

3.3.1 建立優質長期合作夥伴

◆ 供應商管理與評鑑制度

將捷在供應商的遴選上，除要求須為符合法令合格之供應商以外，尚須確保穩定性與在地化，並優先採購具備環保標章的產品為目標，落實環境永續、促進在地經濟發展。本公司主要供應商類型包括顧問公司、設計技術服務、營造廠、代銷公司、廣告媒體商、設備建材等廠商。對於新進供應商的管理，公司要求需由採購單位審核：供應商基本資料及遴選作業。而當廠商執行完成後，必須執行分包商評鑑作業，綜合考量分包商工期控制、財務能力、工安環保、施工品質以及合作協調能力，參考標準給予客觀評分，作為後續供應商選擇的審查的方向，藉此降低公司風險。

供應商評鑑項目		
公司規模或資本額	承攬業績表	機具設備 (工廠規模)
專業項目及專業程度	報價狀況 (深入程度)	環保措施及品管制度
公司資歷	人員編制 (工班人數)	其他特殊事蹟

供應商評鑑結果處理措施	
90 分以上 優等廠商	為策略聯盟及標前協議廠商，採發單位應將該廠商列為長期合作供應商。
80 分~89 分 甲等協力廠	可視為優先議價廠商。
60 分~79 分 乙等協力廠商	列入觀察，未來如需採購發包，應提醒該廠商評鑑應改善事項。
低於 60 分 丙等廠商	應嚴格執行該廠商之工程、勞務或產品之驗收作業，並在採購合約結束後，中止與該廠商業務往來，並於五年內不再對該廠商執行採購發包作業。

◆ 強化夥伴商之風險管理

為加強風險管理，集團每年針對合格供應商做績效評核分析，判定是否繼續維持採購，提前作好萬全準備。若遇有執行績效不佳之供應商，則加強輔導與追蹤廠商改善情形；尤其對高風險夥伴商進行查驗稽核要求限期改善，降低至中低風險。

綜上所述，集團的採購發包是依據供應商「優勢」比對採購「風險」高低，作出最適當的採購決策，與此同時，集團也維持與供應商良好的關係，確保供應商品質、成本、交期、服務、管理皆能滿足採購發包需求。

高風險項目管控		
假設 / 基礎工項	結構體工項	裝修工項
拆屋	模板	泥作
土方	鋼筋綁紮	整體機電
連續壁		空調
基樁		隔間天花板
安全支撐		金屬鐵件
營運及財務風險管理 - 履約保證比例提高、待僱工條款靈活運用		
環境安全風險管理 - 設定合約工程保險條款不得低於 300 萬 / 人		

3.3.2 拓展夥伴商共同創新研發與合作

建築地產事業

瞭解客戶需求、以客為尊，是將捷努力的目標，建築設計為建築業一個重要環節，從初步設計到施工設計，需要不同專業顧問技師及技術相互配合，雙方長期信任有共識，才能完成一個良好設計達到雙贏。因此，將捷極為重視培養長期合作的夥伴，期透雙方過互信的基礎，與專業廠商共同的創新研發，以滿足客戶需求、創造出產品的價值的最大化。

◆ 自動門檻、無障礙落地窗 創新研發

自 2012 年起，我們開始與專業承商共同研發設計「自動門檻」，利用門扇開關控制門檻升降，並取得專利證明，成功擺脫傳統門檻的束縛。讓居住者，不論是年輕人、老人、幼兒、孕婦、行動不便者都適合居住的幸福空間。不但解決客戶需求，在選材上更可直接向上游採購，降低中間商剝削，讓廠商仍維持既有利潤。2017 年起，我們更與門窗廠商合作落地窗開發無障礙門檻等，集團陸續以綠色工程、友善空間之規劃發展策略夥伴，創造雙贏。



地熱能源事業

台灣的地熱產業正處於初步萌芽的階段，結元能源開發為領導台灣地熱發電推廣之公司，成立多年始終專注於地熱發電相關產業之研究開發、整合創新及應用維護，目前除發電機組製造外其餘項目皆已完成國內自主化之目標。

◆ 國際夥伴合作

1. ORMAT

目前發電機組是向以色列製造商購買，在近年彼此雙方的技術交流下，2022年將捷集團結元能源開發與全球領頭的地熱設備製造商 Ormat Technologies、豐宇綠能簽署合作協議，共同開發臺灣地熱專案。三方合作於 2025 年底共同開發新北與宜蘭地區裝置容量達 20 MW 以上之地熱發電廠。



2. Geothermal EX

與 Geothermal EX 公司在持續洽談關於地熱資源評估之事宜，該公司將提供結元能源開發技術協助：

1. 數據收集、研究、分析、解釋和繪圖
2. 探勘井數據分析和儲集層特性評估
3. 地熱概念模型製作
4. 地熱儲集層蘊含量及地熱開發潛能估算
5. 鑽井目標及鑽井計畫建議

3. EDC (Energy Development Corporation)

EDC 是世界上最大的垂直整合地熱能源生產商，它佔菲律賓可再生能源總裝機容量的近 20%。以地熱作為主要能源，提供了該國地熱總裝機容量的 61.30%。在過去幾年與我們有多次互訪雙方案場與發電廠等地熱發電技術交流合作。

