



2

打造創新供應鏈

2.1	產品品質	42
2.2	技術研發	49
2.3	供應鏈管理	51

2.1 產品品質

- **重大議題**：產品品質
- **重大原因**：追求永續經營的基礎下，提供給客戶滿意的品質及服務，並與客戶和供應商一起成長，透過努力與創新技術來改善品質，確保所有的產品品質符合客戶的要求與期待。
- **衝擊範圍**：穩定的產品品質，才能維持客戶持續使用，提升績效永續經營
- **衝擊邊界**：員工 / 客戶 / 供應商
- **永續原則與 SDGs 對應**：打造創新供應鏈 / SDGs 12 責任消費與生產
- **管理方針**



方針目的	由市場發展及客戶需求等資訊收集，研發對環境及客戶友善之新產品及利基產品，滿足市場及客戶需求，提升技術研發能力及公司獲利
目標	2022 年目標： 1. 一般級 ABS 產品基本性能提升 (外觀氣痕改善) 2. 快速級 EPS 產品保存性提升
	短期目標 2023 年： 1. 一般級 ABS 產品基本性能提升 (光澤度提升) 2. 印度 BIS ABS 產品認證 (目標：符合印度 BIS 標準) 3. EPS 產品粒徑集中度提升 (目標：三層集中度 > 90%)
	中長期目標 2030 年： 1. 一般級 ABS 產品基本性能提升 (鋼琴鏡面產品) 2. 優化 EPS 產品生產製程 (縮短聚合反應時間)
管理方案	提供穩定 / 優異的產品品質，提升客戶滿意度
方針評估	1. 一般級 ABS 產品基本性能提升 (外觀氣痕改善) 2. 快速級 EPS 產品保存性提升
評估機制	1. 一般級 ABS 產品降低高膠粉添加量，減少成品 VOCs 含量，改善外觀氣痕 2. 快速級 EPS 產品保存提升，改善預發泡結塊問題 (391 快速料)
評估結果	2022 年完成 1. ABS 基本性能提升，降低高膠粉含量 > 1.0%，客戶射出成型品外觀氣痕 OK 快速級 EPS 保存性提升，改善預發泡結塊問題，銷售累積 1,780 噸
申訴機制	客戶若對產品品質不滿意，則執行客戶異議處理流程

目標達成狀況與描述

一般級 ABS 產品基本性能提升

- **2022 年目標**
使用複合添加劑，降低 ABS 高膠粉添加量，目標：>1.0%
- **2022 年成效**
一般級 ABS 可降低高膠粉含量 1.7%。客戶射出成型品外觀氣痕 OK
- **說明 (含未達成原因)**
已達成目標 ✓

快速級 EPS 產品保存性提升

- **2022 年目標**
快速級 EPS 保存性提升，改善預發泡結塊問題
- **2022 年成效**
快速級 EPS 保存性提升 > 5%，無預發泡結塊問題，累積銷售量 1,780 噸
- **說明 (含未達成原因)**
已達成目標 ✓

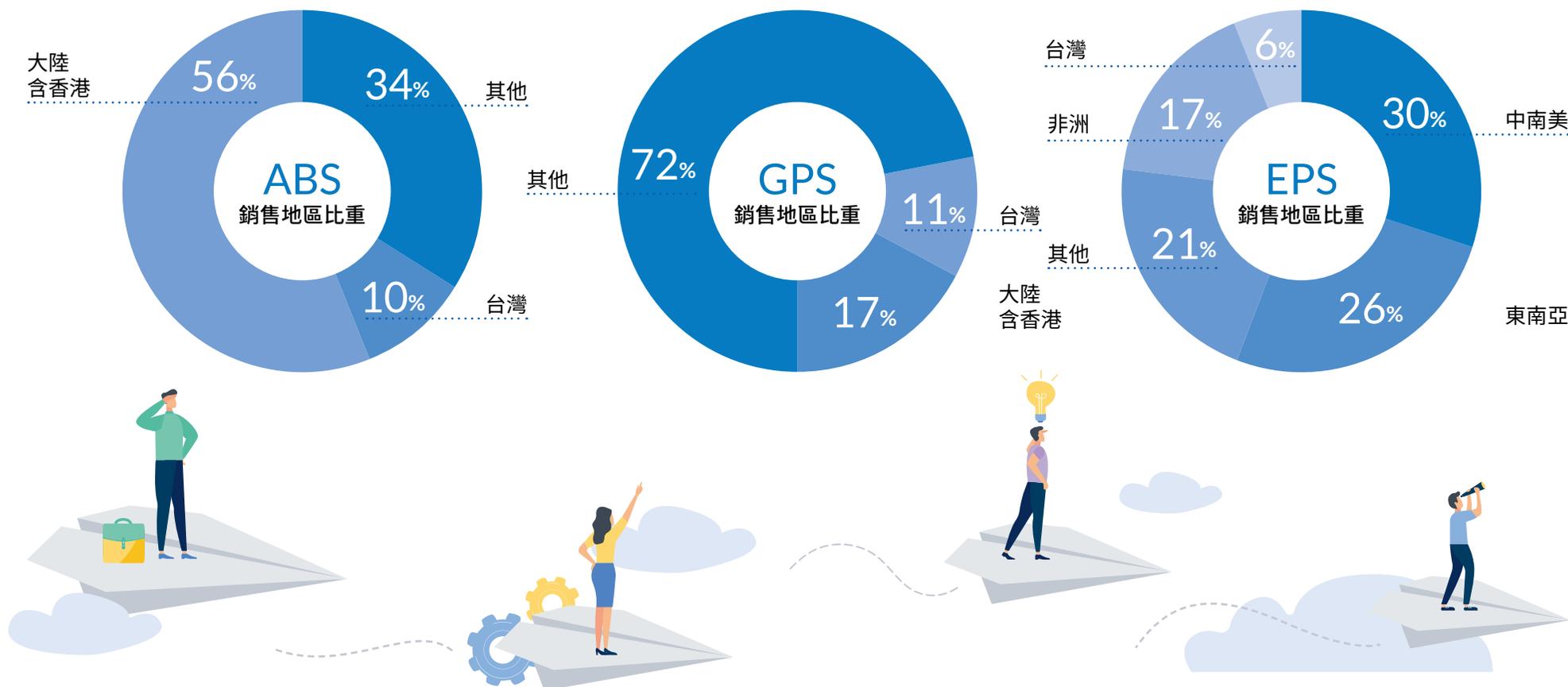


2.1.1 主產品銷售地區

林園廠與前鎮廠生產之 ABS/PS 產品

2022 年全球仍籠罩在新冠疫情環境下，但銷售量不如預期勁。ABS 銷售區域仍以大陸為主，市場區域銷售優化，其他地區占比由 20% 提高為 34%，大陸地區減少 16%。GPS 銷售區域改為其他地區為主，由 34% 提升為 72%，大陸減少 35%。EPS 仍以中南美與東南亞為主，非洲銷售量持續成長由 11% 增加至 17%，台灣市場則維持不變。

2022 年主產品銷售地區比重

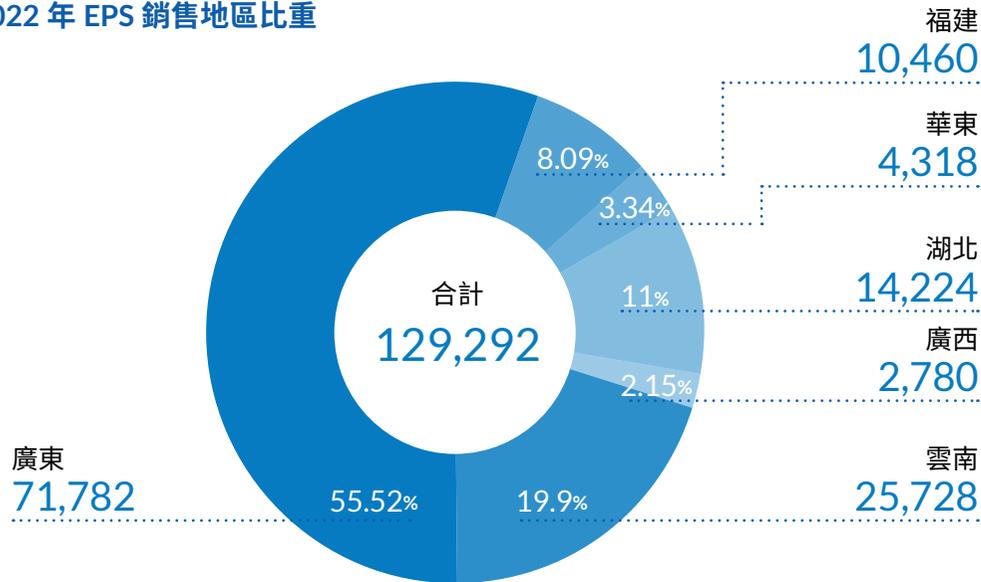


中山廠生產之 EPS

中山廠銷售全部為大陸銷售，主要市場包括電器包裝、蔬果、漁箱、陶瓷、醫藥包裝及外牆保溫板材等，基於工廠之地理環境，為發揮運費優勢，主要銷售市場定位在廣東和雲南，為擴大品牌影響力及配合古雷計畫，福建市場已加強銷售，邊際市場亦有少量銷售。

2022 年初因全球經濟不景氣影響，加上疫情此消彼長，出口受阻，整年總體需求減少約 4~5 成，需在穩定現有客戶基礎上，積極開拓珠東及古雷預銷售區域市場，增加客戶群體，以減少需求萎縮之影響，同時穩定產品品質，持續改善粒徑集中度與服務意識，提高競爭力。另 2022 年各地客戶仍在嚴格環保政策下持續改善，另因傳統產業競爭激烈，包裝成型客戶幾乎貼近成本接單，板材客戶因訂單嚴重不足，只能儘量小虧來維持生產，加之客戶之前通過技術革新及機械更新（但對 EPS 原料的品質要求繼續提升），降低能耗，生產效率提高，開工率不足更顯突出。另因同業競爭，故整體銷量較去年有所降低，由 2021 年的 157,241 噸減少至 2022 年的 129,292 噸。

2022 年 EPS 銷售地區比重

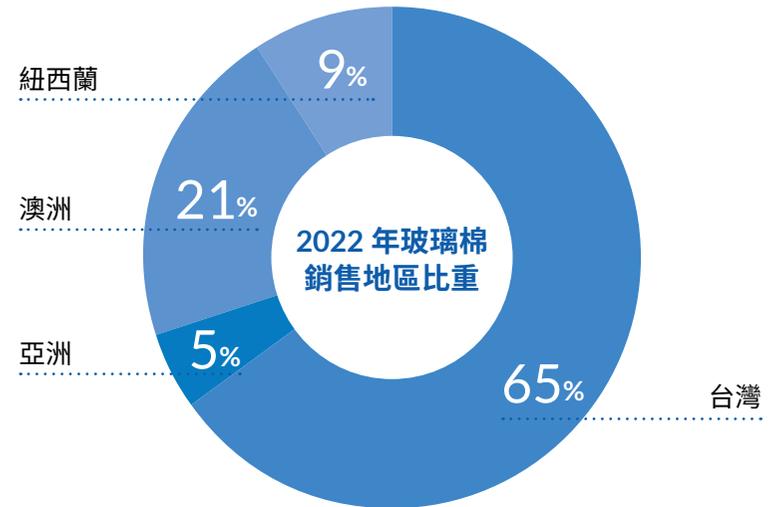


單位：噸

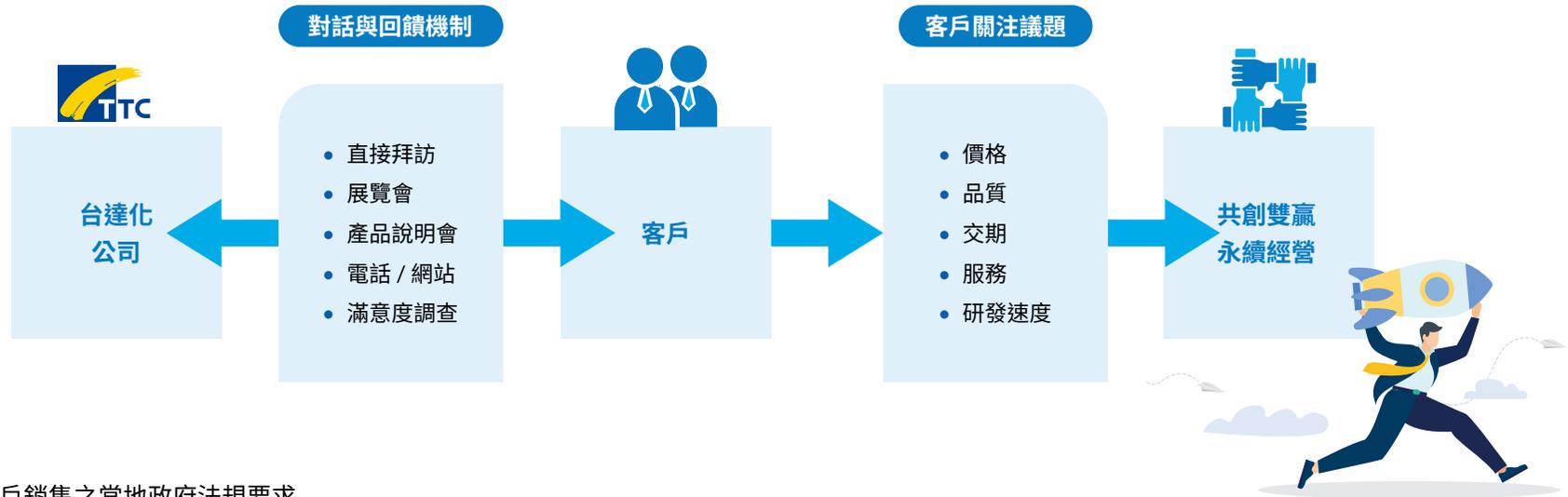
頭份廠生產之玻璃棉與曲面印刷

2022 年玻璃棉產品銷售國內約占 65%，其餘 35% 則外銷紐、澳、美、南非及東南亞各國。玻璃棉內需市場 2022 年成長 10%，進口量約占整體市場 7%，以印度及南韓為主要進口國家，分別占進口量的 92% 與 6%，預估 2023 年內需市場將較 2022 年成長約 1%。外銷於東南亞市場競爭激烈且單價低，銷售重心在單價較高的紐澳等市場。2022 年各地運費齊漲，不影響客戶穩定向本公司採購。目前紐澳市場成功穩固，同時持續開發其他市場機會，積極提高外銷市場之廣度及深度。預估 2023 年內外銷比為 64% 與 36%。

2022 年鑑於曲面印刷工法市場長期且持續萎縮之情況，多方討論後決議於 2022 年 4 月 1 日開始暫時停止曲面印刷部門生產與營業。



2.1.2 客戶服務



(1) 產品生產符合客戶銷售之當地政府法規要求

- ABS/GPS/EPS/AS 因應歐盟法規規範，全面使用符合有害物質限用指令 (Restriction of Hazardous Substances，簡稱 RoHS)/ 化學品註冊、評估、授權及限制法規 (Registration, Evaluation and Authorization of Chemicals，簡稱 REACH) 規範的原物料。
- EPS 因應歐盟與日本相關法規規範，改用非六溴環十二烷 (non-hexabromocyclododecane，簡稱 non-HBCD) (321N) 之防火劑生產防火級 EPS。
- 曲面印刷符合 RoHS 規範、玻璃棉符合 RoHS 規範，無甲醛產品確保室內空氣品質。
- ABS/PS/EPS 產品 PSM 製程安全管理與 ISO 50001 能源管理及 ISO 14064-1 溫室氣體盤查標準相關硬體設備整改與製程設計。

(2) 產品基本性能提升及客戶滿意

對台達化公司在追求永續發展經營的基礎下，持續致力於推動產品品質的穩定及性能提升，確實執行 ISO 9001 品質管理系統，訂定品質政策：QP(以不斷改進產品品質，Quality Product)+QS(繼續提升服務品質，Quality Service)=Q(顧客滿意的營運品質)，定期每月召開品保會議，討論各產品線品質現況，維持穩定的產品品質，追蹤製程能力及穩定，也針對產品基本性能提升，以提供客戶質優及好用的產品，使客戶在使用上加工問題或產率皆能提升，滿足客戶需求。

(3) 2022 年產品基本性能提升及品質改善成果

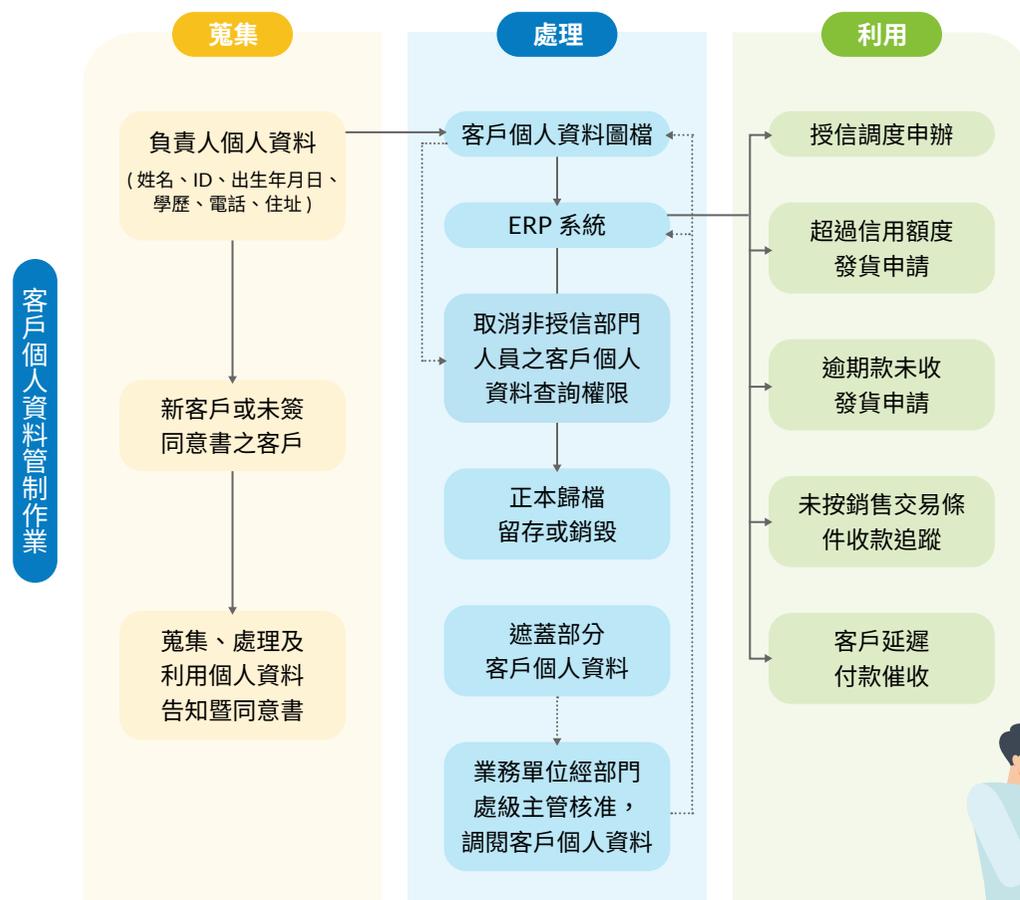
- 一般級 ABS 產品品質改善，使用複合添加劑配方，有效降低高膠粉添加量，減少成品 VOCs 含量，客戶射出成型品外觀氣痕 OK。
- 快速級 EPS 保存性品質提升，改善預發泡結塊問題，增加銷售量。

(4) 2022 年快速級 EPS 保存性品質提升，累積之銷售量合計約 1,780 噸。

(5) 2023 年產品基本性能提升及品質改善目標

- 一般級 ABS 產品基本性能提升 (光澤度提升)
- 印度 BIS ABS 產品認證 (目標: 符合印度 BIS 標準)
- EPS 產品粒徑集中度提升 (目標: 三層集中度 > 90%)

(6) 客戶資料管制與保護作業



2.1.3 客戶滿意度

台達化公司重視客戶的意見，收集客戶對各項產品及服務之意見及建議，做為內部營運改善參考，同時符合 ISO 9001 對顧客品質承諾及重視客戶滿意度之精神，每年至少 1 次針對所屬內、外銷客戶進行客戶滿意度調查，2022 年進行調查 1 次，並針對客戶不滿意事項需進行必要矯正措施，於內部管理會議 (如產銷會議、經營管理會議、管理審查會議) 提出檢討報告。提供良好客戶服務，增進客戶對產品之滿意度，以贏取客戶對本公司之信賴。



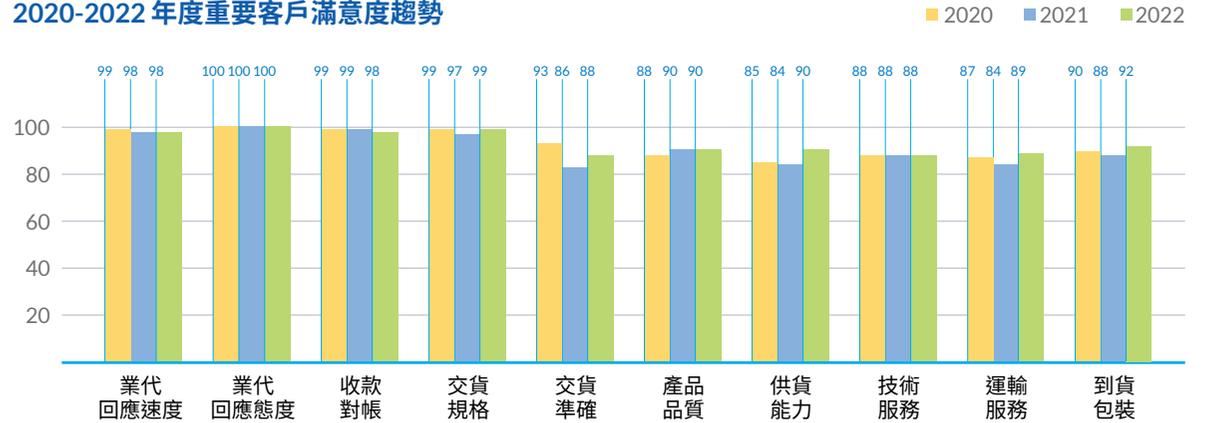
近三年重要客戶滿意度趨勢

林園廠與前鎮廠生產之 ABS/PS

ABS 與聚苯乙烯 (Polystyrene, 簡稱 PS) 產品客戶之滿意度調查項目涵蓋：業務代表服務品質、產品品質、供貨能力、技術服務、運輸服務及到貨之包裝袋等 6 項，每項的權重各占 16.67%。客戶滿意度調查對象之選擇：依各內外銷部占總銷售量 70% 範圍內之客戶 (共 110 家) 進行取樣。

2022 年客戶滿意度調查平均 93%。因新冠肺炎疫情緣故，船期不穩定，影響交貨日期，導致客戶對到貨的期限滿意度低。

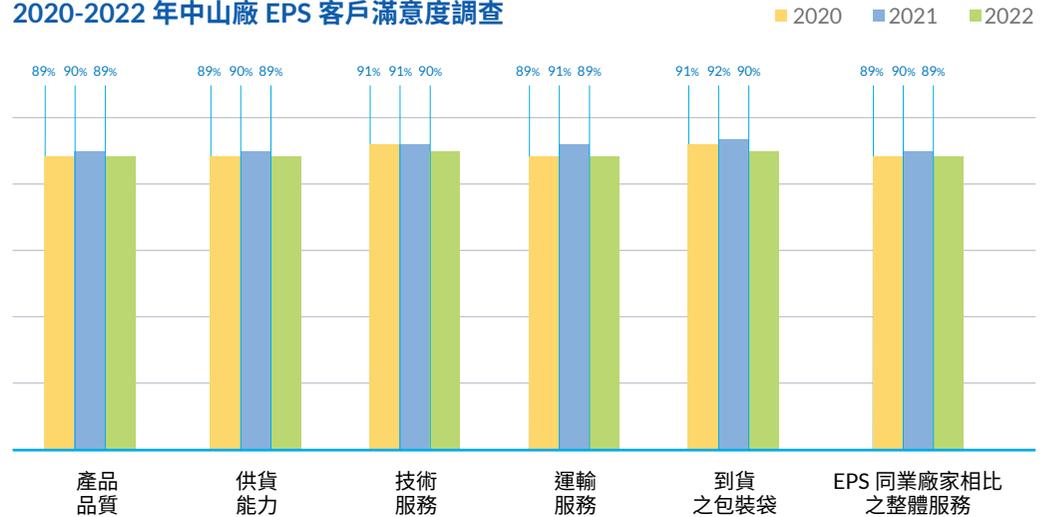
2020-2022 年度重要客戶滿意度趨勢



中山廠生產之 EPS

EPS 產品客戶之滿意度調查項目涵蓋：產品品質 (占 30%)、供貨能力 (占 30%)、技術服務 (占 20%)、運輸服務 (占 10%)、到貨之包裝袋 (占 5%) 及 EPS 同業廠家相比之整體服務 (占 5%) 等 7 項。調查對象之選擇：依銷售量占 85% 範圍內之客戶 (共 153 家) 進行取樣。2022 年客戶滿意度調查平均 89%，達成設定之目標，在客戶對產品品質滿意度基本持平，主因粒徑集中度實質改善不大，且小粒子和結塊問題偶有發生；技術服務同比持平；到貨之包裝滿意度同比基本持平，仍有待持續改善，主因裝運過程中擺放不整齊，導致破包時有發生，客戶投訴較多。運輸服務滿意度同比略有上升，通過提高開單效率，運輸協調安排，儘量準時送達客戶。未來我們需持續提高粒徑集中度，增加行業競爭力，並持續改善運輸服務，提升整體服務品質。

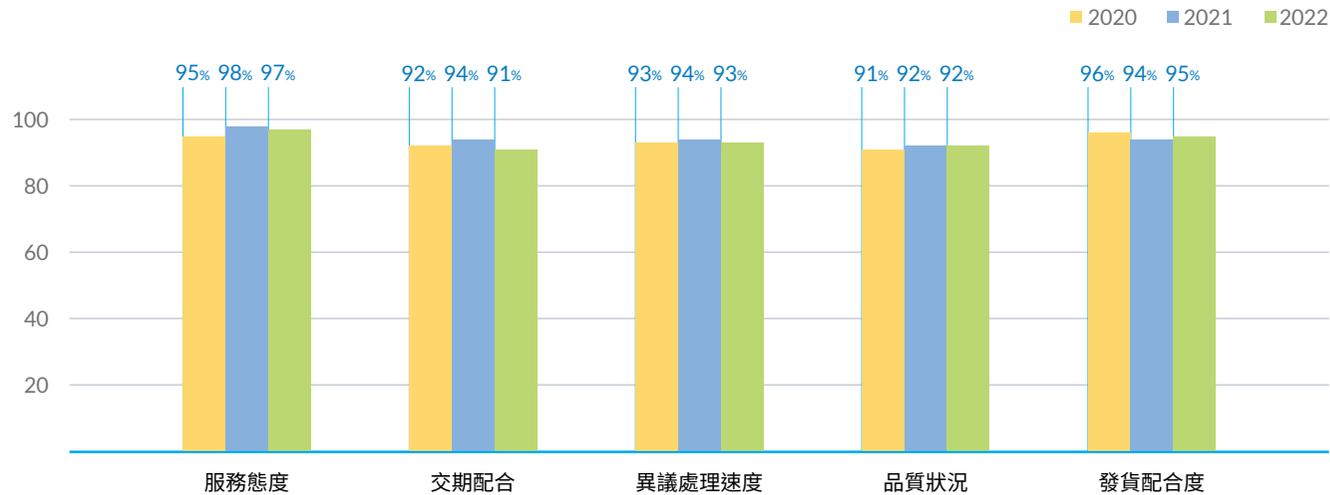
2020-2022 年中山廠 EPS 客戶滿意度調查



頭份廠生產之玻璃棉與曲面印刷

2022 年玻璃棉客戶滿意度調查 94%，達成設定之目標 90%。客戶之滿意度調查涵蓋項目為服務態度、交期配合、異議處理速度、品質狀況及發貨配合度，每年進行 2 次客戶滿意度調查，依主要客戶上一年度占營業額比重最高的前 70% 之客戶群 (2022 年調查 36 家)，整理客戶回應後，提出客戶滿意度調查報告，並於報告中提出改善計畫與改善結果，2022 年改善計畫 7 件，計畫完成率達 100%。藉由提供良好客戶服務，增進客戶之滿意度，以贏取客戶對本公司之信賴。

玻璃棉近三年重要客戶滿意度趨勢如下：



2.2 技術研發

- **重大議題:** 技術研發
- **重大原因:** 新產品技術研發能力可掌握市場趨勢與提升市場競爭力，是企業成長與持續發展的首要能力，有技術開發能力，才能持續創造公司高獲利價值及永續經營。
- **衝擊範圍:**
 衝擊邊界: 員工、客戶、投資人。
 技術研發能力影響產品競爭力，直接衝擊公司營運 / 獲利成長與客戶發展要求。
- **永續原則與 SDGs 對應:** 打造創新供應鏈 / SDGs 9 工業化、創新及基礎建設
- **管理方針**



方針目的	由市場發展及客戶需求等資訊收集，研發對環境及客戶友善之新產品及利基產品，滿足市場及客戶需求，提升技術研發能力及公司獲利
目標	2022 年目標： <ol style="list-style-type: none"> 1. 木地板玻璃棉隔音系統推廣與開發建設公司 2. 耐熱級 ABS 開發 目標：HDT=100~102°C、Izod Impact=27 kg/cm²、MI=9.0 g/10 min 3. 增設擠壓脫水機，提高產能及改善 VOCs 脫揮效率 目標：降低高膠粉含水率，由 30% 降至 15 +/- 2 %
	短期目標 2023 年 <ol style="list-style-type: none"> 1. 木地板玻璃棉隔音系統持續拜訪推廣與開發建設公司。 目標：拜訪潛在客戶 18 家 / 月，推廣木地板玻璃棉隔音系統 2. 耐熱級 ABS 開發，客戶品質驗證 3. 增設擠壓脫水機，提高產能及改善 ABS 產品 VOCs 脫揮效率。 目標：提高 ABS 產能及降低 VOCs 含量
	中長期目標 2030 年 <ol style="list-style-type: none"> 1. 木地板玻璃棉隔音系統應用於建設公司之新建集合住宅建案 2. ABS 產品基本性能提升 (橡膠粒徑集中度) 3. 特殊級 EPS 產品開發 (耐衝擊級 / 石墨級)

管理方案	依據「原物料/配方修正及現場試驗作業標準書」管控產品開發度，並於每月開發會議報告及檢討研發進度及有效性
方針評估	<ol style="list-style-type: none"> 1. 每月開發會議報告及檢討研發進度 2. 新產品開發進度列入關鍵績效指標評估
評估機制	<ol style="list-style-type: none"> 1. 木地板玻璃棉隔音系統推廣與開發建設公司 2. 耐熱級 ABS 開發 3. 增設擠壓脫水機，提高產能 (高膠粉含水率) 及改善 VOCs 脫揮效率
評估結果	2022 年完成 <ol style="list-style-type: none"> 1. 拜訪潛在客戶 8 家 / 月，推廣木地板玻璃棉隔音系統 2. 耐熱級 ABS 開發，品質物性 HDT 達 102°C，Izod Impact=27 kg/cm²、MI=9.0 g/10 min 達到目標 3. 增設擠壓脫水機，高膠粉含水率由 30% 降至 15%
方針調整	全方位市場資訊收集，並運用集團 / 產學研發資源，以縮短市場推廣時程，提升市場競爭力

目標達成狀況與描述

管理方案	2022 年目標	2022 年成效	說明 (含未達成原因)
技術研發 進度追蹤	拜訪潛在客戶 8 家 / 月，推廣木地板玻璃棉隔音系統	提供木地板玻璃棉予工程公司，施作於其辦公樓面，作為日後木地板玻璃棉隔音之示範系統，以利簡介及推廣之用	已達成目標
	耐熱級 ABS 開發	耐熱級 ABS 開發，耐熱變形溫度 (HDT) = 102°C、Izod impact = 27Kg/cm ² 、MI = 9.0 g/10 min。	已達成目標
	增設擠壓脫水機	擠壓脫水機試驗機台測試，高膠粉含水率由 30% 降至 15%。	已達成目標

2.2.1 技術研發

對台達化公司研發同仁而言，持續新產品及利基產品的開發，並運用集團研發資源整合力量，方能創造公司高獲利價值及永續經營。

台達化公司在市場成長初期即積極針對產品功能及特性，進行一系列的性能提升及新產品開發，以加快客戶研發進度。當客戶新產品面對加工問題或製程能力提升瓶頸時，提供更良好的技術服務，以加速客戶新產品量產時程，並提高其生產良率，最終促使客戶新推出的產品具市場競爭力，滿足客戶需求。

歷年來台達化公司致力技術研發，已有效開發對環境及客戶友善之新產品及利基化產品，滿足市場及客戶需求，提升技術研發能力及增加營收，績效卓越。除配合各地工廠改善製程技術外，並將建立自主關鍵技術、提高差異化創新能量，台達化公司 2020、2021 及 2022 年投入之研發經費各為新台幣 2,052 萬元、1,854 萬元及 1,531 萬元，費用遞減主因為受疫情影響，出差測試產品大幅減少，新原料樣品測試比例也大幅下降。

2.2.2 成功開發的技術或產品

1. 通過木地板玻璃棉隔音系統測試，持續於市場推廣及開發。
2. 耐熱級 ABS 產品開發。
3. 擠壓脫水機試驗，高膠粉含水率由 30% 降至 15%。

2.2.3 研究開發中的計畫

1. 木地板玻璃棉產品原厚度 8mm，擬降低為 5mm 及送測隔音性能。
2. 耐熱級 ABS 開發，客戶品質驗證
3. 增設擠壓脫水機，提高產能及改善高膠粉 VOCs 脫揮效率。
目標：提高 ABS 產能及降低 VOCs 含量

計畫名稱	計畫內容	永續經營
1 木地板玻璃棉隔音系統推廣與開發建設公司	推廣高效能綠建材，改善隔音及隔熱	增加隔熱性，降低能源損耗，節能減碳
2 增設擠壓脫水機，提高產能 (高膠粉含水率) 及改善 VOCs 脫揮效率	增設擠壓脫水機，降低含水率，以利後段押出成型時改善 VOCs 含量	改善產品 VOCs 脫揮效率，減少環境有機揮發物含量

2.3 供應鏈管理

2.3.1 供應鏈永續發展

在發展長期永續經營的基礎下，台達化公司致力於與長期配合之供應商建立良好的溝通管道，並重視廠區施工廠商各項作業安全性，因此建立穩定互信且永續經營之供應鏈關係，共同以尊重人權、降低工安與重視環保為目標一同成長。

(1) 供應鏈永續發展目標與策略



建立順暢溝通管道
提升長久合作模式



強化落實工安演練
打造安全工作環境



落實維持環境保護
共享永續發展資源

(2) 供應鏈永續發展執行內容與規畫

台達化公司致力於推廣永續發展經營，於 2018 年起針對長期配合之原料供應商擬定「供應商社會責任承諾書」，要求供應商針對人權、工安、衛生、環保及衝突礦產等要求提出承諾，並開始逐步推廣簽署作業，其執行內容與未來規劃如下：

短期規畫（一年 / 2022 年）

至 2022 年簽署達成率已超過 99%，計劃於 2023 年達成 100% 既有及新增之原料供應商簽署。

中期規畫（三年 / 2025 年）

規劃供應商訪廠稽核內容；將社會與環境評估項目納入供應商評鑑；未能符合台達化公司社會與環境評估之供應商，輔導進行改善作業。

長期規畫（五年 / 2027 年）

所有供應商符合台達化公司規定之社會與環境評估標準。

註：擬定之「供應商社會責任承諾書」，其內容主要針對勞工人權、勞工工安、環境及道德規範要求等四個面向徵詢供應商簽署意願。

勞工與人權	不強迫勞動、禁止雇用童工、提供應有之薪資與福利、保障勞工工時及休息時間、杜絕職場性騷擾、霸凌及職場歧視以及不採用衝突礦產等。
健康與衛生安全	包含提供職業安全、緊急應變、工業衛生、機器防護、公共衛生和食宿以及健康與安全資訊等必要措施。
環境	包含環境操作許可、預防污染和節約資源、危害性物質、污水、無害固體廢棄物、噪音、廢氣排放、產品和服務限制以及能源 / 資源消耗和溫室氣體排放等。
道德規範	包含誠信經營、尊重智慧財產權、遵守相關保密協定、保障隱私、避免利益衝突等。

(3) 供應鏈風險管理流程

台達化公司已建立完善的採購電子化流程，以公平、公正及公開為原則，杜絕採購舞弊徇私之行為；並維持供應商聯繫管道之暢通，降低供應風險產生，作為永續供應鏈風險評估、預防及因應措施，與供應商共同成長之執行計畫如下：



風險預防

- 建立供應商長期良好的合作關係，多數為兩家（含）以上供應商，降低獨家採購風險。
- 增加內部安全庫存機制之彈性，以因應市場時局大幅度的變化。
- 採購人員進行供應鏈永續教育訓練。
- 承攬商環安衛教育訓練。



衝擊因應

- 調整供應商供應比例，適時由其他供應商遞補及相互調配。並增加在地採購，降低國際運輸延誤所產生之風險。
- 工程部分由環安衛單位立即召開人員安全、設備損害及環境影響調查，彙整後交由各相關單位進行因應及了解。



未來規劃

- 將依照採購金額、工程發包金額或工程重要性層面，並納入上述之永續發展策略之訪廠稽核結果，建立風險評估機制。

2.3.2 供應商管理機制

台達化公司為持續永續發展經營，每年定期執行供應商評鑑作業，針對原物料供應商及工程承攬商制定評鑑管理機制，以減少及預防潛在風險發生，分為原物料供應商評鑑及工程承攬商評鑑管理。

(1) 原物料供應商評鑑管理

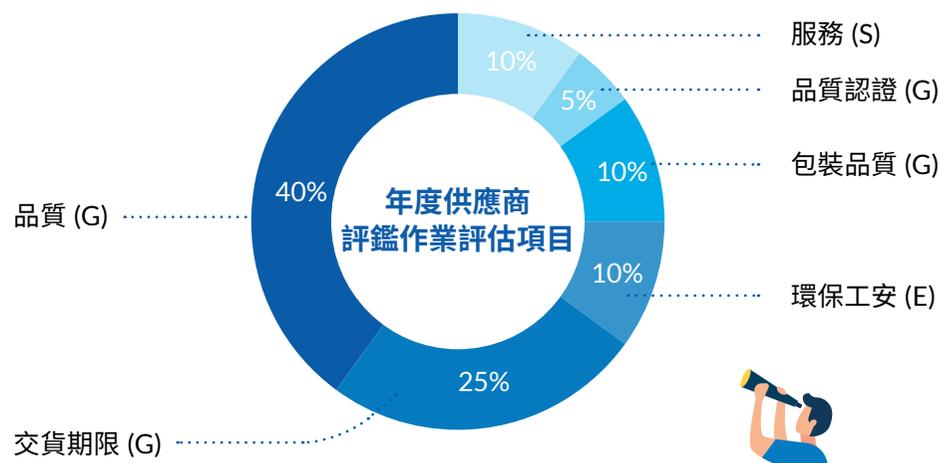
台達化公司（台灣及中山）與主要原物料供應商建立長期策略合作關係，並依據備料時程建立安全庫存，以確保供應鏈暢通。為鼓勵供應商持續優化，使得本公司適時、適量與適價獲得優良原物料及服務等，每年定期配合生產營運及環保政策，依據品質、交期、環保工安、包裝、品質認證及服務等項目，統一由台聚集團資材規劃處對供應商進行評鑑作業，其詳細評鑑機制及流程如下：

● 原物料 / 代工產品合格供應商之選擇由下列方式擇一或組合為之

- 具有公信力或國內外信譽優良者。
- 取得認證機構登錄合格供應商，如 ISO 驗證（ISO 9001、ISO 14001 及 ISO 45001 等），或遵守歐盟有害物質限用指令（RoHS）規範。
- 以往供應品質紀錄良好或交貨紀錄良好者。
- 技術提供者所指定廠牌。
- 所提供原物料為獨家供應者。

● 原物料 / 代工產品新供應商提供樣品經研發及相關單位檢驗測試，評估及試用後，提出報告符合要求者，經產品改良會議確認，由採購單位列入合格供應商名錄，呈各廠長及台達化公司總經理核准後，以做為採購之參考。

● 建檔：將原物料 / 代工產品合格供應商之相關資料建檔於原物料 / 代工產品合格供應商名錄，並保持完整紀錄適時審查更新。



※ 環保工安主要評判項目參考 ISO 14001 與 ISO 45001。

※ (E)、(S)、(G) 分別代表環境、社會、治理評估面向。

原物料供應商年度評鑑作業之合格門檻為 75 分以上，除連續三年評鑑分數超過 85 分以上之供應商可獲得免評外，2022 年各廠原物料供應商評鑑合格率皆達 100% 以上，其受評鑑供應商占 2022 年度交易供應商比率則為 100%。

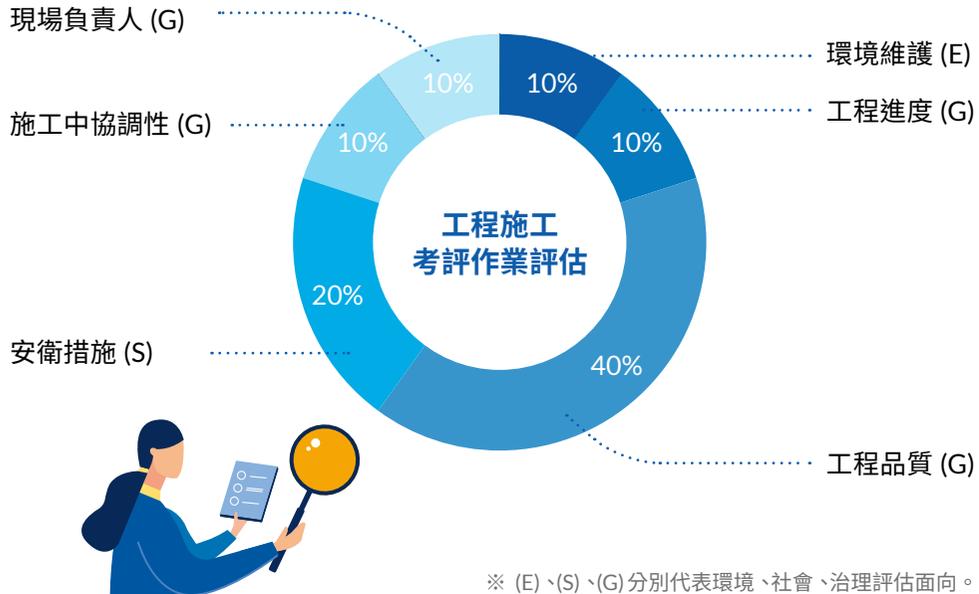
2020~2022 年原物料供應商評鑑結果

年度	2020	2021	2022
評鑑家數 (含中山廠)	236	233	256
合格率	100%	100%	100%

※ 其評鑑分數低於 59 分以下，依規定將撤銷或暫停與此供應商交易。

(2) 工程承攬商評鑑管理

工程發包政策是以當地承攬商為主，本公司自 2009 年起在林園廠投資增建的 ABS 建廠工程即是委託中鼎工程公司統包。施工過程中，施工品質仰賴工廠現場人員的監督與管理，管理項目包含環境安全、職安、人權及勞工實務問題，並定期回報給總公司了解狀況。



- 1 開發承攬商**
 新承攬商選擇 - 寄發「工程承攬廠商調查表」給承攬商
- 2 資格認證**
 合格承攬商建檔 - 「工程承攬廠商調查分類目錄」
- 3 持續更新**
 不定期更新承攬商之檔案資料 - 設備、能力、專長等項目異動修正
- 4 考評作業**
 程施工考評作業 - 「施工考核表」

工程承攬商工程施工考評作業的合格門檻為 50 分以上，
 台達化公司 2022 年各廠工程施工考評結果合格率皆達 **100%**
 其受評鑑承攬商占 2022 年度交易承攬商比率亦為 **100%**

2020~2022 年工程施工考評結果

年度	2020	2021	2022
評鑑家數	138	137	63
合格率	100%	100%	100%

2.3.3 採購策略

台達化公司在永續發展經營的模式下，持續致力於推動品質、能力、服務及環保工安上之監督，保障工作人員的生命安全和健康，以期建立穩定互信且永續經營之供應鏈關係，並協同優質的供應商與台達化公司一同成長。

支持在地採購

台達化公司據點分布於台灣及中國中山，台灣為主要總營運基地。在台灣秉持著提升本土產業之精神，在產品品質與採購條件相似的情況下，優先以台灣當地供應商採購為主，透過建立良好的合作關係，藉以促進台灣經濟穩定發展。台達化公司 2022 年台灣廠區在地採購金額比例占總採購金額比例為 90%，中國中山廠在地採購比率為 100%。

其中，台達化公司生產所需之大宗原料苯乙烯、丙烯腈及丁二烯，與台灣在地供應商均簽署固定合約，並依照市場狀況，部分由國外進口，以維持供應穩定。2022 年台達化公司大宗原料採購金額占年度採購總額之比例為 92%，大宗原料供應商數共 10 家，其中台灣供應商數為 7 家。

2022 年台灣大宗原料在地採購金額分布情況

所在地 / 原料	苯乙烯	丙烯腈	丁二烯
台灣	92%	95%	97%
非台灣	8%	5%	3%
供應來源	國內 2 家 國外 1 家	國內 2 家 國外 1 家	國內 3 家 國外 1 家

2022 年中山廠大宗原料在地採購金額分布情

所在地 / 原料	苯乙烯 (中山)
中國	100%
非中國	0%
供應來源	國內 2 家 國外 0 家

供應鏈共同成長

台達化公司秉持永續發展的經營下，強化既有的供應商評鑑制度外，將提升供應鏈的穩定度，未來擬規劃針對原料供應商制定採購人員訪廠評核制度，透過健全的評核制度，培養並鞏固優良合作供應商，針對不合格供應商進行檢討並協助改善。

關於供應商訪廠評核稽核表合格門檻為 70 分以上，其相關作法如下：

未達 70 分之供應商

針對不符合的項目進行輔導並提供改善方式，後續定期追蹤其改善狀況。

已達或超過 70 分之供應商

雙方舉辦交流會議，針對彼此優良的做法進行交流與討論。

