

前瞻大成

http://www.dachan.com



前瞻大成
刊物



燃燒吧！有機魂！ 進擊的肥料防衛隊

2026 刊物 第一期
1

大成集團



上品語

可生食

隋棠 愛用推薦

安心雙保證



日本昭和産業指導

符合日本農林水產省
鶏卵規格取引要綱
特級生食等級

獲得國立臺灣大學 人畜共通傳染病研究中心 沙門氏菌監測暨清淨證明

品牌盒蛋

量販、超市、各大通路販售



生食級



動福蛋



溯源蛋



機能蛋



CAS



巨蛋

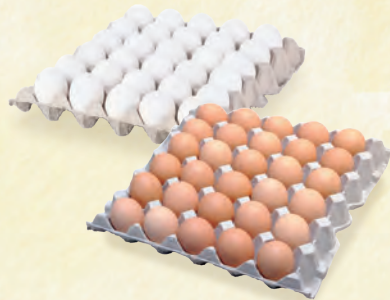
業務用蛋

烘焙、食品加工、鮮食廠最佳夥伴



水煮蛋 剥去蛋殼

品項：20入/袋、30入/袋、50入/袋
應用：滷蛋、蛋沙拉、水煮蛋切片
規格：CAS



商業用蛋 省時免拆盒

品項：24斤/籃、25斤/籃
類別：白蛋、紅蛋
規格：CAS、TAP、人道及友善雙標章



▲ 袋裝



▼ 罐裝(1公斤)

液蛋 免打蛋及處理蛋殼

品項：全蛋液、蛋黃液、蛋白液
類別：殺菌液蛋、未殺菌液蛋
重量：1公斤、2公斤、5公斤、10公斤
規格：CAS、清真

大成鮮蛋



榮獲國際品質驗證
FSSC 22000 / ISO 22000 / HACCP



官方網站



臉書專頁



大成集團 中一食品股份有限公司
地址：台南市永康區蔦松二街3號
訂購專線：06-2530720 傳真：06-2532147

檀島 Honolulu
SINCE 1940 CAFE

香氣出晒 夠味先得

檀島香港餐廳創立於1940年香港青山道，傳承正宗港味工藝。從手工港式點心，到講究鑊氣的香港小廚，再到傳統港式燒味，每一道都是香港飲食文化的經典美味。食材上選用大成「益活雞」、「斯麥豬」與「根島蝦」，以專業烹調與安心食材，為饕客端上最熟悉而道地的香港好味道。



facebook 檀島香港餐廳 Taiwan | Q



封面介紹
燃燒吧！有機魂：進擊的肥料防衛隊

大成集團
 前贈大成期刊 二〇二六第一期
 局版臺誌第九一〇號
 一九九一年十二月二十八日創刊

董事長・韓家宇
 總經理・韓芳豪
 編輯群・葉麗玉 陳貴子 謝宛容
 陸希慈 鄭順鴻

記者群・
 農畜事業群 大成長城企業・吳欣娟
 協調中心 趙敏夙
 飼料事業 葉麗玉
 國成麵粉 張文凌
 大成良及天津 周文瑄
 大成食品香港 吳曉鷺
 大成食品物網 王健中
 肉品事業 洪永勳
 食品事業 陳思涵
 餐飲服務 莊慧雅
 勝博殿 謝純玲
 襄城李詒北京 于信
 全能生技 曾淳偉
 大成永康天津 陳香梅
 水產事業(印尼) 施合成
 大成嘉豐水產 陳敬源
 大成食品亞洲 方芙蓉
 遼寧大成農牧 蘭云宇
 蚌埠大成食品 李祥娟
 大成食品大連 陳亞利
 大成營養星馬 蘇孟治
 亞洲營養(越南) 許永祥

發行所：
 大成長城企業股份有限公司
 臺灣臺南市永康區萬松二街三號
 電話：〇六一二五三一一一
 傳真：〇六一二五三四五九六

集團新聞

- 4 大成企業集團總部新建土建及機電統包工程
／劉倩容
- 8 毛能動土
／陳柏州

- 12 大成益活雞全程不使用抗生素
／趙敏夙

- 16 大成集團達能資訊 榮獲「食創獎」產業服務
創新類與餐飲服務創新類的殊榮
／楊德齡

封面故事

- 20 綠色循環，永續大成
從廢棄物到糧食的「綠色煉金術」
／李姿嫻

- 24 科技護士，精準豐收
大成「碩成牌」以工業四點零製程
與全方位產品戰略，定義農業的新未來
／李姿嫻

- 28 推倒心牆 我在民雄番茄田裡的一場「柔性外交」
／莊政遠
- 32 我在義竹畫了一個圓
從雞糞變黃金，看見臺灣農業的「無限賽局」
／莊政遠

集團點滴

38

集團點滴

／關係企業記者群

- 39 農畜群 43 食品群

- 48 前瞻事業群 51 海外事業群

- 74 微光英雄#Our Little Heros

前瞻副刊

- 76 日冷食品參訪
／林煒峪
- 80 從實習生轉為正式員的心得
／黃頌仁
- 82 對我們一般民眾十分有益的中醫書：
《零基礎！看故事懂中醫》讀書心得
／林永翔

行銷管理

- 86 借鑑前人經驗與ROP邏輯的備貨
決策架構：一項流程優化實務嘗試
／張渝榛

帶著相機去旅行

- 92 京都水族館親子遊
／林芳吟



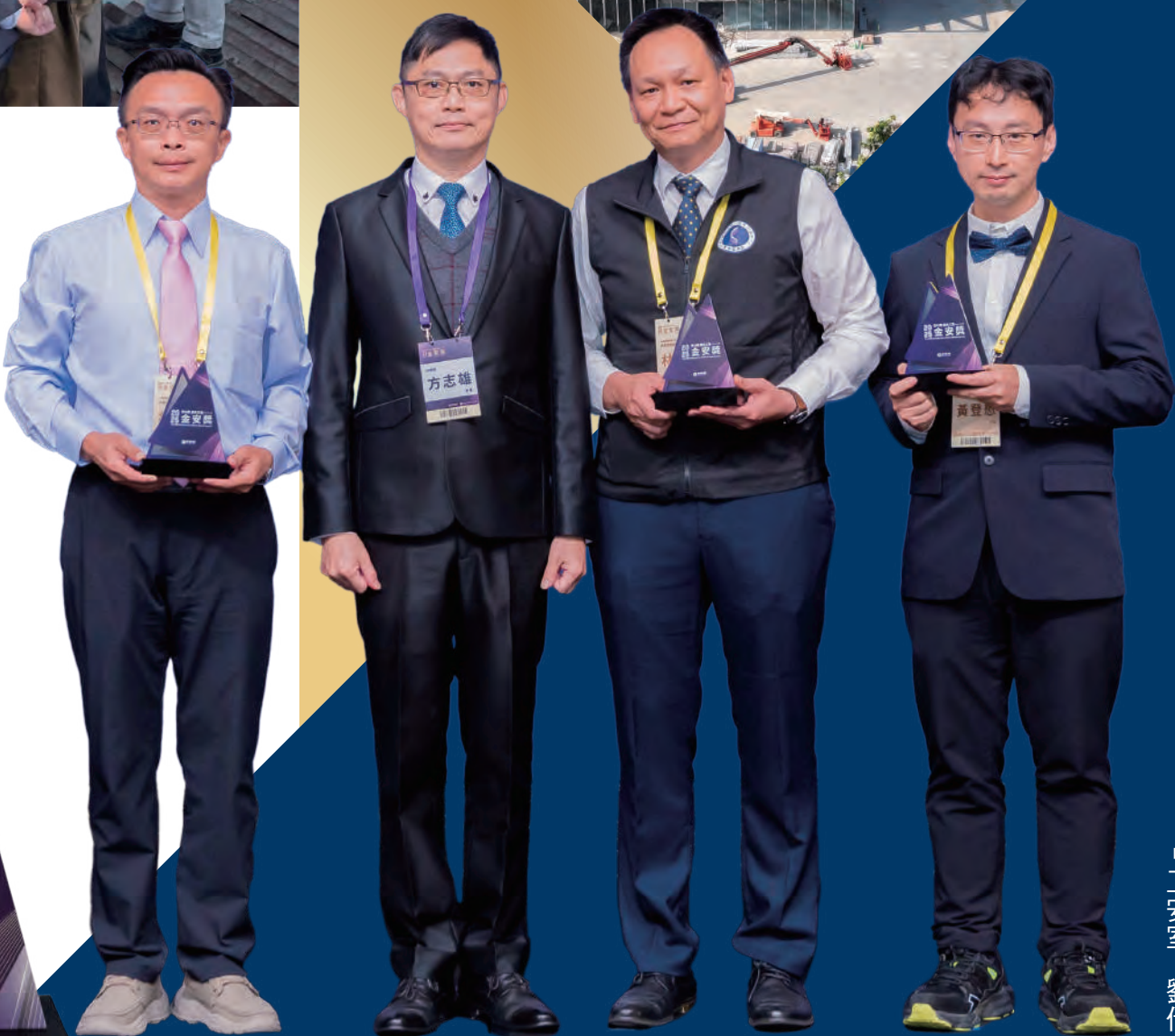
大成集團企業總部新建土建及機電統包工程

榮獲 二〇二五第十九屆 優良工程金安獎

■ 工安室 劉倩容



韓家宇董事長等高階主管不定期工安巡視



工程金安獎頒獎合影，行服部——楊益銘協理(左一)



大成集團於二〇二五年十一月二十六日，以

「大成集團企業總部新建土建及機電統包工程」獲得勞動部頒發「優良工程金安獎」民間工程類佳作。此獎項不僅象徵營造造職安的最高榮譽，更彰顯大成集團在資本支出與大型營建案中，展現出卓越的風險控管與永續治理能力。大成集團與工程合作夥伴潘冀聯合建築師事務所、根基營造股份有限公司一同獲獎，展現大成集團結合專案團隊在工程安全衛生管理與永續建築推動上的卓越亮眼成果。

「優良工程金安獎」是營造工程每年一大盛事，被譽為工程界的重要標竿，得獎即獲得國家級的肯定。評選重點從工程團隊的施工安全衛生規劃、風險管理、源頭設計、監造技術、安全衛生管理面與落實度及科技減災等面向。獎項分為兩大類，並依

照主體工程之契約金額分組，公共工程分為八組，民間工程分三組，分組評選。「大成集團企業總部新建土建及機電統包工程」以工程進度百分之三十之條件報名參加，與其他接近完工之工程一較高下，獲得評審肯定得到佳作之殊榮，實屬不易。

在ESG強化風險控管的理念下，本專案在工程施工階段導入BIM (Building Information Modeling，簡稱BIM，建築資訊模型)與IoT (Internet of Things，



總廠小組成員

導入BIM建築資訊模型技術
進行施工作業規劃



臨地租賃——作為臨時迴轉區
與機具操作緩衝區



韓家寅副總裁(左三)、韓家宇董事長(左四)、韓芳豪總經理(右四)、夏銜譽副總(右三)、楊益銘協理(右二)、陳柏州副理(右一)等高階主管不定期工安巡視

事業版圖的同時，始終以人為本，將安全意識內化為企業DNA，這才是支持企業長期穩健成長的動能。一潘冀聯合建築師事務所黃登懋經理表示：「獲獎歸功於業主、營造、設計監造的共同努力，本所秉持誠信嚴謹的態度，崇尚簡潔內斂的設計，重視工程安全將繼續以身作則，與業界共勉。」根基營造林明忠副總經理表示：「本次獲獎是對全體參與人員長期投入工地安全管理的肯定，從業主的高度重視、設計監造的嚴謹把關，到第一線同仁的確實執行，缺一不可。根基營造始終將施工安全視為工程品質的根本，持續以零災害為目標精進各項管理作為，營造安心工作環境，讓每一位勞工都能平安工作、健康返家。」

民間工程類佳作獎項由行政院方志雄參事擔任頒獎人，大成集團由建廠小組負責人行服部協理楊益銘代表出席，協理表示：「感謝團隊重視安全並有效率高品質的努力與付出，安全至上並落實於施工期間，預防災害以達企業永續目標。」

簡稱IoT，物聯網），提升營運效能與科技減災。BIM模擬施工吊裝流程、吊掛半徑、結合專業模型3D整合，以降低危害；工區設置人臉辨識門禁管理系統，進行人員進出管制。其次，透過IoT智慧電箱開關偵測，與建置漏電檢測裝置，確保進場電動工具之安全功能，強化用電安全。透過教育訓練強化防災演練與熱危害警示配置等，以避免災害發生。這類高標準的科技應用，不僅大幅降低職業災害發生的機率，亦提升了整體工程的執行效率與品質控管，為大成未來的擴廠計畫奠定數位管理範本。

大成集團總經理韓芳豪強調，安全文化並非口號，而是企業永續經營（ESG）中不可或缺的核心資產。總經理指出：「這份獎項是對團隊落實風險管理的最大肯定。大成在擴張

劉博民協理(右二)、陳建中襄理(左二)等工安高階主管不定期工安巡視



工程金安獎頒獎當天合影



典禮合影

毛能 動土



■ 工務部 陳柏州



公司高層與營造團隊齊動土

隨著臺灣社會結構改變，高齡化與少子化趨勢催生了蓬勃發展的「寵物陪伴經濟」，大成長城集團（以下簡稱大成集團）身為臺灣農畜產業領導者，憑藉其在動物營養領域超過半世紀的深厚根基，正式展開在寵物產業的關鍵佈局。於中華民國一十四年十二月十六日（農曆十月廿七日）吉時，大成集團假柳營區新廠預定地盛大舉行「毛能寵物營養生技廠新建工程動土典禮」。

現場由韓總經理親自主

持，帶領公司相關單位主管一起共襄盛舉，並邀請合作廠商與營造團隊共同見證，展現大成集團深耕寵物食品市場、邁向專業化生產的堅定決心。

動土大典於上午吉時正式展開，南臺灣陽光普照，工地現場鋪設了象徵喜慶與順利的紅地毯，並搭建大型帳篷作為觀禮臺。現場佈置簡約而隆重，祭壇上準備了豐盛的五果、三牲，以及成疊的金銀紙錢，展現出企業對於本土民俗與土地神祇的敬畏。

在悠揚的樂聲中，典禮正式拉開序幕。大成集團高層、毛能生技團隊、負責工程興建的華豐營造團隊，以及多位產業合作貴賓齊聚一堂。在司儀的引領下，全體與會者肅立，由主祭官毛能梁董事長帶領全體進行焚香祈福儀式。參與人員雙手合十，在裊裊清香中，共同祈求新建工程能如期如質完工，並護佑施工人員平安，預祝未來工程進行以及廠區營運能夠平安順利，大發利市。

韓總經理在典禮致辭中



焚香祭拜

表示，大成從飼料起家，對於「營養配方」與「原料追溯」有著近乎苛求的堅持，過去幾年寵物市場從單純的「餵飽」演進到「精緻化」與「機能化」，飼主不再僅將寵物視為動物，而是家庭中的一份子。毛能梁董事長表示這個廠將是大成第一個專業的寵物飼料廠，肯定會更符合飼主對於寵物食品營養與品質的要求，對於未來這個廠在寵物營養的產能跟品質要求有更強烈的信心。毛能曾副總也熱情地跟大家分享「毛能寵物營養生技廠」設立的目标跟方向。大成集團將引進先進的生產設備與研發技術，致力於提供健康、安全且符合寵物營養



梁委員致辭



Howard致辭



典禮配置

需求的飼料產品。

典禮的高潮為「金鏟動土儀式」。在司儀的引導下，大成集團高層與重要貴賓換上正式工安裝備，戴上白色安全帽，手持繫上紅綢的金色鏟子，隨著司儀高喊：「第一鏟，開工大吉！第二鏟，動土平安！第三鏟，業績長紅！」貴賓們齊心協力翻動砂堆，現場掌聲雷動。這三鏟不僅代表工程的啟動，更翻開了大成集團在寵物食品邁向國際化競爭的新頁，在這個吉祥的日子裡，眾人合影留念，每位成員臉上皆洋溢著對未來的信心，象徵著大成集團在寵物營養事業上的全新里程碑正式啟動。

「毛能寵物營養生技廠」的動土，是大成集團在多元化營運上的重要一環。從飼料、肉品、蛋品、餐飲到現在的寵物生技，大成始終堅持「生命之源，食在安心」的初衷。

這座工廠不僅是一棟建築物的興建，更是一個諾言的踐行，許毛孩一個健康、長壽的未來。隨著工程的推進，預計在不久的將來，消費者就能看到更多由這座生技廠研發生產、充滿「能量」與「愛」的優質產品問世。

大成集團將繼續引領產業升級，讓「GOMO」成為飼主最信賴的品牌，共同翻開臺灣寵物產業的璀璨新篇章。■



大成專業團隊與青農並肩努力，才讓「益活雞」成為實現夢想的成果

大成益活雞全程不使用抗生素

從餐桌到牧場 守護健康與永續

專業團隊攜手青農力量落實NAE飼養模式
引領產業升級樹立臺灣雞肉品質新標竿

■ 協調中心 趙敏夙



大成集團總經理韓芳豪表示：「我們要把今天的高標，變成明天的普標。」



大成集團秉持「吃得安心，吃得美味，吃得健康」的理念，推動產業永續升級，長期以高標準打造健康、安全的肉品。作為臺灣農畜產業的領導者，大成率先引進美國NAE飼養模式（No Antibiotics Ever，全程不使用抗生素），推出「益活雞」肉品與食品，積極響應全球防止濫用抗生素，並以實際行動引領產業健康、永續發展。

是臺灣健康與養生意識提升；在少子化與高齡化社會下，消費者更注重飲食安全與營養。許多孕婦與家長為了更好養育下一代，及照顧家中長輩健康，願意選擇價值更高的肉品，同時也表達對環境永續支持。

大成集團總經理韓芳豪表示，雞肉是臺灣家庭重要的蛋白質來源之一，消費者的需求已從「吃飽」轉向「吃得安心、吃得健康」。因此，有別於傳統飼養模式，大成選擇走一條更具挑戰但更有價值的道路——投入全程不使用抗生素，改用益生菌，讓白肉雞自然健康成長。「我們要把今天的高標，變成明天的普標。」韓芳豪指出，大成將持續與政

府、專家與青農共同攜手，打造健康、安全、永續產業的未來。

大成透過飼料、種雞、養殖到食品加工的一條龍垂直整合，提供「益活雞」全程防護。大成投入益生菌研究多年，從上千支菌株中找出益活雞專用的獨家專利益生菌，搭配全植物飼料，有助於雞隻提升腸道健康，促進消化，強化營養吸收，提升免疫力，降低疾病風險，維持雞隻健康狀態。

全程不使用抗生素，帶動臺灣白肉雞產業升級

農業部畜牧司家禽科科長陳志維博士表示，白肉雞產業一直是臺灣畜禽產業的模範，對於全程不使用抗生素的益活雞，他非常樂見重要的農企業為了提升白肉雞產業升級所做的努力，相信全程不使用抗生素的中長期規畫能帶給產業更好的發展願景，也有助於環境永續、全民健康，給孩子和下一代更好的未來。期望大成做為領頭羊，善盡企業社會責任，帶動更多的業者或農民共同加入。

臺大獸醫系周崇熙教授指出，要做到全程不使用抗生素的挑戰很大，但大成引領潮流成功上市，這是臺灣產業的重要指標。以傳統的飼養方式，雞隻代謝的抗生素會進入到環境，慢慢造成



益活雞

全程不使用 吃益活雞 大的雞!



大成集團總經理韓芳豪(右)與青農周哲宇實踐永續與健康理念一致

為進一步滿足消費者對健康飲食的需求，大成即日起已於MOMO購物網、大成安心購上架「益活雞熬雞精」，之後還將陸續推出「益活雞醉雞腿」、「益活雞油雞腿」等熟食加工品，讓消費者更方便享用高品質益活雞系列產品，回應消費者對健康飲食的期待。■



大成食品研發處副總汪淑臺博士表示，鮮味、甜味與自然香氣，造就益活雞成為「雞肉界的LV」等級肉質



香檳白醬燉益活雞腿



益活雞的美味不靠調味，而是來自食材本身的自然鮮甜

益活雞 vs 一般白肉雞：飼養模式比較

項目	益活雞	一般白肉雞
小雞品質	嚴選健康年輕種雞生的小雞為主(其對疾病抵抗力較強)	目視篩選為主。
飼料營養	從小雞吃的第一口飼料就是益生菌配方(使用益生菌、天然植萃精華、酵母萃取物等，預防重於治療) 100%植物性飼料專方(不添加魚粉、肉骨粉等動物性原料，減少細菌或病毒污染風險)	成本效率考量，部分使用動物性原料。
飼養環境	優先挑選密閉水簾環控雞舍飼養，並降低飼養密度，為一般牧場的八十~九十%	全臺仍有約十三%為傳統開放式雞舍。
疾病防治	採美國NAE飼養模式，全程不使用抗生素(若經獸醫師判定需使用抗生素治療，為維護動物福利，則轉為一般肉雞飼養)	合法使用抗生素，透過停藥期，雞肉藥殘檢驗合格或未檢出。

宏長畜牧場青農周哲宇期望在家鄉實踐永續與健康的畜牧方式



多重抗藥性超級細菌的出現，進而將造成人類醫療上的困境，因此歐美及亞洲許多國家皆陸續以嚴格的規範，全面禁止或減少雞隻在飼養過程中使用抗生素。

青農返鄉，專業團隊助力實現全程不使用抗生素夢想

宏長畜牧場青農周哲宇返鄉接手牧場後，選擇挑戰難度最高的全程不使用抗生素，期望在家鄉實踐永續與健康的畜牧方式。他表示，

自己與大成理念一致，在大成專業獸醫團隊的協助下，從飼料營養設計、疾病防治到環境控制，他一步步克服挑戰。周哲宇說：「雖然過程更辛苦，但看到自己養的雞成為消費者信任的益活雞，這份責任感與成就感值得堅持。」
大成獸醫謝文堯表示，全程不使用抗生素是一種更精細的健康管理——從益生菌添加、免疫力提升到日常監測，每一步都比傳統養殖更嚴謹。正因有大成專業團隊與青農並肩努力，才讓「益活雞」成為實現夢想的成果。

大成益活雞的自然鮮甜味祕訣來自於兩大技術門檻突破

大成食品研發處副總汪淑臺博士表示，鮮味、甜味與自然香氣，造就益活雞成

益活雞肉絲飯佐上品滷心蛋



為「雞肉界的LV」等級肉質。益活雞的美味不靠調味，而是來自食材本身的自然鮮甜。因為益活雞突破兩大技術門檻：第一是養殖技術：由動物營養專家研發益生菌，強化營養全素配方，讓肉質風味更純淨。第二是加工技術：在最短時間內鎖住雞肉的鮮甜與胺基酸。例如「益活雞熬雞精」，採用最新鮮雞肉下鍋萃取，再以低壓三·八倍濃縮，保留營養與清爽的極致風味。



大成投入益生菌研究多年，從上千支菌株中找出益活雞專用的獨家專利益生菌



柚香益活雞肉捲



食創獎得獎者合影

能針對產業痛點，開發完整且具系統性的產品或服務策略，並有效串接產業供應鏈，達成市場供需平衡之目標。經評定後，兩類項目皆榮獲二星獎殊榮。

現代食品供應鏈管理涵蓋農畜養殖、食品加工、食材盤商、冷鏈物流及餐飲門市等諸多站點，每個環節的經濟規模差異，使得全面性的數位與 AI 轉型極具挑戰。針對此複雜性，達能資訊以食材在供應鏈中心經的五個核心站點為基礎，打造了臺灣最完整的供應鏈管理平台，實現從上游到下游的全面數位化。

農畜養殖方面，達能資訊擁有全臺最大規模的智慧養殖導入經驗，協助農畜牧場循序升級，透過三個階段打造完整的智慧養殖體系。第一階段為「飼養紀錄數位化」，以飼養管理 App 結合 AI 數位助理，協助現場

場人員快速完成日常紀錄與管理作業。第二階段為「智慧環境監控」，建置人工智慧物聯網 (AIoT)，即時監測牧場內的溫度、濕度、氣體等關鍵環境指標。第三階段為「機器學習與影像辨識」，透過長期累積的飼養與環境數據，發展 AI 影像辨識模型，即時監測豬隻異常行為與健康狀況，提早預警潛在問題。目前智慧養殖系統已於全臺大成自有畜舍實際建置，為臺灣同級解決方案中導入規模最大、累積數據量最多，並經過最多第一線農畜人員實務回饋與持續優化所打造的成熟方案。

食品加工方面，整合食品加工機器的自動化數據，將可揭露的生產資訊納入食品追溯履歷，完整串聯食材從牧場到餐桌的每一個環節，建立起臺灣最完整的食品追溯機制。食材盤商方面，協助中小型食材盤商進

行工作流程數位化轉型，客服人員透過 AI 輔助完成訂單登打，單筆訂單處理時間由原本約五分鐘縮短至五秒鐘，大幅節省九十九%的人力與工時成本。系統將訂單與簽收資料自動傳送至會計系統，取代傳統紙本作業流程，簡化對帳與過帳作業，提升財務處理效率與資料正確性。

冷鏈物流方面，透過「TMS 運輸管理系統」整合不同類型車隊，每日下午自動完成隔日配送任務規劃，並跨車隊整併相同客戶配送需求，將過去可能由二個不同車隊分別配送的情況，整合為單一車隊執行，有效提升單車產值、降低整體配送車輛數。司機端透過 LINE App 接收配送任務、即時回報配送進度與配達狀態，無需額外學習新系統，降低導入門檻。系統結合 AI 即時追蹤所有車輛狀



陸浩翔協理發表得獎感言

陸浩翔協理與頒獎者合影

大成集團 達能資訊

榮獲「食創獎」產業服務創新類與餐飲服務創新類的殊榮

■ 資訊部 楊德齡

被譽為「臺灣飲食產業奧斯卡獎」的全臺唯一飲食產業創新專業評鑑「二〇二五食創獎」於二〇二五年十二月十一日盛大舉行頒獎典禮，大成集團達能資訊股份有限公司榮獲「食創獎」「餐飲服務創新類」與「產業服務創新類」二星的殊榮，不僅是對大成集團的肯定，亦是展現大成在食品產業與餐飲產業數位轉型的成果。

食創獎是由《食力 FoodNEXT》主辦的臺灣飲食產業創新評鑑獎，旨在表彰飲食產業中具創新力、永續性與前瞻性的產品、服務、技術與商業模式，鼓勵跨領域合作，推動整個飲食生態系的升級與轉型，涵蓋食品製造、餐飲服務、包裝設計、行銷策略等多元類別。本次參加之「餐飲服務創新類」，係依據餐飲服務業者是否展現永續價值、具備營運模式創新能力，並在顧客體驗與服務升級、食安與品質把關政策，以及運用科技精進進銷存管理等方面有卓越表現而進行評選。「產業服務創新類」則著重於是否

1 **餐飲服務創新類**
大成集團達能資訊股份有限公司
AI 門市管理大師



【供應鏈生態系AI管理平臺】
門市管理大師

創新亮點
專注於餐飲門市進銷存管理，解決食材補給錯誤或斷貨的營運命脈問題。此系統透過為店長、採購、財務及管理層，提供不同功能，實現多角色精準管理。並將AI落地應用於進銷存，提高效率並降低錯誤。

2 **產業服務創新類**
大成集團達能資訊股份有限公司
AI 從牧場到餐桌供應生態系管理雲平臺



【供應鏈生態系AI管理平臺】

創新亮點
從食材在供應鏈中必經5大節點打搶相對應系統，涵蓋養殖、食品加工、食材運輸、冷鏈運輸與門市管理的完整供應管理平臺，透過智慧養殖、AI食品加工、供應管理大師、TMS車隊整合及AI門市系統，服務數百農場與餐飲品牌。

3 **供應鏈生態系AI管理平臺**
TMS運輸管理



【供應鏈生態系AI管理平臺】

4 **供應鏈生態系AI管理平臺**



【供應鏈生態系AI管理平臺】
畜牧養殖 食品生產 物流階段 食材運輸 餐飲門市

Food e-Pedigree

5 **供應鏈生態系AI管理平臺**
門市管理大師



【供應鏈生態系AI管理平臺】
門市管理大師

6 **供應鏈生態系AI管理平臺**
智慧養殖



【供應鏈生態系AI管理平臺】
智慧養殖

- 1 二〇二五食創獎——餐飲服務創新類二星——AI門市管理大師
- 3 TMS運輸管理
- 5 AI 門市管理大師

- 2 二〇二五食創獎——產業服務創新類二星——AI從牧場到餐桌供應生態系管理雲平臺
- 4 建立臺灣最完整的食品追溯機制
- 6 智慧養殖

達能資訊



供應鏈生態系AI管理平臺
從農場到餐桌
全程用心，食在安心，為您的生命健康而努力

AI 從牧場到餐桌供應生態系管理平臺

態，包含GPS位置、車機資訊、冷鏈溫度與貨況數據，提供客服人員即時貨物查詢與異常掌握，大幅減少人工追蹤與溝通成本。

達能資訊觀察，多數餐飲業者在資訊升級策略上，主要著重於POS系統導入、線上訂位與會員經營等前端系統建置，然而市場上鮮少有系統以門市「進銷存管理」為核心進行優化。事實上，食材補給正是餐飲營運的命脈，一旦進銷存出現誤差或斷貨，門市將立即面臨無法正常營業的風險。大成集團將其多年累積的餐飲營運經驗，完整注入「AI 門市管理大師」，針對門市店長、採購人員、財務人員與管理層，分別設計符合其關注重點的管理功能，協助門市從日常營運到後臺管理全面數位化。「AI 門市管理大師」可串接各餐飲品牌既有的POS系統，取得實際

銷售數據，進而自動推算門市即時剩餘庫存與建議採購數量。門市人員透過LINE App 即可回報食材耗損，AI 即時完成庫存調整，降低人工盤點與通報錯誤風險。系統同時提供完整的管理後臺，讓採購與財務人員能即時掌握各門市的進銷存狀況與採購進度，協助管理層做出更精準的決策。

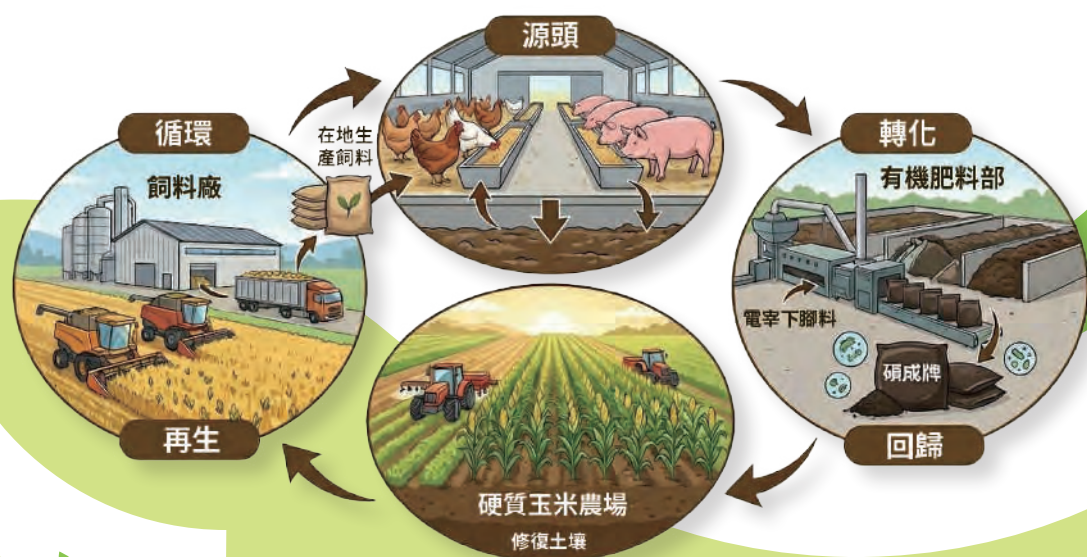
未來，達能資訊的「AI 供應鏈生態系管理平臺」將服務臺灣數百家農畜牧場與餐飲品牌，全面推動食品產業自上游生產到下游消費端的智慧化轉型，完整串聯「從牧場到餐桌」的流程數據。透過跨產業、跨角色的系統整合，打造涵蓋生產、加工、物流、門市與管理端的AI供應生態系，協助食品中小企業與餐飲零售業加速數位化升級，提升產業競爭力。

2020-2021

戰略原點與借力使力

一切的變革始於二〇二〇年十二月。當時大成正式成立有機肥料部門，這標誌著集團思維的重大轉變。過去被視為養殖業「負擔」的雞糞與豬糞，從此刻起被重新定義為「錯置的黃金」。部門成立的初衷不僅是為了去消化掉集團內部龐大的禽畜糞便，更是為了回應土地對於有機質的渴望，開啟了資源化再利用的序幕。

於二〇二一年一月，承租了嘉義縣農會的民雄堆肥場，正式啟動營運。這是一個極具戰略眼光的佈局，透過與嘉義縣農會的技術合作經營，簽訂了長達二十年的契約。民雄場不僅是起步，更是一個具規模的示範基地。該場域總面積達四千六百二十坪，其中製程區域一千二百坪，並規劃了廣達三千一百二十坪的綠化區。在這裡，大成建立了初步的標準化製程，包括原料混合區、翻堆槽，以及空汙系統，為後續的擴建累積了寶貴的技术參數。



綠色循環，永續大成

從廢棄物到糧食的「綠色煉金術」

大成有機肥料部的循環經濟

在臺灣嘉南平原的土地上，每天都在進行著一場龐大的能量交換。大成長城作為臺灣農畜產業的領航者，我們肩負著餵養無數家庭的責任。然而，在數十年的發展歷程中，我們始終在思考一道難解的計算題：如何讓龐大的畜牧規模與脆弱的環境生態達成完美的平衡？

面對集團內部近一百萬羽的自有蛋雞，以及遍布全臺的自有養豬場，每天產出的巨量排泄物曾是產業難以迴避的痛點。但在我們眼中，這絕非廢棄物，而是被錯置的「綠色黃金」。為了這道題，大成醞釀了許久，終於在二〇二〇年十二月，正式成立了一個新部門的誕生，更標誌著集團戰略思維的重大轉折——從單向的線性經濟，正式轉向圓形的循環經濟。

行銷企劃 李姿嫻



民雄場包裝現場場域介紹

- 粉狀料的包裝流程由左至右依序為
料桶→篩選機→自動磅秤→包裝
- 粒狀料的包裝流程則是由右到左依序是
料桶→篩選機→粉碎→製粒機→乾燥→冷卻→自動磅秤→包裝

2 自主深耕與旗艦誕生

隨著民雄場的軌道化，大成於二〇二二年一月啟動了義竹有機肥料場的建場規劃。這象徵著大成從「租賃經營」走向「自主建設」的重資產投入階段。義竹場的規劃展現了更宏大的野心，引入了更先進的發酵槽與自動化設備，目標是打造一座符合工業四點零標準的現代化肥料廠。

為了提升處理效率，二〇二三年五月，導入特克斯（TEKS）直立式發酵統槽設備的營運。這一步意味著大成在處理技術上的多元嘗試，不再侷限於傳統堆肥，而是積極引進高效能的處理模組，強化了集團處理廢棄物的韌性。

2022-2023

3 技術多元與韌性升級

經過兩年多的規劃與建設，二〇二四年九月，義竹有機肥料場正式營運。這座場域配置了先進的原料區、發酵區（自動控制鏈條式翻堆機）以及高科技的生產區（包含KUKA機械手臂）。義竹場的落成，象徵大成完成了嘉南平原的廢棄物處理核心樞紐建設，能夠吞吐大量的禽畜糞，並將其轉化為高品質的「碩成牌」有機肥。

2024

4 未來的拼圖與鐵三角佈局

展望未來，大成已規劃於二〇二五年九月進行六腳有機肥料場的動土儀式。六腳場的規劃總面積達一千零五十坪，配置有直立式發酵桶槽、過濾池與原水池等設施。這將進一步擴大處理版圖，不再侷限於單純的雞糞或豬糞處理，甚至是電宰廠產出的下腳料（內臟、肉屑），這些高蛋白、高有機質的副產物，在傳統處理方式中往往需要支付高額的清運費用，甚至可能造成環境隱憂。在這裡，它們是製作頂級有機肥的珍貴原料，並且連結民雄、義竹，形成一個緊密的有機資源化鐵三角，徹底解決區域內的農業廢棄物問題。

2025



義竹場智慧機械手臂
導入KUKA機械手臂進行自動堆疊，落實工業4.0智慧製造



義竹場發酵區
自動翻堆機每天定時運作，配合底部強制的曝氣系統，確保氧氣能均勻進入堆體的每一吋



六腳場新場建設情況
廠房與辦公室的鋼樑組裝工程完成

最後，大成有機肥料部的核心價值，不僅在於上述場域的硬體建設，更在於其構建的「循環經濟模式」。將這些生產出來的有機肥再銷售至硬質玉米農場，改善土壤結構、提升作物健康與產量，收成後的玉米再作為飼料原料，回饋至自家禽畜養殖體系，形成「糞↓肥↓作物↓飼料↓家禽↓再回收」的永續循環，讓大成有機肥料邁向循環農業的最高殿堂。

科技護士，精準豐收

大成「碩成牌」以工業四點零製程 與全方位產品戰略，定義農業的新未來

行銷企劃 李姿嫻

從「看天吃飯」到「精準營養」的農業革命

土地，是農業的母親；而肥料，則是土地的糧食。在臺灣，農民長期面臨著土壤酸化、有機質匱乏以及極端氣候的挑戰。傳統「一把抓」的施肥習慣，不僅成本高昂，更往往因為養分比例失衡，導致作物「虛胖」而不抗病。

大成長城有機肥料部深知，現代農業需要的不再是單純的「雞屎肥」，而是一套能夠針對不同作物、不同土壤問題的「精準營養解決方案」。二〇二五年，站在循環經濟的制高點，大成不只擁有工業四點〇的智慧工廠與國家級品檢中心，更透過與臺中農改場的技轉合作，以及全新規劃的十大戰略產品，正式宣告「碩成牌」進入了生物科技與精準農業的新紀元。

1

無可複製的源頭優勢——
因為懂飼料，所以懂肥料

一切的品質，始於源頭。市面上的有機肥工廠，原料往往來自四面八方，成分複雜且難以追溯。但大成擁有一個競爭對手無法複製的絕對優勢：我們擁有自己的飼料廠與養殖場。

「碩成牌」有機肥的主要原料，來自大成自有蛋雞場與養豬場的禽畜糞。這意味著我們從源頭就掌握了肥料的基因：

1. 成分單純且可控：我們的雞與豬，吃的是大成營養配方師精心調配的高品質飼料。飼料中添加了哪些鈣質、哪些微量元素、多少蛋白質，我們一清二楚。因此，產出的排泄物不僅成分單純，更富含經過動物消化轉化後、植物更易吸收的營養元素。
2. 生物安全性極高：自有養殖場擁有嚴格的防疫措施，確保了原料的潔淨度，從根本上杜絕了外來病原菌與不明廢棄物混入的風險。

2

解密工業四點〇生產流程——
科學化的煉金術

走進大成位於義竹的有機肥料場，你會看見臺灣肥料產業最現代化的風景。依據我們的標準製造流程，每一粒肥料的誕生，都經過嚴格的七大關卡：

第一關 混合調整與數據化配比原料進場後，我們將禽畜糞與調整材（菇包木屑）進行科學配比。這不是憑經驗，而是憑數據：水分精準調整至百分之六十，碳氮比（C/N Ratio）控制在三十左右，並預先檢測重金屬與PH值，確保微生物擁有最完美的發酵環境。

第二關 利用底部強制的曝氣系統配合自動翻堆機每日運作，進行約二十五日的好氧發酵。這確保了氧氣能均勻進入堆體的每一吋，避免厭氧死角。

第三關 空汙防治發酵氣體一律被收集至生物濾床與水洗塔進行雙重淨化，確保排出的氣體無臭、無害，實現敦親睦鄰的工廠標準。

第四關 精緻化後，處理完熟後的堆肥進入加工段。粒狀產品經過粉碎↓篩選↓製粒↓乾燥↓冷卻五道工序；粉狀產品則經過精細篩選。特別是乾燥與冷卻製程，能大幅降低肥料含水率，讓農民買到的是紮實的肥分。

第五關 自動化包裝的最後，成品由KUKA機械手臂進行自動堆疊，展現了標準化生產的堅持。

義竹場粒料生產設備——
高聳的自動化粒料生產設備，
展現工業級的製造量能。

特克斯直立式
發酵桶槽—
原料升降區



3

雙菌種戰略—— TCT899與TCT-P003的生物賦能

硬體是骨架，菌種則是靈魂。為了讓肥料升級為「功能性生物製劑」，大成與農業部臺中區農業改良場緊密合作，佈局了雙菌種戰略：

1. 現在進行式：木黴菌TCT899這支菌種已廣泛應用於我們的製程中。應用於各場域禽畜糞堆肥製作，以快速分解有機材料、縮短製程、降低臭味及增加含稻草分解菌有機質肥料品牌推薦產品等綜合效益。
2. 未來殺手鐮：木黴菌TCT-P003展望未來，我們將技轉針對「高蛋白難分解物質」的TCT-P003菌種。它具提升作物耐逆境能力之農業用有益微生物之禽畜糞有機質肥料品牌推薦商品化產品。

4

新產品戰略—— 全方位的精準打擊

基於強大的生產力與生物技術，大成有機肥料部針對不同作物的需求，規畫了全新的產品戰線，首推添加木黴菌的「生技系列」解決稻草；「果美肥」與「黃豆混合粕」專攻果樹增甜與茶葉風味；運用羽毛粉分解技術的「碩成S2」助蔬菜速長；以及高C/P值「特級系列」滿足基肥需求。大成以先進生技與多元產品，為農民提供全方位的豐收解決方案。



碩成有機質肥料
粒狀料



從「廢棄物處理」 到「農業價值的創造者」

二〇二六年的大成有機肥料部將脫胎換骨。我們不只擁有溯源管理的原料、工業四點〇的智慧工廠、國家級的品檢中心，現在更擁有雙木黴菌的生物技術，以及精準分眾的新產品矩陣。

從照顧水稻到高山茶園，從有機農場到慣行田區，碩成牌提供的不只是一包肥料，而是一套量身打造的豐收保證。大成正以實際行動，將「廢棄物」煉成「綠金」，讓臺灣的每一寸土地，都能在大成的科技護航下，重現生機，永續長青。■



**五感體驗行銷：
用孩子的笑容為品牌加冕**

活動當天，數十個家庭走進溫室。孩子們帶著可愛的番茄頭飾，像是田間的小精靈在藤蔓間穿梭採摘。他們觸摸泥土，感受碩成有機質肥料帶來的鬆軟質地；他們摘下一顆顆番茄，直接品嚐大自然的鮮甜。

這是一場精心設計的「五感體驗」。對於家長而言，沒有什麼比看著孩子安心吃下食物，更能證明產品的安全性。當孩子捧著番茄，站在「大成 DaChan」的品牌手板旁合影，那一刻，碩成肥料不再是沒有語言表達的產品，而是守護下一代健康的幕後推手。品牌價值，就在這溫馨的互動中完成了升級。



封面故事

推倒心牆

我在民雄番茄田裡的一場「柔性外交」

**危機就是轉機：
從陳抗到合作的破冰之旅**

故事的主角，是嘉義民雄的溫室小番茄農民張家福。他不僅是擁有精湛種植技術的農民，另一個身分是當地的村長，肩負著監督環境、為村民發聲的責任。過去，肥料廠與村莊的關係微妙而緊張，空氣中飄散的一絲異味，都可能成為陳抗的導火線。

我主動拜訪村長，誠懇地對他說：「村長，您的溫室管理得這麼好，能不能借您的場地，讓我們辦一場給孩子的食農教育？」

這是一個大膽的邀請。雖然村長目前還沒全面性的使用我們的產品，但他感受到了我們的誠意。他願意開放那座結實纍纍的溫室，這對我來說，就是最大的信任釋放。這一刻，我們不再是「工廠與陳抗者」，我們變成了「活動夥伴」。

肥料業務這條路，翻山越嶺容易，跨越人心的成見卻難。堆肥場常被視為鄰避設施，工廠與鄰里間總橫亙著一道看不見的心牆，但在嘉義民雄，一場充滿孩子笑聲的食農教育活動，正在拆解這道高牆。

■ 有機肥料部 莊政遠

生態系行銷： 魚幫水，水幫魚的共好哲學

我們更進一步將單點的活動，串聯成線與面。在活動當中孩子們口中吃的番茄軟糖，來自我們的客戶鹽水農會；手中的水果價格，源自民雄在地客戶琪琪價格；中午的餐敘，則選在目標合作對象新港農會的餐廳。

碩成肥料業務團隊向客戶證明了：我們不只銷售肥料，更能運用集團資源協助客戶導流、行銷。這種「利他」思維，成功極大化了客戶黏著度。我們將自己從單純的「原料供應商」，轉型為「資源整合平臺」。在商業戰場上，單打獨鬥或許走得快，但打「生態系團體戰」，才能走得強、走得遠。



結語： 柔性戰力的極致展現

活動結束後，眾人笑盈盈大合照裡，紅布條牽起的不僅是農民、企業與鄰里，更是一份對土地永續經營的莊嚴承諾。

當我整理完場地，張村長走過來，遞給我一顆剛摘下的番茄，我們相視而笑，那是如釋重負的理解，也是建立在實戰經驗上的信任。那個笑容告訴我，我們已經成功跨過了那道心牆。

在業務生涯中，我們追求業績、追求市場佔有率，但這場民雄的食農外交讓我深刻體悟到：贏得「訂單」或許只需技巧，但贏得「信任」卻需要心力與誠信。這一仗，沒有煙硝，沒有對立，只有深耕土地的溫度。這是我業務生涯中，最溫暖，也最有力的一次展現，更是對集團共榮理念最好的詮釋。■





義竹硬質玉米農田
首次大面積施肥與
農民合影紀念

我在義竹畫了一個圓

從雞糞變黃金， 看見臺灣農業的 「無限賽局」

■ 有機肥料部 莊政遠

在嘉義義竹的硬質玉米田邊，迎面吹來的風夾雜著泥土翻耕後的氣息。看著眼前的大型施肥車正在作業，我忍不住深吸了一口氣——沒有傳統農業常見的生雞糞臭味，只有土地甦醒的味道。

這裡，是臺灣硬質玉米的重鎮，根據嘉義縣政府農業處二〇二五年統計，嘉義縣硬質玉米種植面積約六千三百三十五公頃，義竹鄉就佔了二千八百五十公頃。

這是我這幾年投入最多心力，佈局「綠色循環經濟」的主戰場。如果你問我，這幾年最大的成就是什麼？我會指著那臺車說：「不是賣了多少噸肥料，而是我們終於把雞糞跟玉米，串成了一個完美的圓。」

兩條平行的困境， 在循環中找到交集

長久以來，臺灣農業面臨兩大痛點：一是畜牧廢棄物（雞糞）的去化難題，二是飼料玉米高度仰賴進口。這兩條看似平行的困境，在「義竹硬質玉米農業循環模式」中找到了交集。

我們打破了傳統「買賣」的單向思維，建構了一個完美的圓形生態系：當集團自有蛋雞場產出的雞糞，進入有機肥料部的現代化堆肥場，經高溫醱酵轉化為富含有機質的「509禽畜糞堆肥」；這批黃金肥料回到義竹農田，滋養了硬質玉米的根系；豐收後的玉米由集團保價收購，運往飼料廠，最終成為雞隻的飼料。



科學實證的「黑金」力量： 臺南農改場的深度實驗

為了確保這個「完美的圓」不僅是理想，更能經得起嚴謹的科學檢驗，我們與臺南區農業改良場合作，針對施用禽畜糞堆肥對硬質玉米的生產效益，進行了長期的田間實驗與監測。

農業剩餘資材的循環再利用，是農業永續生產的關鍵指標。透過臺南農改場作物環境科土壤肥料研究室毛王杰助理研究員的專業評估報告，我們看見了這批「黑金肥料」背後令人振奮的科學數據。

1. 標準化製程：守護土地的第一道防線

在實驗初期，臺南農改場便協助堆肥場優化整體的堆肥化流程。透過精密的檢測，確保每一批禽畜糞堆肥成品的 EC 值（電導度）、PH 值、碳氮比及重金屬含量，均完全符合甚至優於國家標準。這項標準化的意義在於，我們成功將原本性質不穩定的「剩餘資材」，轉化為性質穩定、成分透明的專業有機質肥料，消除了農民對重金屬累積或土壤鹽化的恐懼。

2. 土壤肥力的「逆轉勝」：存下永續的利息

實驗最顯著的成果之一，在於土壤體質的根本改善。毛王杰助理研究員的分析指出，在施用禽畜糞堆肥後，田區土壤的有機質含量等數值均有顯著提升。這就像是為土地開立了一個「地力基金」帳戶，隨著有機質的補充，土壤的保水性與通氣性變好，微生物相也更趨豐富，讓原本因長期施用化肥而疲憊的土地重新恢復生機，具備了更強的抗逆境韌性。



臺南農改場毛王杰助理研究員於民雄堆肥場進行不同配方比較的堆肥處理試驗

3. 驚人的產量數據：減化肥而不減產

在實際產量的對比上，毛助理研究員提供了關鍵的數據支撐：

- 顯著增產：使用禽畜糞堆肥的硬質玉米田，其植株生長勢強健，最終鮮重較完全不施肥的對照組提高了百分之二十五以上。
- 替代效益：最令產業震撼的發現是，實驗中設置的「一半堆肥、一半化肥」處理組，其收成產量竟然與「全化肥組」幾近旗鼓相當。

這項數據徹底打破了「有機肥料肥效慢、會減產」的迷思。它向廣大農友證實了，只要適當施用高品質的有機質肥料，不僅能減少對進口化學肥料的依賴、緩解化肥造成的土地酸化問題，更能在不犧牲產量的基礎下，達成高品質的永續經營目標。

農業部臺南區農業改良場
Tainan District Agricultural Research and Extension Station, Ministry of Agriculture

義竹硬質玉米試驗田，112/10/10播種，10/26完成四肥料處理 113/2/17採收

半堆半化組平均株高：約173cm



對照組平均株高：約150cm



全堆組平均株高：約165cm



全化肥組平均株高：約175cm



試驗初期以全化肥組生長狀況最佳

資料來源：
臺南農改場田間試驗結果

從「數據」到「信任」：
讓農民安心的最後一哩路

當我們在地方上分享這些實驗成果時，農友們的反應是直接且熱烈的。當他們親眼看見土壤變得鬆軟、看見數據上那百分之二十五的產量增長，以及「減半化肥卻產量依舊」的實測結果時，那種從「觀望」到「信任」的轉變是非常動人的。在一次地方觀摩交流中，有農民在了解毛研究員的分析後，毫不猶豫地當場下訂五百包肥料。這份訂單的背後，是對科學數據的認可，更是對這套循環模式的期待。

無限賽局中的永續希望

在這個循環裡，沒有人是輸家。當看著滿載金黃玉米的卡車開往飼料廠，那一刻我深深感受到，業務的價值不只是賣貨，而是創造一個讓大家都活下去、還活得更好的生態系。

這不僅是物質的循環，更是價值的重生。對農民而言，他們不再只是看天吃飯的個體戶，而是綠色供應鏈中不可或缺的合作夥伴。

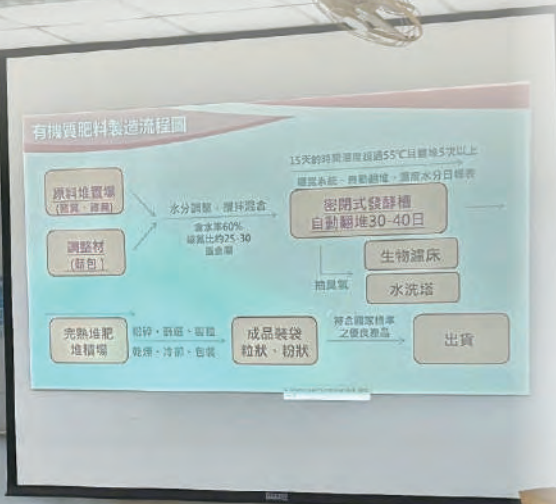
義竹硬質玉米農田農業循環模式證明了，農業不是夕陽產業，而是一場可以不斷循環、生生不息的「無限賽局」。透過碩成肥料的穿針引線，我們看見了臺灣農業從「資源消耗」轉向「資源再生」的希望。這場發生在泥土裡的綠色革命，才正要開始。



臺南農改場毛壬杰助理研究員於地方推廣會說明禽糞堆肥施用硬質玉米田效益評估



本人於地方推廣會上說明堆肥化管理流程



集團點滴

關係企業記者群



· 二〇二五年勞資運動會新營體育場——全體選手

農畜群

Agriculture and Livestock Business Group

大成長城企業

行政服務部

立春迎新氣象：二〇二六火馬年團拜暨尾牙活動

二〇二六年二月四日立春的風吹進辦公室，大家的心情都亮了起來，就像是充滿活力的駿馬，準備在春聯競賽中大展身手。這不僅是新春序幕的

開始，也是象徵公司充滿希望的起點，每位同仁都帶著龍騰馬躍的朝氣，一起迎接新年！
春聯競賽開始！副總裁及總經理帶



· 大成集團尾牙晚宴開始啦



· 領紅包吃糖果，沾沾喜氣



· 一定要抽中我啊

· 敢唱，才可以拿的幸運小馬



·春聯競賽第三名—大宗物資處



·春聯競賽第二名—行政服務部



·春聯競賽第一名—Call Center

臺南市二〇二五年度勞資體育競賽

由臺南市政府勞工局主辦的「臺南市一四年度勞資體育競賽」，吸引多達九十五個單位、超過五千人熱情參與。大成集團此次號召一〇二位同仁組隊參賽，於永華體育場熱鬧盛大登場，在競技與歡笑中展現團隊凝聚力。

活動當日，大會貼心規劃多樣園遊會攤位，並發放餐券予參賽選手，讓大家在運動之餘也能補充體力。開幕儀式由工會理事長葉麗玉及副理事長楊益銘帶領全體同仁參與，正式揭開各項賽事序幕。各運動項目隊長配合比賽時程，帶領隊員集合熱身、熟悉競賽規則；拔河隊選手個個摩拳擦掌，躲避球隊更是一早便開始暖身練習，培養傳接球默契，為比賽做好萬全準備。

清晨七點三十分，拔河選手率先集結過磅，熱血氣氛隨即升溫。比賽開始後，選手們全神貫注、緊盯裁判一聲令下，「搶拍」成為勝負關鍵。賽場上，選手們奮力拚搏的畫面感動現場每一位同仁，啦啦隊加油聲整齊劃一，只為將力量與鼓舞傳遞到場上選

著威風的財神爺、逗趣可愛的吉祥物馬兒與評審團到各部門拜年。

為迎接評審團，各部門都豁出去了，Call Center 舞步俏皮，道具布景十分生動，博得滿堂彩；行政服務部表演充滿喜氣，吉祥話喊得響亮；大宗物資處節目十分引人注目，同仁還扮演「馬馬」及「呼呼」兩尊吉祥物，令人會心一笑。副總裁及總經理發放紅包，財神爺及馬兒亦發放喜糖，象徵著將財氣及福氣送到每個人手裡，讓大家財源滾滾，福氣滿滿，辦公室氣氛相當熱鬧。

結束一整天的團拜活動，尾牙晚宴緊接登場，席開五十桌。今年菜色真的沒話說，每道都熱騰騰又入味！從補元氣的雞湯到象徵「有餘」的蒸魚，大家吃得津津有味。大家圍坐在圓桌旁，放下工作的嚴肅，以放鬆的心情享用美食，同時沉浸在尾牙節目的歡樂中，吃飽喝足了，更有力氣一起衝刺。

晚宴中最受矚目的節目就是摸彩，獎項繁多，當螢幕畫面不斷切換中獎名單，大家心裡都在默念「我要中獎」，當主持人宣布要進行抽特獎

手耳中，展現團結一心的精神。躲避球賽事同樣精彩激烈，你丟我閃、攻防交錯，場場都是熱血對決。

趣味競賽同樣亮點十足。首發項目【飛盤擲準】在陣風干擾下登場，考驗選手穩定度與力道掌握；接著【步步高升】需堆疊六個大型塑膠桶，結合短跑衝刺與臂力挑戰。緊接著選手們馬不停蹄投入考驗準度與專注力的【飛鏢神射手】，以及融合衝刺速度與運氣成分的擲杯【求神問卦】。雖然已入秋，正午陽光仍十分炙熱，選手們稍作休息後再度整隊出發，持續投入後續賽程。

下午趣味競賽包括【姜太公釣魚】，考驗快速短跑與沉穩釣魚技巧，利用磁鐵將魚鈎起；接著是講求默契與技巧的【挑夫競速】；以及動作節奏如插秧般的【一分耕耘一分收穫】，選手需迅速放下、撿取罐頭，十分考驗協調性。

壓軸項目為大隊接力。女子組與男子組選手於午餐後便開始暖身，與鄰近賽隊一同進行伸展操。男子組率先登場，隨著槍聲響起，加油聲此起彼落，雖有選手不慎跌倒，仍奮力追



·歷年以來最壯的財神爺及吉祥物馬兒，請勿餵食及觸摸！

（現金十萬）時，所有目光瞬間鎖定舞臺，空氣中都充滿了心跳加速的緊張感，大家都想成為那位幸運兒。恭喜所有中獎的同仁（筆者我好幸運抽中禮券啦！好開心！），今年沒中獎的朋友別氣餒，好運是會傳染的，祝福你就是下個特獎得主！

歡笑聲與掌聲傳響整個會場，為這場盛宴畫下完美句點，今晚的相聚，更是大家心連心、共同慶祝的時刻。帶著這份喜氣，祝大家在新的一年，工作順心、平安健康，帶著滿滿的動力，一起奔跑出屬於大成的「火馬年」！

【劉伯彥】



·二〇二五年度勞資運動會新營體育場—全體選手



【大隊接力女子組】勇奪冠軍



【拔河比賽女子組】選手



【拔河比賽男子組】選手

趕、不放棄的精神令人動容。最後登場的女子組競爭更是激烈，前三棒緊咬對手，於第四棒切換跑道時成功超越所有選手，並一路領先至終點，勇奪第一名，為今年賽事畫下最精彩的句點。

成績揭曉，大成集團表現亮眼，榮獲：

- 大會總錦標第三名
- 體能競賽錦標第二名

● 躲避球男子組第五名、女子組第五名

● 拔河男子組第三名、女子組第四名

● 大隊接力男子組第五名、女子組第一名

● 趣味競賽——步步高升第六名、求神問卦第二名、姜太公釣魚第二名、一分耕耘一分收穫第六名

共計榮獲十二項殊榮，成果豐碩。感謝所有同仁用心、努力與熱情的

投入，也感謝熱心網羅各項好手的夥伴、活力滿滿的掌旗手與攝影師，以及幕後忙碌付出的工作人員。更特別感謝率領大成集團參與活動的工會理事長葉麗玉、副理事長楊益銘，以及賴東春群總經理親臨現場加油打氣。因為有大家的齊心協力，讓本次活動圓滿成功，也為同仁們留下滿滿回憶。

【陸希慈】

食品群

Processed Food Business Group

肉品事業處

帶著媒體走進益活雞農場，看見大成如何攜手青農落實全程無抗飼養走進農場的這一天

一一四年九月十六日，雲林的陽光分外晴朗。經過長期的籌備，我們邀請媒體朋友南下，實際走進益活雞農場。這不只是一場單純的參訪，更是一次透明的自我檢閱。我們希望透過第三者的視角，親眼見證超市裡「益活雞」產品背後，農戶們日復一日、視為習慣的標準與堅持，究竟是什麼模樣。

標準，其實藏在日常裡

當媒體踏進農場現場，不少人驚呼：「這裡竟然這麼乾淨！」有別於傳統農舍氣味重、環境雜亂的既定印象，青農周哲宇管理的「宏長畜牧場」，環境整潔美觀，甚至帶著井然有序的設計感。

正常來說，一般的農場（尤其是禽

類養殖場），為了防疫需求，是禁止外賓參訪的。因此，媒體朋友們在進入雞舍前，皆須換上全套防護衣，並由大成獸醫師詳細說明防疫規範以策安全。

防護衣、鞋套等保護措施完成後，由大成獸醫師及青農帶領媒體踏入雞舍內部，迎面而來的是乾爽的墊料與流通的空氣，沒有刺鼻的氨氣，反而涼爽舒適。媒體朋友打趣地說：「雞



青農周哲宇返鄉接手牧場後，選擇挑戰難度最高的全程不使用抗生素



位於雲林的宏長畜牧場



·邀請媒體深入雞舍內部，親身感受無氨氣異味、乾爽舒適的益活度假村



·大成專業團隊與青農並肩努力，才讓「益活雞」成為實現夢想的成果。圖左青農周哲宇、圖右大成獸醫謝文堯

舍裡比外面還涼快，簡直是益活雞的「渡假村！」

青農周哲宇說道：「為了要讓益活雞健康成長，環境的維護是很重要的，溫度、濕度、風速都要因應外部的天氣變化做調整。」這種對環境近乎苛求的維護，正是雞隻能健康長大、自然無須依賴抗生素的關鍵。

臺灣環境下的挑戰與突破

臨。我們特地製作了一系列的益活雞輸出品，期待媒體與貴賓們能對益活雞更加印象深刻。

餐敘前，我們也安排了「主廚料理秀」，益活雞腿肉在炙熱鐵板上滋滋作響，肉質的清甜美味令在場媒體讚不絕口。

回到餐敘，食品部研發們精心準備了益活雞的特色餐點，從前菜「柚香



·益活雞的美味不靠調味，而是來自食材本身的自然鮮甜



·柚香益活雞肉捲



·香檳白醬嫩益活雞腿



·益活雞肉絲飯佐上品語澹心蛋

臺灣屬於亞熱帶氣候，高溫高濕為常態，尤其夏季時段濕熱與病原體易繁殖，使得雞隻在傳統飼養下經常面臨感染風險，這也曾是許多農場仍依賴抗生素防治的主要原因之一。這種環境條件下，要做到從頭到尾完全不使用抗生素，談何容易？

宏長畜牧場青農周哲宇返鄉接手牧場後，選擇挑戰難度最高的全程無抗

飼養養殖，期望在家鄉實踐永續與健康的畜牧方式。他表示，自己多年前便投入無抗生素飼養的相關研究，正好有契機與大成合作，推動健康與永續並行的養殖模式。在大成專業獸醫團隊的協助下，從飼料營養設計、疾病防治到環境控制，他一步步克服挑戰。周哲宇說道：「雖然過程更辛苦，但看到自己飼養的雞成為消費者信任的益活雞，這份責任感與成就感值得堅持。」大成獸醫謝文堯表示，全程無抗飼養是一種更精細的健康管理——從免疫力提升、益生菌添加到日常監測，每一步都比傳統養殖更嚴謹。這些看似「看不到」的技術與管理投入，是全程無抗飼養能夠落地的關鍵，也是大成能夠協助農戶突破重重困難、共同攜手飼養益活雞的重要原因。

從產地到餐桌：品嚐看得見的「誠食」

上午的農場參訪告一段落後，遊覽車帶著媒體朋友離開雲林，前往大成嘉義馬稠後食品園區進行益活雞餐敘。這段期間，大成的長官們及貴賓們已經在餐敘會場等待媒體朋友的蒞

益活雞肉捲」、熱主菜「香檳白醬嫩益活雞腿」、主食「益活雞肉絲飯佐上品語澹心蛋」。

就是希望媒體朋友能盡情且多樣化的享受益活雞的鮮嫩清甜。當媒體品嚐料理時，談論的不只是口感與風味，而是將「剛剛在農場看到的環境」、「雞隻健康成長的樣貌」，與盤中的食物自然連結。



·媒體在益活雞餐敘中熱烈交流，分享對全程無抗飼養的理解與感受



大成益活雞全程不使用抗生素，從餐桌到牧場守護健康與永續



大成開箱益活雞牧場合影。圖為（左起）青農周哲宇、大成集團肉品事業處陳文宗

不同。對他們而言，這不只是一餐料理，而是一份來自源頭的信任感。從初始的雞雛的篩選、農戶的飼養管理、無抗飼料專方、益生菌添加計畫、專業電宰及加工，到最終成為餐桌上的佳餚，大成專業團隊的層層把關，讓「用心」這兩個字，變得具體而有溫度。

一段關於信任的長跑

從雲林農場的爽朗清風，到嘉義餐桌上的鮮甜滋味，這趟行程不僅是益活雞供應鏈的縮影，更是一場關於「信任」的實踐。雖然參訪活動圓滿落幕，但大成對高品質肉品的追求從未止步。韓總經理強調，全程無抗飼養不是口號，大成將持續與消費者、政府、專家與青農共同攜手達成「把今天的高標，變成明天的普標」。

【張琇祺】

肉品事業處

母語緊急救護教育訓練（印尼）

為確保移工職場安全，本次訓練柳營肉品廠三十名印尼籍移工參加。因

們的共鳴：當消費者日益重視食物來源，企業若能從源頭做到極致，就是最有力的品牌溝通。不少媒體朋友也分享，正因為親眼看過飼養現場，吃到益活雞時，心中的感受與以往截然不同。

被理解的用心，更有重量

韓總經理在餐敘中分享：「投入全程無抗飼養並非短期的行銷策略，而是大成對食品安全、農業永續的長期承諾。」這份初衷也得到了現場貴賓

理「母語緊急救護教育訓練」。於一二年七月十二日上午九點至十二點開辦基本創傷救命術課程教育訓練。課程包含技術操作，1.現場應變原則辨識危及生命的出血，含直接加壓、止血彈繃操作及止血帶操作等。2. CPR 胸外按壓心肺復甦術及使用

此在管理上且由於移工因語言不通也是一項挑戰，在柳營肉品廠嚴經理、郭廠長全力支持並連繫兩位翻譯人員協助下辦理移工母語（印尼）基本創傷救命術。

本廠請國立臺灣大學環境與職業健康科學研究所李婉甄老師團隊來廠辦

【莊鎮馨】



大合照



AED操作



CPR操作



止血帶操作



包紮操作

電擊器 AED 操作。3.搬運的目的，（一）使傷病患脫離危險地區。（二）避免傷病患受到不必要的傷害。（三）易於迅速送醫。

以上全程以印尼文上課，不僅使移工了解緊急救護的重要性，且移工學習救命術後可以幫助身旁的人。

前瞻事業群

Innovative Business Group

毛能寵物營養

深耕南臺灣，佈局全產業鏈

GOMO PET FOOD 固牧寵糧

前言：從首度亮項到深耕落地

回首二〇二五年初，大成集團旗下寵物品牌「固牧寵糧（GOMO）」在臺北展昭寵物展首度公開亮相，以八大機能配方正式向市場宣告集團跨足高階寵物營養領域的決心。時光荏苒，來到二〇二五年歲末，我們並未停下腳步，反而將戰線南移，於十二月的高雄寵物展打出了一場漂亮的收官之戰。

這不僅僅是一場展覽的結束，更是一個全新里程碑的開始。從展場營收的逆勢成長、消費者數據的精準洞察，到毛能寵物營養生技新廠的動土典禮，大成集團正一步步構建起從「源頭生產」到「終端銷售」的堅實護城河。



毛能寵物營養生技股份有限公司 GOMO PET FOOD 團隊



GOMO PET FOOD 寵物展人潮聚集盛況

壹、高雄寵物展：以質取勝的獲利方程式

1. 創下與客單價的雙重突破：二〇二五年十二月的高雄寵物展，對於固

忠誠度」。

根據結案數據顯示，本次高雄展雖然在總來客數上不及臺北場（高雄 LINE 領券數二千二百四十八人 vs. 臺北四千九百七十一人），但在營收績效上卻創造了驚人的反轉，成長幅度達四十八%。

更值得關注的是「平均客單價（AOV）」的顯著提升。臺北場的平均客單價約為新臺幣二百三十元，多以嘗鮮、小額購買為主；而高雄場的平均客單價則躍升至新臺幣四百七十元，成長超過一百零四%。這一數據強有力地打破了「南部消費力較低」的刻板印象，證實了只要產品力足夠，中南部飼主對於高品質、高單價產品的接受度極高。

2. 數位行銷與精準轉換：在行銷漏斗的運作上，本次高雄寵物展採取了更為精準的數位策略。我們利用 LINE 官方帳號進行早鳥福袋與優惠券的發放，創造了「O2O（Online to Offline）」的閉環。數據顯示，高雄場的 LINE 優惠券兌換率高達九十五點六%（領取二千二百四十八張，兌換二千一百四十九張），

遠高於臺北場的九十%。

此外，配合社群平臺 Threads 的演算法紅利，我們透過「小雞投票公仔」等趣味話題引發回覆與轉發，成功在展前製造聲量。這種高互動率轉化為展場的實際人流，且進場的消費



追蹤GOMO LINE領取優惠券出示畫面即可領取【貓罐 | 鮮肉副食罐】



運用社群平臺Threads轉換率曝光品牌活動

者多為已對品牌有一定認知的「目的型客群」。現場觀察發現，許多消費者在比較競品後，最終因 GOMO 的價格優勢與產品規格，選擇返回攤位進行「掃貨式」採買，這也直接貢獻了十二月十四日（週日）單日九百四十六人兌換的高峰。

貳、消費者洞察：從「適口性」轉向「成份來源」

為了精準掌握市場脈動，我們延續了臺北展的問卷調查機制，但在高雄展中，我們看到了一個極具戰略意義的趨勢轉變。

在臺北展（一千二百三十八份樣本）中，雖然「成份來源」仍受重視，但「適口性」的票數比例相當高（二百五十六票），顯示北部飼主對於挑嘴問題較為困擾。然而，在高雄展（二千二百零九份樣本）中，消費者對於「成份來源」的關注度呈現壓倒性勝利，獲得六百三十票（佔比三十%）；其次是「機能設計」（四百二十四票）與「營養均衡」（三百五十四票）。相比之下，「適口性」退居第四位。

這一數據的轉變傳遞了一個清晰的



趣味行銷與深度洞察：
小雞公仔與 Threads 的
化學反應

訊號：中南部消費者更傾向於務實的「食安導向」。他們更在乎吃進去的東西是否安全、原料從何而來、是否具備實質的保健功能。這與大成集團一直以來強調的「食品安全」與「全程溯源」核心價值不謀而合。這不僅印證了GOMO固牧寵糧堅持使用透明原料的正確性，也為我們未來的產品開發指明了方向——強化原料履歷的雙向溝通，以及深化機能性配方的研發。

參、供應鏈里程碑：毛能寵物廠動土典禮

如果說展覽是前線的衝鋒，那麼供應鏈就是位居後方的糧草。大成集團迎來了寵物事業版圖中最重要的一塊拼圖——「毛能寵物營養生技股份有限公司」新廠動土典禮。

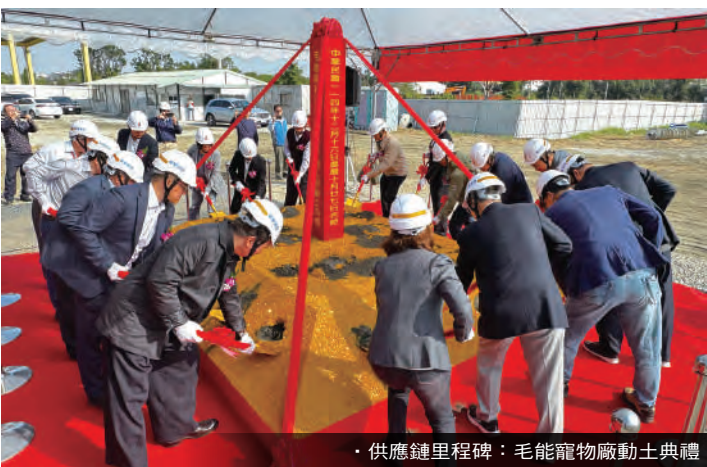
1. 深化食安護城河：新廠的建立意味著我們將從「委外代工」正式邁向「工廠直營」。我們將能完全掌握從原料採購、生產製程到終端檢驗的每一個環節，確保每一顆飼料都符合大成集團嚴苛的食安標準。

2. 擴充產能，備戰未來：隨著固牧品牌知名度的打開，新廠將導入先進的自動化生產設備，不僅大幅提升生產效率，更具備技術革新的能力。生產設備升級不僅保留了食材更完整的營養，大幅提升適口性，更直接回應了消費者對優質成份的追求，同時也讓我們能靈活應對市場對多樣化產品（如處方糧、特殊機能糧）的需求。

3. 研發與生產的無縫接軌：自有工廠協同研發團隊合作，能更快地將實驗室配方轉化為量產商品，縮短新品上市週期（Time-to-Market），讓我們在競爭激烈的寵物市場中始終保持領先。

肆、展望二〇二六，全臺佈局

總結二〇二五年，我們在臺北首發打響知名度，在高雄深耕驗證了獲利模式，並完成了工廠動土與經銷佈局的基礎建設。展望二〇二六年，我們



· 供應鏈里程碑：毛能寵物廠動土典禮

的戰略地圖將更加清晰。

未來，固牧寵糧將持續以「大成安心，GOMO用心」為核心，對內依託新廠強化研發與生產，對外透過精準行銷與通路深耕擴大版圖。

【王姿婷】

海外事業群

Overseas Business Group

DFAI 人力資源發展中心

日拱一卒，策馬礪劍——大成食品事業群二〇二六年動員年會聚力啟新程

春啟新程，策馬揚帆，凝心聚力，共繪華章。二〇二六年一月十六日至二十日，大成食品（亞洲）有限公司（以下簡稱「DFA」）食品事業群前中後臺各部門負責人及核心骨幹齊聚一堂，以「日拱一卒躬身創，策馬礪劍展華章」為主題，共同召開了為期五天的二〇二六年動員年會。本次年會既是對過去的沉澱與復盤，更是對未來的謀劃與動員，眾盼凝聚共識，明確路徑，為全年戰略落地注入強勁動力。

高瞻遠矚·戰略啟航

年會首日，在充滿感動的年度回顧影片中拉開序幕。



· PFS食品事業群二〇二六年動員年會



· DFA董事會主席兼執行長韋俊賢先生做開場致辭

DFA董事會主席兼執行長韋俊賢先生做開場致辭，鼓勵全體大成人保持奮鬥初心，躬身實幹，持續突破。



· DFA董事會主席特別助理韓芳祖先生圍繞企業願景深刻詮釋企業初心與責任擔當

DFA董事會主席特別助理韓芳祖先生圍繞「誠信築本，共贏共生，讓安心美食走進千家萬戶」的企業願景，深刻詮釋了大成食品的企业初心與責任擔當，為食品事業群未來發展錨定核心方向。

DFA公司顧問王志呈先生則以飽滿的激情為大家進行團隊激勵，點燃



· DFA公司顧問王志呈先生發言

全場鬥志。

作為DFA食品事業群發展的領航者，事業主管陳貴鋒先生為大家帶來《二〇二五年資料回顧與二〇二六年各部門目標及五年中長期規劃》分享，從銷售目標、經營策略、組織架構、產能佈局等多維度，全面復盤二〇二五年發展成果，明確二〇二六



· DFA食品事業群事業主管陳貴鋒先生發言

年核心任務及未來五年發展藍圖。其中，蚌埠食品工廠三期專案的規劃部署，更是為事業群擴大產能、提升實力、築牢堅實硬體基礎，彰顯了大成食品深耕行業、持續發展的堅定決心。

DFA食品事業群市場部及RKA負責人王彪先生則聚焦《二〇二五年整體工作總結與二〇二六年整體目標&

策略要點》，直面二〇二五年發展中的不足，立足產品與管道雙維度，明確了二〇二六年各管道的核心目標與策略方向，為後續市場拓展指明目標與路徑。

策略落地·業務攻堅

一月十七日，會議進入業務策略深度分解階段。

產品、管道、RKA、MKA、GKA、電商等各板塊負責人逐一上臺，圍繞二〇二六年目標與行動規劃展開務實彙報。從產品創新到管道深耕，從KA系統突破到電商增速，策略清晰、路徑明確，展現出強大的執行信心。此外，營管管理部負責人分享了全國倉儲與物流配送體系的優化

成果，不斷提升配送效率，為前端銷售提供堅實運營保障。

區域聯動·運營協同

一月十八日，全國八大營業區總監輪番上陣，彙報區域銷售目標與經營策略，明確各區域核心任務，著力深耕本地市場、挖掘區域潛力，推動各區域協同發展、共同提升。呈現出一幅「全國一盤棋、區域齊發力」的戰略圖景。

供應鏈、生產、食品安全中心等中後臺部門系統彙報了年度運營成果與規劃。供應端強化產銷協同機制，生產環節聚焦效率提升；各廠區協同推進產線優化與降本增效；品質管控體系持續築牢食安防線。各部門策略緊密銜接，共同夯實了前端業務發展的運營基礎。

體系賦能·聚力前行

一月十九日，聚焦支撐體系構建與團隊激勵。

食品研發中心闡述了產品創新策略與研發方向；原料採購團隊分享了基於市場趨勢分析的採購戰略規劃，為前端業務提供資源保障；人力資源部發佈人才發展藍圖。



· DFA食品事業群市場部及RKA負責人王彪先生發言



· PFS食品事業群開展二〇二六年動員年會



大成食品事業群「黃崖關長城」團建活動合影

隨後，年會對「二〇二五年度優秀團隊與優秀員工」進行隆重表彰，並舉行「二〇二六年目標授予及誓師儀式」，八大營業區、三大KA團隊、生產運營團隊依次上臺，接過目標責任狀，誓言鏗鏘，鬥志昂揚。

同心同行·共攀新高

一月二十日，全體參會人員前往「黃崖關長城」開展團隊建設活動。登高望遠，攜手前行，在歷史的厚重與團隊的溫暖中，進一步凝聚了向心力與戰鬥力，也象徵著大成人將以攀登者的姿態，迎接二〇二六年的每一程挑戰。

日拱一卒，終致千里；策馬礪劍，共展華章。二〇二六年，食品事業群已整裝集結，目標清晰，策略明確，執行有力。全體大成人將以此次動員年會為起點，秉持「誠信築本，共贏共生」的理念，躬身實幹，銳意進取，共同推動安心美食走進千家萬戶，譜寫高品質發展新篇章！

【趙小博】

大成食品（亞洲）

深化智慧合作 共育數智人才——
蚌埠大成與安徽科技智慧製造學院
AI時代攜手共進

二〇二五年十一月，蚌埠大成食品有限公司（以下簡稱「蚌埠大成」）與安徽科技學院智慧製造學院（以下簡稱「安徽科技智慧製造學院」）開展了一系列深度交流活動，雙方在AI演算法與智慧製造領域的合作邁入了新階段。從學院領導的深度對談到學子們的實地探訪，這一系列互動勾勒出產教融合的生動圖景。

深化智能合作：安徽科技智慧製造學院李同傑院長一行到訪蚌埠大成

十一月十三日，安徽科技智慧製造學院李同傑院長一行到訪蚌埠大成，雙方就深化智慧製造合作、共建智慧人才實踐基地等多項產教深度融合方向進行探討。

此次會談重點聚焦AI演算法與智慧專家應用。雙方就視覺AI智慧專家「修型產品品質檢測系統」一期進

展進行探討，同時深入交流將前沿演算法AI技術應用於產品安全檢測、自動擺放、智慧無人巡檢及人員行為管理等具體場景，旨在共同推動工廠的智慧化升級。

此外，雙方為夯實合作基礎，蚌埠大成將作為安徽科技智慧製造學院的實習與就業基地，精準吸納和培養智慧製造領域的專業人才，為未來在智



從左至右：總部資訊資深協理李成喆先生、電腦視覺研究副教授陳路先生、智慧製造學院院長李同傑先生、大成食品主席特別助理韓芳祖先生、食品事業群生產運營資深協理徐雲紅先生

慧製造領域構建更深入的戰略合作奠定堅實基礎。

共育數智人才：安徽科技智慧製造學院學子至蚌埠大成產教融合活動圓滿舉行

十一月七日，蚌埠大成與安徽科技智慧製造學院共同為應屆畢業生精心舉辦了一場內容豐富、意義深遠的校企聯合活動。



智慧製造學院院長李同傑先生（左）與大成食品主席特別助理韓芳祖先生（右）握手合影，校企合作，深度求索，智能啟航

活動伊始，安徽科技智慧製造學院書記張程做動員講話，勉勵同學們珍惜此次校企聯動機會，深入瞭解行業前沿，積極主動、大膽展示自我，與企業管理者和技術專家充分交流，為開啟職業生涯邁出關鍵一步。

隨後，蚌埠大成運營支持主管透過生動的案例與資料，向同學們介紹大成食品的發展歷程、企業文化、行業



安徽科技智慧製造學院書記張程開展動員講話



大成食品事業群事業人資解讀《數智化工厂「廠長養成」計畫》



食品事業群生產運營資深協理徐雪紅為學生帶來分享



面試溝通環節

與智慧裝備的深度融合」，他熱切期望擁有新知與活力的智造學院學子能加入這一變革浪潮，「在這裡，你們觸摸的不是冰冷的機器，而是產業的未來。公司正全力推進人工智慧化轉型，這不僅是技術的升級，更是我們共同成就夢想的新舞臺。我堅信，在這裡，你們必將大有所為！」

同學們的熱情。在後續的面試溝通環節，同學們踴躍上前，與蚌埠大成各部門主管就崗位職責、技術應用與個人發展等進行詳細的交流，現場氣氛熱烈。

未來，大成集團將加大投資建設蚌埠食品工廠的智慧化水準，打造成資訊化、自動化、精益化的現代化「燈塔工廠」。我們熱切期待新一代智造學子加入我們，透過「廠長養成」計畫，成為健全供應鏈卓越運營的基地掌門人。

【張梓敬】

地位等，讓同學們對大成集團有了初步認知。

在智慧化車間參觀環節，蚌埠基地廠長親自帶領同學們，依次參觀大成食品蚌埠基地一廠、臺畜廠，以及調理車間和全熟車間。透過參觀走廊的玻璃窗，同學們清晰觀摩了標準化、規範化的現代生產線，親身感受從「一顆肉丸到一盤美食」的完整工業

化流程，對「智慧化」、「自動化」的生產有了直觀認識。

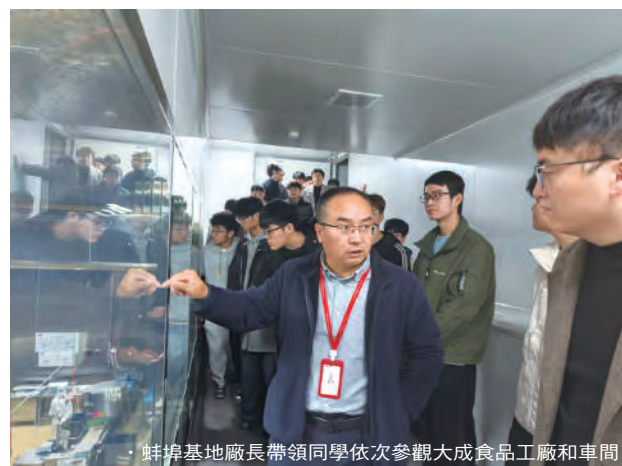
參觀結束後，大成食品事業群事業人資為同學們詳細解讀了專為應屆生定制的戰略性人才發展專案《數智化工厂「廠長養成」計畫》，旨在選拔並培養出懂技術、善管理、通運營的複合型工廠領袖，清晰的勾勒出職業發展通道與培養體系，引發同學們的

濃厚興趣。

整場活動的高潮是食品事業群生產運營資深協理徐雪紅的真誠分享，作為安徽科技工程大學走出的優秀校友，他親切地以一位「大學長」的身份回顧了自身從基層到蚌埠基地總廠長的成長歷程。重點分享公司全力推進的人工智慧化發展戰略，並指出「未來的食品工業將是資料、演算法



蚌埠大成運營支持主管介紹大成公司背景



蚌埠基地廠長帶領同學依次參觀大成食品工廠和車間



蚌埠基地廠長帶領同學依次參觀大成食品工廠和車間

大成食品（大連）

千人共聚 激情綻放——大成集團國際事業二〇二五年趣味運動會圓滿落幕

在這個收穫的季節裡，大成集團國際事業迎來了一年一度的趣味運動會！這不僅是一場體育競技的盛會，更是一次團隊凝聚力的昇華。本次運動會吸引了來自公司各部門近二千名員工參與，大家齊聚一堂，用汗水與歡笑書寫屬於我們集體的精彩篇章。

超越工作，凝聚團隊

運動會不僅僅是為了挑戰自我，更是為了打破部門壁壘，促進跨團隊的交流與融合。在日常工作中，我們或許很少有機會與其他部門的同事深入互動，而運動會恰恰提供了這樣一個平臺。無論是接力賽中的默契配合，還是拔河比賽中的齊心協力，每一個瞬間都讓我們感受到團隊的力量。

裁判員林木作為代表宣誓：我們將秉持公平公正的原則，恪盡職守，為賽事保駕護航。也祝願所有運動員賽出水準，賽出風格，讓本次運動會成為展示我們企業精神的最佳舞臺。



· 國際事業二〇二五年趣味運動會



· 國際事業李文懷資深總經理致開幕辭

千人參與，熱血沸騰

本次運動會設置了豐富多樣的比賽項目，既有傳統的田徑賽事，如百米衝刺、四×一百米接力等，也有趣味性十足的團隊項目，比如「毛毛蟲大作戰」「無敵風火輪」「袋鼠接力」「合力築塔」等。這些項目不僅考驗

個人能力，更強調團隊的齊心協作與策略。

令人振奮的是，今年的拔河比賽成為了全場焦點！各部門派出的「大力士」們拼盡全力，場邊的啦啦隊吶喊助威，氣氛熱烈。在「水到渠成」趣味項目中，不少同事在摸索中「迷失方向」，引得全場笑點不斷。

在比賽中，我們看到了許多感人的

瞬間：有人摔倒後立刻爬起來繼續衝刺，有人主動攙扶體力不支的隊友，還有人即使落後也堅持完成比賽……這些細節讓我們深刻體會到，完成一場運動會的精神不僅是「更快、更高、更強」，更是「團結、堅持、永不放棄」。

將運動精神延續到工作中

運動會雖然只有短短的一天，但它帶來的激情與凝聚力將長久地影響著我們。希望每一位同事都能將賽場上的拼搏精神、信任與協作帶入日常工作，面對挑戰時勇往直前，在團隊合作中默契共進。

最後，感謝所有參與者的熱情投



· 國際事業運動會



· 熟食廠生產部代表合影



· 肉品廠生產部代表合影



蚌埠大成

入，感謝所有工作人員的辛勤付出！讓我們期待下一屆趣味運動會，再次創造屬於我們的輝煌！運動不息，奮鬥不止！

【徐南】



運動會「最佳方陣獎」代表合影

絲路鑄「金」「冠」領未來——大成食品二〇二五年金冠會員峰會圓滿成功

九曲黃河奔流不息，千年絲路煥發新聲，二〇二五年九月二十二日至二十八日，大成食品二〇二五年金冠會員峰會在古絲綢之路的重鎮——蘭州隆重啟幕，並於西域沙洲——敦煌圓滿落下帷幕。本次峰會彙聚了來自全國各地的核心金冠會員，循著千年商路的足跡，共敘合作情誼，共繪發展藍圖，共啟價值新程。同時，峰會也有幸得到大成戰略合作夥伴「蘭州愛禮集團」的鼎力協助。

絲路新篇，金冠啟航

九月二十三日，峰會於蘭州愛禮工廠正式拉開帷幕。在簡短而有力的主持人開場後，大成集團董事會主席特別助理韓芳祖先生透過影片連線向會場嘉賓致辭，雖然未能親臨現場，但遠端的祝願依然飽滿而真摯，以一種更專注、更深刻的方式，抵達了每個人的心間。

隨後愛禮集團陳財總監率先登臺致辭。他深情回顧了愛禮品牌的成長歷史以及與大成食品攜手同行的合作經



歷，並分享了面向未來的品牌發展策略。他的分享讓與會嘉賓深刻感受到，正是這種「互聯互通、合作共贏」的絲路精神，鑄就了雙方堅實的「金色」夥伴關係。

緊隨其後，大成食品事業群資深總經理陳貴鋒先生帶來了重磅分享。他從宏觀戰略到具體佈局，詳細闡述了



大成食品在管道經營方向、新品研發拓展以及全新工廠規劃三大核心領域的藍圖。陳總指出，大成食品將持續深化管道賦能，以創新產品驅動市場增長，並透過現代化新工廠的建設，夯實未來發展根基，與所有金冠會員一同「冠」領產業新未來，贏得現場陣陣掌聲。

深度參訪，見證匠心

與會嘉賓們前往愛禮工廠車間，進行深度參觀學習。從先進的生產線到嚴格的品控流程，嘉賓們零距離見證了大成食品與合作工廠對產品品質與食品安全的不懈追求。這不僅是一次簡單的參觀，更是一次對「匠心」精神的切身感悟，極大地增強了金冠會員們對品牌產品的信心。

榮耀加冕，共鑄輝煌



在全體與會嘉賓的共同見證下，雙方領導與會員代表一同啟動了象徵榮耀與未來的儀式，瞬間將現場氛圍推向高潮。隨後，全體成員進行了隆重的大合影，鏡頭定格下了一張張充滿信心與希望的笑臉，象徵著「金冠聯盟」的凝聚力與向心力，寓意著新征程的正式啟航。

河西之旅，歡聲笑語

隨後為期一周的河西走廊之旅，大家一同走過了丹霞的瑰麗、感受了莫高窟的厚重、領略了嘉峪關的雄渾。這一路，不僅是風光之旅，更是一次信任與友情的深化之旅。戈壁的遼闊，預示著未來的合作前景；歷史的沉澱，堅定了共謀發展的信念。

共贏生態，再譜華章

此次金冠會員峰會透過戰略分享、

實地參訪、榮耀儀式與尊享暢遊的多元結合，全方位地鞏固了大成食品與核心合作夥伴的深厚情誼，清晰地勾勒出未來協同發展的路徑。

站在新的起點上，大成食品將繼續秉持「客戶為先、創新為驅、品質為基」的理念，與所有金冠會員一道，持續深化「金色」夥伴關係，強化「冠」軍聯盟實力，共同開拓更為廣闊的市場空間，攜手在新時代的「絲路」上，鑄就更加燦爛的輝煌篇章。

【趙小博】

「大成食品直營店」火爆開業，直播衝上熱搜，引爆本地消費市場

二〇二五年十月二十一日，備受矚目的「大成食品直營店」隆重舉行開業典禮，正式開門迎客。開業當天，蚌埠市固鎮縣品質監督管理局、開發區及供應商等嘉賓，共計五十人親臨現場參觀指導。嘉賓們對直營店的運營模式與產品品質給予了高度肯定，現場氣氛熱烈。

「大成食品直營店」位於蚌埠市固鎮縣連城鎮創新大道（縣人才公寓斜對面）。店內四百餘平方米的明亮空

間，匯集大成食品全線熱銷產品，涵蓋油炸類、裹粉類、切片火腿類等，其中包括脆米炸雞排、避風塘風味雞排、奧爾良雞翅雙拼等明星產品。所有產品均嚴格遵循高標準生產工藝，實現原料可溯、品質可控，真正做到「好吃更安心」。

開業期間，縣電視臺親臨現場，透過抖音平臺進行了三十分鐘即時直播。大成食品相關負責人與近二千名網友線上互動，生動講述了大成食品的品牌故事、發展歷程，詳解產品製作工藝與品質優勢，吸引大量觀眾點贊關注，大成食品直營店話題迅速登上固鎮地區熱搜，成功打通線上線下雙傳播管道，極大地提升了品牌在本地的知名度與影響力。

在正式開業前，直營店進行了為期三天的試營業。試營業期間市場反響熱烈，創收額相當可觀，為正式開業積累了旺盛的人氣。截至二〇二五年十月二十四日，在合計七天的運營中，直營店已累計銷售產品達四千七百零二公斤，實現營業收入近五百萬元，取得了令人振奮的「開門紅」！此次直營店的順利開業與初步成



「大成食品直營店」開業現場



副總裁座談會演說



座談後互贈禮品，左蘇孟治總經理，右韓家寅副總裁



辦公室大樓前大合影

肯定ANT在越南市場近年的穩健成長，也分享在臺灣的實務經驗。副總裁表示，面對國際供應鏈變動的環境，臺越雙方更應加強合作，共同打造具韌性且具競爭力的飼料產業鏈。隨後的現場參訪是本次行程的另一重點。在越南ANT團隊的專業接待



亞洲營養（越南）

越南ANT

二〇二五年十一月下旬，越南漸入宜人的涼季，本次蒞臨指導的貴賓們是臺灣飼料工業同業公會（以下簡稱：飼料公會）的參訪團，由集團副總裁同時身兼飼料公會理事長的韓家寅副總裁親自率團，期望透過面對面的實地交流，進一步強化臺越兩地在飼料生產、產業升級與永續發展上的合作基礎。

本次行程首先由ANT安排座談會作為開場。由ANT蘇孟治總經理針對公司簡介、水畜產飼料發展等核心議題進行全面交流。韓家寅副總裁也

下，飼料公會參訪團首先參觀工廠各主要生產區域，包含水、畜產飼料生產線、自動疊包系統、成品及原料倉儲系統、碼頭進出貨系統。透過現場解說，參訪團清楚瞭解到ANT近年積極導入自動化設備，大大提升生產效率。參訪過程中即時交流，場面氣氛熱絡。

飼料公會成員亦分享臺灣飼料業者在發展上的實務經驗，包括優化、再利用及新設備導入等方向，並與ANT市場趨勢及生產模式進行意見交換。

隨著行程進入尾聲，雙方於原料桶倉及辦公室大樓前合影留念，象徵此行成果圓滿並展現進一步深化合作的共同期待。本次參訪不僅促進兩地產業界的技術交流與經驗分享，也為未來建立更緊密的策略夥伴關係奠定了良好基礎。

當日晚間，於胡志明市第七郡怡寶餐廳舉行交流晚宴，席開五桌，在溫馨融洽的氛圍中持續就產業趨勢、市場策略及技術合作等議題深入交流，增進雙方互信與友誼。並期盼臺灣與越南產業界保持長期互動，共同推動

功，離不開縣社會各界的支持與公司各部門的通力協作。我們將以此為契機，持續優化服務、保障品質，推動門店業績與品牌影響力同步提升。未來，「大成食品直營店」將以更優質的產品、更便捷的服務，真誠回饋廣大消費者的支持與厚愛！

【孫忠敏】



· 桶倉旁大合影



· 二〇二六聯歡會合影



· 開場舞—駿馬舞獅

飼料產業之升級與創新，為市場提供更高品質、更具備競爭力的產品與服務。

【許永祥】

遼寧大成

群駿共馳 篤行致遠—遼寧大成
二〇二六年迎新春聯歡會圓滿落幕

二〇二六年一月二十三日，遼寧大成「群駿共馳 篤行致遠」迎新春聯歡會在一片熱烈喜慶的氛圍中盛大啟幕。公司領導、集團嘉賓及全體員工歡聚一堂，共同辭別舊歲，喜迎午馬新年。

激昂開場，共啟新篇
聯歡會在氣勢磅礴的〈駿馬舞獅〉中拉開帷幕，各部門舞者們以鏗鏘有

力的舞姿，生動詮釋了公司勇往直前、銳意進取的精神風貌。飼料事業群總經理李文輝在致辭中，深情回顧了過去一年公司在A I賦能精準行銷、數位化轉型等領域取得的豐碩成果，並對二〇二六年的發展寄予厚望，激勵全體員工以更加昂揚的鬥志，迎接新挑戰，開創新局面。

才藝紛呈，盡顯風采

年會節目精彩紛呈，讓人感受到高潮迭起，充分展現了大成人的多才多藝與蓬勃朝氣。

文化共鳴：舞蹈〈大東北是我的家鄉〉和行政部與銷售團隊連袂奉獻的舞蹈串燒〈小模樣 大美人〉以優美的舞姿，抒發了對土地的無限熱愛。

崗位風采：詩朗誦〈瘋狂銷售班〉生動演繹了銷售團隊的拼搏精神與職業風采。品管部帶來的詩朗誦〈大成飼料人的榮光〉，用飽含深情的語



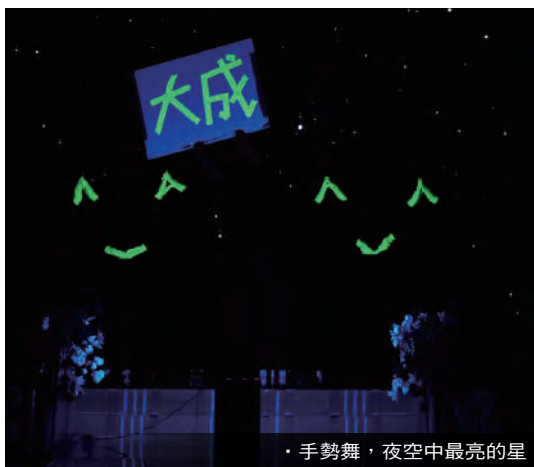
· 李文輝總經理致辭



· 舞蹈—大東北我的家鄉



· 舞蹈小模樣



· 手勢舞，夜空中最亮的星



· 歌曲—等待



·十五年員工頒獎



·二十年員工頒獎



·二十五年員工頒獎



·三十年員工頒獎



·十年員工頒獎



·歌曲〈愛你一萬年〉



·歌曲〈愛你一萬年〉



·舞蹈〈不再猶豫〉



·歌曲〈夜雨十年燈〉

言，致敬每一位元堅守品質、精益求精的品管人，詮釋了「品質為本」的責任與榮光，贏得了現場的強烈共鳴與熱烈掌聲。

光影逐夢：營業部行銷中心的手影舞〈夜空中最亮的星〉以獨特的光影藝術，講述希望與夢想的故事，引發現場陣陣掌聲。

深情獻唱：採購部的獨唱〈等待〉與飼料廠的獨唱〈愛你一萬年〉深情款款，將現場氣氛推向高潮。

青春律動：採購部的舞蹈〈今生最愛與乘風破浪〉、〈東南西北風與不再猶豫〉，活力四射，盡顯青春風采。

江湖豪情：SOS銷售人員傾情演繹的歌曲〈江湖夜雨十年燈〉，配合變幻的舞臺燈光與背景，為晚會增添了濃厚的歡樂與豪情。

幸運抽獎，驚喜連連

激動人心的抽獎環節貫穿始終，三等獎、二等獎、一等獎及驚喜紅包的抽取，讓現場氣氛一次次達到沸點。獲獎者臉上洋溢著幸福的笑容，未獲獎的同事也滿懷期待，共同感受著這份喜悅與幸運。

致敬堅守，薪火相傳

本次聯歡會特別設置了員工頒獎環節，隆重表彰了在大成工作滿十年、十五年、二十年、二十五年及三十年的資深員工。他們與公司風雨同舟、並肩成長，用堅守與奉獻鑄就了大成發展的堅實基石。這份榮譽，是對他們辛勤付出的最高禮贊。

夢想啟航，未來可期



會議現場鄔博士做主題演講



會議現場，李總和鄔博士



歌手劉芳



歌曲〈如願〉



公司產品展示區域



會議展示現場團隊合影

聯歡會在歌伴舞〈如願〉的動人旋律中圓滿落下帷幕，寄託了全體員工對新年的美好祝願與無限憧憬。公司領導表示，新的一年，大成將繼續秉持「誠信、謙和」的初心，以「前瞻」的願景為指引，披荊斬棘，砥礪前行。

盛會雖已落幕，征程未有窮期。遼寧大成全體員工將帶著滿滿的收穫與昂揚的鬥志，踏上新的征程，齊心協力，再創輝煌，共同譜寫大成更加燦爛的明天！

【蘭雲宇】



遼寧大成尾牙主持人



豬產業峰會會議全景

遼寧省豬產業前沿峰會圓滿收官

二〇二五年七月八日，第二屆遼寧省豬產業前沿峰會及養豬大課堂第二期在瀋陽盛大開幕。此次峰會由瀋陽向澤農牧科技有限公司、遼寧大成農牧實業有限公司與中牧實業股份有限公司聯合舉辦，行業權威專家、企業高管及產業鏈代表齊聚，共探生豬產業前沿技術與創新發展路徑。

峰會現場氣氛熱烈，國內外技術專家紛紛登臺，展示在技術服務、飼料研發、生物疫苗等領域的創新成果，如璀璨星辰照亮豬產業未來，贏得陣陣掌聲與高度讚譽。

大成集團展區格外引人注目，系列優質產品整齊陳列，吸引眾多參會者駐足交流。這些產品是大成集團技術實力與品質追求的結晶。作為紮根遼寧三十五年的行業翹楚，大成集團憑藉先進的飼料配方經驗與領先的製造能力，成為峰會焦點。

養豬大講堂上，大成集團豬料研發主管鄔承祐博士帶來精彩演講。他以通俗易懂的方式，分享大成集團在飼料營養方面的成功經驗，涵蓋原料選擇、胺基酸與核苷酸把控、二十四天

斷奶高效增重養殖模式及調整飼料鈣的實際效果等，案例生動詳實，讓與會者收穫頗豐。

遼寧大成營業部王通博士稱，作為省級農業產業化重點龍頭企業，大成集團始終肩負推動區域農業產業升級的重任，透過創新提升自身實力，為遼寧乃至全國豬產業發展樹立標杆。

此次養豬峰會搭建了技術交流與合



· 豬產業峰會會議合影

作平臺，透過實戰案例分享，為遼寧省養豬產業降本增效、疫病防控及智慧化轉型提供新思路。與會代表認為，行業變革關鍵期，企業協同創新與資源整合是推動產業高品質發展的核心動力。遼寧大成將與養殖企業深度合作，攜手探索可持續發展新模式，共創養殖產業美好未來。

【蘭雲宇】

戶走進大成集團預混料生產線，實地展示原料篩選、品質檢驗、自動化配料等關鍵環節，讓使用者親眼見證產品的生產過程，增強對產品的信任度；其三，推出「養殖技術問診」服務，借助快手強大的私域流量池，為養殖戶提供一對一的預混料定制服務，切實解決養殖戶在生產過程中遇到的實際問題。此外，雙方還將引入先進的AI工具，通過演算法深度分



· 簽約合影

遼寧大成攜手「河哥聊豬事」，AI賦能預混合飼料精準行銷新征程。二〇二五年六月二十四日，遼寧大成農牧實業有限公司與快手平臺畜牧領域知名自媒體「河哥聊豬事」正式達成戰略合作。此次合作意義非凡，雙方將借助數位化技術的強大力量，共同推動預混合飼料產品實現基於AI的精準行銷，並開展產業知識科普講座，為東北地區的廣大養殖戶量身打造數位化解決方案。

遼寧大成，作為省級畜牧行業的領軍典範，在飼料生產領域已深耕數十年。多年的沉澱與積累，使其不僅擁有深厚的行業底蘊，更鍛造出卓越非凡的技術實力。其核心產品矩陣豐富多元，全面覆蓋肉豬料、肉雞料、蛋雞料、反芻料等多個品類，精準滿足不同養殖場景的需求。其中，豬料預混合飼料堪稱明星產品，它以科學嚴謹的配方設計，精準調配維生素、礦物質等各類營養成分的比例，為養殖戶提升生產效率提供了強有力的支援，成效斐然。

DFA飼料事業部總經理李文輝深刻洞察行業趨勢，他著重指出，從當

析使用者評論、觀看時長等資料，精準優化內容推送策略，確保每一位用戶都能接收到最符合自身需求的資訊。

在資料收集與分析方面，將採取一系列科學措施。一方面，全面收集使用者的瀏覽記錄、點擊行為、停留時長、搜索關鍵字等資料。以快手平臺為例，詳細記錄使用者瀏覽商品詳情頁的次數、加入購物車和下单情況，以便深入瞭解使用者的購買意向和偏好。另一方面，透過問卷調查獲取使用者的基本資訊，如年齡、性別、地域、職業、收入水準等，為精準行銷提供基礎資料支援。同時，深入分析社交資料，包括帖子、評論、點讚、分享等，全面瞭解用戶的興趣愛好、社交圈子、觀點態度等。此外，通過分析使用者購買商品或服務的種類、金額、頻率、支付方式等，精準把握用戶的消費能力和消費偏好。

在資料處理過程中，嚴格遵循資料品質標準，去除雜訊資料。例如，刪除因系統故障導致的重複訂單記錄，修正錯誤的年齡或性別資訊，確保資料的準確性和可靠性。AI技術則發

前宏觀環境評估以及市場動態分析來看，養殖戶正面臨著降低造肉成本、增強畜禽抗病能力等多重挑戰。在此背景下，提升養殖戶的生產效率已然成為當務之急。而使用AI賦能飼料產業，並加速推進數位化轉型，無疑是實現企業可持續發展、助力養殖戶降本增效的關鍵路徑。

在此次合作中，大成集團將充分利用「河哥聊豬事」在快手平臺積累的超過三十萬養殖戶粉絲的強大影響力，透過短影片、直播等生動直觀的形式，將預混合飼料的技術優勢轉化為通俗易懂、引人入勝的視覺化內容。例如，針對東北地區獨特的季節變化以及養殖過程中不斷出現的新情況，精心製作搭配預混料的解析短影片，緊密結合養殖戶的實際需求，全方位展示產品的實際效果。

「河哥聊豬事」帳號運營者河哥表示，未來雙方的合作將圍繞三大核心方向展開。其一，開發「預混料使用指南」系列短影片，深入細緻地拆解不同生長階段生豬的營養需求，為養殖戶提供科學、實用的指導；其二，策劃「工廠溯源直播」活動，帶領用

揮強大的資料處理能力，從原始資料中提取有意義的特徵。例如，將用戶的瀏覽歷史轉化為不同類別商品的流覽頻率向量，將使用者的交易金額進行分段統計等。然後，運用如Means聚類演算法等先進的資料分析方法，根據使用者的特徵將使用者劃分為不同的群體。例如，根據使用者的消費金額、購買頻率等特徵，將使用者分為高價值客戶、中價值客戶和低價值客戶群體，以便針對不同群體制定個性化的行銷策略。

此次合作堪稱畜牧企業數位化轉型與AI應用的典範之作。資料顯示，快手平臺農牧類內容日均播放量超過十億次，遼寧大成簽約的自媒體帳號，如「哈十八」、「豬八百」、「河哥聊豬事」等，粉絲中養殖戶占比高達百分之六十七，相關帳號的用戶AI畫像與大成集團的目標客群高度契合。展望未來，雙方有望進一步探索「短影片+AI」的創新模式，為中小養殖戶提供預混料銷售等增值服務，有力推動整個產業鏈的數位化升級，為畜牧行業的發展注入嶄新的活力。

【蘭雲宇】

Our Little Heros! ✨

微光英雄

總是默默做事努力付出
讓人溫暖在心中的大成人！



余琇環

所屬單位 | 人力資源處
興趣 | 追劇、刷YouTube

座右銘 | 你擁有多少來自於你對這世界的認知

最喜歡的歌 | 璀璨冒險人

最喜歡的歌詞 | 追不到的夢想，換個夢不就得了，為自己的人生鮮豔上色，先把愛塗上喜歡的顏色，笑一個吧！功成名就不是目的～



王梓燦

所屬單位 | 大成農牧（鐵嶺）有限公司
昌圖飼料廠

興趣 | 樂器、檯球、唱歌、

座右銘 | 只要幹不死就往死裡幹

最喜歡的歌 | 郭源潮

最喜歡的歌詞 |

你的病也和我一樣，風月難扯，離合不騷，層樓終究誤少年，自由早晚亂餘生



金美玲

所屬單位 | 大成食品（大連）有限公司
大連金普新區-生產部

興趣 | 打羽毛球

最喜歡的歌 | 藍蓮花

最喜歡的歌詞 | 沒有什麼能夠阻擋，你對自由的嚮往



金學年

所屬單位 | 大成食品（大連）有限公司
飼料廠行政部-保安

興趣 | 跑步、旅遊

座右銘 | 誠實為人、紮實工作

最喜歡的歌 | 一剪梅

最喜歡的歌詞 | 總有雲開日出的時候



廖建華

所屬單位 | 中一食品契約部

興趣 | 旅遊、投資理財

座右銘 | 專注本業

最喜歡的歌 | 在迦納共和國離婚

最喜歡的歌詞 | 本來應該從從容容游刃有餘



陸希慈

所屬單位 | 行政服務部

興趣 | 觀察人性百態、傾聽那些被打斷的故事

討厭 | 頻繁打斷他人發言的人

座右銘 | 不卑不亢，無欲則安

最喜歡的歌 | 野薔薇

最喜歡的歌詞 | 讓日光驕傲灑在我的背，
看不見花菱



朱春豔

所屬單位 | PFS食品事業群-大連宮產廠-安環科
興趣 | 運動、讀書

座右銘 | 贈人玫瑰手有餘香

最喜歡的歌 | 《舒適圈》-易烱千璽

最喜歡的歌詞 | 去追去闖，去乘風破浪，就算
鞋很髒，也笑得像國王



李仁朋

所屬單位 | 大成食品（大連）有限公司
飼料廠生產班長

興趣 | 釣魚，玩電腦

座右銘 | 以釣為樂，享受過程。

最喜歡的歌 | 真心的英雄

最喜歡的歌詞 | 沒有人能隨隨便便成功！



吳家玥

所屬單位 | 飼料部帳務中心

興趣 | 旅行

座右銘 | 最壞的打算做最好的準備

最喜歡的歌 | Happy ture

最喜歡的歌詞 | 沒有人知道我們已出發，天氣
可能美好也許差，行李簡單到
只有想法，心比世界大



徐軍

所屬單位 | 東北農牧（長春）有限公司

興趣 | 運動、旅遊

座右銘 | 相信自己，一切會更好

最喜歡的歌 | 超越夢想

最喜歡的歌詞 | 超越夢想一起飛，你我需要真
心面對；讓生命回味這一刻，讓
歲月銘記這一回



▲ 植樹合影

長鼻猴紅樹林公園植樹

位於 M M A 工廠隔壁的長鼻猴紅樹林公園，是由大成與日冷於二〇〇六年起共同植樹，公園紅樹林面積超過二十一公頃，一路以來雙方致力於保護和復育紅樹林及長

格炒め炒飯』，是日冷食品多年暢銷產品；二〇〇八年在泰國成立雞肉產品加工廠；近年則推出『特から』與『極上ヒレかつ』等暢銷系列。其中『たつぷり卵のえび炒飯』所使用的蝦仁，是印尼 M M P 廠所生產的 Super clean 產品。發展至今員工人數達二〇三三人，在日本全國直營工廠有十五座，近年來積極拓展北美與中國冷凍食品市場，公司奉行七個核心價值：健康、樂趣（楽しさ）、簡單・便利、美味（おいしさ）、安全・安心、穩定供給與合理價格（リーズナブルな価格），為日本數千家庭提供安全美味的食物。本次參訪人員為松尾哲哉取締役專員、松田佳哲部長、木内基博付部長與日冷駐印尼代表知識広平。



◀ 市長贈與日冷食品紀念品

鼻猴生態，讓生物多樣性得以維持與發展。這次為日冷生命的森プロジェクト十九週年紀念活動，由大成水產業群吳文源總經理與日冷食品貴賓們參與，另外，Tarakan 市長 dr. H. Khairul Mikes 亦出席植樹活動。活動前市長特別贈送松尾先生 Tarakan 當地原住民 Tidung 族的七頭船（Padaw Tuju Dulung）模型與



▲ 頒發感謝狀

日冷食品介紹

日冷食品以前是日冷株式会社旗下的食品業務部門，二〇〇五年因為日冷公司結構變革，才單獨成立子公司，公司專注於冷凍食品、高溫殺菌食品、罐頭食品與包裝冰塊的販售。回顧過往對日本食品界的影響，一九五四年推出日本首款茶碗蒸冷凍食品；一九八七年推出暢銷日本多年的「一〇〇%櫻桃飲料アセロラドリンク」；一九九四年推出「新・レンジ生活」系列，開創業界微波冷凍食品先例；二〇〇一年推出『本

■ 東南亞水產業群 M M A 廠 林煒峪

日冷食品參訪

—— 直以來日冷株式会社（ニチレイ）是我們大成東南亞事業群最重要的商業夥伴，日冷成立於一九四二年，歷經超過八十年發展，經營產業跨足食品加工、水產、畜產、低溫物流、不動產與醫藥業，近年來每年營業額超過三百億日幣，旗下的水產業部，與大成合作超過二十年，而他們將迎來重大變革。歷年來向我們購買 M M A 根島黑虎蝦、M M P 南美白蝦與 D M A 海蝦仁產品是日冷旗下的子公司 Nichirei Fresh Co.（株式会社ニチレイフレッシュ），他們在二〇〇六年四月即將與日冷另一間子公司 Nichirei Foods Inc.（株式会社ニチレイフーズ）合併，考量變更公司名稱作業工作量，兩家子公司會沿用 Nichirei Foods Inc. 的名稱繼續商業活動。





友善與可持續性，正是吸引大成投資與歐美日韓顧客長期合作的「不二法門」。

我們透過B T蝦苗和虱目魚苗的放苗，了解蝦塘生態環境，其中虱目魚與B T的關係，是影響B T收穫量關鍵，虱目魚食物來源是蝦塘上面海藻，可以避免海藻生長過多，影響蝦塘含氧量造成B T死亡，而且虱目魚不僅是有經濟價值的海鮮，又不像其它海魚會吃草蝦降低收穫量。放苗過程需要先在水盆裡倒入蝦苗和魚苗，接著舀起蝦塘的水倒



▲ 植樹紀念合影

Sesingal (Tidung 族傳統頭巾)，感謝日冷這些年來為 Tarakan 地區紅樹林復育的貢獻。本次總共植樹三十棵紅樹林，這場植樹活動甚至吸引 Tarakan 本地媒體關注，隔天被刊登在本地報紙。

蝦塘參觀

隔天我們前往蝦塘，目前 Tarakan 地區採用粗放養殖，總養殖面積約十五萬公頃，蝦塘約一萬五千個（每個蝦塘約十公頃），參與養殖人數約一萬五千人，佔 Tarakan 人口約四%，每個蝦塘放苗數為十五萬隻，飼養密度每平方米小於兩隻，蝦存活率約一〇%，每年草蝦 (Black Tiger，簡稱BT) 年產量約七千至七千五百公噸（去頭）；臺灣人最愛的沙蝦 (Black Pink，簡稱BP) 年產量約一千公噸。雖然粗放養殖方式產量遠不及人工密集飼養，但是其優點像是無使用地下水，而且利用天然潮汐進行換水，蝦透過食用海水中浮游生物成長，不必投餵飼料，自然沒有飼料中抗生素殘留問題，如此獨特性、環境

入，讓蝦苗跟魚苗有適應蝦塘水質的緩衝期，確認蝦苗跟魚苗活動力很好後，拿起水盆倒入蝦塘內，完成放苗動作。

工廠參觀

回到 MMA 後，下午我們進入工廠參觀，從原料驗收、篩選、不同規格加工、帶頭草蝦與包裝，展現細膩且專業的生產線。此外，我們帶日冷食品參觀塊狀急速冷凍 (B.Q.F) 加工、個別急速冷凍 (I.Q.F) 加工、拉長蝦與麵包蝦加工，讓日冷食品了解 MMA 廠對於不同類型蝦加工都能面面俱到。

道別

兩天的行程過得特別快，很感謝日冷食品百忙中抽空前來 Tarakan，最後由吳文源總經理代表 MMA 廠頒發植樹感謝狀給松尾取締役專員，我們期待雙方未來能有更多合作，再次蒞臨 Tarakan。■



▲ MMA與日冷食品合影



▲ 記者採訪松尾專員



▲ 參觀水門



▲ 前往蝦塘



▲ 蝦塘放苗

從實習生轉為正式員的心得



二〇二六年Nichirei 客戶拜訪蝦糖合照



印尼三寶瓏到巴蒂工廠路上很容易淹，從機場到工廠的時程可能從原先的二點五小時延後至三~五小時。



二〇二四年實習結束送別宴



二〇二四年實習Nichirei 客戶與主管們合照

此外，選擇海外離鄉來印尼工作，意味著必須與最親近的家人與朋友暫時分開，即使心中明白這是自己做出的選擇，不後悔的選擇，但內心仍難免對他們感到抱歉，但也更加感謝與珍惜，有家人願意理解並支持追尋不太一樣的職涯選擇。

另外，有份工作以外的重量，身處異地時，當工作或生活遇到低潮，內心湧現的無力感、焦慮與不安全感，往往是過去在熟悉環境中未曾真正體會過的情緒，也正是在這樣的過程中，學會與

自己對話，學會更好地梳理自己的心情，一種成長必經之路。

在印尼工作與生活，許多在其他地方不太可能發生的事情，往往都真的會發生，也正是這樣的高度不確定性，讓我學會在挑戰中前進，雖然疲憊但逐漸享受，相較於安於舒適、穩定且可預測的生活，可能更渴望在未知中實踐自我價值，或許，這正是海外工作深深吸引我的原因。

回顧從實習生到正式員工的轉變，我最大的收穫不

■ 印尼水產 黃頌仁

——二〇二四年的夏天，成為我職涯選擇中一個重要的轉捩點。還記得當時第一次踏上印尼國土，走進 PT. Misala Mitra (MMP) 工廠，面對陌生的環境與文化，心中充滿焦躁、不安與忐忑。然而隨著時間推移，當我意識到兩個月的實習即將告一段落，那些最初的不安也逐漸沉澱，一切彷彿變得理所當然，就像當地常見的淹水或塞車，未必知道原因，卻學會了坦然面對。

從最初的膽怯與害怕，到開始嘗試跳脫過去在學校與學生身分下習慣的保護傘，我才真正明白「讀萬卷書，不如行萬里路」並非一句隨口說說的口號。當親身走進陌生的環境後才發現，那些原以為跨不過去的缺陷與膽怯，只要勇敢劃開第一道裂縫，其實並沒有想像中

那麼困難，學校書本裡的知識，逐漸一點一滴實踐在工作上，發現知識的價值不僅僅是分數或是文憑，而是發揮在實際解決問題價值上。也正因如此，這段充滿未知與挑戰的海外經驗，成為我畢業後的首選——只要有海外工作機會，我都想嘗試。很幸運，有機會回到熟悉又陌生的 MMP 工廠，從品管與研發工作開始。

然而，以社會人角色真正踏入工作現場後，我很快發現，海外工作的挑戰並不存在於環境、文化間的轉換，更體現在日常溝通的細節之中，起初以為，只要克服語言隔閡，事情就能順利推進，但實際發現，即使使用相同的語言，彼此對事情的理解方式與工作節奏仍可能產生落差，更何況是對印尼人呢！因此，溝通也就成為我目前工作上最大的挑戰之一。

對我們一般民眾十分有益的中醫書：

《零基礎！看故事懂中醫》讀書心得

■ 飼料部 林永翔

醫學入門書籍。以下我們分三個部份來簡單介紹基礎但重要的中醫醫學觀，以及養生保健與治療疾病的方法。

第一部份：中醫使用原始生藥，西醫使用合成的藥品。

人生在世，最重要的就是身、心、靈的健康，至於如何維持健康？掌握健康？數千年來，古今中外，各有妙法。今日我們特別藉由一本書籍，初窺中醫醫學對於維持人類身心健康之觀點和作法。今日介紹的這一本中醫書籍，作者是郝萬山，他是北京中醫藥大學教授，世界知名的中醫師，其講學足跡遍及亞、歐、美、澳四大洲，他的最新著作《零基礎！看故事懂中醫》¹，被許多執業的中醫師推崇，是簡單易懂的中醫

西藥不同，絕大部份的西藥都是經過提純或合成的藥品，藉以提高其純度，增快此藥品在人類體中的作用時間。舉例來說，瘧疾是危害人類健康的重大疾病之一，原本用來治療瘧疾的藥品是奎寧（案：臨床常用的藥品俗稱，正式名稱是氯奎寧 Chloroquine 或羥氯奎寧 Hydroxychloroquine），但惡性瘧原蟲株已對奎寧這一類的藥產生了抗藥性，病人死亡率

盡服之。」當中就明確告知後人青蒿可治療瘧疾。

道：「中藥學雖然沒有用化學成份分析、分子結構和藥物代謝動力學（Pharmacokinetics）²來研究藥物的功效和作用，但是它從藥物作用趨向的升降浮沉、藥物性質的寒熱溫良、藥味的酸苦甘辛鹹、藥物進入人體和不同臟腑經絡的親和性³也就是歸經³、藥物對人體作用的補和瀉等不同方面，來論述藥物的功效和作用，這樣就從總體上把握了某種藥物的功能特徵。」中藥用的是植物、動物或礦物等最原始狀態的部份，這部份就稱作「原始生藥」。即使有時候會經過一定手法的炮製，但基本上仍是原藥材。然而

率，於是國際上急需找到新的抗瘧疾藥物。一九六零年代後期，中國醫學藥學和科學家發現了民間治療瘧疾的草藥：黃花蒿，的確具有治療瘧疾的效果，科學家們又進一步從中萃取出「一種單品：青蒿素（Artemisinin）」，針對瘧疾的治療十分有效。

其實對於瘧疾的治療，晉朝葛洪所寫的《肘後備急方》⁴中即有記載：「青蒿一握，以水二升漬，絞取汁，

然而，這正是傳統草藥歷久不衰的原因。過了數年後，英國抗瘧專家發現柬埔寨西部已出現抗青蒿素藥物的瘧疾，於是青蒿素面臨和奎寧一樣的處境，但醫學專家發現，雖然新的瘧原蟲對青蒿素產生了抗藥性，但若使用原始生藥，即黃花蒿，仍具有治療效果，此點和治療痢疾的黃連素一樣。黃連是中藥，黃連素是萃取出來的西藥，雖然痢疾桿菌已產生對黃連素的抗藥性，但若使用原始生藥黃連來治療痢疾，仍然有效。最終，作者郝萬山做出一個結論：「對青蒿素耐藥的瘧原蟲，用世界上所有已知的抗瘧藥都無效，可是用黃花蒿原藥材打汁服下，只要量夠大，仍然有很好的效果。可見從植物中提取的單品和原植物並不能畫等號，青蒿素不能

代替黃花蒿，黃連素不能代替黃連。單品不能代替生藥，也不等於生藥。或者可以說，黃花蒿是中藥，青蒿素不是中藥而是西藥；黃連是中藥，黃連素是西藥。」

晚，正要下班和兒子（作者）離開診間時，一名農婦上門求醫。農婦說她在篩蔴麥時，眼睛被麥芒刺入，不到一個小時就紅腫得十分厲害，去西醫醫院掛急診，卻因無眼科醫生值班而不能醫治，所以趕來中醫診所求醫。兩父子想要幫這位農婦

第二部份：中醫的「辨證論治」是從人身、心的整體角度出發來治病。

作者郝萬山在書中嘆息，西醫被認為比中醫有效，其關鍵是因為西醫「頭痛醫頭，腳痛醫腳」，所以見效快速，然而這並非中醫的醫治方法。在書中第四十八、四十九頁道：「辨證論治是根據病人的症狀表現和醫生所觀察到的體徵，運用中醫的理論，來分析病變部位的存在、病症性質的寒熱虛實，正氣和邪氣的關係，得出的這樣的綜合結論，這就叫『證候』。」

作者於書中舉出一個他年輕時跟隨父親行醫的病例。作者父親數十年前的某一

拆開眼皮取出芒刺，卻因眼險又腫又硬，根本扳不開，此時，作者父親趁機考問兒子，遇到此情形，運用中醫醫學理論，我們可以如何處理？作者想了一下說道：「從理論上講，肝開竅於目，眼睛的疾病應該從肝論治，眼胞為肌肉組織，脾主肌肉，眼瞼疾病應當從脾論治。」雖然作者口中回答父親，心中卻存疑，「異物在目，腫痛難忍，並且伴有過敏現象，從肝、脾論治，怎麼能達到去除異物、脫敏消炎、退腫止痛的目的呢？」然而父親卻認同兒子

的回答，只見作者父親取出三棱針，分別在農婦背部的左右肝俞穴、左右脾俞穴等四個穴道下針，然後拔了四個火罐，每罐都拔出一些汗紫的血液。五分鐘後，農婦說眼睛疼痛和腫脹的感覺減輕了一些，父親留罐十一分鐘左右起罐，然後請農婦先回家休養。

隔日一早，農婦前來複診，告訴作者父親和作者，她回家後一個多小時，疼痛之感幾乎全消失了，睡了一夜後，早晨起床，沒想到紅腫全部消退，但眼裡有麥芒刺，仍有異物感，所以再來請作者父親處理。作者父親此時已能翻開眼瞼，他小心地為農婦取出芒刺後，農婦如釋重負。郝萬山於書中指出，當時年輕的他十分震驚，沒想到按照中醫理論從「根本醫治」竟有如此巨大的效果，他於書中寫道：「這位病人眼瞼腫脹，不能

翻開，眼中異物難以取出，我感到這好像已經是山窮水復疑無路，但用中醫五臟主五竅和五體的理論為指導……（竟然）產生了消炎止痛、脫敏消腫、改善症狀的效果，有助於取出異物，從而達到了柳暗花明的新境界，令我大為震驚。」

除此之外，郝萬山又言道他曾見父親治療一位下頷部患鬚瘡三年，也就是毛囊炎的男性患者。作者見到這位患者的下巴腫脹如雷公，多個毛囊發炎，有膿頭、有破潰，十分嚴重，作者在父親身旁，迫不及待地說出這是感染，建議患者快去西醫院打青黴素（又稱盤尼西林，Penicillin），但患者卻嘆說：「用過多種抗生素，口服、打針都用過，但是沒有多大用處，屁股都打硬了，護士都害怕幫我打針……」作者心想，連抗生素都沒有用，該怎麼辦？父親指導

作者，下頷部屬腎，應當從腎論治，父親開方：「他的病程已經有二年多，新病多實，久病多虛，所以已經不是實火，應當是虛火。根據他的脈象，左尺⁴細弱，右尺略大但重按無力，就可以知道，這個病症是因為腎陰虧損，虛火上燎，也就是虛火上炎所造成的。治療就應當採用滋陰補腎、引火歸元的方法，於是方子用明代張景岳的左歸飲加味。

處方如下：生熟地黃各十克、山茱萸二十克、懷山藥十五克、茯苓二十克、枸杞子十克、五味子五克、肉桂三克、麥門冬三十克、陳皮十克、生甘草十克。」作者心裡對此十分懷疑，他認為連抗生素都無法治癒眼前的病人，這副「左歸飲藥方」真能濟事？

隔幾日，作者回北京繼續就讀中醫系，就沒有追蹤這位病人的後果。假期回家鄉

對病症的主要病機來處理，作為君藥的藥劑，其藥力應當居全方之首。臣藥就是大臣，是輔佐君藥加強治療主病或主症狀的藥物，同時，也可以是針對兼病或兼症起主要治療作用的藥物。

關於佐藥，則比較複雜，一是「佐助藥」，就是輔佐君、臣藥加強治療作用，或直接針對次要症狀病機的藥物。一是「佐制藥」，制是制約的意思，就是消除或減弱君、臣藥中的毒性。由於藥物都是有偏性的，也就是毒性，如何趨利避害，取藥對治療病症好的一面，而不取它對身體發揮壞的作用的一面，則是佐藥的功能。一是「反佐藥」，它的性味和君藥、臣藥相反，卻能防止身體發生拒藥的現象。舉例來說，用陽熱之藥來補身體之寒，由於熱性、寒性相反，有時會出現身體拒不受補的情況。這個時候，若能

時，在路上被一陌生男子叫住，作者不認識眼前男人，男人卻說他是數個月前患毛囊炎前來就診的那位病人。作者大吃一驚，原本有嚴重膿頭、破潰的下頷部竟然完全痊癒，男人說吃了他父親的藥方三十多劑，三年多無法醫治的痼疾竟逐漸好轉，之後也不再復發。作者回去請教父親，父親指點他，他這副藥方除了補腎外，還添加了麥門冬來補肺。因為按照中醫理論，腎屬水、肺屬金，五行之中金生水，所以肺為腎之母，《難經》中有「虛者補其母」的治療方式，故用麥門冬補肺，進而達到補腎的效果。郝萬山就此領悟到一個珍貴的中醫醫學道理：「辨證論治，從整體去掌握病症，從根本治起，方得大效！」

第三部份：藥食同源，以及中藥中「君、臣、佐、使」的概念。

適當加入偏寒性的反佐藥，以寒親寒，幫助該臟腑打開一個入口，讓陽熱之藥進入，才能讓整體藥劑發揮作用，而這其中的關鍵，就是這味反佐藥。

最後是使藥，使藥主要有三個方面的作用：第一，具有引經作用。使藥可以引諸藥直達病變的部位，比方說，中醫師用了很多治療咳嗽的藥，最後多半會再加一味桔梗，桔梗有可以將藥力帶進肺部的效用。第二，使藥具有調和方劑中諸藥作用的功能，也叫做調和藥。比方說，中藥中時常使用炙甘草，炙甘草可使諸藥藥性轉溫和，延長藥效時間。

最後，在藥劑中並不特別需要，但若有，則能使整個方劑更加完善。郝萬山指出：「在《傷寒論》裡有個方子叫桂枝湯，它的適應症之一，類似於今天我們所說的病毒性感冒，病人可能會

郝萬山在此書中教導，於中醫理論中，食物亦是藥。舉例來說，我們平時所吃的白米，事實上，有利尿的效果，所以一天之中當我們吃了比平時更多分量的白米，當天夜晚將不好睡，容易頻尿，這正是平常食物在特殊情形下亦可成為藥材的性質。西瓜消暑，中暑時多吃一些西瓜，亦是同樣道理。

作者於書中強調：「是藥三分毒，之所以能當作藥，一定會有偏性。以藥物之偏糾正人體健康之偏，關鍵在於我們不能趨利避害。」郝萬山提醒讀者，平時我們要攝取健康的食物，健康的食物就是「全」，所以平時我們「以全養全」，用健康的食物來維持健康的身體。然而，當我們身體出狀況了，「偏」了，這時我們再使用中藥來「以偏導偏，使之歸正」。而中藥理論，簡單來說，有「君、臣、佐、

頭痛、怕風、自汗、發燒。服完桂枝湯以後，要求喝熱粥，再蓋被子保溫發汗，這個熱粥不是特別需要的，但加上以後就更完善了，效果更好，所以這也是使藥。」

以上簡介三種兼具中醫醫學與醫藥的基本理論和概念，我們若能擁有這樣的中醫知識，相信對我們的日常生活有助益。最後，分享一個郝萬山自身的行醫經歷，十分具有參考價值。他提到自己初出茅廬，為人看病時，喜歡自寫藥方，但行醫數月，卻無病人回來感謝他的藥方有效，於是他請教一位喜歡參考古人經方之學長，學長語重心長地告訴他，古人經方乃是長時間臨床診治且有效的藥方，其中有許多藥理上的配合是我們平時配藥不易注意到的珍貴參考範本，不能不熟讀。臨床用藥時除了針對每一病人獨特的現實狀況外，亦須參

使」四種藥方相互配合的概念。作者舉例：「中藥的方劑和西藥的聯合用藥有本質的不同。西藥聯合使用，在一般情況下，是各藥發揮各自的作用，如治療高血壓，降壓藥發揮降壓的作用；鎮靜藥發揮安定情緒和安眠的作用；利尿藥發揮排水利尿、減少血容量的作用。雖然這些都是為了幫助高血壓的病人降壓和改善症狀，但這三種藥物之間『一人一把號，各吹各的調』，是獨立行事，互不干涉的……中藥複方不是這樣，把多位中藥有機組合起來的複方，也叫方劑。中醫方劑中，各藥之間是有協同作用的……在《素問·至真要大論》中說道：『主病之謂君，佐君之謂臣，應臣之謂使。』」

郝萬山希望幫助讀者們擁有中醫用藥的基礎認知，君藥就是針對主病或主症狀起主要治療作用的藥物，即針

考該病症廣泛性的治療經方，方能兩全其美，藥到病除。郝萬山最後說到，經方中藥物的搭配甚至能夠「攻補兼施、寒熱並用、升降同調、宣收並行、緩峻同施……簡直就是一種藝術」。日常生活中，我們若能多認識一些經典的中藥經方，無論是治療病毒性感冒、消除疲勞、活絡經血、助眠、助消化……等經方，和信任的中醫師討論自身體質，擇合適的使用，相信應能增加我們的生活品質，維持身、心健康。■

1 郝萬山：《零基础！看故事懂中醫》，（臺北市：任性出版有限公司，二〇二三年二月）。

2 同前註，頁二十。這是指研究藥物在生物體內吸收、分布、代謝和排泄的規律，運用數學原理和方法，闡述血藥濃度隨時間變化的規律的一門學科。

3 指食物或藥物對臟腑經絡所具有治療或保健作用。

4 把脈時按患者兩手腕寸口的位置，細分有關、寸、尺等不同位置。

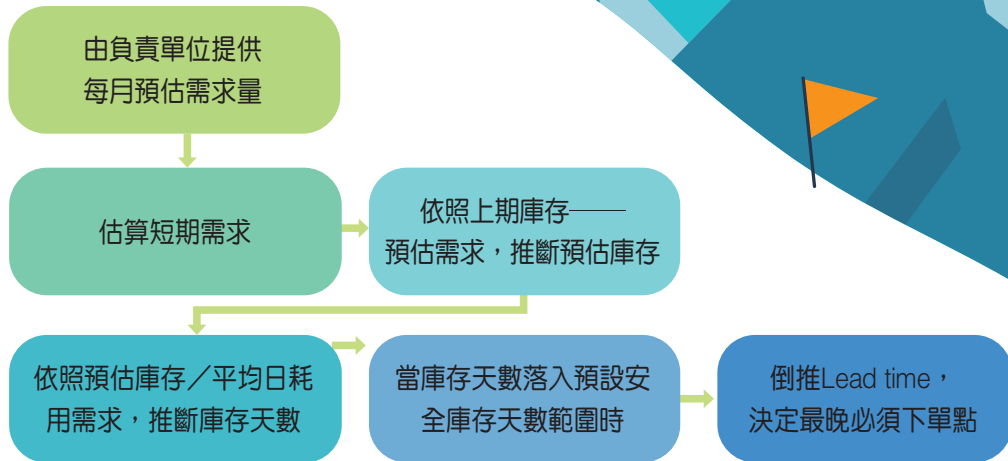
借鑑前人經驗與ROP邏輯的備貨決策架構：

一項流程優化的實務嘗試

■ 資材處 張渝榛



▼ 決策流程示意圖



一段來自外訓學習與實務交流的整理

感 謝公司對人才培育與專業精進的支持，讓我得以參與採購協會CPPS外訓課程並考取證照，並將課堂所學實際落實於工作流程優化之中。另也特別感謝黃美英協理與郭東治副理在整體思考與內容方向上給予指引與寶貴建議，才得以順利完成這篇專欄整理與分享。

從「憑經驗」到「靠數據」，我的採購心路歷程

身為公司原物料採購人員，我的工作涵蓋供應商管理、原材料備貨、成本控管與跨部門協作等內容。每天要處理的事情多半與「數量」、「交期」、「庫存」、「價格」息息相關。然而，看似例行的備貨與採購決策，其實經常充滿變數，尤其是仰賴進口的關鍵原料，其需求變動不僅受生產排程影響，也與市場波動、供應商交期、船期等因素息息相關。過去在進行備貨決策時，主要會以

預估需求量作為基礎，再輔以前人累積的經驗

談、自身實務經驗，以及歷史消耗趨勢，作為判斷備貨時銷售點與數量的參考。雖然能大致維持供應穩定，但在面對需求波動或供應鏈異常時，備貨過多造成庫存壓力、備貨不足導致缺料風險的情況仍時有發生。久而久之，我開始思考：是否能用更具科學性的方式來支撐採購判斷，而不是僅依賴經驗？

就在此時，我接觸到採購協會所開設的課程CPPS，「再訂購點（ROP）」模型的思考方式，讓我首次意識到，採購不只能夠執行任務，更可以透過科學方法創造更高的價值。

過去的作業模式：依賴試算表與經驗法則的人工推估

在導入ROP概念之前，採購人員大多使用一張自己維護的Excel試算

表，來推算每個品項的備貨時機。表格中的邏輯雖然簡單，卻需要採購人員持續更新與人工判斷，大致包含四個核心步驟：

① 預估需求量

根據當月預測需求量，並依照前後兩次結算日的天數差，去計算該期間的原料需求估算值。

② 預估庫存

從上一結算日的實際庫存量出發，扣掉估算的需求量後，就能得到下一結算日的「預估庫存」。

③ 推算庫存天數

透過預估庫存與預估需求，再換算成庫存還可以使用天數。

④ 決定備貨時間點

視不同品項而決定出安全庫存，當庫存天數落到預設安全庫存天數的區間時，就代表下一批貨應該「到廠」了。再根據供應商的預估交期往前回推，決定下訂的時機。

這套流程在邏輯上其實是成立的，備貨策略多半是依循前人分享的經驗談，並結合自己在負責品項中逐步累積的實務經驗，綜合判斷而來。然而，這些判斷基準並未經過系統化的

數據回溯與驗證。一旦需求預估或交期出現偏差，整體備貨時程仍可能隨之失準。

太多不行、太少也不行——採購每天的平衡挑戰

長期以來，對於進口品時常遇到幾個備貨痛點：

1. 原料預估量與實際耗用量存在落差，備貨基準不易量化

在過去的作業模式中，採購人員其實已能察覺預估量與實際耗用量之間存在差異，並透過前人經驗與個人實務逐步調整備貨策略。然而，這些差異並未經過系統性的歷史數據整理與驗證，使得安全庫存的設定缺乏一致且可回溯的依據，最終仍只能在提高庫存以降低缺料風險，或壓低庫存以減少資金與倉儲壓力之間反覆取捨。

2. 備貨流程缺乏可驗證的決策邏輯，經驗難以升級為制度

在沒有明確量化規則的情況下，備



貨流程主要依賴個人經驗進行調整，雖能因應當下狀況，但缺乏回溯分析機制，無法評估安全庫存設定是否合理。當經驗無法被數據驗證與制度化時，備貨決策便難以持續優化，也限制了整體流程的複製與推廣。

3. 庫存太多佔用倉儲空間，太少又影響供應

兩者皆造成企業風險，且都會佔用不只一個單位的工時解決風險。但在沒有標準化工具的情況下，採購就容易落入解決「斷貨」與「爆倉」兩種極端情況。這些痛點，正是我會決定執行這項專案的核心原因。

上課學的東西，真的能用在公司嗎？ 答案是肯定的

在採購協會的課堂上，我學到對備貨管理非常重要的觀念：ROP (Reorder Point, 再訂購點)——用來界定「必須下單」的時機點。

這個方法的核心精神是：用量化資料取代經驗判斷，讓採購決策有跡可循。

1. ROP的理論：把「下單時機」變成科學公式

課堂中的ROP公式如下：

$ROP = \text{平均日需求} \times \text{供應交期} + \text{安全庫存}$
這個公式讓備貨不再依賴經驗，而是利用歷史需求

求與交期波動計算出「庫存落到哪裡必須下單」。

2. 現實問題：工廠的需求不是線性的

在理論上，若一家工廠的原料需求受到以下因素同時影響：

- ◆ 生產排程（某月初大量生產、月底低負荷）
- ◆ 市場預測（促銷、淡旺季）
- ◆ 季節性需求變動

那麼最正確的工具應該是：

↓ MRP (Material Requirements Planning, 物料需求規劃)

MRP可以把需求、排程、庫存與BOM整合，自動計算每種原料的需求量與該何時下單。然而公司並沒有建置MRP系統。因此，我必須找出一條「沒有MRP也能改善」的路。

3. 無法上MRP，那我就把ROP的精神落地

雖然公司沒有導入MRP，但ROP的「核心精神」仍然可以用在現實情境中：

- ◆ 把需求數字化
- ◆ 把變異量化
- ◆ 把備貨規則透明化

所以我以ROP作為方向，開始打造一套「公司版的備貨模型」。

以下是我在實務中採用的做法。

在課堂中理解ROP的核心邏輯後，我並未急著套用公式，而是先思考：要讓這個模型在公司環境中真正發揮作用，哪些關鍵數據必須被「具體化」、哪些經驗判斷需要被「結構化」。

在確認ROP的三個核心要素：平均日需求、供應交期 (Lead Time)、安全庫存 (Safety Stock) 之後，我開始嘗試把課堂中的概念，轉化為採購人員實際能操作、能持續更新的工具。

(一) 平均日需求：不是一個數字，而是一個會因情境調整的判斷基準

為了讓ROP能更真實反映原料的使用狀況，我首先重新檢視的是「平均日需求」的計算方式。

過去對需求的理解，多半來自對近期生產狀況的掌握，這樣的方式在需求平穩時尚可應付，但一旦遇到短期淡旺季的用量大變異，或特定期間、事件導致用量明顯放大的情況，就容

易被單一月份的高低點所左右。

因此，在實作上，我並未將平均日需求視為一成不變的固定數值，而是依照不同需求情境，調整其計算所參考的歷史區間。例如在需求明顯放大的期間，採用較短期的歷史資料；在需求相對穩定時，則回到較長期的平均值，以避免短期波動造成誤判。

為了讓這套邏輯能穩定運作，我與ChatGPT協作撰寫VBA程式碼，讓系統分析歷史耗用資料，並以每日為單位進行回推與更新。這樣的設計，並非為了增加複雜度，而是讓需求判斷具備以下特性：

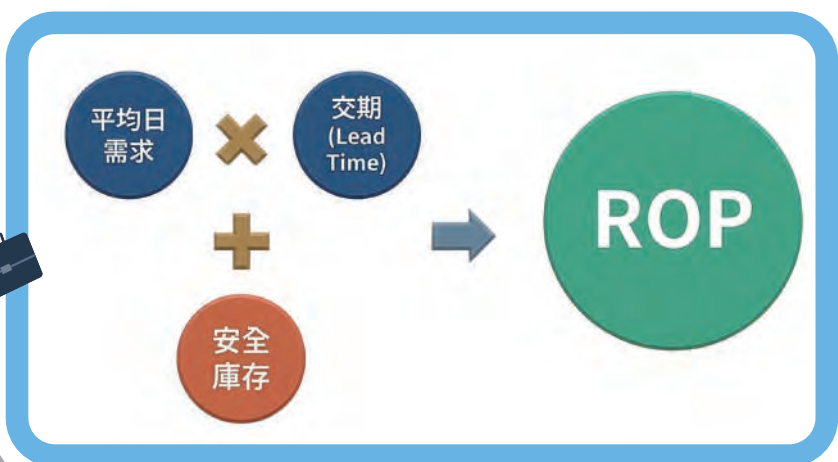
- ◆ 平均日需求能隨時間滾動更新，而非停留在固定假設
- ◆ 在高低峰交替的情境下，仍保有足夠的穩定性與彈性

透過這樣的方式，ROP中的「需求」不再只是單一平均值，而是一個能隨營運節奏調整、由歷史資料持續校正的判斷基準。

(二) 供應交期 (Lead Time)：把經驗放進框架，而不是用經驗撐全場

相較於需求，供應交期是ROP中

▼ ROP組成說明圖



項目	導入前 (傳統經驗法)	導入後 (科學化模型)
1. 判斷再訂購點的依據	依賴經驗法則、主觀判斷	建立科學依據、保留可回溯的數據紀錄
2. 思考的面向	只考慮 lead time + 預估量	同時納入「預估與實際差異」，做動態修正
3. 預測精準度	常有高低誤差，難追蹤原因	可明確找出預測偏誤來源並逐步優化
4. 倉儲溝通效率	常因爆倉/缺料，臨時協調	預先掌握庫存，預測變化，溝通前移
5. 可複製性與推廣潛力	各品項各自判斷、難以複製	模型架構可套用至其他進口品項或其他波動大的品項

最難完全量化的變數。實務上，交期往往同時受到供應商產能、船期安排，以及外部市場事件影響，因此我並未嘗試用單一數字去簡化它。

在實作上，我將過往累積的採購經驗，放進一個相對明確的判斷框架中，搭配可取得的客觀資訊進行評估，包括：

- ◆ 近期船期與港口壅塞狀況
- ◆ 供應商提供的最新 ocean 回饋
- ◆ 是否存在可能影響交期的市場事件 (如旺季、罷工、地緣政治風險等)

這樣的作法，讓 Lead Time 成為一個可調整、可討論的判斷值，而不是僵化的固定設定。即使仍需要人為判斷，但至少讓經驗是在有依據、有共識的框架下被使用，而非單點直覺的結果。

(三) 安全庫存 (Safety Stock)：讓「保守程度」不再只是共識，而是有數據佐證

過去在設定安全庫存時，常見的做法是延續前人經驗或抓取固定比例，這些方式雖然快速，卻很少回頭檢視其合理性，也難以說明為什麼「抓這

個量剛剛好」。因此，在安全庫存的設定上，我同樣透過 VBA 分析歷史資料，整理實際使用量。透過這些數據，安全庫存不再只是「多抓一點以防萬一」，而是能根據需求波動程度進行調整。這也讓採購人員在討論庫存策略時，能以同一組資料為基礎對話，而不是各自憑經驗描述「風險感覺有多大」。

(四) 讓 ROP 成為日常提醒，而不是只存在於課堂的公式

當平均日需求、供應交期與安全庫存逐一被具體化後，我將 ROP 公式完整寫入 Excel：

$ROP = \text{平均日需求} \times \text{供應交期} + \text{安全庫存}$

同時，也在試算表中設計了一套簡易的預警機制：

- ◆ 當結算庫存量低於或等於 ROP
- ◆ 系統即自動以醒目的格式提示 (如顏色變化或字體強調)

這樣一來，採購人員只需定期更新庫存數據，就能即時掌握是否接近下單時機。

ROP 因此不再只是課堂上的理論

結語——讓知識與工具成為採購工作的「雙引擎」

雖然進入採購領域的時間並不算長，但在這段不算久的職涯裡，我愈來愈深刻體會到：工作本質其實就是一段不斷發現問題、再不斷尋找方法去解決問題的旅程。

外訓課程的意義，正是在於讓我們跳脫既有習慣，從系統化的概念、正確的方法論中重新理解手邊的挑戰。這次課堂中學到的 ROP 精神，也讓我重新梳理了備貨決策的邏輯，把原本仰賴直覺的做法導回更可證明、可複製的軌道。

同時，我也深刻感受到 AI 工具的重要性正在急速提升。

過去 Excel 是辦公室人員的必備技能，熟練程度甚至直接影響工作效率；如今的 AI 工具，在我看來，就像十多年前 Excel 初入職場時的角色一樣，看似只是輔助工具，但實際上正逐步成為影響競爭力的關鍵能力。善用 AI，就像善用函數或樞紐分析表一樣，能讓複雜的事情變得可拆解，讓資料處理變得更快、更精準。

模型，而是一個能隨資料更新、隨營運節奏調整，並實際輔助決策的日常工具。

需要特別說明的是，本篇所建構的 ROP 模型，主要聚焦於「需求、交期與庫存風險」的量化管理，尚未將原料行情與價格波動因素納入考量。因此，它並非用來回答「現在買是不是最便宜」，而是用來界定「在不下單將承擔營運風險的前提下，何時已無法再延後採購決策線」。

也正因如此，ROP 在本研究中的定位是一項輔助判斷的參考工具，而非自動化的下單機制。它的價值在於協助採購人員建立一條清楚的風險底線，讓價格判斷、談判策略與市場觀察，能在一個有邏輯依據的時間框架內進行。

此外，並非所有原料或品項都適合直接套用相同的 ROP 設定。對於需求高度不穩定、價格波動劇烈，或具有明顯季節性的品項，其模型參數與應用方式仍有進一步調整與優化的空間。如何將行情資訊、價格風險，甚至不同品項的採購策略差異納入模型，將是未來值得持續討論與發展的方向。

更重要的是，AI 並不是取代專業，而是讓專業能跑得更快。

這一次我能夠迅速運用 ROP 的概念，並結合 VBA、數據分析與採購職能，是因為 AI 工具像是第二雙手、第二顆大腦，協助我把課堂中習得的硬知識與職場上累積的軟經驗串聯起來。

如果把 CPSS 課程比喻為「導航」，提供正確的方向與地圖，那 AI 工具就像「引擎」，讓車子能順利往前推動，不再卡在原地。前者給了我方法，後者給了我速度，兩者的結合，讓問題不只被看見，更能被有效地解決。

回頭看這次的備貨優化專案，從問題釐清、資料分析，到模型建立與跨品項複製，我深刻感受到：當我們願意把學到的工具真正落地、再善用科技輔助，就能讓採購工作變得更精準、更高效，也更具成就感。

這也是我想透過這篇專欄與讀者分享的最大收穫，知識與工具是雙引擎，而我們要做的，就是學會在對的時候啟動它們。■

京都水族館 親子遊



■ 客服中心 林芳吟

微

涼的天氣，帶點秋冬的柔和，陽光溫暖而明亮地灑落在人們的臉龐，孩子們稚嫩的臉蛋看起來特別溫暖可愛，水族館是許多孩子喜歡的景點，裡面充滿各種療癒的海底生物，透過孩子好奇的神情與驚奇的反應，陪伴他們之際也重新認識許多海洋生物

前往水族館的路上，我們一路興奮地和大女兒討論要看的動物清單：「我要看海豚、企鵝、海豹，還有……牙齒尖尖很可怕的鯊魚！」她說得一臉認真，但京都水族館其實並沒有鯊魚。聽到我們說沒有的時候，她露出小小失落的表情但下一秒就說：「沒關係，看其他魚也可以。」小女兒則安穩地坐在嬰兒車裡，看著路上的各種景色，還有可愛的鳥兒伴隨，不時露出各種好奇的小表情。

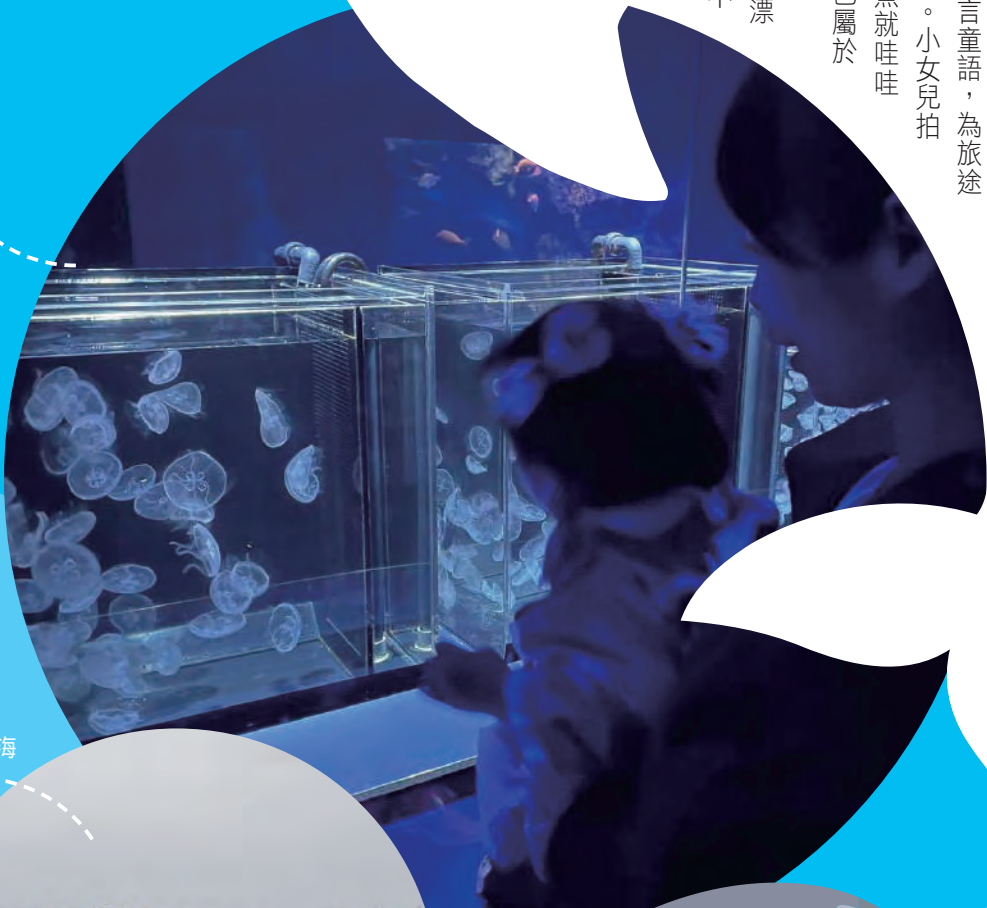
走進水族館時，門口的巨型水族缸馬上把兩個女兒的目光吸住。那是一大片透明玻璃，後面是深藍的海水，成群銀亮的小魚在光線下閃閃發亮。大女兒瞬間安靜下來，彷彿被帶入另一個世界；小女兒則整個人往前湊，一臉驚奇。大水槽是水族館的靈魂，也是孩子們最容易沉浸的地方。海水呈現深邃的水藍色，像是一層的波紋像灑落的光。大女兒看著看著突然說：「媽媽，魚魚是不是在上學？」我問她：「為什麼這樣覺得？」她想了一下說：

「因為牠們都排隊，而且都成群地游。」這種童言童語，為旅途增添許多趣味的氛圍。小女兒拍著玻璃，看到大一點的魚就哇哇叫著「魚」，完全沉浸在自己屬於的小宇宙。

接著我們來到海豹區。海豹正躺著漂浮，時而竄來竄去，那畫面療癒到不行。大女兒看著看著突然笑出來：「牠在泡湯喔！」小女兒則用力指著海豹，嘴裡發出她最可愛的「魚」叫聲。海豹不時用前爪捂臉或轉圈，看起來像在賣萌。旁邊的遊客每個人都被他逗笑。帶孩子旅行最幸福的，就是看到他們被世界上的小事深深感動著。緊接著前往京都水族館的企鵝展區，算是招牌之一。透明玻璃讓人可以從不同角度近距離看企鵝們游泳、跳水、走路。企鵝們速度之快，讓大女兒一直驚呼：「牠好快喔！比爸爸跑步還快！」爸爸瞬間被攻擊，但又被她的童言逗得笑出來。小女兒一看到企鵝跳

水，就興奮到拍手叫好，整個展區都聽得到她清脆的小聲音，周圍的遊

漂浮水中的水母

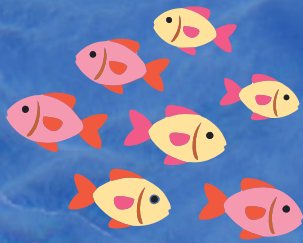


溫和逗趣的海豚表演



可愛的企鵝





巨大的水族缸
有相當多種魚



客也都忍不住看著她笑。那畫面真的很溫暖，孩子真的是快樂的傳染源。

海豚劇場：不只是華麗的秀，而是一場「安靜的感動」

京都水族館的海豚表演和一般水族館不一樣，不是激烈特技，而是一場音樂、海浪聲與海豚互動的療癒演出。音樂很輕柔，海豚與訓練師之間像朋友一樣。大女兒看得很認真，眼睛瞪得大大的，一下觀察海豚跳，一下跟著音樂搖頭。小女兒則靠在爸爸身上，看著海豚的曼妙的舞姿，一臉放鬆。那一刻，我突然有感而發：「孩子們的童年，就是由這些細小卻柔軟的體驗所組成的吧。」

海豚最後一躍時，透著陽光的水花落下來，像一幅畫。那個瞬間其實很靜，但卻讓人很動心。大女兒走到一半偶爾會累，但水族館動線短，每個展區都不遠，她一下就又充滿體力。一路上參雜光線、顏色、水聲也覺得新奇，一路都處於好心情。

緊接著甜點時間：企鵝霜淇淋與公園小散步

走到出口前的商店，我們買了一支企鵝造型霜淇淋給女兒。她拿到後笑得合不攏嘴，一邊吃一邊說：「好可愛喔！我要慢慢吃。」但她吃東西的速度太慢，不到五分鐘就融化大半。

小女兒則吃著米餅，看著姊姊吃冰，一臉羨

慕卻又乖乖的。等再大一點，就可以換她吃了。離開館後，我們順道在梅小路公園散步，兩個小孩追著風跑，踩落葉、摸草地。那是一個很普通的下午，但卻是我們在京都最放鬆的時刻。

這趟親子旅行的意義：慢下來，就是幸福。帶孩子旅行，永遠不是走越多景點越好，而是：孩子在笑，爸媽不累，大家一起享受同一片風景，這樣就足夠了。

京都水族館讓我們不用催、不用趕，孩子看到什麼就停下來看，看累了就歇著。這種「慢慢走也沒關係」的旅行方式，反而讓我們記得更多。回到飯店後，大女兒躺在床上說：「媽媽，我明天還要看海豹。」我摸摸她的頭說：「以後還會再帶妳來。」小女兒則在旁邊拍著自己的肚子，像是在回味今天所有的驚喜。旅行的目的或許不是看多少景點，而是讓孩子在成長的路上，一次又一次地感受到：世界很大、很美好，值得期待。而能陪孩子一起期待未來，就是身為父母最大的幸福了。■



可愛的海豹恣意遊來遊去



打不過就加入，香菜戰爭

香菜雞塊

濃郁美味 一口就愛！



Simple is best
簡單純淨的美味

潤熟

柔らかいしっとりもちり



岩島成

日本湯種技術+中種發酵製法