

永光

季刊

EVERLIGHT
QUARTERLY

2010/Winter/ISSUE 15



▶ P.8 Sailing To Blue Ocean

航向藍海

永光季刊

EVERLIGHT QUARTERLY

CONTENTS 2010/Winter ISSUE 15

永光快訊

Everlight News

- 02 運用TIPS健全智財管理制度 | 李明峻
Enhance IP Management System by Performing TIPS
- 04 中國的崛起 永光的契機—
2010永光全球業務會議EGBS 側記 | 陳如愛
China's Arising, Everlight's Opportunity—
2010 Everlight Global Business Summit Report
- 06 穿上身的高科技 | 柯子衡
High-tech functional textiles: waterproof breathable clothing

航向藍海—永光的成長地圖

Sailing To Blue Ocean - Everlight's Growth Map



08 特別報導

- 10 藍海策略 綠色成長 | 陳信智
Blue & Green Executing Blue Ocean Strategy, Mapping Green Growth
- 12 重安全、高效能、受尊敬的特化團隊 | 蔡光豐
Safety First, Excellent Performance, A Respectable SCBU Team
- 14 聚焦綠色利基 共許色料五大 | 楊寶泰
Focus at Green Niche, Enforce on 5 Majors
- 16 開發創新技術 再創醫藥事業高峰 | 陳思豐
To Develop Novel Technology and
To Create Peak Sale of Pharmaceutical Business
- 18 重新定位 開展未來 | 黃永亨
Reposition Ourselves to Face Brighter Future
- 20 眾志成城 再創電化事業新榮景 | 林昭文
United as One Recreate New Vision for Electronic Chemical Division



往高處行 22

《往高處行》系列活動

Higher Ground

- 23 【C組優等】 | 吳逸軒
- 24 【B組優等】 | 房瑞美
- 26 【C組優等】 | 吳孟臻

管理與教育

Management & Education

- 30 【BCMS專欄】
從扁鵲三兄弟看營運持續管理系統 | 周學怡
- 32 【六標準差專欄】 全員行銷六標準差文化 | 黃世承
- 34 【永續發展與環境保護專欄】
「既有化學物質提報作業」課程簡介 | 盛暉鐸
- 36 【製程發展與環境保護專欄】 製程安全管理報導 | 李連福
- 37 後ECFA時代人力資源管理策略與思維 | 廖悅君
- 38 【新鮮人園地】 保持樂觀，面對困難 | 彭宥謨
- 38 【新鮮人園地】 以品格教育為重的永光集團 | 郭冠良

鮮活什錦

Life & Others

- 40 【寵物當家】
兔子是最安靜的小鬼頭 | 郭禮愛
- 42 【寵物當家】
陪伴我成長的朋友 | 廖玉芬
- 44 海外實習新體驗 | 陳聿辰
- 46 風中旅行 | 王華楨
- 48 婚姻小品 | 小愚兒



44

登記證 / 台灣郵政台北雜字第1097號執照登記為雜誌交寄
許可證 / 台北郵局許可證台北字第4113號

發行單位 永光集團
發行人 陳建信
總編輯 廖悅君
編輯顧問 陳偉望 廖明智
編輯委員 陳依璋 陳妮郁
黃世承

區連絡人
永光 蔡宜雯 林宏濱
劉玉屏 翁娟君
黃麗梅 鄭淨芳
全通 林曉君
子公司 孫景雲

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 www.ecic.com
E-mail hr@ecic.com.tw
出版日期 2010年12月

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 www.interprint.com.tw

本公司持續以『創新突破、穩健獲利』為年度經營方針，並貫徹執行以下策略：
Everlight sets “Innovation & Profitability” as the policy for 2011 and strives to implement following strategies:

Innovation and Profitability

- **創新 Innovation**

拓展環保綠能創新產品，展開下一波佈局。

Planning future successes with innovative and “green” solutions.

- **突破 Breakthrough**

發揮核心專長與新思維，突破高科技新產品銷售瓶頸。

Ambitious sales growth of high-tech products by utilizing core competences and new ideas.

- **穩健 Steadiness**

整合全球資源，穩健擴大事業規模。

Steady business expansion by global resource integration.

- **獲利 Profitability**

掌握契機調整市場定位，增加獲利能力。

Profitability elevation by seizing opportunities to enhance market positions.



▶ 運用TIPS健全智財管理制度

Enhance IP Management System by Performing TIPS

研發中心 李明峻



In December 2010, The implementation of Taiwan Intellectual Property Management System, TIPS, by the R&D Center and Pharmaceutical Business Unit of Everlight Chemical has been successfully accredited by the authority. The purposes of TIPS are to provide comprehensive management framework for corporations and institutions of their patents, trademarks, copyrights, trade secrets and all other forms of intellectual properties (IP's). In the near future, TIPS will be adopted by the entire Everlight Group. The effectiveness and efficiency of Everlight's IP management will take onto a new level ever since.

何謂TIPS

TIPS為台灣智慧財產管理規範(Taiwan Intellectual Property Management System)之英文簡稱。於2005年起，TIPS由經濟部工業局委託財團法人資訊工業策進會科技法律中心進行產業推廣，目前定位為企業自行決定是否導入，由前揭單位協助建立的智慧財產管理制度。

TIPS管理模式

有別於零散管理的方式，TIPS為系統化的智慧財產管理制度，主要融合智慧財產管理要項與ISO 9001:2000品質管理系統「規劃-執行-檢查-行動(Plan-Do-Check-Action)模式。TIPS不僅運用PDCA管理循環的模式(圖一)，可配合公司營運策略適時修訂智慧財產管理政策與目標，並建立智慧財產事務之作業流程；又，結合內

部稽核、矯正預防措施，故不但可以解決零散管理的缺點，更可達到持續改善的功能，從而發揮智慧財產管理制度的最大效益。

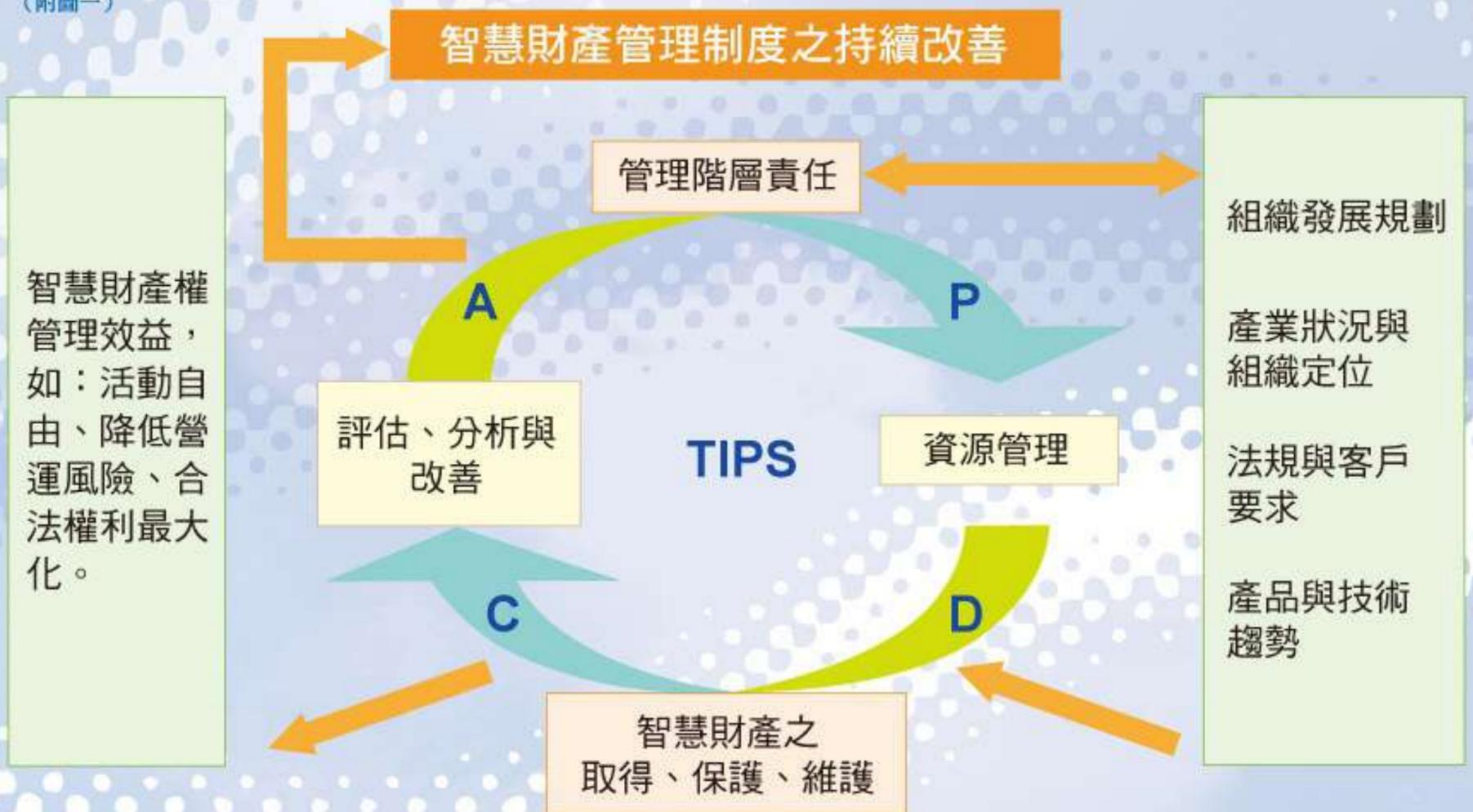
TIPS章節規範

TIPS(2007年版)共九大章，其中第五章管理階層責任、第六章資源管理、第七章智慧財產的取得、保護、維護與運用，與第八章監督、評估、分析與改善之規範內容，皆可供永光學習與借鏡(表一)。

預期效益

導入TIPS的實益，一方面藉由反覆溝通與宣導，進一步提昇員工對智慧財產管理制度的認知，以落實既有管理規定；另一方面則建立智慧財產管理成效的審查機制，以促進良性循環。運用TIPS，可系統性的全面檢視

(附圖一)



資料來源：資策會科法中心（經調整修訂）

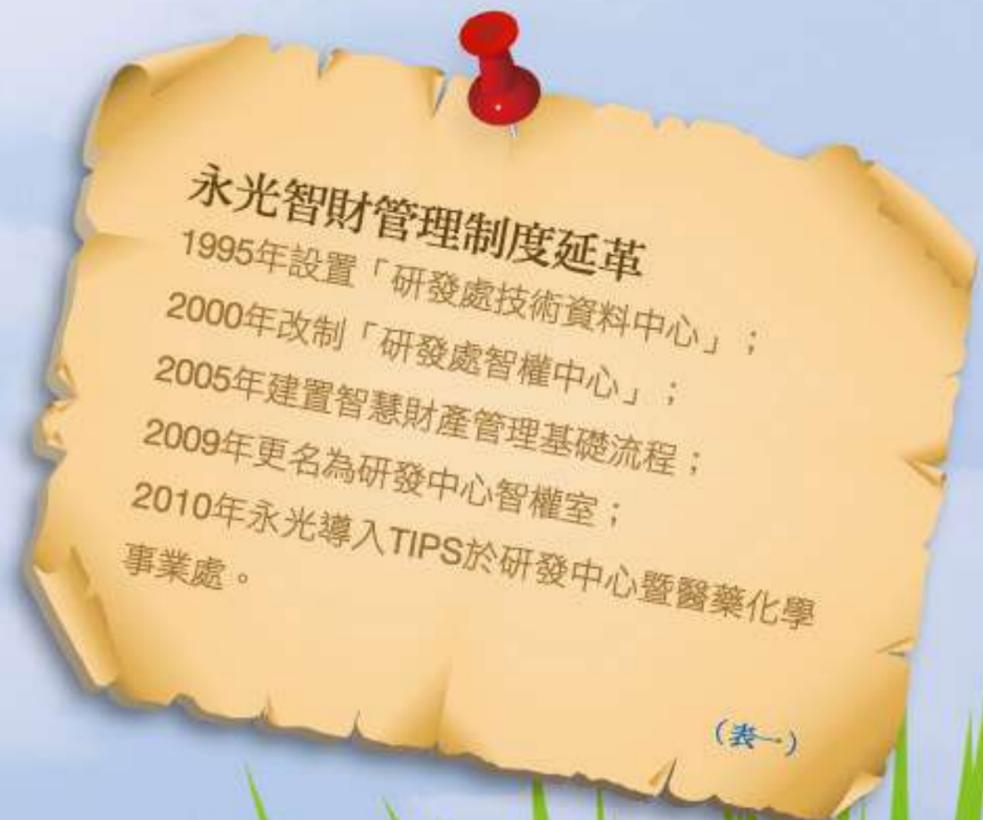
智慧財產管理制度，新增有效控管智財風險及運用智慧財產的制度規範，達到健全管理制度，降底營運風險，與合法權利最大化的目標。

過程分享

回顧導入過程，由於涉及諸多作業流程與管理思維的改變，難免有部份的同仁與權責主管需要重新適應；以機密管理為例，從落實機密資料管理者之代理人制度、機密等級的定義與分級管理、機密資料的識別與標示等，皆需要與實際負責業務的同仁及主管充份溝通和討論，方能建立符合TIPS又適合公司環境的管理制度。

未來展望

導入TIPS只是邁出重要的第一步，下一階段，希驥藉由擴大導入範圍，能全面提昇公司之智慧財產管理文化與意識，摒除智慧財產僅為研發成果附屬品之觀念，並健全智慧財產管理制度；展望未來，則期許能提昇智慧財產的戰略高度，整合公司智慧資本，以創造公司的競爭優勢與利基。🏠



▶ 中國的崛起 永光的契機

2010永光全球業務會議EGBS 側記

China's Arising, Everlight's Opportunity- 2010 Everlight Global Business Summit Report

蘇州永光 陳如愛

For the first time, the Everlight Global Business Summit (EGBS) was held overseas in China. Top management from Taiwan Headquarters and sales managers from all around the world, sixty in total, gathered in Suzhou and Shanghai for six days and five nights in September 2010. In addition to intensive conference at Suzhou Liverpool International Conference Centre and Everlight Suzhou factory, they have also visited World Expo in Shanghai. Together, they have witnessed China's dramatic growth and planned Everlight's promising future.



▲ 2010EGBS 永光之夜
董事長夫人與總經理夫人
四手聯彈<天父的花園>
由右至左為董事長夫人、總經理夫人、作者

首次在中國舉行

今年(2010)9月13-14日永光全球業務會議在中國蘇州舉行。選在中國舉行，決策層有特別的眼光。中國再次崛起，從2008年奧運、2009金融海嘯全球財富興衰與重整、2010上海世博，中國躍升世界地位，全世界擋不住的中國熱。簽訂ECFA 後，開啟兩岸三通後另一股交流的高潮。台灣企業無不思考，如何整合兩岸優勢，使企業永續經營，再創新契機。

永光目前進行2015五年計劃，已將大陸放入未來發展的重要課題。回顧永光早在1990年代就進出中國，並設立營銷據點，算是最早一批來大陸台商之一；2006年在蘇州工業園區、吳中經濟開發區設立生產工廠，五年有成已略有基礎。

與會主管們一方面感受到中國強烈企圖心所帶來的壓力；一方面也重視珍惜永光過去在中國深耕的基礎；如何有策略性規劃未來，如何「立足台灣、放眼中國、胸懷世界」，希望今年EGBS能帶給每位主管新的衝擊，在大夥腦力激盪下，有整體的突破，凝聚團隊的共識與願景。

蘇州行程

早在年初就已得知，2010EGBS將在蘇州舉辦，已興奮期待大半年。籌備期間感謝營業行政處黃正隆處長細心規劃每個細節，並有中國旅行社專業的服務，所以我只要在蘇州開心的等著大家來就可以了。每次有永光同仁到蘇州出差支援，都會使我們精神為之一振，好像看到親人般的高興。託2010 EGBS之福，蘇州永光開廠以來，最多永光人來訪的一次。本次會議有主管60人，配偶23人，合計83人。蘇州永光同仁把好客、熱誠的好品格，充份發揮在9月13日早上參觀工廠及晚宴「永光之夜」的表演節目上。

9月14日整日為14小時的馬拉松會議，本次會議在「西交利物浦國際會議中心」舉辦，本會議中心位於「獨墅湖高教區」，距蘇州永光約20分鐘車程。

「獨墅湖高教區」位於蘇州工業園區東南部，進駐10所國內外著名大學設立研究生院、分支機構，數十所科研中心，吸引來自全國各地最優秀研究生及研究人員十餘萬人，以支援園區所需的人才庫，使園區「成為具有國際競爭力的高科技工業園區」。



◀參訪蘇州市都市規劃局
▼於蘇州永光廠區合照



上海世博

蘇州開完會後，當然要去看上海世博。9月15、16兩日，我們投入了「人海」之中。十分慶幸是我們有陳重光副總夫人這號人物，因著她的安排，我們得以比較順利入館參觀。台灣館由民間集資，一直是投票評價前五名的展館，成功推銷台灣。此館由李祖原設計，外型彷彿天燈，巨型的玻璃燈罩和裡面LED球幕；最大特色是精緻有禮的親切接待。每一位入館參觀者，都奉上一杯台灣烏龍茶，並把精美的磁杯，配上小布袋當伴手禮。世博只有台灣館送禮物，「台灣館最棒」是很多參觀者一致的心聲。

世界舞台

趁這次EGBS中國旅行社專業的服務，我也好好的有機會逛逛上海的景點。為了此次世博，上海是徹頭徹尾

的改頭換面，如此的乾淨、整齊；夜間的燈光打照之下，更顯大都會之絢麗。我們上了浦東陸家嘴「上海環球金融中心」（World Finance Center）94層，俯看外灘、黃浦江及大上海，有一種莫名的感動和感慨。父親從小跟上海人做生意，他的夢想之一就是到上海打天下。我想他若是也站在此高點，他不會以只當一名觀光客為滿足；他一定又有新的夢想，進駐「東方曼哈頓」，挑戰成為中國之最，世界之最.....。🏠



▲TTAS展覽會場

► 穿上身的高科技

High-tech functional textiles : waterproof breathable clothing

研發中心 柯子衡

Everlight Chemical is proud to introduce a state-of-the-art functional textile chemical new product, the waterproof and breathable materials, coded PUR series. The PU based adhesives provide excellent bonding between the outer synthetic fiber layer and the inner e-PTFE layer while maintaining critical micro-porous properties. In 2011, all Everlight staff will receive a gift of sports jacket incorporating Everlight's amazing PUR technologies.



現代人身邊存在著許多的高科技產品，從智慧型手機、平板電腦、高速的次世代無線網路，以至於到高速鐵路、太空科技等等，都已不是眾人所陌生的名詞，也不是數十年前能預測得到的。這一些高科技產品也大大改變了生活型態，甚至讓人們過著比數百年前的王侯公卿更舒適的生活。但其實高科技我們不只看得到、用得到，有時我們還「穿得到」。過去衣服只是禦寒保暖的工具，但在機能性紡織品盛行的今日，搖身一變成為人的「第二層皮膚」，抗菌、防霉、排汗、保暖、涼感等的功能開始被整合入傳統的服裝；其中可

以同時擁有「防水」和「透溼」功能的服裝，即成為最與我們相關的技術之一。試想：登山時氣候可能時晴時雨；打高爾夫第一洞時陽光普照，但第十八洞剛上果嶺卻開始下雨(還真掃興)；若穿著的服裝可晴雨兼顧有多好？

在技術上單要做到「防水」或「透溼」並不困難。一塊便宜的PVC防水布即可完全防水，卻不透氣；一塊平織布即可擁有良好透溼度，卻不防水。「防水」和「透氣」是彼此矛盾的性質，而兩者要兼顧則是很大的挑戰，需要用現代的科學技術加以實現。

現在市面上常見到的防水透溼技術與產品有數種：

| | 防水塗佈 | PU/TPU薄膜貼合 | 微多孔e-PTFE (鐵氟龍) 薄膜貼合 |
|-----------|---|---|---|
| 製作方式 / 原理 | 將樹脂材料塗在布上，形成防水層。 | 將PU/TPU防水透溼薄膜，用特殊PUR貼合膠貼合於布，形成雙層/三層結構。 | 將e-PTFE微多孔薄膜，用特殊PUR貼合膠貼合於布，形成多層結構。 |
| 結構 |  |  |  |
| 防水性能 | 低 | 中 | 高 |
| 透濕性能 | 低 | 中高 | 高 |
| 耐水洗性能 | 低 | 中高 | 高 |
| 手感 / 織物重量 | 僵硬 / 較重 | 柔軟 / 輕薄 | 柔軟 / 輕薄 |
| 產品壽命 | 短 | 中低 | 長 |
| 生產成本 | 低 | 中 | 高 |
| 服裝市價區間 | 1,000~4,000左右 | 3,000~6,000左右 | 8,000~20,000左右 |
| 問題點 | 水洗後易產生膠層脫落而漏水 | 特殊貼合膠PUR性能要求高、親水型PU/TPU膜在雨天時透溼度會明顯降低。 | 鐵氟龍薄膜貼合不易、特殊貼合膠PUR性能要求高、材料成本高。 |

由上表來看，防水透溼服裝以「微多孔e-PTFE鐵氟龍薄膜貼合」之特性為最佳，但技術難度亦最高。織物表布、鐵氟龍薄膜產品存在市場上已久，但兩者要緊密黏著實屬不易。鐵氟龍材料表面張力極低，素來以使用在「不沾鍋」的性質聞名於世，而鐵氟龍薄膜進行貼合之難題，為業界中長久存在且急於解決的。

永光化學於2007年投入聚氨酯相關材料開發，首要之務即為解決此一難題。經過一段時間的資源投入與技術上努力，開發出Everlight PUR系列反應型貼合膠，可使用於PU、TPU、甚至是e-PTFE薄膜與織物貼合。已獲致良好之成果，並正進行相關產業界的推廣。

在推廣PUR產品的同時，公司亦整合內部與外界相關資源，結合業界最高級之e-PTFE薄膜、永光PUR貼合膠和高品質的染料，規劃製作最高等級的「微多孔e-PTFE鐵氟龍薄膜貼合」防水透溼外套。🏠



防水透溼布樣品

航向 藍海

永光的成長地圖

總經理 陳偉望

集團：
藍海策略
綠色成長

總經理室 陳信智

放眼黃金十年契機 齊聚焦於永光集團
以藍海策略為主軸 研發與生產為核心

色料：
聚焦綠色利基
共許色料五大



色料事業處 楊寶泰

特化：
重安全、高
效能、受尊敬
的特化團隊



特化事業處 蔡光豐

奈米：
重新定位
開展未來



奈米事業處 黃永亨

醫藥：
開發創新技術
再創醫藥事業
高峰



醫藥事業處 陳思豐

電化：
眾志成城
再創電化
事業新榮景



電化事業處 林昭文

推展高科技化學品 積極跨國分工佈局 善用全球資源優勢
眾志成城再創榮景 歡欣同嚙甜美果實 ■■

■ 藍海策略、綠色成長

Executing Blue Ocean Strategy, Mapping Green Growth

永光集團未來五年將朝「高科技知識產業」與「綠色經濟產業」發展，以優勢之研發與製造能力為核心，推展環保綠能之高科技化學品。把握金磚四國新興經濟體崛起之契機，積極進行跨國佈局，以善用全球資源。加速擴展服務能量，向價值鏈上下游延伸，成為生產與服務並重的全方位化學公司。

Everlight Group has committed itself to be one of the major manufacturers in high-tech and green industry. For the next five years, we will continue to develop environmentally friendly and high tech chemical products through fully utilizing our capacity of R & D and manufacturing. Take the opportunity created by the BRIC---Brazil, Russia, India and China, we will set up global marketing network to provide better service to customers and utilize global resources more effectively. Everlight also plans to become a full service chemical company through extending its services to the upstream and downstream of the value chain.



2009年是永光關鍵的一年，雖然正值金融海嘯衝擊，經濟景氣低迷之際，永光集團營收也受影響衰退11%，但在此艱困期間，永光同仁力行「節流」、「彈性」、「創新」三項策略，經營體質獲得很大改善與蛻變，附加價值逆向成長，附加價值率從40%上升至42%。2010年預估可繼續上升至45%，永光集團已經站上另一個向上成長的能階。

總經理室策略規劃組在今年五月籌辦「永光集團2011~2015五年發展規劃」擘劃永光未來五年的願景藍圖，在亞碩管理顧問公司輔導下，各事業重新規劃事業願景、定位、五年經營藍圖、發展策略與三年策略目標的制定。在長達半年期間，各事業從環境分析、競爭對手分析、市場變化到各事業要做什麼、不要做什麼等複雜而重要的議題，各事業團隊都能透過深度對談與討論，達到團隊學習與系統思考的效果。也讓上、下層級間目標的串連與承接更為嚴謹，目標方向一致，凝聚團隊共識，提升執行力度。即使未來市場變化超出預期，各團隊也能以此學習型組織為基礎，迅速溝通，立即應變調整，以獲得最大效益。

在亞碩管理顧問李傳政總經理的指導下，經營團隊也重新修改集團願景為「成為對人類有貢獻的高科技化學企業集團」，經營定位從「高科技化學品生產事業」修

2009 is a critical year to Everlight Group, although the financial crisis and economic downturn in the international economy had hardly affected our business performance—sales dropped 11%, Everlight Group was able to improve and refresh itself through adapting the strategies of "Thriftiness", "Flexibility" and "Innovation".

Starting from May 2010, Strategic Planning Office has initiated a "Five-Year Growth Project" which is consulted by ASIR Learning Academy. The goal was to draw a map of corporate vision and the blueprint for the next five years. All business units are engaged in revising their own visions and strategic positioning. They are also deploying strategies for the next five years, and setting 3-year growth targets. In the course of six months, each business unit has endeavored in-depth dialogues and strategic alignment on important issues such as business environment analysis, competitors' behavior analysis, market trend projection and strategy selections. Everlight shall be better equipped for the future turbulent business environment as it is becoming a learning organization.

Under the guidance of Mr. Li, the General Manager of ASIR Learning Academy, Everlight has revised its vision to "Become a notable high-tech chemical enterprise" and its position to "A provider of high quality chemical products and services, create value with customers." Everlight has also planned to transform itself from a manufacturer to a

改為「提供高品質化學品及服務，與顧客共創價值」，永光集團未來的經營方向將從生產事業轉成為生產與服務並重的全方位化學公司，為了能夠達成願景目標並讓各事業的營收與獲利在未來五年再創高峰，永光集團未來策略方向分述如下：

(1) 技服行銷，開拓藍海

- 從新的角度面對需求與市場，發揮核心專長，加速擴展技術服務能量，突破高科技產品銷售瓶頸。
- 掌握契機調整市場定位，向價值鏈上下游延伸，擴大服務或衍生新服務事業，成為生產與服務並重的全方位化學公司。
- 層別市場與客戶，通權達變，確實掌握客戶需求與期望，擴大銷售具技術優勢之利基產品。

(2) 綠色成長，建立信賴

- 配合國際綠色潮流，以優勢之研發與製造能力為核心，發展環境親和型與高附加價值產品。
- 重新思考資源配置與運用，掌握環保與精緻生產，節能減排與提升資源效能。
- 加強與政府、社區、股東、客戶等利害關係人溝通，推廣「環保綠能，永續生活」的企業形象。

(3) 善用資源，運籌全球

- 強化運籌能量，在中國、印度、巴西、俄羅斯投資設置生產、銷售、研發等據點，進行跨國佈局與資源整合。
- 成立「全集團ECFA因應小組」，統籌擬定因應方案，全力推動兩岸後ECFA時代的產業布局。
- 擴大投資台灣，改建老舊廠房，汰換高能耗、高污染、低效益之製程，做好優質產能提昇，為國際合作預作準備。

永光集團的策略與經營定位就是要和競爭者區隔，不斷提升核心價值，創造有價值的差異化，超越競爭，邁向藍海。就像永光集團的經營理念「追求進步創新、發揚人性光輝、增進人類福祉」，永不間斷的價值創新，提供讓顧客安心的技術與品質，打造人類可永續的生活環境，成為對人類有貢獻的高科技化學企業集團。展望未來，我們可以預見永光集團的發展將會更精彩、更燦爛。🏆🏆

full service company.

In order to achieve above mentioned goals and to create a new business peak in the next five years, following strategies are set:

(1) Marketing with technical service and enter the blue sea

- Look at the market from a new view point, focus on promoting core products and services, expedite in expanding capacity of technical services, and breakthrough the bottleneck of high-tech product development.
- Grasp opportunities to adjust market positioning, extend services to the upstream and downstream of value chain and become a full service chemical company.
- Distinguish difference between markets, understand customers' demand and expectation and maximize business in the advantageous products.

(2) Grow with development of green products to establish reputation

- Keep pace with the international green trend, develop environmentally friendly and high value added products.
- Put resource allocation, energy conservation, and environmental protection as major criteria in production.
- Strengthen communication with government, community, shareholders, customers and other related parties, to promote the corporate image of "Green Chemistry and a Sustainable Life".

(3) Utilize resources effectively and be an outstanding global company

- Set up production, marketing, or R&D base at strategic region, such as BRIC, to integrate resources and improve global marketing.
- Set up an "ECFA Response Team" to co-ordinate development of related projects.
- Increase domestic investment to upgrade plant facilities and prepare for further international cooperation.

Everlight Group's strategy and position are to differentiate itself from competitors, to improve core values and to create unique products and services. Everlight Group's business philosophy --- "Pursuit of Progress and Innovation, Stimulation of Individual Potentials and Contribution to Quality of Life" --- is exactly what we are pursuing. 🏆🏆

重安全、高效能 受尊敬的特化團隊

特化事業處 蔡光豐

Safety First, Excellent Performance, A Respectable SCBU Team



經過多年持續的努力,特化事業處於2009年終於轉虧為盈,達成在2006年設定的營運方針:「活力、紀律、獲利的特化團隊」。2010年特化訂定了2015年的願景:「重安全、高效能、受尊敬的特化團隊」。特化團隊已經積極展開各項作業,有信心達成2015年的願景。

With sales revenue increase over 30% in 2010 from 2009, Specialty Chemical Business Unit (SCBU) have generated 15% compound annual growth rate between 2006 and 2010. This year SCBU steering members have created new vision "Safety First, Excellent Performance, A Respectable SCBU Team". With this new vision, SCBU will maintain fast grow rate in coming years.

特化事業處配合永光集團五年發展規劃,於今年定下了未來五年的發展願景,期望成為「重安全、高效能、受尊敬的特化團隊」,持續提高營業金額。在願景確立之後,三廠、技術、與營業部門在過去一段時間內,都積極的探討達成願景目標的可行方案,擬定可行方案,個人參與各部門的討論過程,深刻感受到同事們對於願景與目標的高度認同,相信特化事業處繼2010年交出業績成長30%的成績單之後,會再創佳績。

除了達成量化的營業目標,更重要的是特化應該成為什麼樣的團隊。經過多次討論,特化經營團隊訂定了「重安全、高效能、受尊敬的特化團隊」的新願景。安全是化學生產工廠的首要工作。在未來幾年,期望安全的意識與習慣,成為特化事業處組織基因的一部分,三廠除了平日的宣導與要求外,也積極的引進外部專家協助診斷,針對影響安全的因子進行改善。同時,技術處

With sales revenue increase over 30% in 2010 from 2009, Specialty Chemical Business Unit (SCBU) have generated 15% compound annual growth rate between 2006 and 2010. This year SCBU steering members have created new vision "Safety First, Excellent Performance, A Respectable SCBU Team". With this new vision, SCBU will maintain fast grow rate in coming years..

In order to ensure Safety become gene of SCBU culture, SCBU has enhanced training programs along with regular audits. Safety consultants provide their expertise to diagnose safety factors of production plants. Technical and Sales divisions are also requested to adopt safety concepts. Main purposes of these efforts are to ensure SCBU colleagues are well protected and our customers are able to receive continuous supply from Everlight.

Key success factors for a business to survive under current

與營業處也需要具備安全意識，讓實驗室的操作與辦公環境更加安全。

高效能指的是做對的事情與把事情做對。我們透過營業活動與客戶溝通，確實了解客戶的需求，並且調整供應鏈的作業流程，滿足客戶所需。溝通的關鍵在於傾聽，釐清哪些是對的事情；把事情做對則需要具備紮實的專業知識，特化團隊透過專案的推動，建立內部知識分享平台，與研究機構進行合作，聘任具備深厚實務經驗的顧問，持續的教育訓練等活動，不斷的提升團隊成員的專業能力，相信同事們也會感受到成長的快樂。

經過多年的努力，特化技術處已經開始提出永光對高分子產業，耐候與耐黃變需求的解決方案。為因應節能減碳的趨勢，塗料客戶積極發展水性塗料，減少一般塗料含有溶劑對環境的衝擊，特化事業處領先主要競爭對手，推出的AQ系列產品，用於水性塗料，解決水性塗料的耐候需求。為解決光固化塗料耐黃變與維持生產效能的需求，永光推出UR系列產品。特化的專利產品，水性反應型的紫外線吸收劑，可以用於隱形眼鏡。

每當客戶獲悉永光推出自己創新的產品時，總是對永光的研發能力表示相當的肯定，也讓我們有效的與其他競爭對手產生區隔。目前研發也進行許多新產品開發的專案，相信在未來幾年內，會有更多永光獨創的產品問世。再加上永光正派經營的企業形象，特化事業處會成為受到同業與客戶尊敬的團隊。

2006年特化的經營團隊訂下了「活力、紀律、獲利的特化團隊」的營運方針，在特化所有同事的努力之下，特化終於在2009年轉虧為盈，成為對永光集團有貢獻的事業部門。過程中我們遇到許多挑戰與挫折，但是團隊成員，齊心合作，接納團隊成員無心的過失，彼此互相鼓勵，終於嚐到轉型成功的甜美果實。個人相信，特化團隊只要秉持過去契而不舍的精神，持續努力，我們將會成為「重安全、高效能、受尊敬的特化團隊」。

hyper-intensify competition is to learn what customers need and adjust our process to fulfill their need on real time basis. Listening to voice of customers and SCBU sales channels is crucial for effective communication. SCBU will generate information platform to share market knowledge, build special task forces to work with customers on new projects, collaborate with research institutes in and out of Taiwan, recruited experts and consultants, and conduct continuous training to employees to ensure we are able to deliver excellent performance.

SCBU started from make certain Me2 products. However, after accumulated more and more knowledge from the industry, SCBU has started to provide our own solutions to customers. AQ series is one of the successful examples that SCBU launched the products for water base coatings and other aqueous applications. UR series is the other products to solve conflict between UV curing and UV protections in red-cure processes. Reactive water-soluble UV absorbers are Everlight own proprietary products.

More and more new products that are already in research and development pipeline will be launched within next few years. Customers are impressed about Everlight R&D capacity. Combine Everlight core value "Business by Integrity; Management by Love" and continuous efforts to reach excellent performance, SCBU will become a respectable A Team in the industry.

I am very proud to be the head of Specialty Chemical Business Unit. This business unit has proved that we are capable to make contributions to the industry and Everlight group as well. During last four years SCBU has overcome many challenges and obstacles. The experiences that we have accumulated have lay out a solid foundation to ensure SCBU team will reach our vision and goal of 2015.

■ 聚焦綠色利基 共許色料五大

Focus at Green Niche, Enforce on 5 Majors

色料事業處 楊寶泰



色料五年計畫的主要工作在於聚焦與多角化，藉著聚焦讓色料團隊全球的成員知道，紡織染料的重點要放在利基且對綠能有貢獻的應用領域，包括CPB、印花與數位印花，多角化則是鼓勵成員看到皮革、紙、金屬(鋁陽極)及墨水市場的潛力。藉著五年計畫的規畫，我們找到各個應用產業或層面的市場規模及競爭地位。在知己知彼後我們的策略才有依據並且確保可以有效的落實。

We take 'Focus' and 'diversification' as main strategy of 5-year-plan of CCBU. By focus, we wish to inform all the members to place attention on niche products and green energy items, which including, CPB, conventional printing liquid and digital printing. And by diversification, we encourage members to view market potentials of Leather, Paper, Metal and Ink. During developing of 5-year-plan, we collect the market size and competitive position of every industry and application sector. With knowledge of both ourselves and others, we are sure of right strategy and efficiency of implementation.

隨著環保意識的提升及競爭環境的惡化，色料事業在討論五年計畫時市場充滿著不確定的氣氛，然而透過顧問的引導及GE矩陣分析後，我們先將色料聚焦發展五大產業，第一步選定：

- 陳義棠負責皮革產業
- 孫自揆負責Non textile的噴墨耗材產業
- 謝清雄負責紙業
- 許智盛負責鋁陽極染色

最大的紡織業則在經過多次的討論後及董事長的指示：“正面積極的心態，尋求潛在商機”，以及“發揮創業家的精神突破不可能的迷失”的原則下，終於在11月1日確定將紡織染料分成四個產品小組來規劃未來的策略，這四個小組負責人分別為：

- 浸染：陳志炫
- 連染：李復興
- 印花：李明豪
- 數位印花：吳耀銘

Due to the conscious rising on environmental issues and aggravation of our competitive market, our color chemical business unit shows uncertainty for the future market when discussing five-year plan. Through the guidance from our consultant and G. E. Matrix analysis on our business portfolio, we've decided to focus the color chemical development into five categories as the following:

- Tom Chen is in charge of the leather business
- Solomon Sun is for Non textile jet-ink business
- Ching hsiung Hsieh for paper
- Alex Shu for coloring aluminum anode

Through many internal discussions and CEO has given instructions under the principle of "Positive attitude, seeking potential business opportunities plus the spirit of an entrepreneur to break thru the impossible lost", the future strategy for textile dyes has been divided into four product units as follows:

- Exhaust dyeing : George Chen

經過進一步的市場分析後，我們發現單單纖維素纖維的染料需求就達30億美元，遑論其它產業的需求。我們只要訂定明確的目標，並採取正確的行動策略，永光的色料事業是大有可為的。而我們的目標除了2015年達70億之外，產品策略更選擇節能減排及利基產品，並且將日光牢度增進劑，功能性化學品，敏化太陽能染料及Pigment列為未來發展的前導性產品。

長達6個月的討論，不只為色料的未來發展找出方向與作法，更因多數同仁的直接參與有如下的共識：

1. 只有在足夠的市場資訊及統計數據基礎下，我們才能真正對銷售目標做計畫與檢視。在這次的討論過程中，不只動員了總部的人力，各子公司及海外顧問都提供了寶貴的資訊。這是為確保未來設定給各區的目標是可以達成的，不是憑空臆測的。
2. 除了董事長親自參與所有的討論外，討論過程雖以業務行銷人員為主軸，但是資材，研發，技服，生產都在必要時參與，甚至財務與人資都在最後階段加入。因為五年計畫不只是個計畫，而是大家都有份的計畫，除了與有榮焉，更是一個攜手達成的承諾。
3. 由於這次的討論是顧問來引導，而非高階來主導，因此過程中曾經失焦，也曾經因為數據不足無法進一步討論。然而不管分組討論或小組的個別討論，沒有因為職務的高低而不能暢所欲言的。這也給我們色料未來的發展注入了一個新的能量，就是事實才是力量。

在這共識的基礎下，色料同仁將共同戮力在五年計畫的引導下，再創光輝的市場地位。🏠

- Continuous dyeing : Kevin Lee
- Printing : Harry Lee
- Digital printing : Yao Ming Wu

After further market analysis, we've realized that dyes for textiles alone will create 3 billion US dollars of demand, not to mention the possible demand from other industries. Everlight's color chemical can do much greater by setting a clear goal and taking a rightful action strategy. Our goal is not only to reach 7 billion NT dollars revenue at 2015, but also to select more environmental and niche products as our sales strategy. We also planed to list our Light Fastness Improving Agent, Functional chemicals, DSSC and Pigment as our guiding products for future development.

After six months of discussion, not only we have discovered directions and methods for the future development of color chemicals, but also came to the following agreement by the participation of many co-workers:

1. Set-up of sales target could only be achieved via adequate and correct market information and statistic figures. All the sales teams, both Taiwan and overseas were invited to offer market information. It is the key to ensure the set targets are achievable.
2. Apart from Chairman and sales team attended the development of 5-year-plan, Procurement, Technical Service, R&D, Production, as well as Financial Div., if required, took part in the process. This is a project of everyone, and a commitment of all members.
3. We once were not able to concentrate on the right point due to lack of market information. But, this is a process led by the help of consultant, not from the top management. All members are free to express their point, regardless of position. This gives CCBU a new source of energy: Fact is power.

Under the foundation of such agreement and the guidance of our five-year plan, colleagues from our color chemical department will strive to re-create the glorious position in the market. 🏠



作者(右一)與董事長&夫人及義大利代理商
一同遊湖並討論Digital printing業務

開發創新技術 再創醫藥事業高峰

To Develop Novel Technology and To Create Peak Sale of Pharmaceutical Business

醫藥事業處自從1996年完成建廠便以開發前列腺素及心血管疾病原料藥為重點產品，已成為世界級知名的前列腺素產品原料藥供應商。預估2010年業績更將持續成長突破3億新台幣。展望未來的發展，隨著世界原料藥產業的劇烈變化，我們也將調整腳步努力開發高附加值原料藥與醫藥產品及擴大市場佔有率，期望2015年營業額能邁向8億新台幣。

Since Everlight built its first pharmaceutical plant in 1996, the Prostaglandin and cardiovascular APIs (active pharmaceutical ingredient), which Everlight is now one of the leading suppliers, has been the major focus. For the next five years, we will expand manufacturing facility and strive to develop high value added APIs and medicines.



近年來先進國家醫療支出的沈重負擔，使政府及消費者皆傾向降低品牌藥的使用，轉向使用較低價的學名藥。最近美國總統歐巴馬推動新健保法案及日本政府鼓勵醫生開學名藥等。另外隨著新興國家在經濟成長方面的表現，民眾對疾病治療成本負擔的能力快速提昇，已經成為成長最為快速的領域。包括日本以外的亞洲區域，以及拉丁美洲區域，都呈現遠超過歐美市場的成長速度。對原料藥產業而言，這些區域市場中製劑廠商，成為成長潛力的重要客戶對象。

雖然世界原料藥生產仍以中國和印度為主。兩國都有充足的低廉勞動力，環保成本也很低；但中、印均採用低門檻低價策略及供應大宗原料為主。印度生產企業的主要客戶都位於世界上法規市場（如歐洲和美國），而中國的銷售卻主要是國內市場和

Pharmaceutical unit began the Prostaglandins API manufacturing in 1996. We comply with cGMP regulation in production to ensure high quality product and provide reliable as well as sound technical service to satisfy customers' needs. Through years of efforts and perspiration, Everlight has become one of the major suppliers of Prostaglandins API. The estimated annual revenue is 10M U.S. dollar in 2010. For the next five years, we will continue to develop high value added products and expect to increase sale 150% to 25M U.S. dollar.

The growth of medical expense of national health insurance in Europe, Japan, and U.S. has brought the governmental attention toward changing the policy by using price saving generic drugs instead of high cost brand name drugs. In addition, some economically emerging countries, such as South Asia, Latin America, and China, the demand of high quality generic drug increases significantly and the local generic pharmaceutical manufacturing companies have become our potential partners to collaborate with.

For API business, India and China are two dominative countries in

世界非法規市場（如東南亞、非洲、南美洲）。對生產企業而言，法規市場與非法規市場最大的不同點，就是價格與利潤之差別。中國的原料藥生產商在向法規市場客戶提供DMF（Drug Master File）文件和國際GMP達標的能力上具有明顯的弱勢。而在歐洲，原料藥生產企業的人工成本高。歐洲企業現在仍具競爭力的是，他們對原料藥生產各環節的研發和技術革新使他們現暫能保持一定的距離優勢。而永光公司過去以選擇產品差異化，即生產技術難度高及進入門檻高之產品，及符合歐美日等各國的藥証申請能力，已成功切入法規市場與非法規市場世界市場。特別在中國、北美、中南美均有很好的銷售成績。

醫藥事業處未來五年發展將持續強化前列腺素系列開發，並以延伸高致敏性藥品之製造技術開發癌症用藥、老人用藥(阿滋海默症、巴金森氏症)、止痛藥(NSAID)等。此外希望藉由併購原料藥廠、或策略聯盟進行上中下游整合開發發展發酵/植物萃取醫藥產品。為因應新產品的新增產線需求，醫藥事業處已計畫於2011年開始興建2000坪的新廠房，以符合最新的世界級法規需求來生產高品質的原料藥，並將未來重要工作包括：

1. 與現有客戶合作開發利基產品，並加速品上市時程。
2. 提升技術服務能力擴大已有在北美、中南美及中國的市場績效。
3. 擴大現有產能及增加新產品線以因應未來數年內化合物專利過期後之市場需求。
4. 擴大成長型產品批量，降低成本以符合價格競爭力。

我們堅信醫藥事業處團隊同仁以追求創新的製程技術及提供高品質的原料藥製造技術，並提供良好的客戶服務必能再創更好的業績。 

terms of supplying with bulk quantity and low price, due to the lower cost of workforce and less expensive in environment protection. Indian companies have successfully sold APIs to the regulatory market, such as Europe and U.S. while China mostly exports its APIs to the non-regulatory market, such as South Asia, Africa, and South America. The difference between regulatory and non-regulatory market is their pricing and profitability. The API manufacturers in China are less experienced in filing the DMF (Drug Master File) for U.S. and Europe and in accordance with international standard in the implementation of cGMP. As far as European API manufacturers, they still remain competitive in the market because of possessing leading technologies in process development and manufacturing. Our position in the market is unique. Many of our APIs have been approved by FDA or Health Department in many countries, which has increased popularity of our products in regulatory and non-regulatory markets.

For the planning of next five years, we will continue to develop full range of Prostaglandins and extend to the high potency APIs including anti-cancer and medicines for Alzheimer' disease, Parkinson's disease. In addition, we will further broaden our product portfolio to include nature derived APIs from plant extraction and fermentation. Strategic alliance and acquisition will also be in our strategies. Currently, we are planning to build up a new API manufacturing plant to fulfill the need of newly developed products. The plant is designed in compliance with cGMP regulatory requirement and equipped with state-of-the art instrumentation.

The future work will also focus on following:

1. Collaborate with existing clients to develop new product and increase R&D strength to accelerate developing timeline.
2. Provide technical service and maintain good customer relationship to increase market share in North America, South America, and China.
3. Increase production capacity to meet the rising demand in the market after expiration of patented products.
4. Increase batch size of growing items to lower cost and maintain competitive.

The pharmaceutical unit team will continue its endeavor to pursuit the novel and creative production technology and ensure providing high quality APIs in combination with sound technical service. We are confident that a more prosperous business will be achieved in coming years. 

重新定位，開展未來

Reposition to Face Brighter Future

奈米事業處 黃永亨

有鑒於市場對於觸控面板抗污耐磨需求日愈殷切，奈米事業處決定重新定位，集中技術資源，只做我們自己專長的化學品、主打此類「抗污耐磨化學品」應用市場，以迎向日新月異、蓬勃發展的觸控面板產業。

In view of that increasing demand of AS/HC touch panel in market, NABU decides to reposition in concentrating technical resource, and focusing on chemicals in special, mainly on application market of AS/HC chemicals, to face up to the ever-changing and vigorous developmental business of touch panel.



集中資源，專注焦點

長久以來，奈米事業處產品範疇為化學品與鍍膜品的研發與生產業務；化學品的研發與生產，更是永光的強項。我們已累積近四十年的技術基礎，有豐沛的技術資源與高素質研發人才為後盾，對於奈米化學品的研發，永光是駕輕就熟的。

最近兩年，愈來愈多的客戶要求我們需提供產品後段加工的配套服務。經過審慎思考後，奈米事業處決定集中技術資源，做我們自己專長的化學品，以迎接一波波如浪潮般襲捲而來的龐大商機。

多功能表面處理需求正在急速竄升

在消費者愈來愈喜歡用手在螢幕上方便直接“指指點點”的需求下，「具備觸控功能，表面抗污/抗指紋、耐磨耗」的電子產品已逐漸成為趨勢；更因媒體廣為宣傳，觸控式手機出貨量迅速竄升，對於AS（抗污）、AR（抗反射）、與AG（抗眩光）的需求也大幅增加。「觸控功能」已是手機的基本配備；在可預見的將來，每個家庭的家電用品，也都將配備「抗污易潔」、「觸控」等功能。這股龐大商機，真的很令人興奮與期待！

開發新產品，貼近市場需求

永光的奈米化學品，正可滿足高檔手機與各類觸控面板功能性表面處理之需求！

2009年，奈米研發團隊成功推出應用在金屬基材的

Centralized technical resources and focus on Chemicals

Product scope of NABU includes R&D and Manufacture of chemicals and coated substrates for a long time; the R&D and Manufacture of chemicals of our company does have excellent competition. ECIC can drive research and development in nano chemicals well based on technology foundation accumulated during 40 years and rich in technical resources and high qualified R&D human resources.

More and more customers request to provide whole service package of our products with back-end process in recent 2 years. After careful consideration, NABU decide to centralize technical resources, and focus on producing chemicals of nano-material, in order to face up to the wave-like enormous business opportunities.

Demand arisen sharply on multifunctional surface treatment

Under need of that consumers would be more like to point out on the top surface of screen directly by fingers, the electrical products with "touch control function available, anti-smudge/anti-fingerprint, and anti-abrasion on surface" have become the trend; so the delivered quantities of product of touch panel cell phone increase sharply, then also rise the demand on AS (anti-smudge), AR(anti-reflection), and AG(anti-glare) chemicals. Touch control panel has been the basic kit for cell phone nowadays; in foresighted the future, basic function of all home electrical appliances would be came with anti-smudge, easy cleaning, and touch controlled. It's really an exciting and predictable for these enormous business opportunities.

New product development close to the market

NABU chemicals could always satisfy the needs of functional surface

「抗污/抗指紋」功能性化學品，並獲得國際大廠的訂單認可；2010年更成功開發出「玻璃抗污」與「玻璃抗眩」化學品，以服務當今市場最夯之觸控面板產業。這一切都證明了：永光的化學品研發實力，是備受肯定的！

五年計畫、開展未來

2011年，奈米研發、生產與品保，都將搬遷到一廠的新設廠房當中。除了擴大營運規模外，更可有效率的橫向縱向整合有限資源，以發揮最大營運績效。展望未來五年，奈米事業處將以四大面向、九大重點發展：

(1) 在市場行銷方面：

- 與各產業的國內大廠合作，提供客戶需求功能產品，以掌握市場先機。
- 將成功典範複製，使永光成為大中華區功能性表面處理化學品的前十大廠商。

(2) 在新產品開發方面：

- 發展高性能(高接觸角、高光學、耐磨耗)之抗污化學品，整合AG（抗眩）+AS（抗污）、AG+AR（抗反射）、AR+AS之應用，滿足3C產品觸控面板功能之多方面需求。
- 發展適用輕質量合金基材（鋁鎂合金）& 塑料基材之化學品，以滿足高階商品「輕小、便利」之消費需求。
- 發展節能/低耗能、化學品，開發「低耗能/低溫固化」應用技術，滿足客戶需求。
- 發展環保（水性）化學品，取代「溶劑型產品」，以符合客戶端的環保與安全訴求。

(3) 在產品檢測與應用技術方面：

- 引進客戶端檢測設備，以充分掌握其對產品特性之要求。
- 建立產品在新領域的應用技術，以滿足客戶需求。

(4) 在生產方面：

- 在一廠建置化學品之生產線，以滿足客製化訂單需求。

結語

「貼近市場、滿足客戶需求」是事業成功的關鍵因素之一。奈米事業處也將秉持公司願景：「以高品質化學品與服務，與客戶共創價值」，為清潔美觀耐用環保的消費市場，做出具體貢獻。🏠

treatment on high-class cell phone and various touch panel!

In 2009, NABU R&D team developed chemicals with function of anti-smudge/ anti-fingerprint for metal successfully, and had been approved by the well-known international companies; in 2010, NABU also launched new products of AS and AG for glass to supply to the hot touch panel industry in the market. That means the ability of R&D in our company has been confirmed!

5 year plan toward to the future

In 2011, all R&D, Production, and QA divisions of NABU will transfer to the new buildings in plant 1. This will expand the existing business scale and scope & magnify the synergy of integrating the resources.

Heading to the next 5 years, NABU would focus on in 4 aspects and 9 key points: **(1) Marketing:** • Cooperating with large domestic enterprise in different industries; and offer customize products to conform customer' s needs ; understand and control market opportunities. • Duplicating successful model to reposition our company to top 10 chemical manufacturers of functional surface treatment in Greater China. **(2) New product:** • Developing high performance AS chemicals, including higher contact angle, higher optical properties, and better rub resistance; integrating applications of AG+AS, AG+AR, AR+AS, to satisfy various needs of touch panel function of 3C products. • Developing chemicals for light alloy (aluminum magnesium alloy) and plastic substrates to satisfy the demand of light, small, and convenient properties of high-level electric commodity. • Developing chemicals for energy saving/low energy application technique of low energy consuming/ low temperature curing process to satisfy the need of customer. • Replacing solvent base products by developing chemicals of environmental friendly (water base) to conform the demand of environmental and safety from customer. **(3) Investigation and application technique:** • Inviting some client-end inspection equipments to fully meet the characters requirements product from the customer. • Establishing new application technique of product to satisfy customer needs. **(4) Production:** • setup chemicals production line to satisfy the needs of customized order.

Conclusion

"Close to market, satisfy customers' needs" is one of the crucial factors for a successful business. NABU will also follow the vision of our company: "creating value with customers through supplying high quality chemicals and services", to have contribution for market of beauty, durable, and environmental protection.🏠

眾志成城 再創電化事業新榮景

United as One! Recreate New Vision for Electronic Chemical Division

電化事業處 林昭文
Translated by Connie Wu



2010年電化事業經營回顧

回顧2010年電化事業經營現況，由於TP、LED等產業需求持續暢旺及相關產業經營發酵，帶動事業整體經營績效三次突破歷史新高記錄並且超越年度方針計劃營業目標。展望未來五年事業發展規劃，事業策略定位”成為全球電子化學品主要供應商” 聚焦於黃光微影應用、超微量分析及強化超潔淨生產等核心競爭力，加強IC、LED、LCD及TP領域之技術行銷能量，持續創造產業需求以及延伸觸角至多元化產業及拓展國際化市場，持續探究未來成長新技術及新產品之契機，運用技術行銷拓展新市場並且為顧客創造價值；大家同心協力再創電化事業新榮景。

i-phone & i-pad等Apple高階電子產品引爆銷售狂潮，促使電容式多點觸控面板之需求量不斷爆增，中大尺寸智慧型電視發展更被期許為下一波成長動力。投射式電容觸控面板具有多點觸控、手勢辨識、反應速度、靈敏度等皆具有絕佳表現已成為現今商品化之主流技術；觸控技術之人機介面設計已成為未來數位產品必備功能。資策會產業情報研究所(MIC)預估，2010年全球平板裝置(Tablet Device)市場規模將達到1,228萬台，預期至2012年將會突破5,000萬台。永光電化處耕耘觸控面板關鍵化學品市場已逾五年，目前供應正/負型光阻劑(EPL 300 Series & EOC 130/180/200 Series產品)，由於產品接着性、透明性、硬度、顯影及耐蝕刻特性佳，以及耐高溫/耐高濕等經時特性(durability)優良，已為事業營業額帶來顯著性貢獻。

再者，智慧型手機等技術發展着重於輕薄短

Annual Review of 2010

Look back to the growth of Electronic Chemical Division in 2010, the ongoing needs in TP, LED, and the related industries had pushed the whole division not only reaching but overtaking the goal of annual management strategy, successively rewriting the best historical records of achievements for three times. Looking into the following five years, we set our goals to become the global main supplier of electronic chemical products. We are going to participate in international market and become the indispensable for customers. Through enhancing our competitiveness of applied lithography, ultramicro-analysis, and ultra-clean production, we get more chances to develop new technologies and products from the experiences of providing technology services to our customers in the fields of IC, LED, LCD and TP. Gathering the power of every member, we are going to create another brand-new vision for Electronic Chemical Division.

High-end electronic products such as i-phone and i-pad of Apple have detonated the unstoppable selling booms in the market that makes the increasing demands of capacitive multi-touch panel. Hence the smart TV of medium and large size has become the trend. Projected capacitive touch panel is excellent at multi-touch, gesture recognition, reaction speed, and sensitivity, which are the main technologies nowadays. The design of man-machine interface will be the basic function of any digital product in the future. MIC predicts that the global market size of tablet device will reach 12.28 millions in 2010, and overpass 50 millions in 2012. Electronic Chemical Division has cultivated in the key materials of touch panel for 5 years and brought great effects from our positive and negative photoresists, such as EPL 300 series and EOC 130/180/200 series, which are favorable with excellent adhesion, penetrability, hardness, development, etch resistance, and well durability in high temperature and

小趨勢。促使IC製程推進更細微化之40 nm、28 nm，帶動高密度封裝技術備包括晶圓級封裝（Wafer-Level Chip-Scale Packaging）、矽穿孔(TSV)、微型凸塊(Mirco Bump)等高階封裝需求。再者，銅打線封裝製程取代黃金進行打線封將可大幅降低製造成本。永光開發厚膜光阻劑(EPG 590 Series & EPG 510 Series)與顧客共同提升競爭力。

LED TV背光源需求強勁 & 高亮度LED Lighting應用於手機、汽車及照明等持續看好，永光LED光阻劑(EPL 512/516 & ENPI 202/205)、研磨液(ESR300 Series)等關鍵化學品需求量持續增加，預估全年度電化營業額將大幅超越去年預估有150%達成率。今日有此亮麗績效全歸功於全體同仁深耕技術以及團隊整體潛能被激發所致，在此對全體同仁辛勤工作表達衷心感謝！

未來發展之展望

身為企業公民在進行未來經營發展規劃優先考量環保意識、生態效應、節省減碳等永續經營觀念，在執行新產品開發以及製程技術提升時。我們更關切周遭環境及生態環境之衝擊性，以開發低耗源、符合環保生態製程之新材料及新技術進行產品生產，實踐善盡企業公民之使命及職責！中國十二五發展規劃以「區域發展與產業升級」為主軸，海峽兩岸在未來新興產業發展規劃中，共同聚焦於生物科技以及環保、綠能、減碳等技術及新材料開發，這是未來黃金十年發展之大契機。2015年電化事業在營運策略上已擘劃倍增成長計畫，將結合永光集團在大陸地區之佈局計畫(蘇州永光 & 天津永光 & 廣州明廣 & 廈門永光)等依照區域現況逐步規劃為營業、倉庫、技術服務、當地資源收集等功能窗口。我們將不斷檢視環境變動及產業需求變化，以堅定信念迎接未來挑戰及達成既定目標！

high humidity.

The trends of smart phone focuses on compact size that not only thinning IC manufacturing process to 40nm and 28nm, but also promoting the need of high-density packaging technologies like wafer-level chip-scale packaging, TSV, micro bump. Furthermore, the packaging process is used with copper wire instead of gold wire to lower the cost. To keep up with the trend, we develop the photoresists EPG 590 series and EPG 510 series for strengthening the competitiveness of both Everlight and our customers.

Based on the large demand of backlight of LED TV and the trends of applying high brightness LED lighting to mobile phone, automobile, and illumination, the increasing market has reflected on our LED photoresist (EPL512/516 & ENPI202/205) and slurry (ESR300 series) products. As a result, our sales performance is going to surpass our prediction over 150%. The achievements come from everyone's efforts. I would like to express my appreciation with all my heart.

Development and Future Outlook

The concept of sustainable development is always given the precedence over all others when we draw a development plan. In the process of developing new products and improving producing technologies, we look for environmental friendly materials and technologies applied to our producing lines to reduce consumption of resources and to abate the impact of ecological environment. We try our best to do anything good for our environment and to protect the ecosystem as a responsible corporate citizenship.

Twelfth Five-Year Plan in China focuses on regional development and industrial upgrading. Regarding the plan, Taiwan and China both make efforts in developing environmental friendly, green energy, carbon reductive materials and technologies and also biotechnology for the emerging industries in the following 10 years. Electronic Chemical Division has started a growth plan for the goal of management strategy in 2015. Integrating Everlight Group's layout in China, we are going to combine the resources from Everlight Suzhou, Tianjin, Xiamen and Ethical to establish different contact windows of sales office, warehouse, technology service, market intelligence gathering, etc. with concerning of the regional status of each spot. Now and the future, we always pay attention to the trends and market demands for taking challenges and achieving our goals. 

《往高處行》系列活動IV

Higher Ground

放眼高處而行
謙卑感恩寶典
典藏人生智慧

你我往高處行
敘寫你我感動
化感動為力量

齊心往高處行
幸福就在前方
人生更加精采





大國中國三學生 吳逸軒



開始看到這本書，會以為好像就是市面上普遍教你經營管理、告訴你如何打造一個產業王國。可是，仔細咀嚼後，我發現他所蘊藏的智慧結晶，並不侷限於創業或商場，而是一個做人的根本，一個良善的道德信念。

從毫無背景的礦工兒子做到高科技跨國企業集團的董事長，在完成目標的路上，不因眼前的苦而放棄，展現了「吃得苦中苦，方為人上人」的精神。而他因為自身對於品德、待人處事的嚴格要求，得到員工敬重，更得到日本中外化成株式會社的若松正社長無私的傳授技術，全都因為他在要求自我上，更無形中做了「惟吾德馨」最好的典範。再者他能因看到祖母受人敬重，令他引以為榮，進而效法並期許自己，這不正是我們熟知的「擇其善者而從之」嗎？甚至是永光——永仰榮光，這樣簡潔卻又莊重的命名，令人一下子就感受到謙和的力量，充滿喜樂，都再再展現了陳先生向內追求的品格。

這本書中，最令我印象深刻的是陳先生在當基層員工的時候，就有非常好的理念，發揮「當責精神」——達成目標、交出成果，並且總是比別人多做一點(one more ounce)、多走一哩路(one more mile)，盡心盡力的去完成事情。這樣簡單的態度，卻很少人能親身實踐，但是他正是我們老掛在嘴上的「負責」。而陳先生在自己道德上，做了非常好的管理和約束，他去做那些他認為該做的，不怕麻煩，勇於扛起責任，這樣的精神讓他比別人在無形中多了經驗、多了人脈，非常值得所有人

學習，對每件事盡心盡力。

這本書中，最令我佩服的是，陳先生堅持不帶顧客去不良場所，寧願丟掉生意，也要恪守原則，在「有錢能使鬼推磨」的社會，能有這樣正派的作風，實屬難得。而這股不向現實低頭的韌性，為永光帶來珍貴養分，那就是得到中外化成的協助，傾全力的幫忙，並且建立了一段友誼。這種不讓利慾薰心的觀念，讓我肅然起敬，在看到功利主義下，有「出淤泥而不染」的真實故事，會讓人再度充滿信心，相信這個社會真的有「君子」。

這本書中，最令我感動的是陳先生公司主管自立門戶的態度，他大可以把他們罵到遺臭萬年，可是他並沒有，他甚至一直覺得讓部屬出去發展應當要祝福他，對於自己心中的芥蒂，希望能趕快放下，這樣正面的思考，不讓心情、思緒都擠在晦暗的角落，反而誠實的把問題和想法說出來，不裝腔作勢，不把自己裝的像完全不介意，這是一個非常好的例子，要告訴我們真實面對想法，但是要保持正面積極，這是非常不容易的，而陳先生卻做到了，並且是很自然地融入在他的待人處事中，如此真性情卻又心胸開闊，讓人很感動於這樣的豁達大度。

正確的價值觀和道德，都在這本書中，很真實的讓人體會到愛的美好，互相的關懷和尊重等等，當我看完這本書，我好像醍醐灌頂，一下子得到精華，讓我在生活的各方面有了更不一樣的體悟和態度，並且對於未來更有自信，這樣一本書，正是一本最好的品格教材。📖

B組

學校教職員組

優等

敘寫感動、典藏幸福

樹林國小校長 房瑞美

如果說踏上台灣大學的校園是一種喜悅的感受，那麼拜讀永光集團創辦人陳定川先生《往高處行》這本書就是一種心靈的饗宴，參加「走向品格之鑰」論壇中看見多位企業界名人、知名教授的推薦和親眼聽見陳定川先生對於教育持續堅持付出的理念，讓我發現台灣的未來充滿著希望和光明，因為這本書中敘寫著許多感動、典藏著無限的幸福，就如同翻閱一本台灣過往的歷史和創新台灣未來成功的契機。

接觸永光，是前校長的引薦，永光對於觀音鄉樹林國小晨光時間品格教育的持續推動功不可沒，長期資助本校生命教育教材經費，也捐贈本校教育儲蓄戶專款，協助弱勢兒童的午餐及註冊書籍費用。身為校長的我心中充滿著無限的感激和感恩，這次的贈書活動，本校當作兒童節的禮物，希望每一位學生都能學習好的品格，藉由書中的生命故事，激勵每一位年輕的生命，願意多關心自己和生活周遭值得幫助的人，學習「企業典範」善盡社會責任的精神，讓每一個人都充滿在「愛」的環境中，洋溢著青春美滿的幸福和感動。

一個成功之人，必有值得尊敬和值得學習的許多優

點，這本書中充滿著一個成功領導者的領導哲學，「正派經營、愛心管理」，為企業文化塑造愛的關懷，讓每一位員工發自內心願意為公司付出，因為溫和、謙恭、寬厚、誠信、守法、公正……等好品格，已經內化成為「永光人」生活互動中的一部分，我所認識的觀音鄉第三廠杜廠長、杜副廠長、吳經理都是態度謙和誠懇、盡責實在的人，而陳定川先生更是慈祥有智慧的長者，他熱衷弱勢學生的照顧，他願意營造優質的企業文化和善盡企業家的社會責任，他看見生命永續經營的動力就是好好教育每一位學童，創造每個孩子成功的機會，這就是生命的核心價值和意義，也是未來台灣永續經營的競爭力。我想這一點是我未來經營學校最值得學習的地方，如何激勵我的老師願意多給予弱勢的學生一些關懷，不要忘記教育的初衷「不放棄任何一個孩子」、「創造每一個孩子成功的機會」，讓每一個人的生命發揮最大的價值，願意「付出」和「奉獻」，這才是生命中最值得歌頌的生命樂章。

看見陳定川先生從礦工的兒子到跨國企業集團董事長一步一腳印，憑著堅定的信仰和永不放棄的決心，走過



人生的大起大落，堅守心中品格的一把尺，堅持做對的事情，以溫和謙恭的態度、堅毅無比的勇氣、挑戰精緻奈米高科技、義大利的世界流行時尚潮流頂級服飾，知名品牌班尼頓服飾……等，都是向永光訂購高科技奈米染劑，不斷突破困境，投資研發和創新，挑戰品質的極限，這樣的成就和榮耀真是台灣人的驕傲，但是陳定川先生卻默默的為教育、為社會貢獻一己之力，這份企業家願意為社會付出的胸懷和對教育的遠見，卓實令人感動和佩服。

與其說陳定川先生家庭的幸福美滿、事業的功成名就、兒女的傑出表現是上帝的恩賜，倒不如說是陳定川先生從年輕到老辛苦、努力所累積了許多積極、正向的能量，感動了上帝，所以從感動中為他種下一塊塊的福田，福田中典藏著無限的幸福種子，如今開花結果，收穫滿行囊。所以，這本書可以激勵學子、傳播人性光輝面的能量，是領導者必讀的經典之作，是品格教育最佳的生命故事，是企業界的典範，值得拋磚引玉的活教材，在拜讀的過程中一度愛不釋手、廢寢忘餐，如同回到童年，看見父執輩的辛勞和早年的台灣社會背景，特

別有親切感。

感謝《往高處行》這本書所帶給我的心靈饗宴，心靈的富足才會讓人持續有幸福、美滿的感受，如何發揮每一個人的生命價值，幫助每一個人的生命都獲得成長，讓這股活水泉源化為生命再前進的動力，就是不斷的從生活中感觸、感受、感動，找到生活中值得珍惜的人、事、物，以愛為圓心，品格為半徑，才能彩繪出每個人璀璨光明的未來圓滿人生。📖📖



C組

國中國小學生組

優等

《往高處行》之讀書心得分享

大園國中國二學生 吳孟臻

在一個炎熱的午后，鐘聲才響起，吵鬧不斷，突然，聽到我的名字被叫到，莫非我又怎麼了嗎？正在狐疑時，一本書已巧然在我面前，老師說：好好欣賞，並寫下心得感想吧！

呆了半晌，終於了解，也在課餘時隨意的翻了幾頁，越覺得佩服陳定川創辦人，這是一本非常好的勵志書，此書告訴時下好吃懶做，好逸惡勞之年輕人，在任何窮困之環境下，都可憑藉自己之品德和努力來突破困境，進而創造美好前途，完成自己的夢想。

閱讀到陳定川創辦人小時候為了分擔家計，清晨跟著大人撿拾煤炭，還靠著勞力肩挑四、五十斤的木炭，賺點微薄工資貼補家用，從小就懂得吃苦，卻不為苦退縮，也不埋怨，也不逃避，反而是積極樂觀去面對。讓我學習到「逆境不能打敗一個人，但怨天尤人的不平之心，便會毀滅自己」。

陳定川從小學畢業，雖無法順利升學，但他並沒有放棄任何學習機會，一遇到有求新知的機會也定能掌握機

會，進而展開半工半讀，雖說讀書過程是很辛苦，但心裡卻是踏實，而所得到的果實是甜美；因為他相信「苦，一定可以撐過去」。有此信念勇往直前，陳定川先生也終在35歲完成學業，留給時下年輕人學習榜樣。

時下很多父母或許因為忙也或許不懂得如何教育孩子，但可在陳定川先生身上找到方法，就是用欣賞眼光看待小孩，用尊重、提醒、鼓勵代替責備，充分用愛來關心小孩，製造出愛的環境，其實，賞識自己的孩子是普遍父母做不到的，父母永遠只看到小孩缺點，而吝嗇給予肯定，當然小孩也就感受不到父母所給予的愛了，在這一循環體系下，造就了親子之間的疏離。一旦家庭不和諧，社會又何以和諧；社會不和諧又何有強盛的國世，所以，我們一定要不斷學習用愛及良好的品德來改善目前的不和諧及社會亂象。

陳定川先生不是一個自我居功之人，他很少高言大志，更不喜強出頭；他是一位事業有成的企業家，更是一位對生命成熟有光之長者，反觀現在又適逢選舉時



刻，許多候選人為了選票紛紛開出空白支票，甚至吹噓自己有多為民謀福利，有多了解民間疾苦，真的是說得比做得還多。我相信仍有不少人是在默默自我奉獻。例如：陳樹菊阿嬤，她默默在市場賣菜，她不在乎她的工作性質，也不乎金錢多寡，她執意堅持她對的信念，她說：她沒什麼，只是在做對的事，外界無需那麼崇拜她。試問，當今從政之人有像陳樹菊阿嬤那樣為善不欲人知？或許他們只懂得在口水中，爭吵中努力為自己掙得一席名利之地。我所欣賞的是平凡實在的過每一天，沒有口水，沒有爭執，完全珍惜目前所擁有，沒有太多慾望，只希望別人也能過得好，憑藉著人飢己飢，人溺己溺的精神，在默默行善的無名英雄，對照某些名利雙收的人更顯現他們的偉大。

帶著愛往高處行，在此崇尚奢華，人心浮躁的時代，只要認同陳定川先生的說法、做法、看法，相信是可以洗滌人心，而我們也看到陳先生的努力與付出，終將使台灣從貧瘠的工業成為科技重鎮。也讓現在年輕人看看

上一代長者是用什麼態度來突破當時的環境限制，而科技的不如人，也再再考驗前輩們的智慧。反觀目前局勢一高學歷、高失業，大大橫行於街頭。而時下年輕人大都眼高手低，不肯屈就，又怕吃苦，不肯從事勞力行為；試問，沒有這些付出勞力的工程，何來舒適安居的環境？我們每個人都是社會上的一顆小螺絲釘，大家都先把自己定位好，做好自己份內的事。不好高騖遠，腳踏實地，把握住每次機會，相信一定能創造自己的一片天，也能成就大環境；就因為有愛，我們就能一直一直往高處行。🏠



永光季刊徵文辦法

一、徵文內容：

| 專 欄 | 主 題 | 稿 酬 | 備註 | |
|-------|---|---|---|--------|
| 管理與教育 | <ul style="list-style-type: none"> ● 技術、流程、團結圈、5S等之改善案例分享。 ● 教育訓練內容分享。 ● 讀書心得或啟發性文章分享。 | <ul style="list-style-type: none"> ● 文字： <ul style="list-style-type: none"> ○ 中文：100元/百字。 ○ 英文：Word字數統計之字數再乘以2計。 ● 相片/圖表： <ul style="list-style-type: none"> ○ 隨稿所附之相片、圖、表→80元/件。（每篇文章：相片以8件為限，圖、表以3件為限） ○ 單獨投稿件之相片經選用者→200元/件。 | 真實姓名刊登 | |
| 新鮮人園地 | <ul style="list-style-type: none"> ● 新進員工對品格第一的體認。 ● 工作環境/企業文化的感受。 | | <ul style="list-style-type: none"> ● 字數50字以內，每則100元。 ● 字數50字(含)以上，每則200元。 | 可用筆名刊登 |
| 鮮活什錦 | <ul style="list-style-type: none"> ● 生活/旅遊經驗分享。 ● 心靈點滴、甘苦談。 ● 單位及社團介紹。 | | | |
| 莞爾篇 | 生活/工作之幽默、風趣之的紀實。 | <ul style="list-style-type: none"> ● 字數50字以內，每則100元。 ● 字數50字(含)以上，每則200元。 | 可用筆名刊登 | |
| 精采集 | 品格小語、勵志小品、抒情小品。 | | | |

二、徵文對象：

永光集團全體員工。

三、投稿：

稿件請提供word電子檔與真實姓名，並請附個人照電子圖檔一張（解析度300dpi以上，尤以600dpi最好）。

四、期限：

每年1、4、7、10月15日前截稿。
作品入選與否，恕不退件，請自留底稿。

五、投稿諮詢窗口：

一廠區：蔡宜雯 二廠區：林宏濱
三廠區：鄭淨芳 研發中心：劉玉屏
醫藥處：翁娟君 電化處：黃麗梅
全 通：林曉君 營運總部、海外子公司：孫景雲

歡迎投稿

永光季刊編輯委員會啟

管理與教育

Management & Education



落實製程安全管理，預防災害降低損失。
推動營運持續方案，確保企業永續經營。
行銷永光6 σ 成果，為顧客滿意度加分。

▶ 從扁鵲三兄弟看營運持續管理系統

總經理室 周學怡



扁鵲，可說是無人不知、無人不曉的古代名醫。扁鵲的本名是秦越人，大約與孔子同時代。他之所以被稱為扁鵲，是因為醫術十分高明！凡經他診斷，言無不中、治無不癒，於是人們都尊稱他為「扁鵲」（上古時代的名醫），就如同「扁鵲」再世。

有次魏文王問扁鵲：「你們家兄弟三人，都精於醫術，誰的醫術最好呢？」

扁鵲回答：「長兄最好，二兄次之，我最差。」

文王再問：「那麼為什麼你最出名呢？」

扁鵲解釋：

「我長兄治病，是治病於病情發作之前，那時病人自己還不覺得有病，但長兄就下藥剷除病根，使他的醫術難以被認可，所以名氣無法傳出去，只有我們家的人才知道。」

「二兄治病，是治病於病情初起之時，那時症狀尚不明顯，一般人以為他只能治輕微小病，所以他的名氣只及於本鄉里。」

「而我治病，是治病於病情嚴重之時，一般人看到

的是我在經脈上穿針管放血、或在皮膚上敷藥、甚至動大手術，好像我能治一切疑難雜症、起死回生，所以以為我的醫術高明，名氣因此響遍全國。」

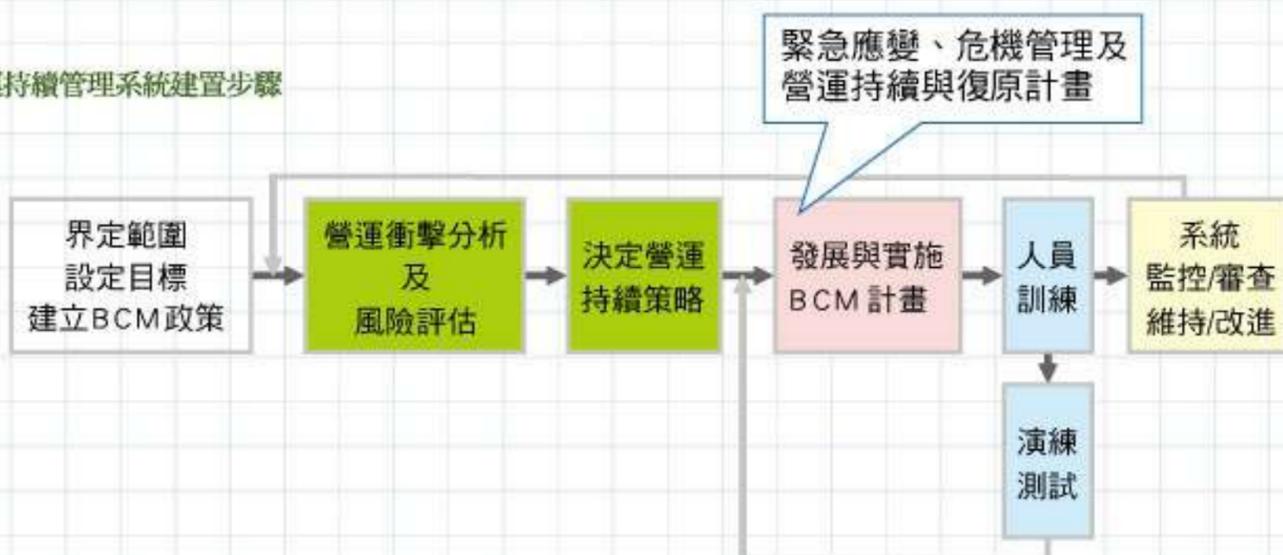
各位看官，您覺得扁鵲三兄弟誰比較厲害？誰又是您比較希望遇到的良醫呢？

扁鵲三兄弟 vs. 營運持續管理系統

扁鵲三兄弟的故事，不禁讓我聯想到我們永光正在建置的「營運持續管理系統」（Business Continuity Management System, 簡稱BCMS）。從BCMS的角度來看，若要在發生事故或災害之急難狀況下，企業仍能達到「持續運作並儘速恢復正常狀態」之目標，那麼事前預應、事中控制、與事後處理，皆扮演著缺一不可的關鍵角色！

BCMS的實施與運作，包含了四大階段：「瞭解組織」、「決定營運持續策略」、「發展與實施BCM計畫」、以及「演練、維持與審查BCM方案」。這當中的「瞭解組織」與「決定營運持續策略」，就好比扁

▼營運持續管理系統建置步驟



永光BCMS建置進度

為了達成「通過BS 25999認證」專案目標，今(2010)年初啟動第二階段建置工作，並將於2011年第三季申請認證。為達成此目標，各單位無不全力以赴，盡力配合並完成劉維義顧問所提示指導之各項工作；目前已依專案計畫進行到「發展與實施BCM計畫」這個建置步驟。

與永光做生意，安啦！

自《黃帝內經》以來的中醫思想，強調「未病先防、已病防變、已變防漸」，這與營運持續管理系統的理念與作法不謀而合。永光為有效達成「穩定供貨」之承諾，積極建置與維護營運持續管理系統，對永光而言，永續經營不是口號，而是決心與執行力下的必然結果！

鵠長兄所做的--治病於病情發作之前。

而「發展與實施BCM計畫」及「演練、維持與審查BCM方案」之目的，就是期望於事故或災害發生之時，能像扁鵲二兄所做的--治病於病情初起之時。再不然，就要練就一番功夫，能夠像扁鵲一樣治病於病情嚴重之時。我們可以從BCMS建置步驟（請參閱附圖），更進一步瞭解上述BCMS實施與運作之四大階段的內涵。

營運持續管理系統建置步驟

BCMS之建置，始於設定BCMS的範圍、目標與政策；接著進入BCMS實施與運作的第一階段--瞭解組織，內含「營運衝擊分析（Business Impact Analysis, BIA）」與「風險評估（Risk Assessment, RA）」兩大步驟，目的是在BCMS範圍內鑑別哪些是支援/支持主要產品或服務的關鍵營運活動/功能（Critical Activities，以下簡稱CA）及所需資源，瞭解所受威脅以及選擇適當的風險因應方式。

「決定營運持續策略」之目的，是在研擬有效的營運持續策略，使其CA在復原時間目標內恢復正常營運。

依據所決定之營運持續策略，接著「發展與實施BCM計畫（內含三個子計畫：「緊急應變計畫」、「危機管理計畫」及「營運持續與復原計畫」）」、並進行「演練與測試」，以妥適管理任何危急事件及持續其CA。

永光營運持續管理(BCM) 政策

本公司體認營運持續管理係企業風險管理之一環，為保障利害關係人權益與本公司聲譽，特制定營運持續政策為：

『實踐企業承諾·確保永續經營』

為貫徹此政策，採取下列五項策略：

1. 建立並持續改善營運持續管理制度。
2. 遵守法令規章，並履行對顧客承諾。
3. 強化訓練溝通，提升風險責任意識。
4. 發展營運持續方案，降低災害衝擊。
5. 實施演練測試，增進應變復原能力。



▶ 全員行銷 六標準差文化

信任，通常是在經過長時間相處之後才會有的；但面對初次來訪的顧客或外賓，如何在短短的時間裡讓對方對永光能更有信心，這可就需要一件秘密武器了…。

總經理室 黃世承



您是否知道：每當有顧客或外賓參訪永光時，我們在給外賓的資料袋中，除了「公司簡介」與「經營理念」外，通常還會給一本白色的小冊子。這本特別的小冊子，常常引起外賓們的特別關注與垂詢、開啟另一層面之話題。這件神奇的秘密武器就是——「六標準差經驗分享冊」(以下簡稱「小冊子」)！

專注於您的需求

「傾聽顧客聲音」與「顧客導向」是六標準差一直秉持的理念，也是永光在推行六標準差之路上所堅持的方向。這樣的信念，不但能帶給顧客受重視的感覺，也能清楚認知自己的使命。有鑑於此，小冊子的封面就以「專注於您的需求」為其命名，期望透過小冊子再築起雙方深層互動的聯繫橋樑，讓雙方有效掌握雙贏的契機。

小冊子設計之初，亦是期待能把永光的六標準差經驗分享給永光的合作夥伴們。小冊子裡所述的，不但包含著永光邁向六標準差企業的遠景、做法、精神與文化，也意含著永光特有的核心能力。當顧客或外賓看到小冊子後，經常會有兩種反應：一是驚喜，因為永光紮實的六標準差文化，發展出本土化的改善流程

與步驟(PMAIC與PMADV)，讓顧客對永光的產品品質及製程技術的精進，有很大的信任感。二是羨慕，因為永光致力推廣六標準差，因此擁有多元的智識庫與資訊流，這些都能讓永光人的學習與資訊不間斷。

初窺樣貌

小冊子包含六個單元：「什麼是6σ？」、「永光推行6σ的願景」、「永光為什麼要推行6σ？」、「永光如何推行6σ？」、「永光推行6σ對您的價值…」、「附錄：統計簡單說…」，內容精簡而完整。它可以幫助讀者快速地瞭解六標準差之意涵與永光的期望與方法，讓初次接觸的讀者有基本的輪廓與認識。若是讀者已具備6σ相關知識，它也能幫助讀者瞭解六標準差在永光深化的程度，提供一個相互交流與觀摩學習的起點。

全員行銷六標準差

既然小冊子扮演著這麼重要的角色，「如何善用它」就是每個永光人都需要知道的。例如：當業務人員或技術人員初次面對顧客時，可側重在分享永光推行六標準差對顧客的價值，也就是確保永光可穩定提供高品質的產品給對方。若是對IC、LCD等高科技產

| 6σ 行動步驟 | 執行重點 |
|--------------------|---|
| 確認核心流程與關鍵顧客 | 1. 確認企業的核心流程並制定流程圖 2. 界定核心流程的產出及所服務的關鍵顧客 |
| 界定顧客需求 | 1. 收集顧客心聲、了解顧客需求 2. 建立績效衡量標準 3. 依據顧客心聲將績效衡量標準排序 |
| 衡量現有績效 | 1. 收集數據並計算現有績效 2. 尋找改進機會 |
| 排定改進措施的優先順序，並分析、執行 | 1. 選定 6σ 專案 2. 運用 PMAIC 或 PMADV 的手法進行改善 |
| 擴充並整合六標準差系統 | 1. 以系統觀點去檢視各 6σ 專案的影響層面，以追求顧客價值的最大化 |

▲6σ 行動步驟和執行重點

6σ 與傳統品質管理手法之差異

| | 管理焦點 | 問題之類型 | 問題之廣度 | 解決問題之方法 |
|---------|--------------------------------------|--------------------------------|------------------|-------------------|
| 6σ | 顧客導向；依據顧客心聲建立績效衡量標準，並致力於降低變異、提高顧客滿意。 | 以顧客需求為改善目標，涵蓋採購、研發、生產到服務等各個層面。 | 透過流程管理，進行跨功能的改善。 | 依據統計分析之結果事實，進行決策。 |
| 傳統品質管手法 | 內部導向；著眼於降低產品不良率與生產成本。 | 著重解決內部的困擾，側重生產線相關問題。 | 以解決單位內部的問題為主 | 專業+經驗判斷 |

▲6σ 與傳統品質管理手法之差異



▲永光如何推行6σ

永光推行 6σ 的願景

成為 6σ 企業集團

活用 6σ 管理技術，追求最佳績效水準、提升顧客滿意、增進獲利與股東價值。



▲永光推行6σ的願景

業而言，則可強調好的光阻劑可提供顧客更廣的製程寬容度，以降低製程變異對產品品質的影響，進而讓良率提升、成本降低。若來訪的來賓是行政服務單位或是學術單位，則可以著重在永光推行六標準差的經驗與方法，讓來訪的貴賓知其所欲知、深感不虛此行。

行銷永光的六標準差，絕不單只是六標準差組的責任，更是每個永光人的責任。在贈送小冊子給外賓時，如果都能以「行銷永光優質文化」為己任、摘要「分享」其中的內容與永光秉持的精神，必定

能讓對方印象更為深刻，也更能贏得對方的信任。

倘若有需要小冊子，歡迎向所屬廠(處)務單位、人事單位或六標準差組索取；永光同仁也可在內部「6σ 網頁」取得pdf電子檔；有任何問題或需要協助的地方，非常歡迎隨時與我們聯繫～。

發揚六標準差精神

因為珍視顧客，所以傾聽顧客；因為傾聽顧客，所以瞭解顧客。小冊子是個很好的分享媒介，期望同仁們能多利用，與我們一同發揚六標準差精神。

▶ 「既有化學物質提報作業」 課程簡介

化學物質的應用與日常生活息息相關，雖造就了經濟發展與生活福祉的提昇，卻不可輕忽化學物質對人體健康與生態環境之潛在危害。2006年140多個國家共同簽署支持聯合國「國際化學物質管理策略方針」(Strategic Approach to International Chemicals management, SAICM) 之全球行動計畫 (Global Plan of Action, GPA)，其工作重點之一即為國家化學物質清單之建置、評估及管理。

電子化學事業處 盛暉鐸



我國目前尚無化學物質清單，無法從源頭掌握化學物質進出我國，與主要貿易夥伴國相比較，我國在此全球行動計畫中明顯落後。目前各主管機關列管或應用之化學物質名稱不一，管制申報方法各自規定，致廠商因應上產生重複管理之困擾，政府部門亦無法跨部會共同分享化學物質之物理性危害、健康危害及環境危害等一致資訊，致形成資源重複投資之浪費現象及業界應用資訊之困擾。

為配合國際管理趨勢發展，行政院勞委會與會同化學物質相關部會，共同研訂「既有化學物質提報作業要點」，自即日起至(99)年底，提供廠商或機構進行自願性之提報，惟參考國際間之作法，未列於既有化學物質清單之化學物質，將視為新化學物質，需接受相關法令之管制，申報時需提交危害測試與風險評估等資料。

「國際化學品管理策略方針」(SAICM) 的國際發展

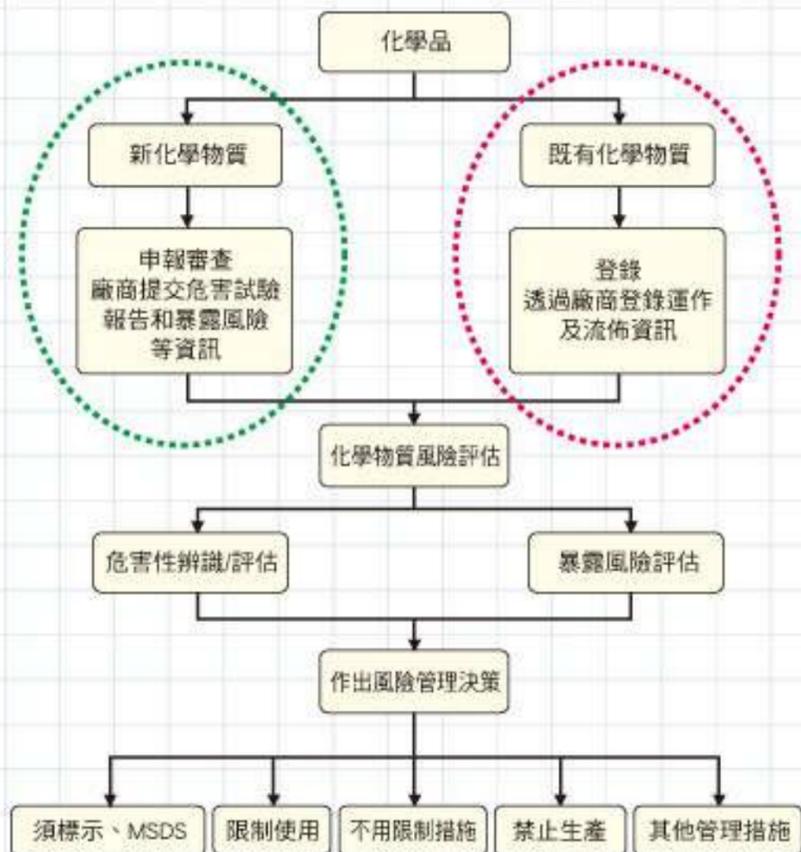
聯合國「國際化學品管理策略方針」(SAICM) 是全球2020目標年前，國際化學品管理的主要推動架構與平台。SAICM 273項全球行動計畫(Global Plan of

Action, GPA)中，包括建立國家行動優先順序、職業衛生與安全系統、GHS制度推動、新化學物質登錄機制、建置與運用國家化學物質清單...等。有關新化學物質登錄機制、建置與運用國家化學物質清單方面，各主要先進國家經濟體，均已發展完備相關化學物質的登錄管理制度，運用該機制進行後續化學物質危害分類、風險評估及安全管理措施等執行方法。

我國現況與發展策略

建構化學物質登錄管理與資訊應用機制，揭化學物質登錄管理與資訊應用機制，為有效掌握管理國內生產、輸入、使用之化學危害物質，建構跨部會化學物質登錄管理與資訊應用之平臺，蒐集並建立化學物質資料庫與新化學物質登錄機制，其源頭管制與做法如下所示：

國家化學物質登錄管理與資訊應用機制推動方案，第一期目標是建構全國單一登錄機制與一致性資訊應用平台，完備我國相關法規之修訂與化學物質登錄管理體系、建置國家既有化學物質清單資訊平台，建立化學物質登錄管理從源頭掌握的基礎、建置國家新化學物質申報機制與運作等。



什麼是既有化學物質提報作業ECN (Existing Chemical Substance Nomination, 簡稱ECN。)?

簡列既有化學物質提報作業其目的與規劃方向

1. 建置國家既有化學物質清單：

我國尚未建置有國家化學物質清單，無法掌握廠場中所有危害物質；建置國家化學物質清單的首要步驟為政府與化學品生產製造及輸入廠商的密切配合，彙整調查國內化學物質製造與輸入資料。

2. 研擬規劃未來「第二階段適用危害物質公告名單」：

勞委會已於2008年底公佈「危險物與有害物標示及通識規則」之「第一階段危害物質優先適用名單」；未來將根據既有化學物質清單，建置新化學物質申報機制。

3. 建置新化學物質申報機制：

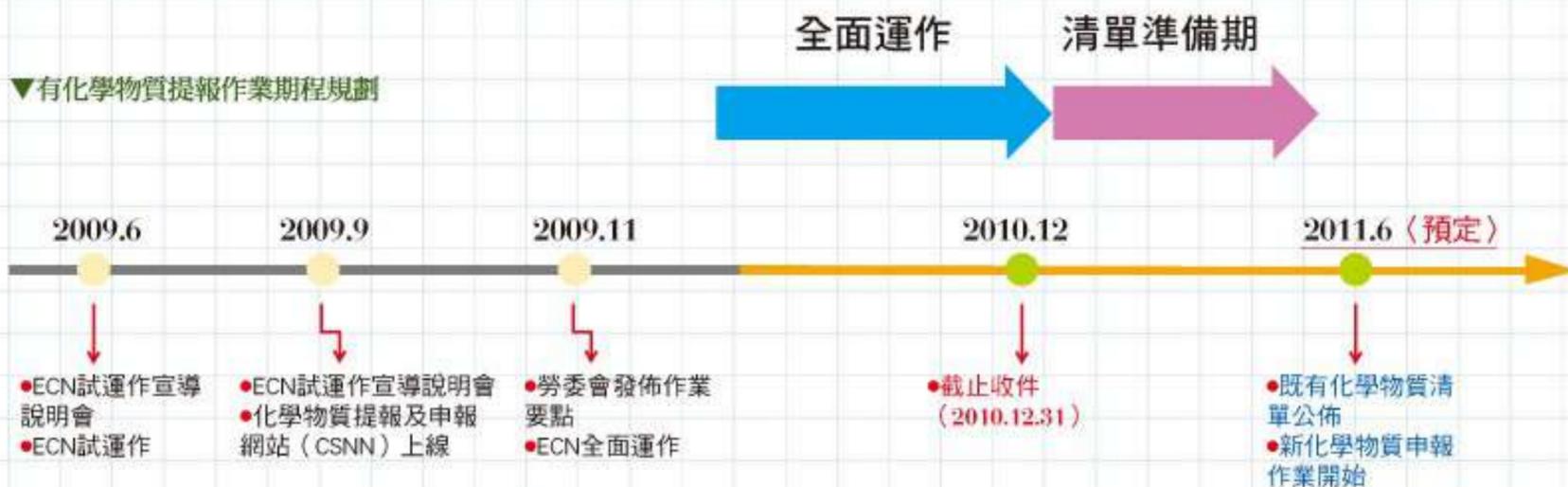
為進一步保護廠場人員安全與健康，將依據國家既有化學物質清單，研擬規劃未來階段適用危害物質名單。

結論與建議

財團法人安全衛生技術中心建議並歡迎符合提報資格之廠商參與，並盡量提報符合提報範圍之化學物質；以維護相關權益；及增加對廠商之信心。目前電化處著手於既有化學物質提報作業，需提報294種原物料，經資材處協助自行提報185件，與供應商協助提報；提報率截至2010六月已達76%；將其上述提報資訊轉換為產品之提報相關資訊以滿足客戶對於勞委會發佈「既有化學物質提報作業實施要點」之需求；亦合乎要求輸入或在台製造、處置、使用、販售之既有化學物質應實施既有化學物質提報作業 (ECN)。

參考網頁: <http://csnn.cla.gov.tw/content/oldChemical.aspx>

▼既有化學物質提報作業期程規劃



▶ 製程安全管理報導

三廠 李連福



製程安全管理PROCESS SAFETY MANAGEMENT (PSM) 是所有安全管理起源，是美國化學工程師學會有鑑於國際著名化學公司頻發生重大製程失控造成上千廠內員工及廠外居民傷亡(例如:1984年 美國聯碳公司印度玻帕廠製程有毒氣體外洩而造成兩千人死亡，公司也消失了)，於1985年成立化學製程安全中心時首先提出之安全計劃，後續世界十年間，世界先進工業國家陸續在工業安全上發展並提出職業安全管理系統，範圍不限於化工業，已擴展至各行業，發展成OHSAS 18000職業安全衛生管理系統。公司也在1999由中技社輔導建置安全管理系統，於2000年由DNV認證取得OHSAS 18000職業安全衛生管理系統。

製程安全本質：

製程安全管理是應用計劃、執行、稽核、評估之管理控制方法來鑑別及預防製程可能發生之嚴重事故，避免人員傷亡及財產損失。就製程安全而言可分兩方面，一是安全技術，另一是安全管理。安全技術是在提升製程、設備本質上之安全，安全管理是執行作業安全規範、稽核改善及系統評估。安全管理工作是所有主管、員工每天都在執行的，這系統在公司也運轉十年了，就如同ISO9000、14000一樣，同仁間都很熟悉，執行起來有共識、也順暢。

製程安全技術則是尋求製程本質安全的一門很專業領域，近二十年來新興起科技，多數人也比較陌生，早期研究單位只在在工研院工安衛中心，大學也只有少數幾所有此領域研究，專業教授更是少數。公司在2006年7月起，就以工服方式邀請聯合大學 高振山教授及明德護專 杜教授輔導，講授1年，課程包括化學反應熱危害分析、絕熱失控反應與反應器緊急排放，為永光製程安全技術開先端，各廠、處均有派種子人員學習，並購置一台熱危害分析用的DSC，讓新開發產品原料、製程或現行生產中有潛在風險製程做

初步熱危害分析。

安全顧問資源：

一年輔導期結束後，我們也在熱危害分析方面訂定規範，並在2008年7月起聘請兩位教授為製程安全顧問，來協助製程安全技術提升。兩年來顧問為特化新產品高風險製程指導，進行製程安全改善並協助文件製程安全規範，該產品已順利量產快一年，期間也對量產中UVA高風險製程做熱危害分析並協助製程安全改善，該產品目前生產製程順暢，是目前最有獲利品項。

每月二、四週的週四下午是顧問輔導時間，其他廠、處的生產、開發主管來請教顧問製程安全問題，相信會帶來製程安全技術的提升，貢獻生產績效。製程安全技術是各階主管較沒接觸的領域，製程安全顧問這是公司給我們的很好資源，很歡迎有需要的單位或製程開發者者參與交流，讓您的安全技術再提升、更豐富。

建立製程安全技術讓我們有信心、有能力執行一些高風險製程，在新製程開發上會更安全、穩健，製程會更有競爭力，也為永續發展打下基礎。🏠

▶ 後ECFA時代人力資源管理策略與思維

ECFA讓台灣成為亞太經貿樞紐能夠成形，在世界經濟版圖上台灣企業逐步從「追隨者」走向「開創者」、從「代工王國」走向「創意王國」。

「優秀的人力資源」結合ECFA帶給台灣蛻變契機，的確是台灣最佳的利基。為因應後ECFA對集團企業經營與員工職涯發展產生巨大的變動與影響，如何結合集團海內外的優勢（人力資源、業務行銷、專業技術、市場資金），共同發展全球化、高附價值的品牌，是永光在後ECFA時代的當務之急。

後ECFA時代企業人力資源管理應具備的策略：

一、組織發展設計：1. 先以兩案總產業排名方法確立自身的競爭力與市場優勢，審視是否有實力向外進攻、對內抵擋。2. 新設立「大陸研究中心」或「全球佈局拓殖團隊」，可以深耕台灣並放眼中國市場、發展全球化。3. 在大陸內銷市場另設立新業務部門。

二、建立兩岸人才供應鏈：1. 規劃與遴選最佳與最適合「兩案發展」人才，創造兩案商機的新格局。2. 設計「國際化人才體系」，徵選特聘優秀人才，鼓勵員工接受外派。3. 建立標準化教材及專業講師群，運用E化工具執行「複製性學習」。4. 大陸知識學習應成為全公司各階層員工的「通識教育」。

三、落實正確管理制度：大陸規章制度仍要保留台灣營運總部的企業文化精神，同時遵守當地法令。所有適用大陸地區的文件或辦法，其用字遣詞應「大陸化」。

四、綜合資源運用整合：台灣營運總部要主導兩岸人力管理資源，做好優勢互補、標竿學習。

五、人力資源管理工作當務之急：1. 人力資源管理工作開始培養與學習跨地域的管理才能，提升為國際化之專業人才。2. 薪資福利成本在可預見的將來，大陸將高於台灣。因此，健全績效考核制度與薪酬結構、符合企業整體利益，為人力資源管理工作者之首要任務。

後ECFA時代企業人力資源管理應具備的新思維：

一、人力資源管理工作者：人力資源管理工作者在資訊爆炸、講究快速與精準的時代，已從傳統被動的「人事作業執行者」轉變成「企

業的策略夥伴」、擔當企業的人力資源策略幕僚。因此，自身的心態需大幅調整：即不再是「先訓練好再產出」，而是要永遠不滿足於現狀「做中學、學中做」的思維與執行力。

二、各事業處的管理工作者：

1. 應定位自己是所屬事業處的「人力資源供應者」，職務愈高佔工時的比重亦高。要將企業的人力資源部門當做自己的後盾，密切合作並積極尋求相關資源協助。

2. 各事業處的管理工作者該如何激勵團隊、凝聚團隊默契、保持最佳團隊競爭力呢？如下四項內容簡述之：■ 規劃員工的「職涯發展計劃」、「工作說明書」，定期與該員工做雙向回饋達成共識，方可落實。■ 確立公司的發展策略，轉換成可行的「績效管理的目標」（儘可能量化）。「績效管理」是一個循環過程，實際上也是組織「強化」的過程。所謂強化包括兩種：正向強化（Positive Reinforcement）-指正面的激勵、獎勵、獎賞、鼓勵。負向強化（Negative Reinforcement）-指規勸、告誡、警告、懲罰。■ 依據「績效管理」產出的結果，獎懲公正、賞罰分明，以激勵團隊、強化團隊合作的能力。績效管理的目的：指出企業成員的優點，讓大家共同學習，發揮企業更大的優勢，才稱得上是「團隊」；反之，成員的缺點不加以提示，反而會抵銷團隊優點與成就，進而降低優秀者的表現與貢獻的意願。因此，做好績效管理，也等於是強化團隊合作的能力。■ 強化自主管理能力：從有效的獎勵、經過找出優缺點、到團隊合作的加強；這一連串的循環無非是在強化企業自主管理的能力。這樣的循環會不段地重覆改進上次循環的缺點，這也是「企業競爭力」中「組織強化」的基礎。

未來許多企業將總部設在台灣、子(分)公司的觸角佈及大陸各省份，最終設立「大陸總部」，真正落實「深耕台灣，放眼中國大陸」的經營策略。「人力資源」將是成敗重要關鍵，ECFA僅是開端，沈穩應變，發揮集團綜效，永光集團將在全球化的新局裡締造「黃金十年」！



人力資源處 廖悅君



新鮮人

電子化學事業處生產部
彭有諤

學歷：中國醫藥大學
職業安全與衛生學系
專長：勞工安全衛生
嗜好：尋找巷弄美食

保持樂觀，面對困難

回想起初到永光時，帶領我學習的主管因病請了長假，頓時工作上失去了依靠及學習對象，對於不熟悉工廠環安衛管理事項運作的我，陷入了很大的困境與挑戰。感謝二廠安衛部、環保部主動給予我許多專業上的協助與鼓勵，例如：環保相關之原物料、廢棄物及毒化物料帳申報環環相扣，因不熟悉作業流程而總是出錯，環保部同仁總是很有耐心的協助指導並指正錯誤。安衛稽核方面安衛部也教導我如何增進安衛法規熟悉度及現場稽核的能力；這段期間受到很多同仁的關心與鼓勵，讓我更有力量面對種種挑戰與困境。

每個月的品格教育更是讓我驚豔之處，我想一所公司之所以能屹立不搖於業界，除了同仁們的專業與努力，品格文化的傳承使得大家均擁有善良溫淳與包容的品格態度，在這樣氣氛愉快的工作環境中，不分個人、不分單位相互包容與協助，任何問題總是可以互相協助、迎刃而解。

一眨眼進入電化處已半年多，對於工作上仍然有許多專業知識及為人處事上需要努力學習及改進之處。環安衛工作因常會與實際狀況互相抵觸，也會有很多與理想違背的狀態，唯有堅持下去才能嘗到辛苦過後的果實，未來的我也將一直保有對工作的熱誠及樂觀態度持續努力。💪

以品格教育為重的永光集團

2010年7月讓我有幸來到永光集團擔任環安衛負責人一職，在第一次月會上，我見到集團創辦人榮譽董事陳定川先生，以及董事長陳建信先生，對於永光如此龐大的公司，旗下擁有這麼多的部門及員工，而榮譽董事及董事長必定亦然的忙碌，竟會出現在一個小小的月會裡，給大家勉勵，由此可見永光的領導者將其自身信仰，融於公司經營管理上，並從自身做起，重視員工各項發展，珍惜並尊重每位員工，關懷員工成長，訓練員工專業技能，有這樣的理念，讓剛成為公司菜鳥的我感覺特別深刻。

在永光我體會到每個員工都是公司資產，是一顆小螺絲釘，利用品格教育讓員工身體力行，遵守規定從心做起，例如月會上宣導「節制」，讓我能審慎檢討平時是否遵行節制的理念；管理者如此用心且

不惜花費時間宣導品格，讓員工能從小地方養成自身品格，並讚許他人良好品格之事蹟，使我們能培養出發現別人優點的好習慣，這一點相當讓人欽佩。

從職前訓練到正式進入工作，內心始終充滿著些許的徬徨及不知所措，但在主管們的關心與同事們的協助下，讓我能對工作順利上手，且主管及同事們也很熱心地提供，在公司上大小事的解決方法，使我在短短的三個月就融入這個工作環境。

很幸運能進入永光集團，並成為此大家庭的一員，期望未來能將本身的技能發揮在工作，讓我這顆小螺絲釘能繼續為永光發光發熱。💪

新鮮人

醫藥處倉管課 郭冠良

學歷：明志科技大學
環境與工程安全系
專長：環境工程、勞工安全衛生
嗜好：運動、戶外休閒





鮮活什錦



乘著風 去旅行
留戀 湖城 風光
飄過海 去實習
體驗 兩岸 差異
兔子 狗兒
伴我甜蜜成長
婚姻 家庭
是我甜蜜負荷

總經理室
郭禮愛



寵物當家

兔子是最安靜的小鬼頭



兔子是喜歡群居及撒嬌的動物喔！

兔子應有的食物

兔子的主食為牧草及新鮮蔬菜、水，偶爾再餵飼料，這樣才是正確的進食原則。牧草為新鮮牧草再經過烘乾處理，是兔子進食及磨牙的好食材，大多以提摩西牧草為主。新鮮的蔬菜也能讓兔子多方面吸收營養，水果方面以低糖份的主，一次約人的一口份量，但柚子和柑橘類千萬不可給兔子吃，免得引發脹氣讓兔子不舒服，嚴重會造成死亡。

兔子也需要正常飲水，需要乾淨煮沸的水，每隻兔子的飲水量不同，因此牧草及水都是兔籠子裡常備的食物。人工飼料也是兔子的主食之一，但飼料很容易讓兔子嗜口，應該要酌量給予，免得兔子因食用太多飼料而變胖喔！

兔子排洩物處理

一般的認知都會覺得兔子的排洩物很臭，其實真正讓兔子發臭的來源在於尿液。我們可以準備兔子專

用的便盆，底層鋪上防止排洩物發臭的木屑砂，教導兔子在便盆上大小便，並按時的清理就能杜絕臭味的產生。

教導兔子使用便盆需要一段時間，讓兔子從小就建立在便盆上面如廁的習慣，可以讓牠們上去如廁時給予一些鼓勵，久而久之牠們就會知道應該要這麼做才對了，同時也讓主人能方便清理！

發情、懷孕及病變

不論是公兔還是母兔都有發情期，母兔並沒有生理期，因此一旦跟公兔交配就一定會懷孕生下小兔寶寶。如果家中有養一公一母的兔子，建議將公兔子帶往獸醫院進行結紮，否則兩隻不同性別的兔子相處在一起，很容易就會多了很多兔寶寶唷！對於主人的經濟及精神上也是相當大的負擔。

為了避免兔子懷孕，通常都是帶公兔子結紮，一方面公兔子結紮比母兔子結紮的費用低很多，另一方面

兔子打哈欠的樣子也相當可愛囉，是難得看得到的畫面。



兔子在散熱及放鬆時都會御腳，是不是很像貴妃躺呢？



兔子有佔地盤的天性，在同個籠子裡如果發生打架行為，要立刻將牠們隔開以免受傷！至於什麼時候才能和好，就要牠們自己去溝通了…



圖上為道奇兔，
圖下為雷克斯兔。



在便盆旁邊
睡著了！



也可以減少公兔子發情時亂噴尿的情形，因此公兔子結紮是較理想的選擇。而母兔子到後期容易有子宮上的病變，較佳的處理方式則是做子宮摘除術，讓母兔子降低賀爾蒙對自身的影響。

兔子的獸醫院

若有需要帶兔子做健康檢查，或是有任何不適的狀況都要立刻前往「非犬貓獸醫院」處理，兔子所需的用藥及劑量與犬貓都不同，必須找有經驗的醫師看診才能為兔子有較正確的診治及健檢。

兔子的牙齒需要磨牙，無限量的餵食牧草可以讓兔子自行磨牙，若是一昧的餵食兔子無法磨牙的食物會造成兔子牙齒過長而無法進食，則必須前往非犬貓獸醫院門診處理牙齒問題。

另外兔子的指甲也需要定期修剪，過長的指甲也會讓兔子行動不便，嚴重會讓牠們指甲斷裂而流血，也可以帶往非犬貓獸醫院請醫師幫忙及處理。

愛牠就保護牠

不會亂叫、靈敏的大耳、沒有攻擊性、遇到狀況只能拔腿就跑，兔子是最安靜、膽小又怕生的搗蛋專家，牙齒是牠們進食及探險的武器，只要主人稍稍不注意，電線及家具都是兔子們最愛冒險的玩具。

若想要保持家電能長久使用，主人們記得要將電線收納好，免得牠們那一咬就斷的利牙會成為家電夭折的主因！以往也看過有兔子咬了電線後觸電身亡的例子，因此主人們要特別留意喔。

飼養前千萬不要因為兔子還小認為牠很可愛，就馬上帶回家養，許多飼主因為兔子長大了變得不可愛而棄養，若真的無法再飼養牠們，請至兔子認養的機構將會有妥善的照顧，將兔子放生是相當不妥的行為喔！

兔子一般的壽命為6至11年，愛牠就請陪伴牠一輩子，讓兔子成為你人生一段美好的回憶。🐰

研發中心
廖玉芬



寵物當家

陪伴我 成長的朋友

貼心的夥伴

小時候，當我獨自在家陪伴我的寵物就是狗，牠與我互動，牠是超黏人的跟屁蟲，減少了我的孤單與害怕。從小型的博美、馬克斯、土狗、柴犬到大型的西藏獒犬我都有接觸過。說到我在新豐讀書時，在路上看到可憐的小狗，因家裡有養狗，不敢帶回家就將小狗轉送給同學養，多年後聽同學提起，原來那隻小黑狗是一隻貨真價實的大獒犬呢！

稱職的狗主人

從國小到現在，狗都不是我帶回家的，但最後都變成我的責任，只要我在家，狗的大小事都是我在料理，可能是我不夠兇，狗寶貝們看到我就是一陣騷動，直到拿出愛的小手，才暫時封口。每當我下班回家時，聰明的牠們十分耳尖，可以很快的分辨我的車聲，以一陣歡迎回家的叫聲，歡迎我回家。我也會以摸摸頭的方式回應他們的熱情。我每天要早起帶牠們



思皮咬到肉圓表現得意的樣子

去便便，風雨無阻，狗狗愛留下足跡，主人要隨身帶工具幫牠們善後，做個不留黃金的狗主人喔！外出放風我也要耳提面命提醒著，過馬路要看車子聽聲音，另外每天換乾淨的水與整理一個清潔的狗窩；季節替換時在外踴躍，會被傳染吸血蟲(壁蝨等)，別忘了用蚤不到殺蟲，兩三天就會不見囉。

過動的狗

後期養的一條小黑狗，取名為思皮，從動漫那來的靈感，牠是一條很像黃金獵犬的土狗喔！有一雙大耳朵，黑黑亮亮的毛，嗜好：吃，看見食物口水直流，真嚇人！是一條超有個性的狗，很會記恨，只要再被牠看到一定狂吠，也會挑釁鄰居家的狗，追逐貓抓不到會激動的大叫，放鞭炮時，愛叫、愛靠近，鬍子都被烤卷了，風吹草動都要管的雞婆狗，有時愛叫難免會換來竹筍炒肉絲，不過調皮搗蛋的牠會顧家喔！也很愛向我撒嬌，並趁人不注意偷親人臉。別看牠雄赳赳氣昂昂，牠可是



思皮小時後青澀可愛的樣子

微風徐徐思皮母子們的午睡乘涼照

注意看我有白鬍子了，我就是思皮囉

平日陪伴的伙伴
小白與黑寶共同溜搭照

嬌滴滴的女生，從民國92年1月至今牠已經在我家生活七年多了，嘴角早有冒出泛白的鬍鬚，但身體很健康。

禍不單行的思皮

思皮傳奇的七年，牠是我們花最多醫療費的一條狗，94年時竟然四隻無力，剛送去獸醫那，獸醫說要住院觀察，還要剃毛照X光與打點滴，最後說是得了腎衰竭，獸醫也說這不太可能會發生在年輕的狗身上，但X光看到的結論就是這樣，也只能買些藥劑回家固定注射，奇蹟發生了，思皮平安的活了下來。情竇初開的思皮，也開始想找伴啦，狗一年發情二次，稍不注意就要成為狗媽媽，狗受孕到生產只需八週，一胎4~7隻不等；在95年4月19日思皮生下三隻迷你狗，慶幸才三隻小狗，等思皮坐好月子後，就帶牠去結紮，結紮可防止牠吸引公狗又受孕，在行為與醫學上都有好處喔，但要注意牠的飲食不要過量，免得主人心寬狗體胖。

在96年思皮右胸腫大（乳癌），又進入醫院開刀割除，切割的胸口超大，在傷口未密合時思皮會去咬，

前後也進醫院縫補多次，突發其想就給牠穿T-Shirt防咬傷口，腳綁繩子以防追貓快跑拉到傷口，有點像狗犯人。奇蹟又發生，牠又平安的渡過了，現在優閒的日子，又有活潑熱情的黑寶與溫文如雅的兒子小白陪伴，與善待牠們的我，打理伙食與居家環境。我多了一個稱號就是「思皮姨姨」，可愛的小外甥女們都如此叫我。我的狗寶貝也帶給我很多的酸甜苦辣回憶，是我甜蜜的負荷。💖💖

後記

狗狗的善良與忠誠，使牠對主人不離不棄，有時在路上看到流浪狗或傷狗的新聞，真為牠們傷心難過，怎會有狠心的人拋棄傷害牠們呢？牠也只有短短的十幾年，養牠就要好好善待牠到終，若有想養狗的人，請以認養代替購買，有很多等不到12天，找不到溫暖的家而被安樂死的狗。





台灣清華大學材料系工讀生 陳聿辰

海外實習 新體驗



2010年暑假，陳偉望總經理(清華大學校友會會長)得知清華大學工學院「全球工程師」學生暑期海外工讀的計劃後，居中熱心安排兩位材料系的高材生—陳聿辰及陳威群，到蘇州永光進行八星期的工讀，其主要任務是進行墨水及碳粉的品保打印測試。在蘇州期間，他們學習反應敏捷快速，很快適應並融入當地的環境，和大陸同仁良好的互動，也替清華大學做了最成功的外交及宣傳。

在上大學之前，我就有個希望想要有空時可以去科技廠實習，對未來的工作環境可以更容易適應，而且也可以更快找到適合自己的目標。這次很感謝學校跟永光集團如此熱心，願意提供給學生們這樣的寶貴機會，讓我有機會趁暑假這兩個月的空檔出國到海外見識了一番。不但對於未來工作上，有了淺層的認識，了解公司的制度，也見識到中國近幾年來的發展，與當地人民的生活情形。

相見歡

在永光實習，不管是生活上或者工作時，上至總經理、協理一直到公司內的當地員工對我們都十分友善，有任何問題他們都非常熱心幫助我們，因此我們一下子就打成一片。從品保部門中，學到了各種檢驗技術，又從技術部裡學到了更專精的實驗技巧。值得一提的是技術部的陳文政經理，真的覺得他是一個博學多聞的人，從他身上可以學到一個做為研發人員所應該具備的內涵，有空閒時，他也會跟你聊天，談一些當今的社會狀況，只可惜他主要還是在台灣工作，

所以相處時間不長。

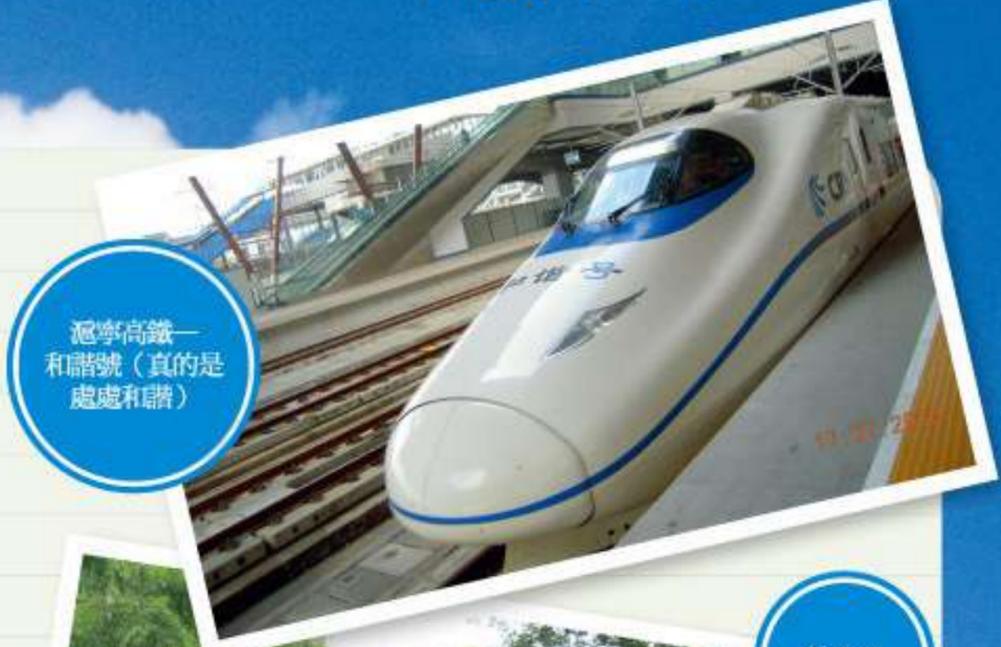
兩岸差異

在蘇州的兩個月，也令我了解到兩岸的種種差異。未來我們這一代所要面對的，不僅僅只是台灣的競爭者，而是來自世界各地的菁英，而與我們性質最雷同的就是中國大陸的學生。中國最多的就是人口，一個上海市就有兩千萬左右的人，有這麼多的人力，他們的工資也相對較低，未來要拿什麼與他們競爭，我們的優勢在哪裡，這是我們所要面對的課題。

因為我小時候住過上海，這十年來的變化我的感受也比別人深刻。想當初整片的平房現在都已是高樓大廈，高鐵、地鐵也是轉眼間就建造完畢。之前的北京奧運與現在的上海世博，中國政府也是動用全國資源再舉辦。從此可知雖然他們一黨專政，會有很多弊端，但是辦事效率確實很好。不過相較於中國大陸現在華麗的外表，我覺得其實內在的素質還是有待改進。排隊、不隨地吐痰、不亂丟垃圾…在那邊似乎是不存在於字典中的，這到令我身為一位台灣人有點小小的自豪。

感恩與感謝

想對學校說，這活動真的很棒，希望可以更大力的宣導，讓大家都知道有這個活動。目前的實習夥伴似乎還是大部分都在中國大陸，在其他國家的很少，希望學校可以找到更多設廠在其他國家的公司。也謝謝永光讓我在今年暑假可以到公司實習，過了一個充實的暑假！❤️



滬寧高鐵—和諧號（真的是處處和諧）



拙政園



西湖



合唱團



技術部



寒山寺



上海世博—愛沙尼亞館



品保部



風中旅行

我乘著風，去旅行，
腳步輕盈。
我害怕我的到來，擾亂了你，
我輕輕的。
睜大了眼睛，去尋找，
這可是我多年的夢？
這可是我編織的未名湖畔和長城？

未名湖，
可真有楚雁潮和韓新月（註）的愛情？
故長城，
可真有孟姜女與範喜良的絕唱？
我低頭，微波蕩漾；
我仰望，崇山峻嶺。
特意向湖中擲枚石子，
一片波瀾後又恢復平靜；
賭氣沖大山高喊，
朦朧的回音後又繼續沉寂。

我皺眉，我跺腳，
我甚至，還想咆哮……
似乎，聽到了一絲嘲笑，
是誰在笑？
是那湖嗎？那城嗎？
笑我？
我還想笑你不激流澎湃，不波濤洶湧；
我還嫌你不捫參廬井，不聳入雲霄！

一陣風過，才想起，
來時的路。驀然回首，
那湖面，儼然是五千年的大家閨秀，
端莊，秀美，處變不驚；
那長城，恰是孕育千古的賢妻良母，
寬厚、柔美、大氣從容。

我乘著風，靜靜的離去，
步態依然輕盈。
我輕輕的哼著小調，
一切都歸於清靜。
這靜裡，
有湖的秀美不驚，
有城的曲折從容。
這湖，這城，
這風，這旅行。

2010.6.24





2010年6月5日，前往北京大學遊玩，留戀最長時間的就是有名的未名湖。未名湖，是北京大學校園內最大的人工湖，位於中北部。形狀呈U形。湖南部有翻尾石魚雕塑，中央有湖心島，由橋與北岸相通。湖心島的南端有一個石舫。湖南岸上有鐘亭、臨湖軒、花神廟和愛德格·斯諾墓，東岸有博雅塔。它的名稱是出自錢穆教授的靈感。那些曾在湖邊散步、凝神的大師們，是他們自由、深邃而悠遠的思想薰陶，讓這湖水、這園林生出了一種獨特的靈氣，讓這「未名」揚名天下。有一首詩，「未名湖是個海洋，詩人都藏在水底，靈魂們若是一條魚，也會從水面躍起。」當然，我不是什麼詩人，更成不了那裡的「魚」，可我也要來沾染點靈氣。帶不走這裡的一朵花、一片葉、一滴水，可那端莊、那秀美、那柔情盡藏於眼底……。

2010年6月6日，前往八達嶺長城。八達嶺長城位於

北京市延慶縣軍都山關溝古道北口，地勢險峻，居高臨下，是明代重要的軍事關隘和首都北京的重要屏障。八達嶺長城為居庸關的重要前哨，古稱「居庸之險不在關，而在八達嶺」。八達嶺段更是長城建築中最精華段，集巍峨險峻、秀麗蒼翠於一體。毛澤東主席曾提名「不到長城非好漢」，經過幾個小時的跋涉，在傾聽歷史的聲音中，在感嘆勞動人民的偉大和艱辛裡，我也登到了八達嶺長城目前對外開放的最高烽火臺。放眼望去，儘管是茫茫大霧，但依然能欣賞到長城那蜿蜒曲折的身姿，更領略到她的大氣、她的寬容……。

有幸，察出了她們的美，嗅到了她們的香，領會了她們的意，我用我淺顯的文字，用詩行的形式，來表達這份情、這份意……。

註：楚雁潮和韓新月，為中國女作家霍達的長篇小說《穆斯林的葬禮》裡的主人翁。故事就發生在北京大學。當然是純真的愛情，而以凄美結局。

婚姻



小愚兒

婚姻像魔法師，將冷冰冰的窩變成暖呼呼的家。
婚姻像聖誕老人，送孩子當賀禮，作為彼此一輩子的紀念。
婚姻像法官，判處一方終身監禁時，另一方順理成章的成為終身看守人。
婚姻像詩人，化筆下的風花雪月為現實生活中的柴米油鹽醬醋茶。
婚姻像政客，總需要一些善意的謊言，來維持彼此的顏面和尊嚴。
婚姻像律師，喜歡作無罪辯護，情理法無法面面兼顧。
婚姻像吝嗇鬼，忍受不了第三者來分享感情國度的一杯羹。
婚姻像慈善家，一起分享也一起承擔。
婚姻像燈塔，一方迷失了回家的路，另一方仍在那裡發光引領回家的路。
婚姻像醫師，無論是健康或生病，都會守護在彼此身邊。
唯有親自走一遭，才知是幸福的搖籃還是愛情的墳墓。
婚姻是喜劇、悲劇還是鬧劇，端看命運大導演給的劇本啊！



編後語



偉人與哲人

報紙上一則新聞驀然引我墜入時光隧道回到年少，2010年11月5日文學大師高齡85歲的陳之藩先生自香港返台，即使中風坐著輪椅，身體狀況欠佳、難以言語，陳之藩先生仍堅決親自出席在成大「陳之藩文物特展」開幕式。（展址：成大圖書館、展期：2010年11月5日起展至今年8月底止），從年少至今《陳之藩散文集》、《在春風裏》是我最喜歡的文學著作。隨著年歲增長，總習慣每隔幾年再閱讀，大師的文采與風範、透徹的理性，令我更深刻體悟人生。尤其是《在春風裏》「謝天」一文，自中學二年級國文課本中第一次讀後，已成為我為人處世的箴言，陳之藩先生亦是我崇敬的文學家與哲學家。

2006年2月15日帶領台灣走出風雨年代、由破敗邁向繁榮的前行政院長孫運璿先生病逝於臺北榮民總醫院。這則新聞讓我紅了眼眶、身旁的長輩已悄然老淚縱橫。我心目中偉大的政治領袖是孫運璿先生，除了來自於從小聆聽父母、親長的談話，也在自身經歷與所見所聞中而莫立。孫運璿先生一生即是台灣光輝的國家發展史；台灣的電力發展、十大建設、工業發展，更在中美斷交後，以「投資、外銷、科技」來促進經濟成長，化危機為轉機，新竹科學園區也在中美斷交兩個月後動土。甚至在石油危機全球通貨膨脹的六年裡，寫下台灣經濟年成長率百分之十八的驚世記錄，更成就了台灣的經濟奇蹟。那是台灣舉國上下最充沛著善意與希望的年代。12月15日是孫運璿先生97歲冥誕，每年12月回顧孫運璿先生的記錄片緬懷我心目中的偉人已多年的習慣，我們能很幸福在這塊美麗的土地上享受先人的遺愛，也要提醒自己不忘本、心懷感恩。前人留下永恆的大愛與大格局，我們至少能盡己之力為社會奉獻眾多小愛、眾多小愛聚沙成塔，終也能凝聚成大愛。

本期「特別報導」以永光集團五年發展計劃為主軸，勾

勒出集團「藍海策略、綠色成長」及各事業處的願景與定位。永光全體同仁從今年起將攜手開創新局、把美好的願景化成真實的呈現、將共同見證我們創造的歷史。而為什麼《往高處行》專欄仍持續呢？因這本書不僅是我們的人生教練，更是永光集團的發展史。如今永光更攀登高峰，正因有這份珍貴的歷史為根本。本期《往高處行》徵文比賽刊登樹林國小房瑞美校長與大園國中學生們的作品，讓我們以他們的角度沉浸在不一樣的感動吧。

哲人日已遠，典型在夙昔。每個人心中都存著一位偉人、每個人心中都存著一位哲人；偉人與哲人不一定是大人物，也許是我們身旁看似平凡卻不凡的人們，也可能是我們心中勾勒偉大的藍圖裡的自己，或者能實現我們人生哲學的自己。像陳之藩先生之於文學，像孫運璿先生之於台灣，像榮董之於永光，像永光之於我們。偉大與哲理有時是共存一體的，它們的共同點是：沒有任何功利的衡量，只有大功而不居的胸懷。

時序邁入節慶的季節，我們也迎來建國100年，內心較往年沸騰；是因多了份「迎向美好與充滿希望」的感動，祝願我們的國家與永光所有的同仁，站在建國100年的歷史上，我們共同種下永光集團的願景、灌溉美好的善意和希望，並且永不放棄。

容我引用陳之藩先生「謝天」一文中：「得之於人者太多、出之於己者太少，因為需要感謝的人太多了，就感謝天吧！」、「一粥一飯，半絲半縷，都是多少年、多少人的血汗結晶。感謝之情，無由表達，還是謝天罷。」來表達我摯熱的情懷，感恩我熱愛的國家與我們所擁有的一切。

總編輯

顏悅君

寒冬必備 呵護手部肌膚首選

萃取天然植物雪亞脂，富含保濕聖品玻尿酸
完美滋潤配方，綻放雙手柔嫩觸感

高效
保濕

expect 玻尿酸美手修護乳 50ml 1.7 FL.OZ

Hyaluronic Acid Hand Repair Cream

質地細緻，好推清爽不油膩

成份珍貴的護手聖品，擁有多種高科技配方，並採用新一代微脂囊傳輸系統，有效而迅速地針對手部的細紋加以修護。本品推展性極佳可輕易抹勻吸收，能將滋潤度高的潤膚成份快速地滲透至肌膚深層，觸感清爽不油膩，讓雙手宛如罩上一層無形的潤澤保護膜，不影響各項工作庶務的進行。採用全天候的手部密集保養，能讓您的雙手更加纖細雅緻，亮麗動人。

六重守護：

- 玻尿酸(Hyaluronic Acids)
- 角鯊烷(Squalane)
- 乳木果油(Shea Butter)
- 人蔘萃取(Ginseng Extract)
- 米胚芽油(Rice Germ Oil)
- 維他命複合微囊體(Vitamin Complex Liposome)

