



企業專訪

Enterprise Interview ebook

電子書

1

服務業

印花樂美感生活股份有限公司	P06
阿瘦實業股份有限公司	P10
盛齊綠能股份有限公司	P14
八福客有限公司	P18
松果購物股份有限公司	P22
昕力資訊股份有限公司	P26
車麗屋汽車百貨股份有限公司	P30
安心食品服務股份有限公司	P34
鮮乳坊—慕渴股份有限公司	P38

2

製造業

中國砂輪企業股份有限公司	P44
新呈工業股份有限公司	P48
冠億齒輪股份有限公司	P52

3

影音專區

阿瘦實業股份有限公司	P58
盛齊綠能股份有限公司	P58
中國砂輪企業股份有限公司	P59
一之軒食品有限公司	P59

印花樂美感生活股份有限公司	P06
阿瘦實業股份有限公司	P10
盛齊綠能股份有限公司	P14
八福客有限公司	P18
松果購物股份有限公司	P22
昕力資訊股份有限公司	P26
車麗屋汽車百貨股份有限公司	P30
安心食品服務股份有限公司	P34
鮮乳坊—慕渴股份有限公司	P38



印花樂美感生活股份有限公司

<https://www.inbloom.com>



產業類別

專門設計相關業



主要產品 / 服務項目

- 自有品牌 / 企業服務
- 教學活動體驗 / 圖像授權



產業趨勢

電商通路鋪設搭配實體店鋪，
體驗將印花帶進大眾的生活中。

《創造共好生活台灣自有品牌「印花樂」立足台灣、放眼世界》

以各式印花布料商品擄獲消費者的知名品牌「印花樂」，於 2008 年由三位熱愛創造的好友共同創辦，從臨時櫃做起，如今全台已有 8 家直營門市，更打進日本、香港等國際市場，多彩繽紛的商品帶給消費者無窮樂趣，更落實「自己好、也對世界好」的綠色理念，落實環保生活。12 年前，三個逐夢的女孩一手打造印花樂，12 年後，印花樂已是超過 40 名員工的國際團隊，合作企業超過百家，成為台灣最具代表性的設計品牌之一。

閨蜜三人攜手圓夢 印花樂屢創佳績

走進印花樂門市，各式印花布主題商品映入眼簾，充滿溫柔童趣，心跟著躍動起來，每一種獨特的印花，都讓人愛不釋手。畢業於國立臺北藝術大學美術創作研究所的人資長蔡玟卉迎面走來，語氣輕柔地介紹自家產品，闡述著品牌理念與設計風格，予人深刻印象。

2008 年，蔡玟卉、邱瓊玉、沈奕妤這三位高中閨蜜，不約而同離家北上唸大學，畢業後剛好搭上文創育成中心第一班列車，開啟她們的印花布創業夢，希望讓大家都感受印花圖案的獨特魅力，也藉由細緻的手作產品，取代一次性商品，對地球更友善。

蔡玟卉是藝術本科系出身，但在公司草創時期，她一肩扛起行政、會計、人資的工作，「十八般武藝樣樣精通」，什麼都要學、什麼都要會，創業之路筆路藍縷，每個階段都有不同需求，她必須不斷成長，不斷蛻變，以符合公司的需求。

「所謂創業維艱、萬事起頭難」，蔡玟卉走出舒適圈，每天都要保持著高昂學習力，不怕難、不怕失敗，從藝術領域跨足財務會計、報表管理，與密密麻麻的數字交戰。三人各司其職的工作室，在創業 4 年後格局漸成，開始招募設計、業務、倉管新血，不斷擴大版圖，公司業績蒸蒸日上，隔年員工加倍成長。

如今，印花樂規模更大，分工更趨細緻，有營運、業務、行銷、設計、生產、行政等單位，公司成長為 40 多名員工，其中一半是門市人員。「每位門市員工都是面對消費者的第一線」，蔡玟卉訓練門市員工相當嚴格，要求以最專業的水準面對顧客，除了基本的禮儀，對於印花布料專業知識更是不可缺乏，要讓每位消費者賓至如歸，每個疑惑都能得到解答，買到心目中最理想的商品。

引進新管理制度 印花樂求新求變

蔡玟卉不諱言地說，門市人員的流動率有一成，是最令她傷神的部門。去年公司引進 OKR（目標與關鍵成果）管理制度，「每週增加一對一面對面溝通機會，再導入半年考核」，她坦言「有些員工不適應」，但一個企業要走向制度化，必定會面臨陣痛期，「我希望能藉此制度，讓團隊更緊密，未來將依個人表現調薪 3-10%」。

此外，蔡玟卉也要讓印花樂朝幸福企業邁進，每位員工可以在每年的生日月份自選一天休假，當成送給自己的「生日禮物」，還提供購物員額及優惠價，「我身上這件襯衫就是自家產品」，期許全團隊都能用用看印花樂產品、進而愛上它，體會它的好、它的美，讓每位員工都是自家品牌的最佳代言人。

印花樂求才若渴 最重夥伴品牌認同

而對於工作夥伴的特質，蔡玟卉表示，「每個時期的需求都不同」，草創期徵才格外重視應徵者對品牌認同度，那時很多工作夥伴是在臉書專頁裡尋找，隨著印花樂不斷擴編，她跳脫原有框架，必須廣納不同領域的專業人士，讓團隊更多元茁壯。

「但在尋求各領域專才的同時，也希望夥伴們都能擁有對品牌的熱情，否則就像少了靈魂一般」，蔡玟卉說，隨著印花樂知名度提升，現在尋找工作夥伴，注重專業與品牌認

同度兼備，展現對於印花樂向心力及凝聚力，這樣的人才進入團隊，才能與大家並肩作戰、齊力向前。

蔡玟卉也直言，在選擇工作夥伴時，若只看求職網站的資料，她會優先選擇為印花樂量身訂做的「自傳」，若是應徵者以通用的自傳上傳，很難獲得她的青睞，更不會有面試機會。所以，求職者若對印花樂有特殊情懷，也深入了解這個產業，就已贏得面試時的好感度，若加上本身有公司所需要的專業素質，基本上只剩談待遇了。面對印花樂最核心且重要的設計師，蔡玟卉指出，經歷、作品相當重要，「一定要是學設計出身」，這塊是公司最核心人員。蔡玟卉也表示，現在學設計的人不少，每學年申請至印花樂實習學生爆滿，但要找到好人力，她們也會與設計師交手好幾回合，彼此契合度一定要夠才行。



印花樂美感生活股份有限公司 創辦人 / 人資總監 蔡玟卉

此外，她認為工作經驗的重要性遠大於學歷，以和她年齡相仿的 30 多歲求職者來說，有些人只想待在舒適圈，卻不願投入更多心力把自己打造成更具競爭力的人才，相當可惜，「相較起來，現在的求職市場，斜槓青年較為吃香！」

12 歲的印花樂，是市場上相當年輕的品牌，蔡玟卉期許未來「好還要更好」，她將和所有工作夥伴積極展店、開拓通路，讓更多人認識這個品牌，如同芬蘭百年品牌 MARIMEKKO 一般，印花樂也懷抱使命，要以繽紛圖案，帶領消費者進入快樂療癒的色彩世界，為生活增添更多樂趣。

文／印花樂美感生活有限公司 蔡玟卉人資總監口述，台灣就業通整理。



職場小叮嚀

展現向心力及凝聚力，
才能與團隊並肩作戰、齊力向前。

公司創立

2008

年

部門組織

營運處、業務處、行銷處、設計處、生產處、行政處等。

6

部門

職務需求

門市人員
印花設計人員
企業服務經理
全通路營業經理



阿瘦實業股份有限公司

<https://www.aso.com.tw>

人力資源部課長 歐昕宜



產業類別

鞋類／布類／服飾品零售業



主要產品 / 服務項目

- 鞋類、皮件、衣飾品之零售
- 其他類商品包含配件類、居家拖、鞋類保養品



產業趨勢

數位轉型 + 健康照護，線上線下串聯消費旅程。

《不只是鞋店 阿瘦營造全方位美好生活》

1952年創立的「阿瘦皮鞋」，對國人而言是超過一甲子的好朋友。從擦鞋號起家，成長為全國155家門市的股票上市公司，阿瘦賣的不只是鞋，更是以照顧顧客的足健康為出發。在電子商務壓境、銷售成本不斷增高的影響下，實體零售受到巨大衝擊，阿瘦調整體質，積極推動數位轉型，發展出全新的商業模式，以「健康促進」及「美好生活」為主軸，於全台門市導入「動態足壓量測」，為每位顧客打造專屬的足部保養對策，並嚴選美好生活商品，推展門市走向新型態的「健康生活館」，成為社區健康關懷的第一站。

擦鞋做頭家 創辦人寫下傳奇一頁

「一個平凡，但不尋常的人！」走進阿瘦總公司，創辦人羅水木先生年輕時擦鞋的雕像映入眼簾，「擦鞋做頭家」是他的人生傳奇。1952年身無分文的他，憑著典當身上唯一值錢的手錶，開了自己的擦鞋攤。當時擦鞋是門競爭生意，但他不搶快，堅持「擦三遍、亮三天」的服務品質，還自創「主顧客紀錄本」，主動邀約顧客定時擦鞋，提供換穿的拖鞋，並穿西裝到顧客府上收鞋，創造顧客尊榮感。

阿瘦人力資源部課長歐昕宜說，創辦人的貼心與高規格服務，成功擄獲了顧客的心，同時在保養和維修鞋的過程中，也看到了顧客對一雙合腳、舒適鞋子的需求。1966年，創辦

人決定從擦鞋走上製鞋和賣鞋的道路，於是「阿瘦」從外號成了商號，逐步擴大規模，從小小的擦鞋攤成為台灣最大的本土鞋品牌。

「這幾年受大環境影響，阿瘦積極轉型，但延續創辦人的服務理念從來未變！」歐昕宜說，高齡92歲的創辦人，至今仍每天進辦公室，跟員工噓寒問暖，親切招呼，這也是阿瘦對顧客始終如一的溫暖，如總經理郭欣怡常說：「在意住在這片土地上的每一個人」！

數位轉型 + 健康照護 貼近顧客需求

因應科技時代，阿瘦這幾年推動數位轉型，以切合需求，並且大幅改變服務模式與內容，以鞋業為基礎，擴大服務面向，在門市導入「足部健診」，推出全國首創「動態足壓量測」系統，結合工研院專利技術與物理治療師的專業判讀，提供消費者足部保健諮詢、推薦適合產品，並結合醫療機構，建立足部醫療網絡，提供顧客轉介服務，落實「健康照護」的目標，讓健康從「足部」出發，走得更廣。

為了增加顧客黏著度，阿瘦也發展會員制，不只賣鞋，更跨領域合作推出各式安心且價格實惠的優質商品，從「阿瘦嚴選」的年菜、按摩椅、氣炸鍋，甚至是最火紅的防疫商品，應有盡有，一應俱全。

同時藉由科技轉型，顧客只要在線上動一動滑鼠，或到門市透過數位平板下單，獲得了不間斷的消費體驗，串聯線

上線下的消費旅程更彰顯鞋本業的品牌及專業。創立 68 年的阿瘦，目前有 700 多名員工，門市遍佈全台，面對新零售的來臨非常歡迎大家一起加入銷售顧問行列，不論是學生企業實習、職場新鮮人或是具有職場經驗的夥伴，跟著我們一起成長、轉變。

新人沒關係 高年級實習生也可以 人格特質最重要

歐昕宜表示，阿瘦徵選銷售顧問，「學歷專長」並非最重要的考量，具備溫暖的人格特質與工作熱情才是首選，如同創辦人一樣，每天早上精神抖擻地說聲早安、展現笑容，先從關懷他人與工作夥伴做起，才能夠將心比心的關懷顧客，並且要有「團隊精神」，門市服務不是孤軍奮戰，而是要互助合作，努力讓顧客滿意，共同達到團隊目標。

阿瘦同仁以女性居多，「以人為本」的企業文化，重視並同理每位員工，因此能夠兼顧家庭、在這裡工作 2、30 年的媽媽不在少數，有從年輕就跟阿瘦一起打拚的資深員工，也有八、九年級生的新世代，跨世代的合作與激盪、傳承與創新，為企業增添更多火花。

對於新進員工，公司提供線上學習課程，努力幫員工補強銷售技巧；遇瓶頸時，則採「異店而教」，請員工到其它門市現場觀摩，看看別人的經驗及實戰技巧，同時也提供優於法令的薪資，不會因為業績不理想而影響生活。

在阿瘦，每個人都能成為「銷售擔當」，因為這裡「空間大、彈性足」！歐昕宜表示，公司服務的項目多，每月、每季視當時的銷售主軸，提供各式獎金加碼活動，每個人都有很大的空間開創業績，門市銷售之外，也有線上平台，另提供團購品項，讓每個人都能發揮所長。

歐昕宜表示，阿瘦的營業單位，從銷售顧問到副店長/店長，往上還有區店長、營業區主管、營業總監、事業處經理，每一位主管都是從最前線做起，發展空間與培訓晉升相當透明，一切都是以能力態度來決定適合的位置，只要肯努力，不怕沒有升遷的機會。

投身服務業不能單靠熱情支撐 還要「耐煩」

但她提醒，大多數的服務業，有些基本內容是每天重複一樣的工作，因此要秉持對這個工作的熱情與興趣，還要有「耐煩」的本事，一件商品可能每天要介紹數十次、甚至上百次，還不一定能成功銷售，如果沒有這個認知，熱情恐怕很快消磨殆盡。

歐昕宜也引用董事長的話，給予職場新鮮人勉勵。阿瘦就像一支「籃球隊」，新進者（基層）就像為數眾多的球員，最重要的是透過專業能力及團隊合作「為球隊得分」，年資較淺的新進人員，這個族群要有會「投」以及能夠「入」的能力，也就是工作基本能力一定要「投入」，然後要檢視自己「有沒有融入組織和團隊」？選對職場、全心投入去愛上

自己所職掌的職務，就是踏出成功的第一步。

總之，服務業有辛苦的一面，卻也能從中獲得無比成就感。歐昕宜說，台灣的服務業人口將近 6 成，還有持續成長空間，站在第一線面對顧客，學習溝通應對技巧，一輩子受用無窮，不論是未來晉升主管，或是轉換跑道，都會是很重要的養份、帶來莫大幫助。雖然很多人認為鞋業是傳統產業，但阿瘦老店求新，以千面女郎的姿態，華麗變身，要讓鞋業不只是鞋業，而是從足部出發，進而關懷全人的健康生活科技產業。

文／阿瘦實業股份有限公司 歐昕宜課長口述，台灣就業通整理。



職場小叮嚀
投身服務業不能只靠熱情
「還要耐煩」。

公司創立

1952

年

職務需求

門市銷售人員
健甲師
商品開發 PM
專案業務





盛齊綠能股份有限公司

<https://www.billionwatts.com.tw>

《太陽能設備服務專家盛齊拚出「綠」商機》

有鑑於氣候變遷、暖化危機、能源短缺問題日益嚴重，各國政府皆把節能減碳、永續發展視為施政重點，台灣也不例外，政府於 2017 年 5 月發表能源轉型政策，訂定 2025 年前建置 20GW（200 億瓦）太陽能的既定目標，做為未來主要電力來源。響應政府政策，深根台灣 47 年的老字號品牌盛達電業，同年成立子公司盛齊綠能，致力於為台灣太陽能業界的投資者、EPC、電站維運商等，帶來國際級高品質設備與全方位服務，為地球綠色能源貢獻一份心力。

每年 4 月 22 日是「世界地球日」，2020 年適逢 50 週年，為了地球永續發展，政府近來積極推動再生能源政策，將於 2025 年將綠能發電比重提升至 2 成，大力取代燃煤、石油、天然氣等電力來源，推動「綠電」一步步取代「灰電」。

友善環境 太陽能發電成長空間可期

「在綠電之中，太陽能發電是對地球最友善的能源之一！」盛齊綠能股份有限公司協理陳均宜指出，太陽能發電效能好、汙染少，是未來主力發電項目，還有很大的成長空間。盛齊綠能將減緩全球暖化和減少二氧化碳排放視為企業使命，致力各項太陽能相關服務，包括代理世界知名的 SolarEdge 和 Sungrow 變流器，業務範圍涵蓋 ESS 先進 MW 級智慧儲能系統，同時開發擁有自主知識產權的專業電

廠監控系統— Pixel View，並搭配 AI 人工智慧太陽能電廠分析，以及專業電廠維運服務，提供太陽能業界優質且符合經濟效益的 20 年電廠保養方案。

身為專業的太陽光電設備服務供應商，陳均宜表示，公司配備多名持有太陽能乙級技術師、機電、勞安、屋頂作業員等執照專業人員，從最初的产品規劃設計，到後續的安裝教學、變流器設定、併網、監控系統上線、異常／故障排除、電廠維運保養等，提供「一條龍式」的協助，於台北、雲林皆設立工程工務服務據點。

為客戶健檢太陽能設備 做出市場區隔

不久前，一家位於台南的鋼鐵廠斥資上億興建 3MW（300 萬瓦）太陽能系統，卻飽受發電量低落的困擾。求助盛齊綠能後，專業工程人員透過 AI 太陽能健康診斷系統幫該電廠進行整改，找出發電量低落的原因，成功提升該電廠發電量高達 16%，每年新增新台幣約 280 萬元收益，盛齊綠能優質的「太陽能健康診斷」技術在市場迅速樹立口碑。

與台灣其它的太陽能設備提供廠商有所區隔，盛齊綠能以提供技術導向服務為經營核心，從電力設備提供、監控系統到維運皆有服務，若有電廠打算轉手或改造，盛齊也有專門的電廠投資部門幫客戶服務。期許幫助大用戶電力自發自用，進一步提升發電產能，多餘電力可提供台電躉購增加收入。



產業類別

再生能源自用發電設備業



主要產品 / 服務項目

- 專業變流器代理
- 企業級太陽能智慧 AI 監控系統
- 專業電廠維運與清潔保養



產業趨勢

能源短缺議題日益嚴重，能源轉型、永續發展已成為未來業界的主要目標。

目前多數民眾對於綠能產業仍相當陌生，不過隨著電力自由化政策，綠能產業發展性將難以限量。陳均宜指出，如同現今的電信業一樣，消費者可以向不同的電信業者購買門號及資費方案，這樣的模式未來也將延伸到電力市場，不再由台電一家獨售，用戶可以購買不同業者、不同類型的電力來源。看好綠能商機，盛齊綠能合作觸角不斷擴大，上下游廠商跨足國內外，上市櫃企業不在少數，代理的設備或軟體服務商也來自以色列及其它國際知名大廠，強化市場競爭力。

年輕員工撐起半邊天 帶進創意活力

2017年成立至今三年，盛齊綠能尚屬年輕企業，公司員工也年輕化，目前全公司22人，75%都是四十歲以下的青壯員工，活潑、創新是公司的一大特色，有行銷業務部、軟體研發部、產品企劃部、財務部、維運工程部以及管理部等六大部門。

因應公司的不斷成長，盛齊綠能也擴充規模，號召更多新血加入。陳均宜說，綠能產業具有發展前景，歡迎社會新鮮人與轉職者加入，要進入綠能產業，先「盤點」一下自身條件，首先必須對綠能領域有高度熱情，願意為環保貢獻心力，才會有源源不絕的工作動力，並要具備相關專長與特質，以符合產業所需。

綠能產業前景無限 號召新血加入

以盛齊綠能來說，目前相當需要財務及技術人才。財務人才必須協助公司尋求投資標的物，例如電站投資必須具備設計財務模型、計算投資報酬率等專長，要從事這個領域的工作，必須對數字有高度敏感度，具有成本支出收益估算的邏輯性，比較能夠勝任。

而技術人才部分，可分為硬體及軟體兩方面，硬體方面，工程工務服務最好有1至2年電機電子的相關工作背景，並且要能吃苦耐勞、體格壯碩，喜歡跟客戶接觸，客戶反映問題時第一時間即可提供售後服務及釋疑；軟體方面，則要具備創新研發、程式語言（例如Java, Python），以及App軟體開發、專案管理等能力，目前公司也朝向AI人工智慧和深度學習發展，擁有數據建立及資料探勘（Data Mining）能力者，也是公司需要的重點人才。



盛齊綠能股份有限公司 協理 陳均宜

陳均宜指出，綠能產業的薪資普遍不錯，以工程師來說，常態薪資多在新台幣4萬以上，且有三節獎金及年終獎金，還有福委會不定期活動及各項福利等，以剛踏入職場的新鮮人來說，薪資福利相當優越。公司會提供完善紮實的教育培訓，考核制度透明、升遷管道也很順暢，對於員工提出的想法，公司都會全力支持，幫助員工實現職涯理想，與公司一起成長。

「躋身綠能產業不只是個人抱負的實現，也能為家園盡一份心力！」陳均宜歡迎有熱忱的年輕人，一起加入盛齊綠能這個活力充沛的大家庭，共同打拚，也為自己建立實踐夢想的國際舞台！

文／盛齊綠能股份有限公司 陳均宜協理口述，台灣就業通整理。



職場小叮嚀

秉持著熱忱的工作態度，
才會有源源不絕的動力。

公司創立

2017年

部門組織

行銷業務部、軟體研發部、
產品企劃部、財務部、維運工程部
以及管理部等。

6部門

職務需求

財務人才
電子電機技術人才
程式開發技術人才

八福客有限公司



八福客有限公司

<https://puff.asia>



產業類別

廣告行銷公關業



主要產品 / 服務項目

- 提供跨國整合的廣告行銷服務
- 協助台灣品牌電商跨境至東南亞



產業趨勢

跨境電商產業商機可期，網路行銷人才需求大。

《跨境行銷無國界 台灣電商瞄準東南亞市場》

商場如戰場，近年來台灣電子商務發展迅速、競爭激烈，相較起來，東南亞國家電商市場剛起步，還有很大拓展空間。跨境整合行銷公司八福客 puff. 瞄準商機，串接東南亞當地金流與物流，提供全方位整合行銷，協助台灣電商業者揮軍「南向」，打破購物國界。

「把台灣電商規模帶到泰國」是八福客共同創辦人王吉悟與林哲誼的理念，八年前王吉悟從泰國來台灣念書，對於台灣線上購物及超商取貨普及性非常驚艷，林哲誼是王吉悟同學，為了幫忙賣掉從泰國帶回來的伴手禮，開始接觸網拍，開啟兩人聯手進入東南亞電商市場的契機。

一條龍式服務創造利基 吸引品牌業者合作

八福客高階營運經理黃蓉貞表示，過去幾年，泰國電商發展不夠成熟，加上泰國當地設計師款時尚產品一年只推出2-3款商品，和台灣快時尚的步調非常不同。相較起來，台灣電商品牌具競爭力，公司開始思考將台灣「平價、快時尚」的流行引入泰國。黃蓉貞表示，八福客提供線上行銷一條龍服務，從架設官網、廣告投放、當地網紅行銷以及跨境線上行銷規劃都包含在內，協助客戶打入東南亞市場，以泰國為首站，逐步擴展到印尼、越南、馬來西亞等國家；並同步研發倉儲及廣告串接系統，提供客戶使用，在系統可以了解庫

存跟廣告流量。

黃蓉貞表示，東南亞國家的網紅行銷威力大，公司除在FB、IG 投放廣告，也結合當地網紅行銷，推折扣方案，引導消費者到官網下單。讓客戶每花一筆行銷預算，都帶來實際業績，並引用數據做為下次的行銷參考。儘管從事跨境電商的行銷業者逐漸增加，不過黃蓉貞認為八福客有競爭優勢，因公司有各國家的專業人才「接地氣」，能即時掌握當地時事與流行趨勢，並整合金物流、在地客服、電商倉儲等，提供客製化的服務，滿足客戶不同需求，目前有15家業者與八福客合作，涵蓋女性服飾、包包、配件、保養品、化妝品等流行商品。

跨境電商產業商機可期 網路行銷人才需求大

由於政府鼓勵南向政策，加上台灣品牌競爭力，跨境電商的商機看好，網路行銷人才很搶手。以八福客來說，公司擴大經營，需徵求行銷及視覺設計人才，希望能找到勇於接受挑戰的好手。進入跨境電商領域，未來出路廣、升遷及出國考察市場的機會均多，是很適合年輕族群的工作機會。

黃蓉貞指出，公司服務項目類型多，需要與客戶直接溝通，求職者需具備國際觀、清晰的頭腦及良好的溝通技巧，同時要有高抗壓性、反應要快，一發現銷售業績下滑，得快速找出原因，是不是該推新的行銷策略？或是官網出問題？必須即時處理。

她強調，想進入電商行銷領域，是不是本科系畢業並不重要，基本的軟體設計能力當然不可少，更重要的是創意，這行最怕「一招半式走天下」，面對不同的客戶品牌，要做出不同的設計風格與版型，簡而言之就是要一直求新求變，吸引消費者下單。

建議求職者，除了要在履歷表上清楚羅列相關能力，也要表明自己為何想進入這個產業，能為公司帶來什麼貢獻。黃蓉貞曾遇過初出社會的求職者，沒有任何工作經驗，卻要求4萬元起薪，「即便學校作品集再好，不見得職場能力一定好」，要求不合理的薪資待遇，很可能讓自己喪失工作機會。而想要在跨境電商公司工作，英文屬於基本能力，因為很多同事都是外國人，不會英文等同無法溝通。求職者如果曾經有在國外的生活經驗，對於異國文化掌握度高，會更加分。

公司像小型聯合國 了解各國文化收穫多

本身學廣告設計，黃蓉貞很高興能進入這個產業，她起初從美編做起，設計版型之外，也要跟客戶溝通應對，了解客戶需求，並觀察每天的出貨情況，掌握客人喜好，也要學習廣告投放、看廣告報表、隨時調整行銷模式，「每天都有成長」，工作充滿挑戰與樂趣。她覺得這個職場很有挑戰及樂趣，除協助客戶銷售業績長紅很有成就感，工作內容也會接觸大量異國資訊，「例如以前不知道泰國人每天有不同的幸運色，每天穿的衣服顏色都不一樣」，開拓眼界，還可以

學泰語、越南語等不同國家的語言，國外同事熱心開班授課，「看你要報名泰文課、越南語都可以！」很像小型聯合國，文化刺激多。

或許有人覺得跨境電商要學的事很多，很繁瑣，不過黃蓉貞正面看待，她說「學起來就是自己的」，多學絕對比不學好，而且會愈做愈得心應手。她也建議進入即將職場的社會新鮮人，不論在哪個領域工作，都要抱持學習的心，正面看待每一天，逃避學習很容易被快速變化的世界淘汰，尤其是網路時代，保持嘗鮮進步的心很重要，也要多了解自己、認識自己，找出最有興趣的領域，持續精進，一定有機會躍居佼佼者。

文／八福客有限公司 黃蓉貞經理口述，台灣就業通整理。



職場小叮嚀
具備國際觀、學習的心、正面與保持嘗鮮進步的心。



八福客有限公司 經理 黃蓉貞



八福客有限公司

公司創立

2018 年

職務需求

跨境美術設計師

跨境數位行銷企劃專員

跨境數位廣告優化師

跨境資深數位行銷企劃經理





松果購物股份有限公司

<https://www.pcone.com.tw>

《網購買氣強強滾 松果購物成功打造三贏新電商模式》

每筆訂單成立，松果購物辦公室牆上的「總交易金額螢幕」立刻刷新，消費者買了什麼、金額多寡，一目了然。看著數字不斷躍升，顯示市場熱絡，鼓舞每位員工的心。松果購物自 2016 年創辦以來，業績穩定成長，今年受到新冠肺炎疫情影響，消費者轉向網購趨勢明顯，業績揚升力道強勁，第一季營收超越去年全年，開出亮麗紅盤，也帶動擴編徵才的需求。

創造全新商業模式 電商紅海求勝

松果購物管理部經理羅雨欣指出，有別於傳統網路開店平台，松果購物以「賣方免租金、買方免運費」的商業策略迎戰電商市場，創造全新 B2B2C 商業模式。主動幫廠商投放數位廣告協助線上銷售，成為台灣唯一訂單成效型的電商平台，並以消費者為核心出發點，成功打造廠商、消費者、平台三方共好的新電商模式。

在一片競爭激烈的電商紅海之中，松果購物以全新商業模式取勝，也結合團購，讓消費者揪更多親朋好友一起購，「買愈多愈划算」，增加銷量。同時運用網路大數據、人工智慧，追蹤消費模式，結合社群平台廣告，推薦個人化商品，讓消費者更方便選購。隨著網路普及，愈來愈多人接觸線上購物，加上新冠肺炎的推波助瀾，許多中高齡世代、從未網

購過的族群，也加入網購成首購族。根據松果購物的統計，今年第一季，公司營收達到 1 億 522 萬元，較去年同期增加 96.62%，更一舉超越 108 年全年營收。電商產業的後勢仍然非常看好，羅雨欣建議有志從事電商產業者，不妨多了解這個產業需要的人才，盤點自身條件及特質是否符合，有利於啟動電商職涯的旅程。

部門擴編 業務人才和工程師搶手

松果購物目前的主要部門包括業務、營運、行銷、平台規劃、軟體研發、管理、財務和公關...等。羅雨欣指出，業務部負責開發商品，與供應商洽談上架細節；營運部負責供應商與客戶端服務，像是退換貨、出貨、後台使用教學、帳款問題等都屬於此部門。行銷部門負責規劃電商各檔期的活動，粉絲專頁經營以及 Line 貼圖設計等，像是雙 11、雙 12，618 年中購物節、母親節、聖誕節等促銷大檔期，行銷部就要加把勁吸引客人下單。

平台規劃部負責網站購物流程的優化，發想新增功能讓消費者能夠更流暢使用平台，並與軟體研發部工程師討論，由工程師執行開發。另有公關部，負責維持品牌聲量、聯繫媒體關係等業務，財務部和管理部則是後勤單位，負責財務報表、人才招聘、薪資發放等事務。



產業類別

網際網路相關業



主要產品 / 服務項目

- 電子商務
- 網路零售業



產業趨勢

宅經濟崛起，電商產業後勢看好。

羅雨欣說，公司因應業務成長有擴編需求，「較缺的重點人才是業務與工程師」，特別是業務人員如同公司火車頭，如果沒有開發新商品，行銷和營運沒有著力之處，因此業務長期開放徵才；工程師也是，隨著大數據、人工智慧等需求增加，工程師的角色更顯重要。羅雨欣強調，業務人才必須有「目標導向」特質，喜歡追求績效、擅長溝通協調；工程師除了要必備基本技術門檻，更重要的是對科技及創新產品充滿好奇及熱情，以符合電商求新求變的腳步。

別放棄任何面試機會 懷抱熱情實現自我

經常面試新人的羅雨欣說，時下許多年輕人不知自己適合做什麼，她建議「不要拒絕任何一個面試機會」，不管是不是自己設定的工作內容或產業，只要有機會都應該試試，蒐集不同公司文化以及職缺面向，有更多資訊去釐清、找出答案。同時建議，職場新鮮人不要用同一套模式去面試各家公司，面試前要做足功課，在面試時可帶出對不同產業或公司的了解程度，多闡述自己跟應徵公司之間的關聯性及合適性，更有機會爭取到職務。

羅雨欣期待喜愛新創氛圍、有熱情的夥伴加入松果購物這個大家庭，「我們的員工平均年齡低於 30 歲，是一個年輕團隊，每位管理者和成員都有發揮的空間。且公司與生活市集、新時代電商同屬一個集團，若員工想挑戰新業務或職務，也有許多平行流動的機會。」

羅雨欣感性的說，松果購物是個容許員工犯錯的暖心企業，在這裡不管是主管或組員，都需要做決定或決策，因為許多作法都是創新、都是第一次，很可能出錯，即使自己也曾不小心犯錯過，但老闆卻不加以苛責，讓員工更敢放心嘗試，也提醒自己記取教訓，不再犯同樣的錯。

「這是一份值得投注熱情、充滿挑戰的工作！」松果購物公關鄭珮琳分享自身的職場經驗，身為新興電商品牌的公關，要以現有資源中爭取最大曝光，發揮最大效益，提高公司聲量，朝更知名的電商行列邁去，壓力一定不小，但跟著公司一同成長，成就感難以言喻，也對未來充滿希望。

文／松果購物 羅雨欣經理、鄭珮琳公關口述，台灣就業通整理。



職場小叮嚀

面試前功課要做足，產業與公司相關資訊不能少；知錯能改、懷抱熱情很重要。



松果購物股份有限公司 經理 羅雨欣



松果購物股份有限公司

公司創立

2016 年

部門組織

業務、營運、行銷、平台規劃
軟體研發、管理、財務和公關

8 部門

職務需求

電商營運客服專員
電子商務網站活動企劃專員
電子商務產業品牌開發業務
電子商務全端工程師



TPI SOFTWARE
昕力資訊

**昕力資訊
股份有限公司**

<https://www.tpisoftware.com>

《實踐數位科技夢想 昕力資訊 展現「軟」實力》

5G 時代來臨，各類服務及新應用發酵，商機可期。數位科技浪潮一波波，昕力資訊早在 2005 年部署，從個位數的員工創業，成長為 450 多名員工，一路見證產業發展，為客戶提供解決方案，在業界打響名號。在台灣站穩腳步後，昕力資訊揮軍前進全球市場，要讓國際看見台灣資訊產業的頂尖實力。

志同道合攜手創業 公司規模不斷成長

昕力資訊主要提供金融保險業、電信業、製造業等領域相關解決方案與系統建置服務，特別專精於數位金融解決方案，數位銀行、行動支付、行動壽險業務、電子保單、網路銀行等系統，同時掌握跨平台行動 App 開發以及 Big Data 資料應用趨勢，研發與推廣相關自有軟體以及自有 AI 品牌。

昕力資訊總經理姚勝富表示，公司以誠實與實事求是做為企業文化，替大型企業量身打造軟體系統與服務，贏得業界信任，建立與客戶長遠的合作關係。自有研發產品 ChatFlex AI- 智能客服機器人解決方案以傑出的 AI 交談技術能力獲 Gartner 2018 年亞太地區最酷 AI 交談供應商 (Gartner Cool Vendor in Conversational AI in APAC, 2018)，成為台灣唯一一家入選企業。

姚勝富指出，公司有如今成就，是 15 年來不斷努力的成果。2005 年台灣資訊產業剛起步，幾位志同道合的夥伴發起創立昕力資訊，希望讓資訊產業像製造業一樣，成為台灣之光。公司草創之初類似「工作室」性質，隨著規模不斷擴大，部門不斷分工化、細緻化，現在有行政管理、國際行銷、海內外業務、軟體設計工程師、產業解決方案等單位。姚勝富說，昕力資訊既是軟體系統開發商，也是「服務業」，提供最高品質軟體開發業務，實現數位科技落地應用，協助客戶創造商機價值，追求公司利潤與成長。

注重團隊合作 人格特質比能力重要

5G 時代來臨，網路速度飆升會促成許多新應用，對於軟體開發的資訊產業也提供更多挑戰與商機，軟體工程師將更為搶手。姚勝富指出，除了對程式語言有熱情、具備程式能力的工程師以外，有軟體經驗的專案經理、解決方案顧問、系統分析設計師，需求量都很大，因此公司推出「IT 昕秀菁英培訓計畫 (TTP)」，希望找到並培訓適合人才，逐步成為獨當一面的產業菁英。

「想進入這個產業，人格特質比能力更重要！」姚勝富說，資訊產業火紅，很多人都想前來一展身手，但並不見得每個人都適合，除了要具備基本的程式設計能力，更要有「學習力強」、「心態積極」、「負責任」與「團隊合作」等特質。



產業類別

電腦軟體服務業



主要產品 / 服務項目

- DigiRunner API 管理平台
- DigiMars Log 管理系統
- DigiLogs Big Data 監控管理



產業趨勢

5G 時代來臨，網路速度飆升會促成許多新應用，對於軟體開發的資訊產業也提供更多挑戰與商機。

姚勝富以自己為例，他就讀技術學院時主修營建科系，在學校自學寫程式，發現對這個領域感興趣才轉行，因此公司很願意給非本科系的求職者機會，有工程師是中文系、英語系出身，只要肯學、願意不斷精進，都能勝任工作。特別是現在有很多單位提供程式語言學習管道，只要有心學習都不是難事。「最怕工作態度不佳」，姚勝富說，資訊軟體業必須打團體戰，在有限時間內做出客戶要求的產品，絕非一人獨力可完成，「不是游擊戰、而是軍團作戰」，有些人怕麻煩，事情繁瑣就不想做；或是「獨行俠」，拒絕跟同事合作，獨來獨往，如果是這樣，恐怕並不適合這個產業。

提供優渥薪資福利 期待新秀加入

為了提供員工最舒適的工作環境，昕力資訊打造特色辦公室，有的走前衛設計風、有的則是綠色有氧風，姚勝富說，公司希望員工們抱持愉悅心情上班，不想坐在位置上，也可以「走動辦公」，帶著筆電到開放空間坐坐、喝杯咖啡，發想更多靈感。「我們希望員工面對工作心情是輕鬆的，但態度是嚴謹的」，姚勝富說，大家對於資訊業、軟體設計業的印象可能是辦公室裡零食一堆、想幾點上班都可以…非常 Free style 的作法，事實上這個產業的壓力不小，也必須面對客戶各項要求，為了永續經營，管理上還要正式一些，不過會在合理範圍內給員工最大的彈性。

姚勝富說，公司每年也會做薪資表的更新與檢視，確保薪資優於市場基礎，並設計「利潤中心」的概念，以部門為單位，只要部門賺錢就可以分紅、賺得愈多、分得愈多，打破固定薪水，藉此激勵員工保有熱情，不斷創新，留住人才。姚勝富期許有熱情的新血加入資訊產業，與產業一起蓬勃發展，建議職場新鮮人在應徵相關職缺時，先了解每家公司的基本資料，確定是自己想做的領域，並抱持著謙虛肯學的態度面試，如果能提供相關作品更好，比較容易在求職者中「出線」。如果順利進入這個產業，也要不斷學習、與時俱進，才能立於不敗之地，不被日新月異的資訊洪流淘汰。

文／昕力資訊股份有限公司 姚勝富總經理口述，台灣就業通整理。



職場小叮嚀

培養自身的競爭力，
持續成長與進步，以最專業的技術
與解決方案，追求客戶滿意與公司
成長。



昕力資訊股份有限公司 總經理 姚勝富



昕力資訊股份有限公司

公司創立

2005 年

部門組織

行政管理、國際行銷、海內外業務、
軟體設計工程、產業解決方案等單位

5 部門

職務需求

全端工程師
網頁前端工程師
AI 系統分析師
產品行銷經理



車麗屋汽車百貨股份有限公司

<http://car1.car1.com.tw>

《強敵環伺脫穎而出 車麗屋開創新局成業界第一品牌》

全台最大汽車百貨連鎖通路「車麗屋」，一句「寶貝您的愛車，就到車麗屋」的廣告詞深植人心，20年前，從事汽車維修的卓豐閔，基於愛車惜車的理念，了解車主們對於資訊不對等的擔心，因而創辦「車麗屋」，提供顧客最安心的服務體驗，一路堅持以人為本、以客為尊的理念，在商環伺下脫穎而出，以本土品牌勇奪業界第一，未來將朝「一鄉鎮一車麗屋」的願景邁進，再創新局。

車麗屋汽車百貨股份有限公司董事長卓豐閔從小就展現對汽車的熱情，從汽車維修業起家，一手創辦車麗屋，1994年車麗屋經營團隊在台中成立第一家汽車百貨門市，2000年車麗屋汽車百貨股份有限公司正式成立。基於「汽車是第二個美麗的家」理念，20年來車麗屋積極拓展汽車百貨業的全新生態，以最大的場地、最熱忱的態度，以及最齊全的產品，提供顧客「一站購足」的強大便利性。

異業結盟多角經營 拓展營運版圖

堅信「制度化、標準化的建立，是連鎖經營的根本」，為了建立更穩健的營運體質，車麗屋在2002年導入ISO 9001:2000品質管理系統並獲德國TUV認證，也陸續布局展店，積極深耕會員制度，網羅全球汽車精品百貨品牌，

提供物美價廉的汽車百貨商品、諮詢、安裝與汽車維修保養服務。迎接數位時代的競爭與挑戰，車麗屋亦建置O2O購物平台，透過O2O線上線下虛擬整合行銷方式，建立多元的網路消費平台與體驗，消費者在車麗屋網站登入會員資料，就能得到最適合自己車種的零配件商品相關資訊，並可在線上選定商品，於任一門市據點享受安裝服務，大幅節省選購商品的時間。

車麗屋發展20年來，已是台灣最大的汽車用品零售及維修通路品牌，車麗屋汽車百貨股份有限公司行政管理部協理張建業指出，公司有如今規模主要歸功三大核心競爭力，包括「高品牌價值」、「先進IT系統整合能力」以及「完整商品供應鏈」，因而在汽車產業外商環伺下異軍突起，以本土品牌之姿勝出。2017年車麗屋結合台亞加油站，開創「車麗屋便利店」的全新型態經營模式，並與遠通電收eTag合作，提升品牌增值服務；2020年起進一步與萊爾富進行通路合作，共創汽車消費生活的便利新服務，成功的異業結盟模式，讓車麗屋的營運版圖持續擴大。

明(2021)年起車麗屋將推展「368通路專案」，希望達到「一鄉一店」加盟連鎖經營願景，對於有心轉型的獨立車廠、輪胎店、維修保養廠等，透過品牌授權與技術輔導升級加盟車麗屋，提供最佳化的經營模式。



產業類別

汽機車及其零配件
用品零售業



主要產品 / 服務項目

- 汽車百貨零售
- 汽車修護保養
- 汽車清潔美容



產業趨勢

異業結盟多角經營，拓展營運版圖

車麗屋經營有成展現品牌價值，2018 董事長卓豐閔獲選為中華民國第 41 屆創業楷模獎、2019 年獲選為商業週刊出版集團百大 MVP 經理人殊榮，車麗屋也曾獲得國家企業競爭力發展協會頒授的「台灣玉山獎 - 最佳人氣品牌」，帶給全體員工莫大鼓舞。

完善訓練模組 職涯發展無可限量

因應展店需求，車麗屋持續徵才，張建業指出，所有汽車行業特別是維修服務領域最欠缺技術人才，也就是保養廠技師，技師養成不易，尤其是車麗屋汽車百貨的經營樣態，技師所需具備的維修技能要比原廠更多樣化，才能滿足顧客期待。車麗屋向更多技師人才招手，除了一般徵才管道，也與汽修相關科系的大學院校建教合作，另與退輔會桃園職訓中心合作，透過每年兩梯次、為期半年的職業訓練，輔導學員考取乙級技術士的證照，透過多元管道廣徵人才。

門市人員也是徵才重點，張建業表示，一般門市服務人員對於汽車用品不一定了解，只要具備門市零售服務相關經驗者，都是車麗屋歡迎的人才。張建業強調，車麗屋是取得 TTQS（訓練品質系統）的企業，提供每位新進同仁學習發展的系統化平台，包括完整訓練模組、新訓三表、線上學習系統、新人學習地圖、基礎職能訓練、商品知識訓練等，把新進夥伴視為車麗屋發展的重要基石。

在薪資福利方面，張建業有信心「車麗屋在平均水準之上」，門市人員起薪 2 萬 6 千元以上，另提供餐點費、業績獎金等；保養廠技師依其專業能力、工作績效給予獎金，有乙級技術士的證照另發加給，表現良好者月薪 5 萬元以上不是難事。「進入車麗屋，未來發展性無可限量！」張建業指出，明年公司有大量展店計畫，需要更多優秀人才投入，公司現有 29 家大型店店長都是基層人員晉升而來，只要願意投入，職場態度良好，展現優越的績效與工作能力，公司升遷機會多。表現良好的店長，還能透過「內部加盟制度」，有機會自己當老闆，這對員工來說是最好的鼓勵。

張建業鼓勵有志投入汽車百貨連鎖通路的社會新鮮人或是轉職者，只要抱持良好的工作態度、樂觀進取，願意不斷學習、負責任，必能在職場獨當一面、發光發熱。

文／車麗屋汽車百貨股份有限公司行政管理部 張建業協理口述，台灣就業通整理。



職場小叮嚀
職場態度良好並展現績效
與工作能力。



車麗屋汽車百貨股份有限公司 董事長 卓豐閔



車麗屋汽車百貨股份有限公司 行政管理部協理 張建業

公司創立

1994 年

職務需求

保養廠技師
商品部主管
電子商務平台經營業務
電子商務行銷企劃主任





安心食品服務股份有限公司

<http://enlist.mos.com.tw/Share.aspx>



產業類別
其他餐飲業



主要產品 / 服務項目

- 創造東方美味漢堡的專家
- 米漢堡、蜜汁烤雞堡…等多樣化商品



產業趨勢

以企業力量帶頭保障小農收入，同時提供顧客安心安全食材，致力於深耕產品及服務差異化與區隔化，推廣在地食材及料理文化。

《始終堅持做得更好 摩斯漢堡「食」在講究最安心》

擁有大批忠實鐵粉的摩斯漢堡是日本連鎖速食餐飲店第一品牌，1990年引進台灣後以「米漢堡」成功區隔市場，獲消費者喜愛，近年來摩斯大規模展店，朝三百家直營店邁進，是許多人的用餐首選。摩斯漢堡不只講究食材來源，提供消費者最高品質的安心餐飲選擇，也致力打造身心障礙者與中高龄就業友善環境，不論是員工或顧客，都能在這裡體現幸福的價值，展現安心的笑顏。

日本摩斯漢堡於1972年創立，1990年台灣東元集團與日本合資成立「安心食品服務股份有限公司」，將摩斯漢堡引進台灣，延續摩斯漢堡企業提供真誠服務與美味餐點的基本理念，一本東方「食的文化」與「醫食同源」概念，堅持開發並提供有益健康的餐點。

落實綠色三合一採購政策 自源頭把關

安心食品服務股份有限公司人才發展課副理陳亮妤指出，摩斯漢堡以自有直營連鎖方式於各地區設店經營，提供各式漢堡、點心、湯品、飲料商品，大部分餐點都在顧客點餐後一個個現做、熱騰騰呈現。在速食業百家爭鳴競爭下，安心食品致力於深耕產品及服務的差異化與區隔化，推廣在地食材及料理文化，使用大量蔬菜作為食材，以符合健康概念，同時強調「親切服務」，例如提供送餐到桌，亦注重環

境整潔，設有客席洗手台、洗手乳及消毒液等，獲得消費者的青睞。

秉持著「貢獻人類、貢獻社會」的經營理念，安心食品自2006年起引進「生產履歷」、「在地食材」、「契作農場」綠色三合一採購政策，從源頭把關，維持高品質食材的穩定供應，以落實對顧客的「安心保證」，並持續推動CSR企業社會責任，守護顧客健康，尋求理念相近的供應商合作，確保食品安全無虞。安心食品也長期支持在地小農，2015年開始與「鄰鄉良食」等社會企業合作，定期定量透過長期購製作成美味餐點，以企業力量帶頭保障小農收入，同時提供顧客安心安全食材。

推動友善工作環境 打造身心受限者就業學堂

在食材友善、環境友善之外，安心食品也致力打造職場友善空間。目前全台有近290家摩斯漢堡直營店、5千多位員工，提供年輕人與二度就業者工作機會，另外與學校特教班、喜憨兒基金會、心路基金會等社福團體合作進用身心障礙者，雇用人數自2016年140人逐年成長至2019年的157人，占總員工人數2.6%，遠超過1%的法令規定，打造為支持社區就業的學堂。

「我們相信身心障礙者不是不能，只是暫時受限，因此稱這群職場小天使『身心受限者』更為妥當！」陳亮妤表示，透過就服員或輔導老師了解個別特質，安排適切的工作內容，將工作步驟「細碎化」後反覆練習，再依適應狀況彈性調整，不斷給予關心與耐心指導，讓這群「小天使」成為店舖裡最認真而得力的幫手。

安心食品也自成立第一年起即進用二度就業婦女，30年如一日持續至今，積極建立中高齡友善工作環境，2019年45歲以上二度就業在職人數達1,065人，占員工總人數約18%。陳亮妤表示，多數中高齡夥伴在工作中展現積極的工作態度與豐富的社會經驗，希望借助他們豐富的人生閱歷，傳承給店舖的年輕夥伴，營造「三代同堂」的溫馨氣氛，提供顧客更好的服務。

實施員工持股信託方案 激勵留任人才

安心食品提供激勵性的彈性薪資制度、日臻完善的員工福利制度、系統化的員工教育訓練制度等，歡迎新血加入。陳亮妤表示，公司門市正職服務人員月薪2萬7,500元以上，主管3萬1,000元起跳，另有營運獎金、職員績效獎金、夜班津貼以及年終獎金等。

此外推行「員工持股信託」方案，激勵及留任主管人才，陳亮妤表示，公司基層主管績效達到標準者即可參加，員工提撥月薪10%、摩斯就提相對金額至個人信託帳戶內，為員

工定期定額投資公司股票。參加持股信託的員工不但可以獲得穩定的理財效果，也可以投資人的身份分享經營成果。

兼職人員的薪資福利也相當不錯，陳亮妤表示，目前兼職時薪158元至203元，明（2021）年將調漲至160至205元，另有工作時段員工餐飲優惠、入職滿一年免費員工健檢、關係企業家電員工優惠價等福利。「我們需要具備宏觀、開朗、熱情個性的夥伴，一起加入工作行列！」陳亮妤勉勵同仁都有「MOS精神」，M（Mountain）代表服務理念像山一樣崇高；O（Ocean）代表服務的心胸像海一樣寬闊；S（Sun）代表服務的熱情要跟太陽一樣火熱。

「進入餐飲服務業門檻雖低，但絕不是卑微的工作」，陳亮妤強調「這是一份可以帶給自己快樂、帶給顧客幸福的工作」，在這裡，每位員工的發展都不受限制，只要認真努力、有企圖心，晉升主管職絕不是夢，也有機會通過公司甄試，外派到摩斯漢堡澳洲、大陸或東元餐飲關係企業深耕發展，未來之路無限寬廣。

文／安心食品服務股份有限公司人才發展課 陳亮妤副理口述，台灣就業通整理。



安心食品服務股份有限公司 人才發展課副理 陳亮妤



職場小叮嚀

秉持「MOS精神」，

M(Mountain) 服務理念像山一樣崇高；

O(Ocean) 服務的心胸像海一樣寬闊；

S(Sun) 服務的熱情要跟太陽一樣火熱。

公司創立

1990年

職務需求

兼職 / 計時人員

農業生產課專員

營運儲備幹部

統購課專員





鮮乳坊—慕渴股份有限公司

<https://ilovemilk.com.tw>



產業類別

食品什貨批發業



主要產品 / 服務項目

- 鮮乳推廣 / 銷售
- 乳牛知識推廣



產業趨勢

建立牧場牛隻飼養SOP，改善酪農收益模式，並推廣單一牧場純淨鮮乳，產出具有社會價值的鮮乳。

《員工是企業的核心價值，鮮乳坊育才留才邁向 B 型企業》

鮮乳坊是個非常重視品牌價值的中小企業，而公司內部組成大致也以年輕人為主。這就要從鮮乳坊的品牌故事來講起。

鮮乳坊從酪農牧場到食品批發零售業一條龍服務，是他們最引以為傲的特點，同時也是鮮乳上市後，成本比其他品牌高的原因，因為從農戶飼養控管，到最後到達消費者手上，都是由鮮乳坊總部的員工親自把關控管，人力成本無法避免，尤其是堅持獸醫把關，也為了提供高優質鮮乳，鮮乳坊堅持單一牧場乳源，一台乳車出去，只會收一個牧場的乳源，確保不會有混到其他牧場的乳源，因為對品質的堅持，成本硬是比一般的品牌高出許多，但鮮乳坊可非常堅持這份執著，他們相信消費者可以從牛奶的口感喝出鮮乳坊的用心。

面臨著社會所引發的問題，少子化加上人口老，鮮乳坊是五年的新創公司，但卻非常重視人才的培訓。鮮乳坊人力資源部總監李秉哲表示，公司的福利比一般的公司及薪資待遇都要好，目前希望再增加人力資源專業人才協助他完成更多人力建置及教育培訓，同時也希望再增加行銷人才，協助公司讓更多消費者認識鮮乳坊。

鮮乳坊雖然是五年的新創公司，但透過三位創辦者的專業規劃，公司制度完善純熟，員工福利令人稱羨，又有喝不完的鮮乳，其善用人才及選人用人謹慎值得其他中小型企業借鏡，因為不可諱言的是，這樣將省下不少培訓成本，一到位就上線，對中小企業來說省去許多與新人磨合時間。

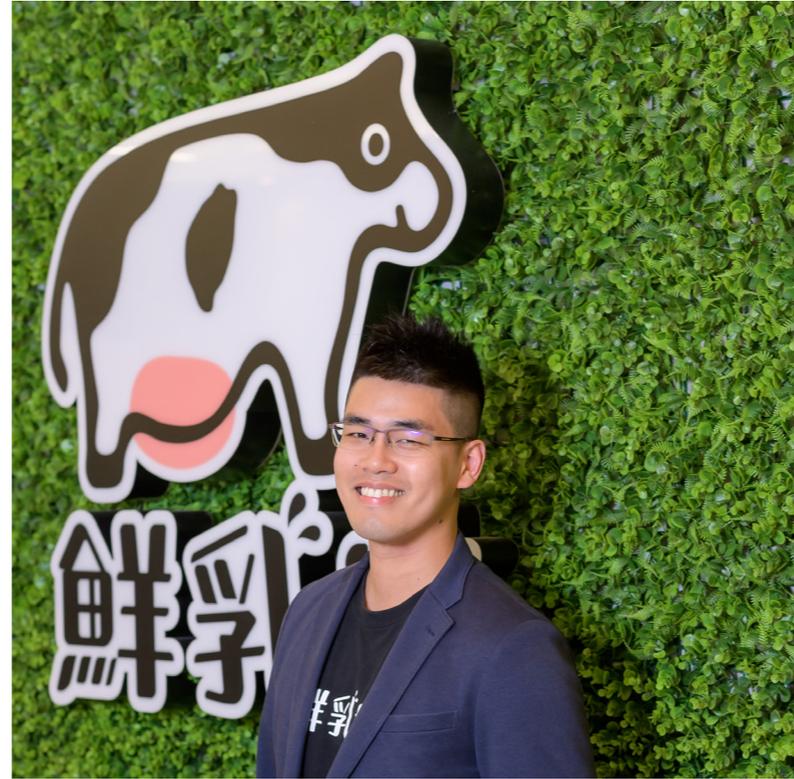
酪農業普遍給大眾的印象是比較辛苦的，然而李總監認為，這是一種生活方式的選擇，有很多年輕人還是嚮往大自然的風土民情，享受牧場的職場樣貌。同時鮮乳坊有專業的獸醫與營養師進駐牧場，協助輔導建立飼養 SOP，為乳牛的生活環境把關，將牛乳的產量及品質保持最完美，堅持從源頭牛隻健康著手，深信唯有將牛養的好，奶才會好。



鮮乳坊也不斷地希望在社會實現企業價值，朝向 B 型企業方向前進，在今年的行銷重點則是以電子網路宣傳為主，包含 FB、LINE@、IG 等，因此 2020 年招聘對象會以行銷及人資職缺為主。李總監說明，現階段公司需要的人才是一上線就可以開始獨立工作，節省訓練時間，且特別的是在正式聘用應徵者前，一定會先了解應徵者期待鮮乳坊帶給應徵者未來是甚麼，應徵者進入公司後能否與他人合作，融入公司文化，才能降低公司培育及磨合的時間。

鮮乳坊認為員工是公司最大的資產，唯有員工能無私地為公司付出，對公司具備一定的向心力，在關鍵的時候能起到不小的作用。因此鮮乳坊會持續教育員工，員工可以自行安排進修課程，鮮乳坊全力支持，並提供全薪待遇。鮮乳坊堅持將最有品質的產品交到消費者手中亦秉持善待人才優化人才，即是企業社會責任及提高企業產能的保證。

文 / 慕渴股份有限公司 李秉哲人力資源總監口述，台灣就業通整理。



慕渴股份有限公司 人力資源總監 李秉哲



職場小叮嚀

員工投入並貢獻所長，展現對團隊的向心力，共同實現組織目標。



慕渴股份有限公司



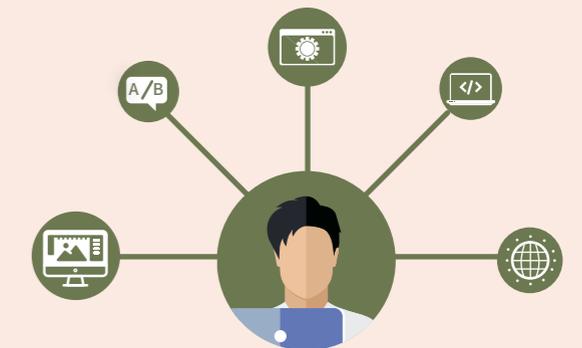
慕渴股份有限公司 商標

公司創立

2015 年

職務需求

前端工程師
商品管理專員
電商廣告投放



2

中國砂輪企業股份有限公司 ————— P44

新呈工業股份有限公司 ————— P48

冠億齒輪股份有限公司 ————— P52



中國砂輪企業股份有限公司

<http://www.kinik.com.tw>

副總經理 白景中

《以共好為理念 中砂追求極致 研磨技術成業界翹楚》

創立於 1953 的中國砂輪企業股份有限公司 (KINIK) 是一家超過 60 年的老字號企業，歷任董事長及經營團隊本著「共好」的經營理念，循著砂輪的旋轉軌跡前進，產品線從傳統砂輪擴增到半導體光電產業，由「製造」邁向「智造」，跨足高科技領域，不斷創新思維，琢磨出耀眼的品牌光芒。

窯業起家成功轉型 躍居世界級砂輪大廠

中砂的前身是金敏窯業，1953 年由林長壽先生在鶯歌創立，早期以燒製碗盤為主。但金敏窯業不敵競爭對手，業績每況愈下，1957 年創辦人年邁退休，交棒長女婿白永傳（中砂榮譽董事長）經營。力挽頹勢的白永傳，發現當時台灣的切割工具砂輪都從日本進口，便自製砂輪，由虧轉盈。1964 年，白永傳決定收掉賠錢的瓦窯，專攻砂輪事業，正式改名中國砂輪。

中國砂輪企業股份有限公司副總經理白景中表示，過去 60 多年來，中砂因應時代潮流，不斷調整經營步伐，由傳統加工產業公司蛻變為高科技公司，產品線從傳統砂輪擴增到高科技、半導體業用鑽石高精度砂輪、鑽石碟及晶圓再生的服務。營收也由草創時期的 500 萬元增長至 2019 年的 50 億元，成長了 1000 倍，國內外員工人數超過 2 千人，2005 年成為股票上市公司。

白景中表示，一路以來，中砂秉持「共好」的創業理念，實踐「你好、我好、大家好」的價值。「你好」代表精益求精、提升品質，以滿足客戶的研磨工作需求。「我好」指的是注重股東權益、員工福利，強調人性化、合理化管理，以達全員和諧、永續經營。「大家好」則是發揮經營績效，回饋社會、善盡企業社會責任。因應中砂邁進國際市場，以「KINIK」為英文品牌進軍世界，不論是左邊或右邊念起是 KIN（日文的金），代表左右逢源都是金的黃金科技（Golden Tech），不斷為客戶磨出金碧輝煌的前景，同享金字招牌的效益。而企業 Logo 是個圓形橘紅色砂輪，不斷為企業磨出火花，金光閃閃，象徵循著砂輪旋轉的軌跡前進。

如今，中砂在台灣的精密工業發展史上扮演舉足輕重的角色。白景中表示，未來公司仍將以「磨」為核心，秉持「精益求精為客戶創新價值」的使命，不斷以創新的思維提升產品價值與服務能量，邁向「成為研磨解決方案的卓越智造與服務中心」的願景，共創「多贏」、「共好」的境界。

薪資福利完善 衷心企盼員工做到退休

白景中表示，中砂產品線分為傳統與高科技兩大部分，「傳統砂輪」品項高達 10 萬種以上，服務客戶超過 8000 家；「鑽石高精度砂輪」與「鑽石碟」提供高科技、半導體業客戶的需求，並提供半導體晶圓廠晶圓再生的服務。因應不同產品線，公司有「晶圓事業部」、「鑽石事業部」以及「砂輪事業部」等三大部門。中國砂輪企業股份有限公司人資行



產業類別
半導體製造業



主要產品 / 服務項目

- 再生晶圓
- 鑽石切割軟硬刀
- 傳統砂輪



產業趨勢

高科技產業發展下，產品製作過程都少不了研磨及切削，在光電、半導體零件或精密零組件都是如此。

政部經理蔡淑慧表示，公司在竹南科學園區的再生晶圓新廠於今年3月落成啟用，有招募人才需求，包括營業、製造、品保、工程、廠務、設備、人資等各類專業人員，工作地點在竹北、竹南科學園區。鶯歌廠、樹林廠也有製造、品保等人才的需求，歡迎社會新鮮人與轉職者加入。

蔡淑慧表示，公司提供的薪資福利優渥，以做輪班工程師來說，常態薪資多在新台幣4萬以上，還有三節獎金、年終獎金、營運獎金、員工分紅，福委會不定期活動及各項福利。白景中表示，服務年資滿10年、20年、30年、40年的同仁，公司在週年慶時公開表揚，並致贈3錢、1兩、3兩、10兩重的金幣，到今年公司已有12位同仁獲得10兩重的金幣，而中砂同仁生育子女，公司也致贈「中砂寶寶」金飾，提供完善的福利，衷心希望每位員工都能做到退休。除原有的福利之外，白景中表示，近年來中砂的高科技產品線占營收比例已達7成，只要同仁表現傑出，例如創意發想幫助公司開發新產品、或是為了吸引高科技產業員工轉職到中砂，都會彈性給予績效獎金及專案獎金，增加更多誘因。

產業前景樂觀 歡迎理念相同求職者加入

對於研磨產業的前景，白景中樂觀看待，「因為只要有人的存在就有食衣住行各種產品的需求，製造產品的機器或過程，都少不了研磨及切削」，且伴隨高科技產業發展，利用研磨創造的新產品，如光電、半導體零組件與精密零組件也都是未來發展的重點方向。只是，「樂觀之餘也要謹慎面

對」，白景中指出，現有產品面對眾多外部廠商的競爭，要精益求精，且時時注意各產業的發展動態，「超前部署才能滿足客戶需求」，除硬體產品不斷精進外，還要配合軟體的導入應用，邁向智慧製造與服務，以提供研磨解決方案為核心。

「歡迎加入中砂大家庭」，白景中說，除具備職務要求的學、經歷外，「具有學習力、不斷學習的人，都是我們所需要的人才，」也希望同仁能認同「從客戶需求出發、站在企業高度、替組織創造價值」的思維，與公司一起朝願景邁進，實踐公司的「共好」經營理念。蔡淑慧以「登高必自卑、行遠必自邇」這句話送給職場新鮮人，踏入職場成功第一步，必須從「認識自己」做起，盤點學歷、證照、能力與興趣，有能力才會有熱情。然後透過諮詢學長姐、學校就業輔導中心、人力銀行、職缺公司官網等管道，尋求合適職缺，選擇對未來職涯有幫助的公司及職缺投遞履歷表，一旦順利錄取、報到就職後，就要展現熱忱，謙虛學習，才能可長可久。

有意轉職者，蔡淑慧則建議要先與自己對話，坦誠面對離開前一份工作的原因，思考想要從事的下一份工作，盤點職能是否能夠勝任，認真用心寫好履歷、送出，準備面試所需資料，從容參加面試。順利獲聘、報到之後，要展現專業與熱忱、企圖心與良好的態度，持續精進公司所需的職能，才能發展第二職能曲線、維持職場競爭力。

工作再忙 都要和家人過父親節

「中砂是一個非常注重員工家庭生活的公司！」父親節將至，白景中建議，不管大家工作再忙，都要陪家人一起過節，他也會身體力行。白景中分享自身故事，他的父親白陽亮曾任中砂董事長，抱持著日本工匠「永不妥協」精神經營企業，不斷提升公司產品品質與技術，帶領公司進步，而這樣的「匠心」理念，他從小耳濡目染，是父親教導他的處事精神。也是兩個兒子的父親，白景中對孩子的疼愛有加，希望孩子成長的路上，一路相伴，當他們最好的朋友。

承襲著父親教誨，白景中同樣要送給孩子人生座右銘，做為處世準則。他把祖父白永傳的人生哲學、也是公司經營理念：「你好我好大家好，知恩感恩報恩」，送給孩子當成「傳家寶」，一代代傳承下去。白景中期許孩子們在成長過程都能抱持與自己、與別人、與大家共好的理念，懂得知恩惜福，有朝一日長大、有工作能力，能夠熱心助人、回饋社會，活出精彩人生。

文／中國砂輪企業股份有限公司白景中副總經理、蔡淑慧經理口述，台灣就業通整理。



職場小叮嚀

了解客戶需求，
並站在企業高度替組織創造價值。

公司創立

1953

年

部門組織

晶圓事業部、鑽石事業部、砂輪事業部

3

部門

職務需求

業務專員

包裝技術員

砂輪生產技術員

生產設備工程師



新呈工業股份有限公司

<http://www.everbiz.com.tw>

《推動數位轉型 新呈工業超前部署打造企業競爭力》

位於新北市汐止區的新呈工業股份有限公司，是一家卅年老字號的客製化線材加工廠，專營各類線材組裝、研發與生產。面對市場的快速變動，新呈工業積極推動數位轉型，提高營運效率、減少人為疏失，並提供客製化服務以及產品，增加客戶體驗的滿意度，在競爭激烈的製造業中開創出獨特的價值。成立於 1990 年的新呈工業產品為客製化線材，小從筆記型電腦線組、大至高級汽艇線組開發，還有醫療設備、軍用、防水、電動摩托車、機房電力控管等配線組，也都是新呈生產涵蓋的範圍。

二代接班的新呈工業總經理陳泳睿指出，自公司創立以來，秉持著「少量多樣」的經營理念，不同於國內其他線材生產業者，新呈針對市場變動快速、客戶產品的少量多樣化需求，亦設立專屬研發部門客製化量身打造產品，做出差異化的好口碑，提升產線的彈性，增加營收。

建置人工智慧數位系統 因應工業 4.0 浪潮

新呈工業目前有一百六十多位員工，分屬財務部、業務部、品保部、廠務部門、工程部、智慧營運部（MIS）等六大部門，其中「智慧營運部」在傳統產業中相當少見。不同於傳統產業二代接班模式，陳泳睿任職於新呈工業之前，曾在資訊業服務六年，自接班後，心心念念要讓老字號的傳產

轉型，落實數位化智慧管理，以追上時代潮流。

「回到新呈上班的第一天，我就著手進行數位轉型」，陳泳睿說，目前新呈在產線上導入人工智慧（AI）的數位工具，應用於智慧排程與機台數據擷取，建置「數位戰情室」，在數位儀表板上能夠看到所有廠區資料，解決排程問題，有利於決策管理。此外，為更有效率提供迅速的報價服務，新呈運用 AI 技術開發雲端報價系統，即時自動生成報價表單，客戶下單後通過 ERP 系統、智慧排程派工系統完成自動化生產流程，建構即時生產組織，快速滿足客戶不同的需求。

學習力帶來競爭力 傳產員工更要勇於改變

「不斷創新的新呈工業歡迎優秀人才加入」，陳泳睿表示，不論是作業同仁、技術員、程式設計師、業務、品保工程師、中階主管等等，公司都有徵才需求。「員工難尋」是傳統產業普遍面臨的困境，陳泳睿指出，可能是因為工廠的工作環境給人辛苦的印象，多數年輕人寧可到餐飲服務業工作，也不願到工廠上班，加上新呈工業創立之初資深員工、中階主管已陸續退休，新生代、中生代都急需要「補充新血」。



產業類別

其他電子零組件相關業



主要產品 / 服務項目

- 各種電子線、連接器、端子加工
- 電子、家電、電腦、汽機車通訊系統等連接器



產業趨勢

各行業電子化及數位化浪潮下，電子線材將蓬勃發展。

除了技術人員之外，新呈工業也招募「程式設計師」，這個職缺在傳產比較少見，陳泳睿坦言，程式設計師對於工廠職缺幾乎都興趣缺缺，但他本身也是資訊業出身，鼓勵程式設計師多嘗試不同領域的工作，「跨界工作經驗」會提升個人價值，應該打破在工廠上班就是落伍的想法。陳泳睿希望所有新呈工業的員工都要有學習力，「學習力就是競爭力」，不要固步自封、不要墨守成規，不願意學習新智能，很快就會被淘汰。

為了讓員工都能跟上「工業 4.0」的改變浪潮，陳泳睿帶頭做起，他號召中高階主管組織「讀書會」，廣泛閱讀管理、資訊科技等書籍，透過主管的帶動，上行下效，形成公司文化的轉變，讓所有員工都樂於進修成長，並鼓勵員工把學習的新知「落地化」，運用於工作之上，讓自己與工作都有所進步。他建議求職的新鮮人「不要排斥工廠」，相較於服務業，製造業或許起步維艱，但可以累積知識，熟悉製程，工作資歷能夠不斷累加，「在腦海裡的知識不會被偷走」，是很值得投資的工作類別。

打破夕陽產業迷思 開拓未來發展性

陳泳睿表示，新呈工業提供良好的學習環境，也給予員工相對優渥的報酬，除薪資之外，公司只要規定內達標就發紅利，讓員工更有動力投入。2008 年全球金融風暴時，公司也受到衝擊，中高階主管減薪因應，但到了年尾結算發現有盈餘，「立刻加碼補回來」，是一家照顧員工的公司。

有人認為電子線材是夕陽產業，陳泳睿並不這麼想，他樂觀看待產業未來發展，堅信「有電就有線」，受惠於各行各業電子化、數位化，電子線材將蓬勃發展。「這個產業不會消失」，陳泳睿強調只要不斷「精進」，除品質的基本功，製程或管理與時俱進，甚至「超前部署」，貼心提供客戶需要的產品，且要「比客戶更了解客戶」，訂單必定源源不絕。他相信，新呈工業在數位轉型上遠遠超越同業，深根台灣，不斷創新發展，並擴增實驗室研發更高技術產品，必能在競爭且多變的產業中脫穎而出，傲視群雄。

文／新呈工業股份有限公司 陳泳睿總經理口述，台灣就業通整理。



職場小叮嚀
學習力就是競爭力



新呈工業股份有限公司



新呈工業股份有限公司 總經理 陳泳睿

公司創立

1990 年

部門組織

財務部、業務部、品保部、廠務部門、
工程部、智慧營運部 (MIS) 等。

6 部門

職務需求

作業同仁、技術員
程式設計工程師
品保工程師
業務人員



冠億齒輪 股份有限公司

<http://www.kuani.com>

《堅持創新研發 冠億齒輪躍居 動力工具製造業界龍頭》

創立於 1980 年的冠億齒輪，以零件代工製造起家，1985 年投入動力工具製造領域，抱持不斷創新研發的理念，以高零件自製率、優異產品產能，以及多項國際專利優勢，確立在業界的龍頭地位。「有人的地方就需要手工具」，冠億齒輪堅信只要產出高質量工具，就能提升競爭力，以歐美百年企業為師，朝永續經營邁進。

25 歲時，冠億齒輪創始人鄭明信與兩位弟弟共同創業，初期以齒輪、機械等零件代工為主要營業項目，有感於零件加工在發展上的限制性，積極擴展其它營業項目，並於 1985 年生產出第一支 DIY 用掌中型氣動衝擊扳手 KI-851，正式投入氣動工具製造領域。此一時期，台灣的氣動工具製造廠都是生產 DIY 等級的氣動工具，直到 1989 年，冠億成功在台製造出第一支專業級雙錘式氣動衝擊扳手 KI-853，品質媲美原創品牌，確定冠億在台灣螺紋鎖固類氣動工具的製造龍頭地位。

三兄弟創立起家 如今集團員工逾五百人、 產品行銷全球

冠億齒輪由鄭明信三兄弟創立起家，發展至今 40 年，形成兩大產品線服務，包括氣動工具及零組件代工，氣動工具產品線除提供國內外客戶 OEM/ODM 代工服務，也自行

發展 KI/KP OBM 自有品牌。零組件代工產品線則垂直整合生產中的八個製程，包括精密鑄造、鍛造、壓鑄、熱處理、CNC 機加工、烤漆、塑膠射出、檢測實驗室，由點、線、面，逐步擴展為現今的冠億集團。這八家子公司除提供內部製造氣動工具所需的量能，也獨立開發外部代工業務，一條龍的整合已屬世界級的規模，因為這樣的整合，冠億集團擁有提供客戶一站購足的完整服務，客戶遍及全球。

民國 7、80 年間，傳統產業大量外移，冠億選擇根留台灣，不斷擴大營運規模，從草創時的 30 坪租賃工廠，拓展至 43,000 平方米的自有廠房，員工數突破 500 人。公司組織分為製造處、行銷處、管理處，下轄 15 個部級單位，其中行銷處／管理處編制於台灣台北總公司，製造處部門分布於台中大甲幼獅工業區各廠區。

冠億齒輪董事長兼總經理鄭明信表示，手工具是各行各業家家戶戶每天都用得到的器具，無法被取代也不會消失，歐美已有多家百年企業，透過集團品牌經營，整合上游製造工廠及下游各階通路，歷久彌新大者恆大，冠億集團持續朝這方向邁進，深耕研發技術，鞏固全球專利，融合創新思維，產出具有市場區隔的高質量工具，提升在世界舞台的競爭力。



產業類別

專用生產機械製造修配業



主要產品 / 服務項目

- 專業級氣動手工具製造
- 高精密機械零組件製造



產業趨勢

手工具是各行各業家家戶戶必備器具，加上 DIY 風潮盛行，手工具需求穩定成長。

製造業普遍缺工 提供穩健薪資福利吸引人才

現今製造業缺才是普遍現象，因為傳統產業常被視為「黑手」，定位於俗稱「3K」（即危險、辛苦、骯髒）產業，但鄭明信相信只要能吃苦、願意不斷學習，投入製造業學習的技能將受用無窮，且因應時代脈動，不斷升級，不論是基層的技術工作者、或轉為研發人員，實現職涯夢想，期望各界有志優秀人才加入冠億，一同擦亮台灣製造這塊招牌。冠億齒輪股份有限公司董事長特助鄭涵宇表示，台中大甲廠長期徵求 CNC 機械操作員、校車技術員、CAM 製程工程師，主要負責生產線機器、設備操作，維持機台正常運作，以及 CNC 機台加工上下料、填寫生產相關作業表單、自主產品檢視及量測，依據 SOP 操作機台及保養等工作。

廠區也需要機構研發工程師以及自動化製程工程師，歡迎具有機械加工、製造設計領域發展者，以及喜歡機械與電機整合應用，如操作機器人、自動化應用等人才加入。

總公司方面則長期徵求行銷與業務人才，為公司擴大產品銷售版圖。此外，鄭涵宇指出，因公司規模持續擴張，中高階主管的缺口也大，公司提供具有競爭力的薪酬與獎金制度，希望具備相關技能、工作與管理經驗的人才加入。

儘管冠億齒輪的薪酬已較許多同類型的公司優渥，不過鄭涵宇指出，整體而言電子科技產業的薪資待遇仍優於傳統產業，因此人才多往電子業流動，這與政府大力扶植有關，

希望未來政府也給傳產多點「關愛眼神」，特別是面臨全球化的工業 4.0 升級，若政府能多輔導傳統產業轉型，協助傳產投入智慧機械與 AI 自動化生產，對產業結構與薪資水平將帶來根本性的改變。

身為公司創始人、一路打拚出如今成就，鄭明信以自身經驗鼓勵有志進入製造業的社會新鮮人或轉職者，只要不怕吃苦，願意不斷學習，對工作內容有熱忱、創新思維，就能穩健而長遠的發展、不斷更上層樓，最基本的是要明白自身志向，確立目標勇往直前，相信必能一路晉升，甚至實現創業理想。鄭明信強調，冠億進用員工不設限，只要肯努力，身心障礙者也能夠在這裡穩定就業，表現一樣可圈可點，歡迎有志者加入製造業這個大家庭，與公司共榮共利、共同成長。

文／冠億齒輪股份有限公司董事長兼總經理鄭明信、董事長特助鄭涵宇、品牌行銷部經理江仁凱、管理部人資高級專員郭宗奇口述，台灣就業通整理。



職場小叮嚀

不怕吃苦、勤奮學習，
對工作態度熱忱，
就能穩健而長遠發展。



冠億齒輪股份有限公司 董事長兼總經理 鄭明信



冠億齒輪股份有限公司 董事長兼總經理 鄭明信 (左)
與董事長特助 鄭涵宇 (右)

公司創立

1980 年

部門組織

製造處、行銷處、管理處等。

15 部門

職務需求

品管工程師
校車技術員
CNC 機械操作員
機械 / 機構工程師

3

阿瘦實業股份有限公司

盛齊綠能股份有限公司

中國砂輪企業股份有限公司

一之軒食品有限公司



阿瘦實業
股份有限公司

<https://reurl.cc/v1Yn1L>



中國砂輪企業
股份有限公司

<https://reurl.cc/q87Da3>



盛齊綠能
股份有限公司

<https://reurl.cc/Xk1XL7>



一之軒食品
有限公司

<https://reurl.ccWEagVD>



企業專訪

Enterprise Interview ebook

電子書

