

遠東人

共同开创「诚勤朴慎·创新」的健康人生

徐有庠
题

FE 遠東集團
FAR EASTERN GROUP

2018 AUG

NO.336

08 月号

COVER STORY

循环经济发威
水泥业升级绿色产业
优化转型
东联化学开创特化新纪元

LIFE GUIDE

流行网
88礼怎么挑？
远百小编献上Good Idea
保健网
糖尿病「药」知道

创新驱动 传统产业转型升级

DRIVING INNOVATION,
THE TRANSFORMATION
OF TRADITIONAL INDUSTRIES.



扫描 QR Code 看更多即时讯息

或立即下载杂志电子版



📍 亚东技术学院 6 月 30 日举行毕业典礼，徐旭东董事长（前排左三）受邀出席，并期勉毕业生勇敢接受挑战、突破自我。



📍 元智大学吴志扬校长（左二）参与 2018 台湾印度大学校长论坛，并与本地治里大学校长及昌迪加尔大学校长签署合作备忘录。



📍 函馆物产展 6 月 21 日假板桥大远百登场，徐雪芳总经理（右）与函馆市长工藤寿树（左）为达摩不倒翁点睛，相互祝福业绩长红、心想事成。



📍 远传获 HR Aisa 评选为 2018 亚洲最佳企业雇主奖，李彬总经理（右五）亲率团队出席颁奖典礼。



📍 远东商银周添财总经理（前排左四）、香格里拉台北远东饭店祖睿德总经理（前排左五）共同出席「决战礼服伸展台」婚纱设计比赛初选入围发布记者会，为新锐设计师打造舞台。



世足赛启示： 台湾可踢进更多好球

远东集团董事长／徐旭东

世足赛已精彩落幕，过去这段时间，我也常跟著各国球迷，彻夜为喜爱的球队和球星加油，不禁回想起早年求学期间，在美国高中及大学踢足球的往事，同时也忆起20世纪叱吒全球足坛的传奇人物巴西球王比利，1999年曾下榻台北香格里拉远东国际大饭店，还致赠签名足球留念，使我得以亲炙球王的风采，留下深刻的印象。

我踢过足球，更能体会现在各国选手的身手与球技简直超乎想像。灵活细腻的盘带能力、极佳的控球力、倒挂金钩进球、头锤式的巧妙传球以及香蕉式的自由球和角球，总能在不可思议的角度进球；在在显示这些打进世界杯的选手，是经历了多少的磨练，才能展现出如此变化多端的脚法与攻防招式，特别是在最紧张的一刻射门得分，让

大家看得大呼过瘾，也带给我好几项启示：

一、智慧科技、目不暇给：

本届世足赛耗资 140 亿美元，科技感十足，运用 VAR 影片助理裁判技术帮助裁判减少错判及误判争议，指定用球也是内嵌 NFC 晶片的「智慧足球」，其他创新的科技应用还有紧盯球门线的「鹰眼」系统，再加上超



高画质高动态范围转播、180°虚拟实境直播，让全球观众收看影像动作更细致、更清晰。智慧科技是推动各行各业升级转型的利器，我们的产官学界也该思考如何运用创新的数位工具及教学模式，协助组织建立更有效的学习环境，提升人才培育的效能。

二、科技创新、球衣升级：

虽然足球不是我们的体育强项，但台湾并未在世足赛中缺席。远东新世纪公司研发强力吸湿排汗的台湾环保衣，是晋级四强的英格兰队及其他参赛国家队选用的战袍。2006年起，远东新的机能布料已连续四届获世足赛队伍与球迷选用，随著运动休闲风横扫全球，台湾已提供知名国际

品牌七成的机能性布料，可说是世足赛的隐形冠军。然而在继续扩充投产的过程中，所有配套措施必须完整到位，不能缺水、缺电、缺工，更需要具宏观远见的领导者，带领团队打进世界舞台，缔造亮眼的成绩。

三、事在人为、不进则退：

全国只有 33 万人口的冰岛，花了 6 年时间，从 2012 年世界足球排名 131 名，2018 年上升至 22 名，打入世足前廿强。有趣的是，冰岛队教练其实也是牙医，先发右后卫则是包装盐工人，而曾成功挡下 C 罗、梅西的门将，竟是梦想赢得奥斯卡奖的导演。这支小兵立大功的队伍逼和了世界排名第五的阿根廷，跻身足球大国。可见事在人

为，只要专注聚焦、努力奋斗，有决心和信心，就能写下奇迹。但上届冠军德国队竟然不敌南韩队，提前出局；英格兰队也败给世界杯史上，进入冠军赛排名最低的克罗埃西亚队。这些教训告诉我们：在瞬息万变的球场和商场，没有永远的赢家，随时都不能松懈，如果进步的脚步稍歇、轻敌或不够认真，一样会输掉。

四、同心爱国、荣耀辉煌：

我们看到各国球迷挥舞著国旗、把国旗图腾穿在身上或者画在脸上，开场时高唱国歌，展现爱国情操，画面令人感动。球员代表自己的国家和地区，为祖国的荣誉而战，球迷的团结动员、齐心投入，也令人动容。顶尖的运动竞技，不仅展示个人技术力量和多年努力的成果，更是一国的综合国力、经济与科技实力和民族精气神的展现。我们常看到美国各项球赛开场前，全场高唱国歌；奥运颁奖典礼上，得牌选手亲睹国旗因自己而升起，国歌因自己而奏响，这是何等的荣耀！看到世足赛胜利队伍与球迷开心激动，输球的一方伤心落泪，真情流露，充分展现这些球队凝聚国家的团结与向心力。

五、团队合作、策略制胜：

要培育出一支够格角逐世界杯的国家队，除国家政策与资源的投入、厚植竞赛实力外，更重要的是：适才适所地把球员放在正确的位置上，让他们发挥所长；用

人、选人是成功的关键。本届不少明星球员或足球常胜军的国家队，竟然撑不到最后的决赛，足见无论经营球队或企业，都需要知人善任，仰赖团队通力合作与沉着应战，搭配教练与专业经理人的运筹帷幄，把握每次攻击的机会，灵活调整战略，发挥最强的领导力、战斗力、执行力，攻守调度得宜，并将错误降到最低，奋战到最后一刻，才能赢得终极的胜利。希望我们公民营的机构，也要摒弃成见，唯才是用，组成一支能够带领我们前行，同心协力击败艰困挑战的球队。

从精彩的足球赛联想到我们国家产业的发展，这几十年来大家花费了多少努力与精力，好不容易才把球踢过半场，如台积电，已经让我们踢进了半导体产业的世界杯。政府实在应该加速规划国家发展的蓝图，善用台湾的人才优势，因应新经济的趋势，多成立几支强劲的智慧团队，在列强环伺的工业国家脚下取得控球权、先驰得点，为台湾踢进更多的好球。

本届世足冠军已经揭晓，期许我们的产业也能发挥创意，投入更多资源为「Made in Taiwan」注入活水，创造更高的附加价值，跃进新经济的大格局，让台湾精品品牌扬名世界，让全球看见我们美丽的国旗升起，听见我们欢欣鼓舞高唱著庆功的国歌。



扫描 QR Code
看英文版



2018 AUG
NO.336

01 LEADER'S REMARKS 领航者的话

世足赛启示：台湾可踢进更多好球 / 徐旭东

06 COVER STORY 封面故事

循环经济发威 水泥业升级绿色产业 / 编辑室采访整理

优化转型 东联化学开创特化新纪元 / 黄非红

14 GROUP BRIEFING 集团简讯

关系企业动态报导 · 公益专区 · 人事异动 · 绩优荣誉榜 · 好康报报 · 股东会特别报导 / 通讯员

22 OFFICE TALK 乐活职人

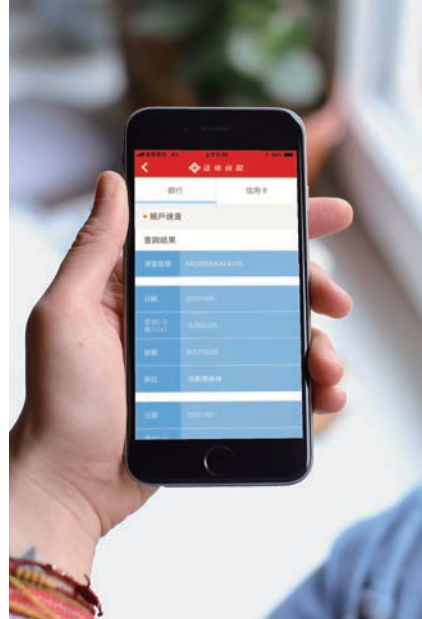
经营管理新知：赢得新世代消费者的攻心法 / 李德欣

上班族必修学分：掌握大数据，创造无限商机 / 魏若睿

上班族必修学分：零售通路新思维 百货商场进化论 / 吴敏如

28 HOT TOPIC 远东话题

远东人开讲：提升竞争力的秘密武器 / 编辑室辑



30 LIFE GUIDE 生活情报

法律网 医护团队走入社区 厝边诊所撑起长照足感心 / 杨惠伦

法律网 广告中使用「最」字 当心触法! / 李佩毅

保健网 糖尿病「药」知道 / 林蓉

财经网 后手机时代来临 远银 APP「四大超越」 / 黄祖绮

流行网 88 礼怎么挑? 远百小编献上 Good Idea / 郑嘉蕙

41 STORY 心动时刻

惑可从书 / 卞士余

我心里的大象 / 江皇仪

从一杯加了冰块的啤酒谈起 / 刘祖亮

47 EDITOR 编辑手记

创新驱动 传产转型进行式 / 李佳珍

48 QUIZ 有奖征答

335 期有奖征答得奖名单揭晓 / 编辑室

发行人 徐旭东 | 社长 郑澄宇

月刊编辑委员

王明伦	王文交	余欲弟	李佩频
李美慧	何思纬	林俊佑	林信宏
林大忠	吴佳颖	吴敏如	范明珠
邱曜棋	马玉兰	翁铃雅	梁雅雯
黄怡祯	游淑如	游郁安	郭曜豪
陈文山	陈俊钦	陈聪明	陈玲华
陈虹瑾	叶金璋	叶翼慈	张景芳
赖建伟	曾淑苹	冯辉棋	蔡敏雄
蔡佩琼	刘贞佑	谢淑惠	戴永茂

发行所

远东新世纪股份有限公司

通讯处

台北市敦化南路二段 207 号 36 楼
(02) 2733-8000 转 8549、8553

E-mail

magazine@fenc.com

网址

<http://www.fenc.com/magazine/index.aspx>

电子报网址

<http://www.fenc.com/magazine/edm.aspx>

登记证 局版台志字第 8320 号

美术设计 Z&C.COM

印刷所 汤承科技印刷(股)公司



远东人月刊电子报



远东人月刊电子杂志



循环经济发威 水泥业升级绿色产业

编辑室采访整理

台湾的垃圾处理以往大多以掩埋为主，随著经济起飞，愈来愈多垃圾无处去，1980年即曾发生垃圾大战，时至今日，垃圾清运仍是许多县市头痛的问题。其实，水泥业因制程特性，不仅可有效处理废弃物，甚至能将废弃物转化为替代原料与替代燃料，让垃圾变黄金。本期「封面故事」特别邀请台湾亚洲水泥花莲厂陈志贤副厂长和亚泥（中国）技术部品管及研发处李绍先经理，分享两岸水泥公司如何成功启动水泥业的「循环经济」。

全球吹循环经济风 水泥业成废料处理高手

随著全球环保意识抬头，「循环经济」已成为制造业的必修学分，透过重新设计产品和新的商业模式，使废弃物可再利用，成为良性的资源循环，「水泥业在此模式下大有可为，」亚泥（中国）李绍先经理

表示，「因预热机与旋窑等设备，具有高温燃烧的密闭环境，可有效消除有害性物质、利用多种工业废弃物，以及城市生活垃圾、污泥等，在循环经济中扮演资源综合利用再循环、再制造的重要角色。」

对此，台湾亚泥花莲厂的陈志贤副厂长也十分认同，「台湾目前来自都会民

生及不同产业之废弃物，除部份回收再利用外，其余大多采用掩埋或焚化处理，惟现有掩埋场容纳量即将用罄，焚化炉处理能量也明显不足，在社会政治氛围下，新设掩埋场、焚化炉相当不易，导致全台垃圾大战或非法弃置污染的环保事件层出不穷。」更重要的是，焚化或掩埋方式皆可能衍生戴奥辛污染，或后续残余灰渣污染地下水问题，「将废弃物用于水泥制程是更环保的资源再利用方式，可避免二次污染，完全符合循环经济的概念。」

解决垃圾危机之余，再利用废弃物中的成分作为替代原料与替代燃料，更是循环经济的一大好处，不仅减少原料／燃料开采、降低生产成本，也进一步减少对环境的伤害。因此，李经理深信，「水泥工业循环经济的推广，正是将产业由重工业转型推升为绿色环保产业的契机。」

为促进水泥产业持续发展，美国、日本及欧洲等先进国家都已立法推动循环经济，李经理指出，「早在 1976 年，美国即颁布实施《资源保护回收法》；德国也于 1996 年制定《循环经济和废弃物管理法》；日本则于 2000 年颁布《促进建设循环型社会基本法》，其他包括：法国、英国、比利时、澳大利亚、丹麦等国家，自 90 年代以来，也相继颁布实施相关法令。」

在各国政府努力下，循环经济已有显著成果，陈副厂长以邻近的日本为例，「2016 年产生的 5.75 亿吨废弃物中，有 2.61 亿吨（45%）透过循环系统再利用，

其中用于水泥工业约 2,900 万吨，占总量 11%，且再利用的种类广泛，包括：煤灰、炉石、下水道污泥、营建废弃物、焚化炉灰渣、脱硫石膏等替代原料，以及废轮胎、废油、废白土、废塑胶、废木材、废弃物衍生燃料等替代燃料。不仅日本如此，荷兰的替代燃料使用比例也高达 83%，非常值得他国学习。」

至于产业界也有诸多贡献，李经理进一步补充，「瑞士霍尔西姆公司（Holcim）在 70 多个国家设立水泥企业，对于水泥厂处置废弃物方面有许多值得参考的做法，包括在 36 个国家建立废弃物处理中心，并有 17 座垃圾预处理站，每年可处理约 500 万吨废弃物。无独有偶，日本三菱材料公司旗下产能最高的九州水泥厂，每天可处置 100 吨污泥，几乎能消化掉北九州下水道的全部污泥，而且九州水泥厂将废轮胎、



废塑胶、废燃油和可燃生活垃圾，大量用于生产水泥熟料的燃料，每生产1吨水泥，就可消化431公斤废弃物和垃圾。至于中国北京的金隅集团公司则于2005年成立北京金隅红树林环保技术公司，是大陆地区首家利用水泥窑解决城市环境问题的环保型企业。值得一提的是，北京金隅公司甚至可处理来自工业企业、大专院校实验室、研究院所的30大类危险废弃物，尤其还可以处理医疗垃圾，上述废弃物对水泥窑来说，都不是问题。」

反观台湾，根据陈副厂长的观察，「近年来台湾水泥厂已陆续使用数种产业废弃物于水泥生产制程，包括：燃煤火力发电厂之脱硫石膏、飞灰、底灰；水泥旋窑之废窑砖；电子业之废溶剂、钢铁业之废炉碴……等。2015年，台湾水泥业以废弃物替代原料约115万吨，替代比率约8.6%；但在替代燃料部份，则几乎无使用，未来仍有非常大的成长空间。」

变废为宝 资源再用不浪费

国内外的成功案例，在在证明水泥窑处置废弃物的可行性，两岸的亚泥也看准这项趋势，将循环经济列为企业发展的一大重点，尤其亚泥花莲厂早在1990年即投入近2,000万元设置废轮胎燃烧设备，希望协助解决废轮胎去化问题，「不过因工厂位处东部，载运废弃物的运费极高，造成整体处理成本过高，加上邻近居民对于燃烧废轮胎仍有疑虑，计画因而作罢。」

陈副厂长的语气中难掩遗憾，但亚泥并未就此放弃，而是聚焦替代原料与燃料的使用，包括：利用火力发电厂之脱硫石膏，作为水泥研磨制程之替代原料，或是使用中钢产生之矿泥，作为生料研磨制程的铁质替代原料。

2017年6月，台湾《废弃物清理法》修法通过，新增「产生废弃物之事业应与受托处理机构就该废弃物负连带清理责任」，此举也让废弃物产出事业更加重视其委托处理的机构能否合法、确实处理。陈副厂长认为，「水泥厂因企业资本额大，具信用可靠优势，可提升业者合作的意愿。」因此，亚泥花莲厂自2017年起，实地拜访多种产业，挑选适合导入循环经济的合作对象，第一阶段优先处理县境内、集团及公用事业产生之废弃物，来源包括：石材矿泥、净水污泥、燃煤底灰、焚化再



生粒料、消石灰等替代原料，以及浆纸污泥、纺织污泥、废木材、稻草、RDF 等替代燃料。「目前『废弃物清理计划书』已完成变更申请，正在申请『固污染源操作许可证』异动，待政府机关核定，即可试车操作，稳定使用后，再进一步申请使用燃煤飞灰、电弧炉炼钢还原渣、混烧灰、纺织残料、下水道污泥等替代原、燃料。预计至 2020 年前，亚泥花莲厂替代原料使用率可达 10%，每年减少开采天然矿物约 60 万吨；替代燃料使用率可达 7%，每年减少原煤用量约 4 万吨，合计每年约可减少 10 万吨的二氧化碳排放量。」

场景移到中国，亚泥（中国）对于利用各种废弃物作为水泥原料也行之有年，包括：钢铁公司炼钢产生的废弃物「转炉渣」、「电炉渣」；燃煤电厂排放之「粉煤灰」、「脱硫石膏」、「燃煤炉渣」；

有色金属冶炼厂排放之金属灰渣；化工厂排放之「硫酸渣」与「磷石膏」，以及金、铜、铁矿废弃的尾矿碎屑；石灰石矿山剥离废弃的高镁石灰石；碎石场的下角料碎屑与粉末……等，通通可获得水泥厂有效再利用，且随著亚泥（中国）生产工艺不断优化，工业废渣的利用率也持续提高，李经理统计，「2017 年综合利用各类工业废渣共计 696.86 万吨，成功降低生产成本、节约天然资源耗用，符合政府税收优惠政策，2017 年度本公司退税金额达 6,000 多万元人民币，进一步提升企业的经济效益。」

下一步，亚泥（中国）将积极回应大陆地区推动的循环经济与资源综合利用政策，扩大处理生活垃圾、固体废弃物、污泥、危险废弃物……等，服务地方环保事业。其中，湖北亚东水泥与武汉市阳逻污水处理厂已签订水泥窑协同处置污泥协议书，自 2017 年起，试烧污水处理厂产生的污泥，「具体流程是将污泥（含水率约 80%）投入水泥窑进料室，经 1100℃ 以上高温燃烧后，再入窑参与熟料煅烧。目前每天约处理 20 吨，迄今共处置污泥 3,000 多吨，且经检验证实，不影响熟料品质，因此，湖北亚东后续还将进行污泥自动化喂料系统兴建工程，以完善污泥处置相关设施。」李经理解释。不只湖北亚东水泥，江西亚东水泥也自 2018 年起，使用水泥窑协同处置江西理文化工公司的工业废弃物，全程密闭处理，做到无害化、减量化、资



源化，现阶段每天焚烧约 70 吨废弃物制成熟料，迄今共处置 3,600 多吨废料。

节能减碳 绿色水泥模范生

除了积极发展循环经济，亚泥多年来也致力节能减碳的各项措施，「花莲厂自 2008 年起，几乎年年进行设备及制程改善专案，以达成温室气体减量，合计至 2016 年，已节省超过 2 千万度电、4 万吨煤，CO₂ 减量达 16 万吨以上，因此陆续于 2009、2011、2013、2015、2016、2017 年，获经济部工业局颁发『产业自愿性温室气体排放减量绩优厂商』；2017 年更认购 3.3 万度再生能源凭证，响应政府能源转型政策。」陈副厂长细数花莲厂多项减碳作为，同时也预告花莲厂近期内将继续执行三号冷却机热回收效率改善工程、三号水泥磨排气风车改善工程，以及四号水泥研磨系统增设三分离式选粉机工程，持续降低生产耗能，朝低碳绿色产业的目标前进。

至于拥有多家水泥厂的亚泥（中国），对于节能减碳同样不马虎，李经理介绍，「亚泥（中国）所辖六家一贯化水泥公司皆设有余热发电系统，利用旋窑系统产生的余热产制热水，再经由锅炉产生的高压蒸汽提供发电机发电，纵观历年余热回收发电量已占总用电量平均约 28%。」除此之外，亚泥（中国）更自产洋房牌增强提产型助磨剂，「在水泥研磨中掺加 0.01%～0.03%，可节约各型水泥中的熟料配比约 2～3%，并确保水泥品质优良稳定。2017

年即减少熟料消耗量约 50 万吨，相当于节能约 5.1 万吨标准煤，大幅降低因熟料产生的 CO₂ 排放量约 43.2 万吨。」不仅如此，四川亚东水泥也建置长带运机运送石灰石原料，取代传统卡车运输；江西亚东水泥则将球磨机钢球更换为陶瓷球，以优化设备，为亚泥（中国）的节能减碳工作再添力道，「未来我们还将积极建构智慧化生产系统，预计 2018 年完成生产维护资料库统合，2019 年完成矿山生产即时系统软硬體整合建构，以提高生产效率，达到智慧化制造，实现公司永续发展。」

水泥工业为能源密集的产业，由于能源耗用和温室气体排放量较大，总是被外界贴上污染的标签。不过，随著时代变迁，水泥产业已逐渐转型，不论台湾或中国亚泥，长期以来除了遵循节能减碳的原则，近年更在全球循环经济浪潮下，成为新兴的环保标竿产业，尽管目前仍处于萌芽阶段，但在创新技术的加持下，相信由水泥业带动永续绿色的正向循环将不再是梦。





优化转型 东联化学开创特化新纪元

东联化学／黄非红

2017年受惠于乙二醇（EG）获利改善，及林园、扬州两厂全能生产，全年营收与利润皆大幅成长。东联于2018年将投资林园厂汽电工厂，确保80%电力自给率，并投资乙烯岸边原料储罐，降低原料成本，借由积极开发下游环氧乙烷（EO）衍生物产品，全力发展高端环保绿色材料，强化研发的技术开发能力及产品附加价值，转型成为一个以特用化学为主轴，多角化经营的化学材料制造公司。

春燕到 朝转型之路加速前进

随著 2017 年全球景气回春、总体需求攀升，也带动全球投资、贸易、工业生产等实质经济动能；然而，2018 年全世界仍面临许多不确定因素，包括：保护主义及反全球化抬头、中美贸易战升温、美元加快升息脚步，以及中国持续国内去杠杆，推动经济脱虚向实……等。观察近期国际

经济情势及世界银行、IMF 等预测数据，2018 年全球景气预估仍将维持在高档震荡，稳定扩张；其中，石化产品下游需求稳定成长、油价持续上扬，石化业开工率维持高档，利于石化业之营收与获利成长，不过，2018 年底美国页岩气制乙烯之产能将陆续开出，为原料乙烯市场与价格增添变数。

近年来，石化制品需求随中国中产阶级人口大幅增长而激增，但因环境与政策等因素，国内石化业之发展受到诸多限制，不仅轻油裂解厂无法满足业者之原料需求，更因政府大力推动太阳能、风力等再生洁净能源取代核电、传统燃煤火力发电，制造业者不得不面对电价上涨与缺电的困境。此外，石化原料与制程技术选项增加，原料来源除了传统轻油裂解外，渐渐倾向更轻质、更上游之原料；新技术则提供由原油直接制造石化品之途径，较传统制程更具原料成本优势；面对如此剧变的环境，石化业者为保有自我竞争力，势必要走上转型之路。

东联主体以乙烯为原料，生产环氧乙烷（EO），再以其制造乙二醇（EG），因此，转型的第一步在于提升核心原料「EO」之竞争力。当上游原料市场动荡、石化产业景气低迷时，惟降低 EO 成本才可保有获利空间。为此，东联持续专注扩充产能、提升制程效率、整合能源，于 2015 年完成林园厂 EO 去瓶颈，提升产能 50%；2017 年完成林园厂乙二醇去瓶颈，整合两岸年产能达 85 万吨；未来更将进一步著手原料来源与能源之整合，兴建大型岸边原料储

罐，提升原料灵活调度空间，并于林园厂区建置燃天然气汽电共生机组，提高能源使用效率、降低产品加工成本，提升东联竞争力。

拚创新 多角化新品扩大应用

除了著重于核心原料竞争力提升之外，为跳脱出传统大宗石化品大幅受市场波动影响获利空间之营运模式，东联致力于发展多样化之 EO 下游衍生产品，自 2002 年起，跨足生产乙二醇以外的环氧乙烷衍生品，迄今林园与扬州两座特用化学品生产基地，合计年产能 30 万吨，生产乙醇胺（EA）、碳酸乙烯酯（EC）、多种环氧乙烷衍生之非离子界面活性剂等，更于 2017 年以自我技术成功将乙醇胺厂改造为乙二醇丁醚（EB）工厂，并建立上百种环氧乙烷衍生物之多元品项，分别应用在日用化学品、纺织与水泥助剂等领域；此外，东联也专注于原有品项之品质提升，并成功推广至高阶聚氨酯及电子产业客户。

然而，在推动新产品的过程中，人才与业务推展的挑战也随之而来，为因应客户需求与高密度的技术研发，需要更多技术开发、制程设计、产品应用等专业人才，以随时维持产品与技术服务提供之灵活性；此外，有别于大宗化学品，面对来自各领域的特用化学品使用者，许多既有制造模式与框架必须被打破，如：相同的产品，客户对品质规格的要求差异甚巨，同时，为符合客户使用便利性，也增加了许多对



应的出货方式。面对诸多新产品推广的阻力，研发、生产、销售、储运等公司各单位共同为提供客户更稳定与优良的品质、完整的技术服务而努力，并在转型的过程中，逐步累积自身的技术能量，迄今已显现初步成果，2017 年合并报表中，特用化学品营收占逾两成，未来东联将持续推动，期能进一步提升其获利占比至五成以上。

东联转型的脚步未曾停歇，持续以成为「材料化学公司」为同仁共同的目标，不断为提升与建立自我技术、开发高值特用化学原材料而努力，以自有触媒与制程技术，拓展核心原料至以丙烯为原料之环氧丙烷（PO），当连结 EO 与 PO 两种原料时，借两者迥异之理化性质，可调配与制造出不同于以往的特殊环氧衍生物：以聚氨酯 PU 原材料「EOPO」聚醚多元醇为例，研发与技术团队历时三年，开发自有触媒与建立生产技术，现已进入中试阶段，预计 2018 年底可望商转，届时将提供客户高阶与客制化之聚醚多元醇产品。东联正一步步往材料化学公司的目标迈进，未来将继续推出更多特化原材料，以原本的品项再次加工，提高其附加价值，开展出多样化之产品地图，并搭配贴近客户的技术服务推广，转型成以特用化学品为主轴之新营运模式。

拥科技 以智能制造强化服务

工业 4.0 由物联网、大数据、智慧生产，到结合人力与机器之综效，大幅提升

与优化生产力；其中，大数据一直都是化学工业在生产管理上的重要依据，随著时代推进，周边配套设备不断精进，自动化的数据搜集赋予了化学制造业一大利基，管理单位能获得原料采购、工厂各个生产单元、库存、销售之即时概况，如：从各生产设备之即时温度、压力、流量等操作指标，监控制程安全、掌控生产成本，且由系统提供及时预警，降低风险；并借由外部市场大数据之回馈，更有效掌握市场供需之变化。然而，在这些庞大数据的背后，更重要的是分析并从中累积往后生产与销售优化的经验，作为生产与销售策略之依据，如：借由客户端储罐液位之资讯回传，可分析客户使用之频率，并将资讯整合后，回馈给生产单位进行最适化生产调配。

除了智慧制造，东联亦十分重视「人与服务」，惟有技术导向与服务创新，才能真正蜕变成为具特色之材料化学顶级公司。在发展多元、特殊的环氧衍生物之际，积极提供客户产品与技术服务，倾听客户应用时面临的难处与问题，一方面可进一步了解客户如何使用原材料与注重何种物化特性，另一方面则是在与客户交流、提供解决方案的同时，建立彼此紧密的信任关系，更依此推动「以客户需求为导向」之产品研发。当我们与客户的距离缩短，除了借由完整的服务逐步建立东联特用化学原材料品牌形象，也将大幅缩短研发时程、提升研发效率，开创东联新纪元。

集团简讯

扫描 QR Code 看更多集团讯息 →



01 亚泥成立服务中心 强化原住民沟通

亚洲水泥为建立与周边部落互动沟通最直接的窗口，6月20日正式于花莲县秀林乡富世村成立服务中心，邀请经济部矿务局徐景文局长、秀林乡李继生乡长、富世村邱金成村长、部落会议田钦贤主席，以及亚泥李坤炎总经理、张志鹏总厂长共同揭牌。（亚洲水泥／陈聪明）



02 江苏省地质学会参访亚泥花莲厂暨新城山矿场

江苏省地质学会受台北市应用地质技师公会之邀，由南京大学王博教授率团，于7月1日参访亚泥花莲厂暨新城山矿场，来宾们对于亚泥花莲厂环保措施、矿场植生绿化等作为给予高度肯定。（亚洲水泥／陈聪明）

03 江西亚东水泥举办「安全生产月」活动

江西亚东水泥配合大陆地区6月安全生产月，举行一系列活动，包括：带运机专项安全巡检、安全宣传材料张贴、警示标语轮播、教育培训，以及水泥库坍塌应急救援演练，希望营造更优质的工作环境。（江西亚东水泥／李栋才）

04 亚东预拌混凝土车「遇伴派对」闪亮登场

亚东预拌应台中红点文旅邀请，透过日本艺术家市川平的巧手，将身形巨大的混凝土「预拌」车，打造为晶莹闪烁的「遇伴」车，成为另类的视觉艺术，6月29日～7月1日每日晚间进行演出，是传统产业与时尚元素的完美结合。（亚东预拌／洪淑华）

05 远东新世纪新埔厂与清华、逢甲大学进行产学交流

远东新世纪积极推动产学交流，分别于5月11日和5月18日接待逢甲大学材纤系及清华大学化工系师生参访新埔化纤总厂化纤及聚合生产线，帮助学生了解制程与产品，同时亦有助于未来人才招聘及提升企业形象。（远东新新埔化纤厂／彭淳扬）



06 亚东石化举办2018年度安全生产综合应急演练

亚东石化（上海）携手区安监局、区环保局、区消防支队及杭州湾开发区，于6月20日以「乙酸正丙酯」泄漏起火为假想科目举行突发安全生产事故联合应急演练，并由总指挥安监局沈新龙副局长、亚东石化（上海）庄晓波总经理等领导进行点评，活动圆满成功。（亚东石化（上海）／刘敏）



07 远传电信正式开卖「台式中文」智慧音箱

远传电信 6 月 21 日正式推出搭载台式中文语音助理「爱讲」的《远传问问智慧音箱》，提供资讯快查、生活帮手、娱乐教育、新闻广播和智慧家庭五大应用服务，搭配「远传爱讲专案」999 资费方案，即可 0 元带回家；搭配 1,399 方案，再送 SAMSUNG 或 ASUS 手机。（远传电信／何思纬）

08 远传携手台南市政府推动「远距高血压照护试办计画」

远传电信自 2016 年起，与台南市政府卫生局合作推动「远距健康照护智慧宽频应用城市计画」，已于 37 个行政区设置 300 个健康测量站；在卫生局指导下，远传进一步与台南市立医院合作，执行「远距高血压照护试办计画」，未来将整合中央资源，扩大照护国人的健康。（远传电信／何思纬）

09 和风好物接力登台 远百举办函馆、九州物产展

全台首次以「函馆」为主角的文化物产展，6 月 21 日～7 月 3 日假板桥大远百登场，远东百货徐雪芳总经理和函馆市长工藤寿树并于首日开幕记者会上携手做公益，将函馆米捐予「华山基金会」，为活动揭开温馨序幕。7 月 26 日～8 月 8 日，台中大远百「九州文化物产展」也接力登场，为民众带来道地的九州物产。（编辑室辑）



10 香格里拉台北远东 X《美丽佳人》决战伸展台

香格里拉台北远东饭店首度携手国际时尚媒体《美丽佳人 Marie Claire》，举办「决战礼服伸展台——我的完美婚纱在哪里」婚纱设计比赛，远东商银为本次活动主要赞助者，共同为台湾新锐设计师打造舞台，7 月 3 日已发表初选入围名单，8 月 18 日将进行决赛动态秀，冠军除可获颁 20 万元奖金外，前三名并可获邀前往西班牙观摩时装秀。（编辑室辑）

11 亚东证券多元化下单 提供 API 程式交易

亚东证券提供多元化下单方式，即日起推出 API 程式交易申办服务，让投资人自行规划交易策略，开发撰写程式与设计下单介面后，透过亚东证券提供的 API 程式串接服务，直接下单至亚东证券电子交易系统，详情请参考官网／亚东 API 服务申办与操作说明。（亚东证券／赖芸屏）



亚东证券

12 元智 MIT-YZU 科文英语体验营热闹登场

元智大学自 2008 年起与麻省理工学院 (MIT) 合作「MIT-YZU 科文英语体验营」，致力推动国际化学习环境。今年暑假，再度规划 3 梯次的英语学习环境体验营队，让学员近距离接触 MIT 的菁英学生团队，学习专业知识。(元智大学／饶浩文)

13 元智大学参与 2018 台湾印度大学校长论坛 签署合作备忘录

元智大学吴志扬校长 6 月 21 日出席由财团法人高等教育国际合作基金会与国立清华大学合办之「2018 台湾印度大学校长论坛」，同时也邀请印度本地治里大学 Prof. Gurmeet Singh 校长及昌迪加尔大学 Prof. Rajinder Singh Bawa 校长莅校讨论合作事宜，双方并签署合作备忘录，强化学术交流。(元智大学／饶浩文)

14 迎接人工智能来临 远东集团与元智举办 AI 人工智能科技交流

由元智大学主办、科技部及国际产学联盟 GLORIA 协办之「2018 人工智能 (AI) 及其应用技术交流会」，6 月 26 日于元智大学登场，邀请远东关系企业、清华大学等专家学者出席，促进产学交流。(元智大学／饶浩文)

15 元智大学、亚东技术学院暑期服务团队出发

暑假到来，许多学生皆利用课余时间参与服务活动，元智大学今年计有 3 组团队、17 位志工同学参与服务计画，7 月 4 日举行国际志工授旗仪式，由吴志扬校长亲自给予祝福与鼓励。亚东技术学院今年暑假也有 6 团偏乡暑期营队，以及新住民夏令营、公益环岛和泰北国际志工各 1 团，6 月 13 日由黄茂全校长进行授旗仪式，祝福同学活动顺利、满载而归。(亚东技术学院／李玉燕)



16 亚东技术学院加入「新北创业新天地」策略联盟

亚东技术学院 7 月 3 日正式加入新北市政府「新北创业新天地」策略联盟，提供校内育成中心办公空间，并针对新创事业发展面临的问题，进行专业辅导咨询顾问等服务，协助新创团队优化营运模式。(亚东技术学院／李玉燕)

17 亚东技术学院举行 106 学年度毕业典礼

亚东技术学院于 6 月 30 日举办 106 学年度毕业典礼，今年以「望」为主题，期勉毕业生皆能实践梦想与目标，希「望」无限。徐旭东董事长当天也亲自出席致词，以 AI 人工智慧的挑战、AR 的应用、APP 的兴起等趋势，勉励毕业生勇敢接受挑战、突破自我。（亚东技术学院／李玉燕）

18 新北市政府劳工局参访亚东技术学院

新北市政府劳工局许秀能局长、就业服务处林泽州处长等 14 位主管，6 月 12 日至亚东技术学院参访，由黄茂全校长亲自接待，并带领贵宾参观校内各系特色场域，包括：通信技术技能检定实验室、机能时尚纺织品类产线基地及各竞赛得奖作品，展现丰硕教学成果。（亚东技术学院／李玉燕）



19 抢量贩超市头香 爱买线上购物进驻虾皮商城

爱买线上购物 7 月 3 日于「虾皮商城」正式营运，将超过 2 万件的民生必需品搬到手机上，同时挑战量贩超市网购最低免运门槛，全店单笔消费 688 元即可免运费，可望进一步扩大线上购物客群。（爱买／王佳慧）



爱买线上购物
虾皮商城

公益专区

20 端午同庆 公益同行 台中大远百与爱买为弱势族群送暖

台中大远百长期支持弘毓基金会举办之活动，6 月 18 日适逢端午佳节，特别邀请基金会辅导的弱势孩童至馆内做粽子；6 月 30 日更邀请基金会辅导之慢啼宝贝茄宝儿童剧团进行演出，为暑期巡演暖身。爱买则是持续 3 年携手励馨基金会举办端午粽认购活动，今年成功募集 2,500 颗粽子，在端午节前夕捐予 8 县市励馨分事务所，为 500 个弱势家庭带来温暖。（编辑室辑）



21 远百「宝庆蔬坊玉波堂」全台首店开幕 捐赠百份健康蔬食

「宝庆蔬坊玉波堂」全台首店 6 月 27 日正式进驻远百宝庆店，邀请远东百货超市餐饮部陈佑任协理、宝庆蔬坊玉波堂刘楚明董事长一同剪彩，当天并捐赠 100 份健康蔬食餐盒予弘道老人福利基金会，由基金会台北服务处钟志馨主任代表接受，并回赠感谢状。（远百宝庆店／李秀钰）

22 SOGO 百货邀总统教育奖得主 分享感动

今年甫拿下「SO GOOD 好小孩少年楷模」评审团特别奖的嘉义县和顺国小王侦菱，再获「2018 总统教育奖」肯定，远东 SOGO 百货暨太平洋崇光社会福利基金会黄晴雯董事长 7 月 5 日特别举办「幸福力亲子体验课」，邀请王侦菱和导师、亲友，共同分享幸福的秘诀。（SOGO 百货／徐宛韵）



得奖者短片



23 SOGO 响应世界海洋日 净滩、减塑、爱海洋

SOGO 志工社响应世界海洋日，6 月 9 日再度主动参与新北市环保局于万里翡翠湾举办之「2018 世界海洋日大型净滩活动」，志工们在清除现场碎裂的塑料垃圾后，与所有参与者一起排出海龟图案，共同宣导爱护海洋生态的理念。（SOGO 百货／程品洁）

24 SOGO 举办音乐飨宴 为弱势儿少发声

SOGO 新竹店 Big City 馆与天主教新竹教区的社福单位 6 月 16 日合办「太·胡·闹」户外音乐飨宴，由天使发展中心、圣方济儿少中心、圣家启智中心、圣方济少女之家轮番演出，号召社会大众定期定额捐款，为弱势族群提供更完善的服务。（SOGO 新竹店／汤弦珍）

绩优荣誉榜

25 远传电信荣获《HR Aisa》 评选「2018 亚洲最佳企业雇主奖」

亚洲权威人力资源专业刊物《HR Asia》，今年首次在台湾举办「2018 亚洲最佳企业雇主奖」评选，远传电信在员工敬业度、人才发展和工作环境等方面受肯定，首度参加即获颁台湾「2018 亚洲最佳企业雇主奖」，由李彬总经理代表领奖。（远传电信／何思纬）

26 远传总经理获「亚洲通讯奖」 选为「年度最佳 CEO」

远传电信李彬总经理带领团队进行数位转型并取得网路领导地位，其卓越领导力备受肯定，于 6 月 28 日的「亚洲通讯奖」颁奖典礼上，获选为亚洲电信业「年度最佳 CEO」，是台湾电信业首位荣膺此殊荣的 CEO。（远传电信／何思纬）



27 台湾服务业大评鉴 远传电信、city'super 再连霸

工商时报「2018 台湾服务业大评鉴」7 月 3 日举行颁奖典礼，远传连续第七年获得工商时报「连锁电信通路」金奖；city'super 也在团队努力下，第四度蝉联「连锁超市」金牌与「服务尖兵」双奖项。（编辑室辑）

28 远东商银荣获「国际杰出顾客关系服务奖」两项肯定

由亚太顾客服务协会（APCSC）举办的国际杰出顾客关系服务奖（CRE Award），6月15日公布得奖名单，远东商银获颁「最佳客户连络中心」及「最佳效率顾客服务」奖项，显示远银国际级服务品质有目共睹。（远东商银／李佩频）

29 亚东技术学院举办第二届「亚韵奖」76校学生同台竞技

亚东技术学院6月9日与蔡衍明爱心基金会、新北市政府教育局、中国时报、中天电视合办「第二届亚韵奖——2018华语流行音乐校园争锋歌唱大赛」，吸引全台76间高中职大专院校参与。（亚东技术学院／李玉燕）

30 癌筛保健绩效高 亚东医院获三金二银

新北市卫生局3月21日举行「106年度新北市卫生保健绩效卓越表扬大会」，公布去年度癌症筛检成果，以及糖尿病照护品质指标，亚东医院一举拿下三项第一名和两项第二名，由郑国祥副院长和新陈代谢科施婷婷医师代表领奖。（亚东医院／谢淑惠）



31 远东百货再度获 Brand Asia 亚洲影响力品牌

由消费者生活型态研究顾问 EOL 东方线上消费者研究集团、日经 BP 顾问公司（Nikkei BP Consulting）、《经理人月刊》，跨海合作举办的「Brand Asia 亚洲影响力品牌调查」，6月29日公布结果，远东百货再度上榜，由远百行销企划洪源宏经理代表领奖。（远东百货／郑嘉蕙）



32 亚东技术学院荣获2018奇景杯 IC 布局设计竞赛三佳作

2018 奇景杯 IC 布局设计竞赛6月25日公布得奖名单，亚东技术学院电子工程系在众多国立大专校院中脱颖而出，荣获三佳作，是本届唯一获奖的技术学院。（亚东技术学院／李玉燕）

好康报报

33 香格里拉台北远东饭店推出「夏日乐活」住房优惠

香格里拉台北远东饭店于9月2日前，推出多项暑期国人住房优惠专案，包括：「夏日乐活」专案，每晚只要 NT\$6,800 起；「成双乐游」专案，每晚 NT\$12,000，可入住两间连通尊荣客房，亦可选择一间客房入住两晚。另有适合情人或闺蜜同游的「台北 101 景观闪耀假期」专案，以及专为亲子度假设计的「臻藏假期」专案，订房请洽：(02)2376-3266。（香格里拉台北远东饭店／陈芃）

34 三创生活园区全面启用「friDay钱包」 消费满200即享现折优惠

庆祝三创生活园区全面启用远传 friDay 钱包，8 月 31 日前，单笔消费满 200 元，即享现折优惠，还可与信用卡优惠并用；另外，手机 icash2.0 不但开通享免记名费，首次单笔储值满 500 元或当月消费满 500 元，再请您喝咖啡！（远传电信／何思纬）

35 香格里拉台南远东饭店 暑期美食上菜

迎接暑假餐饮旺季到来，香格里拉台南远东饭店「醉月楼」于 9 月 30 日前，推出午间港式点心平日 5 折优惠、假日 75 折优惠。此外，喜爱西餐的老饕也不可错过「THE MEZZ 牛排龙虾馆」二周年新菜色，不仅升级招牌牛排，更献上新鲜活龙虾通心面。8 月 31 日前，LINE 粉丝可享买一送一优惠，详情及餐饮订位请洽：(06)702-8856。（香格里拉台南远东饭店／王传慈）

36 Mega 50「望月楼」、「Asia 49」推出夏季餐饮

新北超高人气粤菜餐厅「望月楼」于 8 月 31 日前，献上清丽解暑的夏日佳肴，有的以瓜果入菜，有的酸甜开胃，还有养生夏日料理，订位请洽：(02)7705-9703。另一「Asia 49 亚洲料理及酒廊」也推出大人味的啤酒糖浆刨冰和冰沙鸡尾酒，订位专线：(02)7705-9717。

【饮酒过量有碍健康】（Mega 50 餐饮及宴会／阎惠媛）

37 HAPPY GO 推出「HAPPY 飡美食」 现金回馈再抽饭店住宿券

HAPPY GO 联手远东集团旗下百货通路、超过 200 家餐饮，自 7 月 9 日起推出「HAPPY 飡美食」，单笔消费满指定金额，同时以远银 HAPPY GO 信用卡付款，最高可享点数 10% 回馈，再抽五星饭店住宿券、美食兑换券等好礼。

（鼎鼎联合行销／翁铃雅）



HAPPY 飡美食

人事异动

38 远东新世纪高阶主管人事异动



姓名：胡邵辉

原任：化纤总部纤维部短
纤群贸易部副经理

新任：化纤总部纤维部短
纤群贸易部权任经
理

学历：国立政治大学经济
系学士

股东会特别报导

39 SOGO 百货（6 月 15 日）

去年 SOGO 百货欣逢 30 周年庆，除了将商标改为「远东 SOGO」全新出发，更在无新展店的情况下，销货收入达新台币（以下同）433.45 亿元，逆势成长 0.5%，高于市场同业，亦为台湾三大集团唯一成长的公司；周年庆活动也因 30 周年主题行销策略成功，创下 102.4 亿元的空前佳绩，较前一年成长 4.4%。（SOGO 百货／吴敏如）



40 远东商银(6月20日)

远东商银 2017 年核心业务获利不减，惟受到美元汇率变动及复兴航空呆帐等一次性损失冲击，税后净利仅新台币（以下同）28.54 亿元，每股盈余（EPS）则维持 0.9 元，总资产报酬率（ROA）为 0.5%，股东权益报酬率（ROE）6.82%。股东会中通过配发股利 0.71 元，包含 0.439 元现金股利与 0.271 元股票股利。今年远银将延续「加速数位创新应用、开展海外市场业务」之策略，力拚获利双位数成长。（远东商银／李佩频）



41 远东百货(6月21日)

远百零售体系 2017 年合并营业额为新台币（以下同）1,173 亿元，合并税后净利 18.5 亿元，成长 24%，每股盈余 1.09 元，成长 35%，其中，母公司远东百货营业额 437.9 亿元与营业利益 18.8 亿元双双再创新高，旗下新世代店 Mega City 板桥大远百、Top City 台中大远百已连续六年业绩成长。股东会中通过配发现金股利 1 元，盈余分配率达 92%。（远东百货／郑嘉蕙）



42 亚洲水泥(6月26日)

受惠于 2017 年大陆水泥售价提升，亚泥 2017 年度合并营业收入为新台币（以下同）649 亿元，合并营业利益 74 亿元，转投资利益 25 亿元，合并税后纯益 67 亿元，其中归属于本公司税后纯益为 55 亿元，股东会中通过配发现金股利 1.2 元。今年台湾水泥市场需求预期将较去年微幅增加；大陆方面也可望展开去产能的工作，缓解供需矛盾，水泥行业发展前景可期。（亚洲水泥／陈聪明）



43 远东新世纪(6月29日)

远东新世纪公司 2017 年合并营收新台币（以下同）2,178 亿元，税后净利 80.66 亿元，成长 28%，每股盈余 1.61 元，股东会中通过配发股利 1.2 元，创下近三年新高。远东新世纪加速全球化布局，不仅在美国建立生产基地，越南新线亦投产在即，可望带动生产动能。另聚焦绿材、卫材、车材应用领域产品，拓展差异化产品销售与研发，同时积极打造工业 4.0 智能工厂，推动产业升级。（远东新世纪／沙益民）



赢得新世代消费者的攻心法 ——WPP 集团研究报告懒人包

远东零售规划总部／李德欣

《孙子兵法》谋攻篇说到：「知己知彼，百战不殆」，远东零售规划总部从各项数据中得知，零售市场目前最大宗的消费者年龄落在 20 ～ 40 岁之间，即 1980 ～ 2000 年出生的千禧世代。

由于千禧世代为网路原生世代，其价值观和成长背景与远东零售管理阶层有所出入，远东零售规划总部为此特别邀请全球最大的广告传播集团 WPP（集团成员包括：智威汤逊、奥美集团、TNS、群邑集团……等公司），与大家分享他们对于台湾千禧世代的洞察。

千禧世代五大特质

较年长世代的消费者对于许多商品的需求往往是「如果还可以用，为什么要买新的？」但千禧世代的消费者却认为，「如果新功能值得掏钱，就不必怀疑，非要不可！」成长的环境与背景造就了这一世代的想法，例如：他们是台湾民主化以及教育改革的第一代，所以信奉公平正义，尊重多元价值；他们是数位原生世代，从小就习惯在虚拟与现实间切换多重身份；此外，他们生长的时代相当多变，金融海啸、921 地震、22K 低薪政策，甚至川普当选，都让他们不再相信恒常稳定，对现实环境也相对失望。在这些背景下，他们发展出五大特质，分别是「厌世哲学」、「适应多变」、「反对权威」、「想要出众」，以及「即刻满足」。

十大观察

从以上五大特质中，WPP 集团又形塑出千禧世代独有的十大观察：

- 01. 活得成功，好难：**除了追求传统「成功」的价值观，他们也有更多定义成功的要素，来评价自我成就。例如：长辈们觉得跳舞赚不到钱，但自身又在跳舞上得到很大的成就感，认为要自我满足又要努力满足长辈们的期待，实在好难。
- 02. 想法行动零时差：**从生涯动向到消费购物，千禧世代只要认同想法，便会放胆去做。例如：因为环保议题，手摇杯不再提供塑胶袋，他们立刻发展出「布提袋」的产品。
- 03. 开放共享，我们的新时代精神：**快速变动的时代，旧社会运作体制已然过时，千禧世代以「开放」与「共享」两大精

神，优化既有体制，发展出让生活更便利的方式。例如：「玖楼共生公寓」将旧公寓改造，方便年轻人旅行时居住，也能同时照顾独居老人。

04. 追求公平的理想国，自己的社会自己救：

对社会议题（如：劳工权益、环保议题、性别平等、婚姻平权等）高度关注，甚至勇于表态、走上街头，只为建立一个平等的理想社会。

05. 不用完美，只要真实：

拥抱彼此差异、欣赏多元样貌的千禧世代，期待所有人事物都能保持真实模样，而非过度包装、言过其实。

06. 生活就是舞台，新兴成熟展露不同样貌：

生活就是一场实境秀，无时无刻都必须表现自我风格，以赢得注目与称赞。而再细究千禧世代的差异，会发现成熟千禧仍旧考量公众接受的形象来展演，新兴千禧则是放胆做自己。

07. 有伴生活更精彩，凡事揪个「小圈圈」：

受少子化影响，从小缺乏陪伴、时常感到孤单的千禧世代，习惯透过便利的网路科技，参与不同社群来寻觅归属感。

08. 跟紧潮流不落後，爆棚话题抢先 PO：

数位原生的千禧世代相当在乎社群网站上的交流互动，而出现 FOMO 现象（Fear of Missing Out，害怕错过任何事），他们争先恐后地炫耀所有流行话题，甚至为此感到焦虑。

09. 我想要的，我此时此刻就要：

科技带来的便捷，已被千禧世代视为理所当然。

所以千禧世代认为：「IWWIWWIWI. (I want what I want when I want it.)」，他们对自己需求的满足永远是「马上」。

10. 以自己的土地为傲，期待世界看见台湾：

土生土长于台湾的千禧世代，在地认同浓厚，加上中国大陆的国际地位崛起，加剧他们的焦虑感，更渴望在国际间声明自己是谁，并期待用自己的行动加以证明。

九大行动

有鉴于此，WPP 集团建议品牌与千禧世代互动时，应采取的九大行动：

- **以策展角度设计品牌体验：**利用千禧世代在社群上的分享欲，以真实场景打造出品牌精彩的「五感体验」与令人有感的「真实接触」，勾动他们向人推荐或炫耀的意图，借此赢得关注与曝光，进而促进购买。
- **深入小圈圈，成为「自己人」：**品牌在行销上必须打破「一网打尽」的心态，转而深入千禧世代各式各样的社交圈或兴趣圈，了解个别圈子的文化，说他们的语言、满足他们的需求，才能建立更深厚的关系。
- **变身千禧世代的应援团：**探究千禧世代的生活痛点，如：对未来的旁徨感、对高房价的无力感等，以产品或服务给予他们支援与帮助，让他们的生活更加便利，对未来更具信心，自然会对品牌更有信任感。

- **打造专属感，撬动千禧世代的分享：**他们认知的「奢华」并非传统物质上的昂贵，而是「独享」带来的优越感，所以借由限定邀请制、客制化的内容等方式，让千禧世代感到与众不同，以凸显品牌价值。
- **化等待时间为惊喜瞬间：**针对千禧世代对于等待的不耐烦，品牌应当化挑战为契机，思考如何在无法避免的等待过程里，与消费者创造新的故事或互动，达成双赢局面。
- **拥抱共享基因，一同为未来共好：**千禧世代持续以新科技、新思维（如：共享经济、黑客松竞赛、开放资料等）来优化既有体制，他们也期待品牌「一起」加入行动行列，成为和他们一同变好的「共有品牌」。
- **对社会议题有主见：**千禧世代期待品牌拥有自己的想法，在超长工时、同工不同酬、环境保育等重要议题上，品牌可以选择与自身领域相关的议题表态，并且言行一致地落实行动方案，为社会带来正向力量。
- **注入在地元素，发扬台湾之美：**挥别「国际化是跟著其他国家的风格走」，转而拥抱「越在地越国际」的思维。不论产品开发或行销传播，品牌可以自信地将台湾特色元素纳入品牌基因，让台湾味

迈向国际。

- **跨世代递出橄榄枝：**各企业与组织，想要化解世代隔阂，必须先从个人开始，于职场上以同理心理解彼此的想法，化抱怨为鼓励，当一个受人尊重的人与品牌。

演讲席间远东人频频高举双手，不仅拿起手机记录新洞察，亦热烈提出问题，其中不乏中国与台湾千禧世代的差异及实体零售面临电商挑战的方向。最后 WPP 集团建议，对千禧世代行销时，需掌握以下三原则：「小众驱动行销」、「拥抱变动需求，发掘新机会」，以及「创造有意义的品牌体验」，方可开启千禧世代的心门，使他们愿意与品牌沟通，达成企业获利与顾客满意的正向循环。



注释

文件参考出处「多变时代，拥抱千禧」,WPP 集团,2018



天有可测风云 ——掌握大数据，创造无限商机

远东商银／魏若睿

天气与我们的生活息息相关，尤其近年极端气象与异常天候频繁，「看天行事」的生意，蕴藏了庞大的商机，举凡商品行销、活动展演（如今年的世大运），皆能与气象预报相连结。「掌握天机」的气象经济学，正等著你我来发掘！

2018年远东商银第二季「名人开讲」活动，此次邀请有「气象达人」之称、现任天气风险管理开发公司总经理的彭启明博士。传统观念里，总认为「大气科学」是一门「钱」途无望的科系，但是醉心于气象研究的彭启明，从大学、硕士到博士，都攻读大气科学，甚至花了四年时间，留在母校中央大学做博士后研究。求职的路上，果真如预期地不顺遂，也让他萌生了自行创业的念头。

2004年，彭博士创立「天气风险管理开发公司」，这是全台湾第一家提供气象商业服务的民间企业，为了将看似专业艰深的气象知识，变成可以依需求量身打造的客制化服务，他推出许多创举，包括：全台第一张天气保单、台湾第一个手机气象程式，还能利用大数据分析，为建筑业、科技业、甚至餐饮业，提供专业建议，帮客户降低成本、提高销售。

自从2006年在大爱电视台担任气象主

播以来，彭博士就开始学习如何把艰涩难懂的气象知识，以深入浅出却不失专业的方式介绍给社会大众。他引进许多动画和图卡特效来辅助解说，同时在讲解天气动态之外，提及全球环境议题，唤起民众的环保意识。近年来，空污已成为一大危机，尤其PM2.5（细悬浮微粒），不但会在人体内沉积，并且被国际卫生组织（WHO）确认为一级致癌物，彭博士特别分享如何在日常生活中，减少吸收PM2.5、降低PM2.5对人体的伤害，例如：少烧香、少煎炸、保持居家整洁……等。

一个半小时的精采演讲，在与会同仁们热烈的提问与掌声中划下句点，最后由林建忠执行副总代表致赠琉璃纪念杯，感谢彭博士生动而丰富的分享。

远银「名人开讲」自2012年开始，每季定期举办，内容力求彰显「乐知」、「乐享」、「乐创」的品牌价值。未来将持续透过精采的讲座分享，发挥正向影响力！

零售通路新思维 百货商场进化论

远东 SOGO 百货／吴敏如

SOGO「领航趋势系列讲座」第二场，邀请在零售流通业有30年以上经验、素有「台湾流通业教父」美誉的重量级讲者——徐重仁先生，从零售业的演进、电商带来的冲击、无人商店的发展，以及消费者的心态与期待，预言百货商场的大未来。

徐重仁先生以日本为镜，由便利商店与百货公司的演进揭开序幕，仿佛带著大家行经时光走廊，从1974年日本第一家7-11，来到2018年的零售服务业。他指出，



2018年初Amazon Go无人商店的开幕，令全世界惊呼连连，但日本早在2002年就有超商业者为了拓展服务范围，与企业合作，在办公室内设置简易的货架或食物柜，以就近解决员工临时起意的购物需求，可说是无人商店的前身；而7-11、Family Mart也从去年开始，在市中心和办公大楼设置「自动贩卖机型便利商店」，贩售饮料、饭团、三明治和零食……等，以解决空间不足、人力短缺的问题。无人商店未来虽然将以多元样貌发展，但终究无法全面取代有人味、有温度的服务。

谈到电商快速崛起的态势，徐重仁先生引用一项针对日本国内市场的调查报告指出，2017年电商的市场规模已超过百货业，代表电商通路与实体通路的竞争愈发激烈。究竟实体卖场如何开创新局？他建议零售业者应重新思考「场域」的定位，如：茑屋书店内兼营咖啡厅、MUJI除了生活杂货外，也贩售蔬果与图书、AEON则是将

超市与餐饮完美结合……等，这些都是借由异业跨界，展开无界线商机的最佳实证。同时，徐重仁先生也分享日本高岛屋百货的案例，借由卖场变身瑜珈教室的方式，让民众做瑜珈之余，也能在卖场内轻易找到并购买周边商品，他认为百货卖场应带给顾客超越五感的无限体验，以身心兼顾的生活提案力，为顾客创造需求，而非被动的满足顾客需求。

此外，提供即时的互动经济体验，让顾客实际参与，亦是百货卖场提升价值的重要环节。徐重仁先生以今年4月甫开幕的大阪阪急 Kitchen & Market 为例，融合 Grocery（物贩）与 Restaurant（餐饮），Kitchen & Market 定位为「GROCERANT」，在氛围雅致的卖场提供高 CP 值的商品，让顾客现场买、现场料理、现场享用，这样的新型态卖场大受好评，也成为新一代的聚会场所。

讲座接近尾声之际，SOGO 特别安排徐重仁先生与 SOGO 百货营业总经理汪郭鼎松对谈。徐重仁先生表示，未来商场经营的关键在于：营造一个能让顾客开心的场域、同时也是文化业态的场域、学习体验的场域；百货业应掌握消费心理，创造消费价值，聚焦核心价值，延伸附加价值，而人，则是零售服务业的最后一哩路。汪郭鼎松总经理也认为，卖场要不断推陈出新，必须带给顾客乐趣；当顾客不只是买

东西，而是打从心底喜欢、认同卖场的定位，就会成为忠实顾客。两位精辟的分析与论述，让台下热烈回应不断，欲罢不能。面对时代的挑战，希望 SOGO 也能像徐重仁先生一样，在市场变革中华丽转身，引领风潮、再造典范。



「远东人开讲」：提升竞争力的秘密武器

编辑室辑

面对瞬息万变的大环境，不只企业的产品与服务需要推陈出新，身处职场的你我，也必须学习、整合多元领域的技能，才能与全球工作者竞争。您是否经常利用下班时间充电，发展多元职能？让我们来听听海内外的远东人怎么说？

【一】

在职场上必须时时创新、发挥创意，才能保有竞争力。为此，我常利用下班时间参加救国团开办的课程，刚开始只是想培养兴趣，后来发现有些课程有助于开发潜能。目前我最喜欢语言和烘焙课程，原本学习观光英文，是希望出国游玩时，不至于畏畏缩缩，后来越学越有兴趣，还能陪著孩子唱跳英文歌。至于烘焙课则是求学时的兴趣，能做出大家喜爱的点心，是我最幸福的时刻，很开心能重拾烘焙服，让自己多元发展。（远通电收／陈卉家）

【二】

组织运行一段时间后，需要改造；在职场上奋斗的你（你）又何尝不是？增加竞争力的方法，不仅要充实本业知识，更要跨界学习，在既有的职能之外，拥有多种专长。说来简单，但实行起来极富挑战性，选定要跨越的领域后，必须投资时间，以及身体力行。学习的管道很多，除了书

籍以外，亦可关注研讨会讯息，或上网找资讯；懒得看书的话，Youtube 或 TED 等线上语音节目，都能快速建立起该项知识的轮廓。如果自认已准备充分，不妨办场小型研讨会，邀请亲友来聆听，检验自己的学习成果。（远创智慧／马恩）

【三】

麦肯锡发布 AI 报告指出，预估至 2030 年，全球将有将有 3% ~ 14% 的劳工面临失业压力，如何提升竞争力，成为职场生



存迫切的课题。我的职场竞争力提升方案是以强化解决问题为导向，分为「了解问题」与「强化行动力」两大类。

1. 了解问题，才能提出正确方案。不过前提是必须具备多元知识，方能掌握全局，而这有赖多元的学习习惯，因此每周我会针对一则国际新闻（不分类型），从5W1H著手，进行深入分析，遇到障碍时，便可探究，弥补自身不足，同时亦能提升独立思考的能力。

2. 行动力，亦是最终解决问题的手段，需要有计划、分阶段实施，才能有效完成，此外，也可组读书会，借由不同行业的同侪砥砺、监督，使自己坚持下去，也能透过交流，激发出新灵感。（远东商银／陈亭宇）

【四】

提升竞争力的秘密武器就是不断学习，前阵子因为常带孩子到资源中心，成为资源中心的志工，接触了说故事的老师，也接受老师的建议开始进修，作为种子故事妈妈。起先只想好好为儿子念故事，后来发现，讲故事不是照本宣科就好，还要活泼、生动、想办法吸引小孩子的目光。最近即将初试啼声，为小朋友们举办一场故事活动，虽然下班后还要忙著排练及手作教材，心情紧张却也极富意义，看著儿子以我为傲的眼神，所有辛苦都是值得的！未来我也将继续精进技巧，训练台风，为自己提升竞争力。（远通电收／王欣怡）

【五】

个人认为，提升竞争力的秘密武器分为健康、人际关系、兴趣技能。百货业久待冷气房且缺乏运动，容易抵抗力下降导致感冒和肥胖缠身，所以我选择上健身房，消耗多余的卡路里。偶尔相约好友旅行骑脚踏车、健走、泡汤放松身心，运动后血液循环通畅，不仅精神抖擞，也能防止身体老化。另外，建立良好的人际关系除了可理解不同领域的趋势，亦能交换彼此职场经验，成为互相学习的对象，因此我尝试多种社团，如：马术协会、语言教室、舞蹈或潜水社群，结交志同道合的朋友，并学习多项技能，让未来更有竞争力。（台南大远百／余佳蓉）

【六】

二十一世纪是科技日新月异的时代，相信大家都深刻感受到外在急遽的变化，每天都有困境与挑战要面对，必须不断培养自己的竞争力，因此，平日空暇或周末，我会到书店和咖啡厅安静阅读，通常是选择自己感兴趣的身心灵成长、商业周刊……等书籍杂志，即使看到特殊议题或不太熟悉的篇章，也会强迫自己吸收重点，因为接触不同类型的书籍，才能培养对事物全方位的思考能力，以及遇到问题的思维格局。另外，我也常利用假日观赏展览、聆听讲座，让自己有拓展知识与视野的机会。（远东新世纪／游雅钧）

医护团队走入社区 厝边诊所撑起长照足感心

远东新世纪／杨惠伦

在高龄人口愈来愈多的社会，长者们的医疗服务也愈显重要。台湾除了长照政策外，其实政府也积极推动居家医疗，将病房从医院转换到「家」，使病人获得更适切的照顾，同时也可接轨长照服务。本期「法律网」将简介居家医疗照护整合计画，协助民众为长辈或自己做更完善的医疗规划。

家住旧公寓四楼的潘阿嬷（化名），因中风造成身体右半边瘫痪，又因行动不便而不慎在自家浴室跌倒，导致髌关节骨折，在医院开刀治疗后顺利出院，但未来仍需他人照护且活动受限，医疗团队因此主动进行居家访视，除了细心检查阿嬷的伤口复原情况、协助换药之外，还教导阿嬷如何正确使用助行器、如何在家复健，让阿嬷不必为了到医院换药、就诊，而辛苦爬楼梯或往返奔波。阿嬷每次看到医师亲自到家中看病，总是频频道谢：「真正足感心！」

上述故事是健保署推动「居家医疗照护整合计画」的真实案例，该计画由社区内医事服务机构组成照护团队，提供患者「居家医疗」、「重度居家医疗」「安宁疗护」三阶段之连续性居家医疗与全人照护，进而衔接卫福部目前大力推动的长期照顾服

务 2.0 计画，提升照护连续性，两者能无缝接轨，长者即可在家安老。

三阶段的照护服务内容包括：

〔一〕医师访视：

1、依照护对象医疗需求，开立居家医疗服务医嘱。

2、提供一般西医门诊诊疗服务，但不包括：手术、麻醉、血液透析、复健诊疗、慢性精神疾病居家治疗……等特定诊疗服务。

3、一般药品处方笺用药，得按病人病情需要，每次开给足够用量。

4、医师开立药品处方时，应透过VPN，以健保云端药历系统，即时查询照护对象近期之用药资讯，避免重复处方，以提升照护对象用药安全及品质。

〔二〕护理人员访视：提供居家护理一般照护、特殊照护、临终照护及案家自我

照护指导……等。

〔三〕呼吸治疗人员访视：提供居家呼吸照护及案家自我照护指导。

〔四〕其他专业人员访视：视需要由临床心理师或社会工作人员访视。

〔五〕药品处方调剂服务：照护对象所需之药品，得由开立处方之特约医疗院所提供调剂与送药服务，或由家属持健保卡及处方笺至社区药局或原处方院所调剂领药。照护对象独居时，应提供适当的药事服务。

〔六〕个案健康管理：辅导新收个案应经照护对象、监护人或其指定代理人同意，查询其健康存摺，以协助访视医事人员掌握照护对象就医资讯，提升医疗安全与效益。

〔七〕24 小时电话咨询服务：于照护对象发生紧急状况时，提供照护对象及其家属 24 小时医疗专业咨询服务，必要时应启动紧急医疗后送程序。

〔八〕详实记录：每次访视应详实制作病历或纪录，且须记录每次访视时间，并请照护对象或其家属签章；另应制作照护对象之居家医疗照护纪录，留存于案家，以利其他医事人员或长期照顾服务人员提供整合性之居家照护服务。

健保署表示，民众若有居家医疗需求，可于办理出院时，请医院协助转介后续的医疗照护，或上健保署全球资讯网（www.nhi.gov.tw/），在「一般民众」栏目下点选「网路申办及查询」，即可于「居家相关医疗服务」，查询健保居家医疗照护特约医事机构之联络电话。病人如有长期照护需求，也可在卫生福利部官网（www.mohw.gov.tw/）点选「长照政策专区」，在「长照资源服务地理地图」进行查询。（资料来源：卫福部、健保署）



广告中使用「最」字 当心触法！

远东新世纪（中国）投资／李佩毅

2015年年底，杭州两名男子举报当地知名炒货店方林富，称其广告中使用「最」字，违反新广告法。市场监管所因而判决方林富罚款20万元，方林富不服相关罚款，向西湖区人民法院提起诉讼；2016年5月23日，西湖区人民法院将罚款由20万元调降至10万元。本案是第一次由法院通过判决，将工商部门针对违反广告法的罚金数额由法定最低的20万元降至10万元，对后续类似案件具有较强的参考价值，本期「法律网」特别深入解析此案例，提醒企业制作广告文宣时，用字应更加留意。

案件说明

方林富炒货店是一家个体工商户，由方林富和妻子共同经营，主要贩售炒栗子、山核桃、瓜子等炒货。2015年11月初，西湖区市场监督管理局接获民众举报，该炒货店违反广告法，因而进行调查。工作人员到达该店铺后，发现店铺内挂有「方林富炒货店 杭州最优秀的炒货特色店铺」、「中国最好最优质荔枝干」，以及「本店的栗子，不仅是中国最好吃的，也是世界上最高端的栗子」等广告文宣及看板，甚至对外销售栗子所使用的包装袋上，也印有「杭州最好吃的栗子」和「杭州最特色炒货店铺」等字样。

2016年1月6日，负责人方林富收到市场监管部门的告知书，指出其广告中使用「最」字，违反新版广告法，将面临20万元的罚款。方林富于是用笔将招牌上几

个「最」字涂销，但包装袋由于数量大，一时难以处理。1月22日，方林富收到行政处罚听证通知书：杭州市西湖区市场监督管理局决定于2月1日针对「方林富炒货店涉嫌违法广告」一案举行听证。

经过4个月的调查、听证后，杭州市西湖区市场监督管理局通知方林富，须在4月6日前缴清罚款。对此结果，方林富表示不服，并将两级市场监督管理局告上法庭。西湖区市场监督管理局经过调查认为，方林富炒货店在经营场所内外及包装袋上发布广告，并使用「最好」、「最优」、「最香」、「最特色」、「最高端」等绝对化宣传用语，违反广告法规定，遂作出责令停止发布使用绝对化用语的广告，并处罚款20万元的行政处罚决定。炒货店认为，该行政处罚决定认定事实不清、适用法律错误、罚款数额过高，提起行政覆议申请。杭州

市市场监督管理局作出维持处罚的行政覆议决定，该炒货店仍不服，诉至西湖区人民法院。西湖区人民法院经过审理后认为：原告关于「杭州最优秀的炒货特色店铺」等介绍店铺形象的宣传用语不受广告法调整的主张，不能成立。本案中，被告提交的涉案现场及包装袋照片、询问笔录等证据，皆可证明原告发布的广告内容违反《广告法》之规定，原告的违法事实成立。

至于罚款数额，法院认为，本案 20 万元罚款是否合宜，应结合《广告法》禁止使用绝对化用语所需要保护的法益，以及案件的具体违法情形予以综合认定。《广告法》是一部规范广告活动，保护消费者合法权益，促进广告业健康发展，维护社会经济秩序的法律。该法明确禁止使用「国家级」、「最高级」、「最佳」等绝对化

用语，因为在广告中使用绝对化用语，不仅误导消费者，不当刺激消费心理，造成广告乱象，而且贬低同行，属于不正当的商业手段，扰乱市场秩序。原告的广告违法行为既要予以惩戒，同时也应过罚相当，以起到教育作用为度。

案件结果

根据此案具体情况，法院认为，原告为个体工商户，在自己店铺和包装袋上发布相关违法广告，影响力和影响范围较小，客观上对市场秩序的扰乱程度和对同行业商品的贬低危害皆较轻微。其次，广告针对大众比较熟悉的日常炒货，其口感、功效为大众所熟悉，广告宣传虽会刺激消费心理，但不至于对消费者产生太大的误导，商品是否真如商家所宣称「最好」，消费者自有判断。综合以上因素，法院认为，原告的违法行为情节较轻微，社会危害性较小，处以 20 万元罚款明显不当。最终，西湖法院判决，将罚款降至 10 万元；撤销杭州市市场监督管理局的行政覆议决定。

案件评析

企业在经营活动中，应特别注意广告用语的选取和使用规范，目前中国新广告法实施的力度非常强，企业稍不留神，即可能触法或成为被攻击的目标。若广告已违反绝对化用语的规定，建议在从轻、减轻、甚至不予处罚的情形上，尽可能搜集证据，主动消除危害后果，争取将处罚降到最低。



糖尿病「药」知道

亚东医院新陈代谢科／林蓉医师

「糖尿病的药可以停吗？」这是很多被诊断有糖尿病、用药后血糖比较稳定的病人常有的疑问，有些病人甚至认为自己的身体没有任何不舒服，就自行停药，直到三个月回诊抽血，才发现血糖不知不觉又飙高了！因此，本期「保健网」特别汇整糖尿病用药须知，为民众解答常见的用药问题。



病患不喜欢吃药是人之常情，但糖尿病没有控制好，将对身体造成很大的伤害。根据卫福部统计，2017年国人十大死因依序为：癌症、心脏疾病、肺炎、脑血管疾病、糖尿病、事故伤害、慢性下呼吸道疾病、高血压疾病、肾脏疾病、慢性肝病及肝硬化。由此可见，糖尿病是台湾排名第五的死亡杀手，而且是一名隐形杀手，其可怕之处在于疾病早期并不会感到不舒服，容易令人轻忽，以为不吃药、不控制也没关系，等到身体出现症状，通常已经有并发症了。

根据临床观察，糖尿病患者常有以下疑问，导致病人更加恐惧看病、吃药。现在，就让我们一起了解这些问题，加强对糖尿病的认知。

Q1：糖尿病可以根治、痊愈吗？

A：糖尿病是一种慢性疾病，无法根治、也不会痊愈，但可以透过积极的生活饮食调整，以及药物的使用来控制它；提早发现、提早开始控制在理想的目标，就能减少各类并发症，并延长寿命。

Q2：糖尿病一定要使用药物治疗吗？

A：不一定，要看糖尿病的种类、严重度，以及有无并发症。例如：第一型糖尿病一定要施打胰岛素，而有些第二型糖尿病病患一开始血糖值太高，甚至已经出现并发症，也会先使用胰岛素；若只是数值偏高一些，调整饮食、生活运动就可以达到理想目标，则无需服药，配合定时回诊检查即可。最近有一位70多岁的运动教练，因为体检发现患有糖尿病，糖化血色素

10%，经过三个月每天运动、饮食控制，第二次回诊时，糖化血色素已经控制至 7% 的理想目标了。

Q3：每次回诊抽血检查，医师都说我控制得很好，在正常范围内，所以可以减药或停药吗？

A：因为有药物的帮助，才能达到血糖的控制，若自行减药或停药，一定会使血糖失去控制。因此，除非有特殊状况，否则还是要长期使用药物，预防并发症。

Q4：长期使用口服降血糖药会不会伤害肾脏？

A：口服降血糖药物在上市前都经过严格的检验，极少出现伤害肾脏的情况。在糖尿病的发病过程中，最容易伤害肾脏的是血糖、血压、血脂与抽菸，药物经过肝脏代谢，从肾脏排出，所以医师都会定期检查肝脏与肾脏功能，当病患因为疾病没有控制好，造成肾病变时，口服药物反而不能使用。因此，为了好好保护肾脏，就更应按时服药、控制血糖、血压、血脂在理想范围内，以及不抽菸。

Q5：曾有亲友打了胰岛素不久就离世了，胰岛素是否让病情更严重？

A：这是倒果为因的想法，很多病患都是因为一开始没有好好控制糖尿病，让病程愈来愈严重，衍生肾衰竭、心脏疾病、高血糖急症等并发症，最终导致死亡，此时只

有使用胰岛素最为安全有效，可惜并发症实在太重了，即使血糖控制下来，身体的伤害已经不可逆了。

临床上，为了严格控制血糖，减少并发症，会提早让病患使用胰岛素。胰岛素是历史最久、最安全的降血糖药物，连糖尿病的孕妇都可使用胰岛素来控制血糖。

Q6：我并没有不舒服，而且医生说的糖尿病并发症感觉离我很远，为什麼一定要吃药呢？

A：糖尿病的三多一少症状（吃多、喝多、尿多、体重减少）在初期并不明显，根据临床观察，病患通常血糖值大于 300 以上才有明显症状，因此将近四成的病患不知道自己罹患糖尿病，而是做了健康检查才发现。

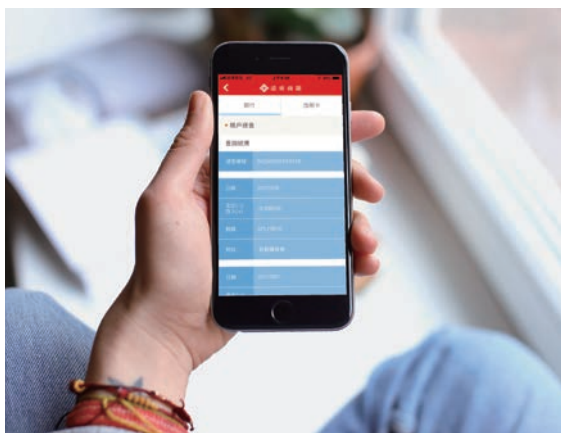
然而，长期让血糖失去控制，就好像将全身的器官泡在糖水中，渐渐会对身体产生不可逆的伤害，等到有症状的肾病变产生时，肾脏已经失去八成的功能；等到视力模糊时，视网膜已经出血；等到双脚麻木、感觉异常、刺痛时，神经已经病变；等到半身突然不能动时，已经中风；等到心脏血管阻塞时，心脏已经不能再跳！因此，一定要定时追踪自己的血糖值，将血糖控制在理想范围内。

正所谓「知己知彼，百战百胜」，愈是了解糖尿病这个隐形杀手，就愈知道如何面对它，与它和平共处。祝福大家都能「化敌为友」，打造健康幸福的人生！

後手机时代来临 远银APP「四大超越」

远东商银／黄祖绮

随著智慧型手机日益普及，逐渐成为生活中不可分割的一部分，也宣告「后手机时代」正式来临。科技的进步改变人类的生活方式，也颠覆传统银行的功能，加上法规逐步开放，数位金融服务不断推陈出新，就连开户、转帐、查帐、办信用卡等金融服务都能在手机上解决。远银除了积极推出创新服务，更深入探讨使用者数据，希望透过行动银行APP，与您一起迎向后手机时代。



进入后手机时代，金融服务必须可以在手机上流畅完成，远银全新改版的行动银行APP即是为数位原住民而生，目前使用远银APP行动银行的客户中，25岁至39岁占63%，40岁到59岁只占27%；而使用网路银行的客户中，25至39岁仅占34%，40岁到59岁占比则高达51%，显示远银APP已获得年轻族群的青睐，且使用者的行为正快速改变。此外，远银也从数据中发现以下四项趋势——

一、登入APP人数超越登入网银人数

2017年11月，全新改版的远银行动银行APP推出多项领先业界的便利服务，包括：脸部辨识、指纹辨识、图形输入等多种登入方式，以及QR Code转帐和免登入帐户速查服务，吸引使用者数量持续攀升。截至2018年5月为止，登入行动银行APP人数已高于登入网银的170%，显示远银APP改版升级后，客户已将主要金融场景转换为手机APP。

二、脸部／指纹快速登入人数超越传统

分析客户登入APP习惯使用的方式，发现利用脸部辨识、指纹辨识和图形辨识的次数，超越传统输入帐号密码的次数达168%，其中又以指纹登入为最大宗（高达46%），显示快速登入功能带给客户更多便利，简单易操作的介面也获得客户的高度接受。

脸部／指纹快速登入数超越传统登入数



手机转帐次数超越网银转帐次数



MOTP 交易数超越 OPT 交易数



三、手机转帐次数超越网银转帐次数

远银同时也发现，在 APP 的众多功能中，转帐和缴卡费的次数飙升最快，且 APP 跨行转帐数高于网银转帐 150%，在所有服务中成长幅度最大，足见 APP 内的 QR Code 转帐功能已广为客户接受，只要扫描二维码，便可轻松完成转帐，省去输入冗长转帐资讯的麻烦，不愧为同事朋友间聚餐分帐的最佳利器。此外，使用 APP 缴卡费的笔数也较 2017 年同期成长 61%，成长幅度仅次于转帐。

四、MOTP 交易数超越 OPT 交易数

非约定帐户之间的转帐，只要透过远银 APP 内的「行动守护精灵」，不需输入验证

码，即能以全新行动动态密码技术（MOTP，Mobile One-Time Password），绑定手机进行身分验证认证，少了一次性密码交易（OPT）需要等待及输入验证码的步骤，既省时又安全。2018 年使用行动动态密码技术交易（MOTP）已高于一次性密码交易（OPT）达 121%，显示绑定手机进行身分验证的客户比例愈来愈高。

远银从行动银行 APP 的使用者足迹中，看见了科技带来的行为改变，银行服务变成随时随地，APP 功能也跟著趋势不断优化提升，未来远银将继续洞悉使用者需求，敏捷地开创新功能，并有效解析大数据，带领数位金融延伸出无限可能。

88礼怎麼挑？ 远百小编献上 Good Idea

远东百货／郑嘉蕙

2018年的88节快到罗，想好要送什么礼物体贴一下老爸吗？远东百货召集全台小编，提供令人耳目一新的送礼提案，保证让您找到爸爸的心头好！

给老爸好生活

「山也行」Hydro Flask 宽口保冷保温瓶

曾获 2016 红点设计大奖的 Temp Shield 双壁真空绝缘技术，瓶身使用无毒粉雾涂层，不滑手的触感、18/8 级不锈钢制成，味道不残留，保冷最高可达 24 小时，保温最高可达 12 小时，完全不含双酚 A 与有毒物，让爸爸在户外运动、野餐时，都能饮用到最健康的饮品。621ml 建议售价 1,152 元，洽询专线：高雄大远百 8 楼，[07]963-1326。

给老爸好生活

Nespresso 胶囊咖啡机

以都会区物价计算，一杯中上品质的咖啡要价 65 元，一个月就得花上约 2,000 元。在这个爱爸爸的节日，不妨送给父亲实用又省钱的好礼，让爸爸轻松煮杯好咖啡带出门。莱姆绿 (Essenza Mini) 建议售价 4,300 元，**集团同仁独家价 3,800 元**。洽询专线：板桥中山店 10 楼，「Nespresso」专柜 [02]8964-2033。



给老爸好生活

OSIM 白马王子、8 变小天后



辛苦养家的爸爸，即使劳累却从不说，一年一度的父亲节，该是让老爸好好休息的时候了。OSIM 白马王子以创新的 V 手按摩，模拟专业按摩师手指开合，以灵巧的抓捏手技，「抓」走肌肉最深层的酸痛。8 变小天后拥有 8 种外型变化，满足您不同使用需求；6 种自动按摩程式，更能释放肩颈、腰背等部位压力。白马王子建议售价 168,000 元；8 变小天后（父亲节限量绿色）建议售价 79,800 元，**集团同仁独家价 59,800 元，提供分期 0 利率优惠，头款 5,080 元，24 期 0 利率只要月付 2,280 元**。洽询专线：嘉义店 B1，[05]235-1577、台南大远百 6 楼，[06]237-5845。

陪老爸随处走

法国「DURANCE 朵昂思」车用扩香器

许多男人都对车子情有独钟，对于车内的环境更是讲究，不妨买部 DURANCE 车用扩香器做为父亲节礼物，让老爸在驾驶途中保持清新好情绪。建议售价 1,200 元，**集团同仁独家价 960 元**，洽询专线：Mega City 板桥大远百 7 楼，[02]7705-4168。



陪老爸随处走

「汇聚科技」英国 RESPRO 顶级运动骑士口罩

顶级口罩内置活性碳纤，可过滤有害化学物质、气体，有效阻隔 0.1 ~ 1 微米的悬浮微粒，并有透气呼气阀，不潮湿闷热，舒适弹性材质，良好贴合肌肤，眼镜族不必再为镜片起雾所苦，是机车通勤、户外健身的首选。建议售价 2,380 元，**集团同仁独家价 1,980 元**，洽询专线：宝庆店 8 楼，0921-805-437、新竹大远百 5 楼，[03]523-8887。



拉老爸动一动

「乔山」飞轮训练健身车

上班有够累，下班当然要尽情挥汗一下。飞轮训练健身车拥有先进的人体工学和装置调整设计，能模拟户外骑乘的真实感，更强调舒适性与便利性，长时间的锻链也不怕，让爸爸在家也有顶级享受。建议售价 49,800 元，洽询专线：Top City 台中大远百 9 楼，[04]2251-6847。

拉老爸动一动

「New Balance」亲子 574 鞋款

New Balance 574 亲子鞋款，多色皮料，网布搭配，配色多样却和谐，仿木纹鞋标质感满分，趁著父亲节，快来挑选一双适合的鞋款吧。建议售价 3,050 元、1,850 元，**集团同仁优惠价 2,440 元、1,480 元**。洽询专线：新竹大远百 8 楼，[03]527-8778。

让老爸更迷人

GOODFORIT 古得佛依特父亲节套组

男仕造型专门店 The Goodforit Barberclub 于 Mega City 板桥大远百开设第八间造型店铺，提供独家代理的造型品、修容、香氛及护理系列产品，如同每位男仕的私人顾问，为老爸打点整体造型。建议售价 3,240 元，**集团同仁独家价 2,400 元**，洽询专线：板桥大远百 8 楼，[02]2964-8388。



让老爸更迷人

Dior SAUVAGE 旷野之心香氛

Dior 全新 SAUVAGE 旷野之心香氛结合东方香调的温暖、木质香调的稳重和草本香调的清新，并以卡拉布里亚佛手柑的辛辣苦甜，衬托出香草原精的温润尾韵，演绎鲜明性感的魔幻气息。100ml 建议售价 4,200 元，洽询专线：花莲店 1 楼，(03)832-9760。

让老爸更迷人

PHILIPS 飞利浦星际大战韩索罗电胡刀

许多爸爸因为习惯和价位，仍在手动使用剃须刀！现在正是时候为老爸挑选方便易用、操作简单，又不会刮伤皮肤的电动刮胡刀。PHILIPS 飞利浦星际大战韩索罗电胡刀 (SW6710/15) 加赠星际大战 Starwar 限量赠品，让爸爸重温童趣。建议售价 16,000 元，**集团同仁独家价 8,990 元**，洽询专线：板桥中山店 10 楼，(02)8286-8274、Top City 台中大远百 9 楼，(04)3704-8334。



祝老爸更健康

「品御方」品燕盏+极品黑木耳组合



爸爸是家中的超人，更需要好好滋补强身，选择极高营养价值的燕盏，天然又健康，每一口都能感受顶级燕窝独有的浓郁口感，再搭配汉方保养极品黑木耳，能降低胆固醇及饱和脂肪酸，亦可减缓醣类吸收，调节血糖浓度，让爸爸健康加分。建议售价 5,460 元，**集团同仁独家价 4,380 元**，洽询专线：桃园店 B1，(03)339-7830。

祝老爸更健康

「恒隆行」OMRON 手臂式血压计

爸爸的健康就是全家人幸福的资本，OMRON 直手臂式血压计 (HEM-7310) 直接将压脉带收纳在主体，造型更简洁。大尺寸文字显示，阅读不吃力，还可显示 10 分钟内测量 3 次的平均值，精准掌握爸爸的健康。建议售价 4,580 元，**集团同仁独家价 3,980 元**，洽询专线：桃园店 10 楼，(03)332-7898、花莲店 3 楼，(03)831-1540。

祝老爸更健康

FET 咖啡纱内著系列

运用咖啡纱奈米孔洞的内著，可以吸附异味也具凉爽降温功能，迅速吸收汗水并扩散干燥，沁凉肤触，舒适加倍。男窄肩背心建议售价 880 ~ 980 元、男织带四角裤建议售价 680 元，**集团同仁独家优惠享 7 折**。洽询专线：台南大远百 5 楼，(06)2098999#6355。

备注：欲享「远东人独家优惠价」，请出示集团员工识别证，期限至 2018 年 8 月 31 日止。扫描 QR Code 看更多远东人专属优惠



惑可从书

远纺工业（上海）／卞士余

人非生而知之者，孰能无惑。惑可从师，亦可从书。书是知识的传承，智慧的结晶，精神的食粮，是我们的良师益友，快乐源泉。

读书，是我家的快乐源泉。孩子成长的路上，不断从书中汲取生长所需的养分，茁壮他的身心，加强他对这个世界的认识了解，丰富他的课余生活，充实他的精彩人生。

儿子读幼稚园时，第一次为他买的书是《伊索寓言》，寓言故事的新奇与寓意，吸引著他对未知事物的向往，也开启了他对读书的兴致。《唐诗三百首》则掀开了他对中国古典文学的思绪与苦楚，起初他讨厌背诗，随著不断增加的奖励幅度，上小学前，儿子学会的古诗已让我刮目相看。足证世界上没有笨的孩子，只有不上心的父母。孩子在鼓励与奖励中，收获自信的微笑与宝贵的精神财富，而我在儿子自信的微笑中，收获了对孩子正面引导的成功。

儿子上小学时，特别对动植物类感兴趣，爱看各样冒险类电视与书籍。我前后买过《十万个为什么》动物篇、植物篇、天文篇，以及《中华儿童百科全书》，儿子无不喜爱。其后升级到《成语故事》、《世界未解之谜》、《可怕的巧合》等，

儿子亦爱不释手。今年我又买了一本《中华少儿阅读全书》小学卷下卷，这是我读小学时出版的书，虽然正版已经买不到了，但我仍想把我看过的经典书系介绍给他，那些曾经影响、引导过我的经典，相信也将对他有所触动。

眼看儿子马上要升4年级了，平时除了学习，还得上不少辅助班，尽管每天读书的时间更少，但只要有时间，我总要引导督促，因为贪玩是孩子的天性，适当的约束将引导孩子选择正确的方向，而要让读书成为孩子的习惯，父母的言传身教就是最好的榜样。毕竟读书贵在坚持，不一定要记住多少知识，关键要明白人生的道理与为人的准则，建立健全的人格，学会感恩，学会分享。

我希望让孩子明了：读书不是负担，更不是父母布置的作业，而是对未知的求索，是开阔眼界的机会，是心灵的旅程，是精神的享受。鸟欲高飞先振翅，人求上进先读书。一日不读书，一日无收获。愿我儿以书为师，以书为友，以书为乐。



我心里的大象

亚洲水泥／江皇仪

英文有句谚语是这么说的：「房间裏有一只大象」，用来比喻一个存在已久的老问题，就像体型笨重的大象一样，因为处理起来太过棘手或复杂，所以没有人愿意主动提起或设法解决。我的家里也存在著一只看不见的大象，而那只大象最后住进了我的心里，并且住了一段非常漫长的时间，最终还影响到我与父亲之间的关系。

华人社会普遍存在著重男轻女观念，我的父亲也不例外。在我很小的时候，父亲已是一位忙碌且经常不在家的商人，即使他在家，大多时候也只陪伴在大哥身旁。撇开父亲的偏心不说，直到现在我闭上眼睛，仿佛还能清楚看见那个星期天的下午，我的父亲牵著我的手去小公园玩，我们一起吃了冰淇淋，我还记得那是草莓口味的。那个星期天的下午也是我一生中最美好的时光。

时光荏苒，转眼间我来到二十岁，同时也取得几所英国研究所的入学许可。当我还沉浸在无比兴奋的情绪里，却在一个不成眠的夜晚，无意间听见了父亲与母亲的谈话：「儿子目前已在纽约念书，你也知道纽约的物价有多高，但公司最近生意清淡，我不确定现在是否适合让皇仪去英国念书……」

父亲的话犹如晴天霹雳般重创我的心房，我瞬间变得愤怒且充满怨恨，于是直接闯入他们的房内，并对父亲大声咆

哮：「难道我是领养来的吗？为什么哥哥总是比我优先？我的学业对你来说一点都不重要吗？原来我在你心里……什么都不是……」

我重重地摔了门后，便回到自己的房间，独自饮泣至天明。

自从那个晚上之后，那只大象完全掌控了我的心。尽管后来我仍如期去了英国念书，但我和父亲之间的「静默」却永远存在。这份未解的心结一直纠缠著我到四十岁，直到去年因缘际会参加了一个心灵工作坊后，我才下定决心正视心中的那只大象，于是鼓起勇气去找父亲恳谈。

坐在父亲的书房里，当时的气氛沉寂又有些尴尬，我深深地吸了一口气后，对父亲说：「父亲，我一直很想知道，我这个女儿对您来说重要吗？」

父亲一开始并没有回答，他只是起身走向保险箱，从里面取出一个大信封后，转身递给我。

接过信封时，我心跳加速，双手也不

停地颤抖。当我打开信封，发现里面装的是一捆信件。我取出其中一封，瞄了一眼，映入眼帘的字迹有些熟悉，当我再细看了信件的内容，信件的第一行上写著：「母亲，我已在英国安顿下来了……」

突然间，我忆起这些都是当年我在英国写给母亲的家书，但此刻的我也极其困惑，因为这些信明明是写给母亲的。

此时父亲才开口对我说：「皇仪啊，我这一生拥有很多值得珍惜的东西，你的信件绝对是其中之一。当年每当你母亲读完你的来信后，我便悄悄拿过来看，并且把每一封信保留下来。对一个父亲而言，能知道自己的小女儿在遥远英国求学的生活点滴，是一件多么令人安慰的事啊！」

就在那个瞬间，我才恍然大悟，原来是我的爸爸收藏了我的信，而且一收藏就是二十年，他还把那些信当成是他的宝贝。我的双眼马上热泪盈眶，但那些泪水是喜悦的眼泪，因为我终于找到寻寻觅觅这么

多年的答案——我的父亲原来是那样地爱我。

你猜怎么了？那只大象瞬间消失于无形，而且它再也没有回来过。现在我经常跟我的父亲一起去小公园散步，同样一起吃冰淇淋，仍旧是我最爱的草莓口味。我终于拥有了专属的父女时光。

亲爱的朋友啊，你的心里是否也住著一只大象呢？那只大象代表著你在工作上的困境？还是难解的家庭纷争？大象可以是任何一个你不想面对问题的表征。我和我的大象纠缠超过二十年，我知道那是一种怎样的感受。岁月总是无情，我父亲今年快要七十岁了，你们看看过去的我是多么不智啊！竟然让那只愚笨的大象偷走了二十年的父女情。所以请各位千万不要让内心的恐惧或骄傲影响了我们与挚爱的人之间的关系。释放你心中的大象（或任何囚禁你心灵的枷锁），才能有更多空间去拥抱人世间更美好的事物！

注释

1. 此篇演讲入选 Toastmasters International 2018 上半年北区 Area Contest 英文演讲比赛第二名（原文讲稿请参照远东人月刊官网），同时也将此份荣誉献给我的父亲。
2. Toastmasters International 为一个非营利性质国际演讲组织，总部设於美国，全世界共有 15,400 个分会，目前台湾已成立近 180 个分会，台北远企分会（Taipei Metro Toastmasters Club）即是其中之一。台北远企分会由远鼎（股）公司熊棣华副总及董事长室投资顾问 Neal Stovicek 二位高阶主管大力推动而成，至今已届满十年，目前固定於每月第二及第四个星期四中午 12:05 ~ 13:30 集会（假远企大楼 36 楼第一会议室），正式会员里，有多位是英文母语人士及 ABC，欢迎想增进英语口语能力的同仁加入我们的行列，集会席间提供免费午餐。有兴趣参加者请洽：江皇仪 02-2733-8000#8354 /florence.chiang@acc.com.tw。
3. 另，远东商银旗下亦成立三个分会（FEIB Senior Office Club, Young-Bankers, Ferina），有兴趣参加者请洽：朱悦祥 cherylchu@feib.com.tw。
4. 在此特别致谢远东新世纪秘书处长期出借会议室予远企分会。

从一杯加了冰块的啤酒谈起

远东集团中国事务办公室／刘祖亮

同事去日本旅游，恰巧碰上618的大阪大地震，由于地震发生在星期一早上，震度又高达 6.1 级，带给交通上的混乱与不便可想而知。可是同事用Wechat告诉我：「日本人好淡定，好有耐性，好有秩序…」

老实说，在情感上我从来没有喜欢过日本人，想到二战其间日本军阀带给中国人民的苦难，就很难对日本人产生好感，可是 27 年前的一件往事，却实实在在扭转了我的观感。

1991 年的初夏，我因公到东京出差。出差期间横跨一个周末，我与同事于是相约去上野美术馆和动物园一游，一方面瞻仰罗丹的雕塑，另方面看看大熊猫的庐山真面目。当时正值六月天，东京的气候已经略感炎热，特别是动物园一路逛下来，搞得全身是汗。我们因此走进上野美术馆里的一间小饮食店，打算喝杯饮料解渴，顺便歇歇脚。

我们点的是朝日啤酒，侍者送餐的速度很快，而且礼貌周到（起码鞠了两个躬）。我其实很不习惯日本这种让人浑身不自在的礼节，尤其是百货公司打烊更让我印象深刻，所有柜台小姐都会站在橱窗

或是各楼层的出口前，向客人行九十度的鞠躬礼，这种阵仗把当时初次去日本的我震撼到一路也九十度鞠躬地频频回礼，短短一段路，鞠躬频仍，简直像是追思会上的家属答礼！也把一旁日经社的接待人员给笑弯了腰。

一口啤酒下肚，发现啤酒没有预期的冰凉，但是我俩日文一窍不通，和日本人讲英文恐怕又是一大灾难；常常好不容易才让他们知道你在说什么后，他们的回答还是叽哩哇啦地让你一句也听不进去。所以，我们打消要求更换一瓶比较冰的啤酒的念头，权宜之计是比手画脚的要了一些冰块加在啤酒中，虽然啤酒稀释后的风味大打折扣，但是相较不冰的啤酒来说，还是好了很多。

一如啤酒送上桌的速度，冰块上桌的速度也极快，而且同样「附赠」两个九十度鞠躬，半点「偷工减料」都没有。冰块

送上后，那位以「立正」之姿站在墙边的侍者开始歪著头打量我和同事；一会儿后，他走到冰箱旁，打开冰箱，逐一触摸里面的啤酒与汽水。之后，他快步走入柜台，拿起电话，神情严肃的说了一大串话，我唯一听得懂的就是他「亥、亥、亥」个没完。侍者放下电话不到五分钟，一阵急促而细碎的脚步声从走廊的另一端由远而近传来，从脚步声可以肯定，来者是在小跑步。果然，一位四十多岁，戴著黑丝边眼镜，提著一个小布袋，满头大汗的中年男子冲了进来，侍者立刻带著他走到我们桌前，然后是一连串的九十度鞠躬与 Sorry！一时间我与同事都傻了，根本搞不清楚是咋回事。直到他们停止鞠躬（这次恐怕有一打之数），中年男子随即从布袋中拿出两罐满是细小水珠的啤酒，放在我与同事面前，啤酒罐上还冒著袅袅水汽，一看就知道是两罐冰透的啤酒。

原来我们点了冰啤酒后，又叫冰块的举动让侍者觉得奇怪，因此检查冰箱，这才发现冰箱冷度不足，所以立刻通知经理，经理随即跑到美术馆另一侧的饮食店买冰啤酒，然后到我们桌前致歉，并奉上刚买来、冰透的啤酒。

结帐时，经理拒绝收我们的钱（全部免费），并且满脸惭愧

地持续鞠躬，口中又是 Sorry 个不停！走出饮食店，刚好看到穿著修理服的工人迎面而来，迅速进入店中。

这一刻起，我对日本，对这个国家，对这里的人民，只有两个字的感想——佩服。难怪人家历经十来年的明治维新，就能跻身世界强权，在甲午战争击败大清国，在日俄战争打败俄罗斯。在二次大战前入列世界第一级强国，二次战后又能迅速复兴。如果一叶可以知秋，那么从这件「小事」，足以让我了解日本人的敬业精神与工作态度。

2017 年初，因为要在上海暂居三个月，在上海相夫教子的侄女帮我找了间「酒店式管理公寓」栖身。她之所以看上此间公寓，理由是这间公寓的住客以日本人为主；日本人安静、干净、守秩序。事实也的确如此，而且日本人极度守规矩，抽菸一定下楼，不管外面刮风或下雨；至于同住公寓里的韩国人就明显没那么规矩了。

日本人对于工艺的专注更是让人吃惊，制武士刀者有其固定配合的冶金师，这些冶金师为了提供好的「铁胚」来铸好刀，往往历经千锤百炼，单是链钢就要花上个把月！刀成之后的刀柄、刀鞘更丝毫不马虎，作工之精细，简直每把刀都是一件艺术品。不仅如此，在日本，制作红豆饼的师傅，光是搅拌红豆泥就要练个十年、八



年；煮拉面的师傅要出师，起码得三年（仅仅是煮面这件工作喔）。这样的工匠精神，对于品质的执著，日本人称为「一生悬命」（いっしょけんめい）！

煮个拉面、搅拌个红豆饼馅要学习那么长的时间，似乎不太符合「唯快不破」的时代趋势；可是速食面虽快，却少了面条弹牙的口感，与没有味精源于自然食材的甘甜！正如尚未入桶的薄酒菜新酒（Beaujolais Nouveau），尽管香气清纯，口感淡雅，却总少了经过装桶、窖藏，再保存到适饮期之陈酿红酒的厚实口感与饱满香气。「快」的确是二十一世纪商战的致胜要诀，但是很多东西在少了「岁月」这个元素后，味道也就不大对了。中国大陆的硬体建设突飞猛进，改革开放后，短

短三十年已达世界先进之林，可是在软体建设，如：公德心、守秩序、守法精神、敬业态度……等方面，以笔者在大陆工作五年的经验来看，距离世界一流国家还有一段长路要走，而培养这些与文化底蕴及公民素养关连的软实力，需要的除了时间，还是时间。

在一切追求速度、讲究简单的时代，一点不合时宜的「慢」，或许还是必要的。因为时间的本身就是构筑细腻与回味的要素。一杯开罐即饮的冰咖啡，和蓄积千百滴、耗时整夜的冰滴咖啡，毕竟是不能放在同一个档次上谈的东西；就像没有经过生命的沉淀与磨难，未曾经历在绝望之处看到转机的峰回路转，就绝对写不出「行到水穷处，坐看云起时」的字句。



创新驱动 传产转型进行式

李佳珍

提起水泥业、石化业，许多人总是想到污染与陈抗，其实，这几年在产业界的努力与新技术的加持下，制造业纷纷转型，水泥业不但成为废料处理高手，还可变废为宝，创造循环经济；石化业也积极优化、研发，全力发展高端环保绿色材料。本期「封面故事」单元将带您一窥集团旗下的亚洲水泥、东联化学，如何朝转型之路加速前进，力拚产业升级！

传产制造业踏上转型进行式，零售服务业面对千禧世代大军来袭，同样感受到转型的迫切。究竟这些千禧族群有哪些特质？如何迎合他们的消费口味？「领航者的话」、「经营管理新知」单元，将带您寻找千禧世代的「通关密语」，解码这群数位原住民的消费价值观。

谈到消费，一年一度的父亲节即将到来，您是否也正烦恼该送什么礼物？「流行网」专栏由全台远百小编提出各式送礼提案；另外，「保健网」专栏特别邀请亚东医院专业医师分享糖尿病正确用药观念，为爸爸健康把关，祝福大家都能「知己知彼，百战百胜」。

投稿注意事项：

1. 本刊欢迎投稿，惟投稿人应尊重他人之智慧财产权，勿抄袭或改写他人著作。如引用他人著作，应注明出处，并请留意著作权法等相关法律之规定，自负文责。
2. 投稿人请注明所属单位、姓名、联络方式，以利寄赠稿酬；如需以笔名刊登，亦请另外注明。稿件若经采用，编辑室保留删修权，请投稿人自留底稿，恕不退稿。
3. 稿件刊登后，著作财产权即归发行本刊之远东新世纪公司所有，且投稿人不得行使著作人格权。非经本刊书面同意，不得自行转载或投稿。
4. 稿酬计算标准：「远东人开讲」（每月主题征稿）每则 500 元，其余文字稿台湾地区每字 0.5 元、大陆地区每字 0.8 元。

投稿请寄：台北市敦化南路二段二〇七号三十六楼「远东人月刊编辑室」，或传真：(02) 2736-9934 或 e-mail 至 magazine@fenc.com，若有其他相关问题，欢迎来电洽询：(02) 2733-8000 分机 8549、8553

「远东人开讲」九月份话题：我的智慧生活

数位科技不但是企业获利的关键武器，更是个人身处资讯爆炸时代的最佳帮手，只要懂得利用云端、物联网、手机、人工智慧等工具，就能享受更高效、高品质的工作与生活。您是否也经常利用数位工具玩转精彩人生？欢迎来信分享您的数位应用方式，文长 300 字以内，远东人月刊就会奉上一笔享乐基金哦！（截稿日期：8 月 15 日前）

有奖征答

编辑室辑

看完这一期的月刊，相信大家对于集团的动态与大环境的变化又有了更深一层的了解。咱们「有奖征答」单元就要考考大家对于月刊内容的记忆力喽！什么？你已经忘记答案是什么了？没关系，每道题目后面都有小小的提示，聪明的您一定很快就能找到答案！

好消息！即日起，参加「有奖征答」更方便罗，只要以手机扫描右方的QR Code，即可轻松填答抽大奖！



本期题目

- 关于两岸亚洲水泥推动循环经济之叙述，下列何者为是？【封面故事】
 - 水泥厂的高温燃烧设备与环境，可消除有害物质、生活垃圾及污泥
 - 亚泥花莲厂利用火力发电厂之脱硫石膏，作为水泥研磨制程之替代原料
 - 江西亚东水泥协助处理当地工业废弃物，并将废弃物制成熟料
 - 以上皆是
- 下列有关东联化学转型之作为，何者为是？【封面故事】
 - 东联化学将于林园厂区建置燃天然气汽电共生机组，提高能源使用效率
 - 东联自 2002 年起，跨足生产乙二醇以外的环氧乙烷衍生品
 - 东联持续以自有触媒与制程技术，拓展核心原料至环氧丙烷（PO）
 - 以上皆是
- 关于糖尿病治疗与用药，下列叙述何者为非？【生活情报 · 保健网】
 - 糖尿病可以根治，进而痊愈
 - 必须依照糖尿病类别、严重度，以及有无并发症，评估是否使用药物治疗
 - 切勿自行减药或停药，以免血糖失去控制
 - 口服降血糖药物极少出现伤害肾脏的情况
- 下列关于台湾居家医疗服务之叙述，何者为非？【生活情报 · 台湾地区法律网】
 - 健保署「居家医疗照护整合计画」，提供「居家医疗」、「重度居家医疗」「安宁疗护」服务
 - 居家医疗服务有护理人员访视，但不包括医师访视
 - 照护对象所需之药品，可由开立处方之特约医疗院所提供调剂与送药服务
 - 照护对象发生紧急状况时，可提供 24 小时医疗专业咨询服务

参加办法

请剪下 336 期第 48 页答案栏部份（原寸影印亦可），填妥姓名、单位、联络地址及答案，于八月十五日前掷回「台北市敦化南路二段 207 号 36 楼」远东人月刊编辑室（每人以一张为限），只要答案正确即可参加抽奖，本期奖品为面额 300 元之远东集团四合一礼券（15 份）。编辑室将于次月月刊中公布得奖名单。

远东人月刊 336 期有奖徵答

姓名：
单位：
联络地址：

答案：1. () 2. ()
3. () 4. ()

335 期有奖征答得奖名单揭晓

单位	姓名	单位	姓名	单位	姓名
亚东医院	史*铃	亚东创新发展	赵*莲	裕民航运	黄*珍
鼎鼎企管	詹*婷	亚东技术学院	张*容	东联化学	林*峰
亚东石化	陈*浩	远东纺纤越南	燕*文	元智大学	吴*桦
亚东百货	曾*苹	亚东工业苏州	李*	远通电收	杜*洁
远东商银	王*心	远东新世纪	范*云	全家福	张*信

恭喜上列幸运儿分别得到面额 300 元的远东集团四合一礼券！





city' super 第四度蝉联工商时报「2018 台湾服务业大评鉴」——「连锁超市」金牌与「服务尖兵」双奖项，刘朝雄营运长（右）亲自出席领奖。



远东百货与美国在台协会合作推出「Fantastic USA Weeks 2018 梦幻美国周」，让民众体验活泼多元的美式风情。



远东百货花莲店黄友诚店长率太阳宝宝及同仁至花莲县瑞穗乡瑞北国小，致赠瑞北女足赴广西交流比赛用球衣，力挺台湾足球发展。



江西亚东水泥配合安全生产月，举行一系列训练活动，希望营造更优质的工作环境。



SOGO 志工社响应世界海洋日，6月9日再度参与新北市环保局于万里翡翠湾举办之「2018 世界海洋日大型净滩活动」。



分享你的精彩時分 ·



遠東百貨APP



instagram



遠東百貨官網

○○○ 全台據點
○○ ISLANDWIDE

寶慶遠百

台北市中正區寶慶路32號
TEL: (02)23816088

台中大遠百TopCity

台中市台灣大道3段251號
TEL: (04)37022168

板橋大遠百MegaCity

新北市板橋區新站路28號
TEL: (02)77054168

嘉義遠百

嘉義市西區垂楊路537號
TEL: (05)2365137

板橋遠百

新北市板橋區中山路1段152號
TEL: (02)89525678

台南大遠百

台南市東區前鋒路210號
TEL: (06)2098999

桃園遠百

桃園市中正路20號
TEL: (03)3359811

高雄大遠百

高雄市苓雅區三多四路21號
TEL: (07)9728888

新竹大遠百

新竹市北區西大路323號
TEL: (03)5233121

花蓮遠百

花蓮市和平路581號
TEL: (03)8355588