

## 四 ▶ 營運概況

### 4.1 業務內容

#### 4.1.1 業務範圍

部 門	營 業 比 重
水泥部門	41%
裝卸倉儲部門	21%
資產管理部門	10%
旅宿服務部門	28%

#### 4.1.2 產業概況

##### 1. 水泥部門

###### 產業現況與發展

本公司於台灣之水泥銷售，以台灣中、北部為主要銷售市場，內銷市場是屬於成熟的產業，需求穩定。根據水泥同業公會 114 年度統計，國內水泥生產為 9,976,745 噸，較去年成長 1.02%；全年度水泥消耗量為 13,877,147 噸，年成長 3.56%，平均每人消耗量為 596 公斤；114 年度本公司台灣地區共銷售水泥 388,046 噸。台灣碳費已於今年正式開徵，同時，進口水泥低價傾銷國內的爭議亦再度浮上檯面。

自財政部於民國 114 年 7 月起，對自越南進口之水泥課徵 13.59%~23.20% 反傾銷稅後，雖然第三季越南水泥進口量較第二季大幅減少約 40%，惟進口商隨即轉向自印尼進口低價熟料，並自日本引進低價水泥，低價傾銷問題暫未獲得實質改善。

為維護國內水泥業者的貿易權益，水泥公會已於日前正式向政府提出新一輪傾銷調查申請，期盼在落實環境保護政策的同時，亦能兼顧產業發展之永續性，營造公平競爭的市場環境。另一方面，央行信用管制政策效果的延續，以及營建剩餘土石方清運車輛新制所帶來的衝擊，也使水泥需求受整體產業環境變化影響而趨於波動。

年度	項 目	國 內 水 泥 生 產	國內市場消耗量 (國內市場銷售與進口水泥之總和)
113		9,876,231	13,400,388
114		9,976,745	13,877,147
	增減量	100,514	476,759

資料來源：台灣區水泥同業公會

###### 產業上、中、下游之關聯性

水泥買賣之上、中、下游關聯行業，包括：水泥生產供應商、航運業、水泥倉儲業、陸運配送業、預拌混凝土業、水泥製品業和營造業等等。

###### 產品之各種發展趨勢及競爭情形

水泥產品中以下特蘭第 I 型水泥品種應用於國內市場最為普遍，但近年公共工程對卜特蘭第 II 型水泥需求有明顯增加趨勢。本公司現雖僅經營卜特蘭第 I 型水泥之買賣，但因儲運設備的共通性，未來如因客戶需求或市場環境之需要，隨時可新增卜特蘭第 II 型水泥的買賣。隨著國際環保意識提升，相關政策的推動增加了低碳建材的需求，因此除傳統卜特蘭水泥外，卜特蘭石灰石水泥 (Portland-Limestone Cement) 等低碳水泥產品之應用前景日益受到重視，本公司具備低碳水泥的倉儲發貨設備及服務，在低碳水泥新趨勢中處於領先地位。

##### 2. 裝卸倉儲部門

###### 產業現況與發展

本公司倉儲部門是以提供工業用散裝原物料裝卸服務為主。

港口裝卸量會隨著國內經濟盛衰而消長，114 年度台北港的散雜貨的裝卸業務量為 19,169,596 噸，較去年成長 27.05%。

###### ▼ 港口散雜貨裝卸量

單位：噸

年度	港務中心	台北港
113		15,087,358
114		19,169,596
	增減量 (%)	27.05%

資料來源：台北港務中心官網資訊

###### 產業上、中、下游之關聯性

水泥為建設所需之重要原物料，其供應鏈各階段均高度仰賴倉儲與運輸服務，故倉儲運輸於水泥產業鏈中扮演關鍵角色。倉儲運輸關聯產業主要有運輸、倉儲、裝卸、搬運、包裝、流通加工、配送、資訊平台等相關業者。

###### 產品之各種發展趨勢及競爭情形

港口裝卸量與國內經濟榮景息息相關，也會由港口所在市場需求所拉動。因此北部之重大經濟建設以及老舊房屋改建等需求將推動裝卸量之驅動力。港口裝卸因會受到需求端物流成本之影響，導致客戶選擇離市場較近之港口，或是大型客戶直接申設碼頭。但隨著環保意識日益高漲，擁有港口的經營權並且提供低空汙之解決方案之產品會保有市場競爭力。

##### 3. 資產管理部門

###### 產業現況與發展

在科技產業持續熱絡帶動下，台北市 A 級辦公室市場的升級需求持續發酵，惟租金歷經多年上漲後，已逐步進入「漲幅趨緩」的高原期。整體而言，A 級辦公室租賃市場仍維持一定熱度，113 年與 114 年成交量已連續兩年突破 5 萬坪；其中，114 年核心商業區全年成交面積約 4.38 萬坪，創近 7 年新高，顯示企業搬遷與辦公升級需求仍具支撐。供給方面，114 年核心商業區新增

約 3.4 萬坪 A 級辦公室，出租及房東自用合計已去化近 1.9 萬坪，吸納率約 55%。

租金表現上，114 年台北市 A 級辦公室平均租金年漲幅持續收斂，核心商業區平均租金約每坪每月 3,258 元，年增幅約 1.7%。空置率方面，核心商業區過去長期維持在 3% 以下，自 113 年起受新供給釋出影響突破 5%，114 年在供給持續增加下，整體空置率進一步攀升至 6.9%。114 年全台土地交易總額約 1,337 億元，較去年減少 37%；其中，工業地產交易金額突破千億元，占整體交易比重逾五成，且以企業自用需求為主，顯示在 AI 與半導體產業鏈帶動下，獲利企業仍持續擴大產能，為整體不動產市場提供中長期支撐。

### 產業上、中、下游之關聯性

資產管理的主要上游為不動產開發商、不動產投資業等，中游為營造工程業、工程顧問業、建築材料業、裝潢設計業等，下游則為不動產管理業、不動產經紀業、支援服務業等相關業者。

不動產租賃業之關聯產業依標的可分為住宅及非住宅類，住宅類包含住宅大樓、商務住宅、酒店式公寓及銀髮住宅等，非住宅類則包含辦公室、商場、旅館、廠房及醫護單位等，各類型依其使用用途有其個別的上中下游關聯產業。

### 產品之各種發展趨勢及競爭情形

房地產市場受信用管制、房市政策、市場供需等因素影響，114 年，六都建物買賣移轉棟數 20 萬 4,596 棟，較前一年年減 24.5%，創下近 8 年來新低量，所有都會區皆呈現量縮，台北市年減 22.7%、新北市年減 25.7%、桃園市年減 18%、台中市年減 22.7%、台南市年減 28.8% 與高雄市年減 31%，銀行房貸緊縮及央行信用管制措施持續影響下，市場買氣明顯降溫，同時，川普關稅政策也令外部經濟環境承壓，進一步影響內需表現與購屋意願，整體房市交易於 114 年處於調整格局。

## 4. 旅宿服務部門

### 產業現況與發展

#### 觀光旅館業

本公司在觀光旅館業的策略投資布局涵蓋多個國家，包括歐洲、日本沖繩及台灣，透過多元化市場的布局，有效分散風險並捕捉各地的成長機會。歐洲觀光業於 114 年持續熱絡，前三季外國旅客人次雙雙創下歷史新高，較去年同期成長約 4%。其中，義大利夏季旅遊旺季中，遊客人次與過夜數量分別年增 0.2% 與 4%，顯示旅遊需求具備韌性。根據日本觀光大臣表示，114 年，日本外國旅客人數估計達到 4,270 萬人次，再次刷新歷史紀錄。日圓匯率維持低檔，進一步吸引大量遊客前往日本旅遊，支撐當地旅遊及旅宿市場的穩定成長。在台灣方面，114 年，國外旅客數達 857 萬人次，相較於去年顯著成長 9%，顯示台灣旅遊業於政策加持之下正在升溫。本公司將持續關注各地市場動態，靈活調整策略，充分利用市場復甦趨勢，擴大健康旅宿產業的成長潛力。

#### 健康照護產業

全球多數國家正普遍面臨少子化趨勢，台灣亦不例外。在經濟壓力、高房價，以及教育與育兒成本負擔沉重，加上對婚姻與生育風險的顧慮下，民眾生育意願持續下滑。114 年全國出生人

口較 113 年大幅減少約 20%，年減約 2.7 萬名新生兒，創近十年來最大跌幅。就折合年粗出生率觀察，六都之中以台南市千分之 3.7 為最低，新北市千分之 3.76 次低；相較之下，桃園市以千分之 5.32 居六都之首，台北市千分之 5.19 次高。近年亦持續傳出月子中心機構結束營運的消息，顯示產後照護產業仍處於結構性調整階段。

然而值得注意的是，即便全國出生人數持續下降，消費者對產後母嬰照護品質的重視程度，以及相關法令與監管標準，仍呈現持續升級趨勢。產業歷經多年洗牌、整併與專業化發展後，已逐步形成具備一定門檻的經營模式，仍保有利基市場與發展空間，並具備在少子化環境下深化服務價值、成為結構性解方之一的潛力。

### 產業上、中、下游之關聯性

旅宿服務部門提供旅宿及照護服務。就整體產業關聯性而言，本公司位屬產業之中游。網路旅行社，傳統旅行社，婦女及嬰兒專業醫療院所，婦嬰用品零售業，知識課程中心及健康諮詢業等相關產業均為上中下游的相關業。餐飲服務會向上游供應商採購生鮮食品、飲料及一般用品。

### 產品之各種發展趨勢及競爭情形

旅宿和健康產業在疫情後看見新的趨勢，消費者更著重在個人化及獨特體驗，健康追求，永續環境，及數位體驗，因此高端業者間，於品質和附加價值的競爭加劇，使市場出現高價位與低價位的分化趨勢。

#### 4.1.3 技術及研發概況

本公司雖未進行自主科技研發，但在策略投資時，積極引入成熟科技應用於服務或健康照護體系中，經過嚴謹評估後逐步導入。此外，我們與業界保持密切合作，參與政府政策及產業發展，藉此優化服務效能並增強市場競爭力。

#### 4.1.4 長、短期業務發展計畫

##### 1. 短期發展計畫

- (1) 水泥部門：配合上游供應商推動低碳水泥轉型，強化低碳水泥銷售。
- (2) 裝卸倉儲部門：設備升級並優化倉儲管理以提升營運效率與安全性，維繫既有客戶並持續拓展新業務。
- (3) 資產管理部門：推動嘉新大樓整修工程，鞏固其「鑽石級綠建築」之標竿地位，於能源效率、辦公舒適度與整體形象三大面向顯著提升，提升企業的品牌價值，吸引重視永續的客戶與人才，增強市場競爭力。
- (4) 旅宿服務部門
  - A. 透過館別改裝優化、房型調整及市場區隔策略，強化住宿體驗與收益結構，提升住房率及平均房價，並以成本控管確保現金流穩健。
  - B. 結合品牌行銷與異業合作資源，並透過品牌整合與專案導流，擴大客源結構、提升品牌能見度。

## 2. 長期發展計畫

### (1) 水泥部門：

- A. 持續與台泥保持緊密合作，通過策略性持股，間接享有在國際水泥市場的投資利益，拓展國際市場機會，提升資產價值。
- B. 積極參與水泥產業的循環經濟發展，支持永續專案的高效及規模化推進，涵蓋再生能源、電池、儲能以及廢棄物處理等領域，支持台泥推動更具前瞻性的綠色永續策略。
- C. 加強對於綠色低碳建材的技術研究與市場動態分析，探索創新材料及應用技術，為未來建築市場提供更具競爭力的永續解決方案，符合國際環保趨勢並創造新的成長機會。
- D. 配合低碳水泥供應鏈趨勢，導入能源管理與碳盤查機制，同步推動設備汰換與維運強化，確保庫區穩定運作並提升面對市場及環境變動之營運韌性。

### (2) 裝卸倉儲部門：

- A. 透過拓展貨物種類及優化客戶結構，確保砂石、爐渣、散雜貨等多元貨種穩定供應，有效降低因季節性需求變動而產生的業務波動，實現穩定且可預測的獲利。
- B. 積極加強與政府單位的政策溝通，確保政策變動對營運的影響最小化，並爭取更多支持和協助，助力業務的穩定發展。

### (3) 資產管理部門：

為達成充分活化資產及租賃營收有效成長之目標，將持續規劃開發現有資產以及開發型租賃案。

### (4) 旅宿服務部門：

#### → 觀光旅館業

- (a) 持續強化自有品牌 Hotel Collective 價值及市場認知度。
- (b) 以品牌行銷為核心，擴大內容行銷、KOL 合作及異業導客效益，建立穩定客源並提升續住率。

#### → 健康照護業

- (a) 持續拓展新市場，進行上下游產業服務之整合，建立健康照護新模式及增大品牌知名度。
- (b) 優化服務團隊，提升更多專業基礎，培育健康事業之人才。
- (c) 結合經營商業模式、社會公益及教育推廣，傳遞健康概念。
- (d) 持續評估海外市場潛在機會。

## 4.2 市場及產銷概況

### 4.2.1 市場分析

#### 1. 水泥部門

##### 主要產品之銷售地區、市占率、市場未來之供需狀況與成長性

台灣水泥產業展現良好韌性，即便面臨政策面帶來的結構性壓力，市場基本需求依舊穩固，支撐產業長期運作動能。114年水泥國內市場消耗量達13,877,147噸，較113年增長3.56%。然而，低價水泥的持續進口對本地市場構成壓力，進口水泥比例已升至總銷量的近三成。

隨著國際環保政策對低碳建材要求的提高，低碳水泥產品的推廣成為未來市場競爭中的關鍵方向。因本企業團在基隆港與台中港的水泥儲運設施為市場佈局提供了有力支撐，可迅速適應多變的需求環境並提升市場競爭力。

##### 競爭利基

- (1) 領先開拓低碳水泥客戶：積極推動低碳水泥產品的銷售，順應綠色建材的市場趨勢，成為產品轉型的領跑者。
- (2) 儲運設施優勢：基隆港及台中港的水泥儲槽靠近市場，覆蓋西部走廊主要經濟帶，提供高效、穩定的供應服務。
- (3) 品牌信任與市場基礎：深厚的經營歷史與健全的銷售管道，奠定穩定的客戶基礎。

##### 產業發展之有利因素

- (1) 環保政策的推動：國際對低碳建材需求的提升為水泥行業產品轉型提供了發展機會。

##### 產業發展之不利因素及因應對策

- (1) 低價進口水泥挑戰：進口水泥以低價競爭，對本地市場造成壓力。  
因應對策：推動政府徵收進口水泥反傾銷稅，並強化低碳水泥的市場占比，以提升競爭優勢。
- (2) 政策與環保成本壓力：碳費的徵收增加了國內水泥業者的營運成本。  
因應對策：除了適度將成本轉嫁予下游客戶外，也會採購綠色能源憑證抵減碳費，同時從能源及原物料使用方面，降低整體碳足跡，以符合相關減碳認定標準，爭取優惠費率，同時增強公司綠色形象，促進產品價值提升。
- (3) 設備老化與安全風險：基隆庫與台中庫部分設備老化，存在效率降低及安全隱患。  
因應對策：編列預算進行全面更新與維修，包括基隆庫爬梯平台修繕及台中庫裝卸系統改良。

#### 2. 裝卸倉儲部門

##### 主要產品之銷售地區、市占率、市場未來之供需狀況與成長性

台北港第一散雜貨中心主要服務台灣北部地區的砂石、煤炭及其他散雜貨之經銷商及使用廠家。114年，本公司於台北港第一散雜貨中心裝卸散雜貨6,614,345噸，占台北港相關貨品裝卸量之34.5%。

隨著全球能源政策的轉型，我國政府積極推動燃氣與再生能源在能源結構中的占比，燃煤需求逐步下降，對煤炭進口及相關裝卸業務帶來一定壓力。然而，砂石及其他散雜貨的市場需求仍保持穩定，基礎建設與填海工程的推動，為砂石、散雜貨及爐渣裝卸業務提供短期支撐，維持營運的穩定性。

儘管政策變動對產業環境和未來發展帶來不確定性，台北港憑藉其優越的地理位置、環保設施及高效的裝卸能力，仍能在當前階段有效應對市場需求變化。但隨著燃煤需求的進一步減少，未來營運可能面臨更大的挑戰。在此背景下，我們將保持彈性，持續優化營運策略，並積極與政府相關單位溝通協調，以確保政策變動期間的業務穩定運行，同時尋找新興市場機會，為長期發展做好準備。

### 競爭利基

- (1) 港口經營具高門檻優勢：屬特許行業，進入門檻高，競爭者不易進入。
- (2) 強化裝卸與環保優勢：台北港第一散雜貨中心擁有環保設施與高效裝卸能力，滿足多元貨種需求，提升裝卸效率，助力公司結構轉型。

### 產業發展之有利因素

- (1) 砂石需求增長：國內基建與填海工程推動砂石進口量增加，帶動裝卸業務成長。
- (2) 散雜貨業務多樣化：其他散雜貨品項需求穩步上升，為市場提供穩定支撐。
- (3) 環保標準提升：基隆港等傳統港口受限於腹地及設施，無法達到新環保要求，未來裝卸業務可能進一步轉移至台北港。

### 產業發展之不利因素及因應對策

- (1) 煤炭需求下降：因應政府 2050 年淨零碳排放政策，燃煤需求逐步減少，影響裝卸量。  
因應對策：積極拓展砂石、爐渣及其他散雜貨業務，確保裝卸業務穩定增長。
- (2) 市場結構轉型：能源結構改變對傳統燃煤業務構成挑戰。  
因應對策：透過提升裝卸效率、擴展貨種多元化，積極調整業務布局，以適應新物流格局並增強市場競爭力。此外，公司將持續與政府保持密切溝通，確保政策變動對營運影響的最小化，並尋求在產業轉型中發揮更大價值。

## 3. 資產管理部門

### 主要產品之銷售地區、市占率、市場未來之供需狀況與成長性

資產管理部門以資產租賃、管理及開發業務為核心，隨著台商回台投資限制的解除，商用及工業不動產市場迎來新一輪資金湧入，為本公司業務發展創造了有利條件。

114 年，本公司資產管理部門營收為 310,937 仟元，較 113 年的 301,662 仟元成長 3.07%。嘉新大樓全年平均出租率達 99.76%，租金收入增長 3%；岡山廠全年平均出租率為 66.55%，租金收入微降 2.07%，係因租期屆滿，目前正積極與潛在承租方接洽中；其他租賃收入則較去年成長 3.24%

### 競爭利基

多樣化的優質物件：

- (1) 嘉新大樓：坐落於台北市中山北路的核心地段，享有卓越的區位優勢，步行 3 分鐘即可抵

達捷運雙連站與民權西路站，並鄰近台北車站，連接高鐵、台鐵及捷運三大交通網絡，便捷的交通環境使其成為企業辦公的首選地點。該大樓周邊商業機能成熟，涵蓋知名飯店、銀行、郵局及各類商業服務設施，提供租戶便捷的生活與商業環境。內部空間設計靈活，樓層規劃可滿足不同規模企業的辦公需求，並擁有充足的停車空間，提升租戶的便利性。

嘉新大樓致力於持續優化硬體設施，近期規劃完成多項升級改造，包括電梯更新及公共區域美化等，進一步提升物業價值與管理效率。儲運設施優勢：基隆港及台中港的水泥儲槽靠近市場，覆蓋西部走廊主要經濟帶，提供高效、穩定的供應服務。

- (2) 岡山廠：位於高雄市岡山區嘉新東路，得益於高雄市政府推動的產業 S 廊帶建設及岡山第二交流道的開通，岡山廠成為承接新興產業的重要選擇，吸引優質租戶進駐。

### 產業發展之有利因素

- (1) 科技業投資熱潮：受惠全球科技業獲利成長，台灣半導體聚落優勢吸引外資設點，帶動北部商辦需求穩健，南部工業地亦受科技製造與物流擴張支撐。
- (2) 區域需求提升：市場上與嘉新大樓同等級且具競爭力租金的物件供給相對有限，使嘉新大樓憑藉其卓越的地理位置、完善的周邊配套設施及靈活的空間規劃，在市場中展現獨特的競爭優勢。加上具備穩定的物業管理服務與優質的辦公環境，嘉新大樓持續吸引企業進駐，確保租賃需求的穩健，並進一步提升資產價值。
- (3) 基礎建設推動：高雄市政府推動產業 S 廊帶及岡山第二交流道建設，吸引企業洽租岡山廠。

### 產業發展之不利因素及因應對策

- (1) 高利率與政策限制：央行未放寬土建融規範、政府推動囤房稅 2.0，對土地交易及投資動能形成壓力。  
因應對策：專注於提升現有資產價值，進行內外觀及設施更新，確保競爭力。
- (2) 經濟不確定性：全球經濟環境波動可能抑制投資者信心。  
因應對策：強化租賃管理，積極爭取優質客戶並鎖定長期合約，降低短期波動風險。

## 4. 旅宿服務部門

旅宿服務部門主要有兩個產業之產品線，觀光旅館業以及健康照護業，以下分別說明。

### 觀光旅館業

### 主要產品之銷售地區、市占率、市場未來之供需狀況與成長性

在日本推動「地方創生 2.0」及抑制觀光過度集中的政策背景下，沖繩等地區有望承接自東京、大阪分流的高端客群與長天數旅遊需求，同時，日本政府以 119 年吸引 6,000 萬名外國旅客為目標，相關入境旅遊政策效益預期也將進一步外溢至地方旅遊市場。114 年，沖繩旅客人次已達 1,075 萬，創下歷史新高。日本政府持續加大對交通網絡、地方二次運輸及數位化觀光資訊系統之投資，以提升地方旅宿的可達性與國際能見度。然而，隨著市場需求的提升，高端酒店競爭日趨激烈，旅客對高品質服務和額外價值的需求不斷增加，市場逐漸朝向「高價位與低價位」兩

極發展。這種市場分化趨勢將使高端酒店有機會專注於提供更精緻的服務與體驗，以吸引高消費族群，提升品牌價值和收益能力，同時也能減少來自中低價位市場的競爭壓力。

Hotel Collective 擁有 260 間客房，占沖繩城市型飯店總供應量的 3.72%，在那霸市高端酒店市場中佔有重要地位。114 年，Hotel Collective 全年營收達 35.3 億日圓，住房率穩定維持在 80% 以上。每間可出租客房收入 (RevPAR) 方面優於去年且已超越主要競爭對手，未來將持續提升服務品質與產品附加價值，進一步鞏固市場地位，邁向市場領導品牌的目標。

### 競爭利基

- A. 地理位置：酒店坐落於國際通核心地帶，交通便利性無可比擬，是旅客首選地。
- B. 硬體設施：宴會廳配備巨型 LED 螢幕，提供領先業界的會議及活動空間。
- C. 空間設計：客房與衛浴空間均為日式城市飯店的兩倍，提供寬敞舒適的住宿體驗。
- D. 國際接待能力：擁有多國籍員工，能充分滿足國際旅客需求。
- E. LEED 建築標章（能源與環境設計領導認證）：酒店建築在節能、節水、室內環境品質及材料使用等方面達到高標準，能有效降低營運成本，並提供住客更舒適、健康的住宿環境。

### 產業發展之有利因素

- A. 那霸機場第二跑道啟用提升航班容量，便利國內外旅客抵達。
- B. 國內旅遊需求穩定增長，沖繩作為熱門旅遊勝地地位更加穩固。
- C. 高端旅遊市場升溫，消費者對高附加值體驗的需求逐步增加。
- D. 隨著環保意識抬頭，旅客越來越重視永續旅行，擁有 LEED 認證的飯店因其節能減碳與環保設計，成為負責任旅客 (Responsible Travelers) 的優先選擇，進一步提升飯店的市場競爭力與品牌價值。

### 產業發展之不利因素及因應對策

- A. 高價位市場競爭加劇：越來越多競爭者進入高端市場，提升服務標準是必要的。  
因應對策：透過強化產品附加價值，針對高端客群進行精準行銷，以差異化優勢吸引目標市場。同時，加強人員教育與培訓，全面提升服務品質，以提供更優質的住宿體驗，增強市場競爭力。
- B. 人力資源壓力：員工流動率高且人力供應緊張。  
因應對策：利用集團跨國資源，增進資源共享、提高招聘效率並實施內部教育與穩定就業計劃，減少人員流失。
- C. 營運成本攀升：能源及採購成本的持續上升對盈利構成挑戰。  
因應對策：嚴格成本控制，推行節能政策，同時採取多元化採購策略，並且強化供應商管理機制，提升採購穩定性。

### 健康照護產業

#### 主要產品之銷售地區、市占率、市場未來之供需狀況與成長性

人之初產後護理之家致力提供媽媽及寶寶最貼心的照護，成為每個家庭步入人生新階段最堅強的後盾。進入產後護理市場的門檻並不高，但隨著客戶的需求及重視持續洗牌中。產後護理之家正由傳統月子休養機構，轉型為「女性懷孕全週期健康管理平台」，結合婦產科、營養及心理等專業，成為健康生活產業的重要環節。產後護理機構角色亦由單一休養功能，延伸為涵蓋產前、產後與家庭健康管理的服務樞紐，消費者對健康與生活品質的重視，進一步推升對高品質產後護理服務的需求，為人之初敦化館創造有利發展基礎。

儘管台灣整體出生人口數持續下降，政策資源加碼、育兒觀念轉變及「少子高投資」趨勢，仍支撐高品質產後護理需求，使母嬰市場呈現「量縮、值穩，甚至單價提升」的結構性變化，高品質、專業化及全週期母嬰健康服務仍具發展空間。政策環境整體偏向利多，惟競爭持續升溫，仍須深化品牌專業度與服務差異化，以維持市場優勢。

### 競爭利基

- A. 品牌知名度：經過近 10 年的努力，人之初成功展現出與其他機構的差異化，建立穩固的品牌認知與市場信任。
- B. 獲得外部專業團隊認同：吸引理念相同信念的專業團隊，攜手規劃全方位服務方案。
- C. 市場擴展：以既有高端服務為核心，評估延伸性服務、產業整合與據點拓展等發展機會，逐步擴大服務範圍與品牌影響力，鞏固產後照護市場的領先地位。
- D. 企業文化與核心價值：「以人的溫度為核心，結合不斷追求專業卓越的用心」成為人之初的競爭力與團隊動力。

### 產業發展之有利因素

- A. 少子化使母嬰健康照護更加重要，而政策的支持為市場拓展奠定了基礎。
- B. 市場需求改變，品牌獲得消費者的信賴，逐漸擺脫削價競爭的困境。
- C. 品牌信念獲得外部專業團隊的認同，創造業務合作與拓展機會。
- D. 社會整體健康與預防醫學重視提高，帶動健康相關事業模式多元發展。

### 產業發展之不利因素及因應對策

- A. 台灣護理人力短缺的問題持續對產業經營與發展構成挑戰  
在護理人力供應不足的情況下，如何滿足消費者對品牌的高期待，並維持高滿意度與高房價，已成為營運過程中需克服的核心課題。  
因應對策：
  - (a) 與相關院校合作，建立護理人才庫，同時提供充實的培訓計畫，以確保員工的專業知識和技能持續更新。
  - (b) 善用不同專業背景的人才，實現專業分工，提高照護服務的效能，同時控制成本。
  - (c) 優化系統配置並導入科技工具，以提升整體營運效率。

### 4.2.2 主要產品之重要用途及產製過程

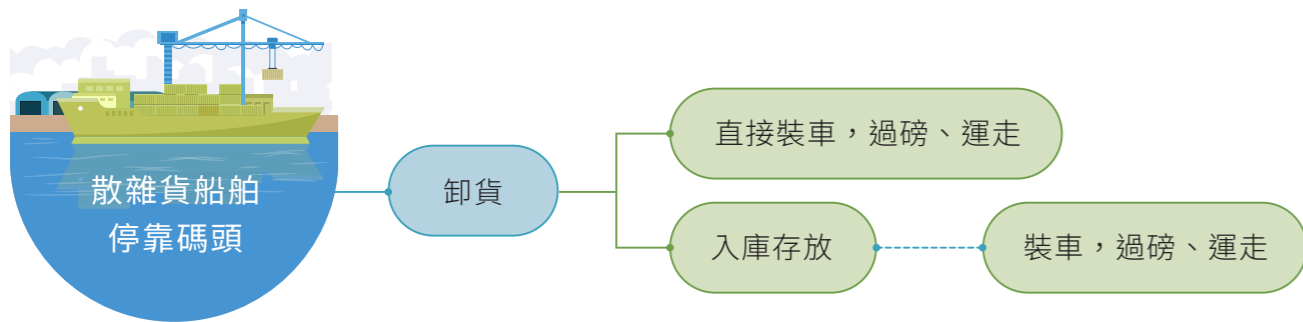
#### 1. 主要產品重要用途

- (1) 水泥部門：本公司所售之水泥皆為卜特蘭水泥第 I 型。此種水泥之用途甚廣，舉凡土木工程中之橋樑、公路、排水設備、水壩、水堤、碼頭設備、軍事設施，以及建築工程中之房屋及大廈之營建等物之構築，或是建築物表面之修飾，皆須施用水泥。
- (2) 裝卸倉儲部門：裝卸儲轉服務促成了貨品之流通，使交易之商品實體得以經中繼站轉送達購貨者指定地點。
- (3) 資產管理部門：本公司目前不動產之業務主要集中在租賃事業，所提供之產品為土地或建築物，承租戶主要用於設立廠辦或辦公室之用途。
- (4) 旅宿服務部門：本公司旅宿服務主要以經營客房、餐飲以及照護服務，讓客戶使用後可以留下美好及深刻的回憶為宗旨。物，承租戶主要用於設立廠辦或辦公室之用途。

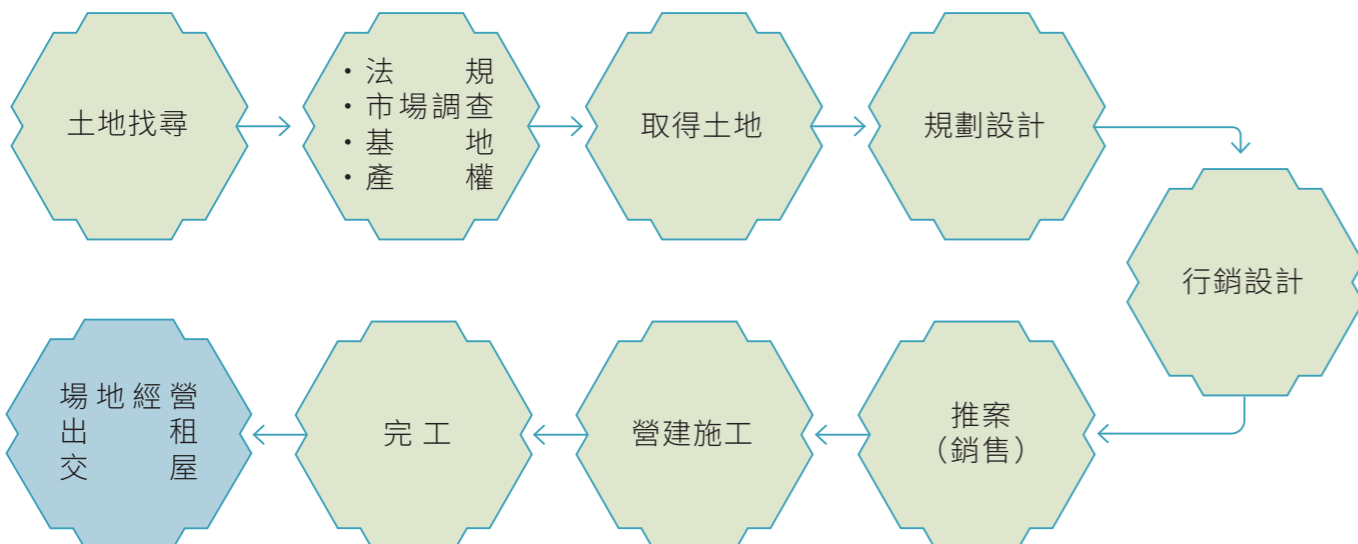
#### 2. 主要產品之產製過程

- (1) 水泥部門：本公司在台灣係通路商型態，主要向國內外採購水泥並以船舶運送至基隆港及台中港之大型儲槽（兩港庫容量分別為 38,000 公噸及 45,000 公噸），再以散裝或袋裝銷售給客戶。

#### (2) 裝卸倉儲部門

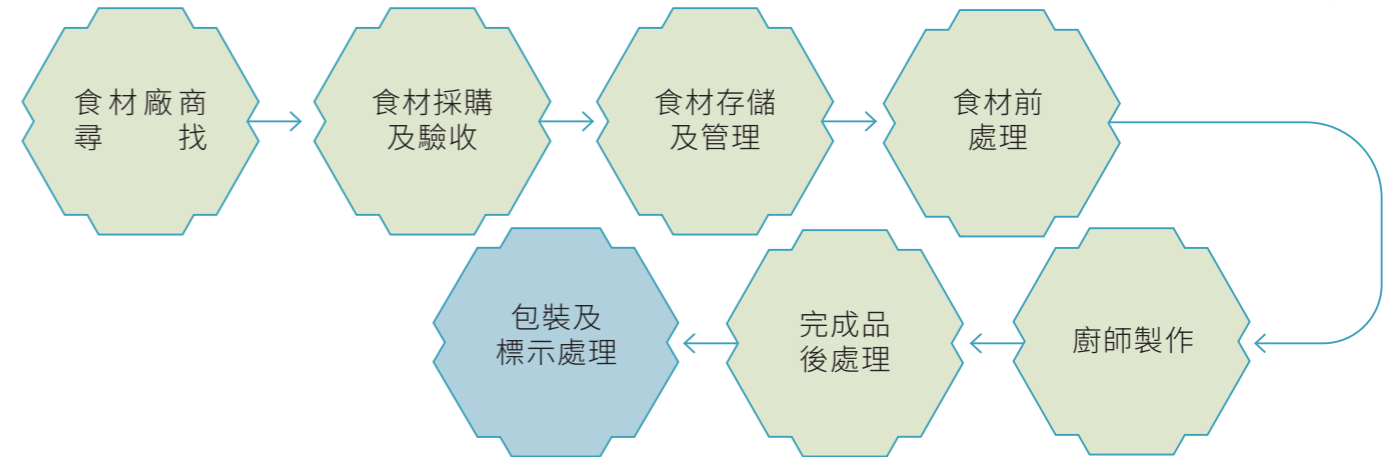


#### (3) 資產管理部門



#### (4) 旅宿服務部門

- A. 住宿部分：本公司接受官網、個人、實體網路旅行社及公司行號訂房後，向廠商添購客房相關備品，使旅客享受舒適之住房體驗。
- B. 餐飲部分：產製過程如下：



### 4.2.3 主要原料之供應狀況

1. 水泥部門：根據台灣水泥同業公會 114 年度統計，國內水泥生產水泥 9,976,745 公噸，較去年成長 1.02%。全年度水泥消耗量為 13,877,147 公噸，年成長 3.56%。供給及需求呈現平衡狀態。本公司所銷售水泥之主要供應商為台灣水泥及亞洲水泥。
2. 裝卸倉儲部門：以客戶裝卸服務為主，無原料供應問題。
3. 資產管理部門：資產管理部門主要管理資產為台北嘉新大樓，台北博愛路建物，新北市中和土地，高雄大崗山土地，高雄岡山新舊廠以及高雄擴建路土地。目前所管理之資產均為集團所有資產。
4. 旅宿服務部門：
  - (1) 住宿部分：日本 Hotel Collective 提供 260 間客房；台灣人之初提供 24 間床位。
  - (2) 餐飲部分：日本 Hotel Collective 餐廳內多使用當地食材，並且每隔一段時間會更換季節性食材，除了為顧客提供新鮮感之外也保持原料供應的彈性；央廚方面，除一般上游食材供應商外，為提倡有機與地方創生，我們也使用有機食品以及配合企業團所支持之小農做企業採購。

### 4.2.4 最近二年度主要供應商、銷貨客戶名單

#### ▼ 最近二年度主要供應商資料

單位：新台幣仟元

項目	114 年				113 年			
	名稱	金額	占全年度進貨淨額比率 (%)	與發行人之關係	名稱	金額	占全年度進貨淨額比率 (%)	與發行人之關係
1	台灣水泥	516,689	45%	本公司為該公司之董事	台灣水泥	573,750	44%	本公司為該公司之董事
2	亞洲水泥	501,600	44%	無	亞洲水泥	583,550	45%	無
3	其他	132,472	11%		其他	136,492	11%	
	進貨淨額	1,150,761	100%		進貨淨額	1,293,792	100%	

註 1：列明最近二年度進貨總額百分之十以上之供應商名稱及其進貨金額與比例，但因契約約定不得揭露供應商名稱或交易對象為個人且非關係人者，得以代號為之。

**▼最近二年度主要銷貨客戶資料**

單位：新台幣仟元

項目	114 年				113 年			
	名稱	金額	占全年度進貨淨額比率 (%)	與發行人之關係	名稱	金額	占全年度進貨淨額比率 (%)	與發行人之關係
1	聯信建材	266,843	9%	無	聯信建材	368,367	12%	無
2	其他	2,748,514	91%		其他	2,616,990	88%	
	銷貨淨額	3,015,357	100%		銷貨淨額	2,985,357	100%	

註 1：列明最近二年度銷貨總額百分之十以上之客戶名稱及其銷貨金額與比例，但因契約約定不得揭露客戶名稱或交易對象為個人且非關係人者，得以代號為之。

**4.3 最近二年度及截至年報刊印日止從業員工人數、平均服務年資、平均年齡及學歷分布比率**
**1. 本公司**

年 度		113 年度	114 年度	當年度截至 114 年 12 月 31 日
員工人數	從業人員人數	85	87	87
	約聘人員人數	0	0	0
	合 計	85	87	87
平 均 年 歲		44.55	44.09	44.09
平 均 服 務 年 資		10.58	9.99	9.99
學歷分布比率	博 士	0.00%	0.00%	0.00%
	碩 士	24.71%	28.73%	28.73%
	大 專	69.41%	65.52%	65.52%
	高 中	5.88%	5.75%	5.75%
	高 中 以 下	0.00%	0.00%	0.00%

**2. 財務報告內所有公司**

年 度		113 年度	114 年度	當年度截至 114 年 12 月 31 日
員工人數	從業人員人數	395	397	397
	約聘人員人數	29	29	29
	合 計	424	426	426
平 均 年 歲		43.10	42.92	42.92
平 均 服 務 年 資		6.53	6.74	6.74
學歷分布比率	博 士	0.00%	0.00%	0.00%
	碩 士	10.38%	7.75%	7.75%
	大 專	65.33%	65.96%	65.96%
	高 中	18.87%	20.42%	20.42%
	高 中 以 下	5.42%	5.87%	5.87%

**4.4 環保支出資訊**

- 最近年度及截至年報刊印日止因污染環境所受損失：無。
- 具體作為：基於對環保的重視，企業團各公司將持續在防治污染設備或節能技術上進行投資或改良，近二年具體作為如下：

單位：新台幣仟元

公司或單位	114 年	113 年	備註
嘉新國際(股)公司	43,171	513	台中港儲運中心進貨系統之螺運機式系統，更換為氣力式系統；提運機馬達更換為高效率馬達，兩項設備更新以利節電。基隆港儲運中心新增低碳水泥發貨設備，以增加低碳石灰石水泥儲轉業務。透過強化低碳水泥銷售，促進國內減碳。
嘉北國際(股)公司	3,483	4,892	將台北港第一散雜貨中心廠區照明燈具分區汰換為 LED 燈；廠區空壓設備汰換成節能高效型；購置水車及改善灑水設施符合法令標準，以減輕揚塵污染。
嘉新資產管理開發(股)公司	4,400	2,200	嘉新大樓前後棟電梯考量設備使用年限及節能減碳效益，全數六部電梯汰換更新，總工程金額 1,722 萬元。
嘉新資產管理開發(股)公司	4,350	-	嘉新大樓系統節能專案工程：升級空調與能管系統，經第三方實測驗證，每年可節電約 38.2 萬度、減碳 188.9 公噸，節能率達 50.89%，總金額 1,450 萬元。本案已成功申請經濟部節能專案補助，補助總金額約為 453 萬元。
嘉新水泥(股)公司及嘉新資產管理開發(股)公司	78,561	630	嘉新大樓總部以 LEED 綠建築與 WELL 健康建築為目標，進行總部辦公室室內空間改善工程，總合約金額 9,009 萬元。目前符合 LEED 銀級資格並已送件申請中，同時持續推進 WELL 黃金級認證申請。

## 1. 未來三年度預計之重大環保資本支出：

- (1) 為因應沖繩豐崎地區度假村飯店開發案，將採取洲際酒店集團 (IHG) 國際級飯店高規格標準，針對節能、省水省電，預估未來幾年將投入大筆環保相關經費；整體費用估算尚待建造設計圖定案後確定。
- (2) 嘉新大樓後棟冰水主機汰換工程，預計每年可節能 100,000 度，預估整體費用約為新台幣 450 萬元。
- (3) 預計於高雄岡山建置太陽光電發電系統工程，預估整體費用約為新台幣 6,000 萬元。
- (4) 嘉新大樓預計未來外窗由原雙扇清玻璃窗戶改為單扇 Low-E 隔熱膠合玻璃窗戶，該玻璃材質特性具高透光性、高熱阻絕性、低輻射，使光線可進入室內又可將大量熱能隔絕於室外，故可達到節能、舒適、室內採光自然的效果，預計相關支出約新台幣 6,000 萬元。

## 2. 歐盟有害物質限用指令 (RoHs) 之實施及避免影響投資人權益：

本公司財務業務等不適用。

## 4.5 勞資關係

### 現行重要勞資協議及實施情形

#### 1. 召開勞資會議

勞資會議不定期召開，其主要功能：

- (1) 協調勞資關係，促進勞資合作。
- (2) 溝通勞動條件。
- (3) 籌劃勞工福利。
- (4) 提高工作效率。

每次會議中，勞資雙方均能克盡協調合作之責，績效卓著。

#### 2. 召開福利委員會董事會議

福利委員會董事會議定期召開，其任務：

- (1) 職工福利事項之審議、促進及督導。
- (2) 職工福利金之籌劃、保管及動用事項。
- (3) 職工福利委員會經費之分配、稽核及收支報告事項。
- (4) 其他有關職工福利之事項。

#### 3. 召開勞工退休準備金監督委員會會議

勞工退休準備金監督委員會會議不定期召開，其任務：

- (1) 勞工退休準備金提撥之審議事項。
- (2) 勞工退休準備金提撥數額之查核事項。
- (3) 勞工退休準備金撥存及支用之查核事項。
- (4) 勞工退休金給付數額之查核事項。
- (5) 其他有關勞工退休準備金之監督事項。

#### 4. 員工福利措施及退休制度實施情形

員工福利項目除法定退休金制度及勞、健保外，另增加員工團體保險；且公司每年辦理優於法令項目之員工健康檢查及免費流感疫苗施打，對嘉北國際及嘉新國際公司於港口工作

之員工，加做特殊項目健康檢查；並由職工福利委員會提供年節、生日、敬老禮品、婚喪補助金、住院慰問、資退職工慰勞金及員工暨子女獎助學金、員工暨配偶生育禮金等各項福利及辦理托育津貼補助；另實施彈性上下班、補班日免打卡，並增加生日假、新人假、志工假、五大重要節日一個工作日下午彈性提前下班、有薪家庭照顧假與病假，及優於法令天數的產檢假、陪產檢及陪產假、喪假，以及遠距辦公日等措施；並不定期舉辦各類員工福利活動，以促進員工工作與生活之平衡；此外在 113 年 2 月推行員工持股信託計畫，透過信託帳戶以每月薪資提撥固定金額，公司相對提撥 100% 之獎勵金，鼓勵員工與公司共享經營之成效並達到長期儲蓄為將來退休做準備。

## 5. 員工進修與訓練實施情形

每年第四季定期推動部門人才發展計畫，涵蓋人才標準建置、人才分析與人才培育。各部門依據短期、中期及長期目標，檢視其部門內相應人員能力是否符合目標需求。同時，根據工作重點及專案需求，規劃培育計畫，包含：

- ◆ 安排內外部訓練課程。
- ◆ 指派部門夥伴進行專責工作輔導。
- ◆ 輪調部門內不同職務，以提升多元經驗與技能。

此外，公司設有常態性訓練計畫，包括：

- ◆ 新進人員訓練：協助新進員工迅速融入組織與掌握工作要點。
- ◆ 全體同仁必修課程：強化核心技能及知識基礎。
- ◆ 管理人員訓練：培育領導與管理能力，支持組織發展。

每年依據員工訓練需求調查，規劃辦公室技能系列內訓及專案相關課程，滿足多元需求。此外，董監事參與的進修課程亦開放同仁選修，鼓勵全員共同成長，突破習慣領域，打造學習型組織。

### 職能模型推動與核心職能發展

自 112 年完成職能模型建置後，113 年公司積極推動核心職能的落實與應用。職能模型涵蓋核心職能、專業職能及管理職能，並已整合至招募任用作業流程及績效考核制度，以強化員工的工作表現及個人發展潛能。

公司以推廣六大核心職能為重點，包括「誠信正直」、「主動積極」、「認真負責」、「適應能力」、「創新能力」及「團隊合作」，展開多方面宣導措施。據此，本年度進行相對應之訓練行動，說明如下：

#### (1) 誠信正直

為落實誠信經營政策，積極防範不誠信之行為，本公司已制定相關政策，並推動誠信經營之員工教育訓練。114 年誠信經營教育訓練分為主管場與員工場兩場會議暨線上課程，分別是：

##### A. 主管場

114 年 10 月 17 日由勝綸法律事務所提供專業研習會，講授誠信經營守則之重要規範，課程時數共計 3 小時。

##### B. 員工場

114 年 11 月 14 日由內部講師主講誠信經營基本概念、違反誠信案例類型、機密資訊管理



及內線交易防範。課程時數共計 1.5 小時。

企業團員工參加人數共計 196 人，企業團台灣全體員工本年度受訓普及率達：100%，未來將往企業團內持續推動誠信經營教育訓練。

## (2) 團隊合作

公司利用線上學習平台，指派相關課程供員工進修，旨在營造心理安全感，提升團隊工作成效。114 年度共有 63 名員工完成課程，主動選修率達 63%，展現積極的學習成效。

透過職能模型的建置與應用，公司不僅提升了人力資源管理的精準性，也為員工的專業成長及組織的永續發展奠定了堅實基礎。

## ■ 管理職能強化計劃

本年度管理職能訓練採線上與實體並行方式辦理。線上學習部分，依管理職能架構規劃多項主題課程，內容涵蓋目標與績效管理、有效授權、跨團隊合作、策略思考與組織文化建立等，累計學習時數逾 1,400 分鐘，協助管理人員建立共同的管理語言與基礎認知，計 24 位管理人員參與。

實體訓練部分，聚焦於管理情境應用與行為轉化，透過講授、情境演練及回訓機制進行，課程內容包含溝通管理、情境領導及關鍵領導等主題，年度實體訓練與回訓時數合計每人逾 20 小時。訓練設計強調「先學習、再交流、後回訓」，協助管理人員於實務中檢視與調整管理作法，提升團隊帶領與問題解決能力，計 37 位管理人員參與。

透過持續推動管理職能訓練，公司有效強化管理階層之溝通協調與決策品質，促進跨部門合作與組織運作穩定，並支持人才培育與公司長期發展目標之達成。

6. 至年報刊印日止勞資糾紛所遭之損失：無。

## 4.6 資通安全管理

### 1. 資通安全風險管理架構

本公司成立資訊安全管理審查委員會，為資訊安全之權責單位，由總經理擔任召集人，做為資訊安全管理階層最高決策組織，執行資訊安全相關事務之管理審查與決議。設有資訊安全專責主管，隸屬總管理處，佐理資訊安全管理審查委員會之運行。

本公司亦設置一名資訊安全專責人員，負責資訊安全管理作業之執行。

本公司資訊處為資訊安全之執行單位，依據公司資訊安全政策及指引建制資訊環境，落實及持續更新嚴謹的措施，以有效預防及降低資安風險。

本公司稽核室為資訊安全監理之查核單位，若查核發現缺失，旋即要求受查單位提出相關改善計畫並呈報董事會，且定期追蹤改善成效，以降低內部資安風險。

每年會計師進行資訊作業查核，若發現缺失，會要求改善措施並追蹤改善結果。基於資訊安全的重要性，權責單位每年定期向董事會報告公司資訊安全治理與執行狀況，近期報告日期為 114 年 11 月 17 日。

### 2. 資通安全政策

為強化資通安全管理，確保資訊的可用性、完整性以及機密性，並免於遭受內、外部的蓄意或意外的威脅，資通安全管理的目標為：

- |                    |              |
|--------------------|--------------|
| (1) 維持各資訊系統持續運作    | (4) 防止機敏資料外洩 |
| (2) 防止駭客、各種病毒入侵及破壞 | (5) 避免人為疏失意外 |
| (3) 防止人為意圖不當及不法使用  | (6) 維護實體環境安全 |

資通安全管理的內容為六大項：

- |              |               |
|--------------|---------------|
| (1) 電腦設備安全管理 | (4) 系統存取控制    |
| (2) 網路安全管理   | (5) 確保系統的永續運作 |
| (3) 端點防護與管理  | (6) 資安宣導與教育訓練 |

## 3. 具體管理方案

### (1) 電腦設備安全管理

- 本公司電腦主機、各應用伺服器設備均設置於專用機房，機房門禁採用感應刷卡進出，且保留進出紀錄存查。
- 機房內部備有獨立空調，維持電腦設備於適當的溫度環境下運轉；並放置二氧化碳式滅火器，可適用於一般或電器所引起的火災。
- 機房主機配置不斷電與穩壓設備，並連結公司大樓自備的發電機供電系統，避免台電意外瞬間斷電造成系統當機，或確保臨時停電時不會中斷電腦應用系統的運作。
- 電腦設備之使用狀況將根據實際需求與運作效能進行評估，未達到使用需求或效能不足之設備，將視實際情況編列預算汰換，確保工作效率與運作穩定性。

### (2) 網路安全管理：

- 強化網路控管，與外界網路連線的入口，配置企業級防火牆，阻擋駭客非法入侵。
- 外點辦公室與台北總公司 site to site 的連線作業，使用資料加密的方式，避免資料傳輸過程遭受非法擷取。
- 同仁由遠端登入公司內網存取系統，必須申請 VPN 帳號，通過 VPN 的憑證管制及帳密驗證始能登入使用，且均留有使用紀錄可稽查。
- 配置上網行為管理與過濾設備，控管網際網路的存取，可屏蔽訪問有害或政策不允許的網路位址與內容，強化網路安全並防止頻寬資源被不當占用。
- 定期使用外部網路風險評估工具檢查本公司對外網路服務，針對發現之弱點予以補強。
- 每年實施社交工程演練，配合教育訓練，提高員工資安警覺性。

### (3) 端點防護與管理

- 伺服器與同仁終端電腦設備內均安裝有端點防護軟體，兼具防毒及防駭保護。病毒碼採自動更新方式，確保能阻擋最新型的病毒，同時可偵測、防止具有潛在威脅性的系統執行檔之安裝行為。
- 防病毒系統對於所偵測或攔截到的病毒，除立即予以隔離或刪除外，並主動發出受感染和處於風險的電腦風險報告，以利管理人員採取因應行動。
- 同仁終端電腦設備安裝軟體的權限移除，統一由資訊處管控。若有需要安裝非公司設定的常規軟體，一律向資訊處提出申請並取得資訊處主管同意得安裝之。

### (4) 系統存取控制

- 同仁對各應用系統的使用，透過公司內部規定的系統權限申請程序，經權責主管核准後，由資訊處建立系統帳號，並經各系統管理員依所申請的功能權限做授權方得存取。
- 帳號的密碼設置，規定適當的強度、字數，並且必須文數字、特殊符號混雜，才能通過。

C. 同仁辦理離(休)職手續時, 必須會辦資訊處, 進行各系統帳號的停用作業。

#### (5) 確保系統的永續運作

- A. 系統備份: 建置雲端備份機制, 採取日備份機制, 系統與資料庫除了上傳一份於國際雲端外, 總公司電腦機房及 IDC 異地機房另各存一份, 以確保絕對的安全。
- B. 災害復原演練: 核心系統每年實施一次演練, 選定還原日期基準點後, 藉由備份媒體回存於系統主機, 再由使用單位書面確認回復資料的正確性, 確保備份媒體的正確性與有效性。
- C. 租用電信公司兩條數據線路, 透過頻寬管理設備, 兩線路並聯互為備援使用, 確保網路通訊不中斷。
- D. IDC 機房及雲端機房建立, 以實現營運不因單點機房遭不可抗力之因素造成服務中斷停擺。

#### (6) 資安宣導與教育訓練

- A. 定期宣導: 要求同仁定期更換系統密碼, 以維帳號安全。
- B. 教育訓練: 每年兩次全員資安教育, 每梯次新進員工訓練課程加入資安教育, 以及利用員工分享大會進行資安宣導。
- C. 加入「台灣電腦網路危機處理暨協調中心 TWCERT/CC」會員, 取得資安事件諮詢管道, 以及收集資安情資, 提供內部宣導。
- D. 配合社交工程演練之結果, 針對資安意識薄弱員工加強教育訓練。
- E. 派員參加「ISO 27001:2022 資訊安全管理系統主導稽核員教育訓練」並通過課程考試。

### 4. 投入資通安全管理之資源

為實踐六大項資通安全政策, 投入之資源如下:

- (1) 網路硬體設備如防火牆、端點防護、上網行為分析、網管型集線器等。
- (2) 軟體系統如 MDR 端點防護系統、雲端機房及備份管理、VPN 認證及加密軟體等。
- (3) 電信服務如多重線路、入侵防護服務等。
- (4) 投入人力如: 每日各系統狀態檢查及備份、每週定期備份媒體異地存放之執行、每年至少兩次資安宣導教育課程、每年系統災難復原執行演練、每年對資訊循環之內部稽核、會計師稽核等。
- (5) 資安人力: 資訊安全專責主管 1 名及資訊安全專責人員 1 名, 負責資安架構設計、資安維運與監控、資安事件回應與調查、資安政策檢討與修訂, 資訊安全專責主管每年向董事會至少報告 1 次。
- (6) 系統升級及機房移轉: 公司 ERP 系統更換為 SAP 系統, 該系統內建多層次安全機制, 符合更快速、更安全的現代化系統需求; 同時, 將公司機房移轉至 IDC 機房及建立雲端機房以符合資訊機房標準。
- (7) 執行全面性資訊安全健診, 找出潛在弱點並加以補強。
- (8) 資訊安全管理審查委員會 114 年召開 4 次會議, 平均每季一次, 審核及追蹤各項資安措施及實施專案。

### 5. 最近年度重大資安事件之損失及因應措施

114 年度及截至年報刊印日止, 無發生重大資通安全事件。

### 6. 資通安全意識

公司每年實施全員資訊安全教育, 並於新人訓練課程加入資安教育, 強化員工資訊安全意識。公司每年實施社交工程演練, 提高員工資安警覺性。最近一次社交工程演練為 114 年 11 月 18 日, 未通過社交工程演練之員工皆接受相關防範課程訓練。

### 7. 114 年度資通安全執行成果摘要

執行成果	量化指標
資安管理審查會議	4 次
社交工程演練	1 次 (2 波攻擊), 加強教育受訓率 100%
全員教育訓練	2 次, 受訓率: 100%
全面資安健診	1 次, 健診發現之弱點修復率: 100%
導入 MDR 端點防護	嘉新水泥覆蓋率: 100%

### 4.7 重要契約

契約性質	當事人	契約起訖日期	主要內容	限制條款
租賃合約 (原契約)	嘉新水泥 / 臺灣港務股份有限公司 基隆港務分公司	113/07/07-123/07/06	臺灣港務股份有限公司基隆港務分公司與嘉新水泥股份有限公司於中華民國 114 年 2 月 25 日簽訂「基隆港西 33 號碼頭後線土地暨水泥儲槽相關設施租賃經營契約」, 向臺灣港務股份有限公司基隆港務分公司租用基隆港西 33 號碼頭後線土地及水泥儲槽相關設施, 作為基隆港水泥裝卸、儲轉及發貨等業務用途, 雙方並簽訂租賃經營契約。	
權利義務轉讓協議書	嘉新國際 / 嘉新水泥 / 臺灣港務股份有限公司 基隆港務分公司	114/09/01-123/07/06	經臺灣港務股份有限公司基隆港務分公司同意, 由嘉新水泥股份有限公司將原契約一切權利及義務轉讓予子公司嘉新國際股份有限公司, 並無條件繼受原契約條款, 且自簽訂日起取代原契約之效力。	
租賃合約 (註 1)	嘉新水泥 / 基隆港務局	98/12/10 日起算 35 年 5 個月	本公司向交通部基隆港務局承租台北港第一散雜貨中心 (東 13.14.15 號) 碼頭, 並約定興建東 16 號碼頭及於本中心後線合資興建倉棧設施暨附屬辦公室及儲轉設備, 以經營煤炭、砂石及一般散雜貨物裝卸儲轉業務。	

契約性質	當事人	契約起訖日期	主要內容	限制條款
儲轉業務合約	嘉新水泥 / 中聯資源 (股)	99/10/25-134/05/10	本公司於台北港第一散雜貨中心 (東 14.15.16 號) 碼頭後線基地投資興建儲倉設施, 主要承作中聯資源公司爐石粉或其他爐石粉類成品等儲轉業務, 並將儲倉設施委由其管理, 於合約存續期間負責有關工安、環保、場地運用、設施操作維護及保險等事項。	
租賃合約	嘉新國際 / 臺灣港務股份有限公司 臺中港務分公司	114/01/01-123/12/31	臺中港 #27 號碼頭第一線土地及水泥圓庫暨附屬設施租賃契約。	
工程承攬合約	嘉新國際 / 台灣久允股份有限公司	113/05/27 簽訂合約 - 竣工日	基隆港西 33 號碼頭後線水泥庫增設低碳水泥發貨設備工程	
租賃合約	嘉新資產管理開發 / 國立臺灣大學	103/05/16-114/01/15	向台灣大學承租杭州南路日式房舍與附屬建物。	
租賃合約	嘉新資產管理開發 / 吉品養生	104/08/16-114/01/15	長期出租杭州南路日式房舍與附屬建物。	
租賃合約	嘉新資產管理開發 / 寶雅國際	104/12/01-124/11/30	岡山區坵子段 2197-4.2205 地號 2 筆 8,413 坪。	
租賃合約	嘉新資產管理開發 / 全家便利商店	105/01/01-124/12/31	岡山區坵子段 2197 地號 6 筆土地 15,130.37 坪。	
租賃合約	嘉新資產管理開發 / 全家便利商店	106/01/01-124/12/31	增租岡山區坵子段 2197-3 地號 1 筆土地 965.88 坪。	
租賃合約	嘉新資產管理開發 / 葳禾實業有限公司	108/03/15-132/05/31	岡山區嘉新段 1164 地號 5 筆土地 12,764 坪。	
租賃合約	嘉新資產管理開發 / 葳禾實業有限公司	112/06/01-132/05/31	岡山區嘉新段 1169 地號 1 筆 3,548.35 坪	
租賃合約	嘉新資產管理開發 / 鴻源汽車 (股)	110/01/01-122/03/31	新北市中和區中山路二段 349 號之土地面積 905.35 坪及建物面積 384.62 坪。	
租賃合約	嘉新資產管理開發 / 裕國冷凍冷藏	112/02/01-132/01/31	高雄市岡山區嘉新段 1163 地號及五甲尾段 1001 地號 2 筆土地 4,109.17 坪。	
都市更新合作契約	嘉新資產管理開發 / 皇翔建設 (股)	111/03/24 簽訂合約	臺北市中正區城中段二小段 539 地號等三筆土地、地上物及地上權利。	
委託技術服務合約	嘉新資產管理開發 / 城都顧問公司	110/4/20 起至本案獲高雄市政府核定開發許可為止	辦理高雄市田寮區大崗山段土地變更委託技術服務	
工程承攬契約書	嘉新資產管理開發 / 台灣三菱電梯	112/01/17 簽訂合約 - 竣工日	嘉新大樓汰換 (拆除及更新) 電梯設備共六部。	

契約性質	當事人	契約起訖日期	主要內容	限制條款
工程承攬契約書	嘉新資產管理開發 / 大震室內裝修設計	114/2/16 簽訂合約 -114/6/15 竣工日	嘉新大樓前棟一~二樓辦公室室內整修工程。	工程承攬契約書
合建分售契約	嘉新資產管理開發 / 悅實實業 (股)	113/08/12 簽訂合約	新北淡水區水仙段土地 20 筆, 面積約 1,514.95 坪, 合建分售。	
能源技術服務協議	嘉新資產管理開發 / 富威電力 (股)	113/07/01 起至本專案向經濟部發展署申請核定後	嘉新大樓前棟及後棟, 申請 113 年經濟部商業司服務業系統節能補助專案之技術輔導服務。	
裝卸儲轉契約	嘉北國際 / 南亞塑膠、華亞汽電	109/08/01-115/07/31	於台北港第一散雜貨中心提供煤炭之卸貨、倉儲、及裝卡車等勞務。	
租賃合約	嘉和健康生活 / 陳秀俠、陳秀傳、陳秀隆、陳秀民、陳秀峯、陳張吉、陳威元、陳威達	115/01/01-124/12/31	承租台北市松山區敦化北路 230 號房屋。	
建築設計、監理業務委託合約	嘉新琉球開發合同會社 / 株式會社隈研吾建築都市設計事務所	107/05/28 簽訂合約	豐崎土地建築規劃設計及監造。(尚在確定設計變更方向)	
Management Agreement	嘉新琉球開發合同會社 / IHG Japan (Management) LLC	108/08/17 簽訂合約	豐崎專案飯店經營管理。(尚在研擬飯店開發模式)	
租賃合同	嘉彭母嬰護理 (揚州) 有限公司 / 揚州天樂港假日總匯	107/12/01-123/02/28	承租揚州市房屋。	
總承包工程契約書	嘉新綠能電力 / 國棋科技公司	112/12/25 簽訂合約 - 竣工日	嘉新岡山舊廠太陽光電發電系統總承包工程。	

註 1: 依國營港務股份有限公司設置條例第 9 條規定, 自 101 年 3 月 1 日起臺灣港務股份有限公司成立之日起, 繼受基隆港務局與本公司間之契約。