

2 打造創新供應鏈

- | | |
|-----------|----|
| 2.1 產品品質 | 43 |
| 2.2 技術研發 | 49 |
| 2.3 供應鏈管理 | 51 |



2.1 產品品質

GRI 3-3

重大議題 產品品質

重大原因 追求永續經營的基礎下，與客戶和供應商一起成長，並提供給客戶滿意的品質及服務，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	2023 年目標	短期目標 2024 年	中長期目標 2030 年
		1. 一般級 ABS 產品基本性能提升 (光澤度提升至 99 GD) 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：三層篩網集中度 > 90%)	1. 一般級 ABS 產品品質提升 (耐熱性及 ABS 接枝聚合物凝集) 2. 東南亞市場需求 - 快速級 EPS 品質提升 (加工成型效益)	1. 一般級 ABS 品質提升 (衝擊強度、外觀 / 色度) 2. 針對製程優化與產品開發，符合安環 5 零目標 (零污染、零排放、零職災、零事故、零故障)
	管理方案	提供穩定的產品品質，符合各國品質管理規範與提升客戶滿意度		
	方針評估	1. 透過外添加輔助配方提升 ABS 光澤 2. 符合印度標準局 (BIS) 官員至高雄林園廠區稽核與抽檢，由印度 BIS 進行 ABS 產品認證 3. 透過懸浮聚合攪拌葉片設定變更，提升 EPS 產品粒徑集中度		
	評估機制	1. ABS 光澤度 (60 度角分析) 2. 印度官方根據採樣分析產品性能數據與證書取得 3. EPS 產品粒徑集中度，三層篩網粒徑集中度 > 90%		
	評估結果	2023 年完成 ✔ ABS 添加彈性體共聚物光澤度由 95 GD 提升至 99 GD ✔ ABS 產品取得印度 BIS 證書許可證 ✔ EPS 經調整葉片設定，三層篩網之粒徑集中提升至 92%		
	申訴機制	1. ABS 認證印度 BIS 窗口 2. ABS 與 EPS 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

管理方案	2023 年目標	2023 年成效	說明 (含未達成原因)
一般級 ABS 產品基本性能提升 (光澤度提升)	光澤度由 95 GD 提升至 99 GD	透過外添加彈性體共聚物配方提升 ABS 光澤，添加量控制於 5 % 以內，光澤度由 95 GD 提升至 99 GD	✓ 已達成目標
印度標準局 (BIS) ABS 產品認證	取得印度 BIS 證書，ABS 產品獲准輸入印度市場	2022 年 8 月 台達化 BIS 認證申請立案 2023 年 7 月 取得 BIS 證號與證書 - 提升印度市場銷售 2022 月均 589 噸至 2023 提升月均 1,569 噸	✓ 已達成目標
EPS 產品粒徑集中度提升	最高三層篩網粒徑集中度提升 > 90%	EPS 經調整葉片設定調整，粒徑集中度由 89% 提升至 92% (23 區)	✓ 已達成目標

2.1.1 主產品銷售地區

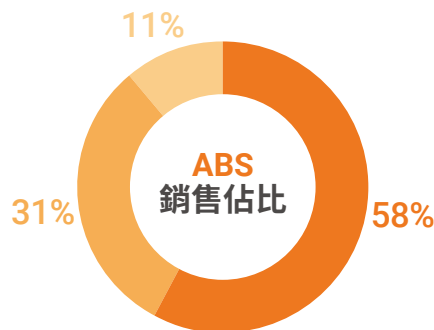
林園廠與前鎮廠生產之 ABS/PS 產品

2023 年中國在新產能大肆開出的環境下，逐漸由進口國轉為出口國。台達化因應市場變化，迅速轉移目標市場，一整年下來得到不錯的成果。

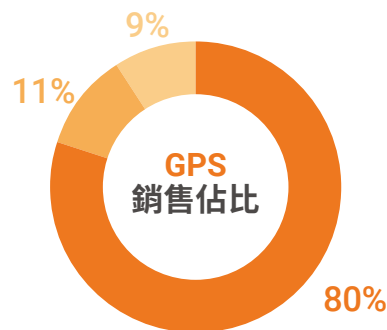
- ABS 銷售比率將大陸香港地區降至 31%，主要轉移至南亞以及東南亞等新興市場，持續開發遠洋地區。
- GPS 銷售市場持續向遠洋布局，大陸香港地區比率降至約 11%，其他銷售地區則繼續深耕以及開發。
- EPS 持續耕耘中南美以及東南亞地區，穩定銷售。

2023 年主產品銷售地區比重

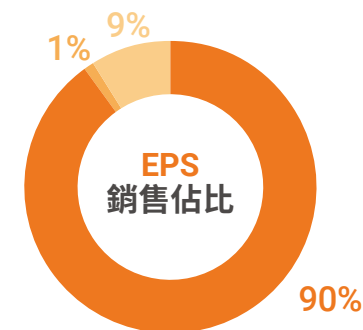
- 大陸含香港
- 台灣
- 其他



2023 年 ABS 產品產量：83,809 噸



2023 年 GPS 產品產量：96,997 噸



2023 年 EPS 產品產量：57,600 噸

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設廠計畫，福建市場已加強銷售，邊際市場亦有少量銷售。

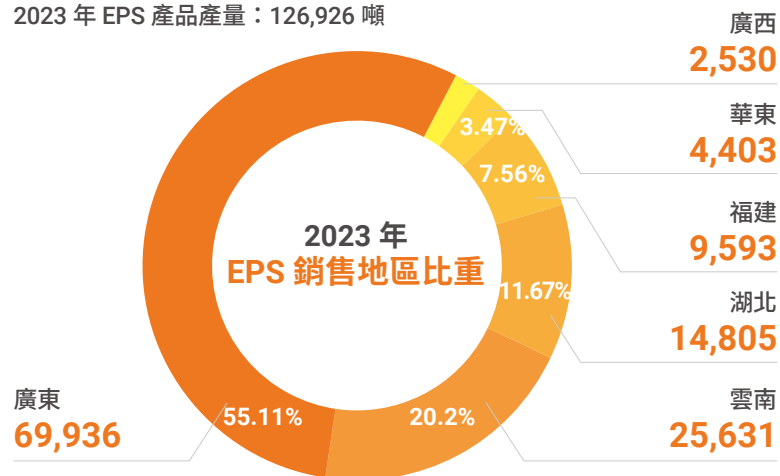
2023 年初因全球經濟不景氣影響，加之國內需求下滑，出口受阻，華南地區整年總體需求減少約 4 成，需在穩定現有客戶基礎上，積極開拓珠東及古雷預銷售區域市場，增加基本量客戶及穩定成交量，以減少需求萎縮之影響，同時穩定產品品質，持續改善粒徑集中度與服務意識，提高競爭力。另 2023 年各地客戶因市場需求減少，傳統產業更顯競爭激烈，包裝成型客戶幾乎貼近成本接單，板材客戶因訂單嚴重不足，只能儘量小虧來維持生產，加之客戶之前通過技術革新及機械更新（但對 EPS 原料的品質要求繼續提升），降低能耗，生產效率提高，開工率不足更顯突出。另因同業惡性競爭，故整體銷量較去年略有下降，由 2022 年的 129,292 噸減少至 2023 年的 126,898 噸。

頭份廠生產之玻璃棉

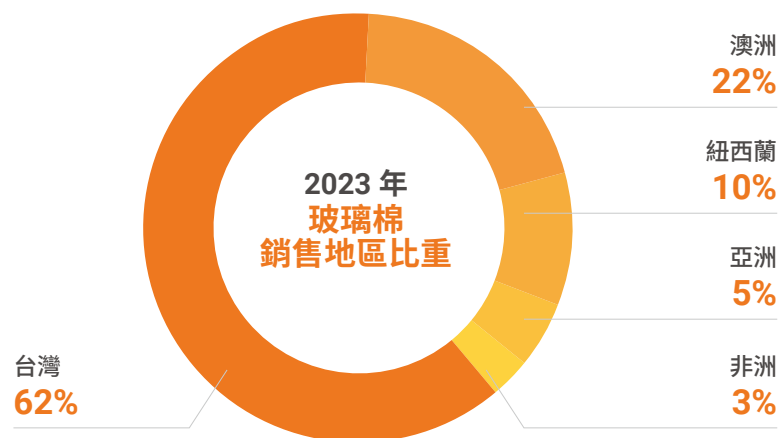
2023 年玻璃棉產品銷售國內約占 62%，其餘 38% 則外銷紐、澳、美、南非及東南亞各國。玻璃棉內需市場 2023 年衰退 8%，進口量約佔整體市場 3%，以印度為主要進口國家，預估 2024 年內需市場將較 2023 年衰退約 2%。另外銷東南亞市場，由於競爭激烈且單價低，外銷銷售重心將在單價較高的紐、澳等市場。因房市低靡 2023 年紐、澳市場銷售與 2022 年相較持平，計畫持續開發其他市場機會，積極提高外銷市場之廣度及深度；預估 2024 年內外銷比為 60% 與 40%。



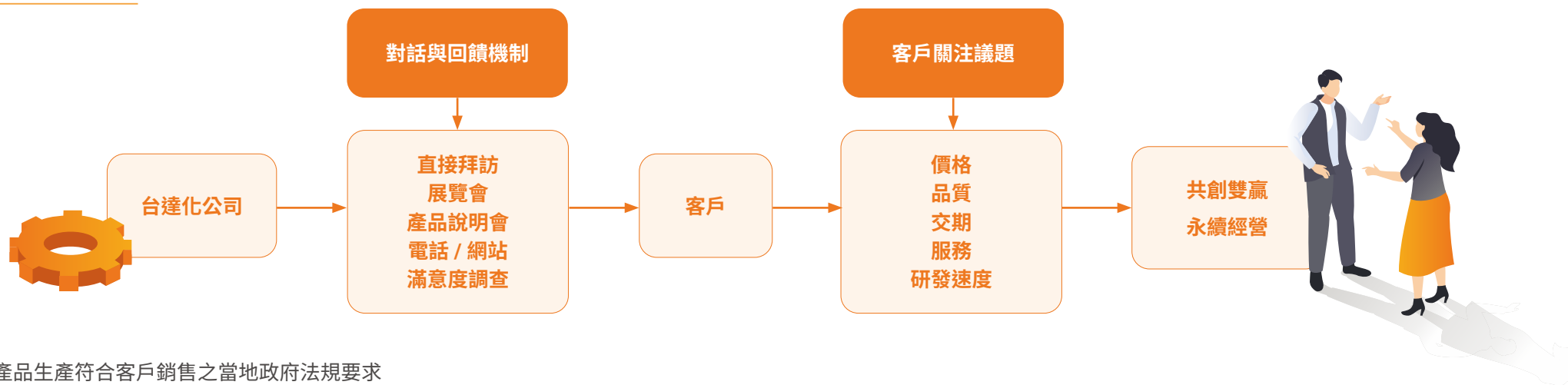
2023 年 EPS 產品產量：126,926 噸



2023 年 GW 產品產量：8,972 噸



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。
- ABS 產品獲取印度標準局 (BIS) 認證輸入許可。

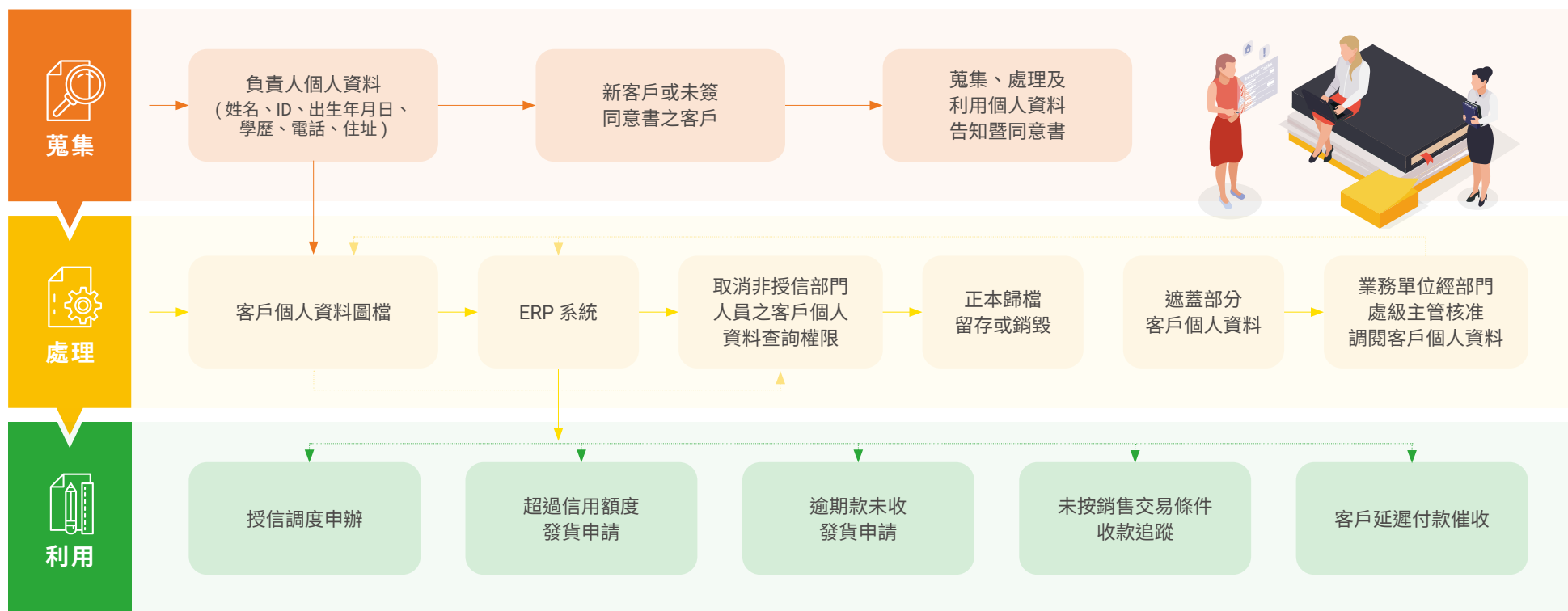
2 產品基本性能提升及客戶滿意

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 2023 年產品基本性能提升及品質改善成果

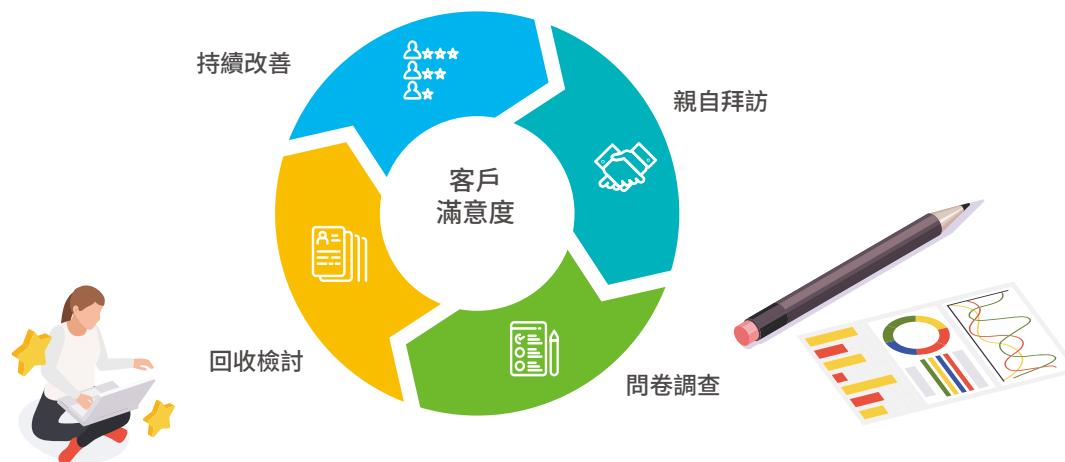
- 高光澤 ABS，光澤度 95 GD 提升至 99 GD，配合銷售策略滾動式推廣。
- ABS 產品獲取印度標準局 (BIS) 認證輸入印度市場銷售，提升印度市場銷售 2022 月均 500 噸至 2023 提升月均 1,700 噸。
- EPS 粒徑集中度，透過懸浮聚合反應之攪拌葉片設定變更，粒徑集中度由 88% 提升至 90 - 92%。

4 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 次針對內、外銷客戶進行客戶滿意度調查，2023 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。



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 159 家) 進行取樣。

2023 年客戶滿意度調查平均 96%。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。

中山廠生產之 EPS

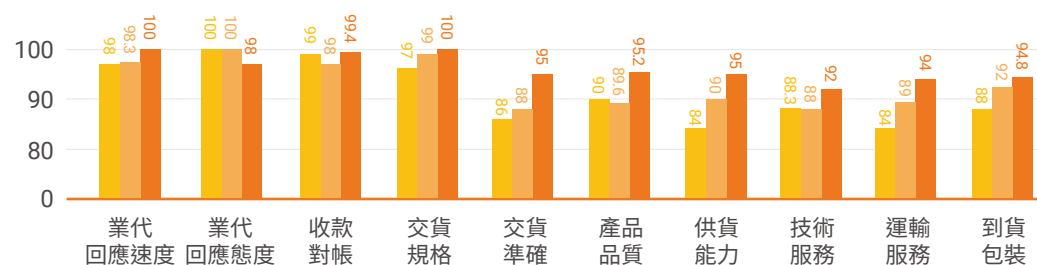
EPS 產品客戶之滿意度調查項目涵蓋：產品品質 (占 30%)、供貨能力 (占 30%)、技術服務 (占 20%)、運輸服務 (占 10%)、到貨之包裝袋 (占 5%) 及 EPS 同業廠家相比之整體服務 (占 5%) 等 6 項。調查對象之選擇：依銷售量占 85% 範圍內之客戶 (共 155 家) 進行取樣。2023 年客戶滿意度調查平均 88%，達成設定之目標，在客戶對產品品質滿意度基本持平，主因粒徑集中度實質改善不大，且粒徑不均勻等偶有發生；技術服務同比持平；到貨之包裝滿意度同比基本持平，仍有待持續改善，主因裝運過程中擺放不整齊，導致破包時有發生，客戶投訴較多。運輸服務滿意度同比略有上升，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，穩定產品品質，增加行業競爭力，並持續改善運輸服務，提升整體服務品質。

頭份廠生產之玻璃棉與曲面印刷

2023 年玻璃棉客戶滿意度調查 95%，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 1 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 (2023 年調查 30 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，2023 年改善計畫 1 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。

2021 年 ~ 2023 前鎮廠與林園廠客戶滿意度調查

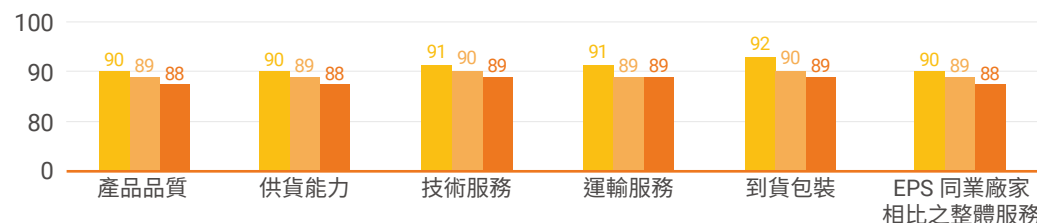
■ 2021 ■ 2022 ■ 2023



單位：百分比

2021 年 ~ 2023 年中山廠客戶滿意度調查

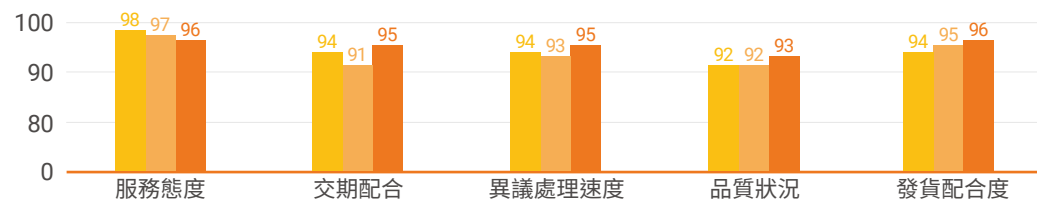
■ 2021 ■ 2022 ■ 2023



單位：百分比

2021 年 ~ 2023 年頭份廠客戶滿意度調查

■ 2021 ■ 2022 ■ 2023



* 重要客戶：內外銷占總銷售量 70% 範圍內之客戶

單位：百分比

2.2 技術研發

GRI 3-3

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 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。

衝擊邊界 員工 / 客戶 / 投資人

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	2023 年目標 - 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 - 耐熱級 ABS 開發，客戶品質驗證 - 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 - 高分子量高流動性聚苯乙烯 (GPPS) 開發	短期目標 2024 年 - 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，推廣木地板玻璃棉隔音系統 - 一般級 ABS 乳化聚合粒徑大小及集中度控制 - EPS 產品保存性週期提升及成型週期優化	中長期目標 2030 年 - 木地板玻璃棉隔音系統應用於建設公司之新建集合式住宅建案 - ABS 橡膠及接枝乳化聚合之粒徑控制，開發特殊級 ABS 產品 - 特殊級 EPS 發泡材料開發（耐衝擊性 / 高熱傳導性）
	管理方案	依據「原物料 / 配方修正及現場試驗作業標準書」管控產品開發進度，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	- 每月開發會議報告及檢討研發進度 - 新產品開發進度列入關鍵績效指標評估		
	評估機制	- 木地板玻璃棉隔音系統推廣與開發建設公司 - 耐熱級 ABS 開發，滿足客戶端品質需求或對等同業規格 - 增設擠壓脫水機，橡膠粉含水率控制 < 15% - 高分子量高流動性 GPPS 熔融指數		
	評估結果	2023 年完成 ✓ 拜訪潛在客戶 18 家 / 月，推廣木地板玻璃棉隔音系統，波特版-台中國美館與高雄客戶廠區機房，木地板-苗栗民宿與高雄設計公司配合，花蓮北濱店鋪住宅施作 ✓ 耐熱級 ABS 品質符合熱變形溫度 > 100°C ✓ 高膠粉擠壓脫水機，膠粉含水率下降至 < 15%，評估產能約可提升 40% ✓ 高分子量高流動性 GPPS 熔融指數 (MFI) 符合目標 (3.5 g / 10min)		
	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	2023 年目標	2023 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 18 家 / 月，推廣木地板玻璃棉隔音系統	提供木地板玻璃棉予高雄工程公司與苗栗棗莊民宿業者，施作於其辦公樓面及民宿，作為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	開發傳統 PMI 苯基馬來酰亞胺共聚物配方與成本優勢合金 ABS，兩者均可符合耐熱變形溫度 100°C	✓ 已達成目標
	高膠粉擠壓脫水機設備	ABS 凝集脫水製程線上批量試驗，膠粉含水率下降至 15%，預期可以增加押出機產能 40%	✓ 已達成目標
	高分子量高流動聚苯乙烯	開發符合高速射出高分子量高流動規格之聚苯乙烯 (GPPS)，其 MFI > 3.0 g/10min	✓ 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，績效卓著。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 2021、2022 及 2023 年投入之研發經費各為新台幣 1,854 萬元、1,531 萬元及 1,583 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%
- 4 高分子量高流動性射出級聚苯乙烯 (GPPS)

2.2.3 研究開發中的計畫

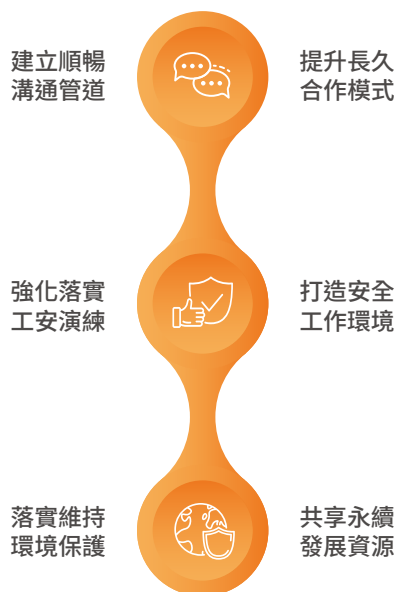
- 1 木地板玻璃棉隔音系統持續拜訪推廣與開發建設公司。目標：拜訪潛在客戶，推廣木地板玻璃棉隔音系統
- 2 一般級 ABS 乳化聚合粒徑大小及集中度控制
- 3 EPS 產品保存性週期提升及成型週期優化
- 4 製程優化與產品開發，符合安環 5 零目標（零污染、零排放、零職災、零事故、零故障）

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。

供應鏈永續發展目標與策略



供應鏈永續發展執行內容與規劃

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，其推廣簽署作業於 2023 年已達成 100% 簽署。同時於 2023 年起，針對訪廠稽核制定評核表並於環境部、各地環保局及各公開資訊網站搜尋其供應商是否有違反當地環保法規之情事案件，根據搜尋結果列入後續之風險評估，其相關執行內容與未來規劃如下：

短期規劃（一年 / 2024 年）	中期規劃（三年 / 2025 ~ 2026 年）	長期規劃（五年 / 2027 年）
二年內有交易紀錄之既有與新增供應商已全數簽署供應商社會責任承諾書，至 2023 年簽署達成率已達成 100%。	台達化於 2023 年起，初步針對大宗原料供應商、及特殊輔料供應商進行訪廠稽核，並要求供應商填寫供應商行為準則及品質要求自評表。2024 年起將擴大供應商訪廠稽核，並逐步調整訪廠稽核內容，讓台達化合作之供應商，皆能成為符合社會與環境評估的供應商。	根據訪廠稽核結果，針對供應商不足之部分，將委請本公司相關專業人員提出建議並協助輔導改善。期許供應商皆符合台達化公司規定之社會與環境評估標準。

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。



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。
- 導入供應商行為準則及品質要求自評表，針對潛在環境及社會負面衝擊風險進行調查。



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

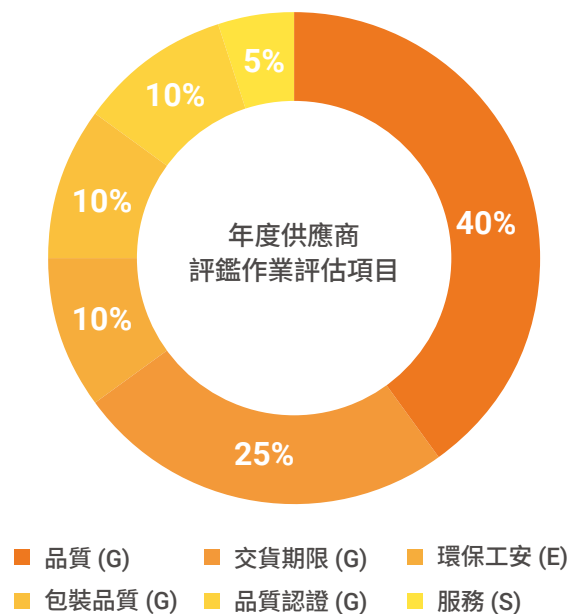
台達化公司為持續永續發展經營，每年定期執行供應商評鑑作業，針對原物料供應商及工程承攬商制定評鑑管理機制，以減少及預防潛在風險發生，分為原物料供應商評鑑及工程承攬商評鑑管理。

(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 認證（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。

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，2023 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 2023 年度交易供應商比率則為 100%。



註 1：環保工安主要評判項目參考 ISO 14001 與 ISO 45001。

註 2：(E)、(S)、(G) 分別代表環境、社會、治理評估面向。



2021 ~ 2023 年原物料供應商評鑑結果

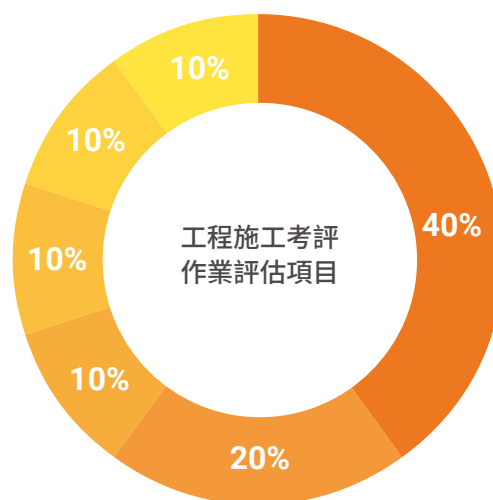
年度	2021	2022	2023
評鑑家數 (含中山廠)	233	256	250
合格率	100%	100%	100%

註：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，建立承攬人資料，並依其承攬工程之能力及品質，予以評鑑後分級，以作為工程發包詢價之建議及參考。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。



- 工程品質 (G)
- 安衛措施 (S)
- 環境維護 (E)
- 施工中協調性 (G)
- 現場負責人 (G)
- 工程進度 (G)

註：(E)、(S)、(G) 分別代表環境、社會、治理評估面向。

2021 ~ 2023 年工程施工考評結果

年度	2021	2022	2023
評鑑件數	137	63	60
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 and 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 2023 年台灣廠區在地採購金額比例占總採購金額比例為 91%，中國中山廠在地採購比率為 99%。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。2023 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 9 家，其中台灣供應商數為 7 家。

2023 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	50%	100%	100%
非台灣	50%	0%	0%
供應來源	國內 2 家	國內 2 家	國內 3 家
	國外 2 家	國外 0 家	國外 0 家

2023 年中山廠大宗原料在地採購金額分布情況

所在地 / 原料	苯乙烯 (中山)
中國	100%
非中國	0%
供應來源	國內 8 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，規劃於 2023 年起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。