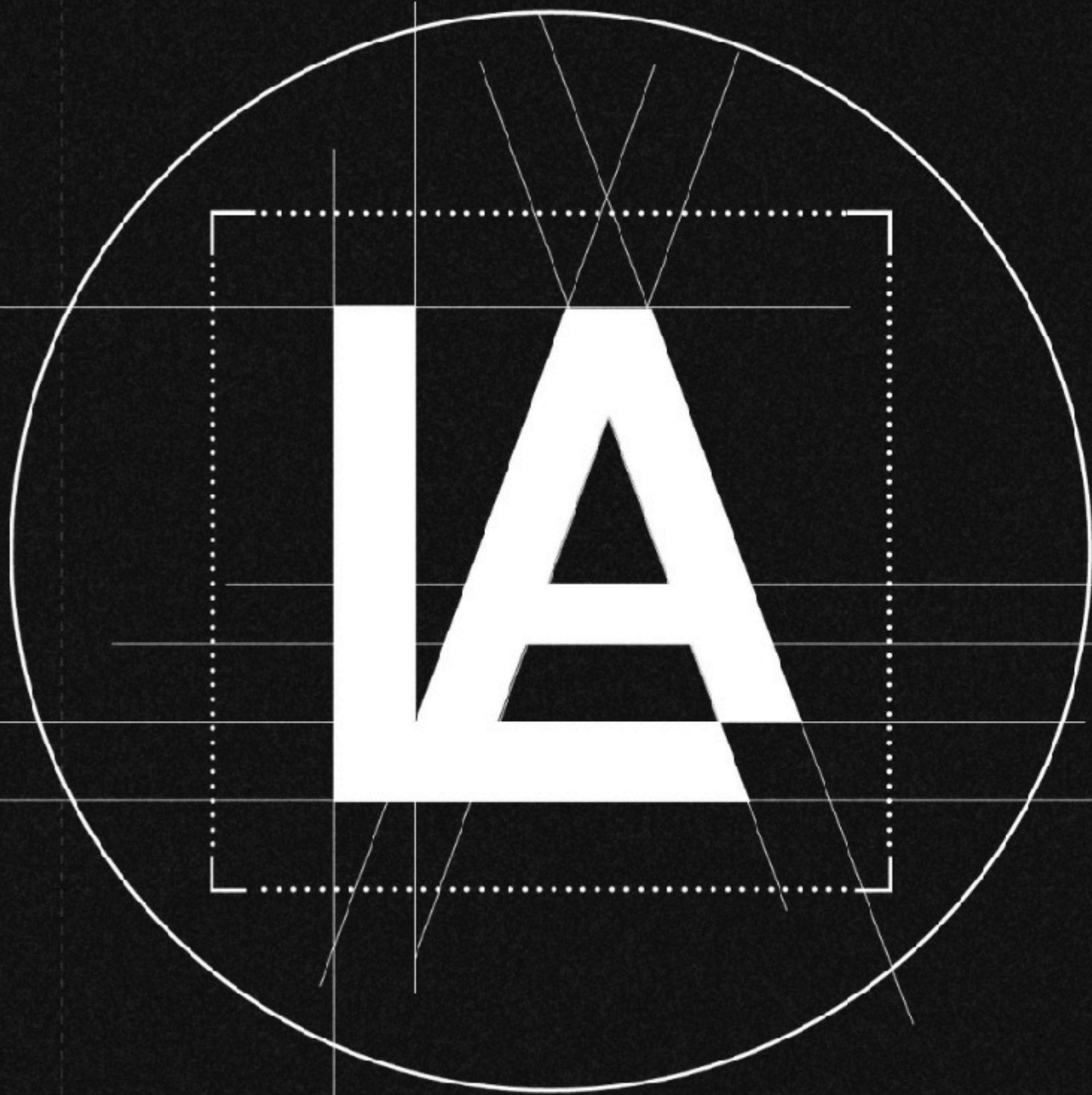




第29屆小巨人獎 實地訪審簡報

長溢貿易有限公司

Presented by Long Advance (→)

實訪時間 | 115年8月13日 13:30-15:30

簡報者 | 長溢經營團隊

一、基本資料

以外銷市場為主，具供應鏈整合與高機能布料開發基礎

► 公司名稱：長溢貿易有限公司

► 主要產品：人造聚酯纖維機能布料

► 主要出口國家：

1. 瑞士 (約59.55%)



2. 瑞典 (13.03%)



3. 德國 (12.36%)



► 出口國家總數：近20個國家

► 研發產出

取得 0 件國內新型專利、取得0 件
國內發明專利、取得 0 件國外專利

30 +

年材料與上下游
工廠關係

25 +

人精實團隊

99 %

外銷導向

6.89 億元

新臺幣近三年出口額

25.1 %

年度出口額成長

CONTENTS.

Signal
Spec
Solution

04 書審意見回覆

公司概況

出口實績及國際競爭力

營運管理與績效

永續經營

委員書審意見回覆總表

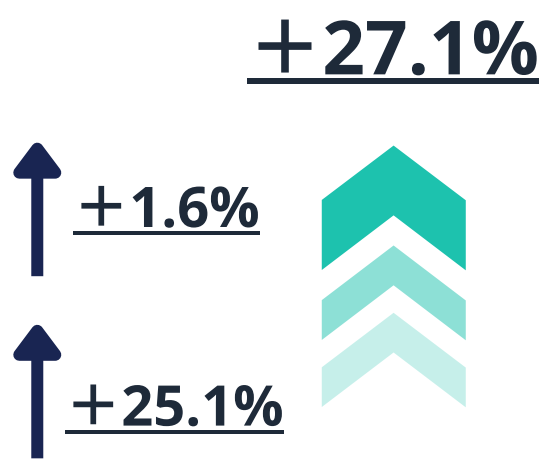
項目	建議補充事項	索引
出口實績及國際競爭力	1. 請補充近3年營業總額及出口金額無明顯成長之原因及因應措施。	pg 5 - 7
	2. 請說明規劃延伸至非歐洲市場（如：美洲、紐澳、越南）的實質進展。	pg 8 - 9
	3. 長溢國際市場屬於多樣性，請補充說明是否有受到關稅及匯率波動的影響。	pg 10- 11
營運管理與績效	1. 請補充EPS 從 112 年 0.4 元逐年下降到 114 年的 0.01 元之原因。	pg 12 - 15
	2. 重視研發創新，惟迄今未有專利產出，請補充專利布局規劃。	pg 16 - 19
	3. 請強化說明數位轉型成效。	pg 20 - 22
	4. 員工人數僅 25 人，請說明如何維持長期且繁複的歐洲合規數據更新（如：DPP 數位產品護照）。	pg 23
	5. 針對顧客滿意度及客訴的追蹤，請補充是否可觀察到與國際客戶的互動，以及所需要的時間。	pg 24 -25
永續經營	1. 請強化說明 ESG 目標達成之程度。	pg 26- 29
	2. 未見僱用二度就業婦女及中高齡員工之實際落實說明，請補充。	

近三年營業總額維持韌性，114年成長 25.1%

112至113年受到國際品牌庫存調整影響，營業總額仍維持約 2.2億元 基本盤；
114年營業總額提升至約 2.75億元，較前一年成長 25.1%。若以美元出口實績觀察，114年亦成長 25.2%，並在臺灣布料出口下滑約4.9%的環境下逆勢回升。

近三年營業總額／直接出口額

年度	美元出口實績	新臺幣金額
112年	約USD 6.95M	2.17億元
113年	約USD 6.84M	2.20億元
114年	約USD 8.57M	2.75億元
三年合計	約USD 22.36M	約7.12億元



114年產業量價趨勢比較

指標	114年較113年變化
長溢美元出口實績	+ 25.2%
臺灣紡織品出口金額	約 -7.6%
臺灣布料出口金額	約 -4.9%
臺灣布料出口單價	+ 5%
臺灣梭織成品布單價	+ 7%

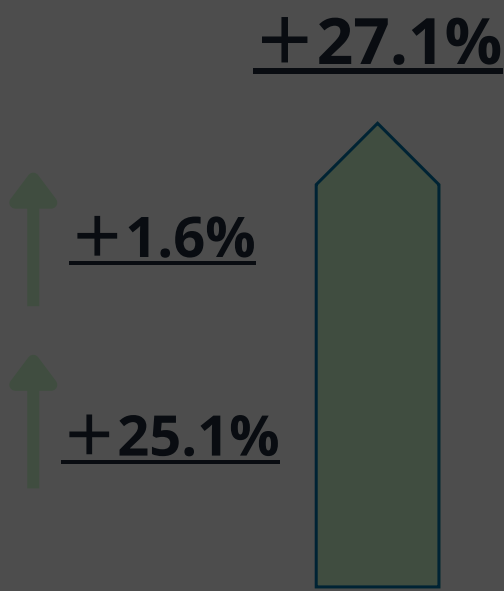
近三年營業總額維持韌性，114年成長 25.1%

112至113年受到國際品牌庫存調整影響，營業總額仍維持約 2.2億元 基本盤；
114年營業總額提升至約 2.75億元，較前一年成長 25.1%。若以美元出口實績觀察，114年亦成長 25.2%，並在臺灣布料出口下滑約4.9%的環境下逆勢回升。

近三年營業總額／直接出口額

年度	美元出口實績	新臺幣金額
112年	約USD 6.95M	2.17億元
113年	約USD 6.84M	2.20億元
114年	約USD 8.57M	2.75億元
三年合計	約USD 22.36M	約7.12億元

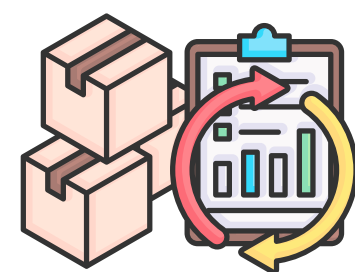
產業下滑期間，長溢出口逆勢成長



114年產業量價趨勢比較

指標	114年較113年變化
長溢美元出口實績	+25.2%
臺灣紡織品出口金額	約 -7.6%
臺灣布料出口金額	約 -4.9%
臺灣布料出口單價	+5%
臺灣梭織成品布單價	+7%

近三年成長影響因素與策略落地計劃回應



疫情後品牌 庫存修正



全球供應鏈重組



產品與訂單 組合升級

原因一 | 疫情後品牌庫存修正

2022年前後品牌超額備貨，後續降低採購量、延後量產並加大價格壓力，城市機能市場受影響較明顯

因應措施一 | 守住客戶與培養新品牌

維持開發不中斷，透過高階互訪、歐洲拜訪與新品牌培養，在市場修正期間守住出口基本盤。

成果：114年出口USD 8.57M

原因二 | 品牌重新配置亞洲供應鏈

China+1、關稅、越南成衣產能及供應鏈多元化，推動品牌重新配置亞洲生產基地

因應措施二 | 臺越雙節點進入落地階段

以臺灣材料與技術能力，整合越南加工及成衣產能，承接品牌China+1與亞洲產地重組需求。

成果：非歐洲市場拓展進入供應鏈落地階段

原因三 | 主動汰除低值與低毛利訂單

停止低毛利訂單、設定最低毛利門檻，不再承接僅以價格競爭的案件

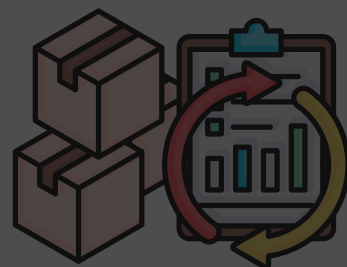
因應措施三 | 聚焦高值產品與訂單品質

發展高機能貼膜、工程化結構及無DMF產品，並透過品牌共同開發替代方案，提升長期合作價值。

成果：高值產品營收占比+14.44個百分點
承接 Toray 訂單 | Bogner替代方案共同開發

佐證冊 B-03、B04

近三年成長影響因素與策略落地計劃回應



疫情後品牌 庫存修正



全球供應鏈重組



產品與訂單 組合升級

原因一 | 疫情後品牌庫存修正

2022年前後品牌超額備貨，後續降低採購量、延後量產並加大價格壓力，城市機能市場受影響較明顯

因應措施一 | 守住客戶與培養新品牌

維持開發不中斷，透過高階互訪、歐洲拜訪與新品牌培養，在市場修正期間守住出口基本盤。

成果：114年出口USD 8.57M

原因二 | 品牌重新配置亞洲供應鏈

China+1、關稅、越南成衣產能
品牌重新配置亞洲生產基地

因應措施二 | 臺越雙節點進入落地階段

以臺灣材料與技術能力，整合越南加工及成衣產能，承接品牌China+1與亞洲產地重組需求。

成果：非歐洲市場拓展進入供應鏈落地階段

原因三 | 主動汰除低值與低毛利訂單

停止低毛利訂單、設定最低毛利門檻，不再承接僅以價格競爭的案件

因應措施三 | 聚焦高值產品與訂單品質

發展高機能貼膜、工程化結構及無DMF產品，並透過品牌共同開發替代方案，提升長期合作價值。

成果：高值產品營收占比+14.44個百分點
承接 Toray 訂單 | Bogner替代方案共同開發

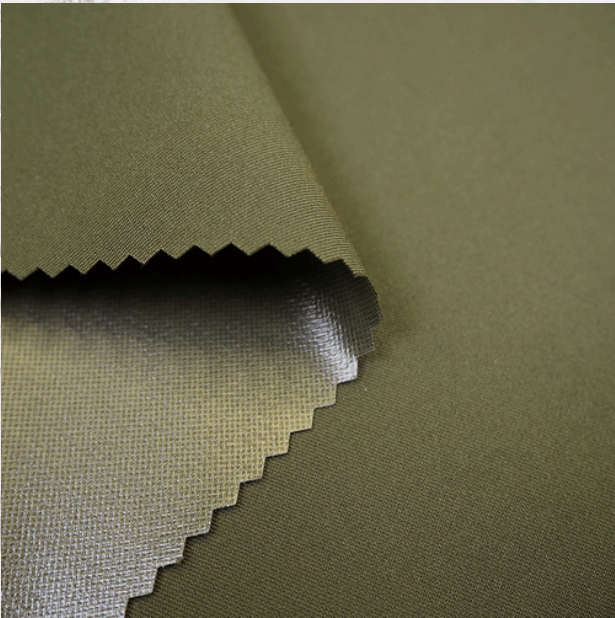
市場修正，守住基本盤；
供應鏈重組，前進越南；
訂單升級，建立高值成長

產品組合由基礎機能走向高值複合與永續材料

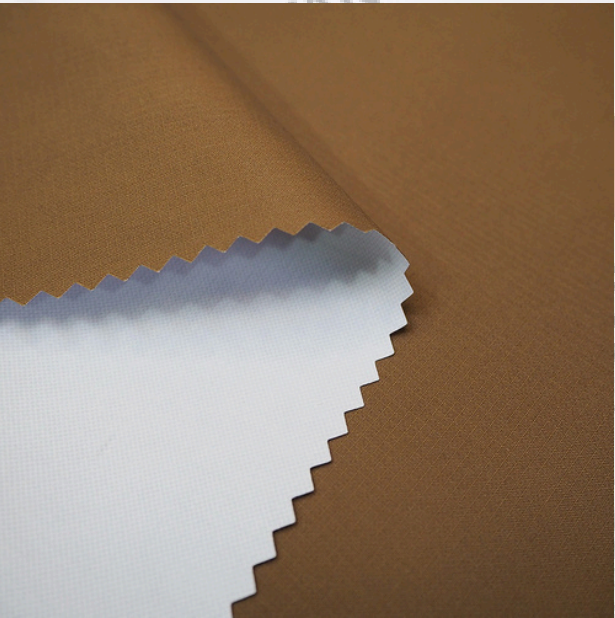
產品類別	113年	114年	變化
1L單層高機能布	594,481 Y	550,718 Y	-7.4%
2L雙層複合機能布	128,988 Y	184,693 Y	+43.2%
3L三層複合機能布	117,251 Y	120,834 Y	+3.1%
永續再生機能布	389,807 Y	540,481 Y	+38.7%



1L單層高機能布



2L雙層複合機能布



3L三層複合機能布

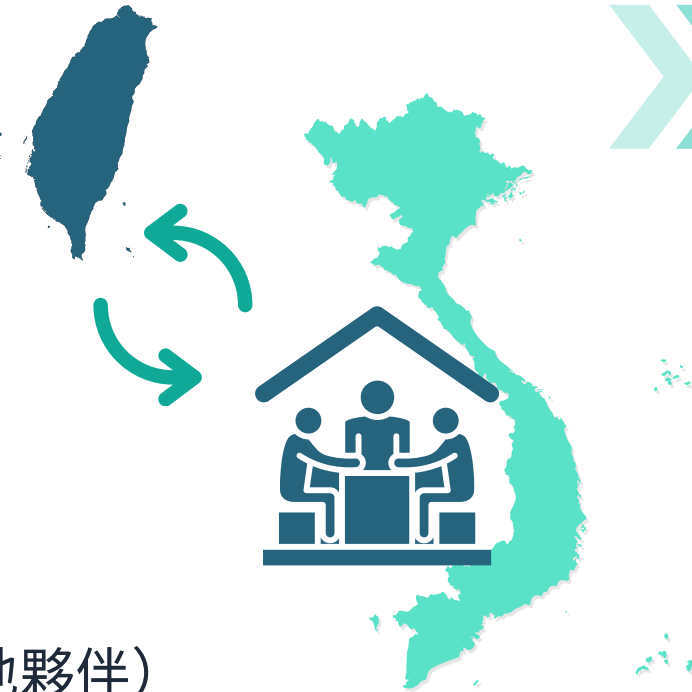


永續再生機能布

非歐洲市場拓展已由市場研究進入供應鏈落地



設置越南品牌交流節點 (已進入實際設立與驗證階段)



透過越南節點與接觸美洲與紐澳品牌 (已完成目標盤點，正進入開發流程)

- **FDI公司設立中
ERC申請中**
- 已對接約 **7家** 供應鏈夥伴
(包含布料、加工、成衣及在地夥伴)
- 已進入成品測試與驗證
驗證材料性能、加工品質、規格符合度與量產穩定性
- 與成衣廠合作
拜訪工廠，推動共同開發專案，擴大品牌合作機會
- 下一個里程碑 **2026 Q4 | 開始營運**
2027 Q1 | 預計 首3款 產品大貨量產

- 既有市場基礎：已出口美洲、阿根廷、紐西蘭及澳洲；
已與 **6家** 非歐洲目標品牌名單進行初步交流
- 完成市場與品牌優先順序分析
- 建立市場開發機制
持續參與國際展會，透過新建 CRM 系統建立 Sample Follow-up 機制
- 已接觸品牌：**__8__家**
已寄出樣品：**__41__件 / __6__家**
- 下一個里程碑：**預計 2027 Q1 - Q2**
進入測試或共同開發：__3__案

2.請說明規劃延伸至非歐洲市場(如:美洲、紐澳、越南)的實質進展

非歐洲市場拓展已由市場研究進入供應鏈落地



設置越南品牌交流節點
(已進入實際設立與驗證階段)



透過越南節點與接觸美洲與紐澳品牌
(已完成目標盤點，正進入開發流程)

● **FDI公司設立中**
ERC申請中

● 既有市場基礎：已出口美洲、阿根廷、紐西蘭及澳洲；
已與 **6家** 非歐洲目標品牌名單進行初步交流

越南已由公司設立與夥伴對接，進入成品測試及量產驗證階段；
美洲與紐澳則完成目標品牌盤點，逐步推進寄樣與共同開發

對接約 **1家** 供應商夥伴
(包含布料、加工、成衣及在地夥伴)

完成市場與品牌盤點及分析

● 已進入成品測試與驗證
驗證材料性能、加工品質、規格符合度與量產穩定性

● 建立市場開發機制
持續參與國際展會，透過新建 CRM 系統建立 Sample Follow-up 機制

● 與成衣廠合作
拜訪工廠，推動共同開發專案，擴大品牌合作機會

● 已接觸品牌：**__8__** 家
已寄出樣品：**__41__** 件 / **__6__** 家

● 下一個里程碑 **2026 Q4 | 開始營運**
2027 Q1 | 預計 首3款 產品大貨量產

● 下一個里程碑: **預計 2027 Q1 - Q2**
進入測試或共同開發：__3__ 案

請說明規劃延伸至非歐洲市場(如:美洲、紐澳、越南)的實質進展。

關稅影響訂單配置，匯率影響報價毛利；整體風險可控管



關稅

間接影響 | 品牌產地與訂單配置

關稅通常不直接形成長溢稅負，但會改變品牌的產地、成衣生產與供應鏈配置

主要影響

1. 美國／歐盟關稅與原產地規則
2. China+1 與非中國產地需求
3. 成衣廠與材料導入地點調整
4. 訂單可能在不同產地間重新配置

長溢因應 臺灣技術 × 越南產地

具體作法

1. 核心材料與開發能力維持臺灣
2. 推動越南公司與供應鏈布局
3. 建立可追溯的加工與產地資料
4. 降低單一工廠、單一產地依賴



匯率

直接影響 | 報價與訂單毛利

公司以美元報價與收款為主、成本主要以新臺幣支付，因此USD/TWD波動直接影響毛利空間

主要影響

1. 報價後至接單期間的匯率變化
2. 材料與加工成本變動
3. 美元收入與臺幣成本間的落差

長溢因應 動態報價 × 毛利管理

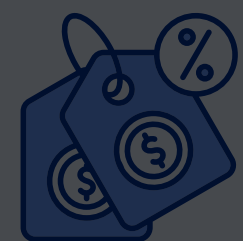
具體作法

1. 一般報價有效期30天
2. 市場波動較大時縮短至15天
3. 匯率波動達3%時重新檢視報價
4. 報價納入匯率安全緩衝
5. 必要時重新議價、調整材料或更換工廠
6. 美元收入依資金需求保留，不為匯兌而強制結匯

將關稅壓力轉化為臺越雙節點供應鏈機會

3. 長溢國際市場屬於多樣性，
請補充說明是否有受到關稅及匯率波動的影響

關稅影響訂單配置，匯率影響報價毛利；整體風險可控管



關稅

間接影響 | 品牌產地與訂單配置

關稅通常由進口商負擔，但會改變品牌的產地、成衣生產與供應鏈配置

主要影響

關稅變動主要影響品牌產地配置，匯率波動則影響報價與毛利；公司已透過臺灣供應鏈布局、報價重估及訂單毛利門檻，將相關風險納入日常經營決策

直接影響 | 報價與毛利

公司以美元報價與收款為主、成本主要以新臺幣支付，因此USD/TWD波動直接影響毛利空間

長溢因應
臺灣技術 × 越南產地

具體作法

1. 核心材料與開發能力維持臺灣
2. 推動越南公司與供應鏈布局
3. 建立可追溯的加工與產地資料
4. 降低單一工廠、單一產地依賴

長溢因應
動態報價 × 毛利管理

具體作法

1. 30天內重新檢視報價
2. 15天內重新檢視報價
3. 必要時重新議價、調整材料或更換工廠
4. 美元收入依資金需求保留，不為匯兌而強制結匯

將關稅壓力轉化

15-30天
報價有效期限

15% - 18%
最低毛利門檻

3%
匯率重估門檻

長溢國際市場屬於多樣性，
請補充說明是否有受到關稅及匯率波動的影響

EPS數值核對 | 114年應約為0.50元

項目	原有系統上的數據	正式數據
114年度本期淨利	0.01	NT\$1,258,102
實收資本額	NT\$25,000,000	NT\$25,000,000
每股面額	NT\$10	NT\$10
換算流通股數	2,500,000股	2,500,000股
EPS	0.01元／股	0.50元／股

計算結果

$$\text{NT\$1,258,102} \div 2,500,000\text{股} = \text{EPS 0.503元} \approx 0.50\text{元／股}$$

1.請補充 EPS 從 112 年 0.4 元逐年下降到 114 年的 0.01 元之原因

EPS數值核對 | 114年應約為0.50元

項目	原有系統上的數據	正式數據
114年度本期淨利	0.01	NT\$1,258,102
實收資本額	NT\$25,000,000	NT\$25,000,000
每股面額	NT\$10	NT\$10
換算流通股數	2,500,000股	2,500,000股
EPS	0.01元／股	0.50元／股

計算結果

$$\frac{\text{NT\$1,258,102}}{2,500,000 \text{股}} = \text{EPS } 0.503 \text{元}$$
$$\approx 0.50 \text{元／股}$$

敬請以114年度會計師查核簽證財務報表為準；
正式財報、股本資料及計算明細均已備妥，可於現場提供查驗

請補充 EPS 從 112 年 0.4 元逐年下降到 114 年的 0.01 元之原因

國際大獎與專業選品，驗證長溢材料研發實力

現階段專利件數為0，但研發成果已透過國際核心大獎、專業評審、跨展會選品及品牌市場驗證

2

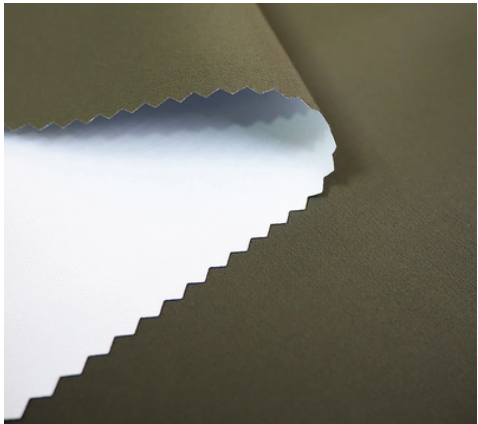
座核心最高大獎
Performance Days
2021 Eco Performance Award
2024 Performance Award

100%

Jury Like
Performance Days
評審團全票肯定

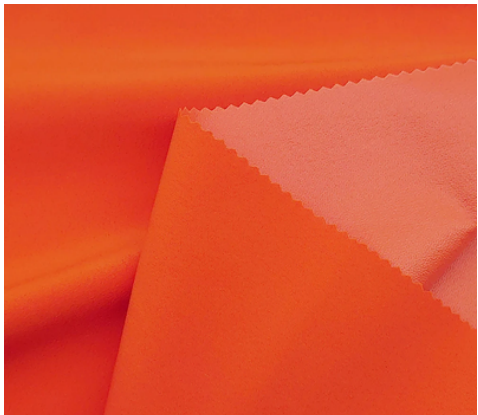
12

款趨勢選品
Première Vision 2025
橫跨三大趨勢論壇



LNT-21191-Z4C
廢輪胎化學循環尼龍 × 再生薄膜

- 導入廢輪胎化學回收尼龍
- 兼具輕量、防水與高透濕性能
- 2021 Eco Performance Award



LNT-23139-Z3B
Carbon Capture Yarn × Mono-component 2L

- 單一材質2L結構
- 達到30K防水／20K透濕
- 2024 Performance Award
- 同時入選Première Vision Sourcing Forum

歷年來臺灣企業 Performance Days 核心大獎對照

臺灣企業	年度與核心獎項	核心獎數
長溢貿易	2021 Eco Performance Award 2024 Performance Award	2
明基材料 (上市櫃)	2020 Performance Award 2024 Eco Performance Award	2
賜芳股份有限公司	2022 Performance Award	1
創意織品有限公司	2023 Performance Award	1
佳和實業	2023 Eco Performance Award	1

2.重視研發創新,惟迄今未有專利產出,請補充專利布局規劃

國際大獎與專業選品，驗證長溢材料研發實力

現階段專利件數為0，但研發成果已透過國際核心大獎、專業評審、跨展會選品及品牌市場驗證

2

座核心最高大獎
Performance Days
2021 Eco Performance Award
2024 Performance Award

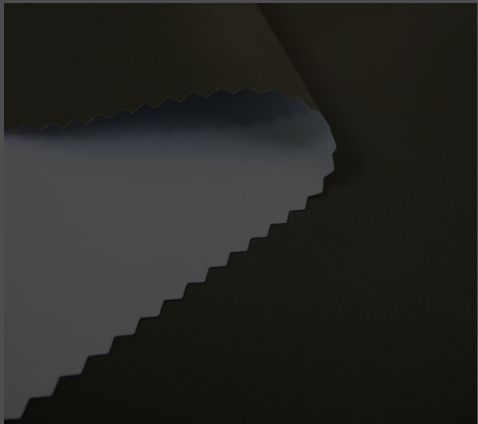
100%

Jury Like
Performance Days
評審團全票肯定

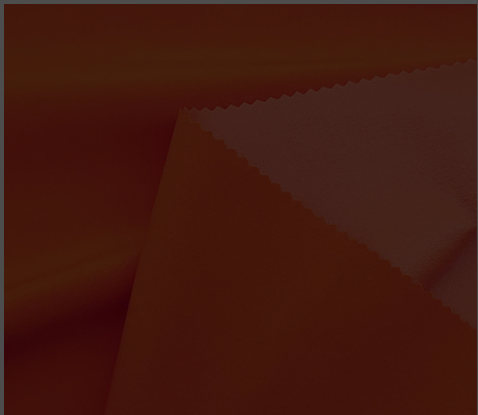
12

款趨勢選品
Première Vision 2025
橫跨三大趨勢論壇

國際大獎與選品雖非法律專利，卻已驗證產品的
創新性、機能性、永續價值與市場可行性；
下一階段將於公開前導入IP Gate。



- LNT-23139-Z4C
廢輪胎化學循環尼龍、再生薄膜
- 專利技術回收尼龍
 - 兼具輕量、防水與高透濕性能
 - 2021 Eco Performance Award



- LNT-23139-Z3B
Carbon Capture Yarn × Mono-component 2L
- 單一材質2L結構
 - 達到30K防水／20K透濕
 - 2024 Performance Award
 - 同時入選Première Vision Sourcing Forum

企業名稱	年度與核心獎項	核心獎數
明基材料 (上市櫃)	2020 Performance Award 2024 Eco Performance Award	2
賜芳股份有限公司	2022 Performance Award	1
創意織品有限公司	2023 Performance Award	1
佳和實業	2023 Eco Performance Award	1

重視研發創新,惟迄今未有專利產出,請補充專利布局規劃

依目前可查官方紀錄整理；不同年度及獎項類別分別列示，不將Forum Selection統稱為Award。

公開前導入 IP Gate，建立選擇性專利與智慧財產布局

不以專利件數為目標，而是在高價值產品公開前完成智慧財產判斷，依成果特性採取專利、營業秘密或共同開發契約保護



115-116年度智慧財產布局

100%

重大新產品公開前完成IP判斷

每年1次

研發成果與智慧財產盤點

2-3案／年

優先技術完成專利可行性 + 先前技術檢索

聘請常年法律顧問

NDA／共同開發／
IP歸屬條款審閱¹⁸

佐證冊 B-08、B-09

公開前導入 IP Gate，建立選擇性專利與智慧財產布局

不以專利件數為目標，而是在高價值產品公開前完成智慧財產判斷，依成果特性採取專利、營業秘密或共同開發契約保護



技術貢獻 | 可模仿性 | 商業價值 | 權利關係

Patent | 選擇性專利

Trade Secret | 營業秘密

Contract | 共同開發契約

- 自有技術貢獻明確
- 新穎獨特 IPD 結構
- Mono-material 特殊結構
- 易反向分析、具防禦價值

- 製程參數與加工窗口
- 配方／測試 Know-how
- 樣品調整經驗

- 上游既有 IP
- 共同產生的新技術
- NDA 與使用範圍
- 品牌／市場／量產權利

從「研發成果被市場驗證」，進一步走向「研發成果可被管理與市場應用」

115-116 年度智慧財產布局

100%

重大新產品公開前完成 IP 判斷

每年 1 次

研發成果與智慧財產盤點

2-3 案／年

優先技術完成專利可行性 + 先前技術檢索

聘請常年法律顧問

NDA／共同開發／
IP 歸屬條款審閱

19

一、數位轉型已產生可量化營運效益

4,493 小時／年

可節省重複性行政與資料處理工時

2.16 FTE

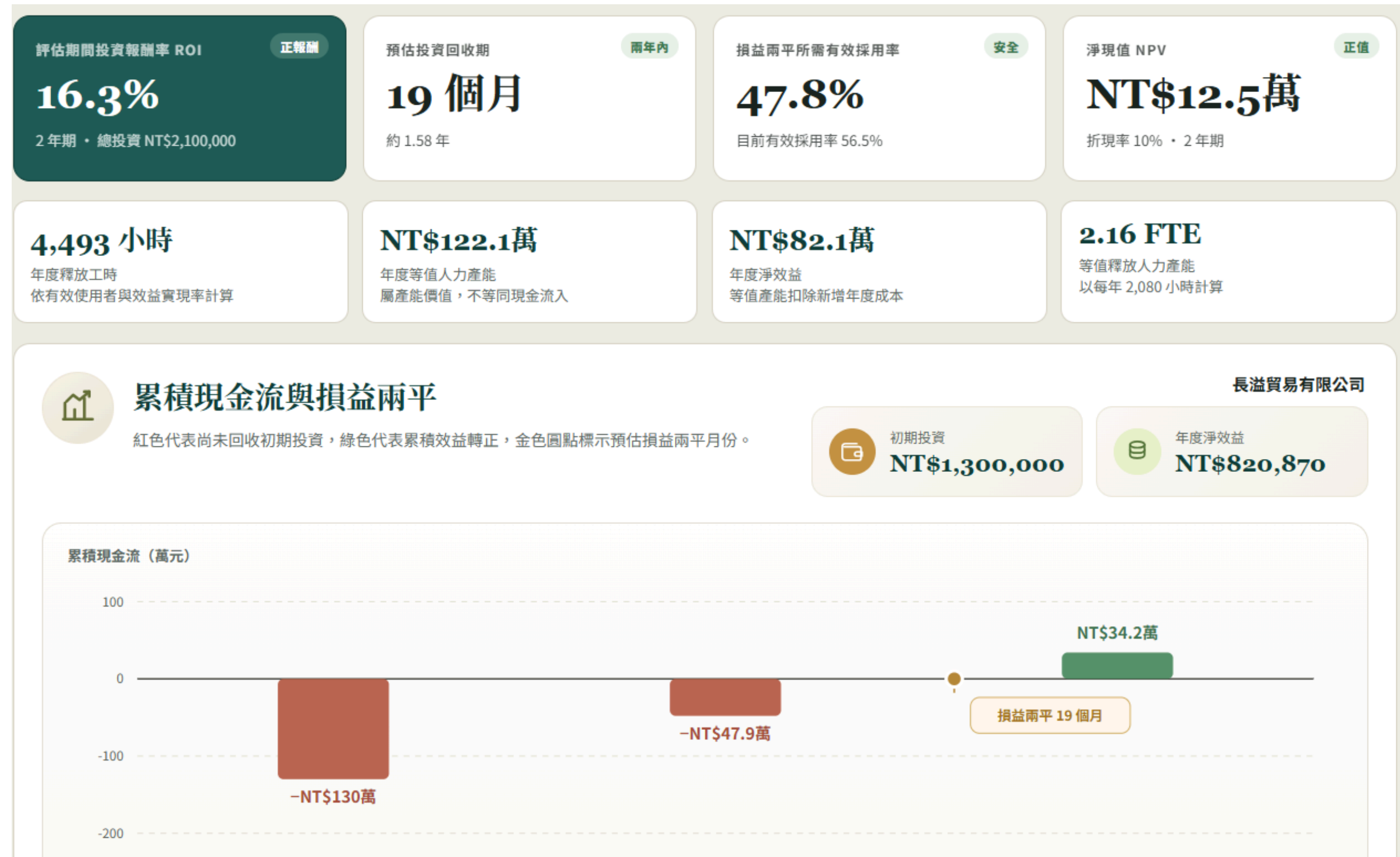
等值人力釋放

19個月

預估投資回收期

16.3%

兩年期ROI



3.請強化說明數位轉型成效

file:///C:/Users/will/Downloads/LongAdvance_ROI_Dashboard_ZH_v2.html

20

二、數位轉型 × AI應用，打造以資料為基礎的營運管理

長溢逐步整合分散作業與資訊，建立標準化流程及可追溯的資料管理機制，並導入AI協助知識搜尋、資料整理與管理決策

BEFORE | 過去

- 分散文件
個人電腦／各自保存
- 人工流程
紙本、Excel、人工追蹤
- 個別溝通
資訊靠人傳遞
- 經驗管理
改善依賴個人記憶



NOW | 現在

- 01 資訊集中
Google Workspace集中協作
→ 共用資料、版本一致
- 02 流程標準化
紙本／人工 → 數位流程
→ 可追蹤、降低重工
- 03 跨部門協作
業務、開發、生管、支援資訊共享
→ 降低溝通與交接成本
- 04 持續改善
流程資料化、建立前後比較
→ 效益可量化、改善可延續



Pending | 進行式

形成
AI
應用
基礎



Single Source of Truth | 共用資料基礎
AI Knowledge Search / Decision Support

三、AI應用 | 提升知識利用與決策品質

01

提升員工生產力

—
自動化整理重複性工作，
節省時間、提升產出。



02

提升知識搜尋能力

—
快速搜尋內部知識，
提升資訊取得與應用效率。



03

AI 輔助管理決策

—
AI 整理關鍵資訊，
協助管理者做出更
精準決策。



04

Human in the Loop

—
AI 提供建議，
專業人員審核把關，
確保決策可靠。



COYOTE DENIM — MEMORIES T-SHIRT



COMPOSITION MATERIAL • PACKAGING

UUID MzUyNjkzMjUzMl1mbG1wb3MtZmFjdG9yeS0yMDIw

CLIMATE **5.8 kgCO₂eq**

PER 100G **475 pts**

WEIGHT **198 g**

ENV. COST **988 pts**

MATERIAL	
Polyester fibers	RECYCLED 100%
PACKAGING	
Cardboard	83.3%
Polyethylene	PLASTIC 16.7%

ENVIRONMENTAL IMPACT — PEF METHOD

PEF PROFILE **23.9** $\mu\text{Pt} / \text{use} \pm 1.2$

CLIMATE CHANGE **5.8** $\text{kgCO}_2\text{eq} \pm 0.94$

FOSSIL RESOURCE USE **91.8** $\text{MJ} \pm 1.3$

ECO-TOX. FRESHWATER **44.7** $\text{CTUe} \pm 0.59$

LAND USE **39.7** $\text{Pt} \pm 0.17$

WATER USE **4.0** $\text{m}^3\text{Weq} \pm 0.057$

IONIZING RADIATION **0.6** $\text{kBqU235e} \pm 0.006$

TERR. EUTROPHICATION **0.1** $\text{molNe} \pm 0.001$

ACIDIFICATION **0.0** $\text{molH+e} \pm 6.2\text{e-}4$

PHOTOCHEM. OZONE **0.0** $\text{kgNMVOCe} \pm 2.9\text{e-}4$

MARINE EUTROPH. **0.0** $\text{kgNe} \pm 1.1\text{e-}4$

FRESHWATER EUTR. **4.7e-4** $\text{kgPe} \pm 4.5\text{e-}6$

OZONE DEPLETION **1.1e-7** $\text{kgCFC11e} \pm 3.0\text{e-}9$

MINERAL / METAL **9.2e-5** $\text{kgSbe} \pm 2.5\text{e-}6$

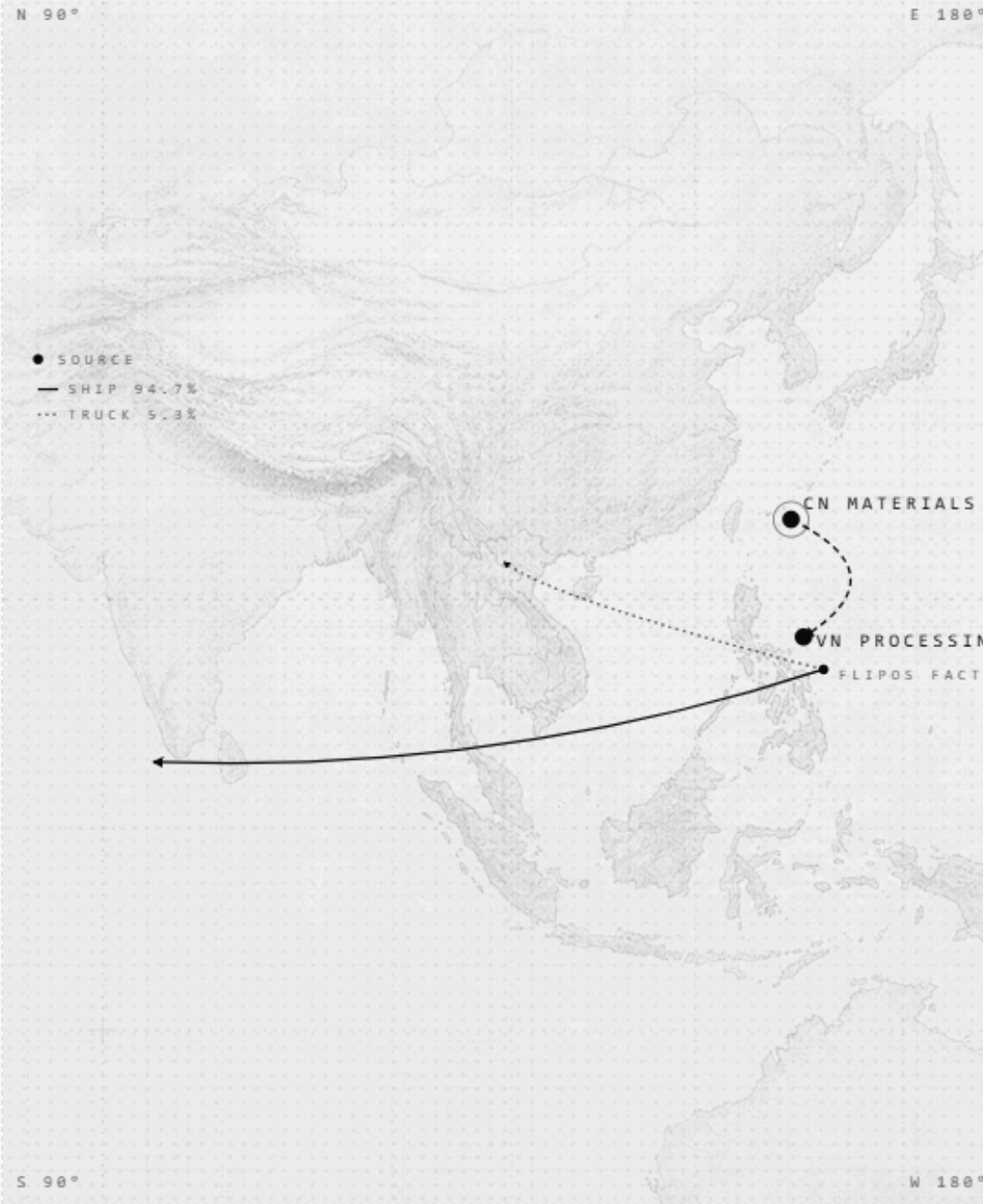
PARTICULATE MATTER **1.1e-6** $\text{dis.inc.} \pm 2.2\text{e-}8$

HUMAN TOXICITY **5.1e-8** $\text{CTUhtn} / \text{CTUhtc} 5\text{e-}9$

CARE INSTRUCTION

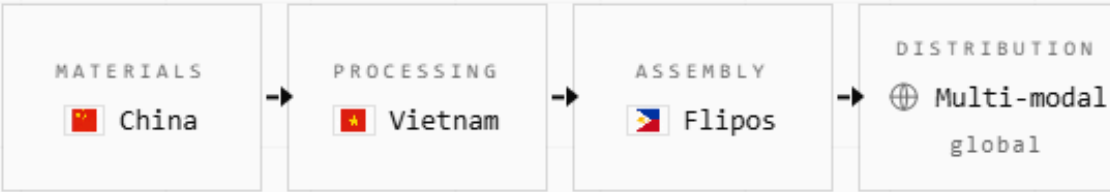
■ COLD WASH Machine wash ≤30°C, delicate cycle. Protects fibers, prevents shrinkage.	■ INSIDE OUT Wash garment inside out. Protects color, prints and embroidery from drum friction.	■ SIMILAR COLORS Wash only with similar colors. Avoids color bleeding or transfer.	■ AIR DRY Recommended. Dry flat or hang. Maintains shape, saves energy.
□ TUMBLE DRY If unavoidable: gentlest cycle, lowest temp. Remove immediately at cycle end.	■ IRON LOW If necessary, low temperature only. Avoid direct contact with prints / embroidery.	■ FOLD / HANG Store in a dry, cool place. Prevents deformation and odors.	

GEOLOCATION

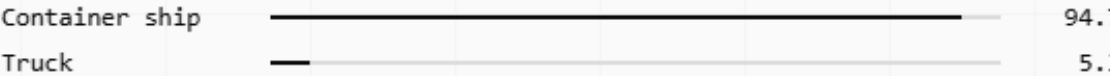


SUPPLY CHAIN MA

PRODUCT JOURNEY



DISTRIBUTION MIX



4.員工人數僅 25 人,請說明如何維持長期且繁複的歐洲合規數據更新 (如:DPP 數位產品護照)

國際客戶滿意度，以持續訂單與客訴機制驗證

B2B客戶以長期合作、重複訂單及客訴改善後的持續採購，作為滿意度與信任的主要驗證

客訴處理機制



結案時間依測試、責任釐清及補布生產時程而定

① 如何觀察國際客戶滿意度

1. 與客戶實際互動
因我們產品屬精緻布料，所以一般會透過線上、展覽與實際拜訪瞭解客戶的需求
2. Email tag & ERP
需求與規格 測試與品質溝通 樣品與量產歷程

② 客訴多久開始處理

- 收到客訴即時啟動
1. 確認規格、批次及客戶要求
 2. 研判問題來源與責任環節
 3. 必要時串聯上下游夥伴
 4. 提出CAPA及補布／補貨方案

③ 如何確認改善有效

1. CAPA及客戶確認留存紀錄
2. ERP追蹤後續訂單
3. 客訴案例納入內部業務週會
4. 相同產品提高後續品管與交付要求

即時啟動
客訴收到即處理



48小時內

重大案例完成跨
供應鏈現場動員



持續下單
改善後合作延續



38 家

客戶10年持續合作

5. 針對顧客滿意度及客訴的追蹤,請補充是否可觀察到
與國際客戶的互動,以及所需要的時間。

國際客戶滿意度，以持續訂單與客訴機制驗證

B2B客戶以長期合作、重複訂單及客訴改善後的持續採購，作為滿意度與信任的主要驗證

客訴處理機制

品質與交付的最後一道防線

01. 客戶反映 02. 確認規格／批次 03. 上下游共同分析 04. CAPA + 補布／補貨 05. 客戶確認 06. 後續訂單追蹤

長期合作與重複訂單，是B2B客戶信任最直接的驗證

- ① 如何觀察國際客戶滿意度 ② 客訴多久開始處理 ③ 如何確認改善有效

1. 與客戶實際互動

因我們產品屬精緻布料，所以一般會透過線上展覽與實際拜訪瞭解客戶的需求

2. Email tag & ERP

需求與規格 測試與品質溝通 樣品與量產工程

收到客訴即時啟動

長溢以「長期合作、即時處理、跨供應鏈改善、持續下單」

1. CAPA及客戶確認留存紀錄

2. ERP追蹤後續訂單

3. 客訴案例納入內部業務週會

4. 相同產品提高後續品管與交付要求

即時啟動
客訴收到即處理

48小時內
驗證國際高標準客戶滿意度

持續下單
改善後合作延續

38 家

客戶10年持續合作

5. 針對顧客滿意度及客訴的追蹤,請補充是否可觀察到與國際客戶的互動,以及所需要的時間。

2026 ESG目標達成度：基礎建置完成，供應鏈目標持續推進

截至2026年8月，治理與盤查基礎已完成；產品追溯接近年度目標，優先供應商資料、環境改善與品牌應用持續擴大

管理項目	目標	目前成果	進度狀態
ESG治理與盤查	建立制度及管理基準	VSME報告、碳盤查及治理架構完成	已完成
優先供應商數據	2026年10家	3／10家	推進中
排放邊界數據	約99%覆蓋	實際覆蓋率盤點中	數據建置中
產品追溯與合規	超過30項	30項	接近達成
供應商環境改善	擴大實際合作	4家已啟動	推進中
Yushan方法應用	擴大品牌應用	4個品牌已導入／申請	已啟動
長期氣候路徑	2035-2050	路徑已正式核定	正式啟動



榮獲亞洲卓越企業暨永續發展獎與臺北 中小企業 ESG供應鏈轉型實踐指南 入選肯定

2026.07.22 公告115年【永續臺北好企機】中小企業ESG供應鏈轉型實踐指南遴選結果

(依單位名稱首字筆畫排序)

序	入選單位	入選實踐案例
1	仁舟社會企業股份有限公司	循環再生的植樹輔具（仁舟水源寶育樹盆）
2	仲潔生物科技有限公司	picupi 挑品 x 全家便利商店 從廢棄牛奶瓶到再生商品的零售循環供應鏈實踐
3	回甘人生股份有限公司	世代共好：高齡職人手路菜標準化與永續供應鏈實踐
4	好玩事業有限公司	從設計端出發：循環材料與社區永續場域應用
5	長溢貿易有限公司	高機能紡織 SME 供應鏈 ESG 轉型：從資料治理到品牌合規的整合實踐

1. 請強化說明 ESG 目標達成之程度

詳細治理制度、環境績效、供應鏈成果及長期路徑，詳見「六、永續經營」

ESG治理與盤查基礎已完成，進入目標執行階段

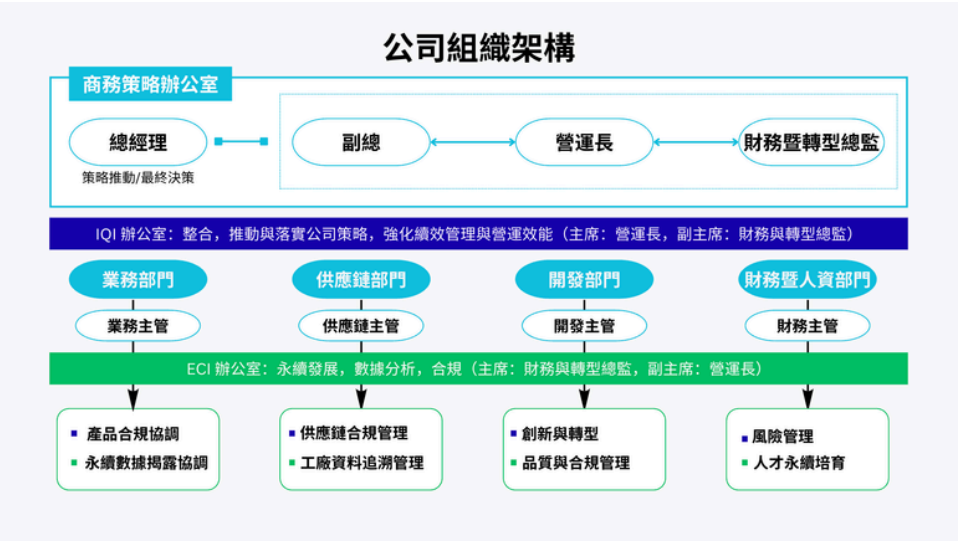
已完成治理責任、首份VSME永續報告、組織型溫室氣體盤查與正式氣候轉型路徑，作為2026-2050目標追蹤基礎

Environment & Governance 目標達成程度

治理責任

治理架構已建立

- 董事長 | 永續與氣候轉型最終責任
- 總監 | 目標、流程與資料品質管理
- ECI Office | ESG資料、佐證、追溯與環境宣稱審查
- IQI Office | 業務、供應鏈、研發、財務與人才跨部門整合
- 2026年正式核定氣候目標與轉型路徑



2025管理基準已完成



首份

VSME永續報告已繳交

約 2,464 tCO₂e／年

完成首次內部組織型溫室氣體盤查

98%

排放集中於採購商品與服務
明確辨識改善重點在供應鏈

15次

製造／加工夥伴ESG議題交流

管理與產品佐證

現有認證與佐證

bluesign® SYSTEM PARTNER
GRS Scope Certificate
OEKO-TEX® STANDARD 100
相關第三方測試與產品文件

二度就業與中高齡人才已成為長溢核心人力

透過家庭友善、彈性工作與跨世代傳承，讓資深人才長期留任並持續擔任核心職務

70%

16／23位正式員工為45歲以上

13%

3位為55歲以上 | 最高61歲

2位

二度就業婦女

23年

資深員工最長年資

女性員工13人，占正式員工約57%

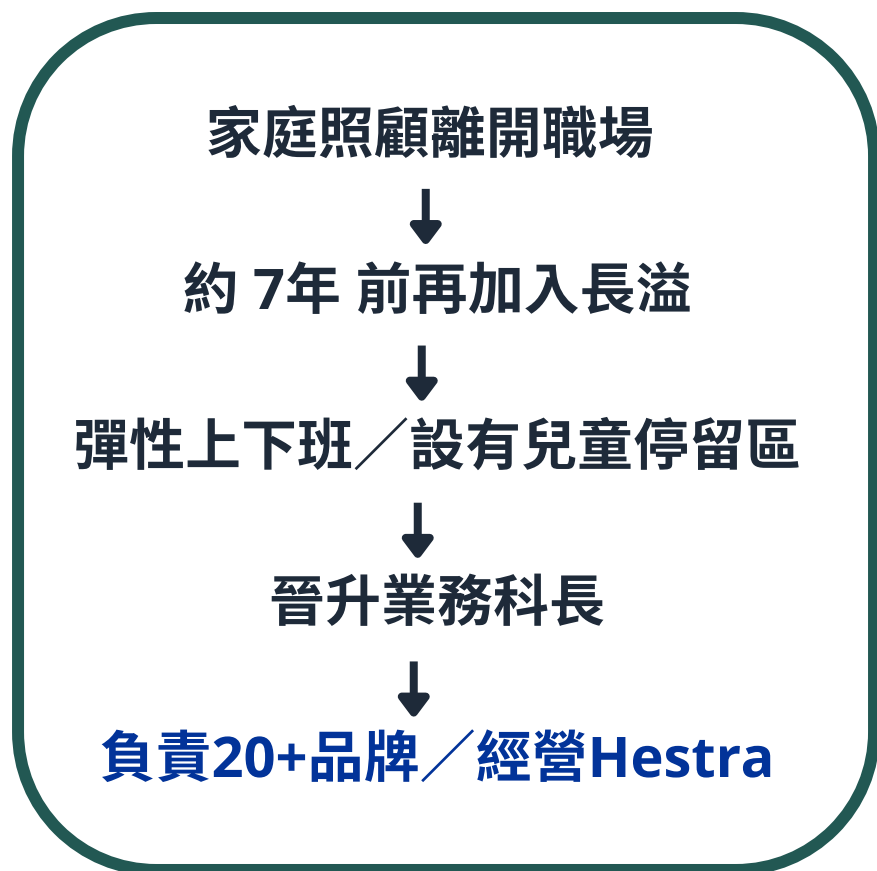
① 實際僱用 | 資深人才就在核心職務
中高齡不是輔助人力，而是核心營運人才

- 主要職務
- 國際品牌業務
 - 生產管理與交付
 - 品質／製程判斷
 - 資深技術顧問
- 不可取代的經驗
- 製程異常判斷
 - 工廠關係
 - 客戶信任與需求理解
 - 生產與交付風險判斷

長期留任

23年 | 22年 | 20年

② 二度就業 | 從家庭照顧
重返職場，到業務科長



③ 跨世代傳承
讓Know-how留在組織

- 傳承方式
- 一對一帶教
 - 客訴／製程案例分享
 - 業務與供應鏈案例共同判讀
- 數位資料與流程整理
- 跨世代共同專案
 - 越南市場與供應鏈拓展
 - 小巨人獎申請與實地訪審
 - 數位工具、AI與供應鏈資料治理

2. 未見僱用二度就業婦女及中高齡員工之
實際落實說明，請補充

家庭友善不是降低工作要求，而是讓專業人才得以長期留任並成長為核心主管

E | 環境：從盤查走向供應鏈減碳

已完成組織碳盤查與產品佐證，下一階段聚焦供應鏈資料、產品追溯與 Scope 3 減碳行動

S | 社會：從多元僱用走向人才韌性

透過二度就業、中高齡留任與跨域與世代傳承，持續累積客戶關係、製程判斷與供應鏈經驗

G | 治理：從制度建置走向資料驅動

透過治理權責、VSME、數位資料治理與風險管理，將永續要求正式納入日常營運與決策