

遠東人

共同开创「诚勤朴慎·创新」的健康人生

徐有庠
印光堂題



DEC 2019
NO. 352

12月号

COVER STORY

智慧进化
远东百货重塑零售新经济
点数串接 消费现形
HAPPY GO创造商家与顾客双赢

LIFE GUIDE

保健网
防护升级！公费流感疫苗11月开打
美食网
糕饼与岁时节庆——创意发糕DIY



虛實搶客 誰是贏家？！

Online VS. Offline, Who is the Winner?

扫描 QR Code 看更多即时讯息
还可下载电子杂志





↑ 远传和远东 SOGO 百货双获第一届「国家企业环保奖」，颁奖典礼后，陈建仁副总统（中）接见获奖企业代表，徐旭东董事长亲自出席。



↑ 徐旭东董事长应邀参与远东 SOGO 百货 32 周年庆造势大会，与黄晴雯董事长（右四）共同带领团队高呼口号，展现业绩再创新高的决心。



↑ 第 11 届「远东新世纪经典马拉松赛」在新埔化纤厂隆重登场，徐旭平副董事长（右四）、徐国安创新长（右二）、郑澄宇总经理（右一）、曾裕贤总经理（右五）等主管均热情参与。



↑ 远东百货徐雪芳总经理（中）出席行动绿方舟于高雄大远百的启动仪式，推广环保回收的理念。



↑ 远传运用大人物技术协助打击诈骗，成效显著，获警政署刑事警察局黄明昭局长（右）颁奖表扬，由井琪总经理（左）代表领奖。

2020远东人月刊徵稿列车启动

李佳珍

荏苒时光，将案上的月历追逐到最末一张；而集团成长的每个印记，却已悄悄累叠在架上的远东人月刊。再重逢，远东人月刊将继续朝「传递产业脉动，整合集团资源，提供同仁全方位资讯」的目标迈进，期待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，分享丰富的生活体验。

* **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，都希望有您一起来堆砌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、海外地区每字 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」一月份话题：我的绿色生活

随著极端气候发生的频率越来越高，绿色思维也逐渐抬头，欢迎来信分享您的绿色消费型态，无论是力行绿色生活、采买友善环境的食材、环保材质的服装，或是绿色节能商品…都是爱地球的最佳体现。文长 300 字以内，远东人月刊就会提供您一笔「爱地球奖金」！（截稿日期：12 月 15 日前）



DEC 2019
NO. 352

01 EDITOR 编辑手记

2020 远东人月刊征稿列车启动／李佳珍

04 LEADER'S REMARKS 领航者的话

Retail, Reimagined——徐旭东董事长于远百厂商联谊会谈话／杨雅森

08 COVER STORY 封面故事

智慧进化 远东百货重塑零售新经济／编辑室采访整理

点数串接 消费现形 HAPPY GO创造商家与顾客双赢／编辑室采访整理

16 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／编辑室辑

远东70周年活动系列报导／编辑室辑

24 LIFE GUIDE 生活情报

保健网 正确吃补 隆冬不吃苦／林巧梅

流行网 花格格 突破传统走出创意／郑嘉蕙

美食网 糕饼与岁时节庆——创意发糕 DIY／王淑仪

法律网 互联网电子资料证据举证指引（下）／唐思雨

财经网 2020年欧美经济投资展望／詹定成

保健网 防护升级！公费流感疫苗11月开打／杨惠伦



38 OFFICE TALK 乐活职人

经营管理新知：行销市场大金矿，挖掘世代的「点数」心理学
／天下创新学院

40 STORY 心动时刻

2019「远东集团联谊会暨远东新世纪经典马拉松」活动纪实
／范富珍

7,000魔咒／郑嘉蕙

缅怀／杨志强

我的减重日记／黄顺忠

听人与听障／李宇骏

47 HOT TOPIC 远东话题

远东人开讲：我的绿色生活／编辑室辑

48 QUIZ 有奖征答

351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 汪更新 吕学龙
林俊佑 周俊杰 吴信仪 吴佳颖
吴敏如 范明珠 徐竣菁 徐雅慧
马玉兰 梁雅雯 黄怡祯 庄秀雯
游慧琳 游淑如 郭曜豪 郭文慧
陈文山 陈雪萍 陈聪明 陈玲华
陈虹瑾 叶金璋 张景芳 张丹
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



Retail, Reimagined —— 徐旭东董事长於远百厂商联谊会谈话

远东新世纪／杨雅森

每年到了这个时节，就代表热力四射的周年庆即将展开。我想特别借此机会，感谢各位厂商贵宾过去一年来的努力与协助，让远百业绩能够持续成长。今天的报告将就全球的经济环境、台湾的零售市场做一个简单的回顾，最后则以新消费时代的未来为主题，带领大家从十年来的零售产业发展轨迹，重新想像零售业的未来。

一、全球经济展望

观察 IHS Markit 预测，2019 年全球经济成长率约 2.77%，较 2018 年的 3.19% 衰退，各经济体的成长都趋缓；其中，已开发国家与新兴市场国家之经济成长率衰退较多。特别是受到美国总统川普主导影响，贸易壁垒已成为各国对外贸易的政策方向；根据 OECD 统计，各国的

限制性贸易措施，导致世界贸易成长出现停滞；贸易冲突正在加深不确定性，预期将对整体投资造成长期损害，并进一步影响全球经济成长。

盱衡全球经营环境，地缘政治风险是国家与企业首要面对的最大黑天鹅。例如：英国退出欧盟歹戏拖棚，英国预算责任局（OBR）也估计，这项举动将直接

影响包括：英国的出口量下降、欧盟国家的出口对各国与英国的贸易依赖程度、英镑的贬值对出口的影响，以及更多不利因素，进而使英国经济衰退。另，香港对中抗争已从「反送中」，扩大成争取民主运动，若抗争持续，香港可能失去全球金融中心地位；还有英国与伊朗互相扣押油轮的事件，伊朗一度扬言全面关闭海峡，此举将切断全球三分之一的石油运输，并扩大军事冲突，进而影响全球经济。

除此之外，日本于7月公布强化出口南韩管制措施后，由于双边产业关系密不可分，令许多日本企业十分忧心；然，历史问题难解，日本政府在亲北韩的南韩总统文在寅上任后，不信任度明显提升，双方关系愈加恶化，加上川普将中国列为汇率操纵国，并施压美联储降低利率，使美元贬值刺激出口，货币战争升级可能削弱投资市场的信心。

综观整体经营环境具有高度不确定性，投资者无法管控风险，未来对于工业制造与投资的决定恐怕只会更加保守。依据IHS预测，2020年全球经济成长率约2.67%，较2019年略减，主要成长动能来自开发中国家与新兴国家的经济成长。

二、台湾经济与零售产业发展

2019年台湾经济成长预测值为2.06%，上半年走势较为平缓，下半年

的成长幅度则可望维持在2%以上。民间消费成长率则为1.79%，相较2018年之1.99%，略减0.2%，对经济成长贡献0.98%，仍是主要经济成长的支撑力道。此外，2019年国内投资成长率6.36%，维持上扬；对经济成长贡献1.21%，其中民间投资成长率5.6%、政府投资成长10.15%，公营事业投资则年增7.50%。除经济成长动能稳定之外，消费者物价指数亦尚称平稳。

就前八个月的发展来观察，台湾整体零售业表现较去年同期略减。根据统计，整体综合商品零售业成长4.56%；其中，百货业较去年同期成长5.67%、无商店零售业成长5.3%，餐饮业成长5.4%。显见线上线下的零售服务都有一定的发展动能，再加上生鲜餐饮外送的推波助澜，餐饮业的整体成长也具有相当水准。

三、新消费时代的未来

看完台湾的经济概况与零售业的整体发展，接著来谈谈零售业的发展轨迹。观察2019年几个与零售相关的重要统计数据及标题，当中的关键字，例如：实体店面、个人化、社群媒体、物流配送通路、网路搜寻浏览等等，都为十年来的零售业发展下了重要的注解。

接下来我们将分析零售产业的几个重要发展趋势。近十年来，零售业有了截

然不同的样貌。从 2012 年开始，是以生存为主导的消费型态，消费者强调方便快速；一直到 2014 年以享受型的消费为发展主体，强调的是生活品质；近期则以个性化消费为主体，消费者追逐具个人特色的商品与服务。

然而，对于商品与服务的个性化，推波助澜最大的力量，来自于创新科技。例如运用网路的智慧制造，推动少量、多批次的制造模式；销售、服务、物流及支付更推出层出不穷的新商业模式。不仅服务，连制造业也受到很大的冲击，例如：过去生产端只是一个环节，上下游之间的合作都是以固定且简单的单一协调为主。智慧制造令传统的生产边际越来越模糊，生产环节关注的重点不再是过程本身，而是用户的个性化需求、产品设计方法、资源整合管道，以及网路协同生产等。

在个性化服务的带动下，新消费时代的服务涵盖面越来越广，例如：从儿童、家庭主妇、社区居民、老人、年轻家庭、大学生、单身女性、特殊消费群体（养宠物的家庭、特殊嗜好的当地人士）等，都是各类经营专案关注的对象。其中，拥有稳定收入的核心购买力人群，喜欢社交、享受消费的过程，重视购买产品（服务）所涵盖的配套内容，同时也深受各种互联网工具的影响，在消费意识形态的个性化、潮流化方面，都有自己的追求。

不同的消费世代，关注的消费重点大不相同。从构成内容来看，吃、住、出行等方面，仍然是当前消费支出的核心。但是，千禧世代在提高生活品质的消费投入明显增加。

除了科技演进的推动之外，整体社会结构的改变，以及零售商在营运策略的因应，都是零售业产生转变的因素。就人口结构来看，未来中老年市场在整体消费支出的占比将越来越大，不过，青壮年人口仍是消费市场的主力。另外，可支配所得是整体经济发展的一项重要指标，也是衡量经济增长品质的重要指标。台湾的可支配所得一直保持稳定成长，说明整体经济环境发展的趋势较稳，有利于新消费时代各种创新项目的发展。此外，消费支出也在同步保持增长，民众消费能力增强，为经济发展带来正向的拉动效应。

前文提及，个性化消费的需求殷切，业者如能提供最适合目标客群的商品，不仅可大幅提升会员的消费体验，也让会员有更多诱因成为忠实客户，换言之，尽可能精准地掌握会员轮廓是零售商重要的工作。

能够精准描绘顾客样貌，提供满足客户的产品或服务，一直是各产业努力的目标。在新消费时代，各品牌竞争的是，谁经营会员最成功、谁掌握会员的轮廓最精准、谁与会员的沟通最切中要点，掌握



了这些内容，就是业绩与品牌成长茁壮的核心。新消费时代的零售业，必须积极推动并扩大会员卡的累积和使用范围，增加积分累积力度和兑换价值，并运用商业联盟的形式，建立企业之间的协同与合作关系，使多方获利。同时，增加客户黏性和忠诚度。集团的 HAPPY GO 就是扮演这样的角色，整合集团内消费相关的服务，透过累、兑点及电子支付等服务，让消费者跟集团靠得更近。

考量以上消费型态的演进与趋势，我们必须想办法连接一切消费场景，唯有透过 360 度产业链资讯连结，经由数据分析，找出消费者的不同面向，才能更精准描绘出顾客，进而确切掌握消费者的个人化需求。因此，零售业必须积极投入资讯系统的基础建设，努力提升自身的系统架构，并掌握上下游企业、消费客户资讯，让产销供应链一起向上提升，才是胜出的关键。

当然，除了掌握趋势之外，企业经

营仍有许多必须做好的基本功，才能永续长青，包括：

- 1. Good Products / Services**：好的商品或服务
- 2. A Fantastic Team**：梦幻的管理团队
- 3. Best in your Class (Technology)**：同行业中表现最好的或技术最佳的
- 4. Large Market with Paying Customer**：拥有大量愿意支付的客户群
- 5. Sustainable Business Model, Good in Execution, Process & Financial Discipline**：永续的商业模型，强大的执行力、完善的营运流程及财务纪律
- 6. Ability to Move Quickly, Adapt to Change**：能快速反应，适应改变
- 7. Understand : Big Data, AI/Analytics, Clouds, IoT, Security**：了解大数据、人工智能、云端应用、物联网及资安
- 8. Environmentally Friendly**：友善环境

最后，以法国的诺贝尔文学奖得主 Andre Gide 这段话与大家共勉——One does not discover new lands without consenting to lose sight of the shore for a very long time. 如果想开创新商机，必须离开已知的海岸，即使不知道未来会发生什么状况，也必须准备好向前行。祝福大家在新消费时代都能有精彩的业绩表现！



近年百货零售业除了面对同业竞争之外，还要迎战跨业竞争、商圈竞争、电商竞争，以及人力物料成本高涨、各式支付工具兴起等众多挑战，获利与成长愈发困难。本期「封面故事」将由徐雪芳总经理与大家分享，远东百货如何乘著科技的翅膀，积极调整转型，以更即时性、便利性及整合性的服务，走出不一样的路！

智慧进化 远东百货重塑零售新经济

编辑室采访整理

新商业模式 启动转型

面对科技进步带来的消费行为转变，以及网购电商快速成长、愈来愈多影城商场、Outlet 等新兴零售型态进入市场，徐雪芳总经理不讳言，从竞争的角度来看，百货业的经营环境愈形复杂，「整体百货业绩虽然连续九年成长，但成长力道趋缓，尤其近年呈现『大店持平、小店衰退』和『新店成长、老店衰退』的状况，显示百货公司的商品供应及商业模式必须再进化，以寻求新的生存空间。」

身为台湾零售业的领头羊，远东百货

除了积极开发供应链，与优质厂商携手带给顾客更多新商品与新体验，也在多重业态的激烈竞争下，归纳出百货业的新商业模式，包括：

- 1、体验行销**：提供能让顾客观赏、感受、娱乐的五感体验，寓消费于享受。
- 2、科技装置的行销建议**：运用大数据作预测、进行数位推播，让精准行销更容易。
- 3、多元支付工具**：增加支付工具（例如：Happy Go Pay）及点数赠送，以吸引消费者。

4、社群参与：利用网红、直播、FB、IG等媒体，拉近顾客与商品的距离。

因应这股新消费潮流与经营趋势，远东百货也积极进行转型规划，从「人、货、场」不同角度切入，增加竞争优势。

在「人」的部分，因应传播生态改变与科技创新，远百特别加强数位媒体与社群平台的运用，以活泼有趣的方式，吸引消费大众目光。同时，也持续强化远百APP与官方网站，整合虚实管道，让顾客快速享受各项便利服务。此外，远百也将借助大数据资料分析与资源运用，规划更弹性多元的促销方案，并搭配数位科技的辅助，明确掌握消费趋势与动向，以提高顾客黏著度，让消费者更喜欢到远百购物。

根据徐总经理观察，「未来台湾百货市场依旧呈现『大者恒大』的现象，新商场必须具备更强大的商品力，才能在蜜月期过后仍能永续经营。」因此，远百对「货」的竞争力也不敢掉以轻心，除了持续导入话题品牌与人气商品，更以「快闪店」营造新鲜感，进一步塑造「商场引领流行潮流」的形象。

至于「场」的再造，徐总经理将重点放在增加商场的互动性与丰富性，「近年我们顺应文创潮流，规划许多文创体验、文创市集活动，或是与政府、民间单位合作各项公益活动，营造地区公益平台的店铺形象；或是针对地方需求，推广特色物

产；甚至在不同的节庆时令，设计应景的布置与活动。」多元的尝试就是希望以更具互动性和体验感的卖场氛围，提高集客力与经营力，将各店打造为地区商圈日常生活的中心。

新数位科技 整合虚实

有鉴于数位科技的进步与智慧型手机的普及，已大幅改变消费者的购物行为，由过去被动接受厂商通路的讯息，转变为更主动活跃于品牌和通路之间。因此，徐总经理对于「虚实整合」格外重视，「百货通路必须更积极整合线上与线下，建构一个让顾客更便利消费的全通路环境，并提供一致性的消费体验。」

为了满足年轻世代的需求与新型态的购物习惯，远东百货从传统招商策略，转向以消费者需求为中心，强化体验与寻找差异，除了透过数位科技更加了解消费者之外，也借由智慧科技紧密连结产品、服务与顾客，串连线上线下消费场域，提供消费者专属且独特的个人化服务，以及



符合台湾消费者行为特性的购物新体验。

「我们近年在数位科技的资本支出逐年成长，就是希望借由科技力，打造智慧型商场，以数位蜕变的远百，迎战新零售，并透过创新的购物体验，带领顾客迎向智慧零售的美好生活。」徐总经理指出。

针对智慧型商场的三大核心系统——POS、APP、CRM（顾客关系管理），远百已着手提升 POS 机功能、设计新版 APP，并导入 CRM 系统，希望在消费者购物旅程中，搜集相关数据，经过 AI 运算分析后，了解每位顾客的消费喜好与习性，再利用自动化推播系统，结合 Happy Go Pay 等集团资源，进行虚实整合与互导，以「店商 + 电商」的全通路购物模式，让消费者获得线上／线下便利且一致的购物体验。徐总经理强调，「智慧科技串连了线上与线下的顾客足迹，让我们能更快且精准地触及客户需求，加强服务的即时性与效率，进一步重塑消费者体验与品牌认知度。」

不仅如此，聚焦个人化行销亦是远百在实体百货经营上的创举，希望透过消费旅程数位化，加强与客户间的连结及信任，进而培养忠诚度。徐总经理说明，「个人化行销可以用 4 个『R』表达，分别为：Right Time、Right Way、Right Person、Right Service。我们希望针对每个消费者，在适当的时间，透过他们



偏好的管道，例如：Line、Facebook、APP 等，提供他们想要的资讯、服务与商品优惠。让大家来到远东百货时，能体验『购物』以外的专属贴心服务。」

新智慧管理 植入创新

善用数位工具进行大数据整合分析与经营数位会员，已经成为新零售时代的必备技能，不但有助于达成「最佳化顾客体验」，更是徐总经理拟定商业策略与营运模式的重要依据，「未来远百将以大数据为基础，掌握不同平台及通路的消费数据，进行有效的资讯整合及消费行为分析，抽丝剥茧找出 Customer Insight，并将消费者购物的需求与意图纳入考量，掌握消费者与各接触点的互动行为与感受，以进行全盘策略思考，进一步发展或改善供应链，提供差异化的商品与服务。」

伴随著智慧科技而来的除了商机，当然也有对资讯安全的疑虑，徐总经理坚持，「远百将客户资料保护、隐私权与资料安全处理视为经营数位会员的第一要务，所有资讯皆比照欧美规范处理，务必让顾客安心体验各项新服务。」

打破传统绝非易事，然而，要在新零

售时代中持续屹立，唯有不断创新才能做到，「对于不熟悉的事物，人们通常会感到抗拒与恐惧，尽管每一家公司都赞成创新，但一不小心仍会扼杀创新，因此，如何打造系统化的创新能力，并在预算内把创新推向市场，便是成功转型的关键。」为了在组织内建立有效的创新机制，徐总经理特别为员工设计了「同理心」的训练，「希望员工从心开始，为每一天做的事赋予意义，进而思考希望公司应如何发展？如何改善人们的生活？从一件件小事，培养『在乎』与『用心』的态度，慢慢深入为生活的一部份，也成为公司文化的一部份，日积月累，自然能产生创新的点子。」

新型态商场 融合科技与人文

对于徐总经理而言，远百下一项最伟大的创新，不是来自科技，而是来自「观看世界」的方式，如何以全新的模式与民众互动、如何将实体空间与体验概念呈现给追求新鲜的大众，都需要更多同理心与缜密的计画来实现。而在经营上，设定明

确的目标、注意市场竞争落差、挑战惯性思考框架、迎合产业科技演变、重新架构商业策略、为突破式创新采取具体行动，也将是远百下一阶段的转型重点。

蓄积多年的智慧转型与创新能量，在即将开幕的远百第五代店完美体现。远百信义 A13 商场的主建筑体由姚仁喜建筑团队领军打造，别出心裁的「天空一条街」，让建筑内的人们既是演员，也是观众，开启了人与城市对话；而世界知名 Foster+Partners 与 Gensler 建筑设计团队的加入，为寸土寸金的信义区创造了唯一具台湾景色元素的水景广场，以及商场内富有在地历史特色的美学创作，搭载独特的话题商品、代表台湾饮食文化的世界级美食，以及不断更新的数位互动体验娱乐等，既前卫又怀旧，丰富了顾客的消费体验，也拉近了消费者、居民、观光客与实体百货场域的关系，让远百以智慧化、数位化、线上／线下一体化的「新零售」业态，向前大步迈进。

「台湾百货业的未来绝对更有可看性！」徐总经理信心满满的预告，「未来除了不断进化、更新商品之外，更将推出创新的活动、新奇的快闪店、特色的创意商品、短期的商品秀等，只要能吸引顾客，我们就会不断发想、不断提出、不断规划，让消费者永远爱远百！」





「集点卡」是许多台湾民众共同的记忆，举凡餐厅、饮料店，或是超商换购，总是喜欢以「集点」吸引顾客上门和回购，甚至银行也祭出红利积点兑换赠品，提升卡友黏著度。随著科技演进，点数已不再只是吸客招数，其背后产生的庞大资讯也成为另一项宝藏。鼎鼎联合行销旗下的HAPPY GO，以台湾点数龙头之姿走过15个年头，本次特别邀请梁锦琳总经理分享HAPPY GO如何持续突围，在服务千万卡友之际，同时成为商家最可靠的合作夥伴。

点数串接 消费现形 HAPPY GO 创造商家与顾客双赢

编辑室采访整理

服务相连 创造集点新模式

鼎鼎联合行销旗下的HAPPY GO在2005年1月7日首创跨产业、跨品牌的会员和点数经营服务，至今全台每2个人即有1人是HAPPY GO会员，近年更跨足大陆、日本，成为台湾唯一跨产业、跨通路、跨境的全方位点数会员平台，可于全球超过1,200个品牌、80万个实体与虚拟通路使用。回想15年前的起心动念，

梁锦琳总经理直言，「早期许多业者经营点数，只是单纯为了巩固客群，希望维持商家与顾客之间良好的关系，培养忠实客户，让顾客不断回购，以稳定收益。」但渐渐地，消费者对于兑换锅碗杯盘等日用品愈来愈失去新鲜感，甚至因为兑换门槛过高，只能放弃零星的点数，因此，梁总经理坚信，「唯有降低兑换门槛，让消费者可以自由运用点数，才能真正体验到点

数的魅力。」

HAPPY GO 在成立之初，主要目的是为了串起远东集团的会员服务，「集团拥有百货零售、电信、饭店、量贩、银行等多元产业，都是与消费者息息相关的领域，我们希望建构起跨产业的消费点数兑换服务，不限制在哪个通路使用，也不限制兑换品项，还可将点数转为现金，让消费者有更多的运用空间。」梁总经理以简单又有诚意的游戏规则，为点数兑换开创新的格局，也获得消费者正向的回应，「HAPPY GO 发展 15 年，会员已有 5 倍成长！」

对商家而言，与 HAPPY GO 合作能进一步引流不同产业的顾客，扩大市场；HAPPY GO 也能从中获得许多有价值的资讯，「例如消费者在哪里累点、又去哪里兑点，每一次的足迹都在点数里，让我们对消费者的了解从『点』，扩大到『面』，再把讯息回馈给商家，创造三赢。」尤其在电商崛起之后，多元的购物管道彻底翻转消费模式，梁总经理认为，解码消费行为已是势在必行的功课，「哪些商品是顾客希望实际前往卖场触摸、挑选；哪些商品又是从网路上购买并直送到家更方便，都是在新零售时代中，商家迫切需要掌握的资讯。」因此，HAPPY GO 持续透过点数，洞悉顾客喜好，在虚实整合之间，扮演媒介的角色，为商家引路，「以卫生

纸为例，一直都是相当占卖场空间的品项之一，透过大数据的分析，我们发现愈来愈多消费者习惯在线上购买，实体卖场自然就可以减少相关商品的陈列面积，让坪效获得更好的发挥；至于线上通路也能透过购买频率的分析，适时提醒消费者回购卫生纸，再加上优惠促销，就能在对的时机，提供对的商品。又如百货业，餐饮的比例愈来愈重，这也是透过数据分析发现，大部分顾客在用餐之后，仍会在卖场购买其他商品，达到带客的效果。」

梁总经理强调，「从了解会员及合作夥伴的想法与需求出发，不断为会员创造点数累兑的各种生活情境，并为合作夥伴带来优质的顾客，是我们最重要的任务与价值」。鼎鼎联合行销分别在 2012、2014 年推出了「GO SURVEY 市场研究顾问」及「iCONNECT MEDIA 智慧媒体」两大事业体，即是希望借由了解、分析消费者行为与趋势，持续提供消费者需要的服务，成为品牌最佳的行销顾问，「HAPPY GO 针对合作夥伴，例如集团内的零售关系企业，每年皆提供年度报告以协助各公司了解自己的顾客轮廓，并与整体 HAPPY GO 会员比较，借此掌握自身的优势与不足。另外也经由 GO SURVEY 发表消费行为白皮书，分享市场趋势，或是进行商圈分析，提供合作夥伴参考。」梁总经理进一步补充。

支付加乘 迎向点金新经济



鼎鼎联合行销从纯点数经营，成功走向复合式的顾客洞察与行销科技服务业，现在再一次启动转型，从实体卡片发展手机 APP，并且加入行动支付服务。梁总经理解释，「过去一张卡就能行遍天下，串连食衣住行，满足会员累兑点的期待，不过，随著数位化浪潮的推进，我们也必须配合消费者的使用习惯，推出更加便利的 APP。」今年 6 月推出全新改版的 APP，让 HAPPY GO 卡友能更便利的接收特约商优惠及各式最新消息，同时享有手机购物折扣或兑点优惠，而 HAPPY GO 也携手日本 DOCOMO，提供全台第一个以手机 APP 跨境累兑点及转点的服务，梁总经理亲身试用后赞不绝口，「APP 详细的累兑点纪录，让集点更有感；另外，『点点出任务』的会员互动，也加深彼此的连结。」

不仅如此，梁总经理观察到，「台湾近几年在支付型态上有很大的转变，从市场面来看，手机厂商、钱包业者为了推广支付工具，纷纷跨足点数的经营，以吸引消费者使用，让『点』和『金』的界线更趋模糊，身为点数龙头，我们当然不能落后。而从会员服务的角度出发，行动支付的便利性也督促我们顺应趋势，将支付的功能带进来。」因此，HAPPY GO 在今年第三季推出全新的点金合一服务平台——HAPPY GO Pay。

进军行动支付，其实并非想从支付业务本身获利，真正的动机仍是为了带进更多会员，以及加速集团综效。因此，HAPPY GO Pay 平台上，金流系统和钱包的架构仍是远东商银的主场，HAPPY GO 则善用对顾客的了解和紧密的夥伴关系等优势，负责行销推广，以及提供支付、累点一次到位的服务。梁总经理指出，「我们将持续强化点金服务与支付功能，并从远东集团的零售百货通路为中心出发，借由在点数、支付、场域的优势与经验，逐步拓展到集团以外的通路，未来的应用场景，将从实体场域、O2O (On-line to Off-line)，甚至跨境都能进行累点或兑点服务，让 HAPPY GO 的点数运用范畴更无远弗界，更广泛地串连起顾客的生活情境，让点数与消费支付更能无缝接轨，打造与消费者、商家共荣的点金生态圈。」

HAPPY GO Pay 是唯一从会员卡友服务升级的概念出发，也是唯一可以串接各通路 APP 的支付平台，卡友只要下载 HAPPY GO APP，开启 HAPPY GO Pay 并绑定信用卡，手机出示支付条码后，即可完成付款和点数折抵和累点。虽然在行动支付上，HAPPY GO Pay 属于晚发者，但截至 10 月底，已经创下约 15 万次使用量、总消费额约 2 亿元的成绩，配合年底百货周年庆促销，提供最高 19% 回馈，使用率可望再冲新高。梁总经理预告，

「我们正在建置分期付款的功能，未来更将强化『热门兑换』的丰富度，并陆续规划小型官方帐号或是整合停车等服务，进一步提高便利性，打造服务体验再升级的会员经济，迎接点金新经济时代。」

点点爱心 为公益添加乐趣

「拚经济」之余，鼎鼎联合行销多年来也致力运用自身的力量，为社会带来温暖。自 2007 年首创全台唯一的爱心捐点平台，十年多来携手多家公益团体，累计已捐出破亿点数，尤其今年不只是鼎鼎联合行销成立 15 周年，更是集团 70 周年的重要里程碑，HAPPY GO 也倾全力推广「70 有爱·远东 HAPPY GO」日走 7,000 步的公益活动。「这是鼓励民众透过『HAPPY GO App』记录每日步数，只要达到 7,000 步，就可获得点数回馈并参加抽奖。」活动为期一个月，在集团同仁和众多卡友的热情相挺下，提早达到募集 50 亿步数的目标，实际累积步数共 66.5 亿步，约 5.7 万人（56,974 人）参与，可兑换超过 700 万点 HAPPY GO 点数，捐赠给儿童教育公益单位。公益活动结束后，App 仍持续推出「走路多一点」的活动，希望借此鼓励卡友养成天天走路的健康的好习惯。梁总经理乐观预估，「乘著上一波活动的气势，第二波活动可望将总步数持续推升新高！」

此外，鼎鼎联合行销也延续「快乐多一点」的品牌理念，推出 15 周年「点点承诺·点点爱」公益计画，其中，「点点承诺公益影片」是与唐氏症基金会携手合作的公益影片，邀请百万网民看影片、做公益，12 月 31 日前，只要影片点阅率突破 100 万次，HAPPY GO 就捐出 100 万点予唐氏症基金会，做为唐宝宝们学习计划及圆梦的经费；另一项活动为推广「点点爱公益贴图」，贩售贴图所得将全数赠予 HAPPY GO「陪你一起走」爱心捐点平台长期合作的八大公益团体，让小金额也能发挥大爱心。

每年岁末年终之际，总有不少卡友手边仍有即将到期却用不完的点数，梁总经理也借机邀请卡友捐点做公益，帮助弱势孩童们在成长与学习的路上更快乐踏实，「爱心捐点平台每年都可收到来自卡友们近 3,000 万点的爱心，今年也呼吁大家捐点传爱，在岁末为公益团体注入暖流。」

HAPPY GO 是公益平台，是红利点数平台，更是串连远东集团各项服务的平台，此平台最大的关键就在于「开放」的姿态，才能使 HAPPY GO 做到跨产业、跨品牌、跨通路，甚至是跨国境的全方位服务，成为最了解消费者的的品牌。另一方面，再借由服务所得到的资讯，转而「服务」合作夥伴，当卡友与商家的桥梁，创造全赢局面！

集 团 简 讯

扫描 QR Code 看更多集团讯息 →



01 远传再度联手路易莎咖啡 数位复合店进驻新竹生活圈

远传继中坜实践复合体验门市后，10月17日再次联手路易莎咖啡连锁店，宣布新竹站前复合体验门市开幕，结合咖啡文化与数位生活，提供消费者不一样的消费体验。（远传电信／何思纬）

02 远东商银复兴分行开幕 打造有故事的新型态分行

远东商银复兴分行10月24日开幕，首创故事分行，以「十乐活动互动墙」连结远银产品与客户人生。此外，客户专属的乐活空间将不定期举办主题讲座，并提供各项数位金融服务，与客户共同打造富足人生。（远东商银／萧佩仪）



06 生鲜超市首家！city' super携手Uber Eats进攻生鲜配送

看好外送商机，city' super 天母店与美食外送平台Uber Eats 独家合作，提供近200个品项外送服务，包含：生鲜、干货，甚至法国勃根地田螺、西班牙 Nico 塞拉诺生火腿切片等顶级食材，未来每两周将按照后台数据变化进行组合，提供消费者更多选择。（远东都会／李佩璇）

03 远银 Bankee 结盟「AI金融科技联盟」打造跨界创新教育

远银 Bankee 社群银行携手台湾大学、政治大学、台北商业大学、台北大学、高雄科技大学、东吴大学及普汇金融科技、四家金融机构、金管会、金融总会等，共创台湾首发最大产学结盟，培育数位金融科技人才。（远东商银／萧佩仪）

04 远传参与「台湾国际人工智慧暨物联网展」

第二届「台湾国际人工智慧暨物联网展」10月16日～18日登场，远传携手台湾云端物联网产业协会，展出丰富的「5G IoT」创新应用，包含：电动车充电、智慧停车、AI 智慧检验等应用，呈现领先技术与跨领域整合实力。（远传电信／何思纬）

05 远传 5G 强强联手 结盟全家与联发科技

远传10月22日率先携手全家便利商店，于「科技概念2号店」设置远传5G测试实验站台，开放消费者体验5G的FamiWiFi。10月30日另结盟联发科技，于晶片封装检测产线建置5G通讯测试设备与环境，制定封装测试标准化流程，加速5G晶片快速导入全球市场。（远传电信／何思纬）



07 优质农特产尽在远百、巨城

为支持在地优质农产品，台南大远百 10 月 25 日与市府合作，由黄伟哲市长亲自行销台南好米；黄伟哲市长并于 10 月 26 日～27 日、11 月 2 日～3 日前进台北远百宝庆店，促销台南虱目鱼。高雄大远百则于 11 月 15 日～12 月 3 日周年庆期间，推出「农情蜜意来店礼」，以实际行动支持在地农业。远东巨城购物中心也于 11 月 2 日～3 日协办台东农产品展售会，打造农产销售最佳平台。（编辑室辑）

08 亚东技术学院「前瞻多媒体科技实验室」揭牌

亚东技术学院于 10 月 23 日举行「前瞻多媒体科技实验室」揭牌仪式，此实验室将结合 AI 影像辨识、AR/VR、5G 等多媒体应用课程，帮助学生掌握未来科技趋势。（亚东技术学院／李玉燕）

09 「预拌厂职安卫管理及防灾研讨观摩会」圆满召开

由劳动部职安署、水泥公会、亚东预拌土城厂联合举办之「预拌厂防灾研讨与示范观摩会」9 月底登场，亚东预拌现场示范职业安全卫生管理与设施安全执行成果，会中并解析「新修正法规与职灾案例」、交换职安管理经验，期能提升预拌业的职安管理能力。（亚东预拌／洪淑华）



10 亚东技术学院 51 周年校庆 与国立马来西亚玻璃市大学签署 MOU

亚东技术学院 10 月 19 日举行 51 周年校庆活动，马来西亚玻璃市大学（Universiti Malaysia Perlis）由制造工程学院院长 Dr. Mohd Shukry Abdul Majid 率队共襄盛举，双方并签署学术合作备忘录（MOU），期许未来有更多元的学术交流。（亚东技术学院／李玉燕）



11 亚东证券暨亚东投顾搬新家

12 月 16 日起，亚东证券总公司暨亚东投顾将搬迁至远东集团百扬大楼 13、14 楼（新北市板桥区新站路 16 号），欢迎旧雨新知不吝爱护支持。亚东证券总机：02-7753-1899、股务代理部：02-7753-1699、亚东投顾总机：02-7753-1689。（亚东证券／吴菊元）

12 亚洲水泥办理「职业安全卫生管理业务联席会」

亚洲水泥 10 月 25 日假花莲制造厂办理「亚泥及转投资子公司职业安全卫生管理业务联席会」，以「工作场所巡查实务」为主题，召集亚泥各制造厂、储运站及子公司等职业安全卫生管理人员与会，强化各单位自主管理能力。（亚洲水泥／周清台）

13 亚东技术学院办理暑期服务分享会与暑期海外志工成果分享会

亚东技术学院分别于9月25日和10月2日，办理暑期服务分享会及暑期海外志工成果分享会。今年暑期服务队以「志爱」为主题，将人工智慧内容融入营队课程。国际志工社则分享第4次至泰北清莱进行华语文教学、补充教育、环境整理等心得，希望吸引更多同学参与。（亚东技术学院／李玉燕）

绩优荣誉榜

14 网友好评 远东百货获「服务好感度大奖」

远东百货致力于科技创新和贴心服务，获得网友一致好评，在《壹周刊》第16届服务第壹大奖中，于「百货公司／购物中心」类别，勇夺「服务好感度大奖」，10月25日由行销企划洪源宏经理代表领奖。（远东百货／郑嘉蕙）

15 远东新世纪、亚洲水泥 获选「2019幸福企业」

1111人力银行于11月11日举办「2019幸福企业制造业暨营建代销业大赏」颁奖典礼，共计180家企业获奖，远东新世纪与亚洲水泥长期用心经营企业同仁幸福，分别荣登「民生消费」与「金属与非金属」类别前20强。（编辑室辑）



16 远通电收荣获中技社颁发「技术贡献奖」

中技社科学暨技术贡献奖10月4日举行颁奖典礼，表彰在前瞻科技领域或对产业界具有重大突破贡献者，远通电收ETC团队成功达成台湾国道电子计程收费任务，因而获颁「技术贡献奖」，由前副总统萧万长颁奖。（远通电收／李俊璋）



17 远东商银荣获《The Asset 财资》 「最佳创新奖」

远东商银运用智能科技与创新思维，整合远东集团资源，汇集而成金融生态圈体验，获国际知名财经专业杂志《The Asset 财资》颁发「SmartU 智慧理财创新奖」，为台湾唯一获此殊荣的银行。（远东商银／萧佩仪）

18 亚泥花莲厂杨明钦副厂长荣获「优秀原住民专门人才」

为鼓励原住民在专业领域上追求卓越，行政院原住民族委员会10月19日办理「原住民专门人才奖励计画」颁奖典礼，亚泥花莲厂杨明钦副厂长以「深造教育」项目获奖，由原民会主委夷将·拔路儿亲自颁奖。（亚洲水泥／陈聪明）

19 2019 CSEA 卓越客服大奖 远传为电信业获奖最多企业

「2019 CSEA 卓越客服大奖」评选结果出炉，远传为电信业中唯一获「最佳客户服务企业」及「最佳客服创新系统应用」奖项的业者；团体类项目中，则取得「最佳客户服务团队」、「最佳客服技术支援团队」及「最佳训练团队」；另有 5 位同仁获得个人类奖项肯定，是电信业获奖数最多的企业。（远传电信／何思纬）

20 香格里拉台北远东饭店连续三年蝉联「台北最佳商务饭店」

香格里拉台北远东饭店连续第三年荣获商务人士旅行杂志（Business Traveller Asia-Pacific）颁发「台北最佳商务饭店」殊荣，9月12日由区域总经理暨香格里拉台北远东饭店总经理祖睿德（Randy Zupanski）亲自领奖。（香格里拉台北远东饭店／吴佳颖）



21 亚东技术学院通过经济部「社会创新组织」登录审核

亚东技术学院致力深化社会创新发展，特别申请登录为「社会创新组织」，成功获经济部审核通过，未来将继续关切台湾社会议题，并努力达成联合国永续发展目标（SDGs）。（亚东技术学院／李玉燕）

22 经济部商品影像辨识竞赛 元智资工师生囊括三奖项

元智大学资工系「视觉系统实验室」团队的研究生王琮雄、陈彦丰、梁泽洲与唐士闳等人，在叶奕成教授带领下，参加「IDEAS SHOW x AI 商品影像 AI 辨识竞赛」，获得「第二名」、「技术应用奖」、「AWS 应用奖」三个奖项，是获奖数最多的团队。（元智大学／饶浩文）



23 元智大学 EMBA 四度连霸私校第一 《Cheers》杂志 2020 年 3 千大企业经理人 EMBA 就读意愿调查最新出炉，元智大学是唯一进入 TOP10 榜单的私立 EMBA，更在综合排名中，连续 4 年成为经理人就读私校 EMBA 之首选。（元智大学／饶浩文）

24 亚东技术学院电子工程系师生作品 获奖连连

亚东技术学院电子工程系林照峰老师指导学生参加 10 月 9 日举行的「万润 2019 创新创意竞赛」，以作品「幼童用智慧型牙刷」荣获佳作；另王清松老师指导学生参加 10 月 19 日举行之「2019 医学工程创意竞赛」，也以「应用于医疗院所之智慧型复建整合系统辅导装置」荣获佳作。（亚东技术学院／李玉燕）

25 豫章工商参加「时膳小当家」获佳绩

新北市政府教育局举办之「时膳小当家」创意料理竞赛，推广「吃当季、食当地」的低碳健康饮食，9月21日进行决赛，豫章工商餐饮科黄静雅老师带领学生杨雅婷、王羽婕、何雨柔参赛，荣获第三名。（豫章工商／程玉兰）

26 亚东医院连获「台湾医疗贡献奖」、「医疗公益奖」、「器捐劝募」三大奖

亚东医院11月获奖连连，致力「微创心脏手术」的邱冠明医师，11月9日荣获医师公会全国联合会颁发「台湾医疗贡献奖」。郑国祥、陈芸两位副院长等七位医疗人员，则于11月10日举行之新北市「第8届医疗公益奖」中获得表扬。而亚东医院长期投入器官捐赠劝募与移植手术，也在「第12届优秀器官劝募人员暨医疗机构及相关团体颁奖典礼」上大放异彩。（亚东医院／谢淑惠）

27 远传、SOGO百货 获第一届国家企业环保奖

远传关怀环境与落实永续，以创新的能源资节用技术和全面的管理制度深获好评；远东SOGO百货也因能资源管理、绿色行销工具等事迹，双双于11月8日荣获行政院环保署颁发第一届「国家企业环保奖」银级奖，分别由徐旭东董事长、黄晴雯董事长前往总统府接受陈建仁副总统和环保署张子敬署长表扬。（编辑室辑）



人事异动

28 远东新世纪公司高阶主管人事异动



姓名：彭鸿钧
原任：研究所管理处智财组
副经理
新任：研究所管理处智财组
权任经理
学历：国立中兴大学食品科学所硕士

公益专区

29 远东SOGO分享百货业CSR模范生 心法

远东SOGO获台湾公益团体自律联盟邀请，参加11月8日举办之社会创新研讨会，除说明CSR成果外，更分享与社会创新企业合作公益活动的心得。（SOGO百货／吴敏如）

30 元智面包节、国际美食节 温馨登场

元智大学面包节于10月23日登场，每卖一个面包就捐款5元予台湾世界展望会「资助儿童计画」。10月30日另举行国际美食节系列活动，由国际生与台湾本地生精心准备家乡特色美食，并与真善美福利基金会合作义卖，传递爱与希望。（元智大学／饶浩文）

31 远传「宝卫地球 让爱远传」环境季系列活动开跑

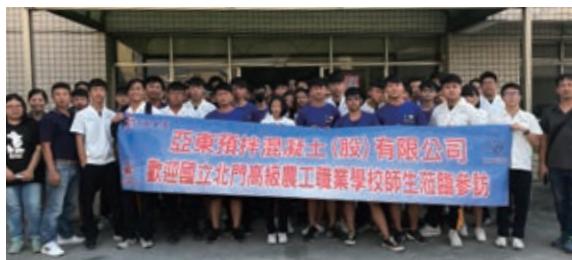
远传 10 月 15 日展开「宝卫地球 让爱远传」环境季系列活动，今年与台湾环境资讯协会及远传 friDay 影音合作「与野共生」线上影展，并推出环境动画短片，希望唤起消费者对自然环境议题的重视。远传对内也号召同仁净滩，并推动环保节能活动和环境讲座，将绿色行动带入工作环境。（远传电信／何思纬）



「如果昆虫消失了」短片

32 亚东预拌积极推动产学交流

亚东预拌为培育下一代菁英，积极配合学校参访活动，并赞助学术研究，10月份陆续提供中央大学、朝阳大学等水泥实验材料免费赞助，并进行北门农工学生义务教学，产学交流足迹遍布全台。（亚东预拌／洪淑华）



好康报报

33 爱买卖场餐厅首度进驻大台北地区

瞄准千万外食商机，爱买打造台湾首家「量贩餐厅」，继桃园、台中复兴店后，板桥南雅店也跟进提供代客料理、铁板定食和义式料理，并欢迎外带享用，自带餐盒还可省下 10 ~ 30 元包材费。（爱买／黄莉淇）

34 eTag 代扣路边停车费 台北市抢头香

远通电收 10 月 17 日宣布，eTag 联名银行信用卡可支付台北市路边停车费，透过 ETC APP 或远通网站完成申办，即可享 eTag 通行费自动储值、代扣路外停车及路边停车费服务，且三项服务皆可随信用卡出帐。（远通电收／李俊璋）

35 赏玩新北耶诞城 「Mega50 餐饮及宴会」同步推应景美食

配合「2019 新北欢乐耶诞城」活动，邻近的「50 楼 Café」自助餐厅同步于 11 月 15 日至 2020 年 1 月 1 日推出「海陆双拼吃到饱」，宾客可尽享北海岸现流鱼获和美国极黑和牛寿喜烧，餐厅订位专线：(02)7705-9723。49 楼的「Asia 49 亚洲料理及酒廊」亦于同档期推出五款「魔幻时刻」应景特调，订位专线：(02)7705-9717。（Mega50 餐饮及宴会／阎惠瑗）



36 香格里拉远东饭店和 Mega 50 餐饮及宴会 国际旅展创佳绩

11 月 8 日～11 日登场的「2019 台北国际旅展」圆满落幕，香格里拉台北、台南远东饭店与馆外餐厅「Mega 50 餐饮及宴会」共同缔造千万佳绩。香格里拉台南远东饭店更延续气势，再度参与 11 月 22 日～25 日的「大台南国际旅展」；12 月 7 日～22 日另于每周六日规划「饭店大厅现场购活动」，提供与旅展相同的优惠餐券。详情请洽：(06) 702 8856。（编辑室辑）

远东 70 周年活动系列报导

远东环境教育列车 Moving On 多管齐发向下扎根

远东集团今年迈入70周年，自7月起，关系企业针对不同面向，在全台各地举办系列公益活动，除「远东儿童故事」、「70有爱 远东HAPPY GO」、「远传数位教育营」圆满落幕，以及「亚泥生态园区竹节虫巡回列车」正开往各据点外，还吹起海洋教育的号角，并端出前卫酷炫的「行动绿方舟」，为塑料垃圾找到新出路。

裕民致赠《海洋危机》桌游 传承环保意识

裕民航运近年积极汰旧换新、建置环保船队，为节能减排和绿色海洋努力。适逢集团 70 周年，特别挑选《海洋危机》桌游，于 10 月 15 日赠予关渡国小，象征海洋教育的向下扎根。

《海洋危机》桌游是全球第一款探讨海洋环境议题的「合作型游戏」，玩家将体验前所未有的「海洋废弃物」大灾难，并透过回收、净滩、环保用品、绿色科技研发等方式，找寻解决之道。处理海洋废弃物的主线任务之外，该游戏还提供近 10 种独特的支线任务与剧本，包含：海豚救难、栖息地复育、油轮搁浅等情境，让参与者了解海洋生态正在遭遇的种种问题，希望借此让孩子们建立环保意识，进而扩大影响层面，为守护海洋尽一份力。

**公益传爱 邀偏乡孩童认识海洋**

随著环保意识抬头，各项海洋保育行动纷纷兴起，从海域水质监测保护、海洋生物多样性的维持，以及海洋废弃物管理等，都是相当重要的议题。国际海事组织（IMO）提倡的低硫油公约，将于 2020 年实施，也宣告保育海洋的行动刻不容缓。

裕民航运专营船舶运送业，与海洋有著密不可分的关系，对于海洋保育更是责无旁贷，10 月 19 日特别邀请偏乡团体参访海科馆，希望孩子们透过导览，对于海洋文化、海洋科学、海洋环境、海洋工程，以及船舶有更深入的了解，同时建立海洋保育与环保意识，一同守护孕育丰富生命的海洋。



环保回收再进化 台湾首见行动绿方舟进驻高雄大远百

远东集团与小智研发公司携手，将传统动辄占地千亩的回收处理厂，浓缩成货柜大小的行动绿方舟——mini Trashpresso，今年10月引进台湾，结束远东巨城购物中心的巡回后，南下驶进高雄大远百。

10月31日的启动仪式中，邀请高雄市政府观光局高美兰主秘、环保局郭景圣专委、民政局林清益专委及远东百货徐雪芳总经理共同出席。主办单位之一远东集团徐元智先生纪念基金会黄茂德执行长说明，远东集团60周年时，曾募集152万支回收保特瓶，兴建远东环生方舟（台北花博流行馆）。如今欢庆70周年，再将环保行动落实为行动绿方舟 mini TRASHPRESSO，把环保教育列车开到高雄，希望提供港都朋友更多落实环保行动的机会。

只要5分钟，「mini TRASHPRESSO 行动绿方舟」就能进行收集、破碎、加热和塑形，1小时即可将50公斤的废弃宝特瓶，转为有价值的产品，例如小巧精致的花器，借此延长塑料的使用期限。活动展出至12月20日为止，消费满1,000元即可免费获得一个环保再生花器，欢迎民众前来体验。



远百爱的串连 偏乡学童体验最先进的环保再生科技



为了让缺乏资源的偏乡学童有机会参与最先进的环保再生体验，高雄大远百特别邀请桃源国小师生参与行动绿方舟高雄启动仪式，远东百货徐雪芳总经理并送上文具组合，鼓励学童。

徐雪芳总经理表示，高雄市桃源区桃源国小地处南横公路的要站，自从莫拉克风灾肆虐之后，环境之创害甚钜，人口外移及少子化现象严重，教师流动率高，也间接影响到学童的受教权；

今年适逢远东集团70周年，特别邀请桃源国小学童参加「传爱偏乡 · 让孩子更好」校外教学活动，由高雄大远百免费接送，扩展学童视野，并推广环保回收的理念，让环保再生教育从小扎根，并缩短城乡环保观念的落差。

正确吃补 隆冬不吃苦

亚东医院传统医学科／林巧梅医师

到了立冬，许多家庭仍保有「补冬」的习惯，希望为冬天储备好能量。然而，有些民众进补之后，反而容易冒痘痘、血压上升、口干舌燥、喉咙痛、便秘，甚至痔疮出血。令人不禁怀疑，难道冬令进补错了吗？

进 补源起于早期农业社会，当时人们普遍营养不足，在辛苦一整年后好好补补身子，确实对身体有益！然而，现代人不缺营养，为了避免补过头，必须先了解自己的体质，若有气虚、血虚时，可以补气补血；若阴不足则可以养阴；至于火气大的实热性体质，最好不要乱补。

各种体质的进补方式

- **气虚体质：**经常反覆感冒，讲话有气无力，四肢乏力，容易流汗，腹部有下坠感的人，可以服用补气中药，例如：黄耆、党参、西洋参、四君子汤、六君子汤、补中益气汤等。
- **血虚体质：**面色苍白或萎黄，容易头晕心悸、皮肤干燥、月经量少的人，可以服用当归生姜羊肉汤或四物汤来补血、养血。
- **气血两虚体质：**兼有气虚及血虚症状时，可以服用八珍汤、十全大补汤，市

面上常见的药炖排骨，就是以十全大补汤为基底。

- **阳虚体质：**属于虚寒、冷底体质的人，比较怕冷，不妨吃些热补的麻油鸡，或是添加肉桂、八角、茴香等温热药材的羊肉炉。
- **痰湿体质：**容易感到疲倦、身体困重、解便黏腻的人，可以服用四神汤来健脾胃、祛湿气。
- **阴虚体质：**容易口干，手心脚心热感，皮肤干燥的人，最好不要吃烤、炸、辣的食物，同时要避免熬夜，建议吃些养阴食材或药材，例如：白木耳、百合、麦门冬、生地黄。
- **实热体质：**容易上火、冒痘痘、便秘痔疮出血者，不适合温补热补，也不要吃烤、炸、辣食物，避免熬夜，建议适量服用清热解毒的药材或食材，例如：绿豆、冬瓜、爱玉等。
- **瘀血体质：**循环不好，有酸痛问题者，



亚东医院传统医学科
／林巧梅医师

应避免凉性食材或药材，推荐服用烧酒鸡，因为烧酒鸡里的酒、当归、川芎都具有活血效果。

常见的进补药材

- **人参**：大补气血，容易上火者，可以改用西洋参或党参，但党参补气的力道较弱些。
- **黄耆**：可补气固胃表，气虚容易感冒、容易自汗出者，可以吃黄耆。
- **当归**：可补血活血，其中，归身补血多，归尾活血多。
- **川芎**：可理气活血，药性温和。
- **甘草**：有生甘草、炙甘草之分，前者清热解毒，后者能补脾胃、调和药性。
- **地黄**：可分为生地黄和熟地黄，生地黄养阴凉血，熟地黄益精补肾。
- **红枣**：味甘，可益气补血。
- **茯苓**：可健脾胃、祛湿气。
- **枸杞**：能明目、养肝肾。
- **桂枝**：可温通经脉，手脚冰冷者适用。

提升免疫力的方法

- **早睡早起**：中医很重视睡眠，晚上 11 点至凌晨 3 点是肝胆经运行的时段，必须让五脏六腑好好休息，细胞有修复的时间，才能拥有好的免疫力。
- **适度运动**：运动可以让人气血通畅，中医说「通则不痛、痛则不通」，气血不

通畅容易产生各种病症。

- **保持心情愉悦**：情绪也是中医特别重视的部分，暴怒时，血压可能上升，郁闷时，气血不通，容易胸闷或影响肠胃气机（气的运动）。
- **均衡饮食**：食物的成分是经过消化后，透过循环，影响五脏六腑，因此长期吃燥热饮食，体质会变得燥热；长期吃冰冷饮食，体质将变得虚寒、循环不好。唯有均衡摄取各种营养，才能让身体运作好，拥有好的免疫力。

吃补的禁忌与注意事项？

以下情况者，不宜自行进补，需经医师诊断，依从医令指示服用。

- **感冒、发炎、发烧、感染，或是高血压、肝肾脏病**：可能使病情更加严重。
- **怀孕、月经期间及手术前後**：不当进补可能引起出血过多。
- **青春期前小孩**：过早进补，可能造成青春期长不高。
- **服用抗凝血药物者**：可能引起出血。
- **燥热体质者**：需要平补或温补，不然会火上加油。

正确吃补可以调理身体，减少在严冬手脚冰冷的情形，但有些热性体质的人，进补后反而容易上火，必须多加注意，以免吃补过头，就要吃「苦」了！

花格格 突破传统走出创意

远东百货／郑嘉蕙

翻开时尚杂志不难发现，今年秋冬出现不少格纹的踪影，除了Burberry、Aquascutum之外，时尚圈Dior、CELINE、LOEWE、Givenchy、COACH……都不约而同爱上格纹元素。不过，今年秋冬的格纹突破经典，以戏剧化夸张装扮、局部性重点，搭出全新视觉震撼，快来看看经典「花格格」如何走出创意？

搭配技巧

- **去重就轻：**格纹虽然经典，却总是给人一种沉重的视觉压力，因此2019年秋冬格纹在搭配上，特别加进素色腰带、衬衫翻领、亮色内搭，以降低大格小格横陈的沉重。
- **粗细混搭：**流行没有对错，粗格纹搭配细格纹、大格纹佐小格纹，里外、上下、左右，你能想到的排列组合都请尝试。勇于挑战旧瓶装新酒的全新思维，就能找到搭配新亮点！
- **要宽勿窄：**过去格纹单品多以修身剪裁示人，但因为秋冬时尚Oversize风潮依旧，今年冬天就别管格纹放大线条的效果了，放下顾虑，别再为难曲线。
- **风格多样：**新一季格纹风潮除了穿搭出典雅经典Look之外，也可试试上宽下窄、外格内亮，或是搭配透明纱感、飘逸飞扬、夸张剪裁的单品，就会有意想不到的时髦感。

想要采购当季正in实用单品，远东百货为大家推荐：

跳 Tone 新品

「sandwich」编织格洋装

轻薄有型的材质、简单高雅的剪裁，更能衬托女性的美好体态，开会洽公时，建议搭配皮衬衫，更能显出都会女性的个性美感。建议售价5,190元，**集团同仁独家优惠价4,152元，限量10件**。洽询专线：高雄大远百5楼，(07)976-9191。

跳 Tone 新品

「maru.a」拼接撞色上衣

活泼亮眼的蓝黑格纹加上异材质的单色拼接，更能彰显设计感，而船型领口加上立领的不对称造型，也使整体Look更有特色。建议售价2,180元，洽询专线：新竹大远百4楼，(03)522-6728。



经典必 Buy

「Master Max」针织小格纹外套

拥有精品感的亮丽毛呢材质设计，能带出女性柔美线条，任何身型都可轻易驾驭，不论是正式场合或休闲穿搭，都能穿出时尚感。建议售价 5,680 元，**集团同仁独家优惠价 4,550 元**。洽询专线：远百桃园 5 楼，[03]336-8375。



青春正 Young

经典必 Buy

「PS'COMPANY」经典格纹西装外套

原本单调无奇的西装外套，有了经典苏格兰格纹交错的线条配置，便多了一股精致与质感，不管搭配裤装、裙装，都能散发出都会女性的成熟韵味。建议售价 4,980 元，**集团同仁独家优惠价 3,400 元，限量 10 件**。洽询专线：远百中山 4 楼，[02]2964-9683。



「Kinloch Anderson 金安德森」白色彩点俏皮格纹洋装

俏皮格纹洋装最适合下班后还有约会的你，改造较为拘谨的白色衬衫，加上缤纷且不规则的彩色点点，就像生活的调味品，偶尔穿上短洋装，为日常带来些许变化，而荷叶边的设计特别气质出众，简单的背包与平底鞋配件，就是穿搭的好夥伴。建议售价 4,580 元，洽询电话：远百宝庆店 4 楼，[02]2389-2025、远百嘉义 3 楼，[05]283-3419。

青春正 Young

「6ixty Eight」维多利亚风格纹衬衫

经典宫廷维多利亚风衬衫，以秋冬必备的红黑格纹图样呈现，在圣诞节登场相当应景。搭配肩膀荷叶边层次，优雅中又不失俏皮，即使是基本格纹也能有多元样貌。建议售价 798 元，洽询专线：板桥大远百 4 楼，[02]2964-8287。



备注：全文「优惠价」需要出示集团员工识别证，期限至
2019 年 12 月 31 日止。扫描 QR Code 看更多远东人专属优惠





糕饼与岁时节庆——创意发糕DIY

豫章工商／王淑仪

糕饼虽不是日常饮食的主角，却是平时茶点的常客，在生活中占有一席之地。尤其糕饼文化与年节、礼俗、宗教信仰紧密相连，是各种节庆、祭典常出现的必需品。本期「美食网」将为您示范改良版的创意发糕，大家不妨一起动手做，让今年农历春节的供桌上多一些变化！

不同种类的糕饼具有不同的祈福寓意，例如：农历春节祭品年糕象征「步步高升」；萝卜糕则代表「好彩头」；而发糕带有「发财」、「开运」、「大发利市」的寓意。传统发糕在制作时，最忌讳讲不吉利的话，小孩也不可在旁嘻笑打闹，以免发糕发不起来，影响新年度的运势。

一般市面上贩售的发糕用碗盛装，通常以白糖为原料制成白色发糕，或以黑糖、二砂糖为原料制成黄褐色发糕，让表面隆起开裂如花朵盛开。此次尝试将古早味发糕加入各式天然色粉，赋予独特的新滋味与视觉上的新享受。

【材料】

配方一：低筋面粉 210公克、在来米粉 90公克、发粉 10公克、水 270cc、白糖（黑糖或二砂糖）210公克

配方二：蓬莱米粉 180公克、低筋面粉 130公克、发粉 5公克、小苏打粉 2.5公克、热水 120公克、冷水 240公克、白糖（黑糖或二砂糖）120公克、各式天然色粉（可可粉、抹茶粉、紫薯粉、草莓粉、南瓜粉、姜黄粉适量）

【做法】：

- ① 将热水倒入糖中搅拌，直至糖融化，再加入冷水拌匀。
- ② 将低筋面粉、蓬来米粉（或在来米粉）及发粉、小苏打粉一起过筛。
- ③ 将作法1拌融的糖水加入粉中拌匀，放置几分钟后，倒入纸模，每杯约九分满。

④ 若希望改变发糕的颜色，则须将配方中的黑糖改成细砂糖，并加入各种颜色的色粉拌匀，倒入纸模中，每杯约九分满（因纸模不耐水蒸，外面需另套上一个耐热的硬容器，才不会软塌）。

⑤ 蒸笼锅预热后，放入发糕米糊，以大火蒸约20分钟，直至面糊不沾黏即可。

【备注】

① 配方一的低筋面粉量多，制作出的发糕较容易膨发，且放置几天依然口感松软；配方二改添加蓬莱米粉，成品较有黏性、口感Q弹，但隔天吃会变硬，需要再蒸热，两种配方皆可添加天然色粉。

② 除了添加天然色粉，呈现不同的味觉、视觉效果之外，亦可加入蜜红豆、果干、龙眼干、葡萄干及坚果类等，让口感吃起来更丰富、更有层次。

③ 蒸发糕一定要用大火，且过程中不可开盖，另外，蒸笼应事先预热，发糕的裂口才会又大又漂亮。

④ 发粉即是泡打粉，是发糕膨大的来源，购买时，建议选择无铝的泡打粉较健康；亦可使用酵母做膨发剂，但发酵时间较长。

⑤ 蒸发糕的容器可以选用瓷碗、陶碗，导热效果更好。

⑥ 发糕亦可用两种颜色的米糊做分层变化，下层放七～八分满，上层则轻轻以画圆方式倒入（以免混色）至九分满，可呈现不同的色彩效果。



完成

互联网电子资料证据举证指引（下）

远东新世纪（中国）法制室／唐思雨

随着科技进步，人们的生活与网路已经和电子商品愈来愈密不可分，电子证据的使用也愈来愈频繁。上期「法律网」介绍手机短信、传真件、电子邮件、网页证据、电子聊天记录等五项常见的电子证据，本期另针对民众常使用的录音、微信以及电子照片，说明举证时应注意的事项。

一、录音

1、录音证据有效的认定

① 录音物件必须是本人，拨打的电话最好是被录音者在电信或移动等公司登记的号码。若有人不承认被录音者是本人，应及时申请司法鉴定，鉴定费用承担问题由法院判决（一般由败诉方承担）。

② 录音内容必须完整反映债权债务或其他民事权利义务内容，愈具体越好，愈准确越好。

③ 录音应未被剪接、剪辑或伪造，前后连接紧密，内容未被篡改，具有客观真实性和连贯性。

④ 录音取得方式应当合法，以侵害他人权益或违法取得的证据，不能作为证据。

⑤ 录音内容必须反映被录音者的真实意思，任何通过非法限制人身自由、威

胁等手段取得的证据都无效，因此录音时，态度、语气一定要和善。

⑥ 录音应留下原始载体，通过录音笔或手机录音后，应拷贝到电脑，存在录音笔或手机中的录音资料不要删除。如果对方有异议，法院或鉴定机构会要求出示原始录音材料，另外，录音完毕后，要整理成书面材料，并刻制成光碟，提供法院参考。

⑦ 在公证员面前拨打电话并录音，公证处会出具《证据保全公证书》。经过公证的证据证明力高于一般的证据，能被法院认定没有经过剪接，且公证费用并不高。

2、如何收集与提交录音证据？

① 录音应在安静和不受干扰的地方，以获得较好的录音效果。

② 录音器材尽量选择体积小、易隐藏、录音时间长、音质高的设备，采访机、录音笔或带录音功能的 MP3 皆可，最好能够进行复制。

③ 准备好取证的事项和希望对方承认的事实，及早对谈话内容作准备，包括事先考虑好的问题和对方可能的态度，以及如何诱导对方表态等。

④ 谈话方式应注意以下几点：

a. 过程中，交代时间、地点，明确各方谈话者的身份，并且在交谈时尽量称呼全名，以增强录音的关联性和可信度。

b. 最好能与其它证据相互印证。

c. 谈话内容不要涉及与案情无关的个人隐私或商业秘密。

d. 著眼于事实的叙述、承认或否认，不要纠缠于法律责任的争论。

e. 控制谈话时间，说到重点即可。

二、微信证据

1、微信记录

① 文字微信记录可通过手机截屏、拍照、汇出等方式提取与保存。

② 图片微信记录表达的意思通常需要整个聊天记录、文章来帮助理解，办理保全公证时，一定要将图片与其他记录整体进行公证，不建议单独对图片进行保全公证。

③ 微信语音通话属于证据中的电子

资料，资讯保存在 SD 卡的 /Tencent/MicroMsg/**/vioce2（“**”为最长的目录名）的目录下，可通过分辨、鉴定语音中的声音来确定使用者身份。不过，微信语音通话必须满足 4 个条件才可定案，包括：来源必须合法、必须能够确定通话双方为本案当事人、通话时间确实在涉案事实的时间段内、通话的内容具有相对完整性，能反映当事人想要证明的事实。

④ 视频微信记录具有直观反映事实的作用，通常使用者自行拍摄的视频更有证明力，转载或制作的视频因为不知道原始出处，通常证明力不如自行拍摄的，办理保全公证时，要注意对视频形成方式的审查。

2、微信证据满足的要求

微信记录以电子资料形式存在，具有形式虚拟性、载体依赖性等特点，必须满足证据「真实性」、「合法性」与「关联性」的要求。首先，真实性方面，当事人除提交聊天记录复印件外，还必须出示手机原件，或是对微信记录进行公证，以证明其客观真实性。而在合法性方面，电子证据必须具有实体法规定的特定形式，按照法定程式提供、收集、调查和审查核实。如果涉案证据很关键，当事人又无法提供，可以申请法官进行调查取证。至于关联性方面，包括主体关联性及内容关

联性，前者指电子证据的资讯载体同当事人或其他诉讼参与人之间的关联性，后者指电子证据的资讯内容同案件事实之间的关联性。

3、微信证据的保全建议

微信记录形成时，必须立即通过拍摄视频的方式进行证据保全，拍摄时应尽

可能在微信记录形成的同时拍摄，且注重连贯性与完整性，始于待证事实关联的首条记录，止于该段聊天结束，过程切勿中断。

① 注意己方证据的形成：

a. 通过诱使对方发送语音，便能锁定对方主体资格，将现实的身份与虚拟的微信帐户关联。语音讯息无须限于所保全的



微信记录，只要在该帐户中存在任意语音讯息，就能锁定帐户持有人的具体身份。

b. 由于现在手机实行实名制，因此，通过微信选择「添加朋友」功能，输入手机号搜索，便可将手机机主与微信帐户持有人关联。建议保全微信证据的同时，将搜索手机号的过程一并拍摄视频保全，防止日后对方解绑手机与帐户，导致无法关联。

c. 鉴于微信红包无法显示转帐金额，因此，转帐时应直接使用微信转帐功能，并注明转帐用途。

② 注重保存已形成的证据：使用手机助手类软体时，切勿清理微信档、视频、图片或语音讯息，慎用「一键瘦身」、「垃圾清理」等自动清理功能。同步云端的微信记录由原始记录复制而来，属于「传来证据」（经他人转述或传抄等间接途径的第二手材料），不能单独作为定案依据。

4、關於微信记录的举证

微信记录应全部截屏并列印，同时将保全记录的视频刻成光碟一并提交。此外，聊天所用的手机是微信记录形成 的原始载体，拍摄使用的设备是保全视频形成 的原始载体，因此，在庭审举证时，必须同时出示这两项原始证据，开庭前，应检查移动设备的信号情况，以免庭审中因网

路信号不佳，无法展示证据。

对于微信中的聊天记录，当事人应提供的证据要素包括：一是使用终端设备登录本方微信帐户的过程演示，用以证明其持有微信聊天记录的合法性和本人身份的真实性。二是聊天双方的个人资讯介面，借助微信号不可更改的特点，并结合个人资讯介面中显示的手机号码、头像等资讯，确认双方当事人的真实身份。三是完整的聊天记录，根据聊天记录在使用终端中只能删除不能添加的特点，双方各自微信客户端中完整聊天资讯进行对比，以验证资讯的完整性和真实性。

三、电子照片

搜集和保存数码照片时应留意影像的品质，尽量保证画面的清晰度、高图元，且拍摄时应由远而近、环环相扣，「远」景照片可反应整体现场环境，「近」景照片则反应局部的现场。此外，不要轻易更改原始的影像格式和内容，采用协力厂商电子证据保全机构的软体、硬体产品进行证据保全时，最好能在拍摄后同步将拍照人员、相关在场人员、日期等资讯记录后，第一时间进行保全。数码照片最好能与其他证据形成证据链，通过相互印证，强化证明力。

2020年欧美经济投资展望

远智证券／詹定成

岁末年终，又到了展望来年的时刻，别忘了投资理财也需要好好拟定新计画。本期「财经网」针对美国和欧洲提出经济分析与投资展望，提供投资人新年理财配置参考。

2020 年欧美投资聚焦在美国预防性降息与低利率宽松的资金环境、有利配置指数股票型基金（ETF）及高收益债券；欧洲扩大负利率并实施新一轮量化宽松，资产配置重点转向高股息股票及类收益型证券，以下是 2020 年欧美经济投资展望：

一、美国经济投资展望

依据现有总体经济数据及联邦基金期货资料，市场预估联准会今年底将会再次降息，今年底利率区间在 1.50% ~ 1.25%，明年预估基准利率在 1.25% 低档不变。以下是几项重点观察：

1. 经济持续成长：美国经济成长迈

入第 11 年，为美国 1854 年以后经济扩张最长周期，迄今仍未出现经济扩张后期现象，例如：因高通胀、高利率及劳动力紧俏造成薪资大涨等迹象；国内经济为贡献 GDP 增长最大部门，个人消费贡献 1.8%，政府支出贡献 0.4%，海外固定资产投资贡献 0.4%，出口部门贡献则为 0.4%。

2. 库存调整及企业获利：因 2018 下半年库存累积过多，影响 2019 年上半年制造业生产及聘雇计画，虽然目前库存销售比率仍低于 2016 年的高峰，但近期经济成长放缓拖累库存去化，下半年库存仍将持续调整。企业获利驱动私部门聘雇

实际 / 预测（注 1）	Q119	Q219	Q319	Q419	2018	2019	2020
实质 GDP (年比 %)	3.1	2.1	1.8	1.7	3.0	2.2	2.1
失业率 (%)	3.9	3.6	3.6	3.4	3.8	3.4	3.4
Core CPI (年比 %)	2.1	2.1	2.2	2.3	2.2	2.3	2.2
Fed 利率上限 (%)	2.5	2.5	2.0	1.5	2.5	1.5	1.5

及投资，预期明年经济增长趋势不变，私部门明年仍将持续增加聘雇人力及进行商业投资。

3. 潜在成长风险：美国个人所得成长增速减缓，下半年临时聘雇增加及就业人口增长放缓，成为 2020 年经济成长的主要风险，加上美中贸易冲突降低制造业厂商聘雇意愿，虽然下半年个人所得成长幅度仍大于通货膨胀，可以持续维持个人消费支出，推动经济增长，但成长力道明显减弱。

4. 基准利率预测：联准会基于全球经济放缓及贸易逆风拖累成长，今年 7 月及 9 月采取预防性措施各降息一码，彭博经济研究团队预期联准会年底前将再次降息，今年底基准利率预期将来到 1.50% ~ 1.25%，若 10 年期公债殖利率年底前跌破九月低点 1.45%，则明年上半年联准会可能再次实施预防性降息。

5. 投资展望：鉴于美国标普 500 大企业股息殖利率仍高于美元 10 年期公债利率（注 2），市场预期积极型投资人资产配置偏重 ETF，参与企业长期成长红利及资本利得；而联准会预防性降息及宽松

资金的连续作为，有利债券发行人借新还旧，降低债券违约机率，稳健型投资人除配置 ETF 外，亦配置高收益债券；保守型投资人除配置美国公债外，亦配置投资级债券。

二、欧元区经济投资展望

依据现有总体经济数据及欧元交换利率资料，市场预估欧洲中央银行（ECB）今年底将维持存款利率在 -0.5% 不变，改以量化宽松政策及分级利率制度，继续支持欧元区经济。以下是几项重点观察：

1. 经济零成长：欧元区经济成长受到德国经济衰退及义大利零成长所影响，GDP 成长率减半为 0.2%，若经济衰退持续扩大或扩散至周边国家，整体欧元区将面临经济零成长。目前以区域边缘国家，如：西班牙、爱尔兰及希腊等国，经济表现较佳。

2. 经济成长三大风险：英国无协议脱欧、中国经济硬著陆及欧美关税冲突为明年欧元区经济成长三大挑战，后二项因素已于今年第二季开始严重影响德国

实际 / 预测（注 1）	Q119	Q219	Q319	Q419	2018	2019	2020
实质 GDP (年比 %)	0.4	0.2	0.2	0.3	1.9	1.1	1.2
失业率 (%)	7.8	7.6	7.6	7.6	8.2	7.7	7.4
Core CPI (年比 %)	1.0	1.0	1.0	1.1	1.0	1.0	1.1
Fed 利率上限 (%)	-0.4	-0.4	-0.5	-0.5	-0.4	-0.5	-0.5

出口，德国工业生产出现双位数百分比下滑，制造业减少聘雇及资本支出，德国政府可能被迫推出财政刺激政策，以避免明年陷入经济衰退。

3. 通胀及利率预测：依据目前已公布资料显示，今年欧元区核心通胀率（Core CPI）1.0%，已经长期偏离 ECB 目标 2%，而 ECB 首席经济学家亦表示，欧元区需要长期高度宽松货币政策，因此市场预期 2022 年前，ECB 不可能调升存款利率，而 ECB 高度宽松货币政策改以「债券购买计画」及「分级利率制度」取代，前者压低长期融资利率，降低国家及优质企业融资成本；后者透过 ECB 减收银行提存准备金的费用，缓和欧元区银行因负利率政策造成的获利损失。

4. 投资展望：鉴于道琼欧盟 50 指数企业股息殖利率远高于德国 10 年期欧元公债利率（注 3），市场预期积极型投资人资产配置专注 ETF，参与企业长期现金红利及资本利得；稳健型投资人则偏重

配置定期收益性、安全派息的股票、ETF 或混合证券，而 ECB 长期高度宽松货币政策及债券购买计画，有利企业以零利率或极低利率借新还旧，债券违约机率低，保守型投资人专注投资正利率欧元公司债，以消除负利率货币政策对投资本金的影响。

三、结论

欧美 ETF 做为投资人资产配置的重要类别，虽然明年全球经济放缓，但处于低利率或负利率的货币政策环境下，不代表投资人的股权投资必然退场或降低投资比重，2020 年美国经济在国内消费带动下，市场预期美国 ETF 或高收益债券报酬率将优于公债利率的绩效表现；而欧元区在 ECB 负利率及长期高度宽松货币政策下，预期定期收益性、安全派息的股票、ETF 或混合证券报酬率将优于公债利率的绩效表现。

注释：

- *注 1：上述总体经济资料来源彭博资讯，2018 年～2019 年 Q2 资料为历史资料，2019 年 Q3～2020 年美国资料为美国联准会的经济预测，2019 年 Q3～2020 年欧元区资料为彭博资讯汇整各家研究机构的经济预测。
- *注 2：彭博资讯 2019 年九月份资料显示美国标普 500 大企业股息殖利率高於美国 10 年期公债殖利率。
- *注 3：彭博资讯 2019 年九月份资料显示道琼欧盟 50 大企业股息殖利率远高於德国 10 年期公债殖利率。

※ 免责声明：本公司当尽力提供正确之资讯，所载资料均来自或本诸我们相信可靠之来源，但对其完整性、即时性和准确性不做任何担保。本报告不存在有招揽或要约购买或出售证券及／或参与任何投资活动的意图，投资人如参考本报告进行相关投资，应自行承担所有损益，本公司不负任何法律责任。本报告仅供参考，未经本公司同意，不得将本报告内容之部分或全部加以复制、转载或散布。

防护升级！公费流感疫苗11月开打

远东新世纪／杨惠伦

世界卫生组织今年流感疫苗选株公告时间延后一个月，导致全球流感疫苗供应与台湾公费流感疫苗开打时间双双延后。本期「法律网」特别提供不同族群疫苗施打的时程，高危险群的民众记得早日完成接种，提升保护力！

今 年世卫组织为了提升预测精准度，迟至3月底才公布北半球流感疫苗选株结果，使全球流感疫苗制造生产及供应时程延后，并连带影响台湾公费流感疫苗开打期程。目前夏季流感持续，推估将导致冬季流感疫情较往年延后开始，符合公费接种条件之民众，只要按接种时程尽速完成，即可于农历春节前后之流感高峰期前获得足够保护力，不致于影响冬季流感防疫；同时也鼓励未具公费接种资格之民众，可自费接种一剂流感疫苗，除了保护自己与家人，亦能提升群体保护力。

今年四价公费流感疫苗将采分批接种，11月15日起，为国小至高中学生及医事人员施打；12月8日起，开放65岁以上长者及学龄前幼儿施打；2020年1月1日起，为其他公费对象施打。

不少民众不解，为何不是重症、死亡风险较高的65岁以上长者优先接种，卫福部表示，在疫苗供应无法满足全部对象



同时开打的状况下，应考量如何阻断社区大流行，进而降低高危险族群感染风险，减少其并发重症或死亡。由于学生在学校集体活动，相互传染，带著病毒回家，将流感传染给家人，家人在社区活动又将流感带进社区，造成65岁以上长者及学龄前幼儿等高风险对象中镖。因此从学生和医事人员等高传播族群开始阻断，才能有效保护重症高风险族群。

另外，卫福部强调，接种疫苗不是防治流感唯一的办法，全民的危机意识及防疫观念更重要，呼吁医护人员面对疑似流感患者，应积极治疗、隔离，学校也应落实停班、停课，民众更要注意手部卫生及咳嗽礼节，才能有效降低感染的风险。

（资料来源：联合新闻网、卫生福利部）

行销市场大金矿 挖掘世代的「点数」心理学

天下创新学院提供

HAPPY GO 15岁了！HAPPY GO推出至今，赢得消费者红利点数平台市占率近7成！为此，GO SURVEY本次深入挖掘现今大众对于点数在各种生活使用情境，透过行为的观察，得以了解消费者在点数运用的最新趋势及对未来点数服务的建议。

近 9 成国人爱集点，获得省钱小确幸

根据 GO SURVEY 调查，高达 87% 的国人曾使用点数平台服务。除点数平台外，民众也会使用超市量贩（83%）、信用卡刷卡（80%）、超商（79%）的点数服务。其中，18～39 岁较常使用药妆、手摇杯饮料和速食店点数服务；40 岁以上则较常使用超市量贩和信用卡点数服务。

点数服务可结合实体药妆、手摇店、速食店商品回馈，创造省钱消费小确幸，增加 18～39 岁客群对点数的爱用，进而增进品牌的黏著度。刺激 40 岁以上客群消费，则可利用超市量贩和信用卡点数活动，创造点数使用时机。

如何开始集点？触发点也有世代差异

主要引发民众开始使用点数服务的原因是「经常在这个店消费所以就申办

了」（63%），「为了要获得现金回馈」（62%），「购物的商店刚好有活动就加入」（55%），「申办的信用卡刚好有点数服务功能」（55%）。

18～39 岁客群较常因现金回馈、下载店家 APP、要购买商品、亲友推荐、跟家人一起用而使用；40 岁以上则较常因信用卡优惠而使用。民众常消费的商店结合点数服务平台，运用点数折抵现金回馈活动或信用卡申办活动，更可为商店招募新客，触发新客群的点数运用，并扩大目标客群的人数。

累兑点时机，逛街和购物为大宗

以民众累积点数或兑换点数场域来说，在实体或线上逛街／购物、量贩／超市购物、去餐厅吃饭时，是主要的累兑点时机。18～39 岁客群较常在线上购物时累兑点；40 岁以上则较常在量贩超市购

物时累兑点。点数服务可结合民众较常累兑点的场景，活络消费点数的运用，创造额外消费商机。

民众兑换都换什麼？世代需求大不同

调查结果显示，18～39岁较喜欢用点数兑换新的LINE贴图或手机主题，以及果汁饮料、日式零嘴类，还有旅游相关商品；而中式零嘴类、生活小家电、咖啡和茶包，以及家庭清洁用品，则比较能促动40岁以上客群来兑点。当民众用点数可兑换的品项更加多元、种类越多、CP值越高，其点数价值就变得越大，更能触动点数运用的普及化。

哪种点数促销优惠最能吸引客群？

什么样的点数促销优惠活动会吸引民众呢？调查发现，点数折抵现金(84%)、点数加倍送(72%)、信用卡刷卡赠点(68%)是最有吸引力的点数优惠活动。另外，18～39岁爱的是各平台相互转点活动；40岁以上则比较喜欢信用卡刷卡赠点数或红利金活动。针对不同客群提供合适的点数促销优惠活

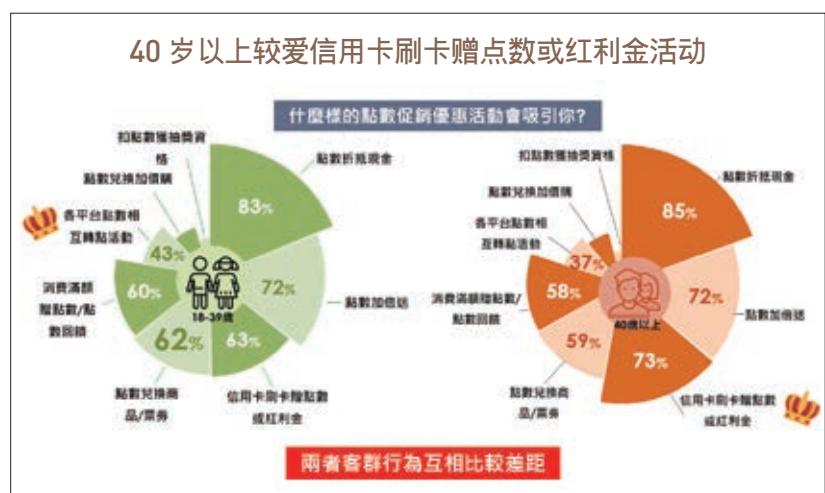
动，能够让行销活动更有效益。

点数经济之所以可以持续活络，与民众消费生活的完美结合是一大关键。若点数服务能结合消费者偏好，在不同生活场景下的日常所需或延伸服务，将更能刺激消费，例如善用日常必须品（如瓶装水与卫生纸），以及实用工具（如手机与通讯相关周边商品），或是茶饮、咖啡、冷藏食品、烘培西点与零嘴等食品，都可以吸引兑点，并连结现金折抵、商品兑换、刷卡赠点等点数活动来刺激消费。

未来点数服务可走向「点数生态系」，加深目标客群点数经营，活跃点数运用，包含日常食、衣、住、行等层面，都能累积和花用点数，让消费者在一个跨通路、跨平台的通用性点数中，对品牌及商店的黏度更高。



详细图表请见
《远东人》官网



* 调查说明：「点数使用行为调查」为 GO SURVEY 市场研究顾问於 2019/2/6 ~ 2019/3/5 期间，在 GO SURVEY 平台上执行线上网路调查。总共回收了 2,865 份样本，受访者条件为 18 岁以上且过去曾经使用过点数平台的 HAPPY GO 卡友。



2019「远东集团联谊会暨远东新世纪经典马拉松」活动纪实

远东新世纪／范富珍

本届「远东集团联谊会暨远东新世纪经典马拉松活动」10月26日再度在新埔化纤厂隆重登场，今年适逢集团70周年庆，远东新世纪公司特别在活动现场设置「70有爱 远东HAPPY GO」的摊位，号召跑友下载「HAPPY GO App」，每天只要走完7,000步，就能达成公益挑战，将HAPPY GO点数捐予儿童教育等公益单位，吸引不少跑友到摊位下载App，为台湾教育贡献心力！

促进关系企业同仁的友谊，每年举办远东新世纪经典马拉松活动的同时，也会举办远东集团联谊会。今年除了例行的「力拔山河」拔河赛之外，去年大受好评的关系企业「篮球友谊赛」也同步登场。值得一提的是，徐旭平副董事长、徐国安创新长亦在百忙之中前来参与，为活动增添许多风采。

今年的马拉松赛事在路线规划上，除了考量减少交通冲击及降低用路人的不便之外，也希望借此机会向跑友推广新埔的田园风光、在地文化及客家美食，让跑者对新埔留下深刻的印象。跑者在路途中，不仅能纵横田园阡陌闻稻香，也可路过新埔客家居民的信仰中心「义民庙」，来趟心灵的洗礼，更可到箭竹窝路段的在地人私房景点，享受道地的客家人文及农产美

食。而为了让跑友跑得更舒适，每一届赛事都提供优质的机能路跑衣，今年的跑衣外层为环保布料回收隔热抗UV纱，可反射阳光热源，达到隔热降温的效果，并且具抗UV功能；内层为环保布料回收疏水快干纱，可快速将汗水排至表层，保持肌肤干爽，不但能跑出健康，也可为海洋环保与地球生态尽一份心力。

活动中同时举办园游会，邀请社区及社会大众摆设摊位，贩售在地农特产、客家美食，借此推广本地特色商品。

今年迈向第十一届的《远东新世纪经典马拉松》，其深度、厚度及广度是企业与跑友共同成就的。过往虽已缔造了不少佳绩，未来我们仍将再接再厉，努力打造同仁与跑友健康幸福的殿堂！

恭賀遠東集團七十週年

7,000 魔咒

远东百货／郑嘉蕙

「你昨天7,000了吗？」早上同事相遇，道的不是早安，而是询问是否成功「领取奖励」。这是十月份参与「70有爱 远东HAPPY GO」活动的心情，从个人到公司、从远百到集团，大家HAPPY「GO」起来的不仅是步伐，还有一串串健康喜悦的心。

——年前因为摔断脚踝，连两年动刀，
——右脚踝老是闹别扭。天气变化疼、
没变化也疼；走多了疼、走少了也疼，不
想靠止痛药过日子，于是想，如果把腿部
肌肉练强壮，会不会比较不闹腾？

就这样，从2018年底，我开始安步当车。早上，先陪孩子到学校，再走到万华，搭公车前往板桥上班。这趟路约莫5公里，我还时常换路走，想看看不同的风景。中午，肚子仍不饿，休息时间干脆绕著新板特区二楼空桥走，一路走到板桥第一运动场，在专业级的跑道上走走跑跑，一小时可以走上8公里。

就这样早上一趟、中午一回，再加上来回捷运站的距离，一天差不多走了20公里。

今年9月份，得知集团为庆祝70周年，将推出「走路做公益」的活动，只要一天走满7,000步，即可获得抽奖机会，累积的

步数还可捐点做公益。这简直是为我量身打造的活动，为了得奖、为了帮忙公益团体，当然得开开心心走起来！

既然一天有两万多步的实力，我满心期待十月到来，好好在「70有爱 远东HAPPY GO」活动中大展身「脚」。谁知道，某天，补班补课的日子，孩子上学、先生上班，只有和大家补班日不一样的我在家。不用忙乎家人，连饭都懒得做。没想到傍晚打开HAPPY GO App时，才发现竟然只走了333步！这……简直太夸张了！我赶紧换上鞋袜，积极开走，先去娘家串个门子、再到操场走上几圈。还好成功在晚餐前达标，总算没漏气！

有同事笑说，7,000是魔咒，我倒视为是目标。而集团竞赛固然是荣耀，却也是一种健康督促，深藏著期待每一位远东人都能越来越健康的用心。



缅怀

远东新世纪／杨志强

「天下无不散的宴席」这句听起来稀松平常的谚语，如今对我而言，却是如此沉重！

如往常，每天下班后回家陪母亲吃完晚餐，再赶赴医院探望卧病在床的父亲。看著父亲斑白的头发，轻轻握著他的手：「爸，我来了，今天好点了吗？」父亲从一开始略有生气的回应，到最后仅能用无法聚焦的眼神望著我，我们的眼泪擦了又湿、湿了又擦。

护理师匆忙的在病床前来来回回，身上贴满各种仪器侦测线的父亲，只能借由一台小小的萤幕，解读他的生命指数。心跳、血氧、血压及呼吸频率这四个指数，成为全家近两个月的生活重心，操纵了我们的喜怒哀乐。

母亲常说，父亲年轻时是帅气挺拔的大男孩，温柔又体贴，典型双鱼座的男生，浪漫多情又顾家；小时候，我对父亲的印象总是威严又慈祥，每天晚上，大家都引领企盼门铃声响起，一窝蜂冲去门口，与其说是迎接父亲下班回家，不如说是期待他手里拎著的水煎包、豆花等点心，看著我们五个小萝卜头吃得开心，父

亲也笑得开心，大家叽叽喳喳围著父亲撒娇、说话、告状，母亲则在厨房里如火如荼与铁锅、炒菜锅及饭锅奋战。

父亲是个不多话的人，一生之中，总是不与人争锋、不忮不求，生活平凡而单纯，靠著自己双手，养育五个孩子长大成人。记忆中，我们之间没有太多煽情的对话，或许觉得不自在，连拥抱也几乎不曾有过。不过，他一直采取「爱的教育」，从不苛责课业成绩，即使大学联考挫败，父亲也没有严厉斥责我，只是静静看著我，要我思考接下来该怎么走。犹记得当年，父亲在酷热的大太阳下陪考，他拿著板凳，扇著几张皱皱的报纸，坐在老树底下，挥汗如雨，看见我沮丧的表情，仍一脸淡然的笑著，不忍给我压力，就像朱自清在「背影」中的描述，父亲的爱总是默默的、内敛的，放在内心深处。

父亲年幼即历经丧母和痛失手足，生活过得并不轻松，儿时的他，总是天未亮就拿起锄头，跟祖父一起采挖竹笋和高



丽菜，再扛著满满的作物前往市集叫卖。如此经历，也让父亲生活上更独立自主，不仅肩负起照顾妹妹们的责任，也扛起家中长子的重责；尤其当年凭著自学，考上中华邮政，可是一件光耀门楣的大事。时光飞逝，父亲在邮政机构一待 30 年，退休时，还获得中华邮政颁发一座大大的银盘，上面刻著「功在邮政」，父亲常引以为傲，我们也以父亲为荣。

个性内向的父亲，晚年并未与朋友有太多互动，生活重心围绕在母亲及我们身上。不过，无师自通的他，常常信手弹出一首好听的歌曲，或是大家耳熟能详的民谣小调，令我们赞叹不已。家中那组升级版的「点将家」卡拉 ok，也是父亲茶余饭后唯一的乐趣，受过日本教育的他，不仅可以唱出地道且令人回味的日文歌，还能说出歌词中的意境，如今，这些歌声

及曲调，只能在记忆中探索了。

人走了，风轻了、云淡了，窗外树梢的那几片黄叶落下了。耳边回荡的佛音，彷彿提醒著父亲已远去，我们的思念只能寄托在缕缕清香上，父亲的一言一笑、那些曾经走过的地方、曾经

用过的东西……都深深烙印在我们心中。

感谢父亲的养育之恩，我们将您托付给阳明山的山林，希望好山好水陪伴您，无聊时可以散散步，看看那片翠绿的山林，欣赏风声、水声、虫鸣及鸟叫声带来的交响乐，伴随著树梢偶尔传出的树叶声，享受大自然的静谧及安详。

最后，谨以黃思婷的一曲〈温暖的双手〉，敬献给伟大的父亲：「记得大手牵小手，教我一步一步慢慢地走，现在让我牵你的手，请你放心的走。记得你慈祥的笑容，慢慢温暖在我心中，感谢你养育我，让我变得成熟。不怕黑夜等候，现在换菩萨牵你的手，请你放心跟祂走，放下所有牵挂，带著我的祝福。你永远在我心中，现在换菩萨牵你的手，请你放心的跟祂走，放下所有牵挂，带著我的祝福。我爱你，你永远在我心中」。

我的减重日记

远东新世纪／黄顺忠

以前总是对于健康检查的异常数据不以为意，一日，从工厂的健康管理网页，查看自己连续三次的健检资料变化，才发现大事不妙。不仅数据越来越差，甚至有血压高、脚痛……等毛病。想起有位同事，去年参加工厂举办的减重班，总共减少13公斤，而且体态至今一直维持良好，成效实在令人羡慕，于是我也展开了减重计画。

说起减重，最重要的两件事，第一是改善饮食，摄取足够的蛋白质，并降低油脂食物、淀粉类食物摄取，甚至饮料、宵夜都不吃，第二件事是每周规律运动4～5天。

就这样持续至今日，期间也参加工厂内的减重活动，从中学到不少正确的减重观念，如今终于瘦身有成，从2018年6月的95公斤，到2018年12月的86公斤，再到2019年8月的67.7公斤，14个月共减少27.3公斤，除了身体轻盈很多，血压也恢复正常了。更重要的是，还修正了不良的饮食行为，并且养成持续运动的好习惯。当然，减重期间我也曾遇到停滞期，体重迟迟无法下降，最后是借由调整饮食和运动，才能顺利减重。总括来说，减重的要点为：



1. 戒掉含糖饮料

除了戒掉含糖饮料，每天还要补充2000ml左右的水量。通常我会在起床后，先喝一大杯水，促进肠胃蠕动，平常则持续补充水份，增加饱足感。

2. 利用「减重321餐盘」控制淀粉摄取

「减重321餐盘」是一种饮食逻辑，不仅能帮助饮食均衡，也可有效控制淀粉

的摄取量，甚至控制热量。实行方式是以圆形餐盘盛装食物（用其他容器也行），照著 $3:2:1 = \text{蔬菜} : \text{蛋白质} : \text{淀粉}$ 的比例进食，其中，蛋白质食物包括肉类、蛋、鱼、海鲜、豆制品等，淀粉类食物则包括全谷根茎类，也就是米饭、面食等。

餐食应掌握少油、少盐的原则，尽量选择较低热量的食物，并采取较低热量的烹调方式，同时，避免摄取精制醣类、选择不含化学合成添加物的食材原形。

3. 拟定运动规划

规律的运动习惯可说是减重第二个必备要素，不只能消耗热量，更可提高基础代谢率，防止三高、心脑血管疾病，最重要的是，还可以增强心肺功能，让心脏更有力，而且只要方式正确，运动几乎没有副作用。

身体运动时，能量的主要来源是由醣类和脂肪共同负责，依据个人体能、喜好、可执行性，我选择以慢跑（有氧运动）的方式，并且使用健康手表、手机 APP，进行运动中及运动后的管理控制。慢跑时，我都以「长时间、中低强度」为基准（运动超过 30 分钟，心跳率维持 140 下／分钟左右）；无氧运动的部分，则以仰卧起坐、哑铃为辅。

4. 意志力很重要

减重的天敌就是无止尽的食欲，若是放任自己的食欲进食，卡路里很容易爆表，但若过度克制食欲，也会给自己带来压力，一旦压力爆发，减重也宣告失败。因此，除了适当控制食欲之外，获得周遭亲朋好友或是公司团体的鼓励与支持、透过参与活动建立信心，都是很重要的事，如此才能顺利战胜食物的诱惑。



听人与听障

新埔化纤厂／李宇骏

前天大半夜去麦当劳，看到一群听障朋友在麦当劳用手语沟通，唯一的声音是一位妇人手上孩子哭泣的声音，我猜想，如果不是因为半夜人静，他们的聚会必会引来异样的眼光。

回到家，跟家人提起这件事，也提起我收藏的一套漫画——心言手语三部曲，内容讲述听障父母担心健康的孩子跟自己一样。家人因为从事特殊教育领域，与听障学童频繁接触，她反而推荐我看另一部电影「走出寂静」，刻画著听障父母害怕健康孩子离开身边的心情。

所有被定义为「障碍」的族群里，「听障」是一个很特别、独立的族群，无论行动、活动能力都跟一般人无异，唯一不同的是，他们的沟通方式为自然手语、读唇、表情。有别于一般人需要花一辈子时间去学习第二种语言，不同国家的听障者三天之内就能融入其他国家的手语，甚至能一面骑车，一面用眼神及唇语、表情沟通，就算用文字、手机沟通，他们书写、输入的速度也是我们远不能及。

由于肢障、视障、智障等障碍，都需要社会的协助生活，容易在心理上产生

「自我弱势」的心情，而「听障」族群虽然可以独立生活，却觉得自己跟社会格格不入，所以他们也把非听障族群称之为「听人」，在心理上视为另一个族群。

「听人」与「听障」之间的氛围其实不难想像，一般人进入一个不属于自己的母语的地区，也会感到无法沟通，事实上，当时初到远东化纤总厂时，我也有同样的感受，虽然都是台湾人，但因为这里属于客家族群密集的地方，完全听不懂客家语的我，总感觉自己与大家是不同族群。大家不妨试著回想，生活中，我们是否也用异样的眼光看待跟自己不同

习惯的族群呢？其实只要愿意用心了解对方，大家并没有那么不同。



「远东人开讲」：我的绿色生活

编辑室辑

随著极端气候发生的频率越来越高，绿色思维也逐渐抬头，快来看看海内外的远东人如何力行绿色生活，展开守护地球的行动！

【一】

看到动物因为人类随意丢弃垃圾而惨死的影片，让我意识到减塑与环保的重要性。平时除了尽量不使用免洗餐具之外，去年出国时，尝试自行携带购物袋，发现整趟旅程下来，少用了好多塑胶袋。减塑不仅是保护动物爱地球，同时也可以避免身体因为环境贺尔蒙造成疾病，何乐而不为？（元智大学／林雯靖）

【二】

我的绿色生活实践方式，就是将日常消费获得的发票，使用载具储存在云端，无论存入集团大力推广的 HappyCash 卡，或是手机条码，都非常方便。而且电子发票为了达到防水、防油、防热、防塑等效果，纸上会多加一层防水层，以及至少 4 种化学材质，无法进行资源回收，一点都不环保。

此外，财政部为了推广电子发票存入载具，针对 108 年 9 月之后开出的云

端发票，增加了 40 万组 500 元的专属奖，中奖率提升很多，而且设定好汇款资讯后，系统会主动发送中奖通知，并将奖金自动汇入指定帐户，不会再发生超过兑奖期限或是纸本发票遗失，与财神爷擦身而过的窘境。（远通电收／谢曙霞）

【三】

绿色消费是借由适度节制的消费，减少对环境的破坏，因此在日常生活中，应尽量避免使用不可降解的塑胶袋，改以可降解塑胶袋或可多次使用的布袋，不但能节约费用，还能减少对环境的污染。此外，也应节省水、电、气等公共资源，还可以有效减少碳排放和对大气的污染。至于一次性筷子、杯子等用品更应该少用，以减少垃圾量。饭店点菜时，吃多少、点多少，真的吃不下了，建议打包回家。日常出行时，能坐公车尽量不开汽车，能骑自行车尽量不坐公车，能步行更应尽量步行，以减少碳排放。（江西亚东水泥／王丹）

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，只要以手机扫瞄右方的QR Code，即可轻松填答抽大奖！



本期题目

1. 关于远东百货智慧进化之叙述，下列何者为是？【封面故事】
 - A. 因应传播模式改变，特别加强数位媒体与社群平台的运用
 - B. 提升 POS 机功能、设计新版 APP，并导入 CRM 系统，加强了解顾客
 - C. 远百信义 A13 将成为远百第五代店，融合科技与人文
 - D. 以上皆是
2. 关于 HAPPY GO 点数串接之叙述，下列何者为是？【封面故事】
 - A. HAPPY GO 是台湾唯一跨产业、跨通路、跨境的全方位点数会员平台
 - B. 携手日本 DOCOMO，提供全台首创以手机 APP 跨境累兑点及转点服务
 - C. HAPPY GO Pay 提供支付、累点一次到位的服务
 - D. 以上皆是
3. 关于秋冬进补之叙述，下列何者为非？【生活情报・保健网】
 - A. 容易上火、冒痘痘、便秘痔疮出血者，不适合温补或热补
 - B. 感冒期间不当进补可能使病情加重
 - C. 青春期前的小孩可以提早进补，帮助生长发育
 - D. 循环不好、有酸痛问题的瘀血体质者，应避免凉性食材或药材
4. 关于远东集团 70 周年庆祝活动之叙述，下列何者为是？【封面故事、集团简讯、心动时刻】
 - A. 第 11 届「远东新世纪经典马拉松赛」结合「70 有爱・远东 HAPPY GO」活动，号召跑友一起为台湾教育贡献心力
 - B. 「70 有爱・远东 HAPPY GO」实际累积步数达 66.5 亿步，可兑换超过 700 万点 HAPPY GO 点数，捐赠给儿童教育公益单位
 - C. 裕民航运致赠《海洋危机》桌游予国小学童，为海洋环境教育尽一份心力
 - D. 以上皆是

参加办法

请剪下 352 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，于十二月十五日前掷回「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（15 份）。编辑室将于次月月刊中公布得奖名单。

351 期有奖征答得奖名单揭晓

A 组

单位	姓名	单位	姓名	单位	姓名
全家福	赖 * 宏	远东 SOGO 百货	陈 * 莹	亚东证券	詹 * 凯
远东百货	李 * 淮	远东百货	吴 * 桦	亚东石化	吴 * 斌
远传电信	颜 * 琳	亚泥中国	陈 * 瑞	远通电收	林 * 彬
远东商银	蔡 * 兴	远东服装苏州	梁 *	远东新世纪	周 * 宏
亚东医院	高 * 霉	元智大学	黄 * 瑶	远东新世纪	宋 * 宪

B 组

单位	姓名
远鼎公司	陈 * 羽
远东先进纤维	陈 * 莅
亚洲水泥	詹 * 昀
亚东技术学院	陈 * 莉
裕民航运	卓 * 秋

恭喜 A 组幸运儿分别得到面额 300 元的远东集团四合一礼券！

恭喜 B 组幸运儿分别得到远东 SOGO 百货提供的「都会经典提袋组」！





↑ 吴志扬校长（左五）亲临主持元智大学创新创业中心开幕仪式，未来将致力培育 Robot-Proof 的下一代，并协助新创团队在 AI 及机器人的研发应用。



↑ 亚东技术学院在黄茂全校长（左三）主持下，隆重举行「前瞻多媒体科技实验室」揭牌仪式，未来将结合 AI 影像辨识、AR/VR、5G 等多媒体应用课程，帮助学生掌握科技趋势。



↑ 远通电收的高速公路电子收费 ETC 系统为台湾写下无数领先全球的骄傲，也成为智慧城市、智慧国家的推手，名列「台湾智慧运输建设邮票」，张永昌总经理（右三）获邀参加发行典礼。



↑ 亚东医院于新北市「第八届医疗公益奖」勇夺 7 项大奖，其中，陈芸副院长（右）致力于小肠移植手术，获得「医疗特殊奉献奖」，并且代表所有得奖人上台致词。



↑ 远东百货荣获《壹周刊》第十六届服务第壹大奖「百货公司／购物中心」类别「服务好感度大奖」，由行销企划洪源宏经理（左三）代表领奖。

Tonia Nicole

東 妮 寢 飾

暖かい

!日本の人気!

全台獨家限定

日本專利科技水洗被



可機洗
超輕鬆



日本
專利絨球



防塵蟎
抗過敏



超保暖
高蓬鬆



獨特
V型車縫

高い保温力を実現

期間限定

原價11,960元

4,980 元

歡迎親臨全台百貨專櫃體驗

客服專線：0809-081-790 · 02-7738-0016

