榮獲【2007年天下企業公民獎】頒獎觀禮感想 黃智寬

## ■ 特別報導

- 25 董事長「感恩的話」 董事長
- 27 追求卓越 莊祖鯤
- 30 「QC 080000系統」推行與認證之專題報導 吳添旺

## ■ 大家談

- 33 活力營有感 蔡育林、張志如

## ■ 管理與教育

- 39 淺談大前研一《思考的技術》 陳勇志
- 42 內部講師的三頂帽子 黃世承
- 43 「永光四大政策」專欄—(1)品質政策(上) 陳怡君

## ■ 鮮活什錦

- 47 一次沒有預約的旅程 劉鎰銘
- 50 水族樂趣 設置篇 廖政二

- 
- 53 展覽預告
  - 54 新鮮人園地
  - 56 企業網站介紹

『大家長的話』

# 掌握機會 參與全球競賽

## Seizing Opportunities For Global Competition

董事長 陳定川 2007/1/4

by Chairman D. C. Chen  
Translated by Gi Fong



回顧2006年，全年業績與獲利依然連續成長，全年營收成長11%，獲利率也從3%增加為4%，但是如果從每季資料來比較，第二季營收約14億，到第四季則降到11億，獲利也從第二季的9600萬降到第四季的1300萬，從這些數字讓我們感到經營的壓力，也讓我們體會市場的快速且劇烈的變化。今年的目標訂為57.5億，應更要採取強而有力的行銷策略，擴大市場佔有率，把永光多年來的優質產品推出市場，期盼各事業團隊發揮潛力達成目標。

Both the turnover and profit of Everlight in 2006 have increased. The YOY growth rate of turnover reached 11%, and the profitability rose from 3% to 4%. However, the quarterly turnovers declined from NT 1.4 Billion in Q2 to 1.1

Billion in Q4. Meanwhile, the net profit dropped from NT 96 million (Q2) to mere 13 million (Q4). The numbers reflected the cruel reality of the market. This year, in order to achieve our target of NT 5.75 Billion, more effective strategies should be adopted to promote our competitive products and enlarge the market shares. Every Business Unit should gain this end by stretching its potentials.



### • 三大匯流，將世界抹平了

去年10月到美國開會，在飛機上看完《世界是平的》這本書之後，內心受到很大的衝擊。

### • The Triple Convergence Flattens the World

The World is flat made a great impact on me on my flight to the US last October. This book claims that the

這本書提出全球三大匯流，將世界抹平，來形容一個沒有障礙、已被鏟平的競爭環境，要企業及個人好好思考如何因應，才能維持生存和持續成長。《世界是平的》這本書的作者佛里曼，是美國公認最有影響力的新聞工作者，他曾獲得過三次普立茲獎，也是哈佛大學的客座教授，有機會到世界各國訪問，可以接觸到多國各領域的頂尖人物，因此所獲得的資訊既廣且深。透過他敏銳的洞悉力，把錯綜複雜的全球化現象，加以分析、釐清，提出這樣新的平台觀念，將新競賽場、新作法與新工作者的三大匯流相結合，形成了更沒有阻力、低成本、高產能的全球競合，創新繁榮的新紀元因而產生，讓個人有更多更大的機會，也更具挑戰性，這是我們必須瞭解和認知的。

### • 掌握機會，參與全球競賽

佛里曼在書中提出企業致勝法則及建言企業如何採取策略以因應新的環境，經我整理匯總，企業必須具備以下八項條件，才能參與全球競賽：

1. 掌握關鍵核心技術
2. 創新產品的能力
3. 提供技服能力
4. 整合不同專業能力
5. 國際合作能力
6. 全球行銷能力
7. 全球供應鏈的一員
8. 誠信的企業文化

這些條件是公司參與全球競賽中，要努力的方向。在這八項條件中，有三項關鍵條件，就是掌握關鍵技術、國際合作能力和企業文化。永光

world is flattened by the “triple convergence” so as to create a competing environment without conventional barriers. Every enterprise and individual should ponder new ways of survival and growth. Its author, Thomas Friedman is one of the most noted American journalists; awarded the Pulitzer Prizes three times. He is also a Harvard University visiting



Professor. He interviewed elites of various countries, acquiring tremendous information. With his insightful discernment, the complicated economic globalization is presented with a whole new perspective: the triple convergence of new playing field, new ways of doing businesses, and new group of people, engender a new prosperity era of non resistance, low cost, and

high productivity. We have to understand the opportunities and challenges that are waiting individuals like you and me.

### • Seizing Opportunities For Global Competition

Regarding the winning strategies for companies, Friedman mentioned the following in his book:

1. Mastering core competences
2. Product innovation
3. Technical services
4. Melding different specialties
5. International cooperation
6. Worldwide marketing
7. Becoming part of global supply chains
8. Corporate culture of integrity

Among the above-mentioned items, the most important ones are Mastering core competences, International cooperation and Corporate culture of integrity. Technological self-sufficiency and continuous improvement are part of Everlight Management Principles. Mastering core competences has been always one of our major focuses. Recently, Everlight won the Prize for Technology Innovation

經營原則上有談到技術自主、持續改善，因此在掌握關鍵核心技術這方面公司一直很努力的落實與執行，而最近獲得經濟部產業創新成果獎，也證明永光在融合最新科技，創新產品的能力。而提供技服能力就是要隨時關心客戶的需求，隨著染整機器不斷更新，我們適時推出LX、LF系列產品就是運用新科技搭配新機器，方能顯現出產品的創新價值，來滿足客戶的需求，也因此有不錯的銷售佳績。面對越來越激烈的競爭，「掌握關鍵核心技術」、「創新產品的能力」及「提供技服能力」等都不是單打獨鬥可以完成的，必須整合不同專業的能力及各種人才。目前與永光合作的國外學術單位有美國北卡大學、英國曼徹斯特大學、中國蘇州大學等，永光長期在國內外產官學單位的技術指導，與永光特有的企業文化與優秀人才，已建構出成長平台，未來全體同仁更要在此方向上聚焦努力，協同合作，發揮功效。

至於國際合作與全球行銷方面，永光公司在創立宗旨上即闡述：透過國際合作及國際市場之開發，促進人類互信互助，增進人類福祉。永光公司早在1970年代與日本中外化成公司有長達15年的技術合作關係，18年前也與土耳其ILTEKS集團合資在土耳其Mersin Free Zone成立 Elite Foreign Trading Incorporation公司，2005年與義大利ERCA集團、土耳其ILTEKS集團合資在中國蘇州成立三義精密化工公司，近年也與日本、美國等多家國際性大公司有策略聯盟關係。永光公司全球服務體系已完成佈局，研發、生產技術將以臺灣為根據地，國際市場的開發則專注於在地行銷、技術服務與便捷的發貨中心，整體服務體系建構完整，並已成為全球產業供應鏈的一員。永光公司能夠與國際廠商合作或結盟，除了全球行銷的能力以及專業能力外，誠信、正直的經營理念與信譽是我們有機會與世界著名大廠合作的重要因素。對外正派經營，誠信、正直、遵守承諾，對

from the Ministry of Economic Affairs in Taiwan, which best proves our capability in developing new technologies and novel products. Providing technical services requires clear understanding of customers' needs. The value of Everlight product innovation is best demonstrated by the introduction of novel Everzol® LX, LF ranges to satisfy our customers in the application of new generation dyeing machines. These new dyes are well accepted by customers in many countries. The strategies of Mastering core competences, Product innovation and Technical Services all require high level of expertise integration. Everlight collaborates with overseas academic institutions such as North Carolina State University in USA,

對外正派經營，誠信、正直、遵守承諾，對內愛心管理，以關懷、信任、尊重員工，優質的企業文化與團隊合作的精神，一直是永光最大的競爭優勢。

Everlight's unique competitiveness rests upon its culture of Business By Integrity, and Management By Caring.

University of Manchester in Great Britain, and Soochow University in China. With their continuous technology infusion, Everlight has established a platform upon which all of Everlight staff should collaborate and excel with high synergy.

As for the International cooperation and Worldwide marketing strategies, Everlight's Mission Statement says: Through international cooperation and worldwide marketing, Everlight contributes to global harmony and Quality of Life. Everlight started international cooperation with a Japanese company in the early 1970s for fifteen years. Eighteen years ago, Elite Foreign Trading Incorporation, a joint venture between Everlight and Turkish ILTEKS Group, came into existence in Mersin Free Zone, Turkey. In 2005, The Italian ERCA Group, the Turkish ILTEKS Group, and Everlight established 3E Chemical in Suzhou, China. Recently, Everlight forms strategic alliances with several world-class American and Japanese electronic chemical companies. Everlight's Corporate culture of integrity as well as technical competencies are highly appreciated by these world-class partners. Everlight's worldwide business networks consist of R&D and production in Taiwan and marketing, technical



內愛心管理，以關懷、信任、尊重員工，優質的企業文化與團隊合作的精神，一直是永光最大的競爭優勢。未來要在此基礎上，加強海外據點的管理及跨國營運的整合，並強化對國際市場、投資地區的貢獻度，創造更寬廣的優勢。

機會是留給有準備的人，成功只給努力不懈的人。綜觀以上八項條件，永光公司多年來已建立好基礎，也做好準備。在面對被抹平的世界，我們要以更積極的態度，持續努力，掌握機會，參與全球競賽，擴大永光優勢與營運規模，在全球賽局中贏得勝利。

## 追求卓越的過程

鄭恩典顧問在年底向我提出半年工作報告時，其中有一張從好到卓越的圖表要與大家共勉。

從這圖表我們看到，無論個人或企業要從好提升到卓越，或是從傳統升級到高科技，都需要經過一段從內在力量發出動力和耐力，忍受艱苦，向上努力才有辦法向上提升一等，如果第一階段成功之後，就一直停留在安逸的時段，不再努力衝刺，等競爭者趕過你，就會被淘汰出局。

在我的人生經歷和看到的一些同學和同業，他們發展事業同時，當有些許成就，就想一直過安逸舒適的生活，或是更甚者，荒宴醉酒、腐化心志，當遇到景氣風浪時，就無能力因應，無內在力量承擔，導致事業失敗。

公司要從好到卓越，最重要的是每位員工都要從好再往上提升到卓越，才能成功。期盼凝聚大家的共識，朝同一目標和方向努力。

最後敬祝大家新年快樂、身體健康、萬事如意。

services and logistics centers in several key markets. Everlight has become an indispensable part of global supply chains. Everlight's unique competitiveness rests upon its culture of Business By Integrity, and Management By Caring. In the future, we need to strengthen overseas operations and integration with our corporation culture. Globalization provides us both opportunities and challenges.

God helps those who help themselves. Everlight has fully prepared for winning the global competition in this flattening world, which asks for proactive approaches and sustainable strategies.

## In Search of Excellence

At the end of last year, one of our consultants, Andrew Tay, shared with me an interesting graph in his semiannual review.

In this graph, we are informed that, for both individuals and corporations, the advancement from good to great, or from traditional industry to high-tech industry, requires endurance with tremendous internal strength and strong will to survive hardship. If contented with existing achievement and stay



too long in the Easy Time, very probably, one will be overtook or even eliminated in the race.

From personal observations of my schoolmates and business associates, I have concluded that when success was achieved, it was tempting to live an easy life or even indulge in dissipation. When a challenge approached, failure was almost inevitable.

What transforms a corporation from good to great is that all the individuals are moving from good to great together. Let us strain forward to what lies ahead in one accord.

Finally, I wish all the best for all both physically and mentally.

# 容忍複雜與合理冒險

## 永光化學以創新轉型成功

永光化學以「提高附加價值」、「創造生態效益」為其創新的標竿，並持續不斷的努力，以及跨界合作的創新機制為其產品加值，成功地由複製高階產品的跟隨者，轉型為反應型染料業界技術的領導者。永光的經驗，正是台灣民生產業轉型中的最佳例證之一。



(本文轉載自《技術尖兵》145期)

以生產高科技化學品為主的永光化學，曾在2004年獲得經濟部技術處頒發「卓越企業公民貢獻獎」，並於2006年勇奪「創意新銳——產業創新成果表揚」的「技術 / Know How創新」獎項。永光獲得評審青睞的原因，在於透過不斷的創新，開發高附加價值、低耗能、低污染的高科技化學品。除擁有多項專利染料技術，並成功跨入高附加價值的色料應用領域，供應光電產業及數位列印產業所需的功能性色料。不僅成功地開拓新市場，更因新產品的開發而大幅提升其獲利，創新成果卓著。

### 以創新研發、提高附加價值

永光化學公司研究發展處副總周德綱表示，在全球競爭的環境下，並非只有IT領域才需要高科技；即使是化學品等民生產業，也需要不斷地技術精進，才能跟得上顧客的需求與產業脈動。永光將自己定位為「高科技化學品的生產者」，並且以「提高附加價值」和「創造生態效益」為其創新的主軸。

其中，「生態效益」的基本觀念，是希望

在產品的生產及使用的整個循環過程中，耗用較少的能源和原料，以減少地球環境能源的耗損和汙染。永光化學由產品、製程及能源三方面著手，發展綠色產品、綠色能源化學品以及綠色製程化學品，以達到提升生態效益的目標。以染料為例，永光化學成功研發出高固著率染料，減少化學品的使用量；新開發的數位噴印染料更可省去染整的過程，節省大量廢水；不含重金屬、有機鹵素的新型染料，則更符合現代人對環保的要求。

在提升附加價值方面，周副總表示，在評估新產品開發時，必須秉持「關懷顧客，共創價值」的理念，用心傾聽顧客的聲音、了解顧客真正的需求，並列入優先考量。再考量如何以創新技術提高產品的附加價值，同時滿足未來市場潛力需求，並提高競爭者進入門檻。周副總也表示，具有「生態效益」的產品不只是現在市場的趨勢，更是企業永續經營的必備條件。因此生態效益和附加價值這兩項創新方向，可以說是相輔相成。

## 跨界合作、激發創新能量

由於整體環境的變遷快速，產業發展所需的技術越來越多元化，閉門造車式的創新顯然已不合乎需求。因此，在資源、人力有限的狀況下，加強技術整合也成為永光化學重要的創新模式之一。永光化學除了與工研院、中科院、國家奈米元件實驗室以及台大、交大等國內學研機構緊密合作，也和美國北卡州立大學、英國曼徹斯特大學以及全球的顧客和供應商共同合作，開發顧客所需的關鍵化學品和提供技術服務。同時，永光化學也在2005年參與了「台灣平面顯示器材料與元件產業協會」，藉由此一跨界的平台，持續深耕電子化學領域；使台灣在光電及半導體的關鍵化學品，逐步建立技術自主的實力。

周副總也表示，多元化技術整合是創新的重要條件。過去的組織設計偏向功能性，各領域單打獨鬥，因此跨單位的橫向交流機會較少，也間接限制了技術人員的創新能力。如今，跨領域的團隊合作已成為創新組織的必要條件。此外，在學術研究越來越專精的趨勢下，領域劃分也越來越細，這些技術也需要有整合平台，才能交互作用激發創新的能量。因此永光化學也期望除了繼續著力於技術創新升級外，也希望透過跨界合作，整合相關技術與知識，與上中下游業者合

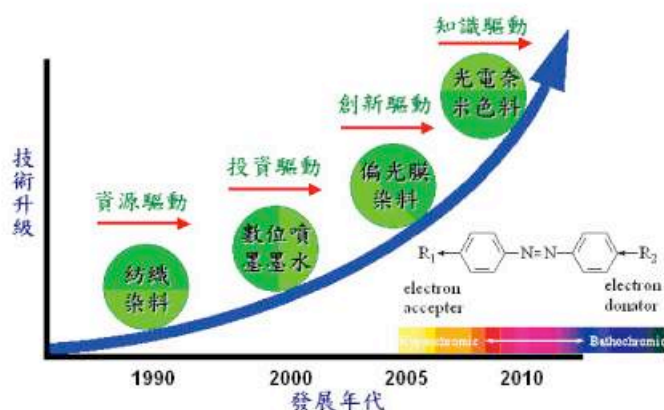


永光化學公司研究發展處副總 周德綱

作，共同創造產業供應鏈最大的附加價值，共享利益。

## 由產品供應者、到技術服務者

在創新的帶動下，永光化學的經營模式也由單純的產品供應者，轉型為技術服務者，提供顧



永光的核心技術，不斷創新升級

客整體解決方案所需的完整服務。過去主要的經營模式為推廣產品，必要時才以技術支援；現在逐漸轉變為傾聽顧客問題並提供所需的服務為核心，透過永光內部技術整合的創新產品或技術，解決顧客所需的整體解決方案。永光化學的創新成果，也為公司帶來可觀的成長，三年內上市的新產品淨利佔公司淨利的比率，也由2003年的12%成長為2005年的35%。新產品所佔的營收比也逐年上升，由10%提高為15%。

這樣做人的創新成果，並非一蹴可及。周副總表示，永光化學的經營理念，是以「追求進步創新」為首。過去幾年，永光化學每年投入創新的經費平均高達營業額的4%~5%。經過多年的累積，永光化學已經擁有135篇專利，並有121篇仍在審查中。周副總也特別強調，在創新的過程中，企業領導者的遠見扮演著非常重要的角色，因為在創新的過程中，難以避免失敗的發生；甚

永光化學的創新成果，也為公司帶來可觀的成長，三年內上市的新產品淨利佔公司淨利的比率，也由2003年的12%成長為2005年的35%。新產品所佔的營收比也逐年上升，由10%提高為15%

至有時候90%的成功，卻比不上10%失敗的影響；反之亦然。因此，唯有企業經營者對研發的遠見、堅持以及不斷投入，才能讓企業持續朝創新之路邁進，這也是永光能在創新之路前進的最大原因。

## 透過技術整合、達成永續環保

即使研發創新的成果豐碩，周副總還是強調，創新的成功與否，並非僅止於產品的上市和獲利能力。因為即使一項新產品的研發失敗，在過程中發展出的相關技術或製程，也有可能成為下一個創新成果的基礎。因此研發的績效應該以更長遠的眼光來看，並容許創新的複雜與合理冒險(Risk Taking)，才能追求持續不斷的成長。

在未來的創新策略上，永光除了積極推動跨領域技術整合，也規劃全球佈局中的創新驅動力。未來除持續發展以顧客為中心的整體解決方案，也將針對未來產業需求的高生態效益關鍵化學品，積極發展新產品與新技術。在2006年底舉行的ITIS產業研討會中，資策會MIC主任詹文男曾經解讀2015年總體趨勢，其中「多領域技術整合」、「環保與彈性製造」正是未來六大趨勢中的兩個要項。由此可見，永光化學重視生態效益與技術整合的創新方向，正與未來的全球趨勢相契合。

對於創新的重要性，周副總則表示：「創新是條不歸路，越早準備就越有機會！」在「世界是平的」全球競爭的時代，使創新的成果更難以持久；但若不積極創新，就等於放棄未來生存機會。企業在追求自身成長的同時，也必須積極向垂直、水平整合並與人合作，才能不斷跨越創新的障礙，創造永續經營的競爭力。

---

## 永光研發成績單：

95年度研發費用1億9800萬元，佔營業收入4.0%，具體成果如下：

### 1、智慧財產權：

95年度獲准專利8件，累積專利數61件。

專利產品營業額：8億8424萬，貢獻度18%。

專利產品淨利：5091萬，貢獻度32%。

### 2、各事業處95年度新產品研發成果：

色料化學品28項，特用化學品13項，醫藥化學品2項，電子化學品11項，奈米材料1項，化妝品配方原料10項，總計65項。

# 永光研發達人



李晏成主任專利獲證簡介

專利中英文名稱	獲證國別
光敏性高分子單體、高分子共聚合物及含其高分子共聚合物之化學增幅光阻劑組成物 Photosensitive polymer and chemical amplified photoresist composition thereof	中華民國
脂環族溶解抑制劑及含其之光阻劑組成物 Alicyclic dissolution inhibitors and positive photoresist composition containing the same	中華民國、美國
光敏性高分子單體 Photosensitive monomer	美國
光敏性高分子聚合物 Photosensitive polymer	中華民國、美國
脂環族化合物 Alicyclic compound	美國
正光阻劑組成物 Positive photoresist composition containing alicyclic dissolution inhibitors	中國大陸
化學增幅型光阻劑組成物之高分子單體 Monomer for chemical amplified photoresist compositions	中華民國、中國大陸、韓國、美國、新加坡
化學增幅型光阻劑組成物之高分子聚合物 Polymer for chemical amplified photoresist compositions	中國大陸
化學增幅型光阻劑組成物之樹脂 Polymer for chemical amplified photoresist compositions	中華民國、新加坡、美國
化學增幅光阻劑組成物 Chemical amplified photoresist compositions	中華民國、中國大陸、美國、新加坡



黃惠卿副處長專利獲證簡介

專利中英文名稱	獲證國別
黑色染料組成物 Black reactive dye composition	中華民國、瑞士、中國大陸、德國、法國、英國、印尼、印度、義大利、泰國、土耳其、美國
纖維反應性染料 Fiber reactive dyestuffs	中華民國、中國大陸、埃及、香港、印尼、美國
反應性黑色染料組成物 Mixtures of reactive dyes and their use	中華民國、美國、中國大陸、歐洲、土耳其
反應性甲潛染料 Reactive formazan dyestuffs	美國
單偶氮反應性紅色染料 Monoazo reactive red dyestuff	中國大陸、香港、美國
染料組成物及其應用 Dye composition and the use thereof	中華民國、美國
反應性染料組成物及其應用 Reactive dyestuff composition and their use	中華民國、香港

# 從領先到第一

## 專訪永光化學總經理 陳偉望

自古以來，由自然取材的染顏料為生活帶來色彩、提昇價值，更被視為是工藝的代表；時至今日，合成染料已成為應用廣泛、不可或缺的民生產業。在全球染顏料市場中，來自台灣的永光化學已成為業界的領先者，也是國內染顏料產業的代表。

1972年以400萬元新台幣資本額成立的永光化學，以染顏料作為進軍市場的主力，歷經一番奮鬥，在1988年股票上市時，資本額已達5億元新台幣。目前永光的行銷網遍佈五大洲80餘國，2006年度銷售額達49.4億新台幣，穩坐國內染顏料產業龍頭，旗下的反應性染料在亞洲市場佔有率第一，更是大中華區域中唯一能與歐美廠商在性能、技術與品質上競爭的企業。

近年來永光集團朝多角化發展，成果豐碩，成功跨足電子化學品、原料藥等領域。不過，染料仍是永光核心技術所在，也是主要的收入來源，更是企業持續投資發展的目標。本刊邀請永光化學總經理陳偉望，就染料產業市場現況與競爭模式發表精闢的見解，與各界共享。

### 以金字塔分析市場

就全球染顏料市場的總體趨勢觀察，在需求方面，由於紡織產業的生產基地移轉，與亞太地區新興國家內需的增加，亞洲成為全球最大的染顏料需求區域。而在供給上，原本歐洲一直執全



(本文轉載自《化工資訊與商情》44期)

球染顏料產業之牛耳，在經過1990年代的整併風潮後，生產基地逐漸轉移；而亞太地區以低廉的生產成本大幅增加產能，同時各國在政策上，亦鼓勵以染顏料作為晉身精細化學工業的踏腳石。亞洲遂成為染顏料最大的生產地區。無論是在需求與供給上，中國大陸與印度都是最受矚目的國家。

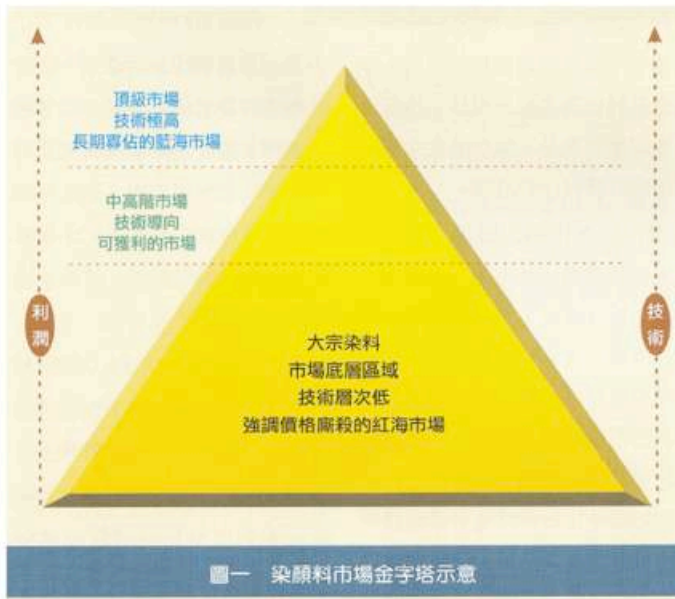
進一步分析染料業市場，可用金字塔的圖像說明染顏料產業的情況(圖一)。

金字塔底部的區域，主要產品組成為大宗染料，其技術層級低、可替代性高。供應者的組成繁多，而每個加入市場新進者，均必須經過這個領域的洗禮。大宗染料市場強調量與價的競爭，以中國大陸為例，經過1990年代的急速擴展，在需求未能跟上腳步的情況下，致使今日的產能利用率偏低，價格無法成長，即使原油飆升所引發的原料上漲，中國大陸廠商也以不漲價的方式因應，在此形成激烈廝殺的紅海市場，利潤微薄、甚至是無利可圖。

在金字塔中間的市場，產品主要包括連續性

染料、冷壓染料、反應性印花染料等。這個市場的技術需求層次高，更要求穩定的生產製造，昔日是歐洲廠商的天下，而亞洲地區的廠商，只有領導者才能躋身其中。中階市場具有獲利能力且較為穩定，是各領導廠商的必爭之地。

金字塔頂尖的市場，產品等級最高，對於技



術與品質的要求同樣為業界的最高水準。在廠商組成方面，歐洲染顏料廠商如全球第一的DyStar、第二的Ciba，累積百年以來的基礎研究，加上集團中各領域的研發能力與技術支援，配合長久以來的通路，已在此建立起難以攻破的領導地位，廠商的品牌形象及顧客忠誠度可說是牢不可破，形成寡佔情況。雖然頂尖市場的需求比重相對不高，但是獲利的能力卻是最為驚人的部份。

## 在先進與追隨者之間

在眾多品項中，永光最擅長棉用反應性染料，在此領域中已進入全球排名的TOP5之中，相對於由Bayer、Hoechst、BASF組成的DyStar，或是Ciba這樣世界一流的公司來說，永光以後進廠商身份突破重圍，成績可謂非常亮麗，也一舉成為亞

太地區染顏料的代表性廠商。

比照前述的金字塔市場分析，永光30餘年前進入市場時，主要著眼在大宗染料的學習與歷練；10餘年前，永光已開始向中階市場叩關，並在此領域打響品牌；今日，永光已成功跨入頂尖市場，部份產品已可與世界頂級廠商一較高下。

目前永光仍然提供橫跨整個金字塔領域的全系列產品，底層市場的獲利不佳，永光在台生產外銷的模式，又必須面對關稅的問題，這讓永光的大宗染料在中國大陸市場，比當地同業的價格高出了1~2成，不過由於產品在一次染對色的關鍵要素上表現優異，能大幅降低染整廠重修(repeat work)時的剝色、重染所耗費的人力與能源相關成本，整體上能使客戶的成本與染製時間降低，故雖然價格被壓抑無法提升，但是仍能達到10%以上的年成長率。突出的產品性能讓永光能在價格比人高的情況下，產能仍可全線滿開，相較於中國大陸競爭對手較低的產能利用率，永光在大宗染料上仍保有產品與品牌的優勢。

在中高階市場方面，永光的反應性染料已成為業界的標準之一。昔日永光在銷售時，常需向客戶解釋自身產品與Ciba或DyStar前身的Bayer等公司某支染料相同；時至今日，在Everzo1 ED系列開發與廣受好評之後，客戶常問競爭對手的問題是：「你們有沒有和永光的某支相同的染料？」陳偉望表示，機會存在於技術創新與專利之中，以經濟與環保為兩項主要訴求，持續依客戶需求開發原創型技術，強調高科技與高附加價值。讓永光能以後進身份，成功的在中高階市場打響自己的品牌。

然而，在市場的競逐之中，永光仍然遭遇一些困難。底層市場雖然能以產品力維持住產量，但在價格方面卻被壓抑，幾乎沒有漲價反應原料成本的空間；在中高階市場方面，雖然已成功進入市場，但因時間、地域形成的品牌障礙，以及客戶既有供應鏈穩定難以進入等情勢，是永光未

來再次開疆闢土、攻城掠地時必須克服的問題。

## 成熟產業的新機會

近年來，由於染顏料市場的競爭日益增強，壓抑獲利空間，同時因為環保與法令的限制，導致原本歐洲的領導廠商逐漸淡出市場，如Ciba染顏料事業反而造成集團總資產減損即是一個例子。對於永光來說，這是可以取而代之的絕佳機會。以創新的觀點來看這個機會，陳偉望認為轉型與升級是每個產業必經的道路，染顏料產業經過150年的發展，已經是一個非常成熟的產業，突破性創新的期望值不高是一個客觀的事實，對於歐洲基礎研究紮實的大型化工集團來說，染顏料的市場營收與未來展望，已不符合企業未來的發展路線，故產生逐漸淡出市場的情況。

然而對於永光來說，這卻是一個成長的良好契機，以隙縫市場(niche market)的角度來看，染顏料成熟的市場特性，已經逐漸喪失大型企業要求的高獲利特質；這些對手進而轉向投資躍進式的創新，期待新的突破能創造未來大幅度的收益。此時，永光以中型企業的身份，剛剛好的尺寸配合優勢的研發能力，將能順勢承接市場，成為市場領導者；一旦成為領導者，也將使核心競爭力同步增長，透過持續不斷的漸進式創新，將有助於持續保持領先的地位。

對於在後的追趕者，陳偉望認為中國大陸的廠商短時間內尚不致構成威脅，因為在紅海市場的搏鬥中，這些競爭者將全部心力投注於copy或是cost down之中，並不能凝聚推動企業向前的能量。永光甚早即已投入商品創新工作，以專利作為最佳的武器，並

且努力與國際接軌，強調商品的創新與開創新價值，這樣的核心競爭能力，並不是現行的追趕者一朝一夕可成就出來的。

在前景一片看好的情況下，陳偉望也點出了未來發展的隱憂。如果以歐美化工集團的龐大組織，配合系統性的研發，以其慣用的創新模式與優勢的管理，結合新興國家的低成本特性，那將



永光化學總經理陳偉望表示，在歐洲大型集團淡出染顏料市場時，以永光的技術與能力，世界第一的夢想已經接近。

會成為最難纏的競爭對手。也因如此，長時間以來，永光每年均投入年營業額4~5%的研發經費，在經濟部技術處「95年度產業創新成果表揚」

中，永光榮獲「技術/Know how創新獎」，即是研發有成的最佳例證。除在技術面不斷向前之外，永光也積極尋求機會，在全球持續加碼擴充，以及在台灣以外地區新增產能，由創新與全球佈局雙管齊

以現行永光本業深厚穩固的狀態，立足台灣，放眼全球的擴張行動已在積極進行中，未來的海外產能，將在精進的技術外，成為永光競逐染料世界龍頭的另一項利器！



下，消弭上述可能的威脅。

## 核心能力開枝散葉

基於在專業上的長期耕耘，永光也由染料進軍墨水的領域，在高純度染料型墨水原料(pre ink)，以及噴墨墨水(jet ink)方面，已成為亞洲地區的主要供應者。以pre-ink來說，除HP、Epson、Canon、Lexmark等世界級品牌旗下的供應鏈廠商之外，全球有能力供應者屈指可數，這也使得永光成為after market廠商的重要供貨來源。另一方面，最先進的數位噴印染料(digital print)，如噴墨印花用染料等，一直是頂尖廠商的技術對抗舞台，永光

則是母公司要累積有足夠的能量，有能力給予各方面的支持。而在這兩者兼備時，展業速度就要快，趁本業良好時積極擴展，以充分協助在不同地區落腳的事業，確保其能生存茁壯。以現行永光本業深厚穩固的狀態，立足台灣，放眼全球的擴張行動已在積極進行中，未來的海外產能，將在精進的技術外，成為永光競逐染料世界龍頭的另一項利器！

永光以高科技、高附加價值的發展模式，以提供客戶更好的服務為目標，不斷由漸進式的創新，一步一步落實更強的商品性能。

也已成功開發相關產品，在性能方面已超越部份歐洲廠商，躍居全球領先的地位。

至於如何勾勒永光染料事業未來的輪廓。陳偉望認為必須將產品經濟性不斷提升，也就是追求更高的色質、更高的功能性，以及在應用時能更符合環保的要求，降低後端處理的成本，這些都是客戶最極需解決的問題，也都尚有空間可以再進步。由此方向出發，永光以高科技、高附加價值的發展模式，以提供客戶更好的服務為目標，不斷由漸進式的創新，一步一步落實更強的商品性能。

最後談到對外投資，陳偉望認為進軍中國大陸市場並不如想像中簡單，許多同業甚至感到比在台灣經營還要辛苦。歸結原因，企業的外展首先要有健全良好的體質，在既有市場中擁有成功的模式，能夠應用以迎戰不同環境的衝擊；第二



取之於社會，用之於社會，永光以企業公民為己任，實踐企業與社會的雙贏！

# 善盡企業之社會責任

# 永光公司榮獲

## 【2007年天下企業公民獎】紀實

全球化風潮襲捲世界，企業挾雄厚的資金、技術、人才，橫掃國界高牆，四處攻城掠地，勢力凌駕政府之上，成為改變世界風貌的巨大力量。但有些企業，隨著自身能力的成長，自動挺身而出，擔負起除經營績效外更多的責任，扮演起推動社會改變的積極角色，成為企業公民的開路先鋒。企業投入他們的人才、技術、管理能力、甚至資金，帶頭推動企業社會責任(CSR, Corporate Social Responsibility)，同時也帶動全球潮流開始轉向，引導大家關注的焦點都指向「企業公民」，也就是兼具成長與社會責任的企業。

經營層 莊榮泰、總經理室 陳如愛整理



### 開風氣之先的天下企業公民

《天下雜誌》領先推出「天下企業公民」TOP50與【天下企業公民獎】。

早從1996年開始，《天下雜誌》就領先在標竿企業中，加入企業公民責任指標，2004年再領先推出企業參與社會的公益專題。有鑑於全球愈來愈重視企業公民角色，《天下雜誌》決定進行獨立的「天下企業公民大調查」。

《天下雜誌》投入半年的時間，詳細研究OECD多國企業指導綱領、美國道瓊永續指數等國際指標與評量方法，與各領域專家反覆討論，如何結合國際標準與台灣現況，最後決定以「公司治理」、「企業承諾」、「社會參與」及「環境保護」四大面向來評量台灣企業的公民價值，評選「天下企業公民」TOP50。

「公司治理」主要衡量董事會的獨立性及

公司的透明度，唯有運作透明，才能對員工與股東負責。公司治理是衡量企業社會責任最基本的指標，因企業最基本的責任是企業本身生存、獲利、帶來經濟正面價值，讓投資大眾安心。

「企業承諾」指公司對內部關係人的責任，包含對消費者有益的服務；對員工的培育照顧，不斷提升員工的價值，培養好人才；以及對創新研發的投入。

「社會參與」指公司對外部關係人互動，以人力、物力、知識、技能投入社會，持續且長期進行，發揮影響力，讓改變看的見。

「環境保護」強調有目標、有方法地使用與節約能源，減少污染。

評選過程分為三個階段——

初選階段，由受金管會監管的公開發行公司含上市、上櫃、興櫃公司1929家中，篩選連續三年獲利的公司，共1100家企業。

複選階段，對初選的1100家企業，進行獨立、完整的調查。調查對象區分為營收100億以上的「大型企業」、100億以下的「中堅企業」，及「外商企業」三組評選。由563位機構分析師與會計師，以及企業相互評分，選出大型企業前44家，中堅企業20家，外商企業21家，進入決選。

決選階段，邀請在公司治理、企業管理、環境保護、企業公益領域的權威組成八人評審團進行決選。評審團團長由前行政院長蕭萬長擔任，其他成員為史欽泰（前工研院院長）、徐木蘭（世新大學管理學院院長）、黃秉得（政治大學商學院）、施顏祥（經濟部政務次長）、葉銀華（輔仁大學金融所教授兼所長）、朱寶奎（安侯建業會計師事務所創辦人）、黃正中（中華民國企業永續發展協會秘書長）。

評審團參考近3000頁的資料，經熱烈討論後，評選出首屆的「天下企業公民」TOP50(其中大型企業有30家、中堅企業有10家、外商企業有10家)，其次大型企業前十名、中堅企業前三名及外商企業前三名，總共16家企業為第一屆【天下企業公民獎】之得主。

## 永光公司名列「天下企業公民」TOP50中堅企業組第二名，榮獲首屆【2007年天下企業公民獎】

永光公司在決選中脫穎而出，名列「天下企業公民」TOP50中堅企業組第二名，並榮獲首屆【天下企業公民獎】。各面向得分為「公司治理」8分，「企業承諾」6分、「社會參與」7分、「環境保護」8分，總平均分數7.25分。

## 永光公司善盡CSR的努力表現

歷年來永光公司在企業社會責任各面向之努力，「公司治理」方面，主要衡量董事會的獨立性及公司財物的透明度，中華民國證券暨期貨市場發展基金會，於2006年第三屆「上市櫃公司資

訊揭露評鑑」，評鑑結果，永光化學列為A級之公司。

「企業承諾」方面，永光致力員工「品格教育」。配合政府「國家人力資本之基礎訓練計畫」，2005年到2006年，舉辦員工核心職能訓練，藉以促進國家勞動力的核心知識職能。2006年以「高性能創新色料技術」榮獲經濟部「技術創新成果獎」。研發處黃惠卿副處長，榮獲2006年菁英獎「卓越研發獎」。

「社會參與」方面，永光長期推廣「品格教育」，自2005年起陸續在大園鄉埔心國小、桃園市中山國小、大園鄉內海國小、觀音鄉草漯國小、大園鄉果林國小，舉辦家長說明會、教師品格研習和兒童品格才藝夏令營。公司自2000年到2006年，持續協助政府及學術單位，推廣「綠色會計制度」研討會、座談會共計約40餘場次。捐贈書籍給偏遠濱海小學，鼓勵小朋友多讀好書。美國「北卡州參議員訪華團」，2004年到2006年連續三年參觀永光，促進北卡州與台灣的友誼及經貿關係。

「環境保護」方面，永光本於珍惜地球資源，遵守環保規定之環境政策；1996年永光化學為國內第一家獲得「ISO-14001認證」之化學工業廠商。2001年榮獲行政院勞委會「防災聯盟績優廠商」。2004年榮獲「固定污染源減量成效優良廠商」。2005年永光化學是第一家台灣本土企業率先運用國際最新的標準方法(GHG Protocol)，進行「溫室氣體排放盤查」，率先肩負起企業環保責任與企業社會關懷。自1998年是台灣第一家導入「綠色會計制度」，自發性且持續關注生態效益，並有效解決環境成本支出界定的難題。

## 頒獎典禮

2007年3月16日在台北晶華酒店舉辦【天下企業公民獎】頒獎典禮，本公司由總經理代表領獎，另有10位主管觀禮。近兩百位企業的代表



出席了頒獎典禮，其中，許多企業的領導者等都親自出席，顯現了對這個獎項的重視。與會的許多領導者都同意，有信念，就可以改變世界。現在的企業不能只關注企業營運，更重要的，是怎樣運用所擁有的人力、資源和技術，取之社會，也用之於社會。企業家們也都認同，實踐企業社會公民責任不是新的負擔，而是企業和社會的雙贏。

總經理在領獎感言中指出永光公司如何將環境管理和會計制度結合在一起，透過環境會計制度，可以算出污染的成本，在企業的策略選擇上，有效的成本會計資訊能幫助做出正確的決策，創造更大的利潤。同時也鼓勵大家一起參與環境管理會計制度的導入。

## 永光公司未來之承諾

誠如【天下企業公民獎】獎牌的設計構思，把企業（C）與社會（S），共同放在責任（R）的天平之上，代表企業與社會共同承擔責任。得獎不是高舉得勝，而是雙手承接，真誠承擔責任，共創未來。

## 得獎心得分享

永光以聖經所啟示的真理「愛心」作為企業的最高哲理，在30多年來秉持「追求進步創新、發揚人性光輝、增進人類福祉」三大經營理念，兢兢業業，遵行理念去做事，有所為亦有所不為，善盡企業責任。如今獲得外界肯定與讚揚，與全體同仁共享，將感恩歸給最高主宰上帝。

社會責任，最重要是「實際行為」，而非宣傳，更非獎項。耶穌曾教導眾人：「你們要小心，不可將善事、捐款行在人的面前，故意叫人們看見，得人的榮耀；你行善的時候，不要叫左手知道右手所做的，要叫你行善的事行在暗中。」真正的企業社會責任，不在於企業所獲得的聲譽或掌聲，而是企業對社會的正面影響，企業解決社會所關心議題的能力。

天下企業公民：環境保護

## 永光化學 用會計制度做環保

永光化學是台灣第一家採行環境會計的企業，清楚辨識出隱藏的環境成本，成為管理者最佳的決策資訊，如今污泥量更為銳減，比6年前減少了一半。

文／黃靖萱 攝影／楊煥世



(本文轉載自《天下雜誌》367期)

「要做好環保，一邊是管理活動，一邊是會計，」永光化學總經理陳偉望說。這句話乍聽之下似乎很難理解，但永光化學卻將三者做了完美的連結。

身為台灣第一大、全球前五大染料廠的永光化學，2006年營收約50億元，1972年成立，近年來積極將觸角從傳統的色料化學品，延伸到原料藥品，更跨入電子化學品，主要產品光阻劑，成功切入台灣二兆產業——積體電路及面板產業。位在桃園觀音工業區、靠海的永光化學二廠，一年四季都吹著海風，鹹鹹的空氣中又混雜著淡淡、悶悶的污泥味。

偌大的廠區，一桶桶高兩層樓的巨型原料塔，連結彎彎曲曲黃線管線，管線又包圍許多並排在一起、顏色深淺不一的廢水池。每池的色澤由深褐色演變到最後一池只剩下淡淡透明的茶色，代表的意思是廢水的污染值在降低。空氣中飄散的悶味，來自染料製造後殘留下來的污泥。在水池的另一頭，污泥量的產生也已經比6年前減少了一半。這都是會計協助做好環保的證明。

### 率先採行環境會計

1998年，永光就是台灣第一家採行環境會計的公司。

環境會計簡單地說，是呈現環境資訊的會計制度。傳統的成本會計只涵蓋企業生產過程、實際支出的成本，而企業營運對環境影響的成本則隱藏其中。如果能將隱藏的環境成本辨識清楚，才能真實反映產品的成本，提供給管理者作為最佳的財務資訊。

永光會率先採行環境會計，和台灣多數電子代工廠商投入綠色供應鏈的原因一樣——因為國際客戶要求。1997年，永光一個規模相當大的歐洲同業，打算把一個案子委外給永光代工，但要求之一是要永光在成本中，區分出污染防治費用，也就是環保費用，而且還要細分到每支不同產品、不同濃度染料的環保成本分別是多少，因為他們希望能比對、評估永光的報價合不合理。「我們沒有這樣的數據，根本就拆不出來他要的」永光化學財務處處長張仁棕回憶。

永光只能粗略地評估出來客戶委託代工的產品污染度很高，但後續處理的成本是多少，因



為會計科目中沒有，也算不出來。就這樣，案子談了一年，永光仍算不出客戶要求的數據。因為「沒有範例」張仁棕說出最大的困難。中華民國企業永續發展協會秘書長黃正忠回想，當時台灣幾乎沒有人聽過環境會計，「不知道就不曉得要做，更不知道有什麼相關工具可用」。即使國外已有企業投入推動環境會計，但是大多數國外企業規模大，公司型態也很不同，他們所分出的會計科目及處理流程，永光都用不上。

永光因為這個案例的刺激，加上剛好企業永續發展協會也想推動國內廠商建置環境成本會計，而找上永光。有了顧問，永光才開始正式推

動環境會計。從建立科目、定義科目做起，接著修訂會計憑單、訓練相關人員，以及更改電腦系統，從1998年到2002年，永光都仍在逐步修建制度系統。「修改系統就是相當龐大的工程」黃正忠說，很多大型企業要推動更困難。

目前加入台灣環境管理會計協會的公司只有27家，建置環境會計的廠商還太少。張仁棕認為，因為企業還是會考量推動環境會計有沒有效益，如果營業額及環境相關費用不高，做的意願就不強。採行環境會計，除了最終能改善環境外，對企業最直接的好處不在於得到訂單，而是提供給決策者做訂價及生產決策的參考。

過去生產成本的分攤，是按照每支產品生產的難易度或是天數來分配。但是難生產的不見得污染度高，好生產的污染度也不一定低，這樣的成本分攤方式，可能誤導公司對案子承接的判斷，影響後續廢水及污染處理的成本。

「整個成本是扭曲的」張仁棕解釋，透過環境會計制度，可以算出污染的成本，對銷售決策，尤其是代工案有很大影響，可以很精確地計算每個案子該不該接。

「如果不曉得怎麼量化，就無法管理」身為化工博士的總經理陳偉望說。「會計是管理者一個很重要的鏡子，去檢視你的資源分配到底對不對」，「永光在成本面外，做到在營運面價值的提升」。黃正忠認為，讓資源做正確的配置，報價更精準，「這是很大的商業價值」。

## 找到降低成本的方向

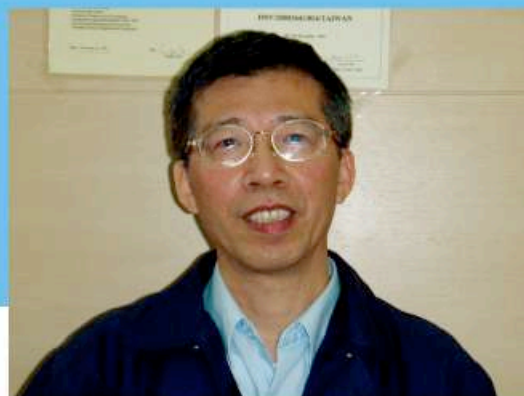
另外，因為細分出更多和環保相關的科目及數據，永光找到了降低成本的方向。

以委外處理費為例（就是污泥處理費），過去包含在「其他」項中，金額很大、內容很雜，公司不知道金額之所以大的原因，因此也無從改善。但透過推動環境會計，環工單位根據數據資料才發現，原來公司污泥廢棄物的量很大、成本很高，此時他們就有了改善的重點。「如果沒有改善、沒有和環工單位連結，數字沒有任何意義」張仁棕說。

在處理費高漲30%的情況下，永光因為污泥量銳減，平均一年反倒還節省了1千萬以上。近幾年，永光成功轉型切入台灣2兆產業，但目前佔公司營收10%的電子化學品，還未採行環境會計。陳偉望坦承，「全面性還不夠，未來要把這部份納進來，應該所有的生產活動都要有環境會計」。營收50億的永光，規模雖然不大，但對環境保護付出的心力，卻比許多千億企業來得大。

## 永光榮獲『2007年天下企業公民獎』 頒獎觀禮感想

安環處 黃智寬



### 頒獎典禮摘要

「水可以載舟，亦可以覆舟」。企業可以提供民眾就業機會、創造利潤、帶來社會的進步與發展，企業也可能因經營不當、濫用資源、污染環境，而陷民眾於困頓與貪婪，把社會變得更混亂。由於科技網路交通的發達便利，企業的影響力已經超乎國界。企業是社會的一部分，企業願意對社會負責，才能把世界改變得更美好。在觀賞過CSR影片後，天下雜誌群董事長殷允芄在「天下企業公民頒獎典禮」開場致詞中闡述舉辦評選首屆天下企業公民活動的意義。

頒獎典禮開始前主持人特別說明了「天下企業公民」LOGO的意義和獎牌的設計理念。CSR LOGO的圖像為企業Corporate和社會Social在天平Responsibility上方，象徵企業和社會要共同承擔社會責任。委由實踐大學設計的天下企業公民獎牌，透明的水晶代表誠信與公開。

首屆【天下企業公民獎】得獎者是從1929家



受金管會監督的公開發行公司中，從公司治理、企業承諾、社會參與、環境保護四個面向進行評選審查，最後脫穎而出的16家企業包括10家大型企業、3家中堅企業、3家外商企業。台積電是台灣企業公民的典範，在大型企業候選群中拔得頭



總經理於領獎時發表感言

籌。永光公司也在中堅企業群展露頭角，而且是天下企業公民得獎單位中唯一的化工業公司。總經理在得獎致詞時，特別說明環境會計對企業營運的重要性，並邀請更多的企業加入這項活動；同時也強調因為世界是平的，企業具有更大的影響力，更要負起社會責任。

在所有得獎者與頒獎人合影之後，由彼得杜拉克基金會董事長Mrs. Frances Hesselbein 對與會者發表一場「未來領導」專題演講。Mrs. Hesselbein 致力於推廣領導者的企業社會責任，曾經獲得柯林頓總統頒發代表美國公民最高榮譽的總統和平獎章。Mrs. Hesselbein 對領導的定義為：「領導是

要以身領導，而不是去教導」。如果領導者的言行不一致，是無法讓員工信服。要檢驗一個企業是否會成功，可以用以下五個問題來評估：1. 企業的宗旨是什麼？2. 企業的顧客是誰？3. 顧客的價值？4. 企業能給顧客什麼？5. 企業有什麼規劃來完成使命？企業的宗旨代表領導人的價值觀，要簡明有力、深植人心。彼得杜拉克說過：「簡明的宗旨要能夠印在運動衫上面而且一目了然」。

Mrs. Hesselbein表示她最想捐獻的單位是能夠培育優良下一代的教育機構。因為社會責任不是做善事，而是要點燃火炬。作為企業公民，不是道德包袱，不是做善事，而是發揮影響力，提升社會。前惠普董事長兼執行長Carly Fiorina表示「你在企業社會責任上做長期投資，不僅可以與社會維持良好的關係；投資教育，可以為你提供優秀的員工；投資環保，可以開發出更多新產品；資助社區發展，可以為你帶來更多的顧客」。當政府逐漸放棄許多社會福利措施時，企業應該發揮企業社會責任承接社會公益。

## 期許

企業發展和社會關係密切結合不可分離，企業要能夠永續經營，不但要對員工、股東、顧客負責任，也要負起改變社會的企業社會責任。永光率先實施環境會計，藉由環境會計分析發現產品、製程的環保改善空間，進而提升研發產品性能、製程環保技術，這是值得永光人驕傲，更應該持續落實與推廣。

永光在社會參與的面向也有很多實例，但因為缺乏整體規劃，所以找不到重心（宗旨）。建議由總經理室規劃社會責任的宗旨，讓公司所有員工清楚應該投入服務的目標方向、參與方式。

安環處的基本要務就是把環境保護工作做好，進而將環境保護結合社會參與活動，交出漂亮的企業責任報告書。



忘記背後，努力面前，  
朝著標竿前進！  
是企業經營的態度，  
也是身為永光人對自我  
的期許。

# 特別報導

# 董事長感恩的話

2006年永光集團感恩禮拜  
2007年2月10日於中壢首華飯店

總經理室 陳如愛整理



歡迎所有貴賓及同仁參加永光的年終感恩禮拜。永光集團舉辦感恩禮拜，今年進入35年頭。每年舉行感恩禮拜，除了向宇宙主宰、全能榮耀的上帝獻上感恩之外，藉此培養感恩文化，讓永光每一位同仁都有感恩的美好品格。

世上沒有比感恩的心更高貴的，感恩不僅是最偉大的美德，而且是眾美德之首。有感恩美德的人會向上帝感恩，感謝上帝看顧保護和供應一切；也會對父母的養育之恩表達感恩；也會對同事的互相鼓勵和協助，表示感謝。

舉行感恩禮拜的另一意義是讓大家能體會上帝的愛。最近讀到一則文章描寫在1992年西班牙巴塞隆納的奧運會中，一位400米運動健將名叫雷德曼，在比賽進行中，他的右腿筋斷裂，他感到右腳跟疼痛，跌倒在跑道上。雷德曼本能地忍住腳痛，努力爬起來，以一隻腳半跛地企圖往終點邁進；突然間一位體型高大的人從看台上跳起來推開安全警衛，跑進比賽場，雙手緊緊擁抱雷德曼，他是雷德曼的父親。父親不忍心兒子那樣痛苦，對兒子說：「你不需要這樣」，兒子回答說：「我要跑完全程」，於是父親陪兒子跑完全程；最後到達終點，觀眾群起喝采、淚水紛飛。

故事註腳說，如同這位父親不忍遠遠看著兒子受苦，從看台下來，跑進賽場，緊緊跟在兒子的身旁；同樣的，當你我人生遭遇困難之時，慈

愛的天父同樣地不忍逕自一旁袖手旁觀，祂會用各種方式帶領幫助，陪伴走過。這則故事深深感動我，知道永光不孤單，30多年一路走來，即或遇到難處，慈愛的父神一直帶領幫助我們，過去如此，未來仍是如此。

2006年下半年，因原料價格上漲、同業競爭、業務瓶頸等使永光備受壓力；慈愛父神愛永光，賜福永光，安排各種管道，幫助扶持，使我們能堅定信心奮鬥下去。願藉此年終感恩禮拜時刻，停下腳步，把我們的心從競爭劇烈的商場和繁重的工作壓力，轉向愛我們的上帝，感受上帝的愛和同在，進而向神獻上感恩。

2006年初永光設定目標為升級與轉型，經過一年的努力，有豐碩的成果向神感恩：

## 一、業績獲利持續成長

在原料不斷上漲，售價不斷下滑的激烈競爭下，永光在集團全體同仁的努力下，全年業績與獲利依然連續成長。集團公司全年營收54.6億餘元，較去年同期成長11%。中華徵信所以年營業額50億，作為企業集團的門檻，2006年永光集團營運突破50億，跨過此門檻，表示轉型升級成熟，有能量繼續往大型化、多元化、國際化發展，在此獻上感恩。

## 二、企業形象提升

經濟部為強化台灣企業形象，提升國家競爭力，2004年評選國內企業社會責任（CSR）有貢獻的13家企業，以中英文彙編專書「從社會關懷到企業雄心」，向全世界宣傳，藉此提升國家形象。經嚴格的篩選，永光列入獲選13家企業之一。經濟部於2005年底，再次評選企業社會責任有具體貢獻的台商跨國企業，發行「責任與利潤-台商全球化新經營學」專書，精選9家台商跨國企業，作為國際企業社會責任成功案例。永光再次獲選為標竿企業，不僅肯定永光為國際化的跨國企業，更是世界公民企業社會責任的模範生。

企業形象是新世紀產業競爭，並國際合作的重要無形資產，連續二年，二次獲得國家對我永光企業社會責任的肯定，提升企業形象，在此獻上感恩。

## 三、創新的能力，研發再獲獎項

永光在研究開發長年投入心血努力，再獲國家的肯定。新世紀企業能永續經營卓壯成長，其關鍵在於持續創新的能力，推出新產品。創新能力需要長年累積整合各領域專業實力，跨部門技術融合協調；永光目前有百位以上高素質研發團隊、國內外22位專家顧問、合作學術單位有美國北卡大學、英國曼徹斯特大學、中國蘇州大學、台灣大學、清華大學、交通大學等，將不同領域科技人才融合整合，才能在高科技競爭時代，持續有創新能力。

2006年永光獲得兩項政府研發獎項：研發處黃惠卿以個人代表公司獲第二屆化學科技產業精英獎「卓越研發獎」；研發團隊以「高性能創新色料技術」榮獲經濟部「產業創新成果獎」。永光在化工界有貢獻，獲世人尊敬，同仁工作有尊嚴，在此獻上感恩。

## 四、國際合作、參與全球競賽

全球化的時代已經來臨，蒙神的賜福，永光多年一直用心努力經營：掌握關鍵核心技術、創新產品的能力、提供技服能力、整合不同專業能力、國際合作能力、全球行銷能力、並誠信的企業文化，今日才有可能因應現今全球化的環境，使永光成為全球產業供應鏈的一員。2006年第一個海外建廠蘇州光電順利進行；永光與義大利、土耳其三國合資三義建廠完成；幾件國際大廠高科技合作案已陸續展開進行。

與國際大廠合作代工策略聯盟，是許多同業夢寐以求的機會，在幾次評比中，雖然永光不是規模最大的企業，但永光正派經營企業形象，對智慧財產權的保護尊重，使永光脫穎而出。與世界級企業合作，向他們學習，永光的管理、品管及技術各方面都獲提升，在此獻上感恩。

最後，感謝所有來賓親友的鼓勵支持、教會界友人關懷代禱、所有同仁認真勤奮、團結一致，一起打拼，向您們感謝！願神的恩典慈愛臨臨到每一位，願一切榮耀歸給慈愛的父神！

最後以頌讀詩篇145篇，向神獻上感謝：

耶和華本為大，該受大讚美；其大無法測度。

這代要對那代頌讚你的作為，也要傳揚你的大能。

我要默念，你威嚴的尊榮和你奇妙的作為。

人要傳說你可畏之事的的能力；我也要傳揚你的大德。

他們記念你的大恩就要傳出來，並要歌唱你的公義。

# 追求卓越

永光集團2006年年終  
感恩禮拜講道2007/2/10

莊祖鯤博士牧師 吳志宏整理



## 以感恩回顧過往

每到年終團聚歡慶的時刻，我們一方面要回顧過去，一方面要前瞻未來。當回顧時要心存感恩，正如經文所述：「祢以恩典為年歲的冠冕，祢的路徑都滴下脂油。」（聖經詩篇65篇11節）「祢以恩典為年歲的冠冕」所形容是恩典祝福滿滿的人生：好比一個國王頭上戴著皇冠出場，所有人都注意到他頭上那金光閃閃，充滿珠寶的冠冕；以此比喻一個人回顧已過之歲月時，會回想到人生的高潮（High Light），這些高點就如同冠冕上的美麗寶石、金光閃閃，令人充滿感恩。

「祢的路徑都滴下脂油」所形容是恩典祝福滿溢的景象。我們可以想像一幅農家景色，在收割的季節，勞碌一天完畢，農夫坐著牛車回家，車上是滿滿豐收的麥子。牛車由於搖搖晃晃的緣故，行過的兩旁灑落了些麥穗。農夫回頭一看，夕陽西下，陽光灑落在回程的路上。在陽光的照射之下，遺落的麥穗竟如同油脂一般，點點閃閃發亮。此景比喻一個人回顧人生旅途，滿溢的恩典遍佈在歲月的軌跡上，閃閃發亮，心中湧起無限的感恩。

「祢以恩典為年歲的冠冕，祢的路徑都滴下脂油。」過去一年或有平淡，或有起伏，當懷感恩的心回顧，必會看到美麗的高潮，看見神祝福的軌跡。

## 烏雲裡的彩虹

人生旅途並非一帆風順，雖有苦難，但要凡事謝恩。其實從不同的觀點來看，「苦難」常是一種化妝的祝福。當我們從不同的角度得到新的「透視」(Perspective)時，苦難往往就不再只是苦難，苦難的背後有恩典、有祝福，所以也要為苦難感恩。

以彩虹為例，彩虹是一種科學的物理現象，是光線照射在水滴上的一種折射現象。根據物理定律，當人背對陽光，以43度的仰角仰視，就會看到彩虹。其他人可能看見的是烏雲一片，但只要站對地方，用正確角度「透視」，你卻能看到烏雲裡美麗的彩虹。同樣人生常常烏雲滿佈，有些人看到苦難，但經由不同角度的透視，有些人卻看到恩典和祝福。

蘇格拉底曾說：如果你有一個漂亮的老婆，恭喜你有一個美嬌娘；但如果你的老婆是兇巴巴的母老虎，那更恭喜你，因你快要成為一個哲學家了！從歷史上得知，蘇格拉底的老婆很兇悍，蘇格拉底在家沒得混，只好成天在外，後來成為遊列各地有名的哲學家。若依此反推，如果蘇格拉底當初娶一個美嬌娘，既溫柔又美麗，燒得一手好菜，整天他都待在家裡不捨得出門，那他或許就平平凡凡，終了此生，不可能成為流傳千古的哲學家。母老虎作老婆究竟是苦難還是祝福？答

案在如何「透視」所遭遇事情。

孟子說：「天將降大任於斯人也，必先苦其心志、勞其筋骨、餓其體膚、空乏其身、行弗亂其所為，所以動心忍性、增益其所不能也。」工作上的挫折、家庭的問題、身體的疾病，確是苦難，但這些苦難背後有一個更長遠偉大的目標：「天將降大任於斯人也」。如果你覺得遇人不淑，照孟子的說法，是上天認為你這個人還算是一個材料，不是朽木，所以打算把你雕刻成一個藝術傑作。你的配偶就是那把鋒利的雕刻刀，透過這把雕刻刀的雕琢，你將「動心忍性、增益其所不能也」。切莫以為苦難就是苦難，苦難的背後常是化妝的祝福。在年終感恩之際，過去一年或曾遇烏雲，也要為此化妝的祝福感恩。

## 以追求卓越的心志邁向未來

在過年時，第二件事要前瞻未來，努力追求卓越。聖徒保羅曾說：「我不是以為自己已經得著了。我只有一件事，就是忘記背後、努力面前，向著標竿直跑，要得祂神在基督耶穌裡，從上面召我來得的獎賞。」（腓立比書3章13-14節）保羅的人生觀跟一般人不同，他不以過往的恩典和成就為滿足，他不斷努力向前，為得上帝的喜悅。追求卓越有如逆水行舟，不進則退。換言之，追求卓越永遠沒有完成式，永遠不會有終點站的。

## 不是以為自己已經得著了

如果有人自以為已達卓越（已經得著了），為所擁有的成就而自滿，將會失去日後努力的目標與動力，那先前的卓越成功，反成為日後不幸可悲的起點。英國作家王爾德曾說：「人生有二種悲劇，第一種悲劇是，你所要的你得不著；第二種悲劇是，你所夢寐以求的你終於得到了」。第一種悲劇你要的得不著，人生不如意的事佔十

之八九，少年時的目標、期待、夢想紛紛落空，那是「失望」。但是更大的悲劇是，你所要的終於得到了，但是卻有說不出來的失落感，這反成了「絕望」。達到目標，本是好事，但如果從此自鳴得意，沾沾自喜，甚而才高氣傲，反而是人生失敗的開始。當心不要被貼上「卓越」的標籤，往往是禍不是福。前瞻未來時，永遠不要說我夠了、我成功了、我已經得著了。乃要忘記背後，努力面前。

## 忘記背後 努力面前

「忘記背後」，不僅忘記過去的失敗，不成為未來的絆腳石；還要忘記過去的成功，免得自傲。有句成語：「成也蕭何、敗也蕭何」，很多人的失敗理由，就是因為過去的成功。他念念不忘過去的成功，總以為未來還可以靠著一樣的方法達到成功，就注定失敗。好比以前我的母校台大，有些老教授教書30多年，同一本講義，沒有更新過，都已經發黃了還在用。他曾經是成功的，那本講義曾使他大受歡迎。但如果一直停在那裡，不再進步，過去的成功反而叫他失敗了。忘記過去的成功，免得成為你一生的致命傷。

已故的王安，曾是電腦界名人，他把電腦由計算機變成個人文書處理機。他是哈佛的教授，創業成功，曾是全世界最有錢的人之一。然而在他事業「王安電腦」如日中天時，卻早已危機四伏，在他去世後不久，幾千員工的大企業，一夕之間倒閉，如同惡夢一般。雄偉的辦公大樓，以50萬美元賤價賣出。他生前的自傳《教訓》（LESSON）一書，內容本是講他成功的秘訣。但事過境遷，現在人們讀他的書，很諷刺的，不是他成功的教訓，反而是他失敗的教訓，成了負面教材。由此書縱觀他的一生，他的失敗，乃是因為他成功時的自傲，他的成功反而注定了日後的失敗。所以人要忘記背後，才能努力面前，前瞻未來，追求卓越。

## 更高的「呼召」

「卓越」不在乎這個人有多少豐功偉績、賺了多少錢，乃在於他是什麼樣的人，以及他在別人的生命中，留下什麼正面的影響。一個無名小卒，可能不曾建立任何豐功偉業，但他可能在他的兒女身上，在周圍人身上，建立良好的模範，以至於其他人會說，希望我一生也能夠做到像他一樣。能夠在他人身上留下典範，這是「卓越」，需要去努力追求的，其價值遠勝過賺了多少钱、有多少的成就。

上帝對每個人都有祂獨特安排的「呼召」或「天職」(Calling)。我們需要去確認這個呼召，並且竭盡全力地去完成它。每一個人的工作、身分、職業，都是從天上來的天職，上帝的呼召。

有一個故事，有三個人在做土木砌牆，路人就問他們在作甚麼？第一個工人不耐煩的回答說：「我在砌牆」；第二個工人說：「我在蓋大房子」；第三個工人面帶光采，興奮地說：「我在蓋一座榮美的大教堂」。三個人都在做砌牆這件事，但只有第三個人，把他的工作當成是上帝交付給他的天職與呼召。帶有呼召的人，與其他人不同，他在工作時，內心會有一種驅動力，成

為一種追求卓越的動力。

追求卓越是一種價值觀，即使我的工作在世界眼光看來是卑微的，但它卻是上帝的呼召。盡職在這份工作上，就會得到從上帝來的獎賞。這種動機激發人的潛力，帶來動能與力量。

最後以我的經歷作總結。1970年我從台大化工系畢業，工作一段時間後，赴美留學，取得西北大學化工博士，回台後在工研院化工所服務。1990年6月11日，我在工研院化工所當眾宣佈退出「江湖」(化工界)。因為上帝呼召我，投入「傳道」的工作。前20年在化工業，我做「觸媒」的轉化研究；後來我決定自己獻身成為「觸媒」，期望藉我的生命，轉化別人的生命。所以前20年，我盡職地在化工領域裡工作，這是祂神當時的呼召。後半生我做牧師的工作，也是祂神的呼召。願此生追求卓越，忘記背後、努力面前，向著標竿直跑，要得祂神在基督耶穌裡，從上面召我來得的獎賞。



莊祖韻博士牧師，福建省晉江縣人，出生於台灣。於1966年由師大附中畢業，因成績優異，獲得保送進入台大化工系。1970年台大畢業後，曾在台灣化工界服務8年，然後赴美深造，於1983年獲得西北大學(Northwestern University)化工博士學位。此後，他返國在工業技術研院化工研究所服務7年，擔任主管。1988年12月27日永光公司股票上市前的業績發表會，就是由莊博士，當時工研院化工所組長，擔任技術專家，向媒體及投資大眾公開說明。

1990年莊回應神的呼召，辭去工研院職務，再度赴美攻讀神學。在1995年，他又獲得三一神學院(Trinity Evangelical Divinity School)的文化學(Intercultural Studies，又稱宣教學)哲學博士學位。隨後被按立為牧師，並應邀在美國麻州波士頓牧會迄今。他現為神學院教授並在世界各地演講傳道。

莊博士牧師與永光兩代，交情深厚。陳建信副董事長1996年赴美國波士頓哈佛大學深造時，莊正是他所參與華人教會的牧師。而更早陳偉望總經理在新竹清華大學化工系求學時，莊博士在新竹工研院，曾是他學生團契輔導。

早在一年前，當莊牧師受到永光感恩禮拜講員邀請，他就在行程中預留此天，與永光同仁分享資訊。各位同仁如有興趣聽他的講道，可收看Good TV好消息頻道「空中主日學」節目。

## 「QC 080000系統」推行與認證之專題報導

總經理室 吳添旺



### 專案之由來

隨著歐盟對於「有害物質(HS)管理」之要求愈來愈嚴格，以及下游客戶對於「無有害物質(HSF)有效證明文件」之需求愈來愈殷切，由電化處提議、總經理交辦研議此案，並在2006年7月份的全公司擴大經營會議中進行專案報告。經會議中決議、並取得在場的廠/處長們一致支持：我們永光集團決定要導入QC 080000有害物質流程管理(HSPM)系統、並選定「佳典管理顧問公司」來輔導我們，期望在6個月的時間之內完成QC 080000系統之建置作業，於2006年底申請認證。

### 專案之展開時程

因為時間極為有限，QC 080000專案小組於是積極展開各項準備工作。包括：

1. 分別於7月底、8月初，安排兩次的教育訓練(基礎觀念訓練及條文解說訓練)。全程也都錄製成E-Learning教學檔掛在「易習網」上，讓同仁們都能夠自行上網參與學習。

2. 快速的Review系統條文與既有的ISO 9001相關文件。(這部份，因為永光已有完善的ISO 9001文管系統，再加上總經理室王經理超優之工作效率，很快就盤點出導入QC 080000系統需要修訂的程序書與W/I。速度之快、效率之高，令潘顧問讚嘆不已！)

3. 排定QC 080000系統主要文件、程序書制訂或修訂之時程計劃表。(原則上，潘顧問每兩週1

次到廠輔導、參與討論各文件。)

4. 安排實施「QC 080000內部稽核人員訓練」，並透過資材處聯繫，選定國內原料供應商，進行供應商實地稽核之演練。

5. 顧問師之第一次系統評鑑。(2人/天)

6. 執行各單位之QC 080000 專案內部稽核，並召開QC 080000專案管理審查會議。

7. 顧問師進行第二次系統評鑑。(4人/天)

8. 於2006/12/14~12/15，接受DNV之初評。(2人/天)

9. 於2007/2/6~2/8，接受DNV之正式評鑑。(8人/天)

### 各階段、各單位之有害物質(HS)清查作業

各單位都依「有害物質清查作業程序」，針對HSF產線，做一次全面性的HS含量濃度之清查。包括：原料清查、製程中清查與最終成品的清查作業，從系統上做到查察與管理有害物質、滴水不漏。對於盤點之後的HSF生產設備、使用器具等之供應商，也都要求必須造冊列管。

最辛苦的，要算是研發處分析中心的同仁。各廠處無法檢測的項目(例如：PBBs、PBDEs、六價鉻濃度之確認)，就送到研發處分析中心、委託他們幫忙檢測。在XRF儀器尚未購入的情況下，分析中心人員就必須到新竹全通科技借用XRF儀器進行檢測。但因為待測樣品實在太多，幸好湯顧問



有一部XRF儀器可供借用。分析中心的同仁在兩處分別同時進行的情況下，總算在DNV稽核之前夕，幾乎完成所有樣品的檢測工作。檢測結果也正如預期：並未發現有任何超出HSF規格之成品或是原料，這也讓我們對於HSF之運作與管理，更深具信心。

在接受DNV初評時，資材處所收集到「供應商提供檢測報告或不使用HS證明書」之比例仍偏低，這項事實的確是很令人擔心。經過資材處同仁的積極努力與供應商的配合，終於能達到65%以上的完成率。

## 需再與下游顧客與上游供應商，持續進行有效的溝通

有些客戶，會要求我們提供3、40項物質的「不使用證明」及「HS檢測報告」。這時候，就必須經過生產單位、品保單位、研發單位的內部會同討論之後，再將討論的最終結果、透過銷售單位向我們的客戶溝通。

當然，我們也必須將客戶的這些額外要求，傳達給生產單位同仁知道。更需要透過資材處傳達給我們的原料供應廠商們，要求他們也都能全力配合做好各項生產管理措施，避免發生受到這些特殊有害物質的汙染。

「產品選擇」是永光集團十二項經營原則的第二條。永光不僅不經營對人類有害的產品，對於微量的有害物質，也是永光的關心焦點——要避免對人產生危害。我們期待透過我們永光的努力，讓上游的原料供應廠商，逐漸了解與重視HSPM之精神與要義，能與永光全力配合、做好HS之管理措施，這不但是對電子電機產業的一大貢獻，更是永光集團經營理念「追求進步創新、發揚人性光輝、增進人類福祉」的具體展現。

同時，我們也需要透過銷售單位同仁的努力，向客戶傳達我們在QC 080000 系統的良好管理、以做好HSF產品品質的把關，讓客戶相信我們

的HS檢驗與管理能力，願意接受我們內部的HS檢測報告，這樣就能大大降低我們委外送測的檢驗費用。

## 全通科技同步推行QC 080000系統

集團內的子公司——全通科技，即將在3月14日接受DNV之QC 080000系統初評；預定4月底、5月初接受正式評鑑。以「管理嚴謹」著稱的全通科技，在這次導入、推行QC 080000 HSPM的過程中，也是卯足了全力建構及落實此系統，相信全通科技一定也能順利的通過認證。

## 結語

這次的QC 080000正式評鑑，DNV稽核員對於我們投入在HSF管理的各項努力，給予高度之肯定。雖然仍發現有幾項系統上的小缺失，各單位也都已立即展開進行各項之矯正措施。

據輔導我們的顧問師及DNV稽核員都表示，化學化工產業有在推行QC 080000管理系統的，目前在台灣並不多見。我們也都很清楚，IECC QC 080000 HSPM系統，其實就是做「供應鏈的管理」。身為電子電機產品上游原材料供應廠商的我們，責無旁貸的必須配合，為「人類的健康」與「資源回收再利用」盡心盡力。

展望未來，全體員工都將在集團的HSF政策：「管理有害物質，生產綠色產品」之下，持續努力。對於QC 080000在化學化工產業，永光集團能起一個帶頭作用；我們將很樂意分享永光推行QC 080000的實務經驗，為電子電機產業的「無有害物質(HSF)」之路，盡我們永光最大的一份心力。



放下你沉重的壓力，  
展開你愉快的笑意，  
不傷你太多的腦筋，  
就令你充實的欣喜。

# 大家談

# 活力營有感

台北公司總務部 蔡育林、張志如

去年的11月24日公司舉辦了活力營教育訓練，部門同事一起約在公司樓下出發至外雙溪明德樂園。

大夥們終於在8點半前到目的地，開始準備上課使用的器材，同事們陸陸續續的到來，此時終於開課了。

## 分組與隊呼

講師：鄭博仁。老師講的第一句話：「快樂的開始，建立團隊」，首先我們大夥照著分組座上定位共五組，理所當然，每組要選出小組長，且每組都要有隊呼及四句話來形容自己的隊伍及手勢，此時大夥們正在集思廣益要表現出最出色的隊名。

第一組：第一隊，隊呼：「今天得第一、明天得第一、第一第一得第一、永遠永遠得第一。」像是繞口令似的非常有趣有創意。

第二組：霹靂隊，隊呼：「智勇雙全、所向披靡、天下一家、霹靂隊喔耶！」大家不可輕易忽視的強隊喔！

第三組：東方不敗，隊呼：「日出東方、唯我不敗、東方不敗、加油!加油!加油!」傳說中的東方不敗再現江湖。

第四組：大賣場，隊呼：「大永光規模最大，賣產品超級熱賣場，放眼全球市場，大賣場大賣場 GO GO GO！」結合了創新與創意的口號。

第五組：EAGLE，隊呼：「EAGLE EAGLE 我最棒、EAGLE EAGLE 我最行、EAGLE EAGLE 我最

強、EAGLE EAGLE GO GO GO!」象徵一群充滿朝氣的年輕人。



## 默契考驗

在裡面的課程中，首先讓我們先培養小組默契及互助護愛的精神，才能充分表現出小組最大之效率。

每個同仁雖然來自不同單位且每人之想法都不一樣，該如何去統籌運用，就要靠小組長的果斷的能力。

講師的第一個活動是要每個組員寫出自己最喜歡的運動及食物，大夥來搞不清要做什麼，後來就請我們到前面來，用手語來表示妳喜歡的運動及食物。

此時大夥手忙腳亂，使出吃奶的力氣，就是要讓隊友們知道妳喜歡的運動跟食物，此時，每個隊伍都已經完成所有的指令與動作，還剩下可愛的富凱尚未將她喜歡的食物比出來，被老師請到台前表演出她喜歡的食物，一陣手忙腳亂我們還是猜不出來她最喜愛的食物，後來請老師也來比比看，結果哈哈一樣都猜不到。

後來才知道她要我們猜的是玉米濃湯，這個遊戲是要讓我們各組人員陪養默契。

## 潛能舉人

老師丟出第一個「潛能舉人」的考驗：一位學員坐著由四位學員以食指撐起。

每個學員都覺得不太可能，當我們還在遲疑中，她將我們安排好定位，在手的腋下及腳的關節處，剎那間，四人一起就將她抬起來了，她還教我們用彼此打氣的方式，將其任務達成，若彼此隊友若有不合作，則會發生不可想像的事情發生，這個遊戲講求的團隊精神，還有要信任隊友，方可達成目標。



## 搶救雷恩大兵

「搶救雷恩大兵」：遊戲規則前線兵需精準傳遞任務指令，後備支援隊伍執行任務，將一模型確實完成。

此時所有隊伍已經磨刀霍霍，要往前衝出去看看要完成的模型狀況，

後勤單位先將手上限有的形狀及顏色分類出來，等待前線的傳令兵傳回什麼樣的圖案及顏色，時間一分一秒的過去，每個隊伍都很緊張誰會是第一個排列出來，突然間第三隊東方不敗竟然完成圖案。一陣慌亂下結束了遊戲，講師說將所有組好圖案全部帶到前面來要開始評分了。

得分的算法需要將圖案顏色完全正確方可得，分此時大夥就在那裡算得分數字。

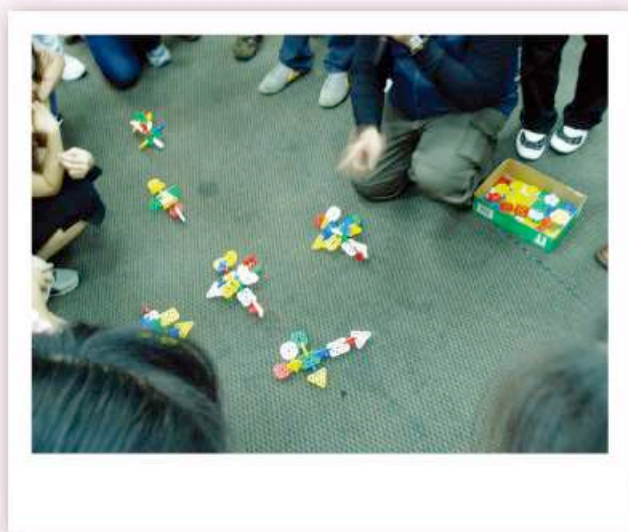
第一隊35分，霹靂隊哇！65分呢！此時正在等待東方不敗隊伍的分數因為他們是第一個完成的，分數出來了，咦？怎麼只有15分呢？才知道他們並沒有將顏色分類及形狀也不一樣且方向也有錯誤。大賣場40分，EAGLE隊50分，勝負分曉由霹靂隊獲勝，真是令人出乎意料。

後來講師將隊伍分成兩隊，再從隊伍中分三組出來第一組看模型，第二組聽要組合的狀況，第三組負責組合，且看模型的組員不能跑到組合的地方。

講解完畢，兩隊正在如火如荼展開激烈的競爭，每隊已經有第一次的經驗，都會注意到很多細節，就是要達成最快最準確的模型，其中一對那就是竟然要求後線人員將完成品拿起來開始轉向，以達到確認是否完全正確，且也沒有違反遊戲規則，終於結束了，此時兩隊將成品拿出來，哇！好競爭呢！因為都組合得很不錯，分數揭曉甲隊95分，乙隊85分。

這個遊戲是要讓學員認知不要以為對方都知道，任何時候要做到「上對下檢查、下對上報告、平行確認」以充份溝通完成任務。

所以在現實工作上我們都需要做到聽、問、講、記、查、五相要素，方可達成所要之目標。



## 信任引導

信任引導：每隊隊員蒙眼罩，由一位隊長引導經過樓梯、橋、石子路、草地，直至平安抵達目的地。使學員相互支援，認知職務責任及信任關係培養。

## 打漆彈



11月24日下午又期待又怕受傷害的漆彈遊戲準備開戰了，依照慣例先要將隊伍分成兩隊及一名隊長，本人我很慶幸被推舉當任紅軍的隊長，此時才發現責任重大。

因為要有統帥的能力及準確判斷所有事務，很害怕自己無法擔任此任務呢！這張相片是紅軍跟藍軍隊長對抗相片。

第一道任務就是南北戰爭，此任務是以陣亡人數多的人為戰敗，此時雙方已經先將陣型排列出來，突然，講師說可以商討作戰策略，我們立即改變陣型，將可能陣亡人數降到最低，果真我們判斷正確，完成第一次戰勝的成果，這是我方的攻擊隊型。

第二次任務將人員全部殲滅，此時我方紅軍在溝通及互補替位無法適時產生幫助導致我方戰

敗，原因是隊友完全躲在後方，無法支援前面之人員。

最後一場戰役是將雙方的隊長擊斃或隊長離敵方戰場最近為獲勝隊伍。此時我們隊伍分成兩位班長，一對專門擔任攻擊敵方的隊伍，一律由男生擔任重擔，而我將女同事安排在最後面，雖然他們都很害怕，但是他們還是很盡責保護隊長，當遊戲開始，雙方展開激勵的戰鬥，由於我們互助合作且分工細膩，不會去搶其他小隊長的任務，且女同事也很幫忙隊長完成任務，讓隊長可以完成攻陷敵陣。

此次我們可以獲勝的最大動力，在於彼此之間都互助互信有共同目標，且分工合作，及領導人不會越權去處理另一小隊的職責。此張相片有我方最神勇的女將士們，謝謝他們不怕痛不怕難的精神，讓我們全體有機會可以大膽往前攻擊，贏得最後勝利。

## 挑戰巔峰



第二天的早晨，坐在露天後院享用美味的營養早餐，還有湛藍的天空、藹藹的白雲和潺潺的溪水做陪襯，讓我們全身充滿了精神與活力。早上課程由方立達老師講課，課題是人際互動法則、問題分析與反映。

午休後，由鄭老師授課：建立「肯定」、「讚美」、「感恩」、「尊重」的文化，最後老師用「巔峰站士」活動來讓我們學習並體會其中的含意。分成四小隊七人一組，條件：一組七人同時站在A3大的紙箱上，不能倒下，至少維持90秒，需全班四隊全部過關才算成功。各組散開，開始研究、揣摩、練習如何才能夠站得住，一次、二次、三次不停地變換站立的方法，天啊！還沒正式開始就已經熱到滿頭大汗。

老師詢問有沒有人要先開始，第三組「東方不敗」馬上舉手優先挑戰嘗試，我們的方式是一個人站中間其它六人環抱在一起，預備計時開始，加油痛苦的時間總是讓人覺得過得特別慢，手腳開始發軟、汗流狹背，我們只有一個念頭那就是要通過考驗，其它組員在一旁為我們打氣，聽到他們的加油聲，我們的手抓得更緊更牢，一定要堅持到底，心中不斷告訴自己「再撐一下下就好了」。時間一秒一秒的過去了，最後大家真的無法再支持下去了，接著老師大聲說出我們的時間是2分08秒，過關！耶！通過了，我們第三組是最先通過考驗的，大夥欣喜若狂的圍在一起大聲說出自己的口號。

接下來其它組也分別地站上去挑戰，大家就像一家人不分彼此、互相勉勵同心協力來達成，其中最令我難忘的是第一組，他們一次、二次、

三次、四次，所有組員一起為他們想出各種站立的姿勢，一起為他們的努力加油，在過程中一次又一次的失敗，令人看得很不捨，不過他們的意志力堅定，我們也深信一定可以做到，終於在第五次成功，他們的精神令人佩服，鼓掌歡呼。

## 豐盛的收穫

在這二天的訓練課程中，感受最深刻的是看到每個人都會給夥伴最大的肯定與讚美，並且感受到成員之間真誠地關懷和扶持。老師們費心地利用靜態和動態的教學方式，讓整個課程生動有趣，也讓所有的學員很認真地學習，當然也包括我自己。

最後，很感謝人資處的維薇精心策劃了這次的活力營，無論是活動內容或是上課場地，都讓學員們非常滿意。而且在課程中場休息時間特地準備了可口的點心，還為我們拍攝並整理這二天活動的照片，她的貼心讓我們感到窩心，也讓活力營畫下圓滿的句點。



(前排中及第二排右二，分別為作者蔡育林、張志如)

## 愛台！賣台！

二廠廠長室 于彰

實力相當的小黃與小羅，某日比賽非常激烈分不出勝負，急得旁邊的教練團用台語猛喊：「愛台！（國語意思即要攻擊，殺球！）」，但屢攻失敗後，又改採防守策略的大叫：「賣台！（國語意思即不要殺球！）」，但導致一旁不懂台語的小張莫名其妙說：「連桌球也脫離不開政治嗎？」。

## 醫生？一生？

一廠 佚名

小朋友回家問爸爸，「一生」的英文怎麼寫。爸爸心想，這太簡單了，教小朋友寫下「life」。

隔日，小朋友回家怪爸爸英文太爛了，答案是doctor才對！

爸爸臉上有三條黑線，因為「醫」生太難寫，小朋友只好用注音表示！

## 冷知識

### 天文

\* 太陽比地球大330,330倍

### 地理

\* 墨西哥市每年下沉10吋

### 自然

\* 整個地球上每分鐘有6000次閃電

### 生活

\* 一邊嚼口香糖一邊剝洋蔥，就不會流淚

### 身體

\* 睜著眼睛是打不出噴嚏的，如果以外力使眼皮保持睜開，眼球可能會掉出來

### 動物

\* 毒箭蛙的毒液足以使2200人喪命

### 城市

\* 艾菲爾鐵塔有1792級樓梯

\* 帝國大廈有1000萬塊磚頭

### 運氣

\* 被閃電打到的機率是60萬分之1，美國樂透的中獎率是1400萬分之1

## 白痴造句法

從前：小明從前門進來。

團結：今天早上吃了一個飯團結果拉肚子！

靠腰：打籃球要靠腰力！

人參：老師說明天每個人參加大隊接力時，一定要盡力。

難過：馬路上車很多，好難過去。

機會：我坐飛機會頭暈。



員工是企業的資產，公司依員工不同職能需要，不斷地給予充電機會，並評估其應用在工作上的表現，就如同新陳代謝一樣不能停滯，管理與培育員工就是幫企業的人力資產做極大化的挖掘與發揮。

# 管理與教育



# 淺談大前研一 《思考的技術》

電子化學事業處品保部 陳勇志



大前研一是一位世界級管理大師，被稱為「策略先生」，並獲得英國《金融時報》稱他為「日本唯一成功的管理大師」。畢業於麻省理工學院博士，於任職麥肯錫顧問公司期間，擔任過日本分公司總經理、總公司董事，並曾任史丹佛大學與UCLA教授。

1972年加入日本麥肯錫顧問公司(麥肯錫是國際知名企管顧問公司，主要為企業或政府機構，提供管理經營諮詢服務)。大前研一使用他的邏輯思考能力，運用在麥肯錫所接觸數千個顧問案，跳脫傳統思考問題的模式，使得他在麥肯錫表現非常傑出。在他進入麥肯錫第三年時，以平日解決工作問題筆記為內容，出版了《企業參謀》，竟然成了企管類書籍暢銷書。後來他所設計《銷售管理模組》、《產品市場戰略》等教戰手冊，被麥肯錫的各世界分公司所使用，並且被邀請去世界各地做演講或說明。以一個經營顧問界新人來說，這是非常難得的一件事。而這一切都得歸功於他的優異思考技術，慶幸的是，思考能力是可以學習的。

簡單歸納出大前研一式的思考技術：1.切換思考路徑；2.在MIT學到科學解決法；3.如何進行讓別人採納提案；4.打動人心要點；5.態度決定一切。

人採納提案；4.打動人心要點；5.態度決定一切。

## 切換思考路徑

### 1. 思考絕非一時的想

大多數的人在面對問題時，並沒有認真思考，而是單純的把「一時的想」當作解決對策，這實在是件很危險的事。解決問題的根本就是邏輯思考力，要解決已發生問題，必須要分析問題出在哪裡，然後弄清其中原因，再下對策消除問題。以邏輯進行思考，就可以導出答案來。

### 2. 不要把假設和結論混為一談

分析資料後所整理出來的資料，只不過是假設而已，我們必須再以分析結果為基礎進行思考。可惜的是，大部分的人都把假設當作結論，而忽略了從收集證據、印證假設，到導出真正結論過程中的邏輯思考，重要的不是「假設」而是「結論」。

### 3. 認清現象和原因的不同

以證據證實假設到導出結論過程中，最重要

的就是弄清楚「問題的原因為何？」但是大多數人只看到問題現象，卻看不到問題原因。現象終究只是現象，不是原因。例如某公司「銷售業績沒有起色」，高階主管認為原因是「營業人員士氣低落」、「產品品質不佳」、「價格太貴」等等。而與營業人員訪談，他們也認為業績不佳原因，脫離不出上述幾項原因。

其實這些都不是原因，而是現象。事實上，真正的原因可能只是其中的一個，而其他都只是從這個原因產生的現象。沒有找出真正原因，別期望能夠解決問題，所以最重要是要思考「如何在各種現象中，找出真正原因」。如果業績不佳原因是因「營業人員士氣低落」，那麼或許辦個活動、激勵大家，或是調整業績達成獎金，也許可以提升業績。但是如果真正原因是產品有問題，如此做，顯然是沒有用的。最糟糕的是想要改善所有現象，也就是說既要激勵營業人員士氣，又要降低價格、改善產品品質。但是降低價格、提升品質後，卻犧牲了利潤。而不斷地督促、激勵員工結果，卻是弄得員工疲憊不堪，士氣反而更低落。這都是因為沒有找出真正原因所造成的，這讓我想到了，當我們使用「特性要因圖」來尋找原因時，在訂出主要原因後，應該要去驗證此是否為真正原因？否則只是落得徒勞無功而已。

#### 4. 不能作為解決對策的就不是結論

如上例「銷售業績不佳」的真正原因是在於「業務員的銷售方法」，而銷售方法不對，是公司對業務員的訓練有問題。如果我們就將此原因當作「結論」，這是不對的，我們必須提出有效解決對策，而解決對策並不是丟出一句「應該致力於業務員的教育訓練」交差了事。應該要詳細分析各業務員，為何同樣的銷售產品、同樣的訓練，業績會有如此大的差距？然後再擬出真正能解決問題對策，這才是結論。

## 在MIT學到科學解決法

在解決問題前，必須不斷重複假設、檢證、實驗。論文的最後一部分，一定是「結論」，而這個結論一定是被實驗檢證過的。為了不讓別人有挑錯的機會，提出論文的人一定會竭盡所能重複驗證，直到認定「我做了那麼多的實驗，這個結論絕對錯不了」。作者在MIT接受博士學位考試時，在答案全對的情況下，卻落榜了(在所有考生中，只有他算出正確答案)；教授給他的回答是：「你的數字是對的，但是對思考的過程，並沒有明確說明，這對一個工程師來說，是非常危險的。」而大前研一發現通過考試學生，雖然答案是錯的，但卻把自己的思考，過程洋洋灑灑的寫出來。在現實社會裡，只要擁有邏輯思考力，答案隨時都會出現。日本考試都是在考學生套上方程式後答案對不對，美國則是考學生有沒有能力從零開始將方程式導出來。這也讓我們思考，台灣目前的教育，考學生的又是什麼呢？

綜合以上，我先就如何進行邏輯思考，做一個簡單的歸納：當我們面對問題時，應如何解決呢？1.首先是收集資料；2.進行分析；3.提出假設(非結論)；4.驗證假設；5.導出結論(找出真正原因，而非現象)；6.提出有效的對策。

這就是解決問題科學方法、邏輯思考，其結果一定可以導出合理而正確結論。這種解決問題方法，適用於任何人、任何問題。

## 如何進行讓別人採納提案

進行提案時，如何安排整體的流程結構是非常重要的，掌握流程的重點就是，用簡潔語言，做簡潔分析，每一頁做一個結論；然後依所累積每一個結論，導出正確無誤的整體結論；再以此結論，提出有證據做後盾建議。首先報告已做的事前作業，也就是直接明示，我收集了哪些資料、做了什麼分析符……等等。如果不以此

為前提，聽的人會老想著「他是根據什麼這麼說的？」，這麼一來，整個提案很容易因其他人的疑慮而遭反對。接著必須提出解決之道，也就是告訴大家要如何做，才能解決當前問題。最後就是根據建議所做的「實行計畫」，什麼時候該做什麼事、各項目負責人是誰、組織該如何配合、多久報告一次進度、需不需要設監督、判斷此計畫成功與否的標準為何……。

一般來說，實行計畫很少會在提案中當場討論，通常都是在事前，已和公司的相關部門進行過協商，並取得共識。我們都希望自己提案能獲採納，如果只因沒能掌握報告提案的重點而遭否決，這將是一件相當可惜的事。

## 打動人心要點

### 1. 非依「自己想說的順序」，而是「對方能理解的順序」

大部分人進行報告，只是照著「自己想說的順序」來準備報告內容，而不是根據「對方能理解的順序」來進行發言，因此最後常常無法得到對方認同。另外最常犯的錯誤，就是把發現的問題當作是建議，而沒有提出解決辦法，這根本對於解決問題沒有任何幫助。

### 2. 不可光憑現象做判斷

會發生某種現象，一定有其原因，但是懶得找原因，只以現象做判斷，就提出解決方法，這種解決對策絕不會是正確方法。我們必須要鏗而不捨地找出問題真正原因，並提出問題解決對策。

### 3. 說話的說服力比視覺花招更好

隨著數位時代來臨，進行簡報的工具當然也跟著進步，尤其是使用影像及音效。但若只是一味裝飾，一定會露出馬腳，其實只用言語來溝

通，反而更容易讓對方理解。因此，為了能完整地傳達訊息，我們必須訓練扎實邏輯結構。重點不在秀簡報軟體工夫，而是拿出證據來，提出信心十足且正確的結論。我們應將簡報歸納整理，並且應在事前練習：「不要看稿子，而能在5分鐘內將報告的內容說出來。」如果不能將內容融會貫通記住，並將重點毫無遺漏地說出，報告將無法順利展開。一位優秀的簡報者，一定能夠一邊思想下一頁內容，一邊做這一頁說明。

## 結語：態度決定一切

最後，大前研一指出學習「思考技術」的關鍵，不在於年齡或學經歷，這些都不妨礙去學習如何思考。重點是態度的問題，你願不願意花時間去學習，是不是有批判心。最重要的是抱持懷疑態度，而不是別人說什麼就全盤接受，而會思考為什麼會這樣。個人以為擁有良好思考能力，其實不僅僅有助於工作上，更是能運用於生活上的每個層面。希望永光的每個同仁都能擁有此項能力，在每件事上都能發揮追根究柢的精神，不再人云亦云，而被他人誤導而不自知。



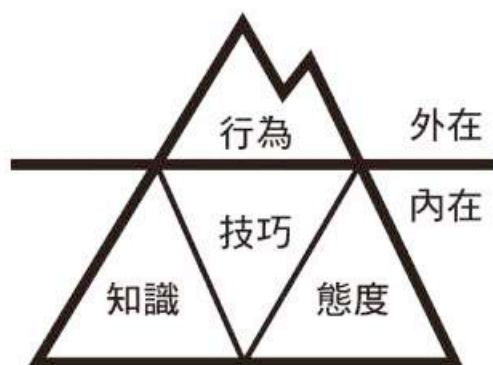
## 內部講師的三頂帽子



總經理室  
六標準差組 黃世承

### 冰山理論

所謂的「冰山理論」，係指一個人外在所展現出的言行舉止（自我意識），像是浮在水面上被人看到的部份冰山；而埋藏在水面之下的大部份，則是由內在能力、潛意識所主宰。把此理論應用在行為模式上，那就會變成一個人最終表現的外在「行為」，是由「知識」、「技巧」、「態度」這三個內在象度的結合所成就出來的，如（圖一）。想當一個優秀的講師，就要學會如何具備這三個象度，也就是如何戴上「三頂帽子」。



（圖一）

### 小博士(Knowledge)

一個講師，要如何戴上小博士的帽子呢？首先要充實自我的「專業知識」，不論在理論上、實務上都要盡量去接觸、多看多交流。但除了專業知識之外，講師應該還要有一些「教學知識」，這部份包含了學習理論、教學原理等等。

傳統式教學，是種告知、是種命令，但這只適用於學生時代；而成人式教學，應該是種引導、是種激發，這才適用於企業的教育訓練。一個內部講師，重要的不是「教」，而是如何去設計一個環境，來引發學習者的動機，這比直接「教」來的更重要也更困難。把「教」收起來，把「學」還給學員，把「引導」帶進來，方能造就一個好的學習環境。

除此之外，一位講師所能影響的範圍基本上只限於該課堂上，離開教室後就不是講師所能掌握到的(當然課後還是有指導的義務)。因此在設計教學日時應該要縮小範圍，只針對課堂上實質能給予什麼、希望學員學會什麼來規劃，而不是希望學員「回去後」能達到什麼樣的績效。舉例來說，「提升顧客滿意度5%，以強化公司形象」這樣的目的就太大了，因為這件事不是光上課就能做到的，因為這是單位的工作目標而非講師的教學目標（如果真的這麼厲害，那我們這樣的課程開10次，不就能提升顧客滿意度50%？）。

### 廚師(Skill)

一個講師要像廚師一樣有自己的技巧。首先我們要先充分瞭解各種教學法(例如講演法、分組研討法、OJT直接指導法、體驗互動教學法、角色扮演法……等)的執行重點，並熟知各種教學法的優缺點與適用性，並在課程中要能活用與穿插各種教學法。同一堂課若能運用不同的教學法，將能增加教學活潑性，以達更好的教學效果。除此之外，運用各種教學媒體也能幫助學員集中(或轉移)注意力、吸引目光、引發好奇心等。

而講師外在表現最重要的就是表達技巧。這不全然是指口才，而是還包含了肢體語言、邏輯思維、臨場反應、緊張的控制與克服等等。多聽多看他人的表達方式，並時常鍛煉，就能擁有屬於自己的表達技巧。

## 藝術家(Attitude)

企業舉辦教育訓練，是為了經營成功而做的投資，有效的訓練即可強化組織能力。內部講師的任務，就是要去執行有效、有意義的教育訓練，而不是為了訓練而訓練。因此講師所抱持的教學態度決定了整個訓練課程的靈魂。

講師就像藝術家一樣，要有很強烈的熱忱！如果講師沒有一股要讓對方瞭解的強烈企圖，那教育訓練的成效必打折扣；這種帶領別人去知道、去探索、去體會、去瞭解的力量，比起知識與技巧的力量更為可貴，因為講師的教學態度必會影響學員的學習態度！

## 戴上三頂帽子，教導三頂帽子

一個講師需要擁有知識、技巧、態度這三個象限的能力，教學時也一樣要教導學生這三個象限；把講師自己所擁有的三頂帽子，儘可能地傳授給學員，這就是教育與傳承。教導知識與技巧是容易的，但態度卻是最難教也是最容易忽略的，想盡辦法帶領學生體會應有的態度，才是完整的教育訓練。

綜合以上所述，教學真是一件困難的事，因為教學再也不是只是「教」這麼簡單。正所謂：平庸的老師，只是敘述；優異的老師能讓學員充份了解；而偉大的老師，是幫助學員茅塞頓開、豁然開朗、舉一反三、融會貫通！雖然筆者自己也才剛開始學習，但希望透過這樣的分享，能與大家一同勉勵一同成長。

## 「永光四大政策」專欄 —(1)品質政策(上)



行銷處 陳怡君

筆者去年11月到一廠實習，每次下班等交通車回台北時，就會望著牆上四張政策，雖然政策推廣多時，老實說以筆者原來的工作內容，似乎是隔靴搔癢。面對廠區弟兄們對政令下達高度執行力，不免覺得慚愧，心想如果可以挖出各單位的寶貴經驗與全體同仁分享該多好！適時人資處張添堂經理找筆者為季刊寫些文章，筆者立時告知此一想法，感謝張經理允同開設此一專欄，讓筆者採訪部門實施四大政策的經驗與全體同仁分享。首先登場的是「品質政策」。

永光品質政策為『關懷顧客，共創價值』

## 看看別人

一般人看見「品質」二字，就會直接連想到原料採購、製程管制、品管測試、包裝物流等；其實對客戶而言「品質」除了商品外，還包含客服和技術服務。在導入ISO 9002之後，永光人知道除了上述功能單位外，還需加上行銷業務。那麼是否仍有未納入品質政策的單位呢？試問這些單位或人員需不需要有品質政策的觀念？答案是肯定的。

包括公司內部或是外部，每個我們所服務的對象，都是我們的「客戶」

在台積電的十項經營理念的第六項《品質是我們工作與服務的原則》這樣寫到：「客戶滿意度」就是「品質」。「品質」是每一個員工的責任，我們應堅守崗位，本著追求卓越、精益求精的態度，不但認真的把每一件事、每一件任務做到最好，更要隨時檢討，務求改善，追求並維持「客戶全面滿意」，這就是以「品質是我們工作與服務的原則」的具體實踐。筆者蠻喜歡台積電對「品質」的解釋，言簡意賅，點明「品質」是每位員工的責任及面對內外部客戶及處理事情應有的態度。

**最精采的一句，囊括所有對品質說明的真諦，「客戶滿意度」就是「品質」。**

## 想想自己

永光品質政策為「關懷顧客，共創價值」，為貫徹品質政策列下五項策略，分別是傾聽顧客聲音，瞭解真正需求；開發創新產品，增加顧客價值；提供專業服務，解決顧客問題；依據事實分析，持續改善流程；管理有害物質，生產綠色產品。各項內容在半年刊38期page11-13有吳添旺協理分列說明，此處不再細述。筆者以自己的經驗談和真實發生在公司的案例與同仁共享，看看別人，想想自己，貫徹品質政策在永光。

## 傾聽顧客聲音，瞭解真正需求

### 案例一

2006年年底某天下午5點半，業務助理都下班了，這時安靜的辦公室響起電話鈴聲，筆者接來一聽，對方是要確認工廠出貨沒？還好6點的時後，淑懿運動回來馬上處理這件事。其實是對方的疏失，因為對方的代理人沒有下單，造成工廠缺料。當下淑懿上電腦查清楚狀況並聯絡儲運課，馬上讓對方到工廠載貨。這家工廠就在大園，十來分鐘就會到工廠取貨。

這件事讓我了解客戶到工廠取貨的時效處理。因為後來有一天，助理都在開會，電話由素枝姐代接，對方表示要到工廠載貨，而且車子已經在路上，她把電話號碼抄在紙上放到助理的桌上並問我急不急，我想到上次的事，馬上內線聯絡在開會的助理出來處理。

經驗讓我們得以成長，如果我們沒有傾聽顧客(內部的同仁和外部的顧客)的聲音，了解真正的需要，沒有多問一點，或者沒聽進腦袋，沒有及時的將電話留言告知負責的同仁，那麼發生糾紛的地點會是廠區的倉儲。

也許你會認為錯不在代接的人，讓我們再仔細想一想台積人以「客戶滿意度」就是「品質」，而這個品質是每一個員工的責任，那麼你將會發現，不只是業務同仁必須作個傾聽顧客聲音的人，其實每位同仁都可以是傾聽顧客聲音的人，就可以維護公司的品質表現。

## 開發創新產品，增加顧客價值

### 案例二

澳洲和紐西蘭是世界羊毛出產國，對於羊毛染料的需求量高。營業三處廖敏志經理表示：「紐澳地區對單支棗紅色羊毛染料應用在羊毛地毯需求量大達30噸。」在澳洲和紐西蘭代理商多次邀請下，2005年底廖經理偕同技術服務處賴寶昆處長一起去紐澳了解羊毛地毯染料市場的需求。「應用在地毯的染料對濕摩擦牢度要求很高，因為外國人會用清潔劑用力刷洗地毯；又對日光牢度要求很高，因為很多地毯靠窗邊，不能一邊變色」廖經理解釋道。返國之後，賴處長和研發處緊密配合開發，在六個月後成功開發出棗紅色羊毛染料。「這支羊毛染料染得很深、豔度夠又自然，日光牢度和濕摩擦牢度達最高級，我們準備在紐澳二國大賣！」廖經理很有把握的說。新的產品可以讓顧客有較高的產值和獲利就是我們對顧客的品質保證。

## 提供專業服務，解決顧客問題

### 案例三

電化處孫哲仁副處長曾在2006年11月公司月會演講「集團協同合作，發揮綜效」提到永光成功將產品導入某家全球數一數二的LCD大廠。這次有幸在孫副處長出國前一天接受筆者的訪問，我們談話的時序回到2004年春暖花開之際，該公司正在對外尋求光阻劑的供應商。面對其他四家頗具競爭力的化工廠，他回憶道：「初次拜訪，帶著公司企業文化資料希望對方給我們評鑑的機會。」取得信任拿回樣品後，整個電化團隊就進入全面備戰，研發團隊快速進入顯影液開發領域，通過  $\alpha$ -test 和專利申請；電化營業處業務同仁隨時與先遣部隊保持聯絡，了解情資；電化技發提供測試方法、電化品管建立品管系統、分析中心提供對抗品分析資訊；資材處以空運方式提供先遣部隊原料；最後由二廠進行產品生產、運輸等工作，建立穩定的補給線。孫副處長謙虛的說：「這次的成功是永光電化全體團隊和研發及二廠同仁高度展現協同合作的成果。」長達一年半的測試過程，加上4個月的導入期，提供隨時的技術服務與客戶建立共榮關係，真正贏得客戶的信賴。「今年二月我們又成功的導入另一家廠商。」孫副處長很開心的說。提供客制化的專業

服務，解決顧客問題是永光對品質的決心。

## 依據事實分析，持續改善流程

### 案例四

生產線上有流程改善，行銷處也有。話說同行客戶常常下急單，所以每次出貨都會不斷的詢問貨到哪裡了。雅惠說：「面對同行客戶頻頻來電詢問出貨和到貨時間，就想出這個貼心的服務，主動擔任貨物追蹤人，從下單出廠、貨在路上和幾點到貨都會預告客戶，方便客戶安排銜接派車時間。」去年四月行銷處在黃惠美經理的帶領下展開「顧客需求到貨服務專案」，達成率達80%，這項服務的展開是由行銷處同仁經評估選出9家指定客戶，按客戶希望到貨時間安排出貨，並主動以電話連絡出貨狀況，客戶不必擔心貨到時間，降低客戶庫存堆放及增加客戶人員時效。協助客戶解決問題，就是幫客戶賺錢。「2007年此項服務客戶目標是15家，我們一定會達成而且超過。」黃經理很有信心的說。依據事實分析，持續改善流程是永光對品質的用心。

歡迎大家來電提供自己或部門『品質』經驗給筆者，筆者將親自或電話訪問，希望下一篇有妳/你的部門故事。

### 「關懷顧客、共創價值」的品質大記事

年度	事蹟
1993	永光化學通過ISO9002品質管理系統認證
1994	永光化學通過ISO9001品質管理系統認證
1995	永光化學榮獲經濟部第三屆優良產業科技發展獎之優等獎
2000	永光化學榮獲經濟部產業科技發展傑出獎
2001	永光化學深耕科技獲經濟部長林義信來訪嘉許
2003	永光化學在台設立「永光高科技化學品研發中心計劃」獲經濟部核定通過
2006	永光化學榮獲經濟部技術處主辦之「95年度產業創新成果表揚」之技術/Know-how創新獎

後記：在採訪過程中筆者發現，被訪主管不居功，強調協同合作，歸功他人。充分展現「謙虛」的美好品格。



生活的樂趣  
總是不自覺地掠過身旁  
也許是心情轉換  
又或者遊歷四方  
只要你用心品嚐  
百般滋味  
都將有別於平常

鮮活什錦



# 一次沒有預約的旅程

二廠品保部 劉鎧銘



峇里島，一個充滿宗教文化藝術氣息，同時又是享樂的度假天堂。但是兩次的爆炸案與世無爭的美麗小島蒙上了一層不可磨滅的陰影。如今這個美麗的小島再度以她的豐富文化、藝術與觀光資源，吸引世界各地的旅客前往。

對我而言，峇里島的一切似乎停留在7年前的回憶中，這一次，我要尋找的，並非是過去的記憶，而是真正的峇里生活，那愜意的島嶼生活。

## 登帕薩(Denpasar)

4月22日搭機前往峇里島首都登帕薩，過關時，即可感覺到峇里島悠閒氣氛，聞不到忙碌的空氣，看到的是一群群等待著入關的外國人，和那好整以暇的警察與海關人員。出關後看到的是密密麻麻的接機人員，手上拿著一張張的名牌，我搜尋著我的名字，終於看到一個年輕的帥哥

對我揮了一下手，我也揮了揮手，他似乎如釋重負，露出燦爛的笑容，歡迎我的到來，並為我戴上花圈。我想他可能怕我放他鴿子吧！寒暄了幾句，他PurWanto便載我直接前往烏布，一路上Wanto推薦了一些行程、Spa給我，也說到峇里島自從爆炸案後，觀光業便陷入了低潮，雖然遊客看起來還很多，但實際上比平時少了25%，這似乎在訴說著他們的悲哀及無奈。

## 烏布(Ubud)

烏布，峇里島文化中心，瀰漫著自古以來的傳統氣息，在近代，又汲取了一些常駐在當地的西方畫家心靈，因此成為最富文化氣息的一地。在烏布的任何一條小徑，都可以看到景色如畫的梯田及鄉村田園景致。每到慶典節日時，就會看到一個個烏布婦女身穿色彩鮮豔的傳統服飾，頭頂著蔬果或其他的真品穿梭於鄉間小道或街頭巷

尾間，構成一幅幅美麗烏布生活寫真。

在烏布停留了兩天，盡情享受田野間villa悠閒生活，一邊品嚐當地美食，一邊欣賞精湛傳統舞蹈。峇里島的人喜歡將嚴肅及幽默攪和在一起，從他們的舞蹈可以看出，在表演的故事中，常會有決定性的笑點，舞者身體的轉動，手指及臉部的表情運作都是峇里島舞蹈精髓所在，著名的Kecak舞、巴龍舞及雷公舞，在這幾乎天天上演。另外，各式各樣便宜的銀器、首飾、染布、沙龍、藤編、木雕、繪畫等，種類應有盡有，不過殺價工夫不能少。

4月24日早上，在一片綠油油稻田中央吃著早餐，享受著在烏布最後的一分一秒，隨後便前往巴峇里島西北邊。一路上看見許多大大小小不同慶典，也看到了峇里島人結婚時忙碌及幸福，看著新郎穿著純白的傳統服飾，臉上帶著愉快的表情，不禁由衷的祝福他們。沿途還有許多駐足在路邊的野生猴子，一臉流露出渴望眼神，希望遊客可以給他們東西吃，而我也下了車，買了幾串香蕉給他們，當中還有一隻小猴子，居然有著貝克漢的髮型，真是可愛。途中經過了百度谷Bedugul，在湖光山色間，收納著眾神的關愛，聚集著令人動容靈秀之氣，並以樸實姿態化身為峇里島北部的人間仙境，即便只是靜靜呆坐在湖畔邊，疲憊的身心，彷彿都能獲得舒緩平息。在著名的坎迪辜寧香料市場，有種種水果，品質相當不錯，尤其是山竺及百香果，又甜又便宜，還有可可粉、肉桂、咖哩等各種香料，喜歡的人一定不能夠錯過。經過將近3小時的車程，終於到達目的地。

## 羅威納(Lovina)

是峇里島北部沿海發展較慢的地方，也是這次旅遊重點所在，平時只有少數西方遊客會來到這裡，對於想要遠離塵囂，享受寧靜的遊客，再適合也不過了！我住進了一間濱海的飯店，偌

大的飯店，似乎只有我們存在。坐在房間外的發呆亭，望著觸手可及的大海，聽那迎面而來規律海濤聲，那裡的夕陽美的令人屏息，或許是被遺忘，所以才能恣意地揮灑。彩色的雲霞，迎著遠方山脈，沙灘上的螃蟹船一動也不動，沒有懸崖上神廟的加持，只有日落隨著浪濤退去，彷彿人間的一切皆偃旗息鼓了。

4月25日搭車前往西北的一個港口，搭船前往一個附近的小島——鹿島，那裡是峇里島的國家公園，屬於生態保護區。在那，和一群歐洲人享受著絢麗海底世界，由於發現了豆丁海馬蹤跡，因此成為許多潛水者天堂。在那潛水的西方遊客跟我說，他剛剛遇到幾隻2公尺長鯊魚，真不知道要跟他說什麼好呢。不過在海面下，壯觀的岩礁、多樣的海洋生態、彩色的熱帶魚和七彩繽紛的珊瑚礁構成一幅栩栩生動的畫作，還真令人心醉神迷。回到羅威納飯店，已經是傍晚了，我們在飯店用餐，一邊用餐，一邊看著夕陽，伴著雲彩落入遠方海面下，隨之而來的是黑色沙灘映照著星光，天上有著數不盡的繁星，彷彿置身於銀河中。

4月26日凌晨摸黑從飯店後方踏著退潮後的黑色沙灘，搭上當地漁夫所駕駛的螃蟹船出海，在海上感受黎明前的寧靜，直到日出劃破黑夜，為海洋刷上橘紅色光彩。在汪洋中欣賞日出是種難能可貴經驗，眼前這無以倫比美景，唯有親身到來方能體會。迎接過朝陽後，隨著浪花若隱若現的，便是今天的主角。一隻隻可愛的海豚自海潮中現身，頓時整個海洋突然熱鬧起來。漁夫們追逐著那些調皮海豚，似乎展開一場捉迷藏遊戲，許多遊客看到躍出海面海豚時，驚呼聲此起彼落，手上的相機握緊緊地，生怕一個不小心，漏掉了一個鏡頭。海豚們似乎也歡迎著我們到來，不斷的飛躍出海面，並優雅地旋轉著身軀，讓我們這些沒睡飽的遊客精神為之一振。當太陽完全升起時，似乎宣告著遊戲結束了，漁夫駕著船緩

緩地回到岸邊，這時的大海又歸於平靜。

回到飯店，服務人員非常熱情關心我們是否有看到海豚？說著說著，似乎比我們還要開心。她怕我們太累還非常體貼的把早餐送到房間，這裡的服務真是沒話說，讓我們倍感溫馨。兩天羅威納之旅終告一段落，真是慶幸自己拜訪過這個純樸寧靜的國度，我們帶著滿滿的回憶離去。接著我們前往峇里島的中部，一路上沒有多做停留，只是靜靜的看著途中經過的小村與小鎮，每一座村與鎮似乎都透著明亮的色彩，一如他們用來妝點屋頂的美麗飾品。那種裝飾品有著美麗的圖案，看似家家戶戶都是一座神廟。終於，我們來到了下一站，賽米亞克。

## 賽米亞克(Seminyak)

走在賽米亞克，彷彿走入了紐約的蘇活區。充滿民俗風格的服飾，以及相當具有原創精神的木雕、服飾、家居雜貨，都在這裡發芽。這裡目前是西方遊客最喜歡聚集落腳處，馬路上一家家裝潢高級的餐廳，吃喝玩樂的饕客們沸沸揚揚。一轉進巷子，一間鬧區中的寧靜屋——The Ulin villa & spa，便是我的選擇，令人不敢相信，在這樣的鬧區裡還有如此靜謐的角落。The Ulin建築是道地的峇里島風格，一進去先享受短暫20分鐘雙足spa，無微不至的服務令人激賞。到了房間，私人的庭院、泳池與極盡奢華的浴室和臥室，搭配著5.1聲道DVD環繞音響系統令人驚喜，每一間villa門外都掛有避邪的圖案。用餐時，管家及廚師會到房內為我們烹調準備。另外，泳池的水還經過生態淨化系統處理，據說可以直接生飲，但我想應該不會有人喝吧！除此之外，The Ulin villa所使用的浴室用品跟老闆娘經營spa店裡是一樣的，一但用了就會愛上喔！

在這兒我騎著villa提供的腳踏車，穿梭在大街小巷中，駐留在海邊，望著衝浪者一個接著一個征服著洶湧的海浪，這又是一種不同的感受，似

乎回到現實，但又如此放鬆。原本只預計在這裡停留一天，但覺得這裡非常舒服，於是決定再待一天，盡情地享受這裡的一切。

## 庫塔(Kuta)

是一般遊客的起點，卻是我所選擇的終點。一方面我不喜歡這裡的商業氣息，一方面這裡到機場比較方便。不過經過爆炸案後，這裡蕭條了許多，和我7年前的回憶大不相同，歡樂的氣氛似乎少了一點，站在白色深具峇里島風味的典雅紀念碑前時，卻多了一些肅穆的心情。

4月29日準備結束這一次8天7夜隨性的旅程，似乎覺得時間仍然不夠，不過這樣我才有機會再來一趟不一樣的峇里島之旅。在這裡你會羨慕他們的空間，每一家每一戶就像是一座小型公園，裡頭的牲畜、雞鴨，甚至是禽鳥及猴子都適得其所。我猜想在峇里島的字典裡恐怕沒有緊張這個名詞，甚至連侷促這個詞也不復存在，取而代之的應該是悠閒與寬闊。



# 水族樂趣

## 設置篇

研究發展部 廖政二

你是否曾經走在路上被水族館的魚缸給吸引呢？我就是這樣愛上它的；其實水族入門是很容易的，買個魚缸，一個過濾器及一組燈就可以開始養魚了，但是這樣說你就懂得怎麼養了嗎？讓我由設置篇介紹入門的相關資訊。

### 魚缸的選擇

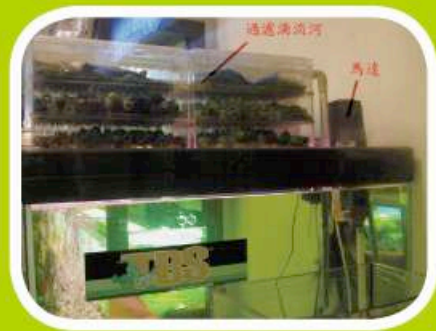
魚缸的材質大致上分為玻璃及壓克力，150公分以下的魚缸以玻璃為材質的佔大多數，而150公分以上大多選用材質輕的壓克力。玻璃製的魚缸優點是不易刮傷，且60公分以下的魚缸可大量的生產，價格便宜，但在尺寸以上就會有重量上的問題，搬運不方便且易破裂；相反的壓克力就沒有以上的問題，能指定尺寸、形狀，另外可依你家的裝潢來生產你要的樣式，像是波浪型或是圓柱型，樣式是琳瑯滿目，任君挑選，當然它也有缺點，就是它有容易刮傷的問題，因此就看自己的需求喔。

對於新手來說30~60公分是比較適合的，清理及照顧上簡單許多，另一方面容易滿足你在飼養上的慾望，且費用也不會太高，避免造成你的預算超出。

### 過濾器的選擇

過濾器的目的有三：一是過濾魚缸中的髒東西，是一種物理性過濾；其次是水循環，讓水中的溫度、水質一致，並讓髒東西不會卡在一起；三是產生生物過濾，利用濾材上的孔洞生成細菌，來進行生物分解，像是魚的排泄物及飼料的殘餘都可以藉由此轉換成無害的硝酸鹽類。

可是市面上的過濾器五花八門，應選擇什麼



(圖一)



(圖二)

呢？過濾器的種類大致可分為四類，上部式過濾器、沉水式過濾器、外置式過濾器及氣動式過濾器。

上部式過濾器：通常用於45~90公分的魚缸，濾槽放置於魚缸的正上方，使用上不會佔用到缸中的空間，更換濾材時更不會破壞到缸中的景觀，還可適時的補充水中的氧氣，如圖一。

沉水式過濾器：顧名思義就是放在缸中使

用，製造水流產生物理性過濾的方式，去除水中廢物，如圖二、圖三，但它有個缺點，就是設備是放置在水中，更換濾材時會影響到缸中的景觀。

外置式動力過濾器：它本體內藏馬達，讓過濾器成密閉方式來進行過濾，只要設備低於水面就可以任意放置，過濾效果是這幾種中最好的，

就是過濾效果不是很好，選擇它時可能要搭配其它過濾器一起用。

## 照明設備

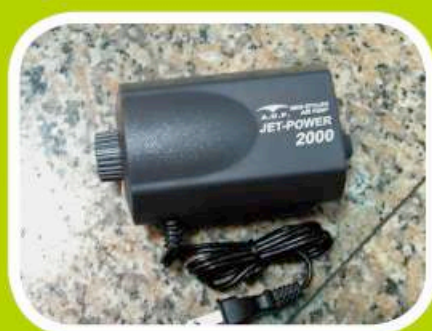
一個完善的魚缸怎麼可以缺乏照明呢?所以在購買前就要先思考飼養魚缸的環境，選擇它所需要的光源，在決定前先初步了解光線流量的測定



(圖三)



(圖四)



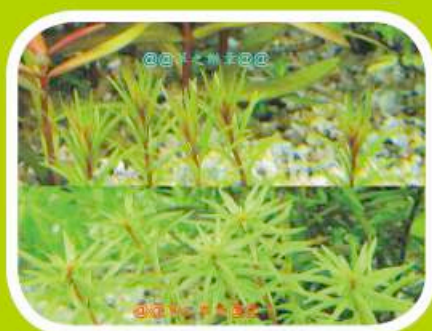
(圖五)



(圖六)



(圖七)



(圖八)

因此是水草玩家的最愛，它還可以配合任何飼養環境來選擇濾材。近年來，因濾材的推陳出新，使得外置式動力過濾器的過濾效果是越來越好，也是我極力推薦產品，如圖四。

氣動式過濾器：它是利用打氣機打氣泡出來，帶動水流產生過濾效果，如圖五及圖六合用，它的過濾材只有二種，一是有孔洞的海綿，二是底砂，雖然利用底砂過濾面積大，但是缺點

單位「流明(lumen)」(即光流量的強度單位)任何燈具都會標示它的流明值，像是一盞40瓦的螢光燈，它的流明值大約為3000 lumen換算為單位流明值為75 lumen/watt，你可以在家中用此方式算一下家中的光線是否足夠；另外還要了解色溫(單位為克爾文Kilvins)，常有人認為魚缸中光照應該是維持在正午的色溫，但是其實不然，從早晨起會逐漸地上升，一般由3000、3600、4000、5600到最高

6000 克爾文，過正午後就開始下降了，而一般的動植物所需的色溫大約在3600左右，所以我們只要知道這些資訊不會花大把的錢在選購燈具上。

而家中飼養大型的魚類，像是紅龍、大型火箭魚及淡水缸，它所需要的光源不用很強，只要觀賞程度就可以，反而光線太強會使它們容易緊張，在缸中亂竄，一般是用植物培育燈，其光色為紅藍色，光線柔和，在這樣的環境下可以悠遊的游走。而飼養海水魚，光線大致上選擇長波長的藍光，因為大海的環境，只有藍光才可以滲透到底層，所以我們看大海為什麼藍藍就是這個原因，如圖七，若只是單純的給予白光容易使水中軟體生物(例如海葵)吸收不到光線而白化死亡。飼養草缸的光線強度必須達到可促進它們行光合作用，以滿足代謝作用之所需的，一般是用前二種燈混合使用，植物培育燈可使紅色列類的水草看起來更鮮明，而長波長燈可以照到魚缸的底部，讓前景的水草吸收；另外光照時間要控制，過多的光照不見有益，容易產生一些不必要的藻類，一般來說8小時就足夠了，且可以觀察水草的狀況得知它們是否足夠，像是南美小百葉或是羽毛草等草種，它們都會依照其原本生理時鐘進入睡眠狀態，如圖八照片上下圖所呈現的南美小百葉已進入睡眠與光合作用時的差別。

以上的說明都是基本的介紹，幫助一些入門的朋友指引比較正確的觀念，避免在購買設備或是養殖上多花冤枉錢走冤枉路，且讓大家了解為什麼水族館賣同一種商品，樣式是琳瑯滿目的。

## 橡皮擦

一廠 佚名

全家到文化中心演藝廳欣賞古箏演奏會。當大合奏中，每位演奏人員賣力的演奏顫音，美妙的箏樂在會場瀰漫，令人心曠神怡時，啾啾在媽媽耳邊小聲說：「她們好用力的擦橡皮擦阿！」

## 時差

全通公司研發部 藍偉銓

一位大嬸跟一位阿嬤在市場買菜的時候聊了起來，聊著聊著，阿嬤聊起了他的乖孫子。

阿嬤：「我那個乖孫子在台灣的時候，功課又好，人又勤勞，去國外唸書的時候，不知道為什麼，就變得很懶惰。」

大嬸：「怎麼會這樣啊？妳怎麼知道妳乖孫變得很懶惰？」

阿嬤：「因為我每次午睡起來的時候，打電話給他，他都說他在睡覺，每次都這樣。」

大嬸：\_-:///

# ★展覽預告★ 2007年4~6月

4/17~4/19

第七屆中國國際染料  
工業暨有機顏料、紡  
織化學品展覽會

展出地點：上海國際展覽中心

展出內容：各類染料；各類中間體；各類有機顏料；各類助劑；  
印染前處理助劑、著色劑、分散劑、柔軟劑、滲透劑、穩定劑、  
均染劑、增稠劑、黏合劑及各種整理助劑等。

展出地點：德國杜塞爾多夫展覽館

展出內容：墨水、墨盒、感光鼓、色帶方面的材料與設備。

4/18~4/20

REMAX展

5/7~5/11

巴西塑料展

展出地點：聖保羅安年比展覽中心

展出內容：塑料產品、合成樹脂、原材料和基礎設施、化學產  
品、機器、設備和成分及模具。

展出地點：德國紐倫堡展覽中心

展出內容：塗料配方、黏著劑原料、建築用化工品、印刷油墨、  
生產設備以及原料採購。

5/8~5/10

歐洲塗料展

6/6~6/8

泰國塗料展

展出地點：泰國曼谷Queen Sirikit國際展覽中心

展出內容：塗料產品及其原材料（包括添加劑、化學品、填充  
劑、中間體、油墨、顏料、樹脂、溶劑、石蠟等），測試設備、  
機械設備、油漆等。





# 發光的企業

## 一個新進員工的體會

永光（蘇州）光電廠務許益春  
2006年10月16日報到 / 2007年01月31日撰寫

來永光光電轉眼已過3個月，記得去年（2006）十月面試時，我對永光第一個感覺是，公司的人很友善，待人很真誠，說話不像其他公司那樣現實，比較尊重人。後來蒙公司錄用，到園區的新建工地上班，因我是外地人，廖正修副總為了解決我生活問題，在園區租宿舍和買自行車，安頓我的生活，好讓我安心全力工作。永光和我以前公司很不同，比較像個家庭，有長輩和兄弟，除公事公辦外，還多了些親情溫暖。

我的工作是負責工地施工的設備和配置，雖然以前已有相關工作經驗，但每個工廠的實際情況差異很大，需要瞭解公司的需要，結合自己的知識和經驗，盡量完整的規劃，避免產生無必要的失誤，造成日後公司損失。公司的領導們也經常深入現場，不斷來回巡察，對施工進度深入瞭解，加以指導，整個工程進行目標明確。

春節過年前，在上海舉辦明德/德樺/三義/光電聯合年終感恩聚餐，公司通知說要排練表演節目。本來初聽到要練舞，感覺很惶恐，因學校畢業工作後，鮮少機會上台表演；加上本人個性內向，要舞動肢體，實在放不開。但後來在陳如愛高專和同事們的帶動下，我很快投入團隊青春朝氣的氣氛裡了；在排練時，大家很有參與感，腦力激盪，怎麼把節目表現得更好，提出了很多意見。後來在上海正式演出，贏得滿堂喝采，光電同仁經過此次同心演練，拉近距離，對團隊向心力與默契，很有助益。

### 公司企業文化

工作之暇一人回到宿舍，很喜歡閱讀董事長的《永仰榮光》，裡面講述了董事長的奮鬥史和永光的發展史，包括了早期創業的艱辛，面對困難的因應策略，為人處世的信念與人生觀等，是一本很有意義的書。書中提到他年輕時，繁忙的工作外半工半讀，在36歲才得以大學畢業，前後經歷了二十餘年，



這種毅力值得我們學習。

以前沒有機會接觸宗教，所以對《永仰榮光》這幾個字的意思不是很明白，在看過書後才知道，其涵義是，永遠仰望創造宇宙萬物之偉大真神的榮光，就會得到神的光照，就能幫助我們生活和諧，事業風順。公司能將宗教文化和經營策略結合起來，這是很高的智慧和技術。經由文字闡明，員工心中就形成共同的信念，就會產生強大的凝聚力，為實現信念不斷地努力。

《永光》期刊我看了兩期，藉此認識台灣總部和各地子公司同仁，並對集團的各項決策和重大事件能比較及時和全面的瞭解。出版刊物是公司對員工人性化管理的具體展現，注重員工精神生活方面的需要，為大家的的生活和工作提供一個交流的平臺。

公司推行《品格第一》，49種每個品格都值得深入體會加以實踐。學習品格不只是形式上每月公司有品格表揚、品格導讀；乃是熟讀教材內容，日常生活和工作具體展現品格，找出事情做的好和不好的背後真正根源，培養正確的動機，養成生命的特質。經由品格研討，反省自己的優點和缺點，使我們在以後做人處事能揚長避短，日趨成熟。培養品格對人生大有助益，對我個人將是一輩子受益。

中國大陸經過這二十幾年的經濟高速發展，到處充斥金錢欲望，人們對物質要求過分追求，已經忽略了精神世界的存在，導致社會上的很多醜惡的現象，人們變得很自私。一些暴發戶對工人生活和安全毫不關心，只在乎賺多少利潤，罔顧對環境的損害野蠻地開採礦產等等。雖然現在在政府方面積極呼籲大家改進，但是收效甚微。來到永光，如同永光的「光」字，就是本人來公司短短幾個月的感受，裡面肯定會有理解不夠的地方，希望大家能及時指正。蘇州光電是集團在大陸比較大的投資，願它能永仰榮光，創造佳績！





## 有獎徵答

為鼓勵同仁對季刊的閱讀，編者提出下列各問題讓大家從閱讀季刊的文章中找到答案，編者將取最快且全部題目皆答對者前三名，贈送圖書禮卷500元。

### Q1.

總經理認為永光季刊的改變有哪三項？季刊的功能有哪三項？

### Q2.

董事長提到企業必須具備八項條件，才能參與全球競賽，其中有哪三項是關鍵條件？

### Q3.

莊牧師說人生常常烏雲滿佈，有些人看到苦難，但經由不同角度的透視，有些人卻看到恩典和祝福。請問他是以什麼科學的物理現象舉例的？

### Q4.

永光公司善盡CSR的努力表現有哪四方面？

### Q5.

總經理提到永光在去年的產業創新成果表揚中榮獲什麼獎，即是研發有成的最佳例證？

### Q6.

周德綱副總文中說：永光將自己定位為「高科技化學品的生產者」，並且以「提高附加價值」，以及什麼為其創新的主軸？

### Q7.

吳添旺協理文中提到集團的HSF政策為何？



## 徵文內容：

專欄	本期主題	字數 (不超過)	稿酬
特別報導	1. 研發創新獎、公司重大發展方向、感恩禮拜 2. 成果展現 (業績、專利、得獎、生產)	1,500字	1. 原作者：本文創作者。 整理者：整理原作者文稿者。 2. 原作者稿費每百字100元， 整理者每百字80元。 3. 投稿請註明姓名
大家談	就公司推動各項政策的回應與體認， 以形成一致的共識 (如OC080000系列報導)	1,000字	
管理與教育	1. 介紹各流程之改善、教育訓練內容重點 及同仁專業性論述或啟發性文章發表。 2. 全球化 3. 文化傳承、活力營	1,500字	
新鮮人園地	1. 新進員工對工作環境的酸甜苦辣說。	500字	
鮮活什錦	1. 日常生活、旅遊或工作中的點滴分享。 2. 經驗分享、心靈點滴、甘苦談。 3. 單位介紹。	1,500字	

# 永光季刊徵文

廣闊的園地需要你的文字灌溉

### 徵文對象：

永光企業集團全體員工(含外籍員工)、眷屬。

### 徵文及稿酬規定：

A. 稿件請以word繕寫，用E-mail繳交給各窗口負責人。

B. 由於季刊偏重照片編排，故投稿時，請附一張以上個人生活照以及一張以上與內文有關之活動照片電子圖檔(解析度300dpi以上，尤以600dpi最好)，勿寄全身站立或半身大頭照，檔名/照片請註明姓名；如屬全家福照片，請在檔名註明作者姓名順位。

### 期限：

2007年5月10日(星期四)。

其他詳情請見公司網站 <http://www.ecic.com>



EVERLIGHT

台灣永光化學工業股份有限公司

<http://www.ecic.com>