

共同开创 诚勤朴慎 · 创新的 健康人生

# 遠東人

徐有庠  
題

2016 FEB

NO.306

02 月号



手机扫描 远东人QR Code  
看更多即时讯息  
还可下载电子杂志

## COVER STORY

虚实整合

GoHappy赢战电子商务新时代

内容为王

「friDay购物」 翻转电商风貌

跨境集点

「购开心」 放大点数经济

数位金融

远东商银抢进Bank 3.0

## 跨境电商 重塑消费新风貌 E-Commerce Reshape Shopping Behavior



## LIFE GUIDE

流行网

红色系喜洋洋 巧妙妆点添年味

保健网

年节饮食多注意 肠胃道疾病远离你



1. 徐旭东董事长（前排右五）于2015年11月25日应邀出席纺拓会40周年会庆，并期许台湾未来能以机能性产品持续发展产业优势。
2. 裕民航运于2015年12月18日为「裕达轮」（“Cape Success”）举行命名交船典礼，徐旭东董事长（左一）、王书吉总经理（右一）邀请英美资源集团海运部负责人 Mr. Peter Lye（左二）之夫人 Mrs. Holly Lye（右二）担任命名夫人。
3. 远东商银主办瀚宇博德集团联贷案，2015年12月16日由洪信德总经理（右）与瀚宇博德束耀先总财务长（左）共同完成签约仪式。
4. 远东百货徐雪芳总经理（前排中）于2016年1月12日当选中华民国百货零售企业协会第七届理事长，与第六届理事长太平洋 SOGO 百货黄晴雯董事长（右二）及新一届理监事合影留念。
5. 远东百货徐雪芳总经理（左三）亲临台中大远百主持「粹粹日本商品展」开幕剪彩，现场还有魄力十足的相扑力士捣麻、岩手县知名的「一口荞麦面大赛」，民众不必出国也能体验日本风情。

# 2016 远东人月刊徵稿列车启动

李佳珍

下列单元长期征稿，期待有您与我们携手徜徉活力远东，尽展创意无限！

**\* 乐活职人：**您在工作中曾面临过什么难忘的事或突发状况吗？对办公室生存法则您有一套独特的哲学且不吐不快吗？本单元的「同仁工作经验谈」、「上班族必修学分」专栏，期待您来报到！

**\* 生活情报：**您知道周遭有哪些值得介绍的美景胜地吗？您有特别推荐的私房餐厅、难以忘怀的家传美食吗？本单元「美食网」、「旅游网」强力征求集团内的美食鉴赏达人、旅游达人，与我们分享您丰富的生活体验。

**\* 心动时刻：**人生旅途中的每一份心情、每一个转折，都弥足珍贵，这一方净土，是收藏你我心情的秘密花园。不论小说、散文、旅行札记、有趣的童言童语……等，都希望有您一起来烘焙出属于我们的美好记忆。

## 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，并请特别注意著作权法等相关法律之规定，自负文责。
2. 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，亦请特别注明；来稿若经采用，编辑室保留稿件删修权，请投稿人自留底稿，恕不退稿。
3. 「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](mailto:magazine@fenc.com)，若有投稿相关问题，欢迎来电洽询：(02) 2733-8000 分机 8549、8553

## 「远东人开讲」三月份话题：我的网购经

网路的普及与电子交易便利性的大幅提升，带动了网购风潮，无论食、衣、住、行、育、乐，通通可以弹指之间，轻松搞定。您也热衷于网购吗？最常上网买哪些东西？什么样的服务或功能最令您感到惊喜？欢迎来信分享网购心得，文长 300 字以内，远东人月刊就会提供您一笔小小购物金哦！（截稿日期：2 月 15 日前）

## CONTENTS

### 01

EDITOR 编辑手记

2016 远东人月刊徵稿列车启动 / 李佳珍

### 04

LEADER'S REMARKS 领航者的话

智慧零售时代 启动全新消费体验 / 徐雪芳

### 07

COVER STORY 封面故事

数位金融 远东商银抢进 Bank3.0 / 编辑室辑  
虚实整合 GoHappy 赢战电子商务新时代 / 编辑室辑  
内容为王 「friDay购物」翻转电商风貌 / 编辑室辑  
跨境集点 「购开心」放大点数经济 / 编辑室辑

### 20

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 / 通讯员

### 27

OFFICE TALK 乐活职人

同仁工作经验谈：工作中的创新精神 / 卫平  
同仁工作经验谈：第二届「高效简报技巧争霸赛学习成果荣誉赛」 / 许紫云

### 30

HOT TOPIC 远东话题

远东人开讲：新年新希望 / 编辑室辑

32

LIFE GUIDE 生活情报

- 流行网 红色系喜洋洋 巧妙妆点添年味 / 郑嘉蕙
- 法律网 负责人 V.S. 公司 还款责任谁承担? / 董琳
- 法律网 职场性骚扰, 申诉管道要知晓 / 陈思宇
- 保健网 年节饮食多注意 肠胃道疾病远离你 / 林建助
- 财经网 善用年终奖金 提早为退休作准备 / 刘玟玲
- 艺文网 成为别人心中的一个「咖」 / 编辑室辑

43

STORY 心动时刻

- 绳采飞扬 暖热亚东 / 晏威威
- 後知後觉 / 郭延山
- 记 2015 远东宝达羽球比赛 / 郑善明
- 你我都有书卷气 / 王洁丽

48

QUIZ 有奖徵答

305 期有奖徵答得奖名单揭晓 / 编辑室辑



2016 年 2 月号 | 306 期



发行人 徐旭东 | 社长 郑澄宇

月刊编辑委员

- |     |     |     |     |
|-----|-----|-----|-----|
| 王明伦 | 王泰辉 | 余欲弟 | 李佩频 |
| 李宗誠 | 李美慧 | 何思纬 | 林俊佑 |
| 林信宏 | 洪诗婷 | 吴佳颖 | 俞瀛璇 |
| 庄太纬 | 梁雅雯 | 彭湘格 | 叶金璋 |
| 张雅雯 | 张景芳 | 郭奕中 | 曾淑苹 |
| 陈文山 | 陈聪明 | 陈世莉 | 陈玲华 |
| 陈亚萍 | 陈皓刚 | 杨景如 | 邹芯萱 |
| 蔡敏雄 | 蔡佩琼 | 刘贞佑 | 郑雪玲 |
| 颜文池 | 谢淑惠 | 戴永茂 |     |

发行所

远东关系企业 裕民股份有限公司  
台北市宝庆路 27 号 10 楼

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

# 智慧零售时代 启动全新消费体验

远东百货总经理／徐雪芳

**进**入智慧联网时代，各行业都面临新的产业竞争风貌，以下将与各位分享在智能新纪元下，零售业未来发展趋势，以及远百的行动方案与愿景。

## 一、零售业主要发展趋势

### 1. 智能革新启动

在米开朗基罗的名画「创世纪」中，上帝以手指触碰亚当的手指，透过指尖相互接触，为亚当注入生命与活力，象征创世纪的来临。对零售业来说，启动智能革新、应用数位科技，也为零售业开创了崭新的消费型态。

有别于传统的经营模式，智慧零售强调便利性与趣味性，透过数据分析、行动商务与网路社群的应用，消费者的购物体验将变得更独特、更好玩。因此，迈入智慧零售时代，商场竞争已不在于规模、地点或市占率，而是运用科技经营商场的能力。

### 2. 消费喜好变化快速

消费者的喜好不但因人而异，而且瞬息万变。特别是近年网路发达，加上智慧型手机、平板电脑普及，消费者的购物喜好及习惯变动得更加剧烈，零售业者必须更快速提供完整的商品与服务，才能满足顾客需求，同时提高满意度。

### 3. 服务个人化

由于消费者越来越讲究个人化的服务，因此，零售业必须拉近与顾客的距离，触动每个与众不同的内心，预测每个独一无二的期待，让消费者在愿望实现的时候，都能拥有甜蜜又满足的幸福感。要达到这个目的，与消费者的互动十分重要，若能透过各式体验活动，搜集到更多个人化的资料，再加以分析，即可针对不同顾客的消费方式与需求喜好，提供更精准的个人化服务。

### 4. 商场竞争持续激烈

台湾零售市场原本就不大，加上近十年来，本地人口并无显著成长，在市场规模有限的情况下，既有业者持续开店，新竞争者也纷纷以不同形态进入市场，主题式购物中心、新型态的 outlet 商场不断出现，导致百货市场的竞争日趋白热化。要想脱颖而出，必须具备「竞变」的能力，意即快速因应、快速转变、快速行动的能力。

## 二、未来行动方案

在智慧零售的趋势下，每一部手机、



平板电脑都可以成为销售的机会点，实体空间不再是零售的主要战场，通路的角色将不再局限于 buying 以及 selling，而是要让顾客得到更感动、更 interesting 的体验。为此，我们将采取以下三个行动方案，让消费者更方便、更喜欢到远百购物。

### 1. 全通路消费

首先，我们将持续整合实体通路与网购平台，朝「全通路」的方向规划。正如电影「全面启动」的情节，男主角拥有特殊才能，可以进入别人梦境，了解对方的思维；经营零售业也需要掌握消费者的想法与需求，透过创新的科技装置，例如：提供方便快速的 WIFI 上网服务，并且在板桥大远百设置 iBeacon，观察顾客的消费动态，预知其购物需求，并精准提供商品讯息，以增加消费者购物的乐趣和满足感。

另一方面，远百也将透过手机软体 APP，串联实体通路与网购平台，让顾客快速找到想要的商品、享有优惠与贴心服务，在任何时间、任何地点，依照心情与喜好，想逛就逛，想买就买，充分展现「商场无边界，虚实全体验」的 Shopping 新主张。

### 2. 社群聆听

Social Listening 是近年相当热门

的议题，为了掌握顾客需求，远百充分利用入口网站与 Facebook、LINE 等社群平台，收集、分析消费者浏览过的网页、表达过的意见，借此得知消费大

众对哪些商品感兴趣、对哪些服务最感动。这些来自顾客的第一手资讯，是营运的重要参考。

不仅如此，我们也善用这个管道，更快速、更活泼的传递商场讯息。例如板桥大远百韩国展期间，在脸书动态分享韩式冰淇淋的吃法，获得超过 70 万人次的触击数，而新竹大远百的「募鞋送爱到肯亚」公益活动，更透过网路传播，让爱心快速扩散，短短三天即募集 5,000 双鞋。未来，远百也将持续运用社群媒体，了解顾客反应，并透过后续的引导讨论，掌握话题趋势，期能进一步提高来客率。

### 3. 跨平台行动管理

在管理方面，我们将持续强化「一柜一机」、「无纸化环境」、「预算管理」、「绩效管理」等目标，充分发挥管理单位的功能，协助营运单位提升获利能力与运作效率。此外，也将运用智能科技快速移动、快速反应的特性，建构智慧型办公室，有效连结后勤管理。例如，百货楼管发现设备故障时，可立刻使用平板提出维修需求，后勤相关单

位即能同步得知，并进行处理，主管也可以在系统上掌握处理状况，减少层层文书报告，大幅提高管理效能。

### 三、远百零售体系两大愿景

#### 1. 建构智慧型商场

科幻电影中的场景，经常是未来世界的预告。2002年 Tom Cruise 主演的电影「关键报告」，曾描绘 2054 年的城市，每当 Tom Cruise 走过街道，两旁的广告会视需求呈现不同的内容；商场墙面上的虚拟店员亦会根据喜好推荐商品，随著科技革新，这些情节将不再遥不可及。

2015 年 4 月，板桥远百及台中大远百展示的「3D 虚拟试衣镜」即是最佳实例。利用「体感侦测」与「扩增实境」技术，顾客不需走动、穿脱，即可试穿商品，由于操作相当简单，不论小朋友或老阿嬷都可以轻松使用，当然，付款交易也只要连上行动装置即可完成。

随著科技不断革新，零售业的面貌正剧烈转变，如何运用数位科技，创造个人化的购物体验，将是推动零售创新的重要方向。当然，执行力还是成功与否的关键。因此，远百将有步骤、有计划的朝此方向前进。

#### 2. 迈向双 E 企业

尽管经济情势不明，远百去年仍有不错的业绩成长。除了营运上展现绩效，这一年来，整体零售体系也受到许多肯定。以远百为例，共获得六项大奖，包括：

经济部「产业节能标竿奖」，是百货业唯一获奖企业；而远百在落实企业社会责任上的努力，也荣获「台湾企业永续奖」之肯定，并在「天下 CSR 企业公民奖」中，名列前 50 强；此外，长期致力国际文化交流、推广美国商品，让远百获得 AIT 颁赠「共创商情奖」；至于严谨的公司治理成效，则赢得上市柜公司「资讯揭露评鉴」A++ 最高荣誉；而对顾客提供贴心、感动的服务，更获得壹周刊「服务第壹大奖」的肯定。

此外，子公司的表现也相当亮眼。爱买对于环境保护的重视，赢得「绿色循环优良商店」、「节能产品积极促销」与「绿色商店最佳行销」等奖项；city' super 在顾客服务方面的用心，也获得「台湾服务业评鉴金牌奖」的肯定；SOGO 也有很不错的表现，这些荣耀都是远百零售体系各公司持续进步的最大动力。

未来，远百要成为一个具备双引擎的成长型企业。第一个引擎是 EPS，透过营运策略及管理创新，提高企业创造获利的能力；另一引擎是 EGS，持续善尽社会责任，达到企业永续经营的目标。相信在双 E 引擎的驱动下，远百不再只是传产业的百货股，而是传产业的科技股。

欢迎各位经常到远百各分店逛街购物，感受我们为了增进消费体验、推动智能零售所做的努力，并持续给予我们鼓励与指教。（本文为徐雪芳总经理於「2015 远东关系企业联席会议」专题演讲汇整）



# 数位金融 远东商银抢进 Bank3.0

编辑室辑

为全速冲刺Bank 3.0，2015年岁末，远东商银以「Banking in your hand, any time, any where」（远银服务，一手掌握）为愿景，宣布成立「数位金融事业群」，其掌舵手正是戴松志资深协理。热腾腾出炉的名片上，舍弃了传统的地址和传真，取而代之的是QR Code、Line和Wechat帐号资讯，显见在数位时代下，人与人的联系渐渐走向数位化。沟通管道更智慧，与生活息息相关的金融服务当然也不例外。本期「封面故事」将由戴资深协理与大家分享，远银如何迎向电子商务浪潮，创造更便捷的服务。

## 重塑交易模式 电子商务创商机

科技进步带动了电子商务的蓬勃发展，因应消费模式的不同，金融服务也跟著起变化，首先是支付工具的多元化，「过去只有实体货币，现在却多了现钞、信用卡、存款帐户，以及非银行业者发行的支付宝、paypal等支付工具。」不仅如此，戴松志资深协理发现，就连交易型态也有所不同，「以前金流是『银货两讫』的概念，到了网路时代，消费者开始顾虑虚拟世界交易的安全性，也因此催生第三方支付的交易模式。」

第三方支付是由消费者先将货款暂存于价金保管帐户，待收

到商品并确认无误后，再拨款予卖方，不过，戴资深协理认为，其实这项概念对台湾惯用信用卡的消费者来说，并不陌生，「以网购商品为例，消费者收到商品后，若不满意，可要求信用卡公司止付，这就类似第三方支付的精神；但在中国大陆，信用卡尚未普及，第三方支付因此更加盛行。」

除了多元交易模式悄悄影响金融生态，电子商务本身存在的「跨」特性，更为金融业带来新的发挥空间。这些「跨」特质包括：一、跨产业，过去只有银行业能从事金流工作，如今支付宝、paypal，或是台湾的欧



付宝 (allPay)、PChome 网家集团的「PChomePay (支付连)」等,都可提供第三方支付服务。二、跨境,消费者透过电子商务,可购买各地商品。三、跨装置,不论电脑、平板或手机都能操作。四、跨通路,透过实体和虚拟通路整合,逐渐形成「全通路」(Omni Channel) 的商业模式。

其中,跨境的特性为金融业打开了另一扇窗,戴资深协理指出,「过去台湾的银行业在消费市场主要赚取信用卡手续费,客群只局限于当地的消费者,现在因为跨境的关系,市场规模扩大,尤其支付宝从去年开始积极推广海外市场,加上台湾金管会规定支付宝来台需与银行合作,使台湾银行业者多了另一种角色。」

远银目前正和支付宝洽谈合作,新服务可望于年中正式上线。此外,瞄准台湾每年为数可观的赴日游客及庞大的消费商机,团队也与「飞买家」网站合作,提供「网路预订,日本机场领货」的旅游购物新体验,为银行在电子商务领域创造更多可能。

### e 化 + M 化 创新服务更便利

不论传统的面对面交易,或现今的电子商务,戴资深协理相信,银行的角色就是要提供更便利的支付方式,「许多银行同业都将合作对象锁定 Pchome、Yahoo 等买卖商家,但远银认为,只要有金流的转移,不论商品或服务,都属于电

子商务的范畴。」以近年远银积极推展的大楼管理缴费业务为例,由于许多民众都有缴交管理费的需求,然而,一旦遇到大楼管理员下班,或是住户本身忙碌,即可能发生拖欠的情形。为了解决民众的困扰,远银特别开发支付平台,方便使用者直接利用手机 APP 完成缴费,甚至连学费、补习费等日常恼人的缴费工作,都能复制此模式轻松解决。

「客户觉得不便之处,就是金融业可以提供服务的地方。」戴资深协理强调。因应电子商务潮流,远银目前已有多项 e 化、M 化的创新服务,例如「远银 i 申请线上服务」,可受理信用卡、银行帐户、房贷、信贷等线上申请,步骤简单又能节省许多时间。至于去年 6 月推出的「远东云端 iCloud 信用卡」,亦是电商时代的新产物,戴资深协理进一步说明,「愈来愈多人习惯在网路上消费,这些族群最担心盗刷的问题;考量网路消费并不需要实体卡片,因此我们规划云端卡,从办卡、核卡、用卡到帐单,全面 e 化



办理，并提供市场首创最低 1000 元的自设额度功能，方便消费者随时调整设定，今年还将祭出更多优惠和回馈，吸引民众使用。」

不仅如此，远银也与欧付宝合作，消费者于欧付宝「行动支付」或「行动缴费通」APP 中，绑定远东 HAPPY GO 信用卡，即能享有刷卡金回馈。有鉴于民众对于手机的依赖度日渐加重，远银今年也计划重新整合手机版网页的介面，并新增简讯发送数位帐单等功能，提升行动金融的便利性。

### 金融人才转型 智慧银行大变身

电子商务是数位时代的重要趋势，金融业必须做好准备，抓住机会，但要全面转型为 Bank 3.0，IT 技术、大数据分析、行销等面向的整合缺一不可，为此，新成立的「数位金融事业群」拥有四大团队，戴资深协理介绍，「跨业竞合是数位金融的必经过程，因此，『营运管理团队』负责规划策略联盟，与不同行业共同经营客户；『金融科技团队』主要负责解决各种服务的技术问题；『商业智慧团队』专责客户行为的搜集与分析，希望达成精准行销；至于『数位行销团队』不仅经营 VIP 客群，更强调社群的经营。」根据戴资深协理的观察，社群媒体的兴盛，造就了自媒体的现象，包括 Facebook、Line、Youtube 或部落格，都是企业可以运用的传播管道，「未

来我们将依不同社群媒体的特性，制发不一样的内容，期以浅显易懂又实用的内容，塑造远银的专业形象，同时吸引客户关注。」

在数位浪潮中，许多人担心分行将消失、行员遭淘汰，不过，戴资深协理反而乐观看待，「在智慧时代中，含金量低的工作将透过数位化完成，行员则转为从事更高价值的工作，因此，分行不会消失，只会陆续改装成智慧型分行，由交易功能转为谘商功能。」预计今年年中开幕的石牌分行即属于远银第三代智慧分行，除了两个柜台之外，还将辅以完善、便利的 APP 或数位工具，协助客户简化金融服务流程。

科技的推波助澜下，数位化全面席卷了生活各个层面，诚如戴资深协理所言，「Bank3.0 的精髓就是借由科技，解决民众的不便。」在远银数位金融 3.0 的蓝图中，提供客户「想用」与「好用」的服务是两大核心价值，毕竟，唯有从民众的生活著手，才能引发客户「想用」的共鸣，而能进一步考量客户的使用情境，才有机会成就「好用」的体验。究竟远银能否从社区的好邻居，成功转型为人人随身带著走的好帮手，这场数位金融变身秀，相信所有消费者都在引领期盼。



# 虚实整合 GoHappy 赢战 电子商务新时代

编辑室辑

电子商务与行动购物的应用日趋成熟，加速了产业生态的变革与发展，根据统计，2014年全球电子商务市场规模为1.5兆美元，预计2016年将上看2兆美元，2018年更将达到2.5兆美元，成为全球第五大经济体。不过，庞大的商机也引来更多的竞争者，本期「封面故事」将由全台最大零售百货购物网「GoHappy」的舵手——亚东电子商务林雅菁总经理，与大家分享第一线的趋势观察，让您快速掌握电商战略实况！

## 完整布局 推升品牌竞争力

成立于2007年的GoHappy购物网，虽不是台湾网购的先驱，却在日益激化的电商战局中，稳占一席之地。根据网购比价网「EZprice」的评鉴，2015年GoHappy无论价格力或最低价商品数都大幅跃进，总商品数更挤下Yahoo购物中心，跃升第3名。能够有此佳绩，得力于策略上的缜密规划。林雅菁总经理分析，「我们将远东百货、太平洋SOGO百货、city' super等关系企业另设独立分馆，与网站中其他B2C的商品互补；另一方面也邀请NIKE、MOMA、BEST电器、三井3C等店家以『超级大店』的模式进驻，使商品更多元化。同时，严格执行缺断货的控管，一旦库存为0，即强制下架，促使厂商积极补货。如此一来，商品数即能突飞猛进。」

针对消费者最在意的价格，林总经

理也花费许多心思，「团队随时透过机制，监测商品价格，一旦与市场行情有落差，立即与供应商协商议价，或搭配促销活动；发现有热销潜力的商品，则与供应商特谈，以买断或保证销售量的条件，争取最优惠的价格。」GoHappy网站上的「无敌大好康」频道，也是双方合作的模式之一，由厂商提供保证24小时最低价的商品，GoHappy协助广宣投放、社群操作，强力放送促销讯息。

提高商品竞争力之余，林总经理也努力扩大客层，「GoHappy与美安集团的合作已经迈入第五年，除了提供优惠商品，也成立专责窗口，一旦会员找不到想要的商品，或是认为商品有价差，都可透过窗口反应。不仅如此，许多与厂商特谈的优惠品项也优先提供美安会员选购。」此举果然有效激发GoHappy的商品力与商品数，更年年带动业绩的大量挹注。



透过供应链管理、系统机制、会员服务深化，林总经理希望消费者都能找到所需商品，从而带动商品热销机率，「随著商品周转率提升，也能推升供应商的信心，形成正向循环。」

### 加强导流 延伸购物周期

GoHappy 成立的任务之一是协助集团零售企业推动电子商务，八年多来，爱买、远百等关系企业的电子商务从无到有，甚至今年各自拥有独立分馆。不过，林总经理的目标不止于此，「电商竞争日益激烈，新的年度，我们必须加速虚实整合的进程。」

首要之务是加强实体与虚拟通路间的导流，林总理解释，「实体店面打烊后的夜间十点到凌晨二点，其实是线上购物的高峰期，若能加强线上馆的宣传，即可延伸消费者的购买行为。此外，百货公司经常在周年庆推出卡友礼，如果线上馆会员能同享优惠，亦可有效提升买气。以消费者每年在实体通路消费 20,000 元、虚拟通路消费 6,000 元计算，只要吸引消费者在线上馆消费，实体百货的业绩即有机会成长三成以上。」林总经理以太平洋 SOGO 为例，「SOGO 的强项是日本直送商品，这些日本的服装、鞋、包、零食等，如果可以延伸到虚

拟通路上销售，不但能解决实体通路坪效问题，也可充份发挥 SOGO 的品牌特色。」

除了协助关系企业加强虚实整合，GoHappy 也与 HAPPYGO 合作，透过大

数据，了解实体与虚拟通路的消费者和消费内容有何差别？是否有重覆性或互补性，甚至跨品项消费的情形？「这些资讯能帮助经营者辨识虚实整合后的消费者型态与消费行为，进而协助关系企业媒合，让消费能互相流通。」

### 快搜好买 「随经济」放大商机

随著消费者对平板、手机的依赖度越来越高，行动购物也成为电子商务的兵家必争之地。不过，行动版网页的用户多属于目的性消费，必须更快速提供热销商品的选项。再者，由于消费者大多利用碎片时间上网，业者也必须找出这些碎片的尖峰期，根据林总经理观察，「早上妈妈送小孩上学后，大约八点多到十点间，以及中午十二点到一点半的休息时间、下班后的通勤时间，甚至晚上睡前时间，都属于流量大的热点。」换言之，从商品策略到结帐流程都必须经过优化调整，才能符合消费者「快速逛、快速买」的需求。

相较于行动版网页，行动购物 APP 对电商来说，更是新型态的战场，必须

著重个人化设计，并结合社群的力量，因此，GoHappy 将目标锁定在年度消费量大的忠诚客户，观察客户采买的品项，尽可能让商品量化。不仅如此，林总经理也针对消费者需求，设计个人化资讯，「消费者采买新衣之后，也许会有购入鞋子、包包、配饰的需求，可安排关连性的商品推荐，同时启动『追踪清单』的排程，提供消费者『曾浏览过的商品』或『货到通知』等会员服务。」

当然，分析消费者行为、了解消费者喜好，进而拟订未来的营运方针，有赖大数据技术的支持，目前 GoHappy 有专责团队负责数据研究，内容包括：会员消费行为、商品热销程度、供应商的贡献，以及消费者浏览情况等。「例如，侦测网页热点，可了解消费者经常驻足的区块，以调整商品布局。」而为了加强大数据的搜集和分析，林总经理也和工研院合作，希望做到更精准的推荐，「台湾消费者的购买模式少部分为目标导向型，大部份是因为价格或活动推荐而动心，因此，端出丰盛多元的料理，让消费者尽情选购，是我们努力的方向。」

尽管如此，林总经理也深知，面对综合型电子商务平台的竞争，商品数和品项只是基本功，必须更著墨于会员服务及忠诚度的建立，因此，GoHappy 积极经营会员差异化服务与社群互动，如 Line、Facebook 等运用，争取消费者的品牌参与；其中，Line 上传讯息多为热

销商品或卡友专属活动、关系企业促销等导购；至于 Facebook 则强调内容的经营，「例如前阵子媒体报导，有人站在 ATM 前两小时，只为了列印 GoHappy 的折价卷，这个话题在 FB 发酵后，吸引许多消费者一探究竟。」此外，GoHappy 团队也常穿插生活中的趣事来取代一成不变的商品促销，「日前公司举行圣诞 Party，同仁恶作剧将主管办公室打造成攀岩的岩壁，影片 PO 网后，得到热烈回响；粉丝们都觉得 GoHappy 是很有趣的公司，也呼应了我们的企业形象。」

### 积极链结 架构远东生态圈

谈到品牌定位，相较于其他综合型电商，GoHappy 拥有三大平台特色，林总经理指出，「第一，我们是全台最大的零售百货购物网站，拥有爱买、远百、太平洋 SOGO、city' super 等四大零售通路品牌，涵盖超过 50 家实体通路，令其他竞争者望尘莫及。」未来，林总经理计划协助关系企业推出特色商品，进行差异化经营，「例如，SOGO 可强化日本直送的概念；远百主打欧美年轻品牌；city' super 走异国食品精致生活风；爱买则是消费用品的专家。」

「第二，GoHappy 是 HAPPYGO 卡友最常累/兑点的线上平台，同时也是 HAPPYGO 卡友线上消费的首选。」拥有 1,300 万卡友的 HAPPYGO，是 GoHappy 的重要利基，因此官网除了提供「天天

兑最大」的优惠，让 HAPPYGO 卡友兑换超值商品，并且更进一步，开放全站商品以点数兑换，或点数加现金兑换的多元选择，创下年兑点数 1.2 亿的佳绩。

「第三，GoHappy 拥有四百多个专柜品牌，居业界之冠。」因为与远百、SOGO 旗下专柜品牌合作，GoHappy 累积丰富的经验，能够以「一条鞭」的模式，协助品牌处理理货、拍照、上架、销货、库存等流程，同时，考虑产品周期，GoHappy 除了贩售正品的「品牌旗舰店」，也推出「品牌特卖汇」，协助品牌换季出清，甚至转介品牌到实体通路销售。专业的服务，获得许多专柜品牌肯定，也吸引更多品牌愿意与 GoHappy 合作。

不过，迈入物联网时代，单纯购物平台已不足以支持庞大的消费需求，必须更进一步链结，才能找到未来发展「全通路」（Omni-channel）的机会点。林总经理举阿里巴巴的经营模式为例，「除了『阿里巴巴』（B2B）、『天猫商城』（B2C）、『淘宝网』（C2C）的核心业务之外，第二层扩大至『菜鸟网路』物流、『支付宝』金流，以及教导平台操作技巧的『阿里妈妈』，第三层则是满足消费者生活型态的『饿了么』网上订餐平台、『滴滴打车』一键叫车服务等，形成完整的生态圈。」事实上，远东集团也有经营生态圈的潜力，林总理解释，「GoHappy、friDay 等虚拟通路，加上

远百、SOGO 等实体通路可作为第一层核心；远银、HappyCash 和远传的支付则支援第二层的金流；至于第三层是垂直或互补的合作夥伴，以及众多 HAPPYGO 卡友，如果能串连这些资源，将是很大的力量。」

正所谓「产品型公司值数十亿美元，平台型公司值数百亿美元，生态型公司值数千亿美元」，因此，林总经理未来除了将加速与集团关系企业的链结，也希望整合更多与现有生意垂直互补的夥伴，让有实体通路的厂商，「例如屈臣氏、康是美等药妆店，或全联、大润发等零售通路，乃至旅行、票卷业务等，这些商家都可一起合作，满足消费者全方位生活形态，扩大会员虚实消费行为。对会员而言，能享受累积点数与交换点数的便利，对集团来说，开发与原本关系企业互补的商品，亦可构建完整的生态圈。」

电子商务是网路经济形成的重要桥梁，连接著虚拟网路和实体世界，也加速了两者的融合。协助远东集团建立生态圈，帮助零售关企虚实整合，扩大营运效益，让消费者真正感受到好买、好逛、好优惠，是 GoHappy 在集团电子商务扮演的角色，也是迈入新时代的关键战役中，GoHappy 的重要使命。



**GoHappy**  
最大百貨專櫃購物網

# 内容为王 「friDay购物」 翻转电商风貌

编辑室辑

随著科技的进步，全球电子商务进入大爆炸时代，不论国内、国外、单一品牌、综合平台……各型态的电商蓬勃发展。然而，除了售价与商品数量，消费者对於购物网站还有哪些期待？本期「封面故事」特别邀请时间轴科技叶建汉总经理，与大家分享「friDay购物」如何将「策展」概念融入电子商务，打造全新购物体验。

## 策展引路 非典型电子商务

为布局数位内容服务市场，2014年10月，远传电信携手时间轴科技，共同打造全新行动服务品牌——friDay，并由「friDay购物」做为首发服务，点燃台湾电子商务新火花。friDay品牌诉求多元、创新的生活体验，因此，策略定位上也与传统B2C电子商务有所区隔，「一般电子商务的本质是『供货』，也就是销售货物给消费者，但『friDay购物』却是以『生活』为出发点，用『策展』的思维，提供消费资讯，打造一个充满趣味与惊喜的购物平台。」叶总经理分析。

之所以会有「策展」的概念，是因为叶总经理相信，人们必须对未来的生活有了想像，才会开始产生购物的需求与

决策，叶总经理举friDay购物革命性的「L'APPARTEMENT公寓」企划(<http://hello.fridaylifestyle.tw/index.html>)为例，「我们以30坪的大公寓和100坪的小家庭做对比，让消费者看见不同形式的居家陈列、生活小物、3C用品等，透过影像、对谈，以及采买指南，引发消费者的联想与选择，进一步即时消费，逐步打造心中完美的生活。」这种有意识的引导，赋予电子商务意想不到的新风貌，「传统电子商务经常强调『最便宜』，有时难免让人产生『便宜货』的联想，我们希望能让消费者买到划算又精致的好商品。」

策展型电子商务的做法，让friDay购物的视野更高、更广，也产出许多实用、好看的「内容」，造就知名度的快速成长，





「不到一年的时间，我们已经名列平台式电商第7名；在社群平台上，互动率更是第一。」叶总经理对于 friDay 购物的定位与未来发展相当有信心。

### 经营社群 加强粉丝黏著度

创新的「策展」概念之外，friDay 购物的分众社群经营也让整个平台更有规划和内容，其5大主题区包括：fresh 鲜生活、小资应援团、童趣亲子、ELLE 杂志专区和达人品物志，分别针对不同消费族群，量身打造特选商品。「我们的目标族群是著重内容和生活品质的消费者，」叶总经理指出，「主要客层为25～35岁左右的轻上班族。」

在商品策略上，friDay 购物锁定「生活」和「3C」为主力商品，并且进行许多新尝试，例如「3C 激安殿堂」（<http://shopping.friday.tw/channel/3chall/>）是以日本的「激安」商场为概念，提供排行榜、热销榜、达人推荐等丰富内容；另一个「妈咪好事多」频道（<http://shopping.friday.tw/channel/mommyhome/>）则集结妈妈们的各种疑难杂症和生活须知，「我们希望使用者进入这些单元后，能先获得『内容』，其次才是背后带出的『商品』。」叶总经理进一步补充，「有别于以往的电子商务逻辑，friDay 购物不只在意毛利率和销售量，更希望借由『内容力』来培养忠诚粉丝。」因此，friDay 购物透过编纂、整理，



让不同社群的使用者有更好的分享能力，「这种可以被 Social 的『内容力』，将是下一个行动商务的核心竞争力，未来不需要依赖广告来吸引消费者注意，即可让消费者主动浏览 friDay 购物找资料。」

除了独特的内容力，friDay 购物丰富的行销活动也在社群平台激起无数涟漪，以「惊喜箱」促销为例，消费者以优惠价格购得后，再拍影片分享给更多人，让更多人参与，有时也透过名人偶像与粉丝的互动，创造惊喜与乐趣，长期沟通后，自然能在消费者心中建立品牌形象，进而提升粉丝互动率和成长数。

不仅如此，为了强化品牌意识，friDay 购物就连物流箱也独树一帜，叶总经理介绍，「我们大大小小的物流箱都有不同的图案设计，还可以组合成太空梭、城市等等摆饰，增加趣味之余，也是一种增值服务，更是宣传品牌形象的利器。」此外，有别于其他网物网站的版面充斥著商品和广告，friDay 购物硬是在网页中嵌入「笑话」的版面，看似无厘头，却是让使用者在浏览商品之余，能够放松心情贴心设计，也充份展现「好买、好逛、好好玩」的品牌精神，「我们的规划都是以人为本，目的是照顾顾客、和顾客建立关系，而不是只有销售。」

## 看准需求 客制化行销成真

有鉴于多元载具的盛行，叶总经理对于网页的呈现方式也有不同的思维，「消费者期待在电脑网页上看到最完整的内容和功能；在行动版网页则是希望能快速使用，商品列表必须更简洁；至于下载 APP 的顾客通常已有一定的忠诚度，因此我们强调更多互动，希望加深对忠实客户的了解；而平板版本除了互动之外，还可以用来阐述更多故事。」

提升版面浏览与购物流程的便利性之余，商品能否满足使用者需求才是获利的关键，尽管各行各业都深知客制化的必要性，却很少有购物平台能真正做到。考量目前 O2O 模式大多是消费者经过实体店面时，会收到促销简讯，但店家并不知道消费者需要什么商品，对消费者来说反而是一种骚扰，为此，friDay 购物特别结合远传实体店面，进行 beacon 的 O2O 实验，不仅针对特定顾客，也锁定特定商品，叶总理解释，「假设使用者前一晚在 friDay 购物浏览过一支手机，但未购买，今天当他经过实体店面时，我们就送出促销讯息，不论客户是基于价格因素或体验动机，都更有机会走进店内消费。」精准行销，传达对消费者有用的资讯，是 friDay 购物对 O2O 整合的期待。叶总经理深信，「如果不知道消费者真正想要什么，再多的折扣也没有意义，因此，我们要用内容力加上大数据，以更有效率的方式满足消费者的需求。」

friDay 购物的出现，已渐渐改写台湾电子商务的风貌，而随著科技不断进步，叶总经理认为，未来所有产业都会搬上网路，成为品牌电商和垂直电商的战场，「将来不能只是把商品透过电子化流程卖给消费者，而是要经营族群，并且把相关的供应商结合在一起。」在「内容是电商」、「社群是电商」的趋势下，所有电商人都应该学习如何从「人」的角度来决定商品，而非以「物」的角度思考。

friDay 购物虽然是台湾电商的后发者，却以独特定位快速吸引消费者，甚至有不少海外业者都对其网站提供的内容资讯充满兴趣。在数位时代中，产业间的疆界日趋模糊，电子商务是否将从购物网站走向内容网站，也许仍有待时间证明，但对产业而言，friDay 购物的确带来了新思维；对消费者来说，能取得资讯又能买到好东西，更是一大福音。诚如叶总经理所言，「未来电子商务不只是电子，也是行销、数位和电子化流程的综合体，将比以往更加复杂。」想知道电子商务如何质变？不妨来 friDay 购物找惊喜！



# 跨境集点 「购开心」 放大点数经济

编辑室辑

在台湾拥有1,300万卡友的HAPPY GO卡，於2012年进军中国市场，并自2013年8月30日起，正式更名为「购开心」。此种跨商户积点服务在大陆的发展现况如何？是否为消费市场带来重大影响？本期「封面故事」将由远鼎资讯科技（上海）有限公司顾学玉营运长，为您解析「购开心」如何藉由点数经济，开创大商机！

## 集点正夯 众品牌全力抢滩

全球经济不景气，连带让「不无小补」的红利集点模式日渐受到欢迎，也形成零售业的新战场。顾学玉营运长分析，「目前大陆较具规模的通用积分平台包括：平安的『万里通』、支付宝的『集分宝』，以及腾讯的『QQ彩贝』，其兑换通路大多是虚拟通路，以消费积分和购物返利为主，也可采『混搭』模式，叠加不同方式一起累点。」以「万里通」积分为例，既属于平安集团的消费积分，又可以合并外部企业的积分（如：天翼电信积分），或是通过购物返利获取积分。这些积分除了能兑换商品，也可在淘宝网购物抵现。

不过，根据2011年底腾讯网的信用卡积分消费调查，57%的消费者从未兑换积分，超过6成的消费者则认为积分换礼的门槛过高，或是商品种类少、性价

比低。而在2013年的统计中也发现，全国金融、电信、航旅、电商、百货等行业的积分发行量价值虽达数百亿元人民币，但积分消耗率却仅20%。由此可见，虽然商家投入大量的运营成本（例如：积分系统、商城搭建、礼品采购、库存、物流等），却仍与客户需求落差极大。

为了降低营运成本，同时提高客户满意度，近几年部分积分发行商开始尝试与线下品牌商合作，开放实体通路折抵积分。此举果然大受持卡人欢迎，也降低了营运商采购、库存等成本。

作为市场上的后发品牌，顾营运长深知，「我们必须积极开发各种类型的



购开心

合作商户，并且制定通用积分的价值，打造全新的积分体验和形象，才能在这场竞争中稳占一席之地。」因此，「购开心」自2012年进入大陆市场后，即深耕上海、无锡等华东地区，以及重庆、成都等西南地区，「我们与集团旗下的太平洋百货、远东百货携手开发会员，并联合举办各类行销推广活动；此外，也积极与知名连锁餐饮商户、日月光商圈的特色商户、美容SPA连锁商户、知名亲子早教商户、具特色的精致小众餐厅等合作，截至目前为止，内地市场已有超过2,500家门店可积/兑点数，卡友数逾210万，其中，上海、无锡占150万，重庆和成都等地约60万，男女卡友比例约为4:6。」

### 虚实串连 新型态消费体验

「购开心」除了拥有标准蓝卡、联名卡、联名充值卡等实体卡片，另有微信、APP等手机版本会员卡，其申办管道亦十分多元，透过特约商户、官网、微信或APP均可办理，是连接商户与消费者的优质平台。对消费者而言，无论使用何种支付工具，都可透过实名制的通用

积兑点卡，赚取额外价值的购开心积点，并享受折抵现金，或是消费、兑换商品/服务等活动；而对商户来说，「购开心」不但能协助建构会员平台，且实名制会员资料也有助于与客户精准沟通、掌握会员的消费行为，甚至360度跨产业的卡友消费资料，更可帮助商户了解消费者在店内、店外、线上、线下的消费行为，作为未来行销规划的重要基础。

而在2013年推出的点数自助兑换机——购开心体验站，则是结合户外广告、体验行销、精准分众的创新媒体，能提供产品、服务的试用体验，更可搭配广告行销，提供新型态的服务。顾营运长指出，「目前我们在上海设置30台体验站，其中2/3分布于重要的地铁枢纽，几乎串起上海的白领商圈，另外，我们也和上海的日月光商场、正大广场、上海太平洋百货等重点百货商场合作，搭配知名品牌活动，如HERSHEY'S、强生、统一饮料、KIRIN FIRE咖啡等，会员只要持购开心卡、APP或微信至体验站，即可用小点数兑换各式商品。」

购开心体验站上线不久，即取得实用新型专利，2015年更通过国家资讯消费示范城区项目「自助积分兑换设备」的专项审核，是「购开心」在资讯科技服务产业的重大里程碑，也让其创新性、互动性和技术能力获得外界瞩目。顾营运长透露，「近期我们获得上海市长宁区政府邀请，正在进行高新企业资质认证，



希望能实现更多消费者应用。」而顾营运长也计划，未来将结合无线 WIFI、微信游戏及大型萤幕等对话模式，增加与卡友的互动，并和更多协力厂商平台合作，提供消费者丰富新奇的操作体验。

### 异业结盟 跨两岸创造商机

2015 年开始，「购开心」启动全新的运营模式，以「商圈」为单位，锁定商圈内大型商场，再逐步扩散到周边的生活服务类门店，加强市场覆盖率。同时，为顺应顾客消费习惯，「购开心」也以手机为载体，积极推广行动行销服务，借此提升平台的定位与流量。成功的行销，让「购开心」分别在上海浦东陆家嘴商圈和浦西的打浦桥商圈累积大规模的会员数，也为合作商户提供定制化的线上和线下服务，吹响了胜利的号角。

不仅如此，顾营运长也预告，「全新的『手机扫码买单』即将在 2016 年 3 月上线，这种可以复制的结帐模式，将有利于购开心在合作商户上的推广，以及门店人员累兑点流程的执行。」

有鉴于大陆赴台旅游人数高速成长，加上锐不可当的行动浪潮，顾营运长也积极推动跨海集点服务，抢进两岸旅游消费商机。「自 2014 第三季至今，两岸连线集兑点服务已经有近 3,000 家门店上线，」顾营运长表示，「除了大陆原有的 2,500 余家特约门店之外，『购开心』卡友也可以在台湾的太平洋 SOGO 百货、



远东百货、爱买量贩超市、香格里拉台北和台南远东国际大饭店、远企购物中心、金石堂书店、ATT for Fun 和古华花园饭店等将近 200 家门店消费累点，是目前市场上唯一能跨两岸使用的消费积点卡。」

此外，「购开心」也和内地的春秋航空、吉祥航空达成积分互换的合作，并积极与集团相关产业规划设计适合两岸旅游的消费产品，「相信透过两岸共同携手，必定能创造极大的商业利基。」

完整的策略布局、高质量的科技奥援，加上集团的坚强实力，「购开心」品牌不但让会员们真正实现「聪明消费，开心多一点」，在烟硝日浓的点数战场上，也将充满信心，稳健向前。

# 集团简讯

GROUP BRIEFING



## 1 亚东医院思源厅揭幕

亚东医院为纪念远东集团创办人有庠先生而设立的思源厅，日前迁移至新院区二楼，并于2015年12月23日创办人15周年忌辰，由徐旭东董事长率领家族三代和徐元智先生医药基金会朱树勋副董事长、亚东医院林芳郁院长等主管、同仁，共同为思源厅举行揭幕仪式。（亚东医院／谢淑惠）

## 2 远扬营造工程嘉惠地方发展

远扬营造公司承揽兴建「高雄港联外高架道路计画」之「中山高速公路延伸路廊」及「新生高架道路北段」，于2015年12月28日由交通部陈建宇部长主持通车典礼，未来可望提升港埠作业效能及竞争力。此外，同为远扬营造公司承揽之「淡江大桥及其连络道路第二标新建工程」，则于2016年1月9日由马英九总统主持动工典礼，淡江大桥完工后，淡水到八里将可缩短25分钟车程，为民众带来更便利的交通。（远扬营造／梁雅雯）

## 3 远东商银发行《典藏传统，创新向荣》月历

远东商银以远东建筑奖「旧屋改造」特别奖参选作品为素材，发行2016年《典藏传统，创新向荣》月历，并邀请客户从住屋的前世今生一览时代的流转，同时感受惜物惜情的环保情怀。（远东商银／朱佳琳）

## 4 远东百货徐雪芳总经理荣膺百协新任理事长

百货零售企业协会现任理事长太平洋SOGO百货黄晴雯董事长因任期届满，于2016年1月12日会员大会中，交棒予新任理事长远百徐雪芳总经理，未来徐雪芳理事长将持续带领台湾百货零售产业迈向新里程。（太平洋SOGO百货／曹春辉）

## 5 弘前苹果嘉年华 远百甜蜜登场

远东百货与日本「苹果之城」青森县弘前市独家合作，首先于2015年12月23日在台南大远百举行「青森弘前文化物产嘉年华」，邀请远百徐雪芳总经理、台南市赖清德市长、弘前市葛西宪之市长等贵宾参与开幕仪式，并相继于Top City台中大远百和板桥大远百展开活动，向民众推广优质的日本物产。（远东百货／郑嘉蕙）



**6 高雄大远百威秀影城盛大开幕  
引进南台湾最新 4DX 电影院**

高雄大远百威秀影城引进南台湾第一套 4DX 影厅，2015 年 12 月 30 日由远东百货企业总部营运长林彰 副总经理、威秀影城吴明宪董事长等贵宾一同开幕，并实际体验震撼的影音效果。（高雄大远百／陈昱蓁）

**7 Big City 年营收破百亿  
做大桃竹苗市场**

Big City 为桃竹苗品牌数最多的购物中心，自 2012 年 4 月 28 日开幕至今，不到四年时间即跻身百亿大店，2015 年全年度业绩达 101 亿，占新竹市场 60%，成为当地民众休闲购物首选。（远东巨城购物中心／叶哲伦）

**8 裕民航运 18 万 8 仟载重吨散装货轮  
「裕达轮」入列**



裕民航运子公司裕民航运（新加坡）私人有限公司，委托中国船舶工业集团

上海外高桥造船厂建造 18 万 8 仟载重吨海岬型散装货轮「裕达轮」（“Cape Success”），于 2015 年 12 月 18 日举行命名交船仪式，并邀请英美资源集团海运部负责人 Mr. Peter Lye 之夫人 Mrs. Holly Lye，担任「裕达轮」命名夫人。（裕民航运／陈皓刚）

**9 远东商银主办瀚宇博德联贷案**

瀚宇博德于 2015 年 12 月 16 日与银行团完成总授信额度 50 亿元之五年期联贷案签约，由远东商银洪信德总经理与瀚宇博德集团束耀先总财务长共同签订。新资金将偿还瀚宇博德前次委由远东商银主办之联贷余额及充实中期营运周转所需。（远东商银／朱佳琳）

**10 远传与中国移动签订「牵手计画」  
连结两岸通信服务**

远传电信与中国移动 2015 年 12 月 14 日于广州「中国移动全球夥伴大会」共同签订「牵手计画」，双方合作范围将扩及终端、行动服务、数据业务、网路合作、创新与互联网等五大项。（远传电信／周永蓓）



**11 远传携手元大银行推出「支付宝」  
购买易付卡服务**

随著陆客来台观光人数增加，行动服务的需求也愈来愈大，远传电信和元大银行自 2015 年 12 月 1 日展开合作，初期将在桃园机场门市推出八种不同天数的远传易付卡套餐，提供大陆旅客以「支付宝」选购。（远传电信／周永蓓）

### 12 远传「用鼓励 让台湾听见爱」

远传电信自 2013 年开始，首倡「开口说爱，让爱远传」品牌活动，2015 年 12 月 16 日正式迈入第三部曲，以 6 支系列广告、纪实的手法，纪录台湾人对这片土地最真实的情感，希望大家「用鼓励，让台湾听见爱」。（远传电信／周永蓓）



### 15 元智大学与桃园市政府产学合作推动产业绿能低耗能成果展

元智大学 2015 年 12 月 16 日假桃园市政府举办「桃园市绿能产业推动计画成果发表会」，担任「桃园市绿能产业技术服务团队」团长的元智大学机械系钟国滨教授表示，经过六个多月的计画执行，已完成 25 家厂商辅导工作，希望借由节能产业的发展，减少企业对能源的依赖，提升产品竞争力与企业形象。（元智大学／饶浩文）

### 16 元智大学举办两岸高校事务部门交流活动

元智大学于 2015 年 12 月 21 日举办「2015 元智大学与大陆高校两岸事务部门交流活动」，邀请包括：中国南京大学、厦门大学、清华大学等 22 所大学、985 位主管来台，深化港、澳、台大学之交流。（元智大学／饶浩文）



### 13 亚东技术学院、兴采集团签订学生实习与就业合作意向书

亚东技术学院与兴采集团 2015 年 12 月 23 日分别由黄茂全代理校长、陈国钦董事长代表签订合作意向书，未来双方将就学生企业实习、奖助学金，以及毕业后就业等部分进行合作。（亚东技术学院／李玉燕）

### 14 元智资传学生环岛涂鸦圆梦

元智大学资传系六位四年级学生组成「四度蔓延」团队，于台湾东、南、西、北，以及中坜地区，各找一处废弃屋进行涂鸦创作，以中国风格的图案花卉为发想，希望借由废墟再造，推广台湾文化。（元智大学／饶浩文）

### 17 陆军官校参访亚东预拌高雄厂

陆军官校土木工程系师生在李铭辉教授带领下，2015 年 11 月至亚东预拌高雄厂进行学术交流。亚东预拌不仅准备详细简报，并现场示范混凝土优劣检测，让师生们收获满满。（亚东预拌／洪淑华）



18

**亚东技术学院材料与纤维系服装毕业展演圆满结束**

亚东技术学院材料与纤维系流行织品设计组第一届服装毕业展演于2015年12月17日登场，共展出120多套衣服，并聘请六位知名设计师担任评审，活动圆满成功。（亚东技术学院／李玉燕）

19

**city'super 与屏东县政府合作 推广优质安心水产美食**

为响应优质产销履历与标章认证制度，city'super 与屏东县政府联合举办「屏东水产季」，2015年12月13日由刘朝雄营运长、渔业署蔡日曜署长及屏东县政府农业处郑永裕副处长一同为活动揭开序幕，并邀请国宴主厨示范石斑料理，让顾客品尝美味的水产品。（city'super 远东都会／赵聚文）

**人事异动**

20

**远东新世纪高阶主管人事异动****姓名：**黄祥益**原任：**化纤总部固聚事业部贸易部酯粒经理**新任：**化纤总部固聚事业部贸易部酯粒权任资深经理**学历：**英国罗浮堡大学营建企划管理系硕士毕**姓名：**周名泽**原任：**研究所管理处策略规划组副经理**新任：**研究所管理处策略规划组权任经理**学历：**国立台湾科技大学纤维及高分子系硕士毕**绩优荣誉榜**

21

**亚东医院友善建筑荣获特优奖**

亚东医院第二期扩建院区陆续开放启用，民众对于新大楼兼具安全、便利、友善、防灾等功能赞誉有加，内政部建筑研究所并于2015年12月颁赠「特优友善医疗设施」殊荣。（亚东医院／谢淑惠）

22

**全国杰出店长选拔 远传获佳绩**

由台湾连锁暨加盟协会主办之「全国商店优良店长表扬暨杰出店长选拔」活动2015年12月9日举行颁奖典礼，远传共17位店长夺得「全国商店优良店长」，另有3位获颁「全国杰出店长」荣誉，显示远传的服务品质有口皆碑。（远传电信／周永蓓）

23

**香格里拉台南远东饭店 获智慧节电双认证**

响应节能减碳，香格里拉台南远东饭店于「台南市智慧节电计划期中成果发表暨节电竞赛颁奖活动」，获得「重大用户节电」第一名、「8千瓦用户自愿性节电」第二名之殊荣，成为唯一荣获双认证的五星级国际观光饭店。（香格里拉台南远东饭店／刘冠吟）



24

**亚东医院护理人员获颁优良奖**

有鉴于脑血管疾病为台湾十大死因之一，亚东医院提供三班连续不间断的服务，甚至为患者量身打造专案照顾计画，2015年共有6人因此荣获「脑血管疾病防治基金会」颁发优良护理人员奖。（亚东医院／谢淑惠）

25

**远企中心获选「2015台北市年度商办」**

在台营业超过25年的商用不动产顾问公司——高力国际，邀请超过10,000名客户票选优质商办大楼，远企中心顺利进入Top 10行列，由远鼎公司郑澄宇总经理代表出席2016年1月13日举行之「台北市年度商办」颁奖典礼。（远鼎公司／杨小珊）



26

**江西亚东荣获省环保厅奖励**

江西亚东水泥获江西省环保厅列为省内水泥行业第一家脱硝试点及示范企业，并于2015年11月30日获颁脱硝设施运行环保奖励418.6万元，总计自2012年脱硝设施建设以来，江西亚东水泥已获得政府奖励资金约1140万元，为省内同业最高。（江西亚东水泥／李栋材）

27

**远通电收 ETC 勇夺 2015 年 eASIA Award 首奖**

2015 亚太区贸易便捷化与电子商务理事会（AFACT）年会暨 eASIA Awards 竞赛活动，12月下旬于伊朗德黑兰登场，台湾由远通电收 ETC 和资策会创新应用服务研究所「校园食材登录平台」勇夺 2 大首奖，财政部财政资讯中心也拿下亚军宝座，再次为国争光。（远通电收／赖建伟）



28

**2015 远东新世纪经典马拉松赛 获选优质赛事第三名**

路跑网路平台「运动笔记」于2015年12月开放网友票选前十大优质赛事，远东新世纪新埔化纤厂主办之「2015 远东新世纪经典马拉松」荣获第三名，足证此赛事是跑友运动健身不可错过之选择。（远东新世纪／范富珍）

29

**亚东医院获无菸医院金奖**

为防制菸害，卫福部国健署于2015年12月中旬举办「无菸医院及医院戒菸服务成果发表会」，表扬台湾推广戒菸和无菸有成的医院，今年共有26家医院接受评核，亚东医院获选医学中心组「治疗服务王」、「卫教服务王」双冠王。（亚东医院／谢淑惠）

### 30 爱买量贩、爱买线上购物 囊括 2016 年菜评比 13 奖项

爱买量贩、爱买线上购物参与 2016《苹果日报》举行之年菜评比活动，量贩超市组及网购组共获 13 项大奖，得奖品项最多，为通路最大赢家。（爱买／王佳慧）

### 31 亚东技术学院获全国微电应用系统设计制作竞赛第三名

亚东技术学院电子工程系 2015 年 11 月 22 日参加教育部主办之「全国微电应用系统设计制作竞赛」，由林照峰老师指导的陈佑升、张智翔、施博翔同学，以作品「THE INTERNET OF THINGS APPLICATIONS IN KITCHEN」荣获第三名佳绩。（亚东技术学院／李玉燕）

### 32 亚东技术学院参加 2015 高雄国际发明展 勇夺 4 金 10 银 3 铜

「2015 KIDE 高雄国际发明暨设计展」于 2015 年 12 月 5～6 日展开，亚东技术学院由王清松研发长亲自带领 47 名学生、共计 18 件作品参赛，并全程以英文进行解说，最终夺下 4 金、10 银、3 铜之佳绩，其中，作品「椅桌」更取得工业设计类最高成绩。（亚东技术学院／李玉燕）

#### 公益专区

### 33 SOGO X 诚品文化艺术基金会 提倡快乐捐书趣

太平洋 SOGO 百货与诚品文化艺术基金会共同发起「快乐捐书趣」活动，获得顾客热烈响应，单日单店最高募集近 1,100 本书籍，已全数由诚品基金会送予偏乡孩童或乡镇图书馆。（太平洋 SOGO 百货／柯思佳）

### 34 SOGO 打造低碳教育小旅行

太平洋 SOGO 百货于 2015 年 12 月 29 日邀请天母国小学童参加低碳教育小旅行首发团，并由黄晴雯董事长亲自导读全台第一本百货业者推出的低碳教育绘本《三片叶子的秘密》，希望透过寓教于乐的活动，让低碳生活从小做起。（太平洋 SOGO 百货／王鹤）



### 35 香格里拉台南远东饭店携手云嘉南滨海国家风景区 关怀偏乡青少年

香格里拉台南远东饭店 2015 年 12 月 16 日与交通部观光局云嘉南滨海国家风景区管理处携手传爱，邀请北门国中偏乡青少年学子至饭店参观，并享用远东 Café 自助餐佳肴，让偏乡学子备感温馨。（香格里拉台南远东饭店／刘冠吟）



### 36 Big City 举办「馨」愿分享会

Big City 巨城购物中心于 2015 年 12 月举办耶诞「馨」愿成果分享会，由犯罪被害人保护协会「馨生人」自制手工艺品与民众分享，帮助馨生人走出伤痛，传递更多温暖。（远东巨城购物中心／潘怡洁）

#### 好康报报

### 37 远银推出「远东快乐信用卡」 HAPPY GO 集点更快

远东商银全新推出「远东快乐信用卡」，提供两岸远百、太平洋百货最高 9 折、免费停车等好康；JCB 卡于日本地区指定商店购物，还能免费登上东京铁塔，享有在地巴士 8 折、WIFI 租借等众多优惠。详情请上远银官网或洽服务专线 (02)8073-1166、0800-261-732。（远东商银／杨大蕙）



### 38 HAPPY GO 结盟 Expedia 智游网 春节旅游最优惠



瞄准国际旅游与商务市场，HAPPY GO 结盟线上旅游公司 Expedia 智游网，提供年假出游优惠组合，还有全球热门度假胜地饭店五折起的促销方案。此外，3 月 31 日前，每消费 100 元可累积 20 点，让点数倍增 20 倍。（鼎鼎联合行销／彭湘格）

### 39 GoHappy 线上点灯商机旺 用创新维护传统

过年点灯也可以很科技，即日起至 3 月底前，GoHappy 提供鹿港天后宫平安灯线上点灯服务，信众申请后，可依 GoHappy 提供之流水号亲往庙内察看安奉灯位，不必人挤人就能得到神明庇佑。（亚东电子商务／郭怡瑄）

### 40 HappyCash 拜年有钱卡上市

远鑫电子票证首度与台北松山慈佑宫跨界合作发行 HappyCash 拜年有钱卡，提供有松山妈肖像的「松山妈发财金」与「多功能收纳福袋」超值组合，限量发行五万套，且均经「过香炉」祈福仪式，以庇佑卡友来年平安顺利。（远鑫电子票证／李宗誠）



### 41 吉猴开运 SOGO 福袋让您好运连年

春节期间购买福袋，象征新的一年好运连年，今年 SOGO 台北店三馆特别企划金猴钜献一百万福袋、吉猴献礼一品牌福袋、天天猴礼嗨一限日限量福袋……等多元商品，各楼面也推出各式福袋券，还有机会刮中机票、脚踏车、登机箱等大奖，快来 SOGO 试手气，享好运！（太平洋 SOGO 百货／曹春辉）

## 工作中的创新精神

亚东石化（上海）／卫平

远东集团创办人徐有庠先生，以「诚信」为事业经营发展之最高原则，凡事但求确实实，不作假、不隐瞒，并推而广之，建立「诚、勤、朴、慎」的立业精神。而面对新世纪的经营挑战，徐旭东董事长更提出「创新」的精神。秉承以上精神，远东集团六十余年来，持续为客户、股东创造新的价值，终成台湾乃至亚洲首屈一指的企业。

提到创新，很多人都以为必须投资上百万元，非高深科技、精英团队不可，但



其实大国有大国的创新，小家也有小家的做法，我想，徐董事长所指的创新，应该是希望每位同仁都能在工作中持续探寻更好的方法、更合理的流程，一旦企业中成千上万的个体均具备创新的思维，将会是企业前进的巨大推动力，试想，若单凭一位技术或管理大师，短时间内可能产出上百个革新方案吗？一旦这位大师走人，创新是否也就戛然而止？再者，创新也并非仅以取得效益为前提，某些工作流程的改变，也许未必有重大效益，却能让员工感到企业的关怀或同事的人情味，这些凝聚力的改变，将是金钱无法衡量。

以自身工作为例，由于废水厂必须使用多种药剂，其中一部份需要先溶于水后使用，以往都使用自来水，虽然耗水量不大，但考量近几年 PTA 市场低迷，为了降低成本，同事们开始讨论，是否可能降低用水量，或者寻找免费的水源？经过不断测试，发现只要重新配一根管子，即可利用中水的 RO 浓水取代。原本担心这种提案改善对公司来说可能太过微不足道，没想到却受到领导的重视，还找大家面对面讨论修改方案，尽管只是小小的创新、小小的成功，却让大夥儿受到大大的鼓舞。

经过此事，我们都知道，创新并不难，只要有心，工作中还有许多地方可以改进。若是每位同仁都能秉承创新的精神，就是企业在竞争中立于不败的保证。

# 「第二届高效简报技巧争霸赛」 学习成果荣誉赛

远东（苏州）营运总部／许紫云

日常工作中，同仁们对于电脑操作早已得心应手，PPT简报也不陌生，然而，依然有很多同事反应，不知道如何制作出更专业、完美的简报。有鉴于此，远东苏州（营运）总部职训中心于去年8月份，开办两梯次的「高效简报技巧」课程，共有来自苏州六家公司的70名学员报名参加。

为了使课程设计更契合需求，本次课前特别透过访谈，了解学员们的心声，并将课程目标定调为：1、能清楚呈现简报的重点，并发挥简报功能；2、能提升简报的制作效率；3、能架构出专业的简报大纲及内容；4、能熟稔商务简报的正确步骤、原理、架构、方法及工具。

一般而言，工具类的课程学习有赖课后反覆练习，难以单凭传统课堂达成效果。为了验收课程效果，也为了提供简



报高手们一个展示的平台，远东苏州（营运）总部精心举办「高效简报技巧争霸赛——学习成果荣誉赛」。

此次竞赛分为技能实战、知识抢答、简报呈现等三个环节，全面考验学员的简报处理逻辑能力、视觉与图解的能力。除了参赛学员之外，位于苏州的六家公司也积极组织加油团参与，领导们更是全力支持，同时，主办单位也邀请本次课程的辅导讲师——刘恭甫老师前来评审，以体现比赛的专业性和公正性。

第一阶段是「技能实战」，由老师公告题目，各小组据此画出视觉图解，一

方面测验学员的视觉化图解能力，另一方面则考验各团队的合作能力。一接获命题，各团队立即井然有序的分工，有人负责分析与讨论，有人负责将想法呈现在海报纸上。经过讨论后，大家对于老师提出的案例都有了认识和理解，呈现的图解也各不相同，体现了每个团队不同的思维与重点。

第二个环节是「知识抢答」，由老师出题，各小组派代表抢得答题权，回答正确即可获得加分，若答错则必须交给现场观众抢答。虽然老师准备的 20 道题范畴甚广，却仍难不倒有备而来的「学霸」们。在紧张而热烈的气氛中，参赛者充份展现知识力，只留下 2 道题目予现场观众抢答。

光有知识仍不够，还必须学以致用，因此第三个环节主要测试学员「简报呈现」的技巧，考察大家的逻辑力、视觉力、说服力。根据规则，比赛前一周，先由各小组准备两份简报（一份为上课前制作版本、另一份为课堂后制作版本），比赛当天再由各小组指派代表上台呈现。

透过学习，各队课前及课后的简报犹如天壤之别，不但重点更突出、构图更清晰、PPT 文字更精简，就连颜色搭配也更专业、内容更符合听众所需、画面更醒目了，获得现场领导及评委一致好评。简报结束后，老师也为各队提出精彩的点评与宝贵的建议，期许大家精益求精。

尽管各队表现都十分优秀，但竞赛仍须分出胜负，最后由远东服装（苏州）代表队勇夺一等奖；远纺织染（苏州）代表队荣获二等奖；远纺工业（苏州）/中比啤酒（苏州）代表队则获选三等奖；至于优秀个人奖是由远纺织染（苏州）赵敏独得；而现场活跃的加油团也得到了小礼品！

有人说，每个人做的事情，就是他的名片，体现了其气质与修养。事实上，每个人做的简报，也正是职场人士的名片，能够展现其职业形象与专业素养。尽管课程已经落幕，但是简报学习才刚刚开始，因为真正的展示舞台就在每天的工作中，让我们一起提升简报技巧、展现专业实力！



# 「远东人开讲」： 新年新希望

编辑室辑

## 【一】

光阴似箭，不知不觉送走了2015年。回望过去，有烦恼、有感动、有挫折、有欢笑……无论宠辱得失，已成为生命的一部分。面对崭新的一年，心里有一丝兴奋，更有无数期盼，希望通过不断磨练，能做一个更好的自己；希望孩子健康快乐、茁壮成长；希望亲人朋友健康、平安、愉悦；更祝福公司在竞争日趋激烈的形势下，能大展宏图、再创辉煌！（四川兰丰水泥／张先勇）

## 【二】

过去这一年，台湾经济发展停滞，出口连10降，GDP成长更是从3%降到1%，虽然油价下跌，物价却居高不下，上班族迟迟等不到加薪，部份企业甚至开始裁员。新的一年，期许大家都能有新的做法与思维；例如，利用发达的通信网路、便利的交通，发展快速又能行销全球的新商业模式，让台湾经济再一次蓬勃发展。此外，全球空气污染日益严重，身为地球村的一员，我们要有同舟共济

的观念，努力减碳、降污，救地球！（亚东石化／高梓林）

一年容易又过去，转眼间，崭新的年度已经到来。您是不是也有很多新的期许与梦想？让我们来看看海内外的远东人有哪些新年新希望？

的观念，努力减碳、降污，救地球！（亚东石化／高梓林）

## 【三】

去年历经人生重大变故，休生养息了好长一段时间，总算「天公疼憨人」，顺利回归正轨，也承蒙现任单位主管的厚爱，让我转调至新岗位。期许未来能健康平安，除了专业领域能更进一步，也要利用时间完成既定的目标。相信「天道酬勤」，新的一年，我会继续加油！（亚东医院／Kelly Wang）

## 【四】

我是一名社会新鲜人，目前担任亚泥中国人力资源处的培训人员。因为从小喜爱摄影，希望今年能买一部属于自己的单眼相机，记录下生活的美好事物，也希望摄影技巧提高后，能将每一期的培训课程完整与大家分享。新的一年，期许人资处的培训课程越办越好、亚泥中国越来越好、远东集团越来越好！（亚泥中国／方惠）



### 【五】

即将进入新的一年，而立之年又更近了一些。虽然事业与经济离成就还有一大段距离，至少跟家人、朋友的感情要好好维系，所以希望新的一年，能够更有效率的工作，留下更多时间和家人、朋友相聚。（远鼎／邓逸婷）

### 【六】

这些年，发生了许多令人难过的事，包括父母骤逝、老婆身体亮起红灯，但终究还是在家人陪伴下，走过这些不如意。面对新的年度，或许很多人都希望自己能有更好的发展，但对我来说，却宁愿把所有好运及梦想留给家人，希望孩子顺利的成长和学习，老婆的身体也能够渐渐好转，未来的每一年，我们都能携手共渡。（远银新庄分行／王明全）

### 【七】

转眼又是新的一年，亲爱的爸爸即将于今年退休，希望辛苦工作了大半辈子的他，能对自己好一些，尽情享受生活，保持身心健康，快乐平安渡过每天。而我的新年新希望，当然是努力工作存钱，让爸妈出国吃得开心、玩得开心，买得开心！（远东商银／Fanny）

### 【八】

大家常说，隔行如隔山，更遑论是踏入未知的领域。去年八月，我进入远

通电收资讯处服务，历经八个月的学习摸索，虽然目前程式撰写能力和前辈们比起来仍然不足，但新的年度，希望能在公司的教育训练与下班后的自修课程中，让专业职能更上层楼。（远通电收／王耀霆）

### 【九】

属于Y世代的我，扮演著女儿、妻子、母亲、职业女性等不同角色，新的一年，希望能继续在这些角色中收获欢乐和幸福，兼顾事业和家庭。此外，以往总觉得开车是件苦差事，但随著工作和生活中需要驾车的情况增加，才发现不懂这项技能是如此无助。因此，希望今年能投入时间学习，将驾照收入囊中。（裕民航运（新加坡）／Eileen）

### 【十】

我在去年12月加入远企购物中心这个大家庭，期许自己今年能完成「3好」目标。第1好，「让工作更好」，除了掌握远企的工作模式、核心价值，也能发挥新闻、公关等专业职能，将工作做得更好。第2好，「让健康更好」，包括规律的作息、定期的运动，以及良好的饮食，培养追求人生目标的本钱。第3好，「让专业更好」，即使工作再忙碌，也要多方阅读、努力学习，让思维跟得上瞬息万变的社会，也有更好的语言能力与人沟通。（远企购物中心／林书毅）

# 红色系喜洋洋 巧妙妆点添年味

远东百货 / 郑嘉蕙

农 历过年少不了用红色妆点门面、增添喜气，不论身上穿搭或是居家布置，喜气洋洋的红色绝对能捎来新春鸿运好兆头。不过，现在已经不流行大红大紫全往身上套，那股浓艳的红恐怕太老气，跟著2月号《远东人》流行网学几招，保证让您轻松打造出迎春纳福好朝气。

首先，想要在新春伊始穿红色服装增添喜气，不妨尽量选择红色单品，另外搭配深色或亮色系，能让整体服装有画龙点睛的效果。另外，红色的配件、饰品也是新春不错的选择，而且不局限过年才能穿搭，平时参加喜宴、Party，都是很讨喜的选择。

此外，过年少不了亲友间互相拜访走春，不妨为居家换上红色系的家饰、家电用品，让家里也有焕然一新的气象。红色总是让人充满喜悦，快趁红包入袋，赶紧到远东百货选购吧！

## 一、饰品好时尚

### 「NINE WEST」质感麂皮尖头高跟鞋

秉持 NINE WEST 一贯的经典都会风格，大红色麂皮鞋面，搭配缎面滚边，



让您优雅过个好年。建议售价 4,980 元，**集团同仁独家优惠价 1,999 元**。洽询专线：Mega City 板桥大远百 1 楼「NINE WEST」专柜 (02)2964-3981。

### 「漂亮一身」帅气个性羊毛帽

甜美帅气的个性造型毛帽，不只有保暖效果，亮眼红色也是造型焦点，弧线的帽沿设计，能修饰脸型，同时也是春节出游的最佳配件。建议售价 2,280 元，**集团同仁独家优惠价 1,800 元，限量 5 顶**。洽询专线：桃园店 5 楼「漂亮一身」专柜 (03)334-9568。

### 「adidas 爱迪达」男慢跑鞋



adidas 爱迪达的创新科技，让鞋款透气又具保护性，轻量、舒适兼具，简约的设计，多彩的配色，符合年轻消费者的偏好，带领运动时尚新风潮。建议售价 1,990 元，**集团同仁独家优惠价 1,500 元，限量 20 双**。洽询专

线：宝庆店 8 楼「adidas 爱迪达」专柜  
(02)2389-3866。

## 二、服装好保暖

### 「United Colors of Benetton」毛料大衣

延续品牌基因，羊毛大衣凝聚了 Benetton 近半世纪在大衣生产领域的丰富经验，鲜艳用色和年轻剪裁，妆点浪漫冬日，为过



年造型增添活力和色彩。建议售价 8,980 元，**集团同仁独家优惠价 4,490 元**。洽询专线：板桥中山店 3 楼「United Colors of Benetton」专柜 (02)2956-6522。

### 「MA TSU MI」学院风假两件针织上衣

女孩最爱的红色格纹不但有英伦皇室气息，也展现甜美、现代的时尚感，饰以荷叶领及假两件造型，更添加设计感，搭配裙子或裤子都能穿出不同的风格。建议售价 2,680 元，**集团同仁独家优惠价 1,340 元**。洽询专线：新竹大远百 4 楼「MA TSU MI」专柜 (03)620-0299。

### 「YOUNG」耀眼红皮夹克

百搭耀眼红夹克兼具喜气与帅气，不论搭配牛仔劲装或是优雅洋装，都能展现俐落、活力的一面，伴你靓丽整个

猴年。建议售价 3,980 元，**集团同仁独家优惠价 1,900 元**。洽询专线：嘉义店 3 楼「YOUNG」专柜 (05)236-0423。

### 「黄色小鸭」拜年套装

孩子过年最期待穿新衣，酒红色长版大衣搭配背心洋装，充满浓浓年味，完美演绎小女孩的纯真可爱，绝对能瞬间抓住众人目光，红包领满满！

建议售价 6,200 元，**集团同仁独家优惠价 3,720 元**。洽询专线：花莲店 2 楼「黄色小鸭」专柜 (03)833-0465。



## 三、居家好品味

### 「RAPHAEL 拉斐尔」奥拉女神缙花七件式床罩组

精致缙花设计，优雅大方；顶级特殊车工，彰显质感；触感柔顺细致，帮您瞬间放松，进入甜美梦乡。建议售价 22,000 元，**集团同仁独家优惠价 6,800 元**。洽询专线：宝庆店 6 楼「RAPHAEL 拉斐尔」专柜 (02)2388-1279。

### 「法厨」LE CREUSET 铸铁爱心锅餐具组

铸铁锅第一领导品牌 LE CREUSET，适用于瓦斯炉、烤箱、电磁炉等，导热均匀，并节省能源，表层喷涂双层珐琅材料，质地坚硬、沉稳厚实，拥有极佳的聚热及导热特性，除了能快

速炖煮、烹调，还可维持食物的温度，并锁住食物的美味。本组内含铸铁爱心锅 + 瓷器圆盘 19cmx2 + 铸铁爱心巧克力锅 + 耐热矽胶迷你爱心隔热垫 2 入，建议售价 16,240 元，**集团同仁独家优惠价 9,980 元**。洽询专线：台南大远百 6 楼「法厨」专柜 (06)237-1503。



#### 四、家电好便利

##### 慎康「Morphy Richards」快煮笛音壶 1.5L

英国顶级小家电品牌 Morphy Richards 拥有 70 年历史，连续赢得「英国厨房小家电第一」之美誉，向来以创新设计与高标准的生产管理领导潮流，结合人性化概念及时尚感，带给人们品味生活。以 304 不锈钢材质制作的快煮笛音壶，只要 7 分钟即可快速沸腾，并有鸣笛声开关、自动断电安全设计，搭配时尚外型，堪称居家艺术品。建议售价 2,950 元，



**集团同仁独家优惠价 2,360 元，限量 30 个**。洽询专线：桃园店 10 楼「慎康」专柜 (03)339-8910。

##### récolte 丽克特三明治机

日本设计，精致小巧，操作简单，热能快速传导设计，约 3 分钟就能烤出具有格子网纹的美味三明治，烘烤完成后，可切成喜欢的形状和大小，若准备两种不同食材，还可同时烘烤双料三明治。建议售价 1,990 元，**集团同仁独家优惠价 1,380 元**。洽询专线：Top City 台中大远百 9 楼「佳医」专柜电话 (04)2251-4137。

##### Russell Hobbs 英国罗素 60 周年 Legacy 系列限定版晶亮烤面包机 (21291TW)

不锈钢材质，散发优雅金属光泽，适合烘烤吐司、贝果、可颂和法国面包，特别加宽的面包槽设计，还可用来烘烤厚片土司，多样功能，一机搞定。建议售价 3,990 元，**集团同仁独家优惠价 2,950 元**。洽询专柜：高雄大远百 10 楼「佳医」专柜 (07)338-9173。



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 2 月 28 日止。



扫描 QR Code 看更多远东人专属优惠

# 负责人 V.S. 公司 还款责任谁承担？

远东新世纪（中国）投资法制室 / 董琳

## 一、案情简介

A 某为 B 公司法定代表人，2014 年 1 月，由于 B 公司经营急需用钱，于是 A 某向 C 某借款 50 万元，承诺 3 个月后归还，由 A 某在借条上签字并加盖 B 公司的财务专用章和行政公章，但借条上并未写明借款期限及利息。到了还款期限，C 某多次向 A 某催讨，A 某均以种种理由推诿不还；同年 8 月 25 日，C 某再次向 A 某催款时，A 某回覆短信：「我知道了，过了月底咱们想办法，互相理解」。随后 C 某便将 A 某和 B 公司作为被告，诉至人民法院，请求依法判令被告偿还原告借款本金与逾期利息，同时诉讼费由被告承担。

## 二、法院判决

法院审理后认为，债务应当偿还，但鉴于 A 某为 B 公司的法定代表人，且借条上并无明确约定 A 为还款人，加上

借款是用于 B 公司的工资发放和工程款的支付，且借条上加盖了 B 公司的财务专用章和行政公章，故虽然 A 某在借条上签字，仍认定 A 某无须承担还款责任，B 公司与 C 某成立之债权债务关系，被告 B 公司应当偿还该笔债务。

## 三、法制室分析

《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》第二十三条：企业法定代表人或负责人以企业名义与出借人签订民间借贷合同，出借人、企业或者其股东能够证明所借款项用于企业法定代表人或负责人个人使用，出借人请求将企业法定代表人或负责人列为共同被告或者第三人的，人民法院应予准许。若企业法定代表人或负责人以个人名义与出借人签订民间借贷合同，所借款项用于企业生产经营，出借人请求企业与个人共同承担责任的，人民法院应予支持。

因此，法制室认为，企业法定代表人或负责人以企业名义与出借人签订民间借贷合同，且所借款项用于企业生产经营，出借人请求企业法定代表人或负责人承担还款责任时，在没有其他证据的情形下，还款责任应由企业承担。（案例来源：中国裁判文书网）

# 职场性骚扰， 申诉管道要知晓

远东新世纪／陈思宇

**现**今社会中，性骚扰的问题时有所闻，因此，每个人都应该正视此议题，以保障自我及他人权益。为使大家能充分认识「性骚扰防治法」规范之相关权利义务，下面就相关重点作一概述。

## 一、如何防范工作场所性骚扰

**(一)为防止性骚扰，大家均应充分了解下列事项的重要性：**

1. 互相尊重，认同彼此间都是重要的夥伴。
2. 勿将对方当作性关心的对象。
3. 去除女性是次等性别之意识。

**(二)对於性的言语动作之感受，随著个人与性别不同而有所差异，是否为性骚扰，对方的判断很重要，故应有以下基本心态：**

1. 虽然想表达亲密的言语动作，但若可能造成对方不快，则应避免。
2. 是否感到不快？有个人差异。
3. 不要随便臆测何种程度之言语动

作是对方可以接受的。

4. 不要轻易认为已和对方建立良好关系，若是已遭对方拒绝、嫌恶时，相同动作绝不重复；有时遭受性骚扰的一方，考虑到工作场所之人际关系，不能拒绝，因此，不见得会有明确的意思表示。

**(三)为防止性骚扰破坏工作环境，应特别注意下列事项：**

1. 对于在工作场所内提起性骚扰问题的人员，切勿将其视为麻烦制造者，更不要将性骚扰问题当作私人间的事情来处理，每位同仁都应抱持确保良好工作环境的心情，以杜绝性骚扰问题。

2. 若发现性骚扰情形，在尚未对工作环境产生重大不当影响前，应把握机会，以同事身分敦促其注意。

3. 目睹性骚扰时，在不加深被害程度之限度内，可适时反应，例如发出声音或轻松的加入谈话。

4. 职场发生性骚扰时，除了以第三者的身分伸出援手外，亦可向上司谘询。

**(四)遭受性骚扰时，应留意下列事项：**

1. 一个人独自忍耐，问题不会解决。不要以为刻意隐忍所遭受之性骚扰或顺其自然，情况就能获得改善。

2. 别担心被认为是麻烦制造者或觉得丢脸而放弃对性骚扰采取行动，为了不加深被害程度、不再有其他受害人受害，加上消除性骚扰对于维护良好的工作环

境亦至为重要，因此必须提出勇气，采取行动。

#### (五)认为自己已遭到性骚扰时，尽可能采取下列行动：

1. 应采取毅然之态度，明确地向对方表明自己的意思，若直接向对方表明有困难时，亦可采用书信等方式。

2. 不妨向亲近的同事、知己等可信赖的人谘询，或是寻求职场内部／外部的谘询机关。谘询时，最好纪录下性骚扰发生之时日、内容等。

## 二、面对工作场所性骚扰应采取的应对方式

### 步骤一、进行沟通

告诉骚扰者停止这种行为，这是最根本、最必须且明显的解决办法。

### 步骤二、告知可信任之人

若情况没有改善，不妨直接告诉可信任的同事；只要不想和骚扰者接触，一定要告诉其他人发生了什么事及对这事件的看法。

### 步骤三、记录性骚扰事件

1. 详尽纪录事情发生的完整经过。
2. 纪录自己试图阻止性骚扰的所有尝试，包括做了什么抗拒、应对？若无，为什么？
3. 纪录自己对此事的感觉，以及事

件产生的其它影响。

4. 列举目击者和目击者的反应。

5. 每次事件发生后，尽速写下时间、日期和地点。

6. 妥善保存纪录。

### 步骤四、向组织内相关单位提出申诉

申诉人可以言语或书面方式，向部门主管或人力资源处提出申诉，必要时，得先以电话申诉，并于三日内补正书面。以言词为申诉者，受理之人员或单位应作成纪录，经向申诉人朗读或让申诉人阅览，确认内容无误后，由其签名或盖章。

若采书面申诉，则内容应载明下列事项：1. 申诉人姓名、工作单位、工号、联络电话及申诉日期。2. 申诉事实及内容。3. 相关事证或人证。书面资料送达之日起五日内，必须成立调查小组展开调查。

### 步骤五、调查小组决议成立後，向相关司法单位提出控诉。

## 三、谘询管道

若对性骚扰相关法令规定及申诉处理流程有疑义，欢迎洽询各地劳工行政机关、各县市劳工行政网站、各县市政府社会处（局）。（资料来源：台北市政府劳动局）

# 年节饮食多注意 肠胃道疾病远离你

亚东医院肝胆胃肠科／林建助医师

农历春节期间少不了全家人围炉，一起分享满桌的佳肴，然而大鱼大肉、冷热不忌，加上暴饮暴食，容易出现消化不良、便秘、拉肚子等肠胃不适症状，本期特别简介常见的年节肠胃疾病。



「肠胃炎」顾名思义，就是指肠（包括：小肠、大肠）及胃产生发炎的症状。常见的肠胃道疾病包括：胃食道逆流、急性胃炎及急性肠炎，其中，胃食道逆流容易造成胸骨后灼热感（俗称：火烧心）、吞咽困难、咳嗽、喉咙异物感及口臭等症状，大多由于摄取甜点及油腻食物，或暴饮暴食所引起，尤其过年期间不断吃进生冷、辛辣的食物，很容易刺激肠胃，加上饮食不定时，胃酸 24 小时分泌，以及熬夜打牌或看电视，都会为消化道带来极大的压力与刺激，导致肠胃疾病上身。

## 引发肠胃炎的原因

一、**动植物有毒的生物硷**：如毒菇、河豚、毒贝……等。

二、**有毒化学物质**：有害重金属（如：砷、水银、有机磷制剂）、不良添加物、色素……等。

三、**细菌性食物中毒**：除了一般人熟知的肉毒性杆菌之外，以下细菌也经常导致肠胃炎——

**1. 大肠杆菌**：即使在正常的大肠中，也有很多大肠杆菌，只是每个人的耐受性都不同。年节出外旅游时，最常造成「旅游者腹泻」的元凶就是大肠杆菌，潜伏期约 24～72 小时，症状包括：恶心、呕吐、腹部绞痛、腹泻、重者脱水、休克，有些人会持续几天至一星期。其中最毒的一支 E.coli O157:H7，会引起血样性腹泻，严重者可能导致溶血性尿毒症而致死。

**2. 金黄色葡萄球菌**：常见于手上、皮肤上或伤口上，如果烹煮食物不当，其中的肠毒素就会造成恶心、呕吐、腹痛和腹泻，潜伏期很短，约 1～6 小时，不过通常 1～3 天就能复原。

**3. 沙门氏杆菌**：吃下受污染的生奶、蛋、鳖或龟、或其蛋制品所引起，潜伏期约 1～2 日，刚开始会出现恶心、腹部绞痛，随即腹泻、发热，偶见血便。严重者如同伤寒，会有较长的潜伏期，之后高烧 2～3 天，常达 39 度以上，合并头



痛、关节痛、厌食、腹部疼痛和玫瑰疹，长期的高热常伴有相对的心搏徐缓。

**4. 海鲜弧菌：**潜伏期约 2～48 小时，有腹泻、腹痛或伴随发烧、头痛、恶心、呕吐，少数有血便症状。大多存在于海产食品，因为冷冻不够、生食、未充份烹调所致，有时也会透过菜刀、抹布或砧板间接污染，所幸引起死亡的病例很少。

**四、原虫：**阿米巴痢疾、钩虫、梨行鞭毛虫……等。

**五、病毒：**例如感冒、肠病毒、轮状病毒（多发生在秋冬，流行在小朋友聚集的托儿所、小儿科病房、幼稚园等，会造成儿童发烧、呕吐、水样下痢 3～8 天，偶有脱水现象），过年期间的肠胃炎大部分是病毒所致，一般在感染后 1～2 天开始不适，主要症状包括腹泻、呕吐，有时也会伴随头痛、发烧、腹痛等症状，视病毒种类而有所不同，轻微者通常无须治疗，即可在 2～3 天内自行痊愈，但要注意补充水分，并避免传染他人。

**六、功能性肠胃炎：**类似肠胃炎的症状，但找不到确切病因，这类病患大都因精神紧张或压力过大，导致胃肠功能失调，出现大便较多、较稀，甚至大便频率较高等拉肚子情形，通常只要饮食清淡、多吃蔬菜水果、放松心情就能改善；若仍无效，就要使用药物治疗。另一方面，

年龄超过 40 岁，建议接受大肠镜检，以排除大肠癌的可能性。

### 肠胃炎治疗

发现肠胃炎症状时，应减少饮食或禁食，让肠道休息。如果腹泻、呕吐不止，除服用医师指示的止泻剂外，应补充含电解质之水分（例如运动饮料），以避免脱水及发生电解质不平衡。而若伴随严重腹痛、粪便带血、高烧、抽搐等现象，建议最好尽速到医院治疗。倘若仍持续呕吐，医师会注射止吐针；而若是腹痛、腹泻不止，则会让病人服用止泻剂或解痉药物治疗，一旦检查确定感染病原体属于何种类，就会给予抗生素，做更有效的治疗，至于腹泻、呕吐及出汗后丧失太多水分的病人，则会使用静脉输液的方式来补充水分与电解质。

### 胃食道逆流治疗

建议先采饮食治疗，尽量避免酸、辣、太甜、菸、酒、咖啡、油炸类食物……等刺激性食物，另外，秉持少量多餐的原则，每餐只要七分饱。较严重者可使用制酸剂及促胃排空药物。大部份的病患在饮食及药物配合下，都会有所改善，只有少数病患需要手术或内视镜手术治疗。虽然手术效果比服药持久，不过有时会并发食道狭窄的症状，因此不到最严重程度，不建议手术。若担心是食道癌引起，则可进一步安排接受胃镜检查。

# 善用年终奖金 提早为退休作准备

远银保代／刘玫玲

随著年节的脚步接近，您是否也开心著「年终奖金」即将入袋？欢喜之余，不妨利用连休假期，好好检视2015年的财富是否因奖金而更加丰裕了？还是因为没有妥善规划，导致荷包迟迟无法饱满呢？许多人一拿到年终奖金，就拿去买衣服、包包、3C……等，还没有机会存入银行，金额就在不知不觉中归零了。

远见市调进行「2015 退休理财生活大调查」，访查了 805 位 25 岁以上的民众，包括 582 位工作者、223 位已退休者，结果显示：近六成的在职人口退休后，将成为准备不充分、财富不自由的「苦老族」，且在退休民众中，多达近四成的人比预期早退休，其中，失业、已届退休年龄、健康、需照顾家庭与无法负荷工作……等「非自愿早退」的原因占八成以上。

随著医学与科技进步，国人平均寿命增长，人生这场赛事早已进入延长赛，因此，退休后的挑战才正开始。换言之，您可以选择不结婚、不生小孩、不养狗、不买房、不换车，却无法选择不退休，因此必须趁年轻时，做好退休理财规划。

这次远见的调查也发现，众多投资

理财工具中，以「保险」来规划退休，最受民众青睐，储蓄、基金、股票次之；由于保险同时具备储蓄与保障的功能，因此透过保险作为退休的财富规划非常適切。或许有些人觉得，将钱放在保险上，利率很低、累积财富的速度很慢，但回首过去，您的财富是留住了？还是溜走了？不少亲友自几年前开始透过保险来储蓄，至今已累积一笔不小财富，而自己是否仍口袋空空？储蓄保险不但能为自己增添一份保障，满期后还能累积出小财富，虽然有限，却能让您无须担忧市场好坏，亦不必花时间研究财务报表，并且能强迫储蓄，以确保年老退休时，财富不缩水。

一年之初，不妨重新检视保险理财与保障规划，运用年终奖金做最妥当的分配。以下分别针对自给自足的「单身族」、经济压力大的「三明治族」，以

及享受人生的「准退休族」，提供人生不同阶段的需求建议——

· **「单身族」**：因收入有限且尚未成家，负担较轻，首重基本保障及储蓄规划，毕竟愈年轻投保，保费愈便宜，且趁年轻养成储蓄的好习惯，以每日零钱投保储蓄险，也会因长时间复利效果，滚存出一笔可观的财富，创造出比原子弹更大的威力。

· **「三明治族」**：上有父母、下有子女、左有车贷、右有房贷，经济压力偏重，处于承担极大风险的阶段，因此对于保险保障的需求较大，在保单规划上，应优先满足家庭保障，预防意外事故或疾病对家庭造成的经济冲击，因此，保障范围以涵盖房贷、家庭固定支出、小孩教育费为原则。

· **「准退休族」**：此阶段已进入空巢期，小孩各自独立工作、甚至成家，家庭重担减轻许多，建议应先补足健康保险缺口，并挑选稳健型的理财工具，以年金养老险规划退休金，使银发生活无忧。

对现代人来说，能陪伴我们一辈子的就是「保险」，因为储蓄险、年金险能在年老无法工作时，提供生活费用、出游基金；而医疗险、癌症险、残扶险等健康保险，则能在生病时提供医疗费用，

不必带给家人负担。因此，买份保障相当于养个「保险孩子」，在年轻有能力负担且保险公司愿意承保时，为自己多养几个保险孩子，相信年老时，不仅可以活得健康，也能过得有尊严、生活有品质。

### 【贴心小叮咛】

若您对相关保险产品想做更进一步的了解，请洽远东商银各分行。若对本文内容有任何疑问、关系企业各公司需要保险说明会（建议参与人数 20 人以上），欢迎洽询远银保代服务热线 (02)7725-2777，[www.feins.com.tw](http://www.feins.com.tw)，我们将竭诚为您服务。



# 好书介绍： 成为别人心中的 一个「咖」

编辑室辑

作者：吴家德

出版社：远流出版社

出版日期：2015年11月27日

您可曾想过，从台东爱心菜贩陈树菊女士的身上，可以得到销售的借镜？您可知道，为何同样将严长寿奉为偶像，有人因此赢得顾客，有人却失去加分的机会？您是否也纳闷，明明比别人更努力工作，为什么总无法赢得主管的青睐？究竟如何才能成为别人心中的一个「咖」？

目前任职于远东商银嘉义分行的吴家德经理，虽然投身金融业，却完全没有金融菁英冰冷的形象，由于对人对事情热情相待，并且善于在看似没有关连的地方，找到与销售连结的业务法则，让他年年绩效亮眼，赢得各方友谊！



「成为别人心中的一个『咖』」这本书，正是作者用热情驱动世界的具体呈现，从「热情，驱动工作」开始，辅以「创意，打造非凡业务力」，加上「行动，深耕好人脉」，并且坚守「信念，让自己美好」……近五十则看似平凡却蕴含深刻能量的小故事，让读者产生连结与想像，进而对如何精进工作与生命意义有所触动。诚如远东商银洪信德总经理在推荐序上所言，「读了书稿，惊讶于他精彩的生活、乐于助人的态度；尤其看到一个成功的业务经理人天生的基因、后天的训练养成，以及对纪律的要求与坚持……值得有心者一篇一篇地读，慢慢地消化反思。」详读本书，除了能练就热情、行动、与人为善的自我强壮术，迅速累积人脉存摺，启动自我能量与职场竞争力，更能让「乐在工作创造绩效」、「帮助别人成就自己」的动能永不匮乏。

「成为别人心中的一个咖」，很难吗？就让最具行动力的 Top Sales，与您分享最真诚热情的工作信念与生命态度！您会发现，能够放开胸怀无私付出、善用人脉达成目标，是多么令人开心的事！

# 「绳」采飞扬 暖热亚东

亚东石化（上海）／晏威威

一首《念奴娇·绳舞争锋》，生动呈现了亚东人的运动风采。在亚东石化工会委员会精心筹措下，第一届跳绳比赛于2015年11月底隆重举行，吸引了储运处、远化物流、技术处、维修处、PTA厂、公用处、行政大楼、警消队等各部门，共百余员工报名参赛。罗富通副总厂长、维修处乔鹏经理、工会主席郭琼华等皆到场助阵，并担当评委重任。暖暖冬日运动忙，厂里不时传出阵阵欢声笑语。

此次赛事分为团体赛和单人单项比赛，随著裁判哨声响起，选手们立即挥动手中的绳子，展开速度之战。大家跳绳的姿势各不相同，有人喜欢两脚交替跳，也有人喜欢双脚一起跳，但由于每位选手的节奏感不同，在团体跳大绳环节，有些人怎么也抓不住节奏，频频出错，逗得观众们捧腹大笑。

单人短绳赛事中，选手们有时低跳、有时高跳、偶尔还表演绳索翻转，再辅以各项战术，每场比赛都吸引众多观众，

运筹帷幄，集汇战，百尺方圆齐聚。各方豪杰，谈笑间，征战即刻拔起。绳舞争锋，蓄势待发，激起满堂彩。休论成败，而今重在参赛。平起高跳舞动，腾然突跃起，绳舞灵动。沉着冷静，挥编绳、奋力朝上翻转。机智灵活，胜负难分，跳姿千机变。高手云集，尽在亚东际会！



尤其最后的决赛，高手间的精彩对抗，更引来阵阵掌声与喝彩。

最终，警消队不负众望，夺得团体长绳赛事第一名；而一向低调的PTA厂成为黑马，荣获第二名；维修处也凭借团体合作的默契，获得第三名的好成绩。至于单人短绳赛事则由维修部周杰获得一等奖；PTA厂方春华和维修处徐忠林取得二等奖；PTA厂潘李、会计处景衡和警消队张晨得到三等奖。

透过比赛，每位选手都表现出超越自我、奋勇拼搏的精神。大家体验汗水与欢笑交织，速度与激情同在的乐趣时，也感受到缜密计画、合理分工、彼此信任是成功的必备条件，未来更能以满满的正能量面对全新的工作挑战！

# 後知後觉

华煦供热／郭延山

一个人，哭泣著来到这个世界，  
微笑著离开这个世界。

哭泣，是对这个未知世界充满恐惧；  
微笑，是对这个神奇世界後知後觉……

## 不要抱怨

小时候，一直怀疑自己不是爸妈亲生的。看著身边的小夥伴每天都有牛奶喝、有水果零食吃，还有零花钱，为什么我没有呢？他们都有自己的爷爷奶奶疼，有弟弟妹妹一起玩耍，为什么我没有呢？别人都有自己的房间，有经常外出游玩的时光，为什么我没有呢？那时候，我什么都没有，唯一有的就是羡慕。常常想著，为什么自己出生在这样的家庭？

记得有一年夏天，酷暑难耐，跟著几个小夥伴偷偷在运河里游泳消暑。回到家时，妈妈已拿著皮带等在门口，狠狠揍了我一顿。那天晚上，妈妈一边帮我擦伤口，一边语重心长的说：「你爸爸 12 岁的时候，你爷爷奶奶都去世了，只能靠著叔伯的帮助勉强活下来，从小吃了很多苦，没有上过学，仅有的一间小屋也是结婚当年，你外公帮忙建的。家里就你这么个男丁，以后危险的事不能再做了。我和你爸都没有上过学，你要好好念书，

将来出人头地。我和你爸趁年轻多攒点钱，扩建一个大房子，以后你用钱的地方多著呢！」

多年后，回想起妈妈这番话，每每都悔恨自己当年的不懂事。明明有爱我的爸爸妈妈，有为了我而奋斗的爸爸妈妈，我却身在福中不知福。

很多时候，这个世界远比你想像中更加美好，只是你未曾发现。

## 好好学习

大学前，我没参加过兴趣班，没接受过辅导，甚至没看过一本经典的书（包括童话书、名著等），总是按部就班的学习著。唯一的目标就是每学期的成绩报告书没有红字，这样才能免于一顿皮肉之苦。

我从没幻想过上大学，直到某一天，化学老师在课堂上讲了那么一段话，大

意是说：「人这一生，如果能够上一回大学，也就没有什么后悔的了。」我不想后悔，因此，就萌生了上大学的念头。然而，学习成绩摆在眼前，父亲对我考上大学早不抱任何希望，反而建议我去跟舅舅学开车，或是去向姨父学木工。但我想尽力一试，因此，接下来的一段日子，我不吃早饭就赶去上课、没有夜宵的熬夜复习，直到7月9日下午最后一门课考完……当录取通知书寄到家里的那一刻，我看到爸爸笑了。

好好学习是一种态度，只要努力过，即使失败了也不会后悔。真正后悔的是，从没有好好学习过。

### 青春无悔

风华正盛的青年，第一次远离家门，住进集体宿舍，起初好几晚都睡不著觉。几个大小夥儿经历了争吵、打架后，逐渐磨合在一起。那些年一起喜欢过的姑娘、那些年22点后的午夜杂谈、那些年绿茵场上的疾驰、那些年酒宴中的谈笑人生、那些年……

随著青春匆匆流逝，转眼兄弟们各奔东西，蓦然回首，才发现还有好多话没有说、好多事来不及做。正如安娜·昆德兰在《不曾走过，怎会懂得》这本书中所写：「青春的时候你不懂青春，懂青春的时候你已不再青春。」然而，青春无悔，

毕竟它已经来过。

### 认识自己

人生如同一场戏，在戏中，每个人都扮演者不同的角色：儿子、学生、同事、领导、丈夫、爸爸、爷爷……无论什么角色，都需要充分的认识自己，并不是所有人都能完美的诠释各种角色。有人感叹角色匆匆，没能够做得很好；有人到了谢幕都没能想明白自己在哪一个角色上出了错。但其实不必烦恼，当你扮演爸爸的时候，就知道应该怎样扮演儿子的角色；当你扮演领导的时候，就知道应该怎样扮演同事的角色了。

电影《夏洛特烦恼》中，男主角「夏洛」重启人生轨迹，与校花结婚，成为明星，而自己的可恶妻子则成为他人的媳妇。看似梦想成真，最后却发现，自己原来深爱著那个「可恶的妻子」。一觉醒来，夏洛才惊觉应该好好珍惜妻子。

人生没有如果，即使有如果，还是会绕回原地。不如学会接受不完美的生活，也许会有些许烦恼，但生活还是得乐观点。

后知后觉，其实就是一种学习的过程、成长的历程。人生的每一个转折后，你会发现：哦，原来是这样！

# 记2015远东宝达 羽球比赛

远东宝达马来西亚 / 郑善明



为增进同仁感情、提倡运动概念，远东宝达马来西亚在康乐小组精心策划下，于2015年年末首度举办羽毛球比赛。由于第一次举办羽球赛，主办单位原本还担心报名人数不够踊跃，岂料一开放报名，立即获得同仁们的热烈回应，最后共有15组男双、4组女双报名。

值得一提的是，此次比赛除了在士乃总厂举办之外，分厂的同仁们也先在分厂举行预赛，再由冠军队伍到士乃总厂角逐总冠军杯，就连东马厂也派出两支队伍到总厂参加比赛。

比赛共分三天进行，采三战两胜制，每战21分，依序选出：预选赛十六强、预选赛八强，以及冠亚季军。首日的赛

事已十分激烈，各队皆使出浑身解数，不时来一记「殺球取分」，希望能勇夺最后荣耀。尽管在场上激烈厮杀，赛后大家仍充分发挥运动员精神，握手言欢。

由于羽毛球在马来西亚深受当地人喜爱，堪称全民运动，因此除了参赛者及康乐小组成员，许多士乃厂员工们也在下班后主动涌入场边观赛，蔡青堂副总经理更到场为参赛者打气，并亲自主持颁奖典礼。

第一届羽毛球比赛就在愉悦及兴奋的氛围中圆满结束，未来，康乐小组也将定期举办类似活动，带动远东宝达马来西亚更多的活力与热情。





# 你我都有「书卷气」

远东新世纪（中国）扬州营运总部／王洁丽

一个私人的阅读空间，是良好阅读习惯的开始。我为她布置了高矮适中的书桌、小巧的绿植、她爱的玩偶、画笔，以及最重要的角色——图书。从最初的看图识物，到满是图画的绘本，逐渐进步到文字更多一点的故事书，每一本都是我和她共同挑选的成果。刚开始，我读，她听；慢慢的，我读，她也跟著读；再后来，我读，她学著讲；我想，再往后呀，就是她读，我静静的听。

记得刚开始读《大卫系列》（注一）的时候，她看到每一幅从儿童视角画出来的大卫的世界，总是充满兴趣。大卫不穿衣服、大卫不排队、大卫打碎花瓶、大卫骂人被罚……那段日子，她的世界全是大卫。而在现实生活中，她和大卫一样，是个「小恶魔」，正努力一点一点改掉坏习惯，因为我们都知，大卫故事的最后一页，永远有一个温暖的怀抱等著他；她也知道，她和大卫一样，尽管调皮，但只要「讲道理」，就有个人永远爱著她。

什么是天堂？或许，每个人的想像都不同，但是，「天堂是一座图书馆」是我听过最棒的诠释！从懵懂无知的年少，到毕业後进入职场，多年的学习生活，阅读早已渗透到血液，成为基因的一部分。因此，当小朋友开始牙牙学语，我知道，该是传承「阅读」这门人生必修课的时候了。

通过阅读，她打开了通往世界的大门。虽然目前她，只有社区、幼稚园，以及所在城市这么小的活动空间，即便未来，她有机会到更大的世界学习或工作，也不可能穷尽天下事。但是，只要打开一本书，就能打开一个不一样的人生经验，借此丰盈自己的阅历。

还记得阿甘（注二）的话吗？「妈妈说，人生就像一盒巧克力，你永远不知道下一颗是什么。」就像你永远不知道，下一本书，将为你带来什么样的人生体验，而读书这件事，会让你变得多么迷人，多有书卷气！

## 注释

1. 《大卫系列》为美国作家大卫·香农（David Shannon）的绘本童书作品。
2. 阿甘是美国作家Winston Groom笔下的励志人物，《阿甘正传》出版於1986年，并在1994年改编为电影，成为励志电影之经典。

# 有奖征答 Quiz

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，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

- 1. 关于集团电子商务发展之叙述，下列何者为是？【封面故事】**
  - A. GoHappy 为全台最大零售百货购物网站，拥有爱买、远百、SOGO、city' super 四大品牌
  - B. 远传电信为布局数位内容服务市场，携手时间轴科技推出「friDay 购物」
  - C. 远东商银今年新成立「数位金融事业群」，全速朝 Bank 3.0 前进
  - D. 以上皆是
- 2. 下列关于大陆地区「购开心」之发展叙述，何者为是？【封面故事·跨境集点「购开心」放大点数经济】**
  - A. HAPPY GO 卡于 2012 年进军中国市场，并自 2013 年 8 月 30 日起，正式更名为「购开心」
  - B. 购开心在内地市场已有超过 2,500 家门店可积/兑点数，卡友数逾 210 万
  - C. 购开心申办管道十分多元，透过特约商户、官网、微信或 APP 均可办理
  - D. 以上皆是
- 3. 关于肠胃疾病治疗之叙述，下列何者为非？【生活情报·保健网】**
  - A. 病毒型的肠胃炎会自行痊愈，且不会传染他人
  - B. 发现肠胃炎症状时，应减少饮食或禁食，让肠道休息
  - C. 若腹泻、呕吐不止，除服用医师指示的止泻剂外，应多补充含电解质之水分
  - D. 胃食道逆流患者应避免刺激性食物
- 4. 关于职场性骚扰之处理方式，何者为是？【生活情报·台湾地区法律网】**
  - A. 应详尽纪录事发的完整经过
  - B. 应当场告诉骚扰者停止这种行为
  - C. 可以口述或书面方式，向部门主管或人力资源处提出申诉
  - D. 以上皆是

## 参加办法

请剪下 306 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，于二月十五日前掷回「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。编辑室将于次月月刊中公布得奖名单。

### 远东人月刊 306 期有奖徵答

姓名：  
单位：  
联络地址：

答案：1. ( ) 2. ( )  
3. ( ) 4. ( )

## 305 期有奖征答得奖名单揭晓

单位	姓名	单位	姓名	单位	姓名
远东商银	张*华	亚泥花莲储运	游*和	太平洋SOGO百货	黄*维
亚东证券	姜*妤	远东先进纤维	涂*珍	远东联合诊所	高*雯
元智大学	潘*麟	亚泥新竹厂	锺*桦	远东新世纪	田*彬
东联化学	许*旭	远东新新埔厂	赖*存	新竹大远百	刘*亭
远传电信	黄*宜	裕民航运(新加坡)	卢*美	鼎鼎联合行销	黄*蓉

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！





1. 亚东技术学院与兴采集团 2015 年 12 月 23 日分别由黄茂全代理校长（前排右）、陈国钦董事长（前排左）代表签订合作意向书，未来双方将就学生企业实习、奖励学金，以及毕业后就业等部分进行合作。
2. 远扬营造承揽之「淡江大桥及其连络道路第二标新建工程」2016 年 1 月 9 日在马英九总统主持下，隆重举行动工典礼，完工后，将为民众带来更便捷的交通。
3. 「全国商店优良店长表扬暨杰出店长选拔」活动中，远传共 17 位店长夺得「全国商店优良店长」、3 位获颁「全国杰出店长」荣誉，显示服务品质有口皆碑。
4. 新竹大远百、远东巨城购物中心及坤泰文教基金会等单位携手举办「2015 幸福偏乡——圣诞心愿认养活动」，工作人员特地打扮成圣诞老公公发送耶诞礼物，为彰化县永光国小和潭 国小小朋友圆梦。
5. 桃园远东百货与世界和平会合作举办「给孩子一份暖心圣诞礼」活动，并选在平安夜前一天将各界慨捐的礼物送给小朋友们，让孩子们感受暖呼呼的圣诞节。

閃亮  
登場

全面升級你的HAPPY GO

# 遠東快樂信用卡

HAPPY GO集點就是比較快



掃描看更多



兩岸遠東/SOGO百貨 最優9折



SOGO指定餐廳 單筆滿仟折佰



滿額 HAPPY GO 200點兌NT\$100



日本地區指定商店 最優15%OFF

集團員工獨享

新戶任刷3筆+申請指定e化服務 回饋HAPPY GO 2,400點

【兩岸遠東/SOGO百貨最優9折】電腦、黃金、珠寶、菸酒、餐飲、公賣品、特賣品、超市、電影院、餐廳/美食街、3C、禮券購買及部分店家商品不適用購物折扣，實際折扣以現場標示為準。【滿額HG200點兌NT\$100】(1)刷遠東快樂信用卡當期單卡新總一般消費每滿1萬元，次期即享HAPPY GO 200點兌NT\$100購物折抵金優惠1次，正副卡合併計算。1/1~12/31止兌換上限NT\$10,000。(2)獲核金額為正副卡合併計算，限一般副卡消費，愈分期付款(以分期總消費金額計算)。(3)獲核金額累積計算期間及點數兌換期間係依客戶帳單週期而定。(4)購物折抵金可折抵一般消費審核。正卡持卡人需於遠東大和利平台或遠東快樂APP兌換，每期兌換次數限當期兌換，相關兌換資訊可至專屬活動網頁查詢。【SOGO指定餐廳單筆滿仟折佰】(1)刷遠東信用卡方享優惠，每店每卡每日限使用乙次，超過門檻之金額恕無法累積，不可拆單分期(2)本優惠恕不適用禮券購買，並無法與其他優惠併用，相關使用條件/限制請於用餐前洽詢配合餐廳並以餐廳公告為主。【日本指定商店最優15%OFF】15%內含7%優惠折扣+8%免稅，其他活動相關注意事項以JCB活動網站www.jcb.tw為準。如持卡人持有停卡、逾期繳款或其他違反信用卡約定條款之情形，本行有終止點數與禮品回饋之權利。以上活動期間至105/3/31止，活動若有延長恕不另行通知，以官網公告為準，其他詳細內容及相關使用條件/限制請詳見遠東銀官網www.feib.com.tw。上述活動若因市場變動等因素，遠東商銀得於實踐法定程序後，保留修改、變更、終止活動之權利。【新戶任刷3筆+申請指定e化服務回饋HAPPY GO 2,400點】新戶自核卡當日(不含)前起算6個月內未持有任一遠東卡正卡者，核卡日期、消費日期以遠東系統為準，其他新戶首刷禮、快樂卡優惠之活動條件、門檻及注意事項請親臨本行官網查詢。



掃描享2,400點

謹慎理財 信用無價

本行信用卡循環利率：6.74%~19.97% (基準日105/1/1)  
預借現金手續費：預借現金金額×3%+NT\$150  
其他費用請至www.feib.com.tw查詢