



女性創業 飛雁計畫

主辦單位： 經濟部中小企業處

Small and Medium Enterprise Administration Ministry of Economic Affairs

地址：臺北市羅斯福路二段95號3樓

電話：(02)2368-6858 ; (02)2368-0816

<http://www.moeasmea.gov.tw/>

承辦單位： 財團法人中山管理教育基金會

Sun Yat-Sen Management Education Foundation

地址：高雄市苓雅區海邊路31號7號之2

電話：(07)332-1068 ; 0800-865-678

<http://www.sysme.org.tw/woman>

廣告

經濟部



第五屆女性創業菁英賽得獎專輯

Gentle power

她，無限

主辦單位： 經濟部中小企業處





第五屆女性創業菁英賽
得獎專輯

發行人：葉雲龍
總編輯：林美雪
編審：林志成 張淑媚 蔡宜兼 李筱白 陳筱雯 黃庭昱 曾珊瑚
編輯：財團法人中山管理教育基金會
出版者：經濟部中小企業處
發行日期：105年12月
地址：臺北市羅斯福路二段95號3樓
電話：(02)2368-6858
傳真：(02)2367-1134
網址：<http://www.moeasmea.gov.tw>
女性創業飛雁計畫：<http://www.sysme.org.tw/woman>

主辦單位： 經濟部中小企業處
Small and Medium Enterprise Administration
Ministry of Economic Affairs

承辦單位： 財團法人中山管理教育基金會
Sun Yat-Sen Management Education Foundation

廣告

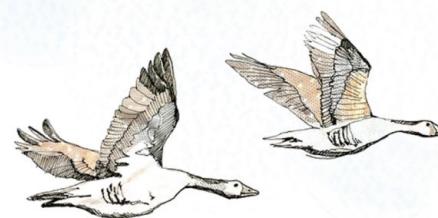


處長序



「柔性領導力」是近年來的國際趨勢，女性走向領導統御，從事創業活動已逐漸成為時代走向，女性投入經濟體系，創造新形態的經濟繁榮與價值。多國元首更視女性為創新力量，諸如白宮Demo Day、女性經濟力論壇等活動的舉辦，都期許女性投入創新創業，以帶動經濟成長動能。

本處於102年擴大辦理婦女創業飛雁計畫，協助更多具有創意的女性，創造價值差異化的事業。此外，更積極辦理「女性創業菁英賽」，培育女性創業成功典範。「女性創業菁英賽」自101年開辦以來，已遴選出128家受獎企業，透過募資媒合、商機拓展、廣宣加值逐夢踏實實現理想，以第四屆女性菁英企業為例，該屆即累計投增資金額達1.5億元，在規模上已有相當的成長。



今年，在國際各項選拔獎項中也傳來佳績，第一屆菁英賽菁英組冠軍得主「十藝生技(股)公司」宋美蒔總經理，獲得義大利A' design award(A'設計大賽獎)，以及德國紅點產品設計大獎「紅點獎」(Communication Design Award)。第五屆菁英賽社企組冠軍「食藝餐飲有限公司」鄭惠如執行長，也因公司新穎的B型企業理念，受邀出席由美國總統歐巴馬主持的全球企業高峰會，接受表揚。透過女性菁英的群聚與擴散效應，讓更多女性企業學習並效仿事業有成的女創業家並強化彼此的結盟與合作，提升女性創業風氣，展現台灣女性創造力。

第五屆女性創業菁英賽活動，從四月徵件報名開始，歷經了三個月緊湊的初審、複決審過程，其中評審委員更是廣邀在募資務實、策略規劃及行銷推廣等領域深具專業的業界領袖擔任。從這次競賽脫穎而出的女性創業家身上，我們看到了驚人的創業熱情與堅持，女性創業風潮，已成為全球創業趨勢之一，本處將持續凝聚產、官、學、研及創投資源，提供輔導、籌資、廣宣加值等服務，以培育亮點女性企業。

經濟部中小企業處 處長

中華民國105年11月

前 言

國際間，女性創業已經是股不可逆轉的政策趨勢，延續以往，世界各國政府與重要經貿組織皆著力的推廣女性創業為國家經濟成長帶來的無限潛力。APEC婦女與經濟政策夥伴關係工作小組(PPWE)透過「舊金山宣言」宣告「提高資金融通」、「進入市場機會」、「能力及技術培養」、「建構女性領導力」4大目標；更於2014年APEC「婦女經濟論壇」納入第五大優先領域為「創新科技」(Innovation and Technology)，此後以該五大領域為APEC

婦女經濟之框架，並呼籲各經濟體在各工作小組擬訂策略計畫的同時須納入性別觀點等議題。英國《經濟學人》雜誌(The Economist)曾兩度以「W經濟」(Womenomics)為題，預言「世界經濟越來越掌握在女性手中，女性勢力將會是接下來數十年驅動全球區域經濟成長的主力」，各國政府均看好女性投入創新創業所能帶動的經濟成長動能。

由國際政策可見，透過典範建立能有效啟發女性對於創新創業的想像，本計畫期藉由「女性創業菁英賽」來發掘國內擁有創新性技術、產品與服務或營運模式的女性企業，表揚女性創業者創業歷程及企業創新模式，擴散女性創業成功典範；並透過篩選體質優良之企業，提供輔導、籌資、商機媒合、廣宣加值等服務，培植獲獎企業的經營能量。

本屆競賽共分為「菁英組」、「新創組」、及「社會企業組」。特別邀請到華陽創投集團、群邑集團台灣分公司、宏盟媒體集團、南仁湖集團、StarFab加速器、國聯創業投資管理顧問(股)公司、flyingV群眾募資網站、傳立媒體、星展銀行集團、活水社企投資開發公司、慕哲社會企業(股)公司等，來自創投、財務、行銷、經管等不同專業領域之負責人擔任評審委員及輔導業師。本屆共有130家企業參選，經複審評選出34家進入決審，並於各組選出冠亞季軍及佳作，總共15家優質企業作為本專輯介紹亮點。

本專輯藉由每位女性創辦人的創業故事與經營成長，作為更多女性創業師法典範，並啟發更多女性運用性別的特質自主創業。然而，女性企業獲獎只是個開始，為強化各屆菁英的交流合作，今年起集合菁英女性企業籌組聯誼會，舉辦各式交流活動，期以群體力量擴展國際市場，帶領台灣女性企業走向國際。



Gentle power
她，無限
第五屆女性創業菁英賽
得獎專輯 09

菁英組

冠軍



米科科技股份有限公司 / 楊秉華 單親女

佳作



查院股份有限公司 / 曹秀敏 董事長兼副總經理

亞軍



米蘭特金鎖策劃股份有限公司 / 陳詩玲 双向創辦人

季軍



加州樹木國際有限公司 / 關怡華 單親女

佳作



旭然國際股份有限公司 / 吳玲華 董事長

佳作



雷商國際股份有限公司 / 吳長馨 和恩總經理



冠軍

美科科技股份有限公司

創立日期：2003年11月11日



網址：www.mcm-tw.com/index.html

負責人：楊美斐

女性代表人：楊美斐 董事長

實收資本額：1億4千萬元

2015年營業額：9億6千萬元

2016年營業額：14億元

員工人數：45人

連絡電話：03-3864599

主要產品/服務：

- 綠能植物型切削液

獲獎績優表現：

- 第18屆小巨人獎
- 第13屆金炬獎年度十大績優企業
- 第13屆金炬獎年度十大績優商品



人生充滿許多可能性

美科科技獨家的水性植物性切削液產品，同時兼備環保、健康及安全的功能，其潤滑效能比起一般傳統礦物油要好。公司座落於桃園大園工業區內，是一間專注於金屬加工油研發的科技公司。

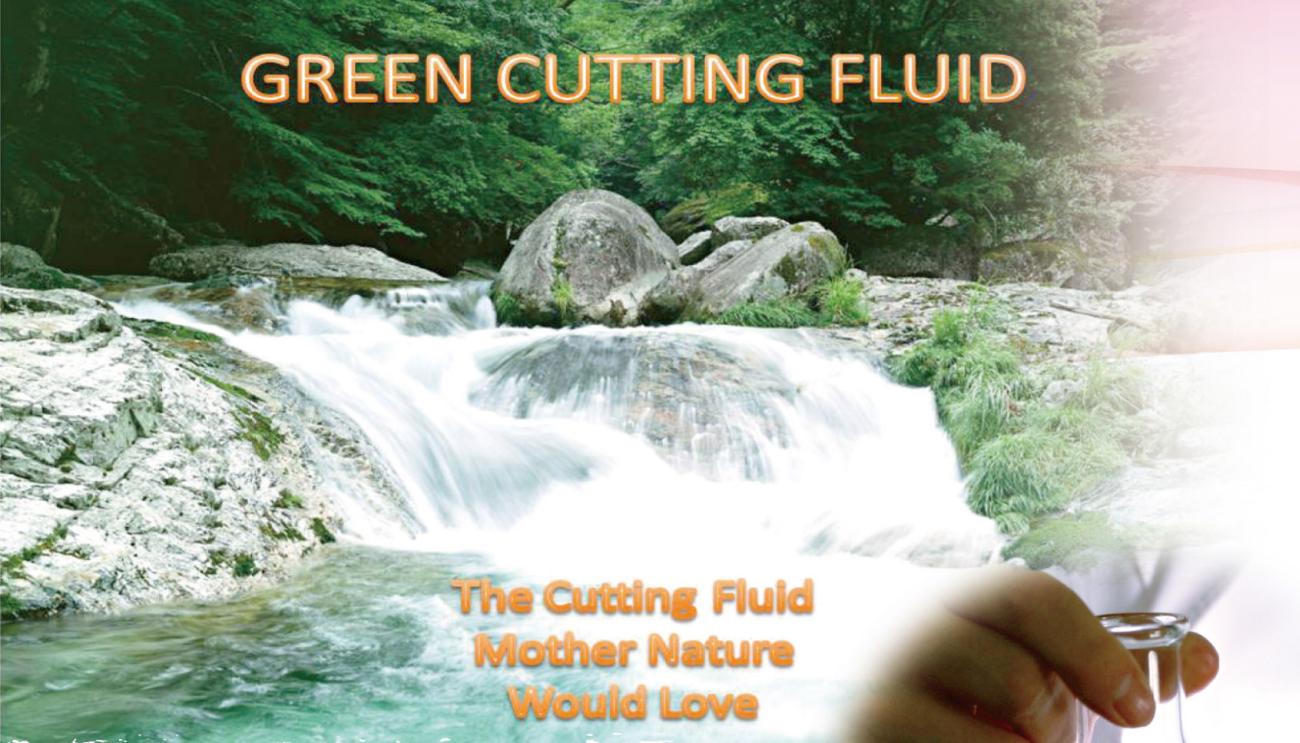
來到美科公司，進門前門口寫著「請換脫鞋」！這不免讓人好奇：進工廠還要脫鞋，這到底是一間怎樣的工廠呢？董事長楊美斐給人的第一印象：年輕美麗、有活力，她的眼神顯見堅定認真、溫柔而專業，讓人深刻想瞭解美科科技的特別與發展。

人生充滿很多的可能性 可能成功，可能失敗，就看你敢不敢做夢

楊董事長說自己43歲才創業，比起許多人來說，是晚了一點，但她認為，卻是最好的時機點。回想未創業前，只是一個普通的上班族，擔任過貿易公司的秘書，後來成為英國Castrol在台灣的第一個員工，一手規劃籌設台灣分公司；之後進入了德國知名品牌在台灣的總經銷商，擔任管理職的工作，因此擁有十年外商公司的磨練。



GREEN CUTTING FLUID

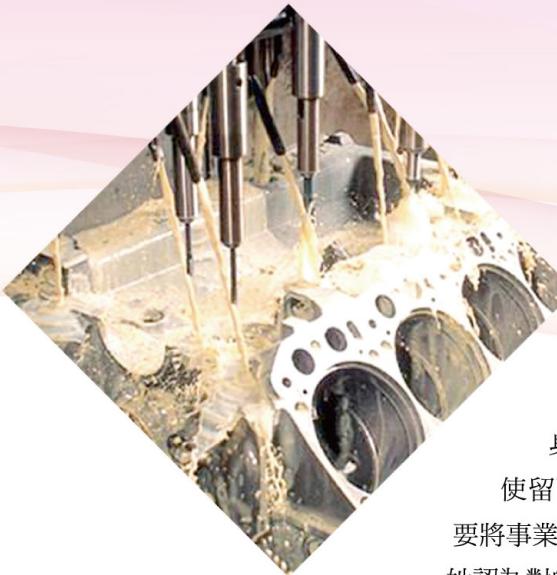


The Cutting Fluid
Mother Nature
Would Love

「西半球因為有油田資源，使得潤滑油一直是西半球國家的天下，東半球卻沒有一家得以抗衡的油公司，先天的不足要如何創造出差異性，才有機會在這產業裡立足？」並看到工業金屬加工油一直是由歐美品牌所把持，她認為追隨者都只剩下殘餘價值，唯有做跟別人不一樣、不敢做的，才有機會創造利益共享，不然遲早會被淘汰…。加上，又有一群心中有夢的年輕夥伴，極力想改變潤滑油不平衡的現況，創造獨一無二的公司，於是美科科技因而誕生了。

2003年，帶著畢生的積蓄與夥伴，投入金屬切削液的領域，正式踏上創業這條路。當時的她，心想只能成功不許失敗，因為她揹負的不僅僅是自己的創業夢，還有夥伴的期待，及數十個家庭的生計與未來。

楊董事長說：「妳還記得一進我們公司，是不是感覺到我們公司不一樣？」的確如此，在整個參觀的過程裡，感受到美科科技的乾淨就好像一個家，以前總認為工廠是又舊又髒，但在美科科技的工廠卻非常乾淨，這都是楊董事長堅持努力的成果。她時常告訴同仁：「環境是大家的，我們都有責任維持環境的整潔，讓大家工作起來更開心。好的工作環境，不僅工作起來舒服，更有助於工作效率的提升。」這正是美科科技重要的競爭力之一，而這份競爭力，來自於全體員工共同的努力。



不怕挫折 才有機會成功

創業初期，歷經兩年的艱辛，正當事業剛要有起色的時候，最大股東竟在此時抽身而退，這重大的打擊並沒有讓美科退縮，反而使留下來的夥伴產生更大的向心力及凝聚力，抱持要將事業做好的共識。

她認為對的事情就要努力向前，挫折是創業必經之路，不能半途而廢。生性樂觀的她，對於困境更能堅定自我，可以與股東一起咬緊牙關撐下去。如她所說：「路是人走出來的，舉凡是路，都會有障礙！人是來排除萬難的，擺在眼前的困難都是自然現象，我們走的是一條坑坑洞洞沒有被開墾過的路，沒有路我們就自己找路！」而那些挫折，都是為要滋長成功而已。楊董事長說，今天美科在金屬加工油品上的成就，完全是靠著夥伴們的毅力與努力走出來的。」

成功從來不是偶然的，這一路上她感恩夥伴的付出及家人的鼎力相助，讓她無後顧之憂，能專心致力事業的發展，這創業過程的甘苦點滴在心頭，尤其孩子方面，有時一星期也看不到媽媽一眼。身為女性創業，家庭一直是最大的牽掛，也是最重要的支持。

為了自己的理念，除了努力的學習，楊董事長更感謝這一路上許多人的幫忙，還有老天的眷顧，2007年美科以植物性金屬加工液，成為Apple機殼廠的合作夥伴，美科科技也正式躍上國際舞台。

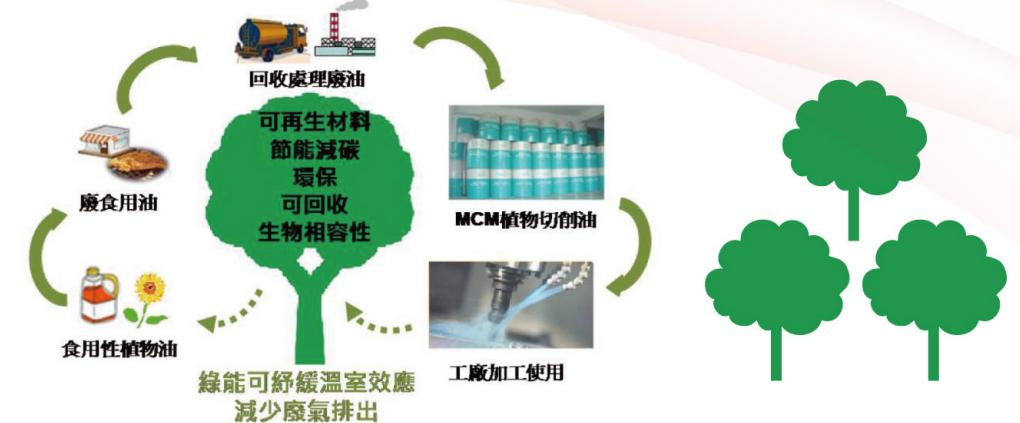


MCM應用實績



今日台灣的美科MCM，
將是明日全球的美科MCM

能夠化腐朽為神奇的美科，做別人不敢做的事，將別人不要的東西加以妥善利用，讓廢油變黃金。楊董事長在事業剛起步時，就明白事業要能互利方能共生才能長久發展，一切以人為本、對環境友善、為社會做出貢獻，更清楚明白創業的目標不只是為了賺錢，從事科技產業是為了要讓社會生活更美好，企業才會有永續發展的生命，因此美科(MCM)堅持做生意是與環境共生好好照顧土地、與善共存協助公益、經常拋磚引玉參與回饋社會的活動，希望能夠成為世界綠能工業發展的榜樣，不只為自己，更為後代子孫，為這塊土地盡一份心力。



創業至今已過十三年，公司腳步站的更穩，不僅在大陸蘇州建廠，在桃園大園購地擴廠，更向上延伸至基礎油提煉，目前美科科技產品應用範圍非常廣泛，舉凡如3C產業、航太、汽車等行業都有美科的客戶，未來將持續努力拓展，讓台灣在油品產業的國際舞台上，成為不可或缺的一員。



High Precision Specialty Lubricants

創作之筆握在自己手中

楊董事長提醒想創業的女性朋友，有了想法就要馬上執行，在前進的路上，一定會有各種阻礙，但是一步一步解決這些困難，也是創業迷人的地方，重點是看清楚自己要的是什麼，才能知道要怎麼努力，朝什麼方向前進。身為女性創業家，還存有一個挑戰，就是來自傳統家庭的束縛，因此要堅定自己的內心，隨時保持著彈性，運用女性柔軟堅韌的特質，為家庭注入活力，也為事業提升能力，自己要不斷的學習成長，有著更遠大的視野與眼光，就能夠獲得大家的認同與支持。因為每一條路都是自己選的，我們都可以寫下自己的故事，讓人生過得更精彩。

新創事業 創新研究獎 第18屆

2015聯合頒獎典禮

MCM 美科科技股份有限公司
榮獲經濟部第18屆小巨人獎



MECOM INDUSTRIES CORP.

Life is full of possibilities

Elite championship: chairman of the board of directors of MCM ~ Yang Lily

MCM is located in Taoyuan, Da Yuan expanding industrial zone, focused on research and development of metal processing oil technology. MCM produces unique water-based cutting fluid from plant, plant products not only have environmental protection, health and safety, the lubrication efficiency is much higher than the conventional mineral oil.

Life is full of a lot of possibilities

May success, failure, if you dare to dream

In 2003, 43 years old, she took their life savings into the field of metal cutting fluid with partners, officially getting on the road. At that time, she thought only success not failure, because she bear is not only their own dreams, and partners as well as for the livelihood of employees.

Metal processing oil industry has been dominated by the European and American brands in the past, but Yang Meifei think followers has only residual value, only the creator is not the same as others, dare to create interests, otherwise will be eliminated sooner or later.

Not afraid of setbacks. Have a chance of success

Entrepreneurship has thirteen years, from the very beginning production processing of plant oil (cutting fluid), all the way up to now, not only purchased factory land in mainland China Suzhou, more purchased land in Taoyuan park, and extended upward to the base oil refining. Nowadays MCM has wide range of products, can be applied to such as 3 c industry, aerospace, automotive and other industries. In the future MCM will continue to expand, to help making Taiwan to become an indispensable member in the international arena.

Taiwan MCM today, will become tomorrow's global MCM

Industrial development is closely related to the environment, MCM will grow symbiotically with environment. When we take good care of the land, the land will return to us our better future, not only for ourselves, but also for our children and grandchildren. MCM wants to be an example to the world of green industrial development, with the best of our heart.



medialand

亞軍

朱蘭營銷策劃股份有限公司

創立日期：2002年6月14日



網址：medialand.com.tw

負責人：陳琦琦

女性代表人：陳琦琦 共同創辦人

實收資本額：3,000萬元

2014年營業額：2.3億元

2015年營業額：3億元

員工人數：106人

連絡電話：02-27390000

主要產品/服務：

360° 整合式數位行銷服務 (Digital 360° Integration)

- 整合式數位行銷服務
- 數位媒體廣告購買與操作
- 數位平台系統建置

獲獎績優表現：

- 獲《ADM廣告雜誌》評選為2015年度台灣地區「風雲數位代理商」
- 2016年度《4A創意獎》獲得4座銀獎1座銅獎1枚佳作
- 《陳綺貞・時間的歌-聲音採集計畫》獲得FWA全世界最佳網站兩項大獎
- 2015年度《時報金手指網路獎》獲獎數最大贏家，並連續13年獲獎



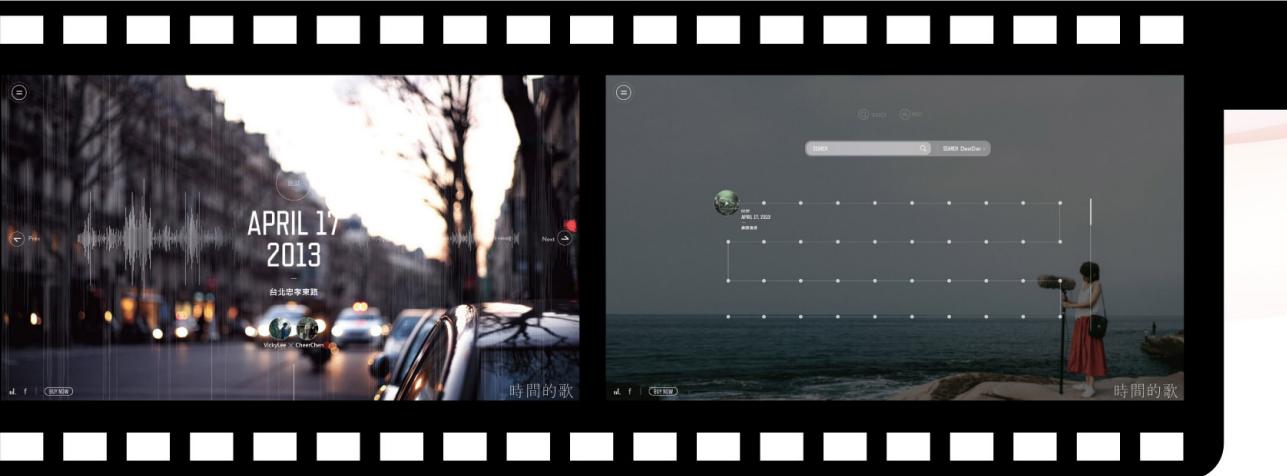
順勢而為 努力堅持 夢想成真

從五個人窩在一間學生套房創業，到如今公司有106位員工，並且在整合式網路廣告行銷界樹立盛名，米蘭營銷策劃公司創辦人／董事總經理陳琦琦，是抓住時代脈動、在網路熱潮中白手起家的「勝利組」的最佳見證，更是女性創業家的典範。

創業條件：堅持、堅忍、有夢想，加上順勢而為

陳琦琦表示：「以我個人的經歷，創業除了一般所說的堅持、堅忍、朝著夢想奮鬥前進之外，有時順勢而為也很重要。」陳琦琦大學唸的是大傳，在學生時代即具備獨特的觀察力，沒選擇新聞、影視或廣告業，因為熱愛參與民謡吉他社團活動、認識不同科系的朋友，加上本身從小就喜歡打電動，以及對電腦科技的喜愛，一頭栽入網際網路與網頁設計的世界。1990至2000年的求學時代，正是網路快速發展的年代，她覺得網站設計既時髦又很酷，於是花時間想盡辦法自學，並在學生時期就完成了四個網站，還未畢業已培養出專業能力和自信。





將危機變轉機，激發創業野心

畢業後的第一份工作即展現自信，她是極少數具備主動挑選公司和要求薪水的新鮮人，在面試幾家公司之後，陳琦琦選擇了一家能答應她所提條件的網路公司任職，擔任專案企劃職務。可惜好景不常，任職沒多久碰到網路泡沫化的經濟蕭條危機，公司營運發生困難，更雪上加霜的是當年納莉颱風造成公司淹水斷電，網路事業最怕沒電，任何事都做不了，一切陷入停頓。公司停發薪水並於三個月後宣佈倒閉。在與幾位同事集思廣益思考轉機後，決定在2002年6月以最少成本成立公司，租下一間在中和僅6坪的小套房做為聯絡中心，大部分的人在家上班，並採遠端網路連線方式運作。在無固定薪、各憑努力接案、結案的專案制共識下，順應當時迫切的生存需求，大家只能摸索往前走，沒有絲毫未來的計劃，設想著只試營運半年，如果半年無法運轉生存就解散。那時，陳琦琦26歲，面臨第一個不知明天會如何的挑戰。



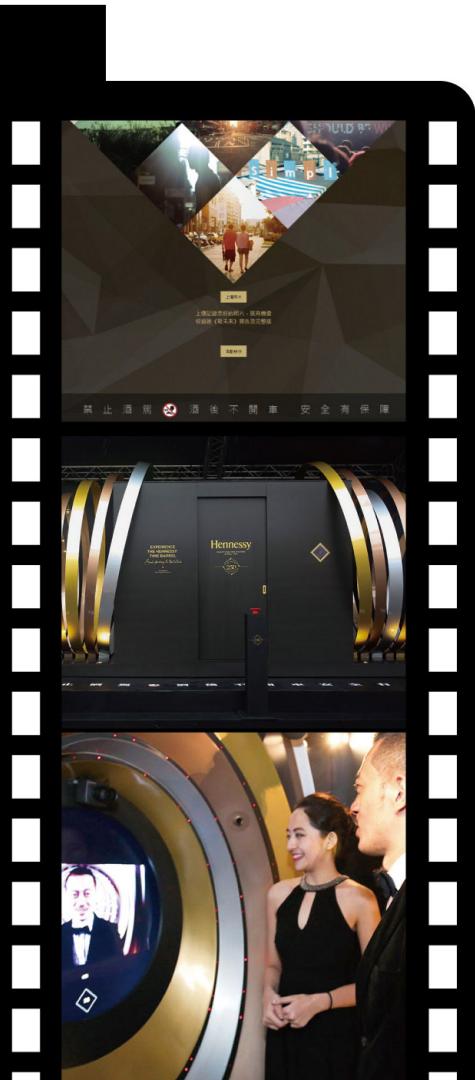
夙夜匪懈達成客戶任務建立信任

「小套房只是公司設立需要和聯絡中心，我們都在家上班，數位時代讓我們遠端連線協同工作，夜以繼日，一樣想辦法找案子、接案子、結案收款。為了生存，我們雖小，但我們要比任何廠商更懂網路專業，貼近客戶需求，快速達成任務，而且超越期待。半年下來，我們不僅維持應有的個人收入，更因獲得客戶信賴後，受到口碑推薦，業務逐漸拓展，公司持續成長。」陳琦琦說，那同心合力的半年時光，整合磨練出大家的默契和勇氣，也因在家工作，2003年初的SARS風暴，對他們的運作上並沒有產生任何影響，可謂因苦得福。14年來，從以網站建置為主的網頁設計公司，擴展影片動畫製作能力，後升級為多媒體數位科技公司，再因應客戶需求，提升成具備網路媒體代購、代操能力的整合型數位行銷公司。



用心耕耘 證明實力 機會就會上門

「在家工作最大壞處就是每天早上被客戶電話叫醒，然後工作到眼睛閉上、睡著的那刻。屬於自我的時間，只剩下睡覺時間。那時隱約覺得不對勁，生活和工作還是需要一些平衡。於是我決定每天花兩小時，搭車去中和的小套房辦公室上班，利用通勤來平衡工作和自己的生活模式，順便測試大家在一起工作是否能夠和諧，才能一起走更遠的路。」在那試試看的半年裡，有幸在原有客戶的轉介下，接到台灣品牌【琉璃】官網的製作案，並有機會向知名藝術家「王俠軍」提案，也在網站完成後，贏得2003年時報金手指網路獎，不僅是米蘭繼續經營的最大轉捩點，也是業務擴張業務的開始。「努力做好被別人看到，就會帶來更多機會。」陳琦琦十分感謝時報媒體當時對他們肯定與提攜。



天性上的責任感是女性創業最大優勢

「女性創業很像生小孩，生了之後，妳每天都得面對它，而且最粗淺、最基本的態度就是責任，也就是要讓孩子好好的長大。」陳琦琦認為，剛創業時會覺得未來是一片美好，但隨著事業發展，會出現許多困難，這些不斷來打擊妳的問題，很多時候，會讓人無法撐下去。最後妳能依賴的，反而是那份與生俱來的母性。或許就叫做「女性弱者，為老闆則強」！這反而是女性創業最大的天生優勢。

陳琦琦說創業後一定會遇到很多困難，以米蘭為例，2008年金融海嘯時，突然整個市場景氣變差，出現幅度不小的虧損。在痛定思痛後，她堅決進行組織調整與對策因應，才能在2009年轉虧為盈。所以在不同的創業階段上要有「永續性事業發展」思考，當困難和挑戰發生時，更要展現女性創業家的韌性。



洞燭潮流趨勢的營運規劃

米蘭從單純的網站製作開始，到現在提供360度整合式數位行銷服務(Digital 360° Integration)，包括2009年起因應手機智能化趨勢，提供客戶行動裝置APP製作與手機廣告行銷服務，與2011年起提供給客戶「跨螢裝置與虛實整合互動多媒體設計服務」，以協助品牌客戶因應快速的市場變化，在各式新媒體上，打造更多驚奇深刻的體驗設計與創意溝通，感動消費者，達成品牌商品的行銷目的與任務。





人是公司最重要的資產

陳琦琦堅信，人是公司最重要的資產，因此無論在教育訓練、專案團隊的配合、工作的挑戰性、職務的發展性、以及個人福利上，都跳脫一般傳統大公司僵化的制度，以人為出發點，在兼顧公司營運情況下，盡可能提供所有米蘭人最適合的職涯發展，讓大家都能發揮所長，快樂工作。多年來，米蘭持續招聘專業人才，在互動技術與虛實整合科技上領先同業，並持續延攬傳統廣告代理商與創意人才進行融合，以面對更多面向的客戶需求，提供客戶最優質的服務。如今，客戶與業務橫跨兩岸三地，營業額從600萬成長到3億，目前是台灣最大的數位行銷廣告代理商。

medialand

Medialand Digital Strategy Limited.

Founder of Medialand Digital Strategy Limited, Kiki Chen, majored in mass communication. Kiki possessed the unique ability to observe ever since her student days. She did everything she could to learn web design herself because she thought web design seems modern and awesome. Kiki completed four website designs during her study days, fostering a professional ability and self-confidence before she even graduated.

The company where she got her first job after graduation closed down unexpectedly. With several of her colleagues, she contemplated about starting a business, and in June 2002, they decided to start a company with minimal cost possible and rented a small bachelors studio, 19.8 square meters in area on Jingping Road in Zhonghe District, as the e-contact center. Most of the people worked at home, operating the business remotely using the Internet. At that time, 26-years-old Kiki faced her first challenge of not knowing what's ahead of them tomorrow.

Despite their young age, Kiki and her team had to surpass their competitors in their network expertise, in satisfying customer needs, in accomplishing tasks for customers, and in exceeding customer expectation. In the early period of their startup, they accepted a case to design and produce a website for Tittot, which was an opportunity to submit their proposal to Heinrich Wang, a well-known artist in Taiwan. This work of theirs won the Click!Award in 2003, which marks not only the biggest turning point for Medialand but also the start of Kiki and her team's journey toward business development.

Over the past 14 years, Medialand started off as a web design company, upgraded to a multimedia digital technology company after developing the ability to produce animation, and then further advanced into an integrated digital marketing and advertising agency that features the capability to receive orders and operate network media in response to customer demand. Now, the company has customers and businesses across Taiwan, China, and Hong Kong, increasing their operating revenue from NT\$6 million to NT\$300 million and becoming the largest digital marketing advertising agency in Taiwan.



CACO

Make ur own style!

季軍

加州椰子國際有限公司

創立日期：2009年12月31日

網址：www.caco.com.tw/Shop/

負責人：闕怡瑩

女性代表人：闕怡瑩 負責人

實收資本額：2,800萬元

2014年營業額：2億元

2015年營業額：2.2億元

員工人數：59人

連絡電話：02-29205115#101

主要產品/服務：

- 平價美式流行複合通路銷售。
- 美式休閒的設計感服飾配件商品。
- 提供最便利的銷售通路給消費者，擁有服務、設計、品質、平價的購物體驗。
- 透過商品、店鋪、人才三大主軸滿足顧客需求。

獲獎績優表現：

- 2016 新光三越專櫃業績競賽獎
- 2015 夢時代第一季神秘客訪查服務品質《績效卓越獎》
- 2010 YAHOO男性精品與服飾春季流行金拍獎《評審團大獎》

Make ur own style 做自己！
混搭衣著、享受生活

CACO加州椰子創辦人之一闕怡瑩十年有成，為自己開展事業新格局。以經營美式流行休閒風格服飾的加州椰子國際有限公司，從第一家門市座落於師大夜市，以OUTLET型態販售採購來的品牌剪標產品，轉眼迄今，CACO已經成功打入百貨公司通路，同時培育設計人才打造屬於CACO風格的自創商品，更與國際品牌授權合作，期走向國際成為台灣驕傲。

創業 要做有興趣的事

「有創業想法的人，在學生時代就可以有所規劃！」成績一直保持前三名、主修俄文的闕怡瑩，大學階段剛開始對未來卻沒什麼想法。直到大三時，活潑俏皮的她才警惕自己畢業後，不可能去從事嚴肅的外交工作或前往俄國發展，於是去輔修企管，好為畢業後就業做準備。闕怡瑩說，喜歡與人溝通聊天是她的特質，於是畢業後在公關公司做了四年的公關協調工作，客戶多為精品業，所經手的都是漂亮的東西，以致培養出美感觀察力，並訓練出精準的溝通和執行力，以及處世應對進退，這對年輕人是相當好的磨練。



American Casual Collection

工作之餘，闕怡瑩協助男友的網拍服飾生意，在採購及穿搭上給予意見。男友生意漸入佳境，此時，剛好朋友提議三人一起創業。雖然當時的工作既穩定又有不錯的收入，但她認為：「為何不試試，給自己一個機會，況且能將興趣與賺錢做結合，才有機會做得開心、做得長久，於是決定加入。」

差異化讓公司快速回本

第一家實體通路選擇在學生客群多的師大夜市，店面位置較尾端，人流不易匯集，所以她們必須想方法吸引人潮。於是，在裝潢上做了差異，有別於一般剪標店廣泛使用的黃光溫暖色調，CACO所有的硬體都採用白色系，燈光也使用強烈白光，吸引了許多好奇的年輕人走了進來，第一家店很快就回本。」

之後經營雅虎網路賣場，也是運用與其他廠商不一樣的商品拍攝手法，獲得消費者青睞，生意穩定成長。



自創品牌 客戶需求優先

複製成功經驗，讓加州椰子快速成長。但是常因為誤觸「商標法」被檢舉，他們很快就面臨創業第一個危機，當時看起來好像是個打擊，卻成為順勢轉型的契機！她們開始認真思考，決定了自創品牌的策略目標。

自行生產需要考慮成本和庫存問題，因此，挑選了最擅長的美式休閒為主風格，加入每一季最新流行元素，同時努力創造規模經濟，不論在商品款式、品質、售價、版型，都以滿足客戶需要為最高原則，也期許做到台灣第一的美式流行休閒服裝品牌。





國際肖像授權 成立設計部門

自創商品初期，由於沒有服裝設計背景，大多都以手繪娃娃圖搭配腦中拼湊的色塊來與工廠溝通，但是隨著款式需求量逐漸增多，於是開始思考是否該成立專業設計團隊，為長遠發展做更周全的規劃。

而此時網路上販售的部分卡通圖T恤，也有違反肖像權使用的疑慮，為了走長久的路，公司正式和肖像品牌商談授權事宜，並成立商品設計部門，目前已持續好幾年和不同的國際品牌合作，授權商品也逐漸成為CACO在消費者心目中的代表系列之一。

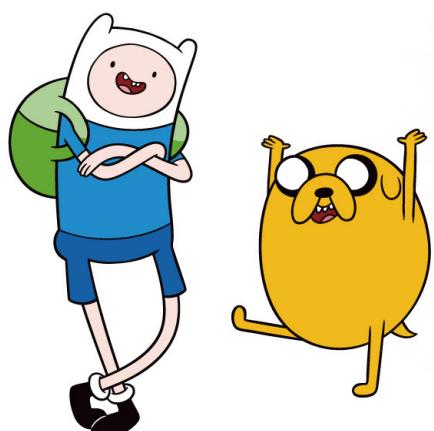


創業經驗談

創業這條路上，一定不會一帆風順，而挫折所帶來的養分，卻是通往成功最重要的元素，我們必須擁有接受失敗與批評的勇氣。在生意路上闕怡瑩也體會到「秉持原則、公私分明」的重要性，處理事情人情因素必須考慮，但絕對不可以影響判斷，生意的合作才會長久。」同時，她也從帶領團隊的挫折中，學習到授權、傾聽與果決。

現在很多年輕人想創業，「有美感、有技能、有廚藝、也有團隊、資金…但有了這些條件，創業一定成功嗎？切記，不是妳認為最棒的東西，就一定有市場需求！」闕怡瑩建議想創業的人一定要完整做好市場規劃，觀測產業領導品牌，推敲別人成功的思維與策略，從中學習找出屬於自己的利基市場，並且要持續不斷研究與探究市場喜好。白手起家的闕怡瑩強調做生意要回歸現實面，很多人創業只是想把興趣發揚光大，這可能不是生意的本質，企業營運最終目標還是要獲利，才能永續經營，持續培育人才與回饋社會。

曾經在金融風暴時半年沒領薪水的她，深刻體會成功失敗一線間，就看妳能否跨過。那時闕怡瑩就想：「這是全球性的金融危機，並不是公司體質上出問題，公司該做的事還是要做，要有勇氣和決心堅持下去。」





女性柔軟溫暖特質 有助創業成功

對於女性創業，闢怡瑩鼓勵女生要對自己更有信心，同時把柔軟、溫暖、細心的女性特質，轉化為優勢。這些特質讓女性在溝通協調的場合中，成為最佳潤滑劑，往往可以順利扭轉局勢。

在創業內心力量方面，她認為，保有勇氣、平常心、責任感與常懷感恩的心，可以在遇到任何困難都能挺過去。在環境不好，仍然有人會成功，要清楚自己的定位及方向，適時給壓力去成長；太安逸了，很多成就成功的元素就會不見。

讓國際知道 台灣的服裝設計實力

自謙自己是第一次創業，成功與否尚未能論定！闢怡瑩認為，市場很動態，客人喜好變化大，若是沒有敏感度，很快就會被競爭對手趕上，所以當經濟變動太快，更要穩健踏出每一步。

雖然台灣服裝產業已經呈現高度競爭的局面，而全球經濟亦不斷向下修正，在CACO未來工作展望上，仍然要給自己成長目標，不能因不景氣而沒動能，持續重視市場與消費者喜好，繼續創造與國際品牌合作的機會，期許能讓國際知道台灣非常優異的設計能力！

CACO

Make our own style!

California Cocount International Co., Ltd.

Founder of California Coconut International Co., Ltd. (CACO), Yi-Ying Chue, loves to interact with people, a personality that prompted her to work for a public relations company for four years after graduation. Her customers are mostly in the boutique industry, and so she often worked with pretty things, enabling her to cultivate the ability to make aesthetic observation. Thanks to this company, Yi-Ying was able to develop communication skills, execution ability, and the capability to make arrangements.

CACO sells primarily American style casual clothing. When they just started, Yi-Ying and her team chose their first store at the very end of the Shida Nightmarket where crowds rarely gather. They thought of ways to attract crowds, and decided to begin with the store interior design. They adopted the white theme, which is different from the yellow tone that is commonly used by most security-tag-removal shops. The result is that it attracted numerous curious youngsters and allowed them to recover their cost on the first store. Thereafter, the team began running their business on the online Yahoo Mall by applied the unique photography methods to gain customers' satisfaction and acclamation. This approach facilitated stabilizing their business growth. To date, CACO has successfully entered the department store market, while fostering talented designers to design CACO's exclusive products. The company also cooperates with other international brands in an effort to step onto the international stage and become the pride of Taiwan.





佳作

益銳股份有限公司

創立日期：1986年4月21日



網址：www.easywellwater.com/tw/

負責人：曹秀敏

女性代表人：曹秀敏 董事長兼副總經理

實收資本額：6,000萬元

2015年營業額：3.4億元

2016年營業額：1.3億元

員工人數：75人

連絡電話：04-7363333

主要產品/服務：

- 逆滲透純水機、淨水器、沐浴過濾器、濾心及耗材等

獲獎績優表現：

- 2014年榮獲經濟部第17屆小巨人獎。
- 2015年Super Clean智慧型UV殺菌淨水器榮獲台灣精品獎。
- 2015年FF-5600龍頭式淨水器榮獲台灣省水標章認證。
- 2016年即製即飲R.O.純水機及快拆式R.O.純水機榮獲台灣精品獎。



轉型成功「小而美」的優質企業

脫下高跟鞋，走入五金機械工廠，從最底層的「粗工」再轉變成如今歐漾的領航者，益銳公司的董事長兼副總經理曹秀敏，從端莊上班族優雅環境，為了創業轉換跑道到工廠做工，經過「打磨折難」的過程，最後成為尊貴的美玉。對一位女性創業家而言，如此巨大的工作落差能夠適應並崛起，過程令人嘖嘖稱奇。

創業初期和銅屑為伍

「下了班夫妻倆就是拿著針，互相摳挖著手上、腳上的銅屑。」曹秀敏形容自己是一個敢進廚房就不怕熱的人，既然頂下機械工廠創業，馬上轉變心態，卸下洋裝換穿藍領工作服，學做車床。每次下工，銅屑噴到滿身滿臉，事後的清潔工作常令自己感到委屈，加上初期還有搬運送貨等粗重工作的磨難，對上過班、做過優雅工作的女人家而言，是何舉沉重難熬，還好有幹起活來天不怕地不怕的個性，加上倔強不服輸的特質，讓她一路撐過來，創造出苦盡甘來的天地。





老板要會盤算 時機抓住很重要

民國75年，當時的曹秀敏在台北一家食品機器進口商擔任外貿秘書，隔年即因為家族有了創業機會而辭掉秘書工作，與先生林棟坡（現任益銳公司的總經理）及其胞弟共同創業。那時有一家五金機械公司想拋售生產利潤微薄、賺不了大錢的製造三角凡爾設備，而且連既有客戶一起賣。那是個台灣經濟起飛、人人都想當老板的時代，家族盤算，買下設備投入這個行業當老板，雖然不賺錢，但最起碼生產的東西賣得出去，絕對不會虧本，維持基本開銷是足夠的，況且初期自己還忙得過來，也可以省下不少人事成本，算一算是一個難得的創業機會，就一起「下海」了。

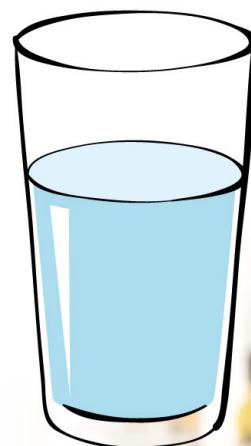


親自下海做粗重工作

「沒料到老板不是那麼好當的！」曹秀敏說，有設備、有訂單，卻沒有足夠的工人可以生產也是枉然。因為工廠坐落在郊區，又只是個三合院的家庭工廠，貿易商的訂單又不准拖延，她從一個台北來的外貿秘書只好卸下高跟鞋，跟著先生和弟弟一起操作做著「五路專用車床」，製作客戶所需要的產品。也常騎著摩托車或開著小貨車，載著一桶桶的零件穿梭在街道巷弄間，每天多次的將近30公斤的銅件，搬上搬下、載進載出，就為了解決生產的困難和維持公司正常運作與信用。曹秀敏曾在商業競爭激烈的

台北都會上過班，當然不甘心於「維持現狀」，她常在做完「

苦工」之餘思考：「要改變公司和自己的現狀，是需要增加人手，也必須如期完成訂單，才能保住訂單，創造盈餘，進而改變(善)環境。」於是在創業初期，她到處張貼徵人啟事、在路邊佈告欄等待前來找工作的人，只為了招募更多員工，來擴大生產力。



A
逆滲透純水機



欧漾净水，原装进口，业内获得ISO-9001与ISO-14001



不懂升級轉型 保守經營無競爭力

這期間最大的挫折是遭到美國客戶近100萬的退貨慘況，這金額對當時的益銳影響相當鉅大，公司差點週轉不靈，還好家族同心協力才轉危為安。「製造業當時只知在降低生產成本上打轉，不懂升級轉型，在1992年時，又遭到東南亞及中國大陸同業的削價競爭，導致生意一落千丈。」但曹秀敏認為只要認真天無絕人之路，上蒼會在面臨苦難時拉一把。就在那一年，無意間在一個會展上，發現一個可以讓公司轉型的機會，也就是由三角凡爾轉型到家用水處理產業。



累積經驗 正向思考 才能克服逆境

「創業要隨時保持一顆正向的心念，成功有成功的喜悅，但失敗也有失敗的警惕，能讓妳轉個彎奔向藍天。」在轉型投入水處理產業初期，曹秀敏帶領公司致力於創造產品的差異化，至今已取得81件產品專利。

同時益銳一度成為專業生產切換開關製造廠，甚至申請到分水閥專利，「十年多來讓益銳靠著生產分水閥建立了客戶對我們的信任，也在重新出發的第一年就獲利。」從「粗工」已精煉磨練成專業經理人的曹秀敏，對公司前瞻的專業領域充滿信心。那時益銳受限於生產技術及遷就客戶需求，因此以生產低端銅製水五金零配件及傳統形式RO機為主，曹秀敏有了三角凡爾保守心態導致競爭力落後的經驗，更進一步積極發展出自有品牌「歐漾淨水」，且為了提昇國際競爭力，近年逐步研發可提昇消費者品味之精緻商品，讓淨水器不僅是單純濾芯及管線的配置，而是透過腦力激盪，創造更具巧思的創新功能，以增加消費者良好使用經驗，並結合最新電子科技，讓產品更臻方便和完美。



ALYA

Gentle power
她，無限

女性心思細 可採用小而美的經營模式

更讓曹秀敏自豪的是，堅持在地化經營，即使面對大陸低價商品傾銷、人工成本、原物料上漲等挑戰，仍堅持根留台灣。她認為只要透過品質要求、製程能力和人力素質的提昇，維持商品優勢，並朝著開發少量多樣的高附加價值商品，搭配品牌，行銷同時深化研發技術，強化競爭力等方向轉型，一樣可以打造「小而美」的優質企業，深耕台灣、立足世界。曹秀敏說，就新品牌歐漾經營而言，她一直堅持有所為亦有所不為，也就是對客人、供應商及員工負責任，堅持製造無毒的飲用水設備，研發新產品時，必優先考慮不危害人體及環境，再考慮其功效及成本。公司目前每年投入營收的3-5%做為研發新產品及員工教育訓練，曹秀敏有信心的說：「我們一定可以在競爭激烈之環境中做得更好！」

女性創業要找到自己的差異化

「不要為了想創業而創業，因為創業會是你做過最艱難的事。應該要自問：什麼是自己真正的優勢？要如何把標準拉高，讓他人難以跟自己競爭」曹秀敏真誠的希望，每個想要創業的女性朋友都能找到屬於自己的差異化。



Easywell Water Systems, Inc.

Hsiu-Ming Tsao (founder of Alya) from Easywell Water Systems, Inc. said she is the type of person who is not afraid of heat in a kitchen. Even if she had been a white-collar worker, she was able to change her state of mind immediately and change into a blue collar the minute she took over the machinery factory. It is her fearless personality and stubbornness that she endured the process and build her own empire through thick and thin.

One of her biggest frustrations that she experienced when starting this business was an American client returning almost NT\$1 million worth of stock. Because of this, plus the low-price competition with her competitors in China, her business had plunged since then due to cash flow problems. In the same year, she inadvertently found a chance to transform her business into a domestic water treatment industry. Subsequently, her company actively developed its own water purifier, ALYA, as well as sophisticated products in order to enhance its international competitiveness. To boost user experience, the company developed more innovative functions and clever ideas to produce purifiers that do not simply contain a filter and pipeline. Some of the purifiers are integrated with high-tech electrical control functions (including filter flow statistics, filter replacement reminder, water leakage detection, and water quality measurement) as well as the latest electronic technologies in order to produce convenient and near-perfect products.

Regarding ALYA management, Easywell has always insisted on assuming responsibility for its customers, suppliers, and employees. The company also persisted in making nontoxic drinking water equipment, while taking top priority in producing environmentally friendly products over making effective and low-cost products. Currently, the company invests 3% to 5% of its revenues every year in product development and employee training. Hsiu-Ming, Vice President of Easywell, is confident that Easywell can improve further in an intensely competitive environment.



佳作

旭然國際股份有限公司

創立日期：1985年11月5日



www.filtrafine.com

網址：www.filtrafine.com/go/home.html

負責人：吳玲美

女性代表人：吳玲美 董事長

實收資本額：3.5億元

2014年營業額：3億元

2015年營業額：4.1億元

員工人數：全球220人

連絡電話：05-5512322

主要產品/服務：

- 工業液體過濾設備、壓縮空氣過濾設備、
紫外線殺菌設備等三大產品系統，
提供全球客戶從研發、設計、
生產、銷售、售後服務，為客戶提供技術解決方案。

獲獎績優表現：

- 新加坡國際水展 2012 SIWW 設計獎
- 第18屆小巨人獎
- 12th WFC World Filtration Congress



親力親為 重視研發、設計與服務

走在和煦陽光中，穿過台北捷運汐科南站，一陣秋風送爽吹拂而來，十分舒暢，經路人指示找到了新台五路一段，總算看到目標大樓，旭然國際台北分公司就座落其間。

女性當主管 旭然最給力

董事長吳玲美笑盈盈地出現眼前，熱忱握手之後，自然將專訪帶入了話題，她愉悅地說：「此次若不是參與經濟部女性創業菁英賽，還不知我們旭然公司就是名副其實的女性菁英企業！我們財務部經理、業務部三位主管、生產單位主任還有品管部門主管，都是女性。」當然最核心的靈魂人物是董事長，更是位傑出女性。她不諱言，當前女性主管能力已不在男性之下，這次她能獲獎，開心之餘也不忘歸功於公司女同事們的努力。





旭然國際是台灣工業用液體過濾設備最大的生產廠商，總公司及工廠設立在台灣雲林科技園區。以Filtrafine自有品牌在國內銷售出名，並透過國外分公司及各國經銷商銷售產品到中國、美國、歐洲、東南亞及日本等國家。

三十一年一路走來，吳玲美說：「我們的生意橫跨電子業、半導體、石油化工、食品飲料及水資源產業。只要講到過濾，幾乎所有大廠都聽到過Filtrafine的名字，這也是旭然從早期的貿易商轉型，一步一腳印走過來，才打下今天的江山。」

貿易商轉製造業 過濾產業跨國際

吳玲美談到公司的起源「旭然成立初期從代理過濾產品銷售起家，是只有幾個職員的小公司，經過不斷努力，才演變到現在已超過兩百名員工的規模企業，而且跨國海外都有分公司的設立。」。

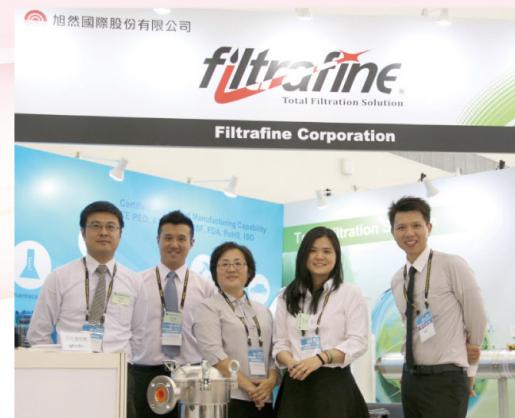
過濾這個產業，遍及生活及工業中，全都關係到生活品質；例如開工廠如果沒有良好的過濾系統，就會造成製程良率不高及環境污染；生活中每天要喝的水如果沒有過濾，就會有髒東西及細菌的衍生，所以只要跟水及液體有關的就需要過濾。也因此，這市場的潛力是十分龐大的！再說，因為要過濾，自然會使用到許多的濾心耗材，這也是可以讓公司有非常穩定現金流收入的來源，秉持這麼一個簡單念頭，旭然的生意蒸蒸日上，過濾產業因此奠定了公司經營的基礎。

創業以來旭然雖未賠錢，但也曾歷經一番風雨。吳玲美記得2002~03年，公司還是貿易商時曾面臨經營危機，原本所代理的國外原廠被競爭對手惡意併購，旭然縱然幫助原廠解決新產品問題，但最終還是被迫放棄代理權。

沒想到接踵而來的是，原廠覬覦旭然的業務及技術人才，大舉來挖角，那時旭然才真正感受到前所未有的經營壓力，驚覺該是要走出自己路的時刻，所幸重要的幹部與員工終究選擇和公司站在同一陣線，旭然才有勇氣自創Filtrafine品牌，不再受制於人，開始生產及銷售自己產品。

旭然以自己的技術深耕，全力解決客戶難題，因此累積良好的人脈，最後造就了自製產品與自創品牌，這份成就全是團隊的努力，更是吳玲美引以為傲的地方！

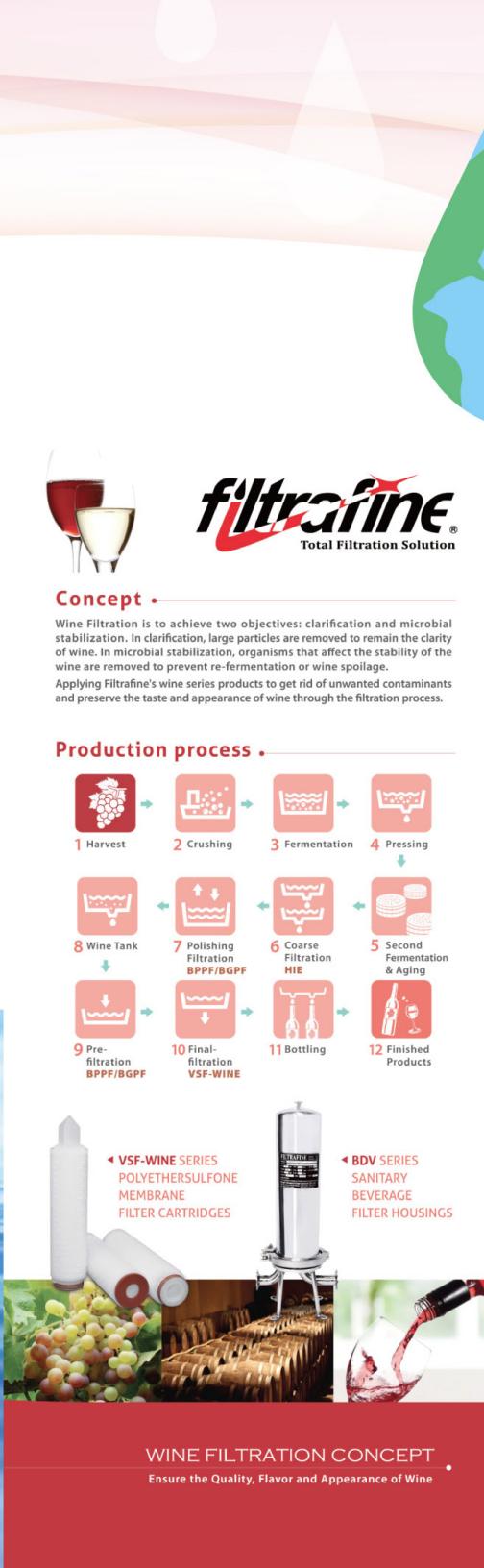




旭然核心競爭力—研發、設計與服務

研發、設計及技術服務，是旭然能與國際品牌競爭的核心價值。以前大家只記得歐美的大品牌，現在知道還有來自台灣的Filtrafine，這是因為旭然不斷在技術上研發，並針對客戶的需求，進行客製化調整，才能走到今天創造自己品牌。

現在旭然員工有兩百多人，其中有超過10%以上的人員負責研發及設計。旭然因半導體、石油化工等不同產業，製程需要過濾的液體及使用條件皆不同，但旭然盡心針對客戶提供不同的產品及解決方案，雖然是少量多樣性，也無法讓旭然大幅提昇利潤，但旭然卻可以用心經營，百分百滿意客戶需求，這是吳玲美所強調的核心價值與驕傲。





旭然的大家長吳玲美說「人到這個年齡，就要學習多愛自己，而這愛自己，不是當貴婦吃好、穿好、到處旅遊，而是要能抑制雞婆的個性，學習放手。」她跳脫窠臼，對員工多點關愛眼神，少點言語說教。她感喟說：「管太多，好意有時被誤會成惡意，一旦反彈，不僅傷身，嚴重時更傷心。」

今年她更上一層樓，如願到政大EMBA進修，學習將理論與實務結合、期望加強自我專業外，更為企業發展注入新能量。



Filtrafine

Bright Sheland International Co., Ltd.

Bright Sheland International Co., Ltd is located in the Yunlin Technology Industrial Park, and is the largest industrial liquid filtrations products manufacturer in Taiwan.

The company has registered for its own brand called Filtrafine, which over 50% of its production capability is exported world widely, such as The United States, East Europe, Middle East, India, South East Asia Countries, China, Japan, Korea, Australia, and so on.

The Chairman, Jannet Wu, indicated that Filtrafine products are used in a wide range of industrial applications including electronics, semiconductor, oil and gas, chemical processing, food and beverages, and water resources. Almost every large MNCs have heard of Filtrafine, and this is an achievement that Bright Sheland has earned over the years since it began as a trading company.

Although the company did not make a loss in the 30 years since the setup of business, it had been through difficult times. Jannet recalled the crises that the company underwent in 2002 and 2003 when Bright Sheland was still a trading company. At the time, the company was an agent of a USA firm, which was maliciously acquired by a competitor. Despite the company's effort in helping the firm resolve its problem by using market-oriented products and cases of success, Bright Sheland was still forced to forgo its agency right. It was when the firm attempted to poach their sales and technicians, the company and the team members truly felt the pressure they have never felt before. Luckily, thanks to the company's values (environmental protection, customer service, R&D technology, and cultural integrity and persistence), Bright Sheland was able to develop its own brand, Filtrafine, improve technologies, endeavor to help customers solve their problems, and accumulate good network of connections so that the company no longer has to rely on others. This achievement is the outcome of a strong teamwork and something that Jannet is proud of.





佳作

富商國際股份有限公司

創立日期：2014年3月



網址：www.jojogo168.com

負責人：吳長馨

女性代表人：吳長馨 總經理

實收資本額：1,200萬元

員工人數：15人

連絡電話：05-6365078



主要產品/服務：

- 揪揪購O2O分潤平台
- 揪揪購創意家展夢市集
- 全民農夫O2O開心農場
- 神美傘-反向傘系列
- 年方十八-御用保養品牌

獲獎績優表現：

- 2015年1月通過櫃買中心創櫃版審查，進入創櫃輔導期
- 2016年經濟部服務創新研發計劃(SIIR)-創新營運補助
- 榮獲2016台北國際發明暨技術交易展發明競賽獎
 2項金牌1項銅牌
- 電子商務廣告行銷方法及其系統-台灣發明專利I526964號
 (大陸發明專利Pending)；亞太技術交易(股)公司專利
 鑑價新台幣92,681,783元
- 農畜水產品的無線銷售方法-台灣發明專利I531997號
 (大陸發明專Pending)
- 無線射頻包材管理系統-台灣發明專利I537847號
 (大陸發明專Pending)
- 台灣及大陸專利數共10項，商標數共35項



安居農業 安全農產 安心食用

走上農業行銷這條路，富商國際總經理吳長馨自喻是「天然農」，因為是「去親近大地，自然就受到感召」的「農業使徒」，成就了她無毒農業電商平台事業。

台灣首家 掌上智慧無毒農業

「這是善行，自己也有成就感！」在沒有絲毫創業念頭下，吳長馨出於善念，以純粹服務、不求回報、做好事的心態，花了三年時間，無酬的在雲林縣長蘇治芬推動無毒農業首都的《道之驛》計劃中，跟著農民學習，並利用自己的專長幫農民行銷，甚至自掏腰包幫助農民，因此建立了良好人脈和基礎。但在2014年，成了單親媽媽，必需賺錢養育孩子之際，憑藉著經驗與智慧，以及那些善行建立的基礎和人脈反饋，讓她創建了台灣首家、將科技和農業行銷整合的掌上智慧農業，也就是無毒健康安心良品加上安居農業的商業模式，線上網店+線下商店+消費者加盟分分潤共享平台的揪揪購（JOJOGO）。



每週一本書 開解智慧

即使能力再強，吳長馨覺得做生意真是每天都如履薄冰，但也從經驗中學習到：遇到困難挫折只要努力，不要放棄，懂得轉念，就可以過關。在美國主修資訊管理和市場行銷，擁有兩學士和一碩士學位的吳長馨特別喜歡閱讀。從大一開始，從未間斷每週讀一本書，失落的時候就去找一本和當下心情相對映的書轉念，靠閱讀進行自我療癒、養智慧，當自己有智慧去開解時，自然就知道怎麼做了。

企業有虎狼狗狐四種人 就能打仗

剛開始創業時是困難的，雲林缺乏行銷及電子商務方面的人才，思維與台北大不同，吳長馨一人創業，初期員工只有一兩位，這種小公司是留不住人才的，所以她認為創業過程最困難的不是找訂單，反而是內部團隊的建立，以及在過程中如何建立人員正確的心態。「創業維艱，什麼時段用什麼人都要精確掌控，企業內要有四種人，主管策略方向的鎮山虎、開創市場的衝鋒狼、忠心顧家的看門狗、圓滑靈活的公關狐。」因此她強調，一個人能力再強沒有用，企業主一定要培養團隊和自己的組織，若要打仗，才有能量。

經營手法也是「一條龍（農）」

吳長馨的經營手法也是「一條龍（農）」，和陸客旅遊一條龍經營類似，都是從上游到下游一手包辦。「富商的商品創意來自第一線消費者的『婆婆媽媽經』，我的工作就是如何去解決人民生活上的需求；而『想要』和『需要』不一樣，想要還不夠，做出絕對需要的東西，就有人買，永遠要跑在最前面才是成功王道。」

最早做農產品，然後用電子商務行銷，但只有農產品不能滿足客戶需求，除了增加品項，更要找其他與市場有差異化的商品，電商必須以不一樣的創意商品進行市場區隔，所以吳長馨喜歡以「前店後廠」的模式開發，就是農民有這麼多、這麼好的無毒農產，由她來幫忙開發成不一樣的商品，再搭配工廠生產，這也是富商主要經營內容。





群眾智慧共享經濟

吳長馨更想推群眾智慧共享經濟，和前陣子流行的「群眾募資平台」類似，做法是：「提案者到富商的系統填好想法，由富商幫你的想法開發成商品，在完善的智慧財產權和獎金分配制度下，包括學校、育成中心都可以來提案。富商讓你成為一個創意家；當創意被商品化，就可以成為創業家，享受銷售分紅，成為創業贏家。」

未來願景 跨足多方領域服務人群

看準台灣人愛團購、好分享的特性，包辦貨源、物流、金流及行銷，吳長馨成立了揪揪購。短短兩年期間，已有20萬加盟會員，推出超過2,000項創意商品，外銷14個國家，服務超過1,000位無毒小農，公益關懷照顧過2萬5千位弱勢。未來除繼續以科技研發持續推廣台灣安心農產，打造三安購物環境外，更要挑戰成為台灣前六大團購電商平台。希望做到家庭生活一站式購物平台，跨足生活綜合服務，做到足不出戶即能滿足家庭一切所需；同時與廈門靚媽網路科技合作，深耕中國靚媽族群。另外，她將佈局行動物聯網，成立基金會，幫助單親婦女及弱勢老人。最讓她開心的是，即將推出的創新商業模式－「全民農夫O2O開心農場平台」已建置完成，目標是2017年底完成全台十場一分地加盟，以及甘場100坪迷你加盟的O2O網室離地栽培據點，期望公司2021年完成IPO。



2014-2016年



品嚐創業過程的美麗

創業以來，一路走來充滿樂觀自信，吳長馨鼓勵想出來創業的女性朋友，尤其是和她一樣的單親媽媽們，首先要相信自己。她認為身為女人，不要去照抄別人的法門，不要去相信成功者的話就是真理，一切靠自己判斷。她以自身經驗叮嚀：「在妳獨立創業的過程中去思考、去挖掘自身潛力，以及去品嚐創業過程的美麗。」女性朋友們更要記住一件事，歲月永遠年輕，即使慢慢老去，妳會發現，保持赤子之心，是一個保有創業熱情的訣竅，也是一件值得驕傲的事情！

而女性佼佼者都有一些特質，她們企圖心強，有克服困難的能力，這些人通常不會只想窩在家裡當家庭主婦相夫教子，生命中有她熱烈想做的事，去創造生命價值，讓生命的意義永遠存在。



Full Sun International Co., Ltd.

Having absolute no intention of starting a business, Wu Chang-Hsin, the General Manager of Full Sun International Co., Ltd., Wu Chang-Hsing, founded her company on the network of connections and foundations that she had built in the three years that she sacrificed in implementing the Tao Chih Yi Project collectively with the mayor of Yunlin District, Chih-Fen Su. The goal of this project is to make Yunlin County a captial city of non-toxic argiculture, hoping to guide farmers to learn how to market their non-toxic farming products.

However, as a single mother, she had to bring up her child by herself. In 2014, she established an integrated smart agricultural marketing business—JOJOGO, which is a profit-sharing platform for a health, safe agriculture combining an online store, offline store, and consumer franchising model.

Starting a business is difficult, particular in Yunlin where marketing and e-commerce experts are lacking. In the initial period, there were only two employees because employees did not see any future with the company. She believed that the difficult part of starting a business is not in getting orders, but in building a team.

Within just two years, JOJOGO has 200,000 franchisers, selling over 2000 creative products to 14 countries and servicing over 1000 small organic farmers, in addition to 25,000 economically disadvantaged people. JOJOGO aims to become the top six group-buying e-commerce platform in Taiwan and cooperate with Xiamen Mother Internet Technology. In addition, the company also sets the goal to develop mobile Internet of Things and establish a foundation to help single mothers and disadvantaged elderly people. JOJOGO will be introducing an innovative business model, the O2O Happy Farm Platform. By the end of next year (2017), O2O-based off-ground shade net houses in 10 sites (330 square meters) will be completed across Taiwan. Furthermore, the company is expected to complete its initial public offering (IPO) in 2021.



新創組

冠軍



氣化衛生股份有限公司 / 莊景寧 同創辦人



亞軍

慈濟再生科技股份有限公司 / 傅湘盈 執董人

季軍

潮碼科技股份有限公司 / 鄭翎芝 CTO



佳作

升合之選國際股份有限公司 / 黃宜寧 執行董事



佳作

奇誠全效數位醫材股份有限公司 / 蔡英君 執董人



冠軍

好好鮮生股份有限公司

創立日期：2014年10月15日



網址：www.mrgood.com.tw

負責人：莊景宇

女性代表人：莊景宇 共同創辦人

實收資本額：100萬元

員工人數：5人

連絡電話：02-82282221、02-82282271

主要產品/服務：

- 生鮮垂直電商；從漁家到你家、從農場到餐桌

獲獎績優表現：

- 105年度台北市政府產發局創業補助最高100萬補助
- 105年度經濟部中小企業處破殼而出亮點企業
- 104年度農委會國產農產品安心購獲補助廠商
- 103年度教育部Ustart大專畢業生創業服務計畫績優團隊



電子商務+食在安心 創新商機

看著家中長輩們辛苦的經營漁產事業，隨著現代人生活習慣改變，長輩在市場賣魚越來越辛苦，讓莊景宇產生想回家幫忙的念頭。用著自身電商的經驗，配合家族原先的漁產事業，以創新的方式開拓漁產生鮮的新商業模式。

從市場、批發到電商賣魚的傳承與創新

好好鮮生創辦人莊景宇的爺爺奶奶一輩子都在市場賣魚，爸爸看到爺爺奶奶在市場賣魚的辛苦，於是想改善或升級，所以轉型批發，往上游擔任海產大盤商。第三代的莊景宇，看到大環境造成爸爸經營事業的困境，於是常想著：有什麼方法可以幫助爸爸呢？莊景宇開始結合科技以健康餐食配送到府的方式進行販售，賣魚串起三代的情感傳承與營運創新。



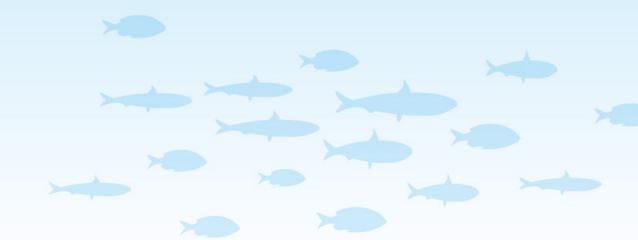


莊景宇在讀大學時就有創業念頭，但只停留在初步階段，為實現夢想，她參加許多社團活動廣結人脈，並進修創業相關課程，為未來創業做準備。台大政治系畢業後，順利進入鴻海電子，並外派大陸。「大公司給我很大的舞台，有機會看到很多一般人無法看到和接觸的事務。」莊景宇說，那時她小小年紀就跟阿里巴巴、湖南衛視等大企業集團合作案子，這是小公司很難接觸到的學習經驗。同時與許多優秀的人共事，也吸取很多寶貴知識並獲益良多。更幸運的是去了許多大陸一線城市如深圳、長沙、杭州甚至北京、上海的訓練、學習，而眼界大開。



遊子返鄉 分擔老父親勞

「女兒啊！老爸工作時搬重物不小心閃到腰，妳不在身邊，我很想你！」從小與父親的感情最親近的她，在上海時常用網路電話互相連繫，爸爸一番撒嬌式的談話，令她一陣心酸，讓她回想起從小到大很多父女互動的情境，想到辛苦工作的老爸，凌晨就要出門，常進出冷凍庫造成許多職業病，甚至颱風期間還要出去送貨，車子差點被吹翻了，回到家卻還一派輕鬆的逗弄女兒…這些開啟了她返鄉創業，把老爸魚生意發揚光大的意念。莊景宇說：「剛好我有電子商務的經驗，在大陸做了一些相關生鮮冷凍事業的調查，觀察到大陸生鮮電商火紅不已，而台灣生鮮電商也具有相當大的發展潛力。」於是決定鮭魚返鄉，毅然回到爸爸的身邊。



經驗傳承與專業創新 開啟創業之路

藉由自身的電子商務背景，結合父親近40年的漁貨經驗，開始了創業之路，不僅有經驗傳承的意義，更能真正陪伴在家人身邊，一起努力創造新的經濟價值。

莊景宇以爸爸專業細心的好好先生形象，創立了「好好鮮生 Mr. Good」品牌，在產品端親自拜訪漁夫、海釣客等，確認貨源品質，以現撈宅配的新鮮魚貨為主要訴求，利用電子商務的網路型態，漸漸開啟市場。在草創初期，為了與客戶建立關係，都是親自逐一送貨與傳達理念，期更瞭解顧客的需求。以新鮮安全的漁貨突破台灣近年的食安問題，更訴求「全台首創當日現撈仔冷藏直送到家」的服務優勢，在短短一年的時間，業績數倍成長，成功串連起傳統與數位的新價值。



邁向從產地到最餐桌最後一哩路

好好鮮生成功運用電子商務，打破傳統通路侷限，同時也具有豐厚的生鮮食材挑選經驗，與台灣各地小農和漁夫的情感網絡。未來不只是做鮮魚產品，更要善用既有人脈與優勢資源，朝向創新垂直電商發展。





「從產地到餐桌的最後一哩路」創新服務計畫，好好鮮生將加強地方社區的物流配送，並透過電訪、網路通訊、親自送貨等方式，訪問各家庭需要，為消費者設計出更符合需求的客製化現撈魚貨箱，並結合有機蔬菜搭配，推出「魚菜箱」配送服務，針對老人、幼童、孕婦、病患的特殊營養和健康需求，進行為期三個月至半年的食補療程調配，推出999元「魚菜箱」，內容包括一斤大顆蛤蜊、一份根莖類、一份菇類、三份葉菜類、兩條養殖鮮魚等，全方位照顧每人的營養需求。此外，更組成陣容堅強的專業團隊來設計「菜單」把關品質，好好鮮生現在結合了水產專家的爸爸、生科博士的合夥人、五星級廚師以及醫生等等，企圖把事業更深化、服務更「到家」。在行動通訊時代，也計劃推出手機App，加強社群連結，透過數據分析每個家庭的消費習慣，達成下一次精準購買推薦。

莊景宇表示創業有九成很艱辛，但只要能克服，一成的回饋就可以超越九成的辛勞。並將更加提升自身耐力和抗壓力，再遇到困難，就能泰然面對。而創業就是這樣一個持續不斷的過程，克服了困難就會更上一層，但又會有新挑戰等著你，再繼續努力！莊景宇和工作夥伴，憑藉著對生鮮電商與創業的熱忱，克服繁重生鮮批貨和出貨過程的疲勞，渡過由虧轉盈的漫長壓力走到現在，正堅持著「新鮮、環保、永續」使命，持續前進。



Mr. Good Corp.

Founder of Mr. Good Corp., Ching-Yu Chuang, was raised in a family that has been selling fish in the local market ever since her grandparents' time. As the business transitions to the second generation, her father transformed it into a wholesale business, and then by the third generation, Ching-Yu herself integrated e-commerce application into the business, selling fish products by using technology to deliver fresh healthy food to customers. After graduating from political science at National Taiwan University, Ching-Yu accepted an e-commerce job at Hon Hai, during which she got assignment to Mainland China, learning many things. However, her father was injured, which made her decide to return to her father. With experience in e-commerce, Ching-Yu first conducted a survey on fresh and frozen food products in China, observing that if e-business in fresh food products is so popular in China, then it should be a potential business in Taiwan. This finding subsequently led her to establish Mr. Good Corp.

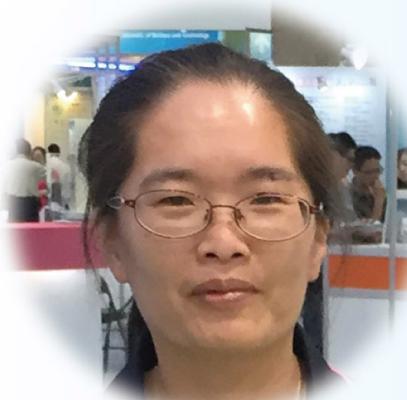
Mr. Good Corp. is currently trying out various business models, such as strengthening local logistic services, telephone interviews, Internet communication, and delivery in person, to design a customized "Fish & Vegetable Box" containing fresh catch and organic vegetables that meet the needs of customers. They developed a food supplement treatment plan lasting three to six months designed to cater to the special nutritional and health needs of elderly people, children, pregnant women, and patients. They built a dream team of experts for menu design and quality control in order to deepen the professionalism. The experts of the team are father of fishery expert, partner of life science PhD, five-star chef, and medical doctors. In response to the prevalent use of mobile phones, Mr. Good also plans to launch a mobile app to strengthen community ties and to analyze the spending habits of every family through data analysis as means of providing accurate recommendations for their next purchase. These are the future plans of Mr. Good Corp.



亞軍

愛綠淨生技股份有限公司

創立日期：2014年8月29日



網址：www.yunweisidc.com

負責人：傅湘楹

女性代表人：傅湘楹 負責人

實收資本額：300萬元

2015年營業額：151萬元

2016年營業額：600萬元

員工人數：3人

連絡電話：(03)468-3838

主要產品/服務：

- 廢水處理系統規劃、建置與服務、各式生物製劑應用

獲獎績優表現：

- 105年通過桃園地方型SBIR創新廢水快速檢測設備與技術開發的創新研發補助
- 105年獲選經濟部新興產業加速器計畫
- 105年獲選經濟部中小企業新創事業獎
- 104年通過桃園地方型SBIR創新研發補助
- 104年獲選桃園亮點企業

智慧產業 桃園
XUAN PILO

雲
雲
雲



一滴細菌 讓廢水變清水

「一杯清水因為滴入一滴污水而變污濁，一杯污水卻不會因為一滴清水的存在而變得清澈。」傅湘楹說，小時候家住桃園市大業路，每到假日就喜歡到前面的南崁溪去玩，看到溪水總是五顏六色，她心中常想，那麼髒的水何時才會清澈？而今綠色家園的夢想，成就了愛綠淨的綠色奇蹟！

原來兒時已埋下淨河的夢想

曾經在南山人壽服務十二年的傅湘楹，結婚生子後，便在家相夫教子，先生則在高科技公司任職。兩年前，無意中看到公視新聞報導觀音工業區的廢水、污泥與造成種種污染的問題，傅湘楹腦海中不時浮現兒時南崁溪流的影像，意識到不能再等待，於是和先生許峻騰共同成立了愛綠淨生技股份有限公司，開始研發工業廢水處理與污泥如何減量，希望為我們生活的環境盡一份心力。





經濟產值不等於污染值

工廠廢水依法要淨化到一定程度才能排放，而廢水處理能力有可能影響工廠的產能。目前國內的廢水處理主要有二個問題，一是水質排放不符合法規要求，二是廢水處理量限制了產能（廢水處理量 = 設施建置 + 專業能力）。至於污泥的處理，目前國內大都使用掩埋方式，這樣的處理方式費用很高，運送的過程也會造成大量CO₂的排放，而這些污泥回到土地後還是需要靠微生物來分解，傅湘楹便想為什麼不一開始就使用微生物來分解呢？從源頭就減少污泥產生。但目前在廢水處理中常用的活性污泥法，是一百多年前的技術，雖然利用大量的微生物來處理廢水，但是裏面的有效菌種是什麼根本不知道，甚至有些菌種不只沒有助益還可能造成負擔，同時也是臭味的來源，不僅淨水效果有限，還會造成許多後遺症。



為了證明產值不等於污染值，愛綠淨生技建立了各種模擬系統，並靠著家族累積50年菌種的處理經驗，對應市場需求在厭氧、好氧和兼氧共3大生物處理系統中，累積7大類共500多種菌種，「愛綠淨」公司使用經過挑選的複合微生物，如同「精準醫療」的概念，達到絕佳的淨水效果，並可將污泥減量達50%以上，廢水經過層層處理後，讓污水變成可以符合排放標準的放流水，同時將化學藥劑的添加量降到最低，甚至沒有添加，將廢水所造成的環境問題減到最低，讓經濟發展與環境不再對立，成功打造「精準」的微生物淨水系統，可說是「最『綠』的廢水處理系統」。

這一路的廢水處理模擬實驗，一再都證明了他們的競爭優勢。傅湘楹相信，不論是在地豆乾業廢水排放問題，或是日常用的洗髮精含有界面活性劑，都是高難度的廢水處理，若能採用微生物處理系統，不僅能讓家鄉回復好生態，也能保護環境，符合經濟效益。



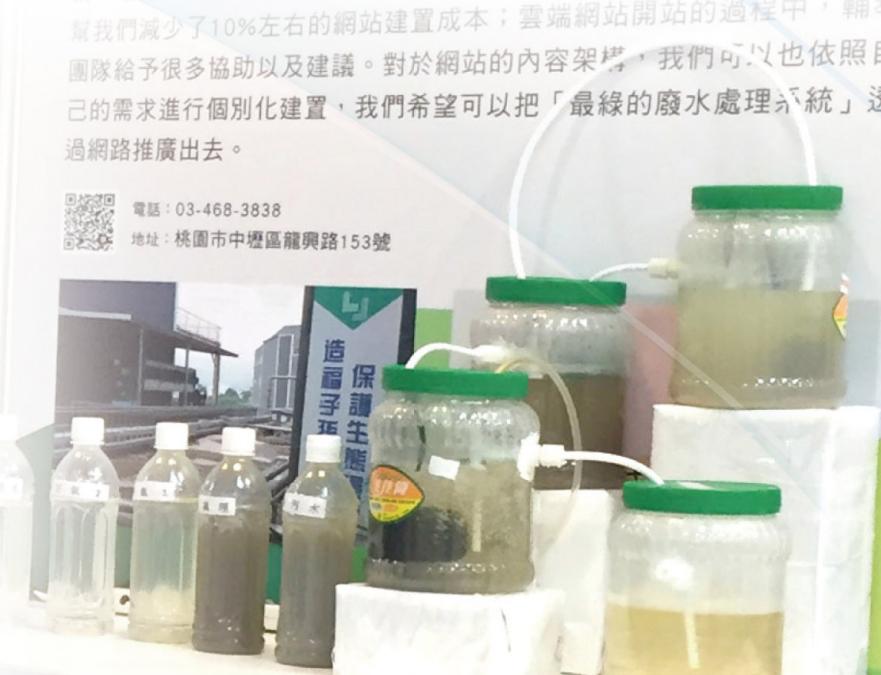
善用政府資源 穩穩創業基石

回顧創業歷程，夫妻倆賣掉房子，投入300萬元開始經營，花在研發投資等待成果的時間讓他們壓力很大，也思考著如何尋找方針？如何長久營運？所花的心力與努力如何撐過一段日子？這些創業者常見的問題，著實讓夫妻倆傷透腦筋。

後來他們發現政府提供許多創業資源，首先申請了貸款，增加資金得以繼續延續。但是研發、實驗，歷時很長方能看到一點效果，而資金依舊不足，於是又陸續申請相關部門的貸款及研發補助；也藉由參與經濟部中小企業處的創業計畫，獲得許多商機媒合的機會，總算在今年看到了一些成果，營業額上看千萬元，對傅湘楹來說，是非常大的鼓舞。除了對政府給予企業研發的補助非常感恩外，夫妻倆深知背負著很多人的希望，更是為自己實踐夢想，必定持續鞭策並不斷地努力再努力。



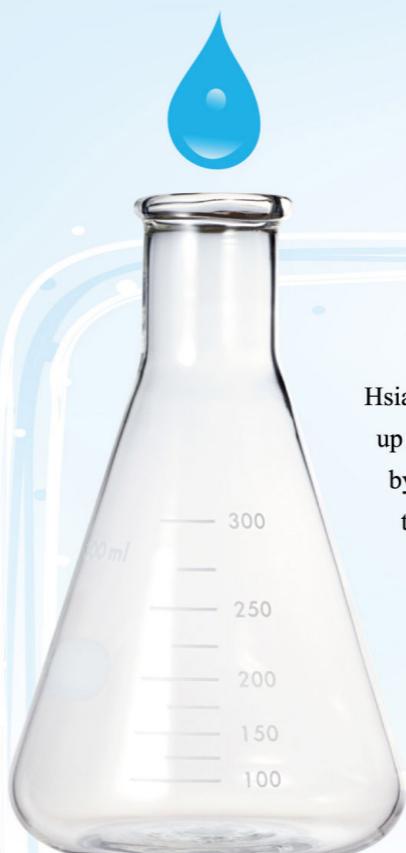
傅湘楹鼓勵未來想創業的年輕朋友，要懂得充分運用政府計畫的資源，銀行不會借資本額很小的新創公司，有幸藉由政府的協助，讓愛綠淨公司「博士級的研發團隊」有更多發揮空間，更有力量的走向下個階段。同時，也要嘗試認識不同領域的創業人脈，愛綠淨因一路上遇到很多創業圈貴人的幫助，所以她在創業過程一路順遂。



電話：03-468-3838
地址：桃園市中壢區龍興路153號

築夢踏實 綠色永續產業

傅湘楹認為創業貴在有夢想，尤其身為女性，會因心中那份火熱帶領自己及團隊百折不饒，越挫越勇，夢想成真！還有女性與生俱來的生命韌性，是成功力量的來源；細膩的心，用在事業上特別容易感動人。現在傅湘楹以大自然為師，綠色環保為理念，延伸出對環境的熱愛，充分運用自然淨化的機制，開發最綠的廢水處理系統；未來，希望不是只擁有廢水處理的技術，更期望將都市發展所產生的環境污染問題降到最低，為後代子孫承諾一個乾淨的未來。愛綠淨生技公司為打造美好環境，將持續進行翻轉廢水處理產業的綠色革命。



IGC Biotechnology Co., Ltd

Hsiang-Ying Fu, Chairman of IGC Biotechnology Co., Ltd., grew up on Daye Road, Taoyuan City. She was very fond of playing by the Nankan River on the weekends. Looking at the water of the river that is always looking like different colors of water due to pollution, she often thought that when this filthy water would turn clean again? Two years ago, she inadvertently saw news reporting the pollution caused by the industrial wastewater and sludge emitted from the Guanyin Industrial Park. These news reports made Hsiang-Ying pay more attention to wastewater problems. Therefore, she and her husband decided together to enter the wastewater treatment and reduction domain, subsequently establishing the IGC Biotechnology Co., Ltd.

They began conducting research into treatment of industrial wastewater and how to reduce sludge generation, with hopes of contributing their effort in protecting the environment we live in.

Currently, most sludge wastes are treated by burial in Taiwan. This treatment approach is not only costly, but also emits a large quantity of CO₂ during the transportation process. If the method of microbial biodegradation is used when the sludge wastes are disposed back into soil, then why not decompose them with microorganisms in the beginning? In other words, they could try to generate as little waste as possible from the start. Thankfully, her family business had already accumulated 50 years of experience in processing microbial strains, which equipped her with the ability to cultivate seven categories of more than 500 strains of microbes that live in anaerobic, aerobic, and facultative anaerobic biological systems. This is a green revolution for overturning the wastewater treatment industry. IGC Biotechnology fully utilizes the natural purification system and develops the greenest wastewater treatment system, with hopes of minimizing environmental pollution problems in urban development and thereby promising a clean future for our descendants.



季軍

潮碼科技股份有限公司

創立日期：2012年3月14日

網址：www.trendigi.com

負責人：劉淑滿

女性代表人：鄭翎芝 CTO

實收資本額：750萬元

2014年營業額：200萬元

2015年營業額：350萬元

員工人數：10人

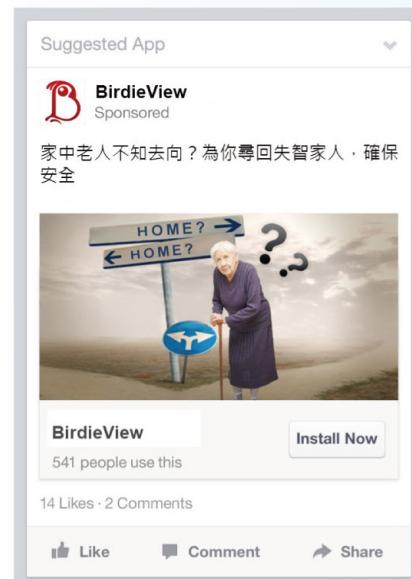
連絡電話：(03) 493-4258

主要產品/服務：

- 客製化App、網站、系統研發
- 手機App軟體研發
- caSheen店家雲端POS系統

獲獎績優表現：

- 105年度漾世代2016金漾獎第四名
- 105年度caSheen Cloud POS 明日之星前16強 新秀獎
- 105年度2016桃園縣工商發展局 新亮點潛力廠商
- 104年度caSheen POS App於第2屆金驗獎 佳作



走在科技趨勢先端 白創品牌軟體

潮碼科技總監鄭翎芝，高中時期即赴加拿大求學，大學主修電腦，副修商業，畢業後便踏入科技領域工作，曾在美商藝電EA (Electronic Arts) 從事年青世代喜愛的運動電玩(運動籃球、賽車遊戲等)軟體技術工作。直到2012年創立潮碼科技，從事以客製化代工軟體、智慧型手機可下載之軟體及雲端商用系統三大網路服務開發，並正因應著市場需求努力在這科技先端領域耕耘著。

洞見最前端需求 開啟創業之路

國外求學的鄭翎芝，數年前回台灣後，在多次參加科技研討會，互動中發現多數商家都有製作企業APP的需求，想利用行動科技協助公司業務執行、客戶連結及產品推廣等面向提升，但大部分的商家都苦於不知該如何著手。鄭翎芝當時聽在耳裡、放在心底，覺得自己正是可以幫助他們研發的人，又想到自己曾在加拿大以前公司參與PS2、XBOX工作經驗，再加上國內正逢手機遊戲軟體正蓬勃發展，觸動了她在這塊領域的創業念頭，便與之前志同道合的同事，投入行動科技業，共同創立了「潮碼」科技公司。

「潮碼」，就是潮流的編碼，富有創意與熱情，考慮市場最前端所需求的產品，從寫非主流網站程式，到改用新科技、新創意來幫助店家及公司行號，都是潮碼善長的。目前潮碼科技朝向兩大方向發展，一是運用軟體整合硬體，提高硬體使用的方便性及流暢性；再者則是幫傳統服務產業加值，利用軟體提高傳統服務業能見度，並優化其服務流程，加強與客戶的互動，改善顧客滿意度；憑藉著這股創新科技，潮碼在民國101年就獲得行動APP與雲端商業整合的金炬獎。





需要 ID和密碼登入Android 手機

 按鈕可以依照各店家喜好或需求自定大小、排版、或顏色組合

 在Android手機上也可以做買單付款

 一旦買單付款完成後，Android 手機（或平板電腦）會自動打印收據



 在Android手機上，它也可以讓您儲存訂單、打印訂單、讀取訂單、查看訂單、或登入另一個用戶

 它具有快速儲存訂單、快速讀取訂單、快速添加更多的項目或快速編輯訂單

 其他的POS用戶都有自己的ID和密碼來識別他們，並簽署銷售點。他們的每一個行動，系統都會有詳細記錄。他們的安全權限，記錄和其他細節都可在管理系統內設置。



 快速及簡單的儲存和讀取每個員工和客人的點單。

 由潮碼科技開發的Android POS系統，旨在簡化和消除的介面選單，讓您的廚房工作人員確切清楚的知道餐點細節。

 賬單管理和付款結帳都可以很快的透過我們的Android POS系統作管理。

堅定持續 獲得美好果實

鄭翎芝回憶之前在加拿大時，APP普及率很廣，領先台灣起碼三至五年，因此，她相信這領域還有很大的發展潛力，並能協助台灣企業創新。創業初期，市場反應並不樂觀，國內店家的需求沒想像中大，讓鄭翎芝備感艱辛及困頓。身為潮碼總監的她，仍堅信APP是未來的趨勢，憑著這份堅定及不斷創新，帶領著年輕的團隊繼續堅持下去。

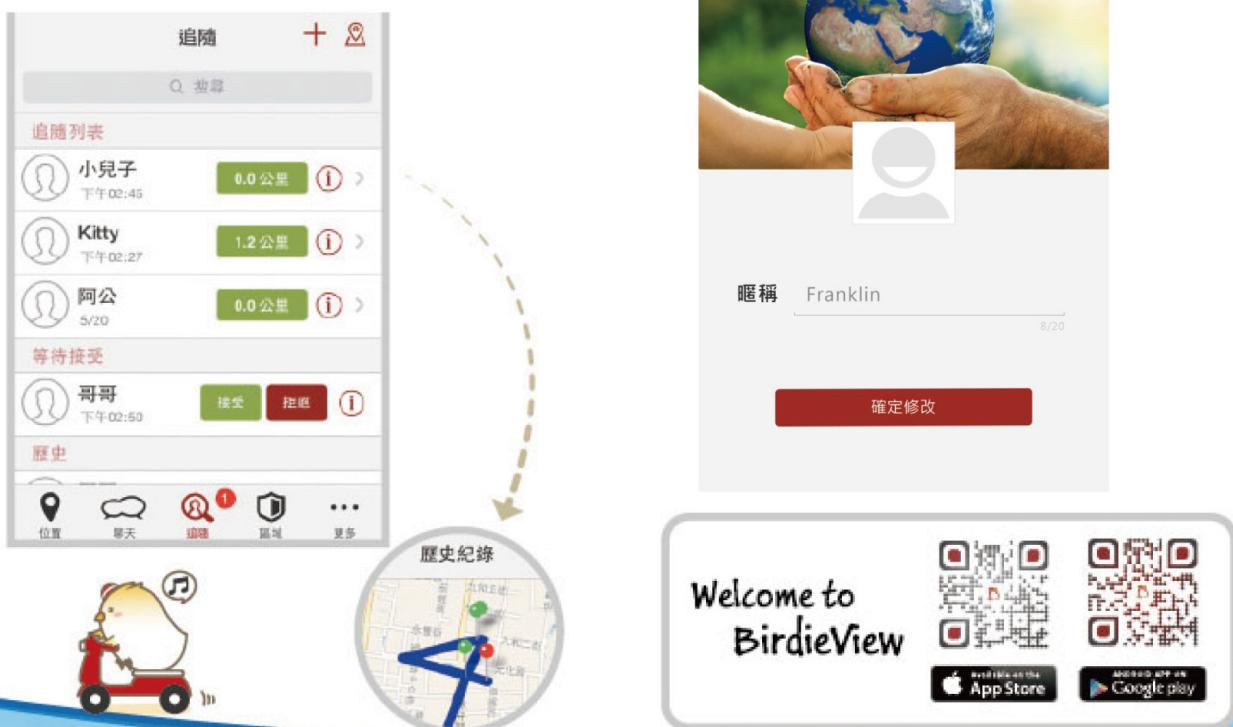


潮碼研發的第一個產品是遊戲型手機APP，繼而陸續研發出服務型的手機APP，並從企業廠商著手開發客戶，而後也承接政府單位計畫案及金融機構合作案，擴展潮碼的服務層面。現客戶群已遍及製造業、服務業、廣告業、餐飲業、電子業及教育業等不同領域，鄭翎芝體會到，其實每個客戶需求不同，需要為店家客製化服務量身訂作，無法以統一模式或單一產品，規格來因應所有。



因此，潮碼仍致力於打造高品質的軟體設計，滿足客戶需求並讓其感到物超所值，這不但區隔潮碼的產品定位，並能建立公司高端產品的形象。由於夥伴們共同的努力不懈，讓潮碼業務量與日俱增，現在所有合作商家幾乎都有專屬電腦APP，潮碼也隨之每年都在成長茁壯。

潮碼也體會到，公司若只做客製化開發APP，無法得到合理的利潤，唯有自製產品才有可能獲利且蓬勃發展，於是潮碼也開始著手開發自有產品。目前研發出無線點餐機，用手機就可點餐。鄭翎芝期許自己從創新日常小東西去解決生活所需，讓人們也能享受科技發展，並能增進生活之便利性。



BirdieView鳥瞰 勇奪金漾獎

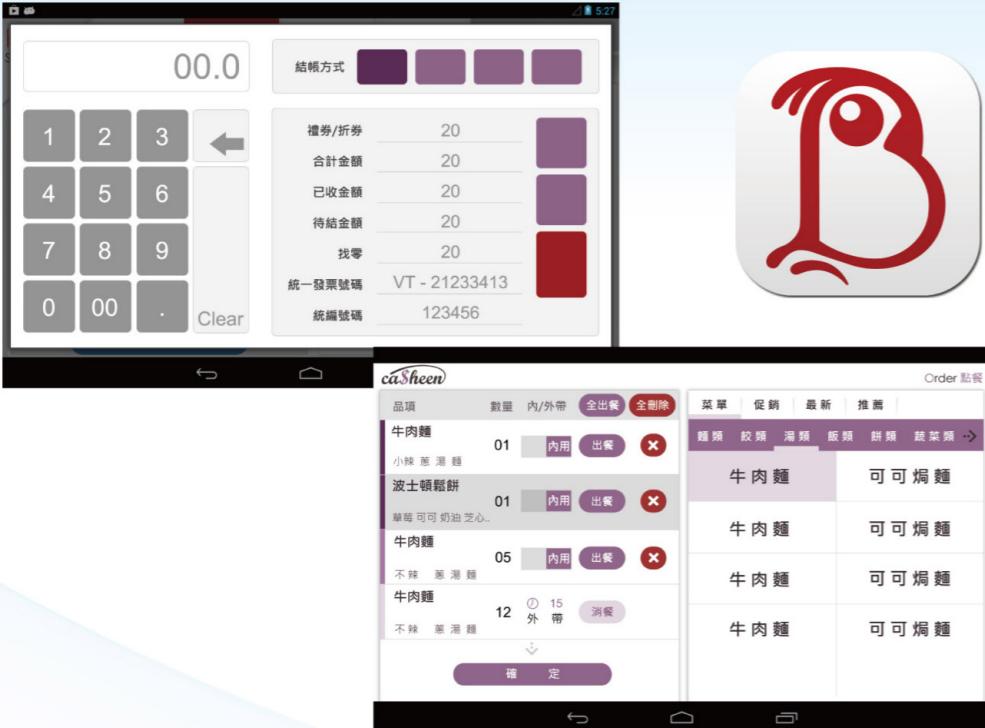
鄭翎芝特別提到，做餐飲業的APP，最能吸引客人目光是用在兌換，藉由利用小遊戲及店家設定送出獎品方式，來增加客人使用率。其中最具代表性的客戶是中壢市「世紀廣場APP」，特色是在於所有APP內容均可由店家後台做更新，結合像拉霸這樣的小遊戲去刺激用機率，隨機送出餐點、禮券等禮物，以刺激及提高客戶消費，會員反應非常熱絡，兩年多來下載會員數已接近5萬人。

潮碼研發的另一產品BirdieView（鳥瞰），是一種新興的免費GPS追蹤器，經潮碼科技的應用技術ABS適地性服務，專做老人小孩追蹤器

（Android+iOS），嘉惠很多需要的家庭，該產品並獲得中華民國資訊軟體協會2016金漾獎。

另外，公司也積極參與政府救援申請SBIR科技研究專案，也獲得到創新服務第一階段的補助。潮碼期盼藉由不斷的科技創新，幫助及服務更多國人。





加強差異化 走特色風

鄭翎芝說創業中有笑有淚，歡笑的是客戶不吝肯定我們做事細心、追求最好品質的態度，當看到客戶拿到物超所值作品時的開心，是我們繼續往前的鼓勵；但不被業界看好也是常有的事，不過團隊的心反而更團結，不會因為任何原因挫折而慌張或自亂陣腳，反之讓潮碼更懂得掌握時間來服務客戶和開發產品，向著目標堅定邁進。

台灣需要品牌，鄭翎芝鼓勵有心走創業之路的人，要開創不一樣特色的產品，朝國際化前進、眼光放遠；若想做國際化品牌，要能兼顧在地的風俗民情，打造新思維、新穎產品，這樣事業才有機會擴大。而潮碼未來的展望，是繼續紮根在台灣、佈局國外、設點中國大陸，穩紮穩打走每一步。

TrenDigi

TrenDigi Technology Co., Ltd.

Yvonne Cheng, Chief Technology Officer (CTO) of TrenDigi Technology Co., Ltd. studied abroad in Canada, majoring in computer science and an optional course in commerce. With deep interest in these two fields, Yvonne entered the technology industry after she graduated, working in EA Games that specialize in sports video games such as basketball and racing.

After she returned to Taiwan, she decided to start her own business. Mobile app games were extremely popular at the time, prompting her to engage in this field of industry by acquiring a small mobile team. Products that meet the most front-end marketing needs usually are website redesigning, non-mainstream, and new technologies. However, Yvonne used new technologies and creative ideas to help meet the needs of store owners (who are not consumers but representatives of a company, which means it is business to business rather than business to consumer). Her creativity paid off when TrenDigi won the Best Innovation Design Winner for the 2012 Golden Torch Awards, in the Mobile App and Cloud Business Integration category.

TrenDigi's other product, BirdieView, is a novel, free GPS tracker applying location-based service (LBS), designed specifically for elderly people and children (Android and iOS). This product was awarded the Dynasty Young App Contest 2016 organized by Information Service Industry Association of R.O.C.

Today, TrenDigi continues to grow to an extent that all business owners are using TrenDigi apps on their computers. Nevertheless, in order to build a brand for Taiwan, innovators must develop unique ideas, see the bigger picture, enter the international market, and take into consideration local customers in order to create innovative, novel products, which in turn facilitate business growth.



LIFESTAR

佳作

生命之星國際股份有限公司

創立日期：2016年2月18日



網址：www.lifestar.com.tw

負責人：王美臻

女性代表人：陳孟專 執行董事

實收資本額：2,000萬元

員工人數：15人

連絡電話：02-8228-0338

主要產品/服務：

- 專精醫用敷料、幹細胞研究、
醫美產品及保健食品
- 與醫學中心、區域醫院，
以及大專院校組成策略聯盟
- 商品化市場潛力之技術並代理
後續通路與銷售事宜



生命之星 閃亮生技產業

生命之星國際以生技商品化為主要業務，專精於幹細胞研究、醫用敷料、醫美產品及保健食品相關技術商品化，透過與醫學中心、區域醫院及大專院校的策略聯盟，將具市場潛力之技術商品化。

資優生備受家族企業栽培

讀書向來是陳孟專的強項，加上父母從小的栽培，一路順遂完成生醫博士，並跨領域唸了智慧財產及MBA，兩學士三碩士一博士的傲人學歷，令人驚歎。陳孟專表示，之所以會進入生技領域，與家族的癌症病史有關。由於爺爺病逝於食道癌，奶奶病逝於乳癌，以及舅舅早逝於肝癌，導致自己與家人對生技醫療產業發展的額外重視。幸運地，陳孟專是家族企業的第二代，在上一代的支持下，有機會學以致用。





陳孟專的阿姨王美華董事長因在短短15年，痛失3位至親，有感於即時且負擔得起醫療資源是多麼重要，故成立生命之星交給學有專長的陳孟專經營管理，這是信任也是期許。陳孟專本著醫者仁心認為醫療資源不應是有錢人的專利，希望透過專業，讓有需要的人能以最容易的方式獲得適當的醫療支援。因此，明明知道生醫產業的研發很燒錢，但仍努力透過醫材的突破，讓台灣醫療產業精緻化。



五好友合力點燃生命之星

生命之星的五大核心夥伴，是陳孟專在博士班時期結識的朋友，大家都擁有專業的背景，專長於幹細胞及生物標識檢測的開發等技術，因為彼此理念契合，於是共組團隊邁向創業之路，為生技領域的未來打拼。

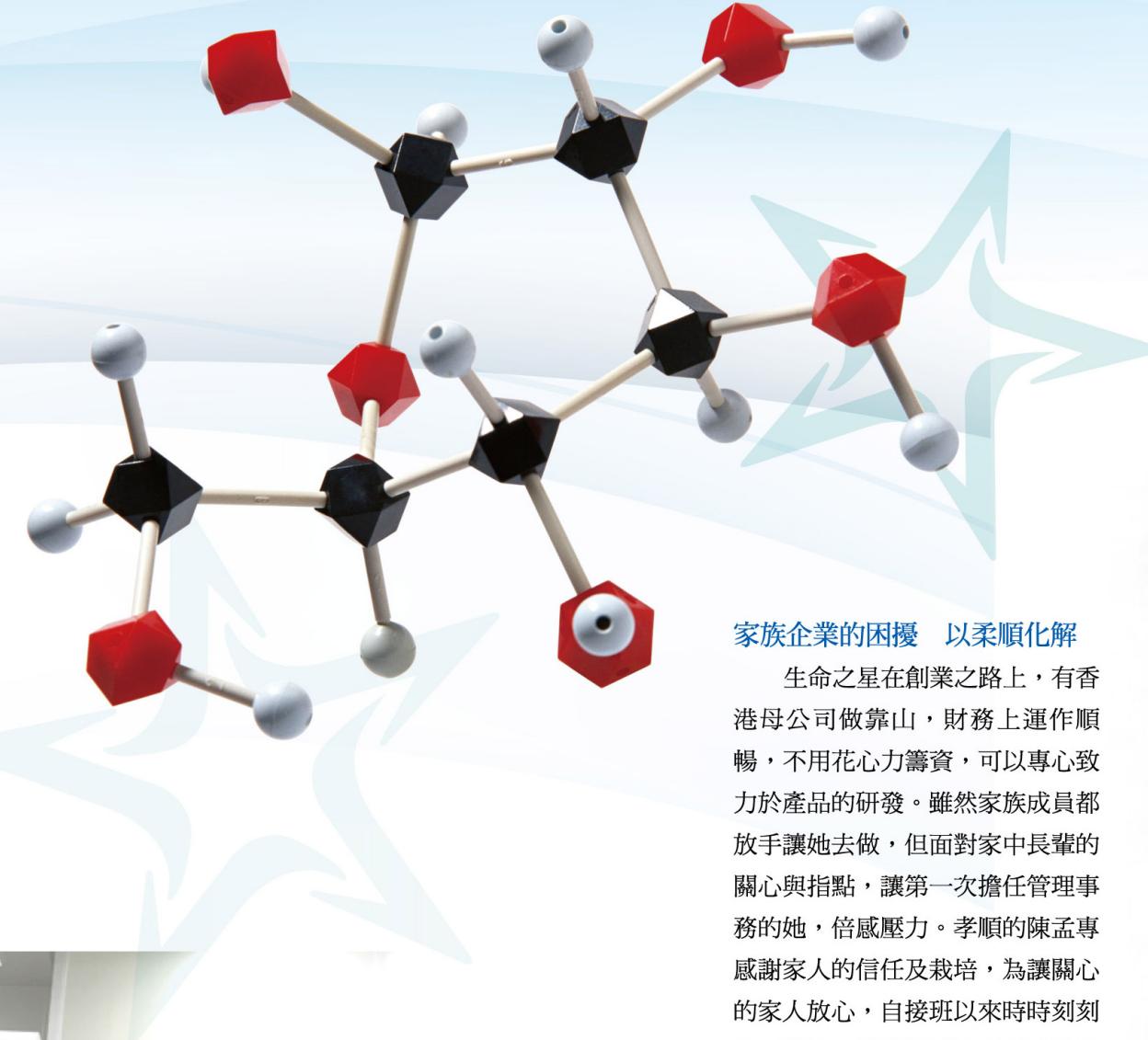
生命之星商標上的星形五角深具寓意，分別代表著團結、誠信、技術、跨界、創新—公司成員的「團結」，經營理念的「誠信」，務實謹慎的「技術」，多方發展的「跨界」，與時俱進的「創新」。每個星角亦代表五個方向發展、五位好夥伴攜手合作、五種象徵力量，五種產品服務等面向，也呼應她們的SLOGAN：WE AIM FOR A BETTER LIVING，期許未來讓大家過更好的生活。

除此之外，生命之星擁有高規格生醫無塵實驗室，細胞操作室並與國內外科技大學、醫學中心及幹細胞研究單位進行研究開發合作，專注於醫材、醫美及再生醫學之應用與發展，希望能將台灣生技研發成果進行垂直整合，使學界卓越技術商品化，為社會帶來貢獻，並將改善研發人員的環境與待遇是為己任。

傷口專家 - 天然敷料跨界新應用

目前全球糖尿病現況，中國大陸約有一億的糖尿病患者，可說幾乎十個患者中就有一人患有糖尿病，光是亞洲就佔三分之一，並持續在成長中；可怕的是，據了解每六秒就有一人死於糖尿病。

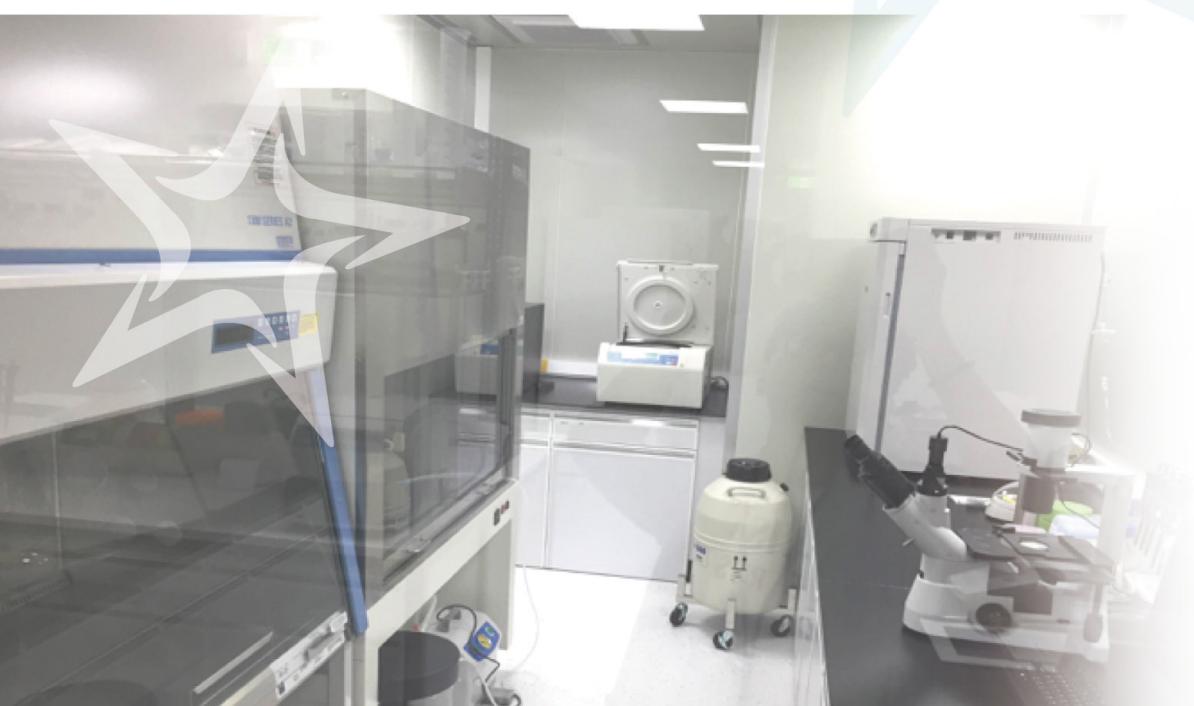
生命之星推出的第一個產品就是糖尿病傷口專用敷料，雖然生技產品開發是長期燒錢的歷程，但為了眾多的糖尿病患者，尤其到了末端足部潰瘍的人，面臨傷口痛楚與截肢的可能，更不能漠視！因此，生命之星與台灣科技大學產學合作，開發出由純天然成分蠶絲蛋白基底製成的高吸收泡膜敷料，其中含有天然物的活性成分可抗發炎、抗氧化，並能加速傷口癒合，重要的是它不會引起皮膚刺激及過敏，修復糖尿病患足部末端潰爛組織的細胞。生命之星不做化學合成，訴求的就是：純天然、高吸收、低回滲，維持濕潤創療的最佳環境。



家族企業的困擾 以柔順化解

生命之星在創業之路上，有香港母公司做靠山，財務上運作順暢，不用花心力籌資，可以專心致力於產品的研發。雖然家族成員都放手讓她去做，但面對家中長輩的關心與指點，讓第一次擔任管理事務的她，倍感壓力。孝順的陳孟專感謝家人的信任及栽培，為讓關心的家人放心，自接班以來時時刻刻如履薄冰，希望帶領整個團隊及公司邁向成功之路。

另外生技產業是以技術起家，好友五個人雖沒有太多業界實務經驗，大家一起邊做邊學，所幸生命之星的團隊是各領域專家的組合，大家已合作6、7年之久，有極強的向心力與革命情感，這也是公司最大的優勢所在。



任重道遠 往目標邁進

家族投入公司約500萬美金，對陳孟專來說，壓力不小，但這也使她更堅定的邁向目標並立下讓病患生活品質提升及對社會有所貢獻的創業使命，藉由生醫技術研發、智財保護佈局及創新策略經營三個方向整合，鞏固公司核心價值，並期許在四、五年後，公司IPO上市。陳孟專堅定地說：「現代的新女性，大多富有韌性的生命力，一旦投入事業，就下定決心，義無反顧，勇往直前。」而在生命之星公司裡，這群年輕女性，正讓人見識到後生可畏，女性不讓鬚眉的寫照。她們今日的努力正是為未來鋪路，需要更多、更嚴謹的創新與研究，期望以生技醫療照護更多人的生活，並在創業路上繳出一張漂亮的成績單。



Life Star International Limited

CEO of Life Star International Ltd., Meng-Chuan Chen, entered the field of biotechnology because cancer runs in her family. Thanks to the support of her predecessor, she applied what she learned when running her family's business as a second generation. The logo of Life Star is five individual stars, which represent five great cooperating partners. These five stars also symbolize five types of power, five types of products, and five types of services. Each of the partners leverage their expertise and work together, "We Aim For a Better Living," which is the slogan of their company. The five products revolve around the technological products of Life Star, namely, medical supplies, medical beauty products, stem cell research, health care food, and sales channel. Life Star engages in industry-academia cooperation with domestic and foreign science and technology universities, medical center, and stem cell research institutes to accelerate commercialization and development of technologies.

Life Star's first product is medical supplies for tending to wounds caused by diabetes, specifically for diabetic patients who suffer from foot ulcers, which expose patients to the possibility of amputation. Life Star cooperates with National Taiwan University of Science and Technology in developing a purely natural medical supply for wound dressing. This product can repair diabetic patients' ulcerated tissue cells at the end tip of the foot, making it the best life-saving treatment product.

Meng-Chuan believes her dedications are for paving the road to the future; however, more rigorous innovations and studies must be conducted in order to let everyone live a comfortable life.



佳作

家誠全球數位醫材股份有限公司

創立日期：2014年11月



網址：www.jcglobaldental.com

負責人：蔡幸君

女性代表人：蔡幸君 董事長

實收資本額：1,052萬元

2015年營業額：334萬元

2016年營業額：1,300萬元

員工人數：12人

連絡電話：0800-090-158

主要產品/服務：

- 全球數位化牙醫、牙技設備租賃及銷售服務
- 提供專業客製化的數位軟體服務



在紅海中廝殺？還是另闢藍海戰場？

家誠全球數位醫材股份有限公司，是領先同業進行牙科全數位化的公司，也是牙醫師們互相推薦的最好的選擇！家誠全球數位醫材創立於2014年11月，主要產品為數位化牙醫、牙技設備銷售與租賃及技術服務。董事長蔡幸君目前仍在進修EMBA，她積極好學的態度，正是推動家誠成功的能量之一。

因為想要 所以去做

蔡幸君高中一畢業，就踏入了婚姻與家庭，能夠穿上學士服拍一張畢業照一直是她心中的夢想，為了實現夢想，在孩子長大後，她不管身旁異樣的眼光及質疑的態度再度重拾課業，進修讀大學。蔡幸君認為完成大學學程這件事比的不是能力，而是堅持與毅力；學到的也不一定就是專業，而是態度與精神。也是這份「因為想要 所以去做」的精神，讓蔡幸君在創業的過程，能穿越困境迎向成功。

引進口內數位掃瞄機取代傳統印模

在牙科數位化的進程中，蔡幸君並非具有牙科的專業，純粹因為兒子莊家旻曾是一名牙模技工，她認為傳統印模方式應該可以被取代，進而深入瞭解印模過程，以自己的遠見及參與，成立了「家誠」數位醫材公司，並致力於數位化製作高密合度的牙橋、牙冠之牙技設備與技術，且引進代理3shape口內數位掃瞄機（digital intraoral scanner），以數位印模法取代傳統印模，讓假牙的設計和製作得以數位化。整合完整的產業供應鏈領先同業。





抓住商機 開創新藍海

蔡幸君談起引以為傲的兒子莊家旻，目前擔任公司的總經理，也是提出創業構想的人。莊家旻高職畢業就入伍當兵，退伍後就在高雄傳統牙技所工作。當時他們在高雄既沒人脈也沒資源，一切從零開始，由於每家牙醫診所都會有自己原來配合的牙技所，所以莊家旻必須經過不斷的努力及尋找機會，才能爭取到一家客戶，更因他積極及認真的個性，在8個月內找到17家合作診所。



在一次與合作醫師偶然的聊天中，牙醫師不經意說：「與其這樣辛苦花時間培養客戶，為何不思考牙科的未來趨勢是什麼呢？」的確，如果能提供比一般牙技所更貼心服務，才是致勝關鍵。母子二人決定不要繼續在這片封閉的傳統紅海領域中競爭與廝殺，決定另闢藍海。幾經深思熟慮後，蔡幸君便毅然決然傾畢生積蓄及所有資源與能力，成立了家誠全球數位醫材，開創屬於自己的事業。

家誠全球數位醫材便是有感於牙科產業正面臨數位化革命之趨勢，就在2014年11月成立，並跨足牙科材料及數位化醫療器材代理的領域，也成功掌握住開創藍海市場的契機。



母子共創事業 經驗衝勁互補

蔡幸君表示創業初期真的很辛苦，除了找資金不容易外，還有許多不懂的地方要學習、摸索，例如：進口報關、業務行銷、商品包裝、會計稅務、政府經費補助和募資等等，每一件都令她覺得困難重重，在好強又好學的個性下，不斷地努力學習，問題才迎刃而解。母子共同創業是較為少見的模式，角色的扮演常常出現狀況，還好在經營上出現問題時，雙方總是能夠回歸到公私分明而採用公事公辦的討論方式，經驗與衝勁互補，所幸最後都能找到方法突破，創造新局面。



蔡幸君創業過程中也曾一度業務緊縮，但為了公司存活，還是要繼續前行。那是一段風雨飄搖的日子，但天生樂觀、開朗，喜歡思考的她，不畏艱難，認為事在人為，除了正向思考外，也以自家兩棟房子貸款一千萬，不足資金則靠朋友協助，才終於安然渡過難關！





最棒的品牌是自己

目前公司走上軌道，客戶穩定中成長，蔡幸君說專業是每天做同樣的事，將複雜的事簡單做，而簡單的事重複做，這樣也可以成為專家及行家；她將磨練的歷程化為養分，持續用心做重複的事，曾經的挫折也好，失敗也罷，都讓自己提升了視野與境界。她最開心的是，身旁有那麼多朋友真心的支持與愛護，更希望藉由她散發的光與熱，感染身旁的人也能充滿希望與信心。

蔡幸君母子就憑藉著這股不畏挑戰與不斷學習專業技術的精神，終於取得了牙科領域第一品牌—3SHAPE的台灣代理權。並透過整合數位化軟硬體系統，生產銷售等上下一條龍的供應鏈，取得市場優勢。家誠與傳統取模主流不同，以時間、技術領先優勢，建立數位化專業形象，並做出自己的品牌。這也正符合了蔡幸君所說的最好的投資是學習，最棒的品牌是自己。

「妳永遠不知道今天的歷程會成為日後的優勢，活在當下，不會有白走過的路。」這是蔡幸君兼具知性與感性分享給想創業的女性朋友的一段話。平時活潑熱情的背後，也有沉靜的時刻，無論是看書或電子書，文字對她具有吸引力，她喜歡文字，享受閱讀的快樂，沈浸於無邊的想像中……

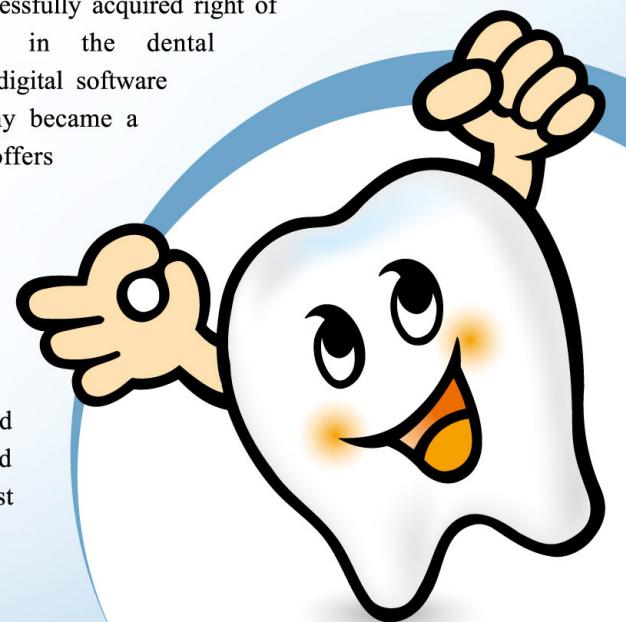


JIA CHEN Co., Ltd.

Jia Chen (JC) Global Dental Instrument Co., Ltd. was founded in 2014. Amidst the interactions with their customers (dentists) and perceiving the digital revolution of the dental industry and the competition among traditional dentistry, Chairman of Jia Chen Global Hsin-Chun Tsai and her son both slowly contemplated their position in the dental market, wanting to step into the dental domain, specifically dental materials, and sales distribution of digital instruments. This is because digital dental application is in the market of Blue Ocean.

Hsin-Chun described how difficult it was for her to get her business up and running—there were simply too much they did not know, for example, the equipment required in a dental clinic, how to import equipment and declare custom, sales and marketing, product packaging, accounts and taxes, government subsidy, and fundraising. Thankfully to her perseverance in learning, Hsin-Chun took out a loan of NT\$10 million on her own house and invested it in her company.

With its professional techniques, understanding of the dental market, and perseverance, JC Global finally successfully acquired right of agency to the no. 1 brand in the dental industry—3SHAPE. By integrating digital software and hardware systems, the company became a one-stop supply chain that offers production, sales services, and obtained competitive advantage in the market. Different from the traditional mainstream modelo operation, JC Global is a digital distributor that takes the lead in time, technology, and experience value, and focuses on customer management and professional image to build the best brand for consumers.





社會企業組

冠軍



同善飲食有限公司 / 鄭惠如 總經理

亞軍



沙發世界有限公司 / 曾仁美 執行長

季軍



方智顧問有限公司 / 領英網共同創辦人
鄭素綱

佳作



七里社企有限公司 / 林雅恩 執行長及營養師



第五屆女性創業菁英賽
得獎專輯 101



冠軍

食藝餐飲有限公司

創立日期：2014年11月3日

網址：www.mygfood.com

負責人：鄭惠如

女性代表人：鄭惠如 總經理

共同創辦人：簡淳婷

實收資本額：500萬元

2015年營業額：2,200萬元

2016年營業額：6,700萬元

員工人數：76人

連絡電話：02-86666656

主要產品/服務：

- 連鎖餐飲品牌(老饕原味碳烤牛排、御之饌日式料理)

獲獎績優表現：

- 2016年第七屆全球企業峰會-臺灣企業家代表
- 2016經濟部-食旅臺灣味-CP值最高日式料理餐廳
- B型企業亞洲年會-發表人
- 2015臺灣美食國際高峰論壇-交流企業代表



從「助人」出發的事業 永不止息

食藝餐飲執行長鄭惠如認為，創業的出發點是看到別人身上的需求，然後盡心盡力去滿足他們的需要，而創業團隊，則要能同心協力。產品的選擇最好是自己喜歡的，並且是可以幫助到弱勢族群，有了這樣理想和目標兼備的事業體後，便能全力衝刺。

世界需要年輕人的遠見和創意來改變

首度代表台灣參加美國全球企業高峰會的食藝餐飲執行長鄭惠如，對美國總統歐巴馬講的一段話感同身受：「這個世紀，需要年輕人的遠見和創意來改變一些事情。」讓28歲的鄭惠如特別受到激勵，因為她正是身為在年輕世代、憑靠創意，和抱持回饋社會理念經營事業的代表性人物，同時也是女性創業者白手起家的典範。



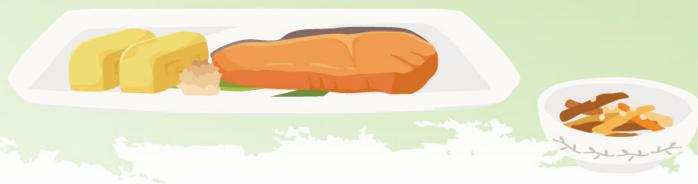


創造能解決社會問題又能獲利的商業模式

由美國總統歐巴馬主持的2016年全球企業高峰會已邁入第7年，6月在美國加州矽谷舉辦，今年首度有2名台灣企業被邀請參加，在各國企業翹楚之中，鄭惠如是其中之一。年紀輕輕成功打造餐飲創業品牌，以新型態的經營模式，包括使用綠建材，打造無障礙空間，教導並聘用弱勢家庭、失婚婦女和更生人等成為員工，並代為媒合其他工作機會，創造出能協助緩解社會問題並兼顧獲利的商業模式，因而獲美國國務院之邀參加高峰會。

搭配時勢的創意，是女性創業成功的第一步

鄭惠如表示，在能幫助人又能賺錢的「B型企業」裡工作，是件最幸福快樂的事，所以從不感覺勞累。鄭惠如在大學時代，就熱衷參與許多服務性社團，擔任志工及幹部，畢業後更持續思考如何幫助更多人。「其實社團活動是訓練發想很棒的場合，巧妙的營造話題是宣傳產品的有效策略。當初為了想幫助家人銷售產品，偶然發現簡單的創意與專業結合，可以創新營運模式並且幫助他人，更因為了協助弱勢家庭的小朋友而與家人合夥進入餐飲業，一起打造餐飲品牌。」她認為，搭配時勢的創意，是女性創業成功的第一步。



善念經營事業體 天助自助

由於合夥人都不是餐飲科系出身的，她們就從最簡易與台灣人喜歡吃的拉麵著手。並記取食安風暴的教訓，自主公開食材的來源，同時也因為自己和員工都在店內用餐，不願員工和顧客吃進對身體有負擔的食物，因此利用健康食材熬湯，並以鹽析技術讓湯頭保有濃郁口感，在拉麵的製作上則用新鮮雞蛋增添彈性，不使用對身體不好的化學鹹粉。就因創業一開始就走健康又助人的路線，所以料理技術和資金方面都很順利得到許多貴人的支援，包括兩次來自政府的青年創業貸款、經濟部計畫的輔導，還有華泰文化吳茂根董事長、杜啟華總經理、盛新食品饒文雄董事長等人的幫助，充分顯現天助自助的道理。當然，鄭惠如及共同創辦人亦時時不忘感恩，讓食藝餐飲這種具有善念的事業體，有了滿滿的祝福，一切才能如此順利。





搭配著大賣場通路 節省成本

大部分餐廳開店選擇的是街邊店面，而食藝開店選點的策略是搭配著家樂福和秀泰影城等大賣場美食街的通路，藉由賣場通路本身有龐大人潮，加上交通和停車方便，家庭購物完畢順便用餐的人佔多數，所以走健康食材的中低價位策略，非常受到歡迎，因此每家分店的生意都還不錯。

鄭惠如創辦食藝餐飲，除了運用創新思維，將繁瑣的服務流程電子化外，因應前幾年發生的食安危機，首先以「安心雲～食在好安心消費者即時互動雲端系統」公告所有食材來源，是獲得消費者信賴的原因之一。



3成淨利做公益、樂捐和待用餐

目前食藝7家店50多名員工，其中近6成的員工是社福團體引薦的經濟弱勢族群。另外，營收3成的淨利也分成幾個項目做公益，包括與家扶中心結合，帶小朋友們進行除了吃飯以外的餐飲體驗、禮儀教學或娛樂公益活動；並加入家扶愛心待用商店的行列，不用出示證件即可提供拉麵或丼飯等待用餐給弱勢者，維護到他們的自尊，再者是直接捐款給公益團體，鄧惠如表示：創業時得到別人的幫忙，並且未要求我們做出任何回饋，方讓我們可以做到那麼多有意義的事。所以我們除了去考慮到弱勢族群需要捐款外，更會考慮他們在接受時的心情，不是施捨，而是同理心。

夥伴目標一致 就少爭執

抱持著幫助他人的善念來創業，鄭惠如總覺得在經營上，似乎都是水到渠成，十分順利，但去年底大環境不景氣，八、九月是旺季、十月忽然熄火，許多款項差點週轉不過來，是開店以來唯一發生過的小緊張，但總算也安然度過。「合夥生意難做」的情形在她們身上完全看不到，合夥人都十分樂觀，大家為生意和公益兩頭忙的不亦樂乎，根本沒時間計較和吵嘴，問題發生時則就事論事不做人身攻擊，夥伴都知道自己目標是什麼，大家就會朝同一方向前進，有時交換彼此立場也可以體會對方的狀況，化解許多無形的誤會。





最大願望：影響其他企業加入B型企業

經營食藝最大的願望，就是希望能影響在台灣高達98%的中小企業組加入「B型企業」的行列，這是鄭惠如榮獲參與全球高峰會的初衷，她認為企業除重視股東利益外，還有勞工、環境、社區、治理與社會公平等都需兼顧，可以去創造企業獲利、維持社會公平及參與社會公益三贏的局面。食藝目前是亞太B型企業協會的成員之一，台灣已有15家企業參加，未來會更積極以食藝親身實踐為範例，分享給台灣其他中小企業，為「台灣最美麗風景是人」的美稱，再增添善與美的一頁。



Huei-ju Zheng, the CEO of Good Food Enterprise, attended the Global Entrepreneurship Summit (GES) hosted by President Obama in Silicon Valley, California in the United States in 2016. Two Taiwanese enterprises were invited to participate for the first time. Ms Zheng established her successful start-up at a young age by adopting the new style restaurant business model: to use green-friendly building materials, to create a barrier-free space, to teach and employ socio-economically disadvantaged families, divorced women, and rehabilitated people, and to help those disadvantaged people to find other job opportunities. This business model not only helps to ease social problems but also makes a profit, hence the invitation to GES offered by the United States Department of State.

The business partner of Good Food Enterprise

Good Food Enterprise has deep knowledge and experience in helping socio-economically disadvantaged people, and took the further step of assisting them in setting up a business. They began with ramen cooking by publishing ingredients and where they come from, in addition to the technology to keep the soup rich in flavor. Regarding the production of ramen, fresh eggs are used to increase the elasticity without the use of harmful chemical alkali powder. Because of this healthy approach, the Good Food Enterprise has gained a lot of support, including two government start-up loans and consulting services. Of profits, 30% go to a public charity, the Taiwan Fund of Children and Families (TFCF), that allows children to experience dining in a restaurant and learn table manners. Good Food Enterprise also joins the list of suspended meals restaurants maintained by the TFCF, which allows socio-economically disadvantaged people to receive free meals.





沙遊世界

亞軍

沙遊世界有限公司

創立日期：2011年9月1日

網址：www.sandplayworld.com.tw

負責人：曾仁美

女性代表人：曾仁美 執行長

實收資本額：730萬元

2015年營業額：874萬元

2016年營業額：127萬元

員工人數：8人

連絡電話：06-3587822



主要產品/服務：

- 遊戲療癒設備之規畫與研發
- 專業諮商空間規劃諮詢
- 表達性治療專業培訓
- 社區心理諮商及督導
- 社區心理健康推廣

獲獎績優表現：

- 100年獲教育部U-Start青創補助成立
- 102年獲經濟部「創新服務憑證計畫」補助
- 102年獲工業局「即時輔導計畫」補助
- 102年獲臺南市「產業創新研發推動計畫」補助
- 104年獲衛福部「心理健康促進計畫」補助
- 105年獲台南社會局「強制親職教育計畫」補助
- 105年獲台灣心理治療學會及獅子會補助
「災難心理重建輔導計畫」



生死瞬間 看見使命—遊戲、傾聽、療癒

原在大學任教的曾仁美老師，在一次前往山區進行災後諮商途中，發生生死一瞬間的驚險事故，她體悟必須將所學的專業傳播出去，才能幫助更多需要幫助的人，「要趕快去做」的聲音不斷在心中響起。一場意外及政府補助計畫，加上親朋好友的支持，還有自己的無私付出，全台第一家結合表達性治療專業課程、療癒性遊戲輔具規畫與研發的整合平台—【沙遊世界】，就這樣開展起來……。

從災難諮商中 照見專業生涯的價值與方向

民國98年8月8日莫拉克風災來襲，重創台灣，當時任教於崑山科技大學幼兒保育系的曾仁美博士，本身也是專業諮商心理師和督導，參與桃園鄉山區的災後心理服務，就在一次單獨前往山區的路上，車廂中載滿要協助個案的沙遊治療設備，在斷崖邊殘破不堪的危險山路上，突然發生打滑，在那失速的兩三秒，不知下一秒是生是死，她瞬間萌生一個念頭：「什麼身份、角色都不重要，一定要活著！如果掉下去，近二十年的沙遊治療、遊戲治療所學都沒了，就算我願意冒險上山來服務，只有靠自己是不夠的，這些專業得教育傳承下去！」



沙遊世界





使命感出現 擴大幫助範疇即是王道

這個意外的瀕死經驗，讓曾仁美認真思考自己應該走出諮商室，擴大格局，將想法化為行動。她在災區服務時深刻體悟到，「語言」雖是人與人間溝通最重要的媒介，但在多元文化的環境，語言不通、語彙發展不足或因為身心狀況不佳導致語言表達有困難的個案，光靠語言來做心靈溝通是有限的，情緒及心理壓力常常累積在右腦，很需要能促進右腦療癒的媒材來幫助心靈表達，像加入遊戲、畫畫、沙遊、音樂及戲劇等操作式的輔導方法才能有效協助個案。

當時許多學校輔導室很缺這類的遊戲輔導器材，即使有許多老師們也不會用，使命感告訴她「不能只靠自己一個人悶著頭做，要持續不斷的去教育一線的諮詢工作者，讓更多人知道遊戲治療，沙遊治療對孩子及成人都能進行諮詢，尤其是對心理創傷、憂鬱焦慮、行為困擾、情緒障礙及緩解心理壓力等都很有幫助，讓受創者可以獲得高品質的心靈陪伴及療癒。」



“FUN心陪伴，FUN心玩” 創造遊戲輔導新模式

「鳥飛、魚游、兒童遊戲。」曾仁美引用美國遊戲治療大師Garry Landreth的話，遊戲是有療癒力的。她強調，遊戲是孩子的本能，也是每個人內在最自然的語言，而且遊戲具有安全、有趣、放鬆、容易投入、促進表達、全人關懷等諸多的優勢。曾仁美以此概念於100年榮獲教育部青年創業服務計畫補助，成立「沙遊世界」，以「關懷心靈，尊重生命、創新研發」的精神，積極推廣從「遊戲」(Playing)中「傾聽」(Listening)與「療癒」(Healing)的概念，透過遊戲、沙遊、藝術、戲劇、園藝等各類療癒性遊戲的教育訓練、專業設備研發及空間設置，和心理相關專業人員及民眾分享收集玩具媒材，製作遊戲物件，營造有生命力的心理陪伴空間，也創造多元、完整療癒性服務之輔導模式。





獲多次政府獎勵補助 目標普及推廣

由於沙遊世界是整合性心理應用平台，這個創新領域受到政府相關單位的重視，自2011年開始，在台南開設長期性沙遊治療專業訓練，於運作一年後即先後榮獲經濟部補助計畫，2016年亦獲臺南市社會局教育計畫補助，為擴大效益，建構災難心理重建—幼兒園輔導系統，這五、六年間，以此創新的治療服務方式，獲得政府相關單位不斷的獎勵和肯定，並協助許多人走出陰霾，迎向陽光。

未來沙遊世界的目標，是將沙遊心理陪伴方法普及化至個人及家庭，結合附設「禾心諮商所」的社區諮商及心理健康推廣等直接服務，透過對遊戲及新舊玩具價值意義的再建構，普及從遊戲中陪伴的觀念，希望促進深度心理療癒模式發展，提昇整體社區民眾的心理健康。



社會企業要存活 團隊是關鍵

曾仁美原本從事心理輔導及教師的單純工作，根本未曾考慮過創業。投入沙遊世界的社會企業服務之後，以社會服務的精神結合企業營運的優勢，創造出不只追求個人利益(personal profit)，也追求社會利益(social profit)的雙贏目標，讓社會服務的目的得以深耕。而這個理想得以實踐，最重要的是有一群認同理念的跨專業整合團隊，沙遊世界工作人員結合心理、教育、商業經營、財務管理、設計等專長，像一個大家庭，專業上相互尊重學習，知識上透過內外調整體提昇，生活上互相支持照顧。曾仁美非常重視團隊的合作性及女性就業困境的協助，自覺是團隊夥伴的支持者，面對夥伴於工作中的起伏及生涯轉換，經常提供支持及鼓勵，並為生育後仍想繼續就業的女性同仁規劃遠距家庭工作站，讓女性同仁可兼顧家庭及工作，年資不中斷。曾仁美認為，只有視同仁為家人，營造解決問題、相互支持的溫暖氛圍，才能將這份積極和愛傳遞給被服務的人。





永遠的追尋者與學習者

沙遊世界創始至今，海內外參訓者已逾3萬人次，服務過4000多家機構，足跡遍及全台、外離島、中國大陸、日本及馬來西亞。去年離開大學任教的舒適圈，投身到這個社會企業的服務及實踐中，曾仁美覺得像踏入智慧森林的自我追尋旅程，學無止盡，獲獎是給沙遊世界團隊多年來努力的肯定及看重，也是團隊繼續前行最好的鼓勵。



Sandplay World LTD.

Jen-mei Zeng, the CEO of SandplayWorld, once taught at a university. One time, on the way to the mountainous area to provide trauma support and counselling services after a disaster, she came to the realization that to help more people she must share her knowledge of counselling, after seeing life and death incidents. Thus, SandplayWorld became Taiwan's first integrated platform including professional courses combining expression therapy, healing games, and planning and development of assistive devices.

"Playing games has the power of healing," says CEO of SandplayWorld, Ms Jen-mei Zeng, emphasizing that playing games is the instinct of children and the most natural language of one's inner mind. It has numerous advantages, including safety, fun, relaxation, cooperation, expression, and well-rounded caring. Jen-mei Zeng was awarded the U-Start Fund by the Youth Development Administration, Ministry of Education in 2011, and established SandplayWorld. The organization adopts the approach of caring for the mind, respecting life, innovating in research and development, and striving for perpetual life in promoting the goal of playing, listening, and healing through games.

SandplayWorld now has 30,000 trainees, including national and international participants. The firm has served more than 4,000 organizations, including those in Taiwan, its outlying islands, mainland China, Japan, and Malaysia.





社會
企業
組



永智顧問有限公司
YC Consultants, Ltd.

碳資產管理全方位服務
www.yourcarbon.com.tw
Carbon Asset Management

季軍

永智顧問有限公司

創立日期：2003年6月26日



網址：www.yourcarbon.com.tw

負責人：石信智

女性代表人：顏素絹 共同創辦人

實收資本額：1,000萬元

2015年營業額：1,157萬元

2016年營業額：504萬

員工人數：8人

連絡電話：04-22851112

DATA CAR

主要產品服務

主要產品/服務：

- 協助政府進行氣候變化政策分析及研擬
Climate Change Policy Analysis
 - 企業碳資產管理全方位服務
One-Stop Carbon Consulting Service
 - 協助企業建立客製化碳風險管理系統
Customized Carbon Risk Management
 - 碳交易、碳價預測模型建置及碳價分析
Carbon Trading, Carbon Price Forecast Model and Analysis
 - 整合國內外減量計畫之投資管道
Project Investment Opportunities
 - 碳足跡、CSR制度、CDP報告
Carbon Footprint, CSR and CDP Report



獲獎績優表現：

- 2016年「綠色電力購買」證書暨全公司零碳排放
 - 2015年「綠色電力購買」證書暨全公司零碳排放
 - 2016年、2014年取得人才發展品質管理系統(TTQS)企業機構版－銅牌
 - 2014年取得人才發展品質管理系統(TTQS)企業機構版－銅牌
 - 2014年取得經濟部工業局技術服務機構服務能量登錄證書

誠懇、專業、永續、創新

基於一份對於地球環境的關懷，學商的顏素絹以堅強的意志跨界投入環境科學領域，希望以全球思維及在地行動之理念，結合民間的力量，協助台灣企業用各種方法減少溫室氣體排放，以減緩全球氣候變遷，並期許成為亞太地區具聲望的碳資產管理公司。

擅做企劃案 補習班賺第一桶金

從顏素絹身上，充分印證到「一份努力一份收穫」這句俗諺。顏素絹在學生時就因不想花母親辛苦錢唸書，而想創業賺錢，所以在學生時期完成了份企劃案，在台中開設升高中補習班，而且營運很好，很快就擴展至三家的規模，這是她第一次創業，也為她成功賺到了人生第一桶金。

目前仍在中興大學企管博士班就讀的她，一心想將商業和科學進行完美的結合，再次發揮企劃專長，以「決策分析」方法，協助企業以最節省成本的方式減碳，達到對台灣這片土地有所貢獻的心願。





學商轉行環科 為環境盡一份心力

在美國求學時，顏素娟結識了學環境科學的先生，先生回國後，即任職於新竹工研院。顏素娟說，丈夫是位溫文儒雅的人，一直想為台灣這片土地奉獻一些心力，也常以本身專業知識感嘆說：「不能讓這裡變成小孩不能生存的世界。」於是基於這份理念，毅然決然辭職回到台中，成立了永智。

顏素娟喜歡變化，對於新事物都很感興趣，永智顧問則是處理和人類生存環境息息相關的議題，她覺得有趣又有意義，於是在生了孩子後，也一同加入「拯救地球」的行列，顏素娟先進駐大學育成中心，開始永智公司的運作，並接了許多政策研擬的工作，藉由政策研擬與推動，實質幫助台灣。



保護地球天空的事業 做有意義的事

喜歡讀書跟思考的顏素娟，從小期許自己：「人來到這個世界，一定要為社會做點什麼，才不枉走一遭。」

這份「相信自己一定可以做得到」的信念以及想為環境氣候盡一份心力的想法，在以「不為賺錢」為目的出發，讓她跨入完全陌生的環境工程產業領域。另一個支持她勇於挑戰自己的主要動力，則是來自於她的母親，一個活到老學到老的標竿人物，對於新知識的追求孜孜不倦。自覺讀書不多，一邊帶孩子一邊完成國高中補校，60歲考取房地產仲介執照，如今70多歲仍非常活躍，一生都不知道退休是什麼。

就在先生對產業的熱情和無私，以及母親旺盛的生命力引導之下，促使她毅然棄商投入永智，從事保護地球天空的節能減碳事業。



書中自有黃金屋 以證照打造專業

顏素娟剛踏入這產業時，什麼都不懂，於是再度踏上學習生涯，上課、讀書、研習國外法規、瞭解先進國家發展現況、甚至到國外學習最新環保作法，為的就是考取各種相關證照，讓公司可以擴大格局，並具有參與大案子投標競爭的資格。再加上她原有學商背景，為公司研發出不一樣的服務和新創模型產品，也陸續發展出以電腦軟體計算碳風險管理模型，深受企業肯定並獲得經濟部的補助，做到協助客戶以最低成本達到減碳目標的最佳組合。

從計量經濟角度切入 達到全方位節能減碳服務

「永智顧問所做的是一全方位的節能減碳服務，全台灣僅此一家，別無分號。」她強調，其他顧問公司都是從環保或環科角度切入，永智則是以計量經濟的角度著墨，運用科學或模型來計算決策準則，讓廠商能實行。簡單的說，永智服務的項目是計算工廠排放的二氧化碳，透過模型運作，以低成本最佳減碳方式達到減量目標。顏素絹表示，從京都議定書到巴黎協定，國際上對於氣候變遷有一些規範和要求，台灣也有溫室氣體減量與管理法規，來規範每一個排放源。永智在做的就是配合政策，透過各式各樣的獎勵方式與市場機制，協助企業體以最低的成本，達到二氧化碳減量的目的。



善用政府相關資源 打開知名度

懂得充分利用政府提供的資源，是永智創業成功的原因之一。由於需要碳排放減量大都是各產業知名的大企業，永智剛開始運作時名不見經傳，大企業們質疑永智承接案子的能力。為此，永智先參加政府的補助案，向經濟部申請三個計畫得到90-100萬不等的補助，同時也累積了經驗及知名度，有了這項基礎才有機會去打開大企業的門。

永智所從事的是全新領域的產業，有相關背景的人才不易獲得，而唯一的用人標準就是對氣候變遷有濃厚興趣，再由公司做教育訓練。在培訓人才部分，也善用政府提供資源，導入國家訓練品質管理系統(TTQS)來進行職業訓練，短短三年時間，就得到勞動力發展署人力發展品質管理系統評比的銅牌獎。並因有這個獎項，永智得以申請小型企業人力提升計劃補助案，藉由政府的補助，培育員工專業知能，除替永智節省不少成本外，也有效提升永智的競爭力。



CO₂

女性特質加上專業就易得信任

顏素絢不否認台灣社會還是存在性別歧視，
曾目睹許多女性確實遇到這樣困境。

初踏入環保領域，由於公司知名度未開及性別刻板印象，
常被質疑專業，但當她可以侃侃而談環境議題及精闢點出問題所在，
並具體提出解決方案時，

除了令對方耳目一新，這些成見就消除了。

她覺得這反而是種優勢，當女性特質加上具有專業時，
很容易就會得到對方的信任，尤其女性較擅長於溝通協調，
面對挫折也較能容忍的特質，不輕言放棄理想。

這些女性特質優點，如果能加以善用並累積專業，
更可以協助女性邁向成功。



YC Consultation, Ltd.

The co-founder of YC Consultants, Su-juan Yan, is currently pursuing PhD studies on Quantitative approaches to decision making. She and her husband would like to create the perfect combination of business and science, and use the method of “strategic analysis” to assist corporations in lowering their carbon emissions at minimum cost. They established YC Consultants based on the dream of contributing to the homeland of Taiwan.

In the beginning, Su-juan had no knowledge in this field. She took courses and studied the subject of international regulations in order to have a better understanding of carbon emissions in advanced countries. Her initial intentions were simply self-learning and developing different services and innovative products. She then gradually created innovative computer software to run carbon risk management models and applied for a patent. A lot of her product services received awards and subsidy from the Ministry of Economic Affairs for helping customers to achieve carbon reduction targets at the lowest cost.

Knowing how to fully utilize government resources is also one of the factors that facilitated the smooth start-up of YC Consultants. They understood that most of their clients in the industry were huge corporations because only corporations with high carbon emissions will require such services. However, as a small start-up, it would be extremely difficult for them to break into the market. Hence, YC Consultants proposed looking for resources, including applying for government subsidy, and received 900,000 to 1,000,000 NTD, laying the foundations of the company. YC Consultants’ vision is to be the most reputable carbon asset management company in the Asia-Pacific region.

GARBON



芒果社企
mango social enterprise

佳作

芒果社企有限公司

創立日期：2015年7月24日



網址：www.mango.care

負責人：林雅恩

女性代表人：林雅恩 執行長／營養師

登記資本額：300萬元

員工人數：8人

連絡電話：02-27003705

主要產品/服務：

- 企業CSR員工健康專案企劃執行、
政府健康飲食教育專案承包。
- 設計、生產及銷售（淨果飲、淨力飲、淨水飲等）
以友善農業為主的營養商品。
- 營養諮詢、營養教育、建立食農教育資訊交流平台、
營養內容行銷。
- 食農教育桌遊開發、販售及課程設計，
實體講座及諮詢活動。

獲獎績優表現：

- 勞動部勞動力發展署高屏澎東分署2016創心集企夢想齊進，
社會創新創意提案競賽，獲選『潛力獎』。

翻轉營養 覺知飲食 永續健康

芒果社企要讓國人認識到營養師這一行是最適合女性創業的產業類別。因為絕大部份的女性營養師，其實是食物和營養健康的專家，如同母親般無微不至陪伴照顧你的身體。

創造建構台灣營養師市場 幫助社會

營養師最重要的工作是協助把病人送出醫院，並節省醫療資源及健保消耗，林雅恩放棄美國優渥工作和生活，回國一手打造芒果社企，許下心願要翻轉台灣的營養師市場與事業體思維，幫助那需要援助的社會大眾。因此，林雅恩採取的策略就是從教育訓練著手，開發專屬營養師的APP，並讓營養師直接面對需要的普羅大眾，提升國民健康。





十年營養師工作經驗 深厚專業知能

林雅恩十分感慨在台灣的營養師，並沒有像美國那樣受到重視。但換個角度來看，這裡是一片藍海，是搭建她營養師夢想的最佳舞台。林雅恩自中山醫學大學畢業後，便到美國進修，擁有美國紐約哥倫比亞大學營養醫學及行為教育雙碩士學位。一直都從事她喜愛的醫院臨床營養師工作，她在美國最後一個工作是在紐約市立醫院附屬的大都會醫院擔任臨床營養部主任，那時她管理60位左右的員工以及12位營養師，需要在一小時內照顧好600床的病患飲食與營養，協助醫生迅速恢復病患的健康，把病患「送出醫院」。並因這10年在紐約營養師的特殊經驗，造就她深厚專業知能。

能讓身體變好的科學 從小就喜歡

當被詢問「為何走入這一行？」林雅恩不假言詞說到從小就喜歡生物，對奧妙的人體產生好奇心，加上小時候去醫院探視重病的母親時，覺得人們都懼怕生老病死，當時的自己對母親的重病也無能為力，但覺得醫院裡穿白袍的人都很厲害，擁有神奇的能力能夠解除人們的病痛，因而立志嚮往醫學專業，喜歡如何幫身體變好的科學，並期許自己未來也能幫助那些需要被幫助者的想法。

從未想過創業的她，直到與原在美國金控公司做資訊安全的另一半，一起回台定居後，才有了共同創業想法。丈夫家裡從事醫療檢驗，搭配她營養師專業，便有廠商想投資她們做線上病歷研發，但考量當時台灣市場尚未成熟而作罷。後來因在輔大教書時期，時常接受台灣營養師公會邀請演講，發現台灣傳統營養師職場不大，雖然把學生專業素養訓練好，卻發現無職場可供其發揮的困境，因而讓她思考如何藉由現今網路資訊流通發達，來翻轉營養師角色，於是開始結合社區（尤其是線上社群）概念，發揮營養師無遠弗界的機能。

連結健康生活的營養天使

林雅恩說，芒果社企最初只是想讓營養師至各處社區、企業、健身中心、診所提供的營養諮詢顧問服務。希望改變以往營養師只在醫院或診所的督導形象，把營養師的協助關懷，真正帶入大眾的生活中，成為隨時在你我身邊的生活健康教練，幫助人們在平時做各種平衡觀點的選擇。

因此，芒果社企除了營養服務之外，也開始結合在地有機小農的鮮食產品於網路販售。經由認知和選擇，逐漸改善食物鏈狀況，從友善農業、環境保護，到食農教育及弱勢族群的營養照護，都是芒果社企努力的目標。

未來芒果社企將透過五個策略方針來協助健全永續食物鏈，包括支持在地小農、聰明農產加值、營養教育行銷、營養諮詢服務及鼓勵食育環境等。以實踐「以社區營養師的角色，透過教育諮詢，引導人們做健全永續食物鏈的生活選擇。」當一位連結健康生活的營養天使。



從母胎 到職場 再銀髮 打造一生服務

「來吃我們的芒果健康文章就對了！」林雅恩半開玩笑的指出，根據網路調查，近年來在網路上瘋傳的各種健康營養養生知識，有75%都是錯的或無效的，因此她想在芒果官網上，開設「闢謠教室」，協助大家解惑，同時也教導營養師，如何運用親民的文章內容，行銷營養知識。現在芒果社企正接受營養師公會委託，要做一個網站內容，可以將營養師行銷出去，達到親民助民的目標。

林雅恩說，芒果現階段要處理的業務仍然以網路媒體資訊提供為主，希望豐富內容，達到吸睛效應。此外，在業務推展上，已有多家坐月子中心找芒果社企一起合作，想從母胎坐月子這領域開始，再逐漸推展至職場需求，並將配合長照法的通過，規劃銀髮饋食營養，藉由這些服務，讓營養師守護人們一生的健康，提昇全民健康。





藉由政府輔導 加速目標達成

芒果社企今年榮獲經濟部工業局「食物資料庫與營養服務應用補助」，整合五千多筆食物營養資料，讓營養師能透過雲端APP營養諮詢工具，提升專業服務能力。同時明年將向台北市政府申請的創業輔助，規劃將營養師服務帶入職場企業裡，讓企業也能照顧員工，擴大營養師服務場域，可以落實芒果社企營養重於治療、翻轉健康管理的終極目標。

女性創業第一步莫看輕自己

林雅恩在美國工作多年，那是一個以專業能力而非以性別來論斷的社會，直到回台受邀參加一場大型論壇，全場只有她一位女性，才發覺到營養師領域仍存有性別的差異。由於營養師幾乎全部都是以女性為主，林雅恩認為更不能看輕自己是女性，就沒有信心、不敢跨出創業的第一步，只要相信自己的能力，運用女性細心、耐力、善溝通的特質，就能走出屬於女性事業的一片天空。



MANGO CARE CO., LTD.

Catherine Lin (Ya-an Lin), MS. MEd. RD, is a registered dietitian both in the U.S. and Taiwan. She has practiced nutrition behavioral counseling and food science education in the clinical and community settings for over 15 years. She has helped people make self-motivated changes to their eating behavior and adopt healthier lifestyle. Furthermore, Catherine is an educator and a mentor, she teaches Nutrition Counselling in several universities in Taiwan. She is also a key member of the Taiwanese Dietitian Association where she lead the dietitians towards positive changes.

Catherine founded Mango.care with the idea of integrating Community Nutrition and Nutrition Counselling concepts into a viable social-beneficial ecosystem, including raise awareness of food ecology, inspire food design and marketing towards sustainability, encourage open information and knowledge sharing, and ultimately, promote healthy food decisions and behaviors to shape a better food system.

Mango.care is the “food ambassador” of the greater Asia region. We drive the changes through fun activities, innovative product design, and knowledge sharing. Mango.care connects with local farmers, food marketers, health centers, and schools to deliver the message of promoting a sustainable food system. We hope to help people get to know the food around us, and understand the impact of choices to the health of the environment as well as the health of oneself.

