



# 美好的力量

第六屆女性創業菁英賽  
得獎專輯





# 美好的力量

第六屆女性創業菁英賽  
得獎專輯

# 新女力時代來臨 讓世界看見臺灣美好的力量

放眼國際，女性創業的力量已經不容小覷，從商界到政壇，有愈來愈多傑出的女性擔任起決策者及領導者，不僅成就卓越，而且她們站在浪頭的實力更是令人刮目相看。女力的崛起已是全球趨勢，女性展現的柔性領導力量與特有的韌性，正溫和地推動世界經濟改革能力。

近年來臺灣女性創業人口持續增加，愈來愈多女性選擇以創業實踐自我人生的理想。而女性經濟力的崛起讓我們思考，如何更加致力建構一個健全平等的女性創業環境，並推動女性創業政策及相關輔導措施，協助拓展女性企業。

本處自2012年起積極辦理「女性創業菁英賽」，期待透過比賽選拔建立女性創業成功典範，激勵優秀的女性們勇於實踐自我夢想，共創女性創業的夢想與活力。而2013年擴大推動女性創業飛雁計畫，針對不同階段、不同需求的創業女性，提供客製化及整合性服務措施。此外，為了協助臺灣女性企業能更上一層樓，從2016年起參照歐盟經驗，集結63位歷屆女性創業菁英賽得主，創建創業大使名

單，與各縣市政府、校園、輔導單位及民間各單位聯結分享創業歷程，發揮我國女性企業家的影響力。

今年，我國女性企業家在國際舞台亦有收穫，菁英賽第五屆社會企業組冠軍「食藝餐飲有限公司」及菁英組佳作「富商國際（股）公司」，分別獲得美國商業界最高榮譽史帝夫獎「年度傑出年輕女性創業者獎」與「亞洲區傑出女性創業家獎」，成績十分亮眼。

第六屆女性創業菁英賽共遴選出28位優秀女性企業家，當中不乏許多初生之犢不畏虎的青年團隊。產業類別除教育、美容、食品、服裝、照護、文創等女性擅長的產業外，生物科技、數位資訊、機械、電子等產業亦出類拔萃，顯示女性創業朝向更多元面向發展。

如今，女性創業的風潮已成為世界趨勢之一，她們跳脫傳統框架，跨步向前，持續以堅忍不拔的精神，不斷挑戰並成就自我、發光發熱。我們期待能看見更多女性勇於踏出舒適圈，更多優秀的女性成就臺灣美好的力量。



經濟部中小企業處處長

吳明機



# 目錄

處長序 .....02

前言 .....06



## 菁英組

元進莊企業股份有限公司 .....10

卡訊電子股份有限公司 .....16

皇翼股份有限公司 .....20

欣亞數位股份有限公司 .....24

振禾食品有限公司 .....28

景凱生物科技股份有限公司 .....32

晶鑽生醫股份有限公司 .....36



## 新創組

益福生醫股份有限公司 .....42

福來許生活企業股份有限公司 .....48

加點創意股份有限公司 .....52

矽基分子電測科技有限公司 .....56

思品有限公司 .....60



## 社企組

沃畝股份有限公司 .....66

艾谷思享創股份有限公司 .....72

寰冠科技股份有限公司 .....76





# 女力創業 綻放璀璨的光芒

近年來在國際間，「W經濟」(Womenomics)已逐漸成為全球矚目的焦點。2017年APEC婦女與經濟論壇(Women and Economic Forum, WEF) 9月於越南圓滿落幕，除促進公、私部門的對話與共識，同時也加強了APEC各成員經濟體的女性商人之間的聯繫，各成員經濟體也有目標致力於2030年前實現男、女企業領導人各占50%的目標。世界銀行最新推出的「女性企業家資金倡議」計畫，更是以培養女性企業家精神為目標，提升女性經濟力。

而我國女性創業人數正逐年遞增。根據2017年中小企業白皮書發布資料顯示，臺灣整體企業家數約有144萬，其中女性企業家占有51萬家，比例高達35.83%，意味著平均每3家企業中，就有1家是女性企業，而此女性企業家的比例每年都在逐漸成長中。

為表揚國內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，經濟部中小企業處規劃辦理的「女性創業菁英賽」自2012年開辦以來，已遴選出超過120位女

性創業菁英，期待透過她們的創業歷程及企業創新服務，樹立女性成功創業的典範，帶動國內女性創業的夢想及活力。

女性創業菁英賽今年已來到第6屆，本次競賽於4月徵件報名，總計有121家女性企業參賽，歷經2個多月緊湊嚴密的審查過程，並聘請來自創投、行銷、經管及財經等各界專業領域的評審委員，選出「菁英組」、「新創組」、「社會企業組」共28位優秀女性及其企業，並作為本專輯介紹亮點。

本屆女性企業實力堅強、競爭激烈。獲獎女性企業家於各行各業皆有展現，無論是在危機中伸展長才，或是在社會需求中找到自我，皆引人注目且值得敬佩。這些優秀女性勇敢創業的風範，表現臺灣女性積極實現自我價值的堅定，期待藉由她們所散發出的璀璨光芒，引領臺灣女力創業的腳步持續勇往直前，勇敢寫下屬於臺灣最美麗的故事。





冠軍

元進莊企業股份有限公司



佳作

欣亞數位股份有限公司



佳作

振禾食品有限公司



亞軍

卡訊電子股份有限公司



季軍

皇翼股份有限公司



佳作

景凱生物科技股份有限公司



佳作

晶鑽生醫股份有限公司





# 元進莊企業股份有限公司

## 取得家禽肉品清真認證 以臺灣製造進軍國際

前身是「雲林縣元長家禽生產合作社」的元進莊，於2005年正式成立，領先同業通過歐盟HACCP（危害分析重要管制點）系統認證（註1），取得肉類加工食品的安全證明，打開國際通路，並且為國內首家取得HALAL清真認證食品的家禽肉品工廠，產品行銷海內外市場。而這間藏身在農村中的國際大廠，正是靠著企業二代的媳婦們組成的「女子團體」，撐起事業藍天。



元進莊企業股份有限公司

負責人 | 吳鉉源

女性代表人 | 林孟慧 營運部經理

學歷 | 凱斯西儲大學法學院  
碩士

設立日期 | 2005年3月24日

產品特色 | 家禽加工肉品

網址 | <http://www.yjc888333.com.tw>



元進莊坐落於雲林縣元長鄉龍岩村內的磚紅色廠房，從外觀看來並不特別醒目，這個創立於1996年的品牌，是「雲林縣元長家禽生產合作社」創辦人吳進興以「深耕故鄉元長、扎根村落」為期許而創

Tips

以效率搭配努力，林孟慧率領7成為女性的元進莊同仁，打開國際通路產品行銷海內外市場。

立的，為國內少數先有品牌，再成立公司的企業。

近20年來已逐漸茁壯為國際大廠的元進莊，始終以低調踏實的態度耕耘在地。自2016年開始，元進莊陸續興建密閉式養殖禽舍，引進丹麥自動化生物偵測系統，開始建立自動化飼養機制，並研發食品安全監測技術，之後將逐步完成「生產製造一條龍」的產線。問起當自動化流程建立之後，未來是否將全面自產，停止「契作養殖」的方式時，營運部經理林孟慧表示：「我們是從這裡起家，當然不能忘記企業社會責任，契作還是會繼續，我們要照顧農民！」

## 家族事業 女力撐起一片天

撐起元進莊家族事業藍天的砥柱，是由大媳婦吳佩羽，二媳婦林孟慧，三媳婦黃子耘所組成的「女子團體」，三人分工合作，分別負責掌管公司的生產、營運、財務事務。身為家族事業的第二代，她們帶領團隊為公司創造驚人產能，全公司有7成是女性，男性在此是少數族群，林孟慧笑說：「我們公司是女人當男人用，男人要當牲畜用！」

林孟慧畢業於美國凱斯西儲大學法學碩士，最早在律師事務所工作，其後分別在奇美電子、日月光半導體擔任智慧財產法務一職。7年前她辭去工作投身家族事業，並進行營運規劃時，對於自家事業的第一個感受是：「步調實在太慢了！」身為營運

經理，她的首要任務就是加快腳步！林孟慧引進科技大廠的營運模式，期待為元進莊建立更有效率的做事方式，但同仁卻一時間吃不消，紛紛反應：「可不可以慢一點啊！」

要如何在傳統產業實施科技大廠的營運節奏、並得到同事的認同？林孟慧的做法是：「拿出業績來！」

林孟慧強調，不論哪一個產業在市場上都是淘汰制，如果跟不上市場腳步，那就沒戲唱了，想要在舞台保有一席之地。



註1：HACCP（Hazard Analysis and Critical Control Points），中文稱為危害分析重要管制點，以科學方式檢測食品加工流程的安全與否，以確保食品安全性。



地，就必須提高效率並適時改變，照著舞台的規則走！

為了起示範帶頭作用，林孟慧做得比其他同仁更多、更辛苦，同仁加班到8點，林孟慧就做到12點，並且為了拓展業務不辭奔波辛勞，海內外到處飛，如此投注於工作的熱情與態度，漸漸地影響其他同仁跟著效法。

但除了同仁之外，營運策略能不能得到公司整體的認可，就必須顯著提升業績才有發言權。林孟慧說：「儘管營運團隊較為保

守且傳統，但也正因為謹慎行事，一旦認同了，就會充分授權、獲得信任。」林孟慧以行動及業績向同仁及公司證明她的策略正確，漸漸地為元進莊樹立起良好的典範與營運模式。

經過調整營運策略之後，公司營運節奏變快了、業績變好了，還因此獲得不少獎項，談起走過7年最大的成就感，林孟慧感性地将功勞都歸功於同仁：「我有一群很優秀的營運團隊，如果沒有這些人的努力，我在前面走的路，都是白費的！」

## 取得清真認證 行銷臺灣好食材

2013年，元進莊生產的肉品通過台灣清真產業品質保證推廣協會（THIDA）所推廣的HALAL清真食品認證，隔年取得阿拉伯聯

合大公國（UAE）的清真認證（註2），成為國內首家打進阿拉伯聯合大公國的家禽肉品品牌，成功把產品推向海外。



產品之所能引進阿拉伯，起源於一位消費過元進莊產品、之後嫁到杜拜的臺灣媳婦，她帶著伊朗籍先生前來拜訪，希望能引進元進莊的產品至杜拜。為了跨足國際市場，林孟慧把握機會，積極取得清真認證，但實際執行起來並不簡單，除了需要投注大量成本改善清真認證所規定的繁瑣細節之外，當工廠環節流程都一一符合之後，檢疫標準卻因跨國制度不同產生問題，元進莊進而尋求經濟部、農委會的政府專家協助，方才順利解決問題，最後費了好一番功夫總算促成「臺灣第一家進入杜拜的家禽肉品」首例。

林孟慧表示，之所以堅持到最後取得清真認證，有一部分原因也是希望能為臺灣發聲。身為臺灣企業的一份子，她們對於自家產品及臺灣出產的品質有信心，期待藉由元進莊向國外消費者行銷臺灣，她驕傲地表示：「我們的品牌與產品都是這塊土地孕育出來的，因此有責任告訴全世界人，臺灣好山好水養出來的土雞有多好吃、品質有多棒。」

註2：世界各國對於清真認證食品各自推出不同的認證機制，彼此之間不一定互相通用。台灣清真產業品質保證推廣協會的清真認證（THIDA），已獲得馬來西亞、印尼及新加坡三國官方清真認證機構之認可，獲得該協會清真認證的產品可在此三國被視為清真食品。臺灣THIDA雖為阿拉伯聯合大公國（UAE）清真認證的會員之一，但必須另行取得該國的清真註冊，方能進口至該國。

元進莊  
YUAN JIN CHUANG



肉鬆、燻鵝、糯米雞產品。



## 家人的支持 引領元進莊邁向璀璨未來

除了在職場上奮鬥之外，林孟慧同時也是一位妻子與母親，已婚女性在職場貢獻所學之時，往往會面臨兩個可能的阻力，一是先生的態度，二是子女教養問題，事業與家庭，林孟慧究竟如何做好「時間分配」？

談到這個問題，林孟慧微笑道：「因為我很忙，親子關係反而更好！教育的工作就交給老師，我是陪伴的角色！」

時間很少，因此更需要有效管理，林孟慧運用管理的長才，請安親班老師協助孩子各科功課與課程的安排，媽媽則負責與孩子管理溝通。孩子需要一個專心陪伴照顧的

人，那個人不一定是父母，林孟慧說，孩子小的時候由外婆幫忙帶，讓她們夫妻倆可以安心衝刺事業，但是當孩子心情不好時，做為媽媽的她就一定會為孩子空出時間，給他們撒嬌與倚靠。

談到先生面對「強人太太」的態度，林孟慧笑說，先生的心胸很寬大，只管大方向，例如航程的走向，只要沒有颱風海嘯、沒有海象異狀，就能切換成自動駕駛模式，對她完全信任與授權！也因為孩子和先生的支持，才能讓她無後顧之憂的專心衝刺事業，帶領元進莊邁向更璀璨的未來。

▼林孟慧（右五）帶領同仁，將元進莊所生產的家禽肉品推向國際。



元進莊雞精禮盒。



## Yuan Jin Chuang Enterprise, CO., LTD.

Yuan Jin Chuang, formerly YUNLIN YUANCHANG POULTRY PRODUCT COOP, is the first in its industry to be certified by HACCP and obtain the safety certificate in processed meats. It is also the first poultry meat factory in Taiwan to be certified HALAL with products in foreign and domestic markets. This international-scale factory hidden in a farming village is run and managed by the founder's daughters-in-law:

Wu Peiyu, Lin Menghui, and Huang Ziyun are in charge of the factory's production, management, and financial affairs respectively. As the family business' second generation owners, their teams afforded the company with great production capacity. In the company, 70% of the employees are women, and men are the minority group. Lin Menghui said this with a laugh: "In our company, women are treated as men; and men are treated as animals!"

Lin Menghui has a Master of Laws from Case Western Reserve University and served in the intellectual property rights department of a technology company. She resigned 7 years ago to commit herself to the family business. Her first thought about it was "everything happens at too slow a pace!" As the business manager, her first task was to speed things up! Lin introduced the operation model of major tech factories to establish a more efficient way of operations.

After adjusting the operation strategies, efficiency and performance improved, and she also won various accolades for it. Looking back 7 years, Lin emotionally gave her colleagues all the credit. "I have a group of great teams!" She said.

In 2013, Yuan Jin Chuang's meat products were certified HALAL, promoted by TH-IDA, and then obtained the UAE HALAL certification the following year. It was the first Taiwanese poultry food brand to enter the United Arab Emirates.

Lin expressed that her persistence in obtaining the HALAL certification was due in part to wanting to make a name for Taiwan. She proudly expressed that, "our brand and products are all nurtured by this land, so we have a responsibility to tell the people of the world that meat products from Taiwan are not only delicious, but are also of good quality."



香燻鴨胸產品。



# 卡訊電子股份有限公司

## 成功拓展外銷 讓卡訊不只在臺灣深根 更在世界發揚光大

身為企業家第二代的吳珮蓉，擁有高執行力、毅力與正向思考的特質，從基層勞力型的任務開始從零做起，不放過任何學習與成長的機會，全都是為了讓卡訊電子可以站穩腳步。吳珮蓉堅持導入國際標準化認證，讓卡訊從原本OEM的商業模式，轉為BXB自有品牌行銷國內外，還拓展外銷逾50國，事業的成功印證女人也可擁有傑出的領導能力。



卡訊電子股份有限公司

負責人 | 吳珮蓉

女性代表人 | 吳珮蓉 董事長

學歷 | 澳洲 Griffith 大學市場行銷學系

設立日期 | 1991年9月21日

產品特色 | 多媒體國際會議系統、IP影音多媒體廣播暨緊急應變指揮解決方案、數位公共廣播系統

網址 | <http://www.bxb.tw>

父親白手起家，一手創立卡訊電子公司，取自臺語「咖順」的諧音，根留臺灣生產公共廣播及會議系統產品，憑藉扎實的技術贏得國際大廠飛利浦指定為代工廠，眼見父親為了事業早出晚歸，拚到健康出了問題，讓吳珮蓉相當不捨，每當她放假時，不跟同學出遊玩樂，反倒主動進公司幫忙，小至接聽電話、製作單據，大至組裝、清潔打掃等粗活雜務全包，從基層慢慢往上爬，因

### 畢業回國後就進入公司學習

為了減輕父母的經濟負擔，吳珮蓉在國外半工半讀賺取生活費，家教、電話銷售、導遊、保母、餐廳服務生等打工都做過，在各式各樣的工作磨練之下，學習到察言觀色、與人應對進退、靈活彈性的業務能力，加上自己本身勤儉樸實，打工所賺不但能應付國外高昂的生活費，最後還存了一筆錢回國。

她原本計畫繼續攻讀研究所，但父親的一通電話：「公司欠缺人才。」急召她負笈歸來，回臺灣隔天就開始投入正職工作，邊做邊累積實力與工作經驗。每當挑戰新任務，她總思考該怎樣做才會更好、更快、更有效率？她加快自己學習的腳步，累積足夠的知識經驗之後，逐步接掌公司管理營運，一肩扛起重責大任。

掌管公司外銷業務後，為了讓公司升級轉型，吳珮蓉以自有品牌BXB（Best X Best）自產自銷，引導卡訊成為國內市占率第一的品牌，總統府、行政院、立法院、各地政府機關及企業皆使用卡訊優良的產品，除此之外，還成功拓展外銷市場達50多國。

吳珮蓉表示，18年前卡訊完全沒有英語



卡訊電子會議系統演練模式。

此，從學生時期耳濡目染之下，培養刻苦耐勞、堅毅獨立的性格。選讀市場行銷系，獨自到澳洲讀大學，不僅練就一身極佳的外語能力，也開拓視野、增廣見聞，提升她的國際觀。

及行銷人才，原本是透過貿易商進行交易，外銷營業額有限，因此，她進公司後開始積極拓展國外市場，以接單OEM代工商業模式賺進利潤後，逐漸轉型以BXB商標打造品牌，因而闖出知名度。

為了培養自己接班的能力，成為全方位的人才，吳珮蓉除了技術研發以外，幾乎所有部門的工作都經歷過，秉持著：「做什麼就要像什麼」的精神，用高標準來嚴格要求自己，用心把每一件事做到最好。現在，吳珮蓉已經是一位重視速度、效率、執行力的領導者，從自身開始，將工作能量擴散到公司同仁中，以正向思考的精神來導入卡訊文化，用鼓勵取代責罵，用獎勵取代懲罰，使卡訊員工皆能對自己的工作負責到底，做自己的老闆。即便已身為卡訊董事長，也不會忘了繼續提升自己，主動學習。因專業與能力受到肯定，吳珮蓉亦受國立中山大學之邀，連續三年擔任IBMBA與ACT專案的指導及評分評審，並協助人力資源管理全英語碩士學位學程（GHRM MBA）專案指導及擔任評分評審，也常常獲邀到各地演講及分享。



**Tips**

經營企業必須「關關難過關關過」，  
創造屬於自己人生的關鍵時刻，勇敢築夢。



卡訊電子自有品牌BXB。



## 溝通贏得父親認同 導入國際認證制度

企業轉型這段路程充滿著艱辛與挑戰，吳珮蓉剛進公司時，勵精圖治的幾件革新大業，讓身為總經理職位的父親乍時難以接受。

第一件讓父女意見交鋒的事情，就是公司在員工人數 10 人左右的情況下，導入 ISO-9001、FCC、CE、RoHS 2.0 等國際標準化認證，以提升卡訊產品的競爭力。但光是申請 ISO-9001 輔導及認證，就要支付一筆可觀的費用，以及需要耗費大量的人力、時間來進行，向來個性節儉、專注於技術面的父親不贊成，但吳珮蓉以內部必須要有標準作業 SOP，運作起來方能更有效率的理由說服父親。得到父親首肯後，吳珮蓉親自撰寫程序書，成功導入 ISO-9001 等國際標準認證，很快獲得客戶的信任，接到國內外多張訂單。

緊接著，吳珮蓉展開外銷的破冰之旅。她帶著卡訊跨出國門到香港參加消費性電子

吳珮蓉（中）帶領卡訊電子自創品牌，成功外銷國外。



卡訊電子的公共廣播及會議系統產品為國內市占率第一的品牌。

產品展，攤位費用加上飯店住宿開銷，比起申請認證的花費更鉅，但現場滿滿的人潮，讓卡訊成功打出知名度；第二站在德國法蘭克福登場，因是專業的電子產品展，效益更加可觀。為了將卡訊帶到國際，吳珮蓉幾乎跟空中飛人一樣，全世界趴趴走，到歐洲、中東、東南亞、美國等國家參展拜訪，在她的努力下，讓卡訊外銷國家數目直線上升。

工作期間，最大的挑戰就是家庭、工作與生活三者的平衡，在各種關係之間必須扮演好應有的角色，維護家庭和諧，並讓三個孩子在優良的教養環境中長大。這極需具備強大的智慧、EQ、耐心、與愛心。回首心路歷程，勇敢開創事業的吳珮蓉形容經營企業就是「關關難過關關過」，大刀闊斧，沒什麼事情是無法解決的。未來她將帶領卡訊持續前進，創造屬於自己人生的關鍵時刻（one moment in time），勇敢築夢。

## BXB Electronics Co., Ltd.

As a second generation entrepreneur, Wu Peirong was not born into a wealthy family, nor did she regard herself as a princess. After succeeding as the president, the success of her business proved that succession is not only a man's rights; women can have good leadership skills as well.

After she took over, in order to upgrade and transform the company, she established the private brand BXB (Best X Best), which gradually became the brand with the top domestic market share. BXB products are used by the Presidential Office Building, Executive Yuan, Legislative Yuan, HSR, and other government agencies, and are even sold in 50 countries around the world.

Even after succeeding as the company's boss, Wu remains humble in all aspects, trying to personally attend to matters, including translating user manuals, designing website and marketing, designing DMs, taking phone calls, answering technical questions, and even assisting in production under urgent situations. She enjoys her work without bitterness.

However, when she initially took office, the first few company reforms were not readily accepted by her father. The introduction of ISO certification came at great costs and manpower, which did not sit well with her penny-pinching father, who focused only on the technical aspect of things. In the end, she convinced her father with the explanation that the establishment of an SOP was necessary to improve efficiency. After successfully introducing ISO-9001, she won the trust of clients, getting her many orders both domestically and internationally. In an effort to promote BXB to the world, Wu went to Dubai for expos against better judgment even though she was pregnant and breastfeeding, greatly increasing the number of BXB's international clients.

Looking back, the enterprising Wu described running a business as just "charging through challenges" bluntly with brute force; nothing is unsolvable. In the future, she will continue to lead BXB to create her own "one moment in time" in life, as well as continuing her father's life's work.

卡訊電子的多媒體國際會議系統。





# 皇翼股份有限公司

## 率領公司走過財務風暴 打造飲品市場藍海

皇翼公司曾經遭遇被合夥人捲款兩千萬元潛逃的重大危機，與丈夫共同創辦公司的任珩毅然決然離開教育界，同心協力度過難關，將公司從南北雜貨轉型到珍珠奶茶等茶飲、茶葉製銷專業，更延伸到輔導教學的「一條龍服務模式」，迎向新商機。



皇翼股份有限公司

負責人 | 曾家澤

女性代表人 | 任珩 共同創辦人

學歷 | 國防大學政治作戰學院  
影劇系

設立日期 | 2006年12月1日

產品特色 | 茶飲原物料、烘焙預拌  
粉製造批發，創業開  
店諮詢

網址 | <http://bobaempire.com>



站在皇翼廠房大門口，貨櫃車接二連三來到，忙著用棧板搬貨，雖然公司的規模看來不大，年營收卻衝上3億元，做事果斷明快的產品經理任珩指揮若定，她是皇翼化危機為轉機的最佳轉舵手，也是擔任業務經理的丈夫曾家澤當之無愧的賢內助。

參與「女性創業飛雁計畫」競賽時，委員們曾詢問她，在公司營運上是否已經完口度過難關？她堅定地回答道：「軍人個性就

是永遠站在部隊前面。」總是精神抖擻的任珩，畢業於國防大學政治作戰學院影劇系，身為職業軍人，連年穩坐華視「莒光園地」主播台，蔚為軍中明星，同時也磨練出高於常人的膽識。卸下軍裝後，她2006年赴美攻讀碩士，回國後再取得外語碩士學位及國際英語講師資格，在大專院校教授應用英語課程。



## 力挽狂瀾 投入商場領導公司轉型

2006年底，任珩與曾家澤共同創辦皇翼公司，經銷南北雜貨，事業忙碌，利潤卻很微薄。在旺季曾幫忙公司裝箱出貨的任珩舉例，公司承接寺廟的中元普渡祭拜，看似接單300桌，但其實忙了一大圈，每桌才賺50元。

公司創立的第二年，噩運降臨，出資合夥人突然捲走鉅款潛逃，任珩夫妻倆壯士斷腕，賣掉大陸廣州的連鎖店，加上父母兄弟房屋抵押，總算籌錢償還大部分債務。談到這段回憶，任珩眼眶泛紅：「接下來的8年，生活十分艱辛，節衣縮食好長時

間，三餐幾乎都是白吐司與白開水，我的教師薪水成了全家唯一的收入，根本不敢生小孩；那時我心想，皇翼想存活就必須轉型，大幅提升營業額與利潤。」

當時婆婆語重心長的跟她說：「好不容易快清償完債務了，夫妻應該同心做，公司才能往前邁出，你放心，我一定會幫你帶小孩。」年屆40的任珩被這番話觸動，「該是幫忙先生並自我挑戰的時候。」她痛下決心從杏壇大跨界，全力投入商場幫先生挑起重擔。



皇翼生產的粉圓顏色多樣化，口感Q彈。

## 拉長產品線 以外語優勢取得外銷訂單

首先，她拿出做企畫的本領，按部就班加以規劃，放棄公司以往的主力咖啡粉和南北食品雜貨，接受友人建議，篩選茶葉沖泡茶湯，自製「國寶飲料」珍珠奶茶的粉圓供應下游廠商。粉圓顏色多樣化，口感很Q，她強調這是取自火龍果等天然食材的色澤，「我2歲半的

兒子、93歲的奶奶都在吃，絕無色素、塑化劑與農藥超標問題，而且都有通過安口驗證的。」她極有自信地表示。

任珩拉長產品線，舉凡珍奶、冰淇淋等粉類產品一一推出，公司發展迅速，成為彩色珍奶等食品原料產業的重量級廠商，甚至在泰國成立粉圓





皇翼不僅生產粉圓，也引進馬來西亞的著名點心蜂巢餅至臺灣。

工廠，只需快煮8分鐘即可食用，比起一般火煮30分鐘更具商業利基。

經過一趟馬來西亞的考察兼旅遊之後，回國的任珩完整重現在馬來西亞喜慶節日享用的蜂巢餅配方，更增添一味芝麻香，並且獨家研發出製餅機，「很多人稱讚比在大馬吃到的還可口，連大陸跨境電商都找上門，

想要引進華人與東南亞市場。」

「我先生不會英文，以往做外銷主要依賴口碑效應，拓展幅度有限。」任珩接手之後，充分發揮自身外語優勢，親自跨國拜訪參展，把生意做到越南、英國等國，目前外銷比重直線上升，已占公司業績的8成。

## 以謙卑稻穗的姿態 帶領企業走過風暴

任珩接手皇翼的營運後，以女性的細膩，及軍旅生涯所磨練的堅忍性格率領公司克服困難，創造新高峰。「稻穗在結穗之前，挺直著腰桿，看來有著一股傲氣，然而一旦結滿穗粒，便謙卑地彎下腰來。」她以這句話砥礪自己，要更加柔軟地學習韌性與謙虛之道。

她從以往偶而出現在公司的老闆娘，搖身一變成為統領大軍的元帥，不僅指揮若定，態度也更加謙遜，遇到不熟悉的事物，便客客氣氣地請員工們教她；需要做決定時，她展現不怕失敗的堅決執行力，努力的成果逐漸收到回報，不僅服眾，也讓公司業

務持續興旺。

任珩在公司售後服務上訴求體貼與關懷，販賣產品之外也推出輔導教學，不但能助人創業，也使皇翼原物料供應線的經營更加細水長流。目前皇翼已推出自有品牌，接下來將加大力道宣傳自家原物料，成立品牌店面，口盤掌握上下游。

18歲進入軍校，型塑任珩可貴的韌性和膽量，一路走來，她心懷感恩，也希望藉由自己一步步領導企業由危轉安的故事，激勵其他有創業夢想的女性，勇敢踏上創業之路。

◀任珩（左五）帶領皇翼走過危機，轉型成為年收上億元的茶飲原物料供應商。

### Tips

稻穗在結穗之前，挺直著腰桿，看來有著一股傲氣，然而一旦結滿穗粒，便謙卑地彎下腰來。

## Empire Eagle Food, CO., LTD.

Ren Heng, originally a lecturer teaching Applied English in colleges, decided to found Empire Eagle Food Taiwan Bubble Tea Manufacturer/Supplier with her husband, Zeng Jiaze in the end of 2006. In the second year after founding the company, bad luck befell them. Their business partner absconded with their funds. The couple was forced to sever ties and managed to pay off the majority of the debts. When talking about this past experience, Ren's eyes filled with tears. She said, "in the following 8 years, life was hard. We were extremely thrifty for a long time. My salary as a lecturer was our only income. At the time, Empire Eagle needed to transform to boost its volume of business and profits in order to survive."



However, her mother-in-law persuaded her that, "you've almost paid off your debts. You should also work for the company and make it grow." Ren, already in her forties, was moved by the speech, so she decided to commit herself to her husband's business.

First, she utilized her planning skills to plan things out in order. She abandoned their primary coffee powder and grocery business, and opted for making tea with choice tea leaves. She self-produced tapioca balls for bubble tea drinks for downstream vendors. She emphasized that, Empire Eagle's tapioca balls adopt only the colors of natural ingredients, such as dragon fruit, and that "even my 2-year-old boy and 93-year-old grandma eat them. There are no safety concerns regarding excessive levels of food coloring, plasticizers, and agrichemicals. We are health safety certified." She was confident in her expression.

After taking over Empire Eagle's business operations, the company developed rapidly, and has become a major player in colored bubble tea drinks and the food ingredient industry. Empire Eagle even established a tapioca ball factory in Thailand, as well as introducing the local Malaysia "achappam." She said, "many say we make it better than local Malaysians. Even e-business owners from mainland China came to us, wanting to introduce it to the ethnic Chinese and Southeast Asian markets."

Ren led the company in overcoming many challenges with a woman's attentiveness, and her persevering personality forged by a military life in creating a new peak for her business. "A rice stalk stands tall before yielding grains with pride, but humbly bends when begotten paddies." The line constantly reminds her to be flexible and humble.





# 欣亞數位股份有限公司

## 發揮務實貼心特質 開創全臺前三3C通路

在臺率先取得**SONY**授權開設品牌概念店的**3C**通路商——欣亞數位，除了以具前瞻性的態度帶領業界引進即時盤點、虛實整合的經營模式之外，背後的主導人更在領導策略上融合女性縝密貼心特質，奠定欣亞全臺第三大**3C**通路的地位，她就是欣亞數位董事長魏碧芬。



欣亞數位科技

負責人 | 魏碧芬

學歷 | 國立中山大學管理學院  
高階經營碩士學程專班

女性代表人 | 魏碧芬 董事長

設立日期 | 1995年11月15日

產品特色 | 3C產品通路

網址 | [www.sinya.com.tw](http://www.sinya.com.tw)

魏碧芬（前排右一）與欣亞數位團隊。



顛覆一般人的想像，看來文靜優雅的魏碧芬比起很多男性都更了解3C科技產品，但她並非天生如此，而是出自於任職金融行業時，培養出來的做事準則，她奉行「連一塊錢的差異都要找出來」的嚴謹工作態度，因此雖然一腳跨入原本並不熟悉的3C通路產業，但實事求是的她，積極督促自己從基礎開始學習。

1995年，丈夫李健齊接手家中經營不善的欣亞數位，當時雖身為女朋友，但她仍與李健齊分工，同心協力扭轉劣勢，並朝向連鎖電腦專賣店的夢想奮進。李健齊擔任總經理，負責採購和行銷，出任董事長的魏碧芬則扛起人事、財務等重任，建立欣亞資訊化

與標準化的企業管理模式。

投入通路服務業之後，魏碧芬大刀闊斧地推動多項立竿見影的改革與創新，積極開源節流、拓展版圖，丈夫既激賞且信賴，因而放手讓妻子全權處理，自己則另闢全新的創業戰場。

## 由細處著手 贏得SONY授權品牌概念店

魏碧芬回憶當初「扮黑臉」的歷程，她接下欣亞後，第一件改革便是引進金融業即時盤點的作法，「哪怕是賣出一條電線也要扎實清點，務求精確，才能朝跨區控管的連鎖通路前進。」但這讓舊有的員工們很反彈：「整個業界沒人這麼做，為什麼找我們麻煩？」

即使老員工反彈，造成第一波離職潮，也沒有讓魏碧芬退卻，她積極落實盤點策略，有效降低成本，貫徹「管理財比盈餘更重要」的信念。並從2011年力行全面e化，不把紙張浪費在傳真上，既符合環保理念，更見控管效率，臺北門市售出產品，高雄總公司就能即時連線取得資訊，迅速補貨，準確掌握庫存。

除此之外，欣亞也不同于傳統電腦通路業，在版權概念不彰的年代中，不僅帶頭開發票，還拒絕幫消費者灌入違法軟體，這又引發第二波離職潮：「正版軟體有保障，但客人不買帳，會影響我們賣電腦的成交率

啊！」經過與顧客溝通、對員工實施教育訓練後，欣亞的堅持逐漸收到成效，不僅員工行事光明磊落，顧客也不必擔心使用盜版挨罰，形成正能量的良性循環。

也因為體質強健，當年尚未在臺灣設直營店的SONY，將全臺唯一品牌概念店經營權授權給欣亞。2004年，SONY派出「秘密客」考察授權品牌概念店的夥伴，欣亞原本沒有勝出的把握，但考察員對欣亞各門市店依照SOP（標準作業程序）穩當運作的模式，以及員工抽屜打開時乾淨整齊的情況，相當賞識，最終決定選擇欣亞做為商場夥伴。當年這件大事跌破了業界的眼鏡，欣亞一戰成名，業績自此扶搖直上，從全國排名第9的3C通路商衝進前3名。魏碧芬細緻精確的女性特質，再次走在趨勢之先，為她及欣亞贏得光榮的桂冠。







欣亞數位的3C賣場整齊明亮。



## 把握每次演出是對人生最好的珍惜

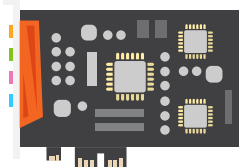
2013年，欣亞發展到全國擁有40家門市店的鼎盛局面，但魏碧芬卻嗅到了網購崛起、實體通路業績下滑的危機。她評估各店狀況，逐次汰弱留強，2015年收到只剩半數店面，市場紛紛傳言：「欣亞快倒了。」

當年的營收跟著腰斬，但並未影響魏碧芬的決心，她積極建置O2O（Online To Offline，線上到線下）電子商務模式，創立「欣亞排排購」3C購物網搶占網購市場。在此期間，魏碧芬也親率幹部主動爭取商用採買維修的新藍海，客戶採購新手機、電腦，欣亞人員會主動備份原有資料匯入新機，憑藉如此親切細心的服務和快速效率，在客戶中傳出好口碑，吸引台虹科技、中油、中鋼、台電等企業成為欣亞的客戶。網購加商用客戶雙管齊下，營業額回春，加上整合虛實通路的努力逐漸發酵，讓欣亞再攀高峰。

但魏碧芬不滿於此，仍持續求新求變，她進入中山大學就讀EMBA，2012

年取得碩士資格，2017年進一步考取政治大學企管班，攻讀博士學位。「領導人必須要持續不斷的進修，才足以帶領員工走向下一個20年。」在事業上發光發熱的她，對於女性在事業上的努力奮鬥感觸很深：「幸好婆婆、母親都全力支持我，幫我照顧小孩，讓我有餘力照顧18家店、近150名員工和他們的家人。」

透過參與政府的競賽，可以幫助自我再次檢視，魏碧芬也期盼能藉此鼓舞與自己一樣的女性創業者勇敢實踐企業夢，她感性她表示：「船停在碼頭是最安全的，但那不是造船的目的；人待在家裡也是最舒服的，但那不是人生的意義；最美好的人生莫過於和一群志同道合的人奔跑在理想的道路上。回頭，有一路的故事；低頭，有堅定的腳步；抬頭，有清晰的遠方。人生沒有彩排，每一場都是現場直播，把握每次的演出，便是對人生最好的珍惜。」



**Tips**

最美好的人生莫過於和一群志同道合的人奔跑在理想的道路上。  
回頭，有一路的故事；低頭，有堅定的腳步；抬頭，有清晰的遠方。

## Sinya Digital, CO., LTD.

Sinya Digital, the first 3C distributor that obtained Sony's authorization in opening a brand concept store, not only was the first to introduce "instant inventory" and the virtual/physical integration business model with a prospective attitude ahead of the industry, its boss also fuses the cautious and considerate nature of women in leadership strategies that define its position as the third largest 3C distributor in Taiwan. She is President Wei Bifen of Sinya Digital.

In 1995, her husband, Li Jianqi, took over the management of the ill-managed Sinya Digital from his family. Though she was only his girl friend at the time, she still cooperated with Li to turn the tide together, and move toward the dream of running a chain computer store. Li was the President, in charge of procurement and marketing, while Wei served as the Chairman, in charge of HR and financial affairs. Together they established Sinya's digitalized and standardized corporate management model.

It was because of Sinya's good management model that Sony authorized Sinya with establishing the first ever brand concept store in Taiwan when Sony was yet to have its own stores locally. This came as a great surprise to the industry, and Sinya secured its position within the industry, gradually climbing the ladder from the 9th 3C distributor in Taiwan to be ranked among the top three.

In 2013, Sinya owned 40 retail stores domestically, but Wei sensed the danger due to the imminent rise of online shopping, and the unavoidable decline of physical channel performances. She evaluated the performance of each store, and retained only the ones with good performance. By 2015, only half of the stores remained. She the actively established an O2O e-commerce model, and established the Sinya online shopping website to secure a place in the online shopping market. Wei lead the staff personally to head toward the new Blue Ocean in commercial procurement and maintenance. Though friendly service and efficiency, Sinya attracted Taiflex, CPC, ChinaSteel, Taipower and others to become their clients. With both online shoppers and commercial clients, Sinya's efforts in integrating physical/virtual channels enabled Sinya to head toward another peak in business performance.

Wei wishes to encourage other new female entrepreneurs like herself to embrace starting up. She emotionally expressed that: "a ship at port is the safest, but that's not what a ship is built for. The best time in life is the time spent running on the track leading to your dreams with a group of like-minded individuals. There is no practice in life; every show is live. Doing your best in every performance is the best way to seize the day."



欣亞數位為全臺前三的3C通路。



# 振禾食品有限公司

## 勇敢問認真學 不斷進步的零食達人

2013年2月，知名零食品牌DoGa走出網路，在臺南市安平區開設第一家實體店鋪，外觀採用荷蘭臨河街區木屋風格，搭配黃、紅、藍色彩立面與大型公仔，成為旅客到臺南的必遊景點，這是創辦人李威辰的主題樂園第一站。



振禾食品有限公司

負責人 | 李威辰

女性代表人 | 李威辰 總監

學歷 | 新營高工機械製圖科

設立日期 | 2013年7月3日

產品特色 | DoGa香酥脆椒等創新餅乾零食

網址 | <http://www.doga.com.tw>

DoGa的成名作是香辣酥椒，風味獨特，在零食市場頗具獨占性，鼎盛時期也遭到同業仿冒，69年次的李威辰談起創業之路，仍然不脫靦腆本質，她感性地說：「技術或許可以學習，但是精神不易超越！」

儘管網路生意做得火紅，李威辰並不以此自滿，她看到的不只是內需市場，因此年年出國參展，希望拓展外銷，第一目標鎖定的即是日本。李威辰說，日本人做事嚴謹，做生意重誠信，非常值得學習。2015年買地

蓋廠房之前，她就先到日本去考察，務必要把日本人究極的精神帶回來，照著同等嚴謹的規格，應用在振禾的事業發展上面。



DoGa香辣酥椒  
為網路起家的知名零食品牌。

## 以阿嬤為名 注入幸福的零食

香酥脆椒的命名由來，是紀念李威辰的阿嬤，以本名杜（Do）甲（Ga）取英文諧音，李威辰由衷感謝阿嬤養育與教導之情，如果沒有阿嬤督促，以她內向害羞的個性，實在很難走向「做生意」這條路。

出生在隔代教養家庭，李威辰的阿嬤總是鼓勵她要有自己的事業，要她趁著年輕時多嘗試，畢竟吃人家頭路總是不踏實，萬一將來年紀大了，人家不用你了，到那時若才想去創業，不只困難，還可能遭遇失敗，且連站起來的力氣都沒有了。

「做生意真的不容易。」李威辰坦言。屢次失敗之後，她也一度到餐廳上班，沒想到才剛學會做黃金泡菜的手藝，餐廳就歇業。面臨突來的失業衝擊，李威辰只好硬著頭皮製作泡菜到夜市去擺攤。當初只以2萬元創業，雖然黃金泡菜受到民眾歡迎，但她背後所面對的經濟壓力與失業焦慮，其實是

旁人所無法體會。

為了顧及泡菜品質，她親自萃取泡菜所需的辣油，辣油做好了，剩下大量辣椒，要丟棄又太可惜，因此開始研究再利用的可行性，持續研究改良了兩年，2006年正式推出香酥脆椒，意外受到顧客好評。隨著香酥脆椒生意越來越好，有顧客建議幫商品取個名字，於是正式取名DoGa，既是紀念阿嬤，也宣示香酥脆椒的品牌成立。



▲李威辰一手設計DoGa的公仔玩偶，於臺南市安平區打造旗艦店。

**Tips**

李威辰始終以好學進取的精神，敏銳的觀察力與對新知的好奇，維持著創業以來的初心。



## 走過辛苦路 大方分享好經驗

2010年開始轉向團購網路平台販賣香酥脆椒，受到熱烈歡迎，營業額已經超越泡菜，於是李威辰決定全心投入香酥脆椒的製作與銷售。隨著知名度越來越大，2012年坊間開始出現仿冒品，甚至有離職員工拿走製程另起爐灶，還打出創始店的名號。為了證明自己才是本家，她決定在臺南市安平區租下臨運河的店面，打造專屬的主題樂園。

但李威辰的創業之路並非就此順遂，為了提升DoGa製作品質，李威呈在打造主題店面之後，希望能進一步建造高規格的食品工廠，但是卻遇到幾乎讓她創業再度夢碎的困境。「為了蓋工廠，我向銀行貸了8,000萬元，但是購地跟工廠登記的進程一直不順利。」時間一天天地流逝，面對銀行可能緊縮貸款的壓力，李威辰四處

## 創業初心 勇於挑戰及學習

事業打出名聲後，李威辰的故事被媒體爭相採訪，面對媒體和陌生人，李威辰一開始也非常不適應，內心抗拒得厲害，往往一開口就結巴起來，直到家扶中心找上她，希望她以自己的故事去鼓勵孩子們，這才讓她對走向人群有了不同的看法，「原來，像我這樣平凡的人，也能成為鼓勵別人的力量。」

李威辰形容自己：「不聰明，也沒有資源，但是願意學習，不懂的就問，問了就能得到答案，有了答案就去試試看。」創業以來，她參加許多政府舉辦的免費課程，也報名參加很多比賽，若是落選，也一定會寫信去問主辦單位落選的原因，了解原因，才有改善的機會，與其說參加比賽是為了品牌能見度，其實經由比賽得到的專業見解，更是促使事業規模

李威辰（左二）並不怕失敗，屢次跌倒後再勇敢站起，創造屬於自己的零食品牌事業。



陳情，急得如熱鍋上的螞蟻，直到有一天巧遇當時還是臺南市長的賴清德，事情才出現轉機。

在事業上屢屢遇到挫折，但李威辰從來沒有放棄過，她始終記著阿嬤對她的叮囑，堅持闖出自己的事業，「做生意難免遇到挫折，最困難的往往不是尋找解決方法，而是面對挫折還能堅持下去的意志力。」李威辰說道。

對於自己好不容易站穩腳步的事業，李威辰凡事親力親為，因為每一個小細節都是促使振禾從夜市小攤走到企業規模的驅動力。遇到有創業需求的人，李威辰也大方貢獻經驗和資源，連員工都忍不住提醒她，江湖險惡，得提防一點！

但是李威辰感性表示：「我這一路走來，受到多少人的幫助才有今天，遇到像我當年一樣獨自摸索的人，哪裡可以默不作聲呢！」

逐日拓展的主因。

例如第一次參加臺南市金讚好店選拔的過程，DoGa明明是網路票選第一名，卻高票落選，她立刻寫信去問，得到評審委員「11項缺失」的回覆。其中包含商品沒有英文標示、沒有英文簡介等等，李威辰一一改善，第二年就拿到金讚好店的標章。

知道自己不足，但卻願意學習，李威辰積極出國參展，從其他國家學經驗。香酥脆椒得到2016、2017年iTQi Superior Taste Award 比利時絕佳風味獎的認證，就是看到日本商品有這個標章得到的啟發。「我們很乖。」李威辰形容自己的團隊，不只有好學進取的精神，更有孩童般敏銳、清澈的觀察力與對新知的好奇，這也是她創業以來時刻不忘的初心！

## Zhen He Food, CO., LTD.

Born in 1980, Li Weichen started Doga Chili which is now a popular snack brand on the net. Talking about the hardships starting up, she used herself as an example of never giving up even after numerous failed attempts. “Techniques can be learned, but spirit cannot be easily surpassed!” She said.

Li was brought up by her grand mother, who encouraged her to try to startup her own business when she was still young. Li is grateful for her grand mother for bringing her up and educating her. Without her grand mother’s constant reminders, Li would probably have never become a businesswoman given her introverted personality.

She learned how to make golden kimchi in a restaurant, but the restaurant closed down, so she had to set up booth in a night market. To maintain the kimchi’s quality, she extracted the chili oil needed for the kimchi herself. The large amount of leftover chili peppers were a waste to throw away, so she started researching on what could they be used for. In 2006, the popular Doga Chili (named after her grandmother) was born, selling snacks on the net.

Li then decided to commit herself into the production and sales of Doga Chili. She attended to every aspect of her business personally, including making the mascot, writing background stories, and doing package designs, because every little detail was the driving force that transformed Doga Chili from merely a booth in the night market to the corporation it is now.

After making a name for herself, the media fought to interview her, something she was not accustomed to in the beginning. She stammered whenever she spoke. It was until the TFCF asked her to encourage other kids with her own story that she began to have a different view on embracing the crowds. “So, even someone as ordinary as me can encourage others,” she said.

Li actively participates in international expos to learn from other examples. Doga Chili also won the recognition of the iTQi Superior Taste Award in 2016 and 2017. She knows what she lacks, so she strives to learn. Li describes her team as not only motivated in learning, but also curious in new things. This was her original intent when starting out that she never forgot.



DoGa香辣酥椒香辣帶勁，相當適合做為下酒菜。





# 景凱生物科技股份有限公司

## 立志研發肝病新藥 翻轉彩色人生

以救人為志業，石英珠從工研院研究人員轉換跑道，  
成為新藥研發公司的共同創辦人，  
歷經國內生醫風暴與連帶而來的生技產業募資低潮，  
她依然堅定：「要相信自己。」  
最終憑藉專業展現成果，撥雲見日，為公司和病患帶來新希望。



小時候住在南投竹山，有感於偏遠地區醫療資源不足、急病重症使鄉親束手無策的困境，石英珠很早就打定主意考取醫學院，懸壺濟世。然而高二那年到臺大醫院參觀時，發現醫師一己能力有限，之後她受到一位清大教授的影響，轉而思考：「如果能研發出有效的好藥物，就能幫助第一線的醫師，救助更多病患。」

轉換攻讀跑道後，石英珠取得清大生命

科學學士、臺大微生物免疫學碩士、英國伯明罕大學生物學博士學位，任職工研院生醫與醫材研究所，先後擔任計畫主持人、所長長達10餘年，持續研究不輟。2013年，創立景凱生物科技的吳森洲博士延攬她入股入夥，吳博士告訴她：「有天賦，就要做有難度的事！」在吳森洲的鼓勵之下，讓石英珠決心挑戰更艱難的領域。

## 為護肝研發新藥 轉換跑道投入創業

成立第6年的景凱生物，以肝病新藥研發在市場上取得利基點。石英珠剖析，人類因各種疾病致死的狀況，在過去50年都有長足進步，達到良好的藥物控制指標，唯有肝病還無成效，全球目前對付肝病僅有抗病毒藥物，欠缺有效改善慢性發炎導致肝發炎、肝纖維化、肝硬化等等的治療藥物，加上老年化人口增長及全球性肥胖問題，急需開發肝病治療藥物。

尤其在國內，政府並未特別編列針對非酒精性脂肪肝炎（NASH）、自體免疫性肝炎

（AIH，慢性肝病）這兩種疾病的新藥研發與給付的醫藥資源，眼見這是未來會變得嚴重而緊急的病症，為防範未來病態擴大，新藥研究更顯迫切。

2014年中，石英珠率領景凱團隊研發肝病藥物，研發腳步走在前端，景凱設定競爭對象為美、法等先進國家，對於自我的要求及外界的期待很高，追求具體突破的壓力也很大。在石英珠及團隊的努力之下，景凱有了重大突破，分別對應脂肪肝、慢性肝病研發出JKB121、JKB122新藥，她找到臺北7家醫院進行合作試驗，並分別在2017、2018年各有兩個試驗進入解盲階段（註）。

**Tips** 信念領軍，加上耐性和同理心，  
石英珠以專業和感性領導團隊進行研發任務，  
與客戶溝通。



景凱團隊具備堅強的研究實力。



景凱生物科技研發的產品。

註：解盲（Unblind）為藥物在上市前，會將患者隨機編排為實驗組與對照組進行測試，實驗組給予真正的藥物，對照組則給予安慰劑，且試驗對象與分析結果的科學家皆不知實驗對象組別，待經過測試的資料分析後，才揭曉實驗組別，以便評估完整的療效指標。





1. 景凱在肝藥的研發上有重大的突破。  
2. 石英珠（前排中）帶領景凱生物科技在治療肝病藥物上取得突破，並已進入解盲的階段。



## 無畏生技風暴低潮期 遍尋創投資金挹注

肝病是十分複雜且難以治療的疾病領域，新藥開發的進入障礙門檻甚高，一般公司如果沒匯集兼具新藥開發技術與經驗的專家，投入為期5年以上的研發期程，難以有競爭力。而景凱初有成果即榮獲2016年社團法人國家生技醫療產業策進會舉辦國家新創獎的企業新創獎，前景看好，卻面臨國內爆發生技風暴，產業低靡的氛圍。

2016年2月，浩鼎生技製藥公司癌症疫苗OBI-822解盲失敗，不僅導致浩鼎股價大跌，也連帶牽連國內生技產業，掀起一場不小的生

技風暴。事件前後正值景凱第三次募資之際，石英珠雖憂心如焚，但她也勉勵自己：「景凱會崛起為業界的大巨人，將來必然有機會能獲致成功，現在要咬緊牙關撐下去。」

為求催生新藥，從臺灣到美國，她尋求金融體系以外的創投公司金援，運用生技學術專業與國際談判技巧進行簡報，當一整排男性權威人士審視著眼前這位女性是否足以說服眾人時，她以突出的科學知識與深度、辨識度與信任度贏得在場專業人士的尊重，因而獲得資金注入。

## 如母如姊帶領員工 發光發熱願社會共見

初到景凱任職，由於當時景凱尚未有研發長，且吳森洲人在美國，所以石英珠一肩挑起公司決策和實務重擔，出任總經理兼研發長，一年後新聘了研發長，她才改為執行長兼總經理。

加盟景凱創辦團隊時，石英珠把全家積蓄上千萬元都投注進來，「感謝先生支持我的救人理想，也幫我接送和照顧孩子，才能夠讓我全副武裝地馳騁戰場。」2017年8月，景凱新藥解盲成功，2018年緊接著進入臨床實驗，她和團隊才真正地鬆了一口氣，對投資者有了交待。

石英珠始終堅定著信念：「我要做臨床，要研發出真正有用的藥物。」信念領

軍，再加上耐性和同理心，她領導同仁們宛如母親和姊姊，再忙都有問必答，對客戶如此，對同仁也一樣，「彼此相互了解，隔閡自然就會化解。」

「公司裡五分之四是女性同仁，我參與女性創業菁英賽，就是期盼大家看見女性的光芒。」目前社會上對於女性領導人、專家的信任度相對而言較低於男性。但石英珠期待，在景凱團隊的努力之下，可以讓社會大眾看見女性在專業上一樣能夠發光發熱，絕不遜於男性的一面；她同時也期待，景凱團隊致力研發的新藥在成功解盲上市之後，能夠造福更多病患，救助更多人群。

## Taiwanj Pharmaceuticals, Co., Ltd.

Dedicated to saving lives since she was young, Shi Yingzhu first obtained a PhD in Biology from the University of Birmingham, then worked in ITRI's Biomedical Technology and Device Research Laboratories for over a decade as a Project Director, and then Director. In 2013, Dr. Wu Senzhou, the founder of Taiwanj Pharmaceuticals, recruited her to become a stockholder and partner. Dr. Wu told her that, "talented people should embrace challenges!" Encouraged by Dr. Wu, Shi Yingzhu decided to challenge a more difficult field.

Thanks to Shi and her team, Taiwanj made key breakthroughs in new drugs in treating liver disease, and have developed JKB121 and JKB122 for fatty livers and chronic liver diseases respectively. Two tests will enter the unblind stage in both 2017 and 2018.

Liver diseases are complex and difficult diseases to treat, therefore the development of new drugs is easily hindered. Regular companies find it difficult to gain a competitive edge without having experts experienced in the development of new drugs and a R&D stage of 5 years or more. Taiwanj's initial results won the New Enterprise Award in 2016 We, Innovators. It had a bright future, but was impeded by the domestic biotech storm and economic depression.

In order to get funding for the new drugs, Shi went abroad to the US searching for VC venture-capital firms for financial support. She did presentations using her biotech expertise and international negotiation skills. When a roll of authoritative men assessed this woman to see if she could convince everyone, she won the respect of all professionals with her brilliant scientific knowledge, depth and degree of differentiation, and level of trust. Thus, she got her funds.

Shi has always held fast to her belief: "I want to do clinical work. I want to develop effective drugs." Currently, society's level of trust toward female leaders and experts is lower than that of men. Shi hopes to show the general public that women can still shine as brightly as men in professional fields through the efforts of Taiwanj's team. She also hopes that she can help more patients and people after her new drugs go through the unblind stage and onto the market.



# 晶鑽生醫股份有限公司

## 製造幸福的「美麗」專家

愛美是人的天性，  
尤其是女性對美麗更有著天生的追求與嚮往，  
將「美麗」當做畢生事業的晶鑽生醫股份有限公司董事長賴柏如，  
就是最佳案例。



晶鑽生醫股份有限公司

負責人 | 賴柏如

女性代表人 | 賴柏如 董事長

設立日期 | 2014年11月26日

產品特色 | 醫美產業之顧問管理、  
保養品研發、  
儀器租賃等相關業務

網址 | [www.diamond-biotechnology.tw](http://www.diamond-biotechnology.tw)

9年前一劑美容針，點燃賴柏如的創業夢想。因為從小就覺得自己臉型不夠立體，賴柏如希望做出改變，當時任職於臺北市立醫院住院醫師的丈夫謝佳憲便帶她到知名醫美診所注射美容針，這一打讓她驚訝醫美的

魔力，確立將來要以醫美來創業的志向。

很多人都誤以為賴柏如是醫師娘，只是診所的門面，但實際上，是她一手創立了晶鑽時尚診所，爾後丈夫拿到皮膚科專科醫師執照後，也加入診所的醫師陣容。

## 由消費轉為提供 逆勢操作勇敢創業

2008年全球正值金融風暴，臺灣也受到影響，全國處於經濟不安的氛圍。賴柏如為了實現創業夢想，大膽地和家人借了800萬，還賣掉自己的車子，湊到1,000萬，在臺北市忠孝東路成立晶鑽皮膚科醫美診所。

從創立地點與診所名稱便可以看見她的事業野心。她表示：「忠孝東路是臺北繁華之

地，我當時就決心要將診所開在這處精華地帶，且一定要在三角窗，所以選到的現址坐落於基隆路與忠孝東路口，斜對著101大樓，期許未來業績就像101高樓一般蒸蒸日上。」此外，將公司命名為「晶鑽」，則是希望透過醫美，讓客戶的美麗就像著名廣告詞「鑽石恆久遠，一顆永留傳」般，永駐青春。

## 誠信為本 用心打造好口碑

賴柏如坦言與其他產業相比，醫美更講究口碑行銷，這讓後進業者很難切入市場。因此，她提出的經營策略就是「用的最新、給的用心」。

她引進最新的醫美器材並提供最用心的相關服務，藉此吸引顧客。為了打出名聲，她更引進國外非常流行的「分子氣衝儀」。由於是全臺第一台，公司因而受到媒體報導，卻沒想到雷聲大雨點小，詢問者眾卻無人自費體驗。沒有行銷經驗與銀彈，當時的她只好頂著近8個月身孕，在38度的大太陽底下穿梭街道，努力發著一張張的傳單，只為了宣揚對美麗的堅持。

賴柏如回想起第一個顧客，是位滿臉坑疤的女性。當時，對方看到診所門口羅雀而

猶豫不決。為了讓顧客信任，賴柏如影印自己的身分證掛保證，承諾一定負責到底，但顧客當下還是沒買單。幾天後，顧客居然帶先生一同前來，原來夫妻都飽受皮膚坑洞之苦，顧客被賴柏如的誠意感動，遂連同先生一起上門求診。有了這對夫妻的成功經驗，晶鑽打出口碑，營運也逐漸上軌道，並在中南部陸續開設分所。

公司在發展過程中，有一個相當重大的轉折點，那就是先生謝佳憲研發了蜜拉克拉提技術。賴柏如說，2010年，韓國流行臉部埋線拉皮，她跟先生討論自主研發埋線技術的可能性，不久後推出獨創的蜜拉克拉提（註），卓越領先的專利技術，更迅速提升晶鑽的知名度。

註：為一種線性拉提技術，不需進行開刀麻醉，依據肌肉的生長方向逆向施打，將可被人體吸收的安全線材埋入肌膚組織內，達到臉部緊緻效果。





4D蜜拉克  
立體臉霜。

## 結合生技優勢 多面向經營拓展企業版圖

公司旗下除晶鑽時尚診所，另有好萊塢診所，以兩大連鎖醫美品牌共闢市場。後者相比晶鑽的高端時尚，定位為平價與一般性的醫美，據點也多，可以就近服務更多愛美的民衆。目前全體系診所遍布臺灣北、中、南及上海、北京，兩岸三地共有15家分所。

不同於其他醫美業者經營模式，晶鑽以診所為本體，進一步轉型到生醫公司，不但與臺北科技大學產學合作共同研發蝸牛霜保養品、建立自有品牌「鑽美姬」，同時也自主研發線材製程系統開發。

賴柏如說：「在創業過程中，讓我深深了解到醫美關鍵藥物與手術材料掌握在國外大廠手中，使得臺灣廠商長期需要向國外上游廠商進行採購與代理，進而降低廠商競爭力與獲利空間，因此我希望能打造一條龍的經營模式。從上游技術研發生產、醫美診所設立管理，到終端品牌通路經營，全都涉獵包攬，這樣我們才能快速成長，可望成為臺灣醫美產業第一品牌。」

賴柏如從一個醫美消費者，轉為醫美服務

的提供者，從門外漢變身為晶鑽生醫集團的推手。回想起創業一路走來，面臨許多人生階段的轉折，如懷孕時在街頭發傳單、創業期間至親逝世的內心打擊、擴展院所資金周轉等諸多壓力，都在伴侶、家人與工作夥伴的陪伴和支持下度過難關。

喜歡爬山的賴柏如，認為創業跟爬山一樣，過程也許辛苦，容易跌跤；會在樹林裡迷路徬徨，但只要堅持信念，一定可以爬到山頭看到曙光。她希望激勵潛在女性創業朋友們，家庭只是

人生的一部份，要懷抱夢想勇於實現，創造自己的路，不要怕困難，走在未知的路上也許會遇到許多困難，但當你一一克服後，回首會發現人生更加精彩。



「鑽美姬」蝸牛霜。

## Tips

創業跟爬山一樣，  
過程也許辛苦，容易跌跤；  
會在樹林裡迷路徬徨，  
但只要堅持信念，  
一定可以爬到山頭看到曙光。

賴柏如（左二）希望用醫美讓每位顧客都能散發自信美麗的光彩。



「鑽美姬」粉餅。

## Diamond Biotechnology, CO., LTD

Wanting to be beautiful is part of human nature. Women, especially, have an innate and primal desire for external beauty. A cosmetics injection shot nine years ago left Lai Boru charmed by medical cosmetics, so she was determined to start her business in this field. She also wanted to grant her clients eternal beauty via medical cosmetics.

Lai believes medical cosmetics is wholly about brand marketing, and making it difficult for other people to enter the market. Her business strategy is “use the newest, and give heart”, providing clients with the latest medical cosmetics equipment and attentive services. The first client that came to Lai’s clinic together with her husband for treatment, was moved by Lai’s sincerity. Built on the success of that couple, Diamond Biotech quickly accumulated praise, and set the business on its path. Another turning point was when her husband developed the Miracle Lifting technique that rapidly boosted Diamond Biotech’s fame via the extraordinarily leading patented technology.

Different from the business model of other medical cosmetic clinics, Diamond Biotech adopts the clinic as its main body, and further transformed into a biotech company. Not only did it develop snail cream skin care products with the National Taipei University of Technology and create the private brand S+Diamond, but it also conducted independent development on cable processing system development.

During the process of starting up, Lai deeply understood how key drugs and surgical materials in medical cosmetics are in the hands of foreign manufacturers; the competitiveness and profits of Taiwanese manufacturers were compressed, therefore, she wished to create a one-stop business model that monopolized everything from upstream technologies to end-product channel management. This was the only way for the company to grow rapidly and become the number-one brand in Taiwan’s medical cosmetics industry.

Lai believes starting up is like hiking. The process may be tiring and it’s easy to trip on your toes, or be perplexed by getting lost in the woods, but as long as she holds onto her faith, she can climb to the mountain top and witness dawn. She wishes to incite potential new female entrepreneurs to embrace their dreams, be brave in realizing them, and create their own roads. Life will be more exciting.



「鑽美姬」杏仁酸與面膜。





福來許生活企業股份有限公司



益福生醫股份有限公司



加點創意股份有限公司



矽基分子電測科技股份有限公司



思品有限公司





# 益福生醫股份有限公司

## 用快樂益生菌榮神益人 傳遞祝福

從政治公關跨界挑戰生技業，蔡恩加以行銷專長和人性化的管理，推出全亞洲第一隻「快樂益生菌」產品，衝出市場新藍海。



益福生醫股份有限公司

負責人 | 許正郎

女性代表人 | 蔡恩加 市場策略與公關部總監

學歷 | 英國倫敦政經學院社會心理學碩士

設立日期 | 2015年03月13日

產品特色 | 機能型益生菌研究開發及市場推廣、微生物體整合研究

網址 | <http://benedbiomed.com>

做為益福生醫的創辦人之一，蔡恩加在公司的職稱僅低調地掛名「市場策略與公關部總監」。但實際上，從公司籌組、商業定

位、策略規劃，一直到人員招募與行銷業務推廣的執行面，她口都參與其中。

## 以耐心調和 讓頭角崢嶸的人快樂在一起

年僅30歲出頭的蔡恩加，從臺大政治系畢業後，在立法院、公關公司服務多年，對於社運與人群有著高度的關懷，為此，她還前往英國攻讀心理學碩士，在英國就學期間，她為了籌措學費，動腦在倫敦市區租了一間房子做為民宿，並提供背包客在地旅遊的相關服務，非常受到臺灣旅客的歡迎。

蔡恩加不但成為網路上爆紅的民宿業者，所賺來的錢更讓她毫無經濟後顧之憂地拿到心理學碩士。「我當時也是很霸氣的，不但大小事都要自己決定，還得執行到位。」談到自己一手經營的小事業，蔡恩加整個眼神都亮起來了。但在2014年夏天，她學成歸國

回到臺灣，卻因緣際會地闖入生技的世界。

也正是因為這一次意外轉換跑道的機會，讓她成為新創公司益福生醫集團的共同創辦人兼市場總監，並將「快樂益生菌」，以及益福旗下子公司惠生研的益生菌系列產品推廣到市面。

這一次，蔡恩加成為耐心柔軟的協調者。「這裡霸氣的人已經夠多了，創辦人蔡英傑教授有其霸氣，研發部的人有他們堅持做事的方法，我負責把大家牽在一起往前走，這是因為團隊裡面需要有這樣的角色。」蔡恩加分析自己在益福生醫所扮演的角色。

## 青年世代創新行銷思維 開拓B2C市場

益福生醫創辦人蔡英傑教授，為陽明大學生化暨分生研究所教授，且為臺灣益生菌權威，陽明大學同時也是臺灣中藥研究重鎮。在蔡英傑的領導下，於芳香療法中開闢中藥精油的研究，並在2002年透過技術移轉，成立了揚生生化公司。

然而學者創業有其發展侷限，揚生生化專注以中藥提煉芳香療法所需的精油，由於製作成本較高，系列精油產品雖成功開拓出日本、東南亞市場，卻僅限於B2B（Business to Business）模式，始終未能讓業績直線揚升。為此，蔡英傑希望借重蔡恩加及年輕團



益福生醫實驗器材。



隊的公關行銷經驗，期待能為揚生生化帶來變革。

蔡恩加也不負所託，進入生技團隊後便成功在國內開展出B2C（Business to Consumer）的新模式。重整品牌故事是蔡恩加啟動變革的第一步。她先在FB上面貼文宣導，同時在各地舉辦免費課程，推廣中藥精油的功效與使用方法。

經過第一線直接面對消費市場後，蔡恩加很快便發現揚生生化有高達12款的精油，但以往說明過於專業與艱澀，常讓消費者搞不清楚其效用，因而錯失商機。經過蔡恩加所策畫一連串聚焦核心商品的宣傳，並重塑品牌精神後，業績很快便見起色。

在生技市場取得第一場行銷戰果後，2014年底，她又被徵召加入籌組創辦益福生醫的團隊之中。益福生醫主要是由一群帶著日式工匠精神的科學家所組成，並以陽明大學生化所校友為班底，推出全亞洲第一

▼蔡恩加（前排右一）籌組、規劃、定位益福生醫的行銷策略，一手打造益福生醫的經營團隊。

支「精神益生菌」（psychobiotics）產品。

但為何會有「精神益生菌」的研發呢？根據世界衛生組織統計，全球有超過3億人飽受憂鬱症所苦，憂鬱症造成的全球經濟損失每年超過1兆美元，更被列為21世紀公共衛生最大危機之一。2005年，加拿大醫界開始有論文提出「益生菌可能成為憂鬱症的輔助療法」的全新概念。此後10年，國際醫學界開始有了「菌-腸-腦軸線Microbiota-gut-brain axis」（註）的研究，並開展透過「精神益生菌Psychobiotic」來治療焦慮、憂鬱及各種情緒障礙的方向。

做為亞洲益生菌研究權威，益福生醫研究團隊率先研發出專利菌株PS128，是全球為數不多的精神益生菌中，唯一能夠同時提升腦部多巴胺及血清素濃度的益生菌株。

註：腸-腦軸線（gut-brain axis）是消化道和中樞神經系統的生物化學信號。後延伸為「菌-腸-腦軸線」來描述腸道菌種在此系統中扮演交互作用中的角色。

## 販賣快樂的團隊 透過內部管理讓員工快樂

在產品的命名上，蔡恩加的市場行銷經驗助益不少，她將商品名稱變更名為「快樂益生菌」，與「精神」兩字相比，產品讓人有截然不同的感受。

一般來說，生技公司通常為男性主導的領域，不過，身為女性的蔡恩加入後，很快地便讓公司有所不同。益福生醫除創辦人蔡英傑、CEO鄭勝德等領導階層為男性之外，部門主管和團隊主力多數為女性，並貫徹實施以人為本的管理文化。

蔡恩加表示，既然公司的產品叫「快樂益生菌」，主要客戶也是有失眠焦慮，或是各種精神困擾的人，所以員工當然也必須要快樂，客戶才能感受到產品的精神。

蔡恩加特別重視員工的親子教養問題。例如育有年幼子女的員工，若遇到小孩生病而臨時無法調度照顧人力，便可帶孩子上班，僅需提前一天或當天報備管理團隊即



益福生醫所推出的產品「快樂益生菌」，為臺灣首隻精神益生菌產品。

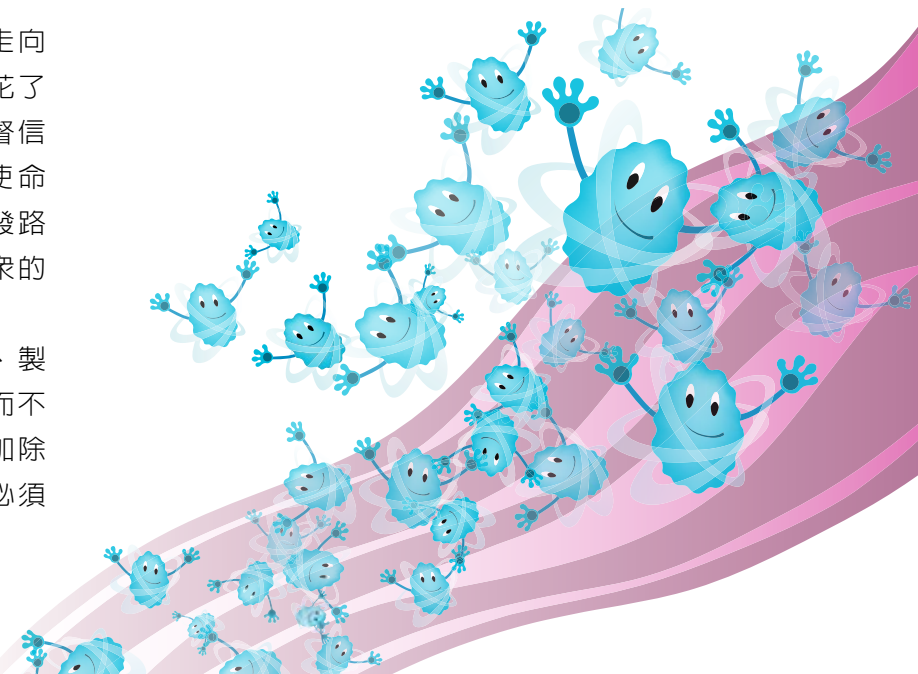
可。

蔡恩加認為，主管的工作不是在管人，而是在成就部屬。因此，益福生醫非常重視員工福利，採取開放式的管理方法，塑造用鼓勵取代指責，用效率管理取代加班的企業文化。「每個人都可以自由提出工作建議，因為主管的任務是在成就員工，而不是要求他們照自己的意思做事。」蔡恩加舉例說，如果部屬交了一份80分的東西上來，主管與其幫忙調整成90分，不如讓部屬自己去市場碰撞、發現不足之處，如此才會自行成長。

## 定位保健商品 生產、行銷、通路、品牌一把抓

當初掌握技術時，公司究竟是要走向藥品開發？還是保健輔助食品？團隊花了一番心思討論。最終，益福生醫在基督信仰「榮神益人，傳遞祝福」的企業使命下，決定暫時捨棄曠日廢時的新藥開發路線，改為可讓產品快速普及、嘉惠大眾的保健定位。

但這也讓益福生醫必須從研發、製造、品牌、通路與行銷全都一把抓，而不單純只是生技研發團隊。為此，蔡恩加除了本身專業的公關和行銷領域外，還必須





學會跟會計師、律師、主管機關打交道，決定公司財務架構、設計產品、解決技術問題，壓力非常大。

但她認為，女性創業最大的辛苦還是社會既定對女性的偏見。在業務談判上，客戶通常不會認為蔡恩加是最後能拍板定案的決策人，這也讓蔡恩加必須付出更大的努力與耐心，才能洗刷掉社會的既定成見。不過相對的好處是，這也讓她的個性從一個總想「證明自己是對的」人，轉變成試著妥協與想方法，盡量make the deal，而不是break the deal。

由於已經在場生化累積一定的生技產品銷售經驗，蔡恩加在公司成立後的第



益生菌系列產品。

一年，並不急著將產品推出去，而是先從教育市場下手，跟市場溝通「菌、腸、腦軸線」的概念。蔡恩加認為，對新穎的產品來說，「鬆土」非常重要，當大家認同之後，自然會開始有人問要去哪裡買？這時再把準備好的產品推向市場，搭配新聞媒體傳播，以及電商網站與診所通路的建構，自然就會把消費者帶到對的地方。

果然益福生醫的產品上市才兩年，便成功橫掃國際各大醫學學術舞台，也在保健食品業界掀起益生菌新革命的旋風。下一步，蔡恩加的挑戰將是以臺灣所建立的品牌與使用經驗，逐一推展向海外，以徹底實現臺灣品牌國際化的目標。

雖然挑戰很艱鉅，未來會遇到什麼問題也不知道，但蔡恩加信心滿滿地說：「創業中的未知都是正常的，因為創業者的價值，就在於解決別人不敢解決的問題！」

**Tips**

創業中的未知都是正常的，  
因為創業者的價值，  
就在於解決別人不敢解決的問題！

益福生醫辦公室。



## Bened Biomedical, CO., LTD.

Only in her early 30s, Cai Enjia worked in the Legislative Yuan and public relations firms for years after graduating. She cares greatly about social movements and people, and she even went abroad to England for a master's degree in psychology. In the summer of 2014, she returned to Taiwan, and entered the world of biotech purely by chance.

Dr. Cai Yingjie, was a professor at the Institute of Biochemistry and Molecular Biology at the National Yang-Ming University, and also an authority on probiotics in Taiwan. The National Yang-Ming University is also a key research base for Taiwan's traditional Chinese herbal medicine. Lead by Cai Yingjie, they pioneered research in traditional Chinese medicinal essential oils in aromatherapy, and established Yangsen Biotechnology in 2002 through technology transfer.

Yangsen focused on extracting essential oils required in aromatherapy from herbal medicines. Due to the elevated costs, though the essential oil products were sold in Japan and the Southeast Asian markets, they were limited in the B2B model, and the business never really took off. It was for this reason that Cai Yingjie hoped to rely on Cai Enjia's marketing experience to bring a revolution to Yangsen.

Cai did not disappoint. She successfully developed a new B2C business model in Taiwan upon entering the biotech team. Reforming the brand story was the first step in Cai's revolution. She planned promotions focused primarily on core products, which effectively boosted their business performance.

After obtaining a first victory in the biotech market, she was then recruited into the team to establish Bened Biomedical in early 2015. Bened Biomedical is primarily comprised of scientists with a Japanese craftsman's spirit, and alumni from the Institute of Biochemistry and Molecular Biology of the National Yang-Ming University. They released the first psychobiotics product in Asia, claiming to be able to alleviate symptoms of depression based on studies, and called them "Happy Probiotics."

Bened Biomedical's products have swept through many international medical academic stages, and incited a revolutionary probiotics tornado in the food supplement industry. Cai's next challenge lies in gradually expanding to overseas markets based on the brand and experience established in Taiwan to thoroughly achieve the goal of internationalizing Taiwanese brands.



「快樂益生菌」產品。



# 福來許生活企業股份有限公司

## 在地生根 持守臺灣文化

坐落在大稻埕的福來許生活企業，以各式餐飲型態重現百年前臺灣味，推出小農食材做成的中西合璧料理，不僅甜點裡吃得到南北乾貨，連調酒裡都有甘醇的烏龍茶香，創新滋味為老時代注入新靈魂。

福來許文創產品。

福來許生活企業股份有限公司

負責人 | 阮婷憶

女性代表人 | 阮婷憶 執行長

學歷 | 國防醫學院生命科學博士

設立日期 | 2012年12月12日

產品特色 | 複合式餐飲、文創商品

網址 | <https://www.fleisch.com.tw>

選在大稻埕開餐廳，並非創舉，但創辦人阮婷憶的高學歷背景，引起許多人好奇——醫學博士為何走出實驗室，成為穿旗袍的美麗老闆？走過五年時光，福來許生

活企業在迪化街陸續開了咖啡館、私廚、酒吧、茶樓，儼然成為「餐飲集團」，阮婷憶笑說：「我的每一步走起來都戰戰兢兢！」

## 承接父親事業 大膽開創複合式餐飲店

阮婷憶表示，當初之所以離開醫學實驗室，是因為父親生病，她回故鄉臺中承接父親經營50多年的電繡、雷射切割的代工事業。接手之後，她審視公司的營業模式才發現，公司以接單生產的傳統代工模式為主，相當受制於上游大廠，沒有市場資訊、不知道消費端喜好，萬一大廠的訂單中斷，就算想做自有商品的開發，都無法提案，如果公司不轉型將來一定會有危機。

阮婷憶心想，公司應該直接面對消費端，設立營運據點販售自製文創商品，了解消費者的喜好與市場反應，並且結合餐飲的複合形式留住客人，才能為父親的事業創造新商機。

但阮婷憶結合餐飲與文創商品的想法一提出來，立刻引起家人強烈反彈，甚至被質疑是「醫學博士的浪漫」。

一直以理性思考為圭臬的阮婷憶，有著不同思考模式：「設計對我而言，是元素的組合排列，以這樣的邏輯來做產品，可以把設計拆成模組，將區塊模組化的重組推演

到設計，可以節省很多人力成本和設計原物料，這也是我希望開店的初衷，了解市場的喜好，進而著手開發設計。」

她認為「設計」的概念很像化學結構式，把各種元素加在一起，就會產生新的變化，設計師有了明確方向，創意就很好發揮。因此她力排眾議，成立福來許第一間店，並設立餐飲部開發菜單、商品部開發新品，兩條線並進，一步一步實踐最初的目標。



福來許以濃厚的中國風格營造店面，再現1920年代大稻埕的風華。

## 中西合璧 百年料理新滋味

福來許在迪化街開了第一家店，引起許多關注，有些人憑著好奇心來一次，但要如何讓人來第二次、第三次呢？重點還是在料理要好吃！

迪化街上有許多百年在地小吃，福來許首要任務便是做出客層差異化。阮婷憶堅

持用在地臺灣小農食材，打造獨特的創意料理來抓住顧客的心，例如「金瓜麵線」這道料理，是用臺灣南瓜加上義大利進口的天使麵精心烹製而成；以及老臺北人熟悉的酒家菜「魷魚螺肉蒜」，以乾魷魚與螺肉做出濃郁的湯頭並灑上青蒜，再搭配威士忌、蘭







福來許提供的  
中國茶飲。



姆酒、羅勒、薑、蜂蜜調製而成的雞尾酒做點綴，讓顧客品嚐中西混搭的美妙滋味。阮婷憶說：「我們希望顧客可以享用百年前臺北人的經典料理，從飲食體驗歷史文化的魅力！」

即使現在對餐飲有許多好點子，阮婷憶一開始其實是「趕鴨子上架」，且因為不甚熟悉，幾個月內就賠掉幾百萬，股東們為了要不要繼續下去而意見紛紛，阮婷憶只得從臺中公司回來整頓團隊，定下經營策略。

## 旗袍策略 打造獨一無二的企業形象

除了具有差異化的餐點之外，福來許另外一個知名的特色，就是身著旗袍的美麗女給（註）穿梭於外場為顧客服務，重現1920年代大稻埕歌舞昇平的風華。

創辦人阮婷憶率先穿起旗袍，但她不強制要求其它員工比照辦理，而是以逐步推動的方式鼓勵員工效法。當有一位商品部同事開始穿旗袍之後，阮婷憶就遊說店長，推行「女服務員周末穿旗袍」的活動。測試結果得到顧客一片好評，因而創造高度廣告效益，並且訂定每週三、四為「旗袍日」。

而福來許「旗袍策略」效益最顯著的，就是鮮明的企業形象的建立，阮婷憶在出國

高材生出身的阮婷憶，從來沒有進過廚房，當初要接管餐飲團隊，內心非常糾結，但是因為實在沒有退路了，只能硬著頭皮往前走。她從基礎開始學起，早上5點多起床去市場，把水果、蔬菜、雞鴨魚肉等食材成本、特性弄清楚，再跟廚師討論餐點，一一調整客層定位、出餐順序，客單價等，甚至一週天天推出不同菜色，以商業午餐來測試哪一種餐最受歡迎，進而規劃出福來許的招牌菜單，做出不同特色，並吸引顧客回流。

參展時，感受尤其深刻，她說：「旗袍是被廣為所知的民族視覺形象，也是華人文化的代表，因此我們以1920年代大稻埕的『旗袍意象』，來彰顯福來許生活企業是從臺灣大稻埕出身的形象，也以此為我們獨有的特色。」

回首創業之初一路走來點點滴滴，阮婷憶曾面臨股東拆夥，父親過世，以及「下個月可能發不出薪水」等衝擊，她毫不隱瞞地跟同仁開會說明，跟隨她從零開始建立起來的團隊，力挺她一起繼續走下去，支持她帶領福來許及其團隊一步步地走過危機，踏實地邁向燦爛的未來。

註：日本大正時期興起開設西式喫茶店、咖啡店的風潮，並以穿著時髦洋化的女服務生為特色，日文稱其為「女給」。日本殖民臺灣時期，亦把女給文化帶入臺灣。



## Fleisch Living Co., Ltd.

Ruan Tingyi, the founder of Fleisch Living Co., Ltd. and also an MD, says that she left the medical laboratory because her father had gotten ill. She went back to Taichung to takeover her father's electric embroidery and laser cutting OEM business he had run for over 50 years. After taking over, she assessed its business model and realized its traditional OEM business model of production by orders was extremely limited by upstream manufacturers. They were not aware of market info, and the demands of consumers. The company's days were limited if she did not transform it.

Ruan believed the company should face the consumers directly, so she wanted to establish operation nodes to sell their own products and assess consumer demands and market reactions. On top of that, combining with catering services should help retain customers. This was how to create new business opportunities for her father's business.

After convincing her family, she opened the first Fleisch store on Dihua Street, which attracted much attention. People came largely due in part to curiosity, but how to retain them was the real challenge. Her answer was good food.

There were many century-old local food stalls on Dihua Street, so Fleisch must differentiate the customers. Ruan insisted on using food ingredients from local farmers to create unique creative cuisines to retain customers. She said, "we want the customers to be able to taste classic Taipei dishes from centuries ago, and experience the charms of history and culture through food!"

Other than its unique dishes, another selling point of Fleisch's was that all the waitresses must be beautiful and wear the traditional Qipao when serving the customers in an authentic representation of the 1920s' disco style in Dadaocheng. She said, "the Qipao is a known ethnic visual image. We use the "Qipao imagery" of Dadaocheng in the 1920s to represent the image of how Fleisch Living Co., Ltd. came from Dadaocheng."

Looking back at everything that has happened since her startup, Ruan once faced the shareholders dissolving the partnership, the passing of her father, and "not being able to pay the next employee salaries". The team that had been with her from the start supported her, and together they overcame many challenges and dangers on a path toward a bright future, one step at a time.

Tips

中西合璧再現大稻埕風華，百年料理新滋味，  
打造具有特色的複合餐飲店，以設計加創意促使傳統代工事業轉型。



阮婷憶（中）在大稻埕打造融和創意及在地風格的複合式餐飲店。





# 加點創意股份有限公司

## 聽見需要、拆去藩籬 把音樂授權變得像買衣服一樣簡單

年紀輕，又是個版權產業的大外行，  
加點創意公司執行總監王珮瑜的創業門檻愈架愈高。  
創業，像一面冰冷高牆，而催促她跨越高牆的動力，不是夢想，而是聽見了需要。



加點創意股份有限公司

負責人 | 王珮瑜

女性代表人 | 王珮瑜 執行總監

學歷 | 臺北大學  
不動產與城鄉環境碩士

設立日期 | 2015年7月8日

產品特色 | 商用音樂線上授權

網址 | <http://addmusic.tw>

「老闆怎麼是個年輕女孩？」、「這個產業，沒有你想得那麼簡單！」今年才32歲的加點創意公司執行總監王珮瑜，四年前，從一名剛畢業的都市規劃師，跨界成立線上音樂授權平台，但是，外行人想吃內行飯，哪有那麼容易，當她帶著滿腔熱忱，和一顆倒空自己求教於人的心，四處拜訪產業人士時，得到的負面評價，曾經讓她難以招架。

### 加點創意 加點收入

大學唸的是不動產與城鄉環境，因具有音樂素養，在校時，王珮瑜常靠著接一些配樂創作，來賺取生活所需，但是她與身邊玩創作的的朋友，時常哀嚎沒有發表與授權創作的管道，作品被盜用的情形也時有所聞。

「當時，一支廣告若想找配樂、談授權，廠商通常會選擇現成的國外音樂，或直接至資料庫購買版權，不知道去哪找音樂創作人，量身打造廣告配樂。」音樂使用者，不知如何觸及音樂創作人；而音樂創作人，又不知需求者何在，買賣雙方，懷抱著各自需要，隔著鴻溝尋找彼此。

而且，取得音樂授權的過程繁複，來回周旋角力耗時傷神，也讓使用者卻步。「我想藉著一個簡單明瞭、公開透明的授權平台，使創作者的作品被看見。經由幾個簡單步驟，就能輕鬆達成授權，讓音樂人直接面

### 發現自己 發掘隱藏的市場

剛開始，王珮瑜狠砸40萬架設網站，為深入了解音樂與版權產業，又為了認識市場大宗影視產業的需求，她辭去工作，花了將近兩年時間，四處拜訪音樂工作者、版權業者、影視業者以及律師，甚至遠赴上海，去了解當地影視工作者的音樂需求，未料卻得到對她「缺乏業務架勢」、「不像老闆」的



對使用者，省去中間版權公司抽成，增加創作者收入。」王珮瑜說。

沒有什麼創業宏願，只是想為大家增加一點收入，就這樣，2015年「加點音樂網路平台」應運而生，成為那座媒合買賣雙方的橋梁。不但簡化了授權流程、將授權價格變得均一透明，只要於線上選定歌曲，確認用途，即可馬上線上刷卡、取得音樂，使授權像買衣服一樣簡單，完全取代過去授權流程複雜冗長、價錢紛亂、音樂來源不明的缺點。



加點創意推出線上音樂授權，分類簡單明瞭。

評價，懷疑眼前這個個頭不大的小女生，是否擁有創業實力。

「當場真的有一種被輕視的感覺。」王珮瑜說。不像老闆，沒有大江大海的雄偉氣魄，王珮瑜想證明，小女子的小買賣也能成就一番事業風景。

她不但取得了行政院國發基金三年500



萬的《創業天使計畫》，使創業加速推進；又招兵買馬成立5人團隊，使業務、行銷、設計俱全；更主動出擊，陸續於臺北華山藝文舉辦「聽見設計展」，透過各種設計品牌，讓民衆接觸音樂；以及臺中勤美術館「這不是音樂課」聲音裝置展，帶領民衆發現聽覺的各種面向；並且藉由演講、實習生計畫，以擴增品牌知名度，將「加點音樂」打造為臺灣第一個開放的商用音樂授權平台。

### 有堅持也有退讓 看似保守卻是成全

為克服過於低調、保守的個性，許多人建議，應多方參加競賽以增加曝光，王珮瑜因此一口氣報名了三項比賽，竟都獲得肯定，「女性創業菁英賽」就是其中之一。「透過比賽，有機會重新審視自己，使我更清楚看見了加點的實力與特點。」

王珮瑜總是提醒自己「要與人為善」；

雖然加點的出現，被認為是一種體制上的破壞與創新，但王珮瑜始終

沒想到，原本花費最多心力接觸的影視產業，比重逐漸被公司、品牌等一般散客所取代，特別是遊戲科技產業。「還有許多學生呢！」拜王珮瑜時常走訪校園演講之賜，學生們也越來越有音樂版權概念了，他們讓加點發現，影視產業之外，存在著龐大的散客商機，使加點用來區隔現有版權產業所專注的影視商機。

希望「不要傷害任何人」，並且要在既有體制下，與產業合作，而非敵對。

不過對於工作，王珮瑜有堅持到近乎固執的一面。例如，加點堅持扮演好音樂授權平台的角色，絕不為創作者從事經紀合作，以賺取更多利潤。許多人認為她這麼做不夠聰明，無形中也阻礙了投資客進駐，但王珮瑜始終堅持，專注做好通路。「只要是屬於創作者的東西，我都不會要，因為這就是我創業的初衷。」肯定自己，不斷修正，王珮瑜正以溫柔的方式，堅持改寫音樂授權法則。

王珮瑜（右二）年紀雖輕，但以創意為音樂創作者創造新商機，改寫音樂授權法則。

### Tips

肯定自己，不斷修正，  
王珮瑜以溫柔的方式，  
堅持改寫音樂授權法則。



加點創意架設商用音樂授權平台，讓授權機制更簡單明瞭。

## AddCreative, CO., LTD.

Currently 32 years old, Wang Peiyu, the Executive Director of AddMusic, was only an urban planner fresh out of college when she founded the online music licensing platform. She studied real estate and urban/rural environments. She also learned a bit of music, so while in school, she paid for her living expenses by taking on music cases. However, she and her friends in often whined about not having a channel on which to release and license their creations. Their works being misappropriated was not unheard of. Additionally, obtaining licensed music was a long and complex process requiring much effort and time which scared users away more often than not.

It was because of this that she wished to create a simple and transparent licensing platform to grant better exposure to the pieces without copyright companies taking commission in the middle, hence, increasing the income for the artists. Wang spend TWD\$400,000 in to establish the website in the beginning. She also resigned from her job and spent two years just learning about the music and licensing industries, as well as the demands of the film/tv industry in the market. She visited music workers, licensing companies, film/TV companies, and lawyers, and even went as far as Shanghai to see the music demands for local film/TV workers. Though the road was hard, Wang still wanted to prove a woman like her could do something big.

After, she not only obtained funds from the “Angel Project” of the National Development Fund of the Executive Yuan, which gave her TWD\$5,000,000 for 3 years and propelled her startup process forward. She further recruited talents to form a 5-man team, and expanded brand visibility via speeches and internships, making AddMusic the first open commercial music licensing platform.

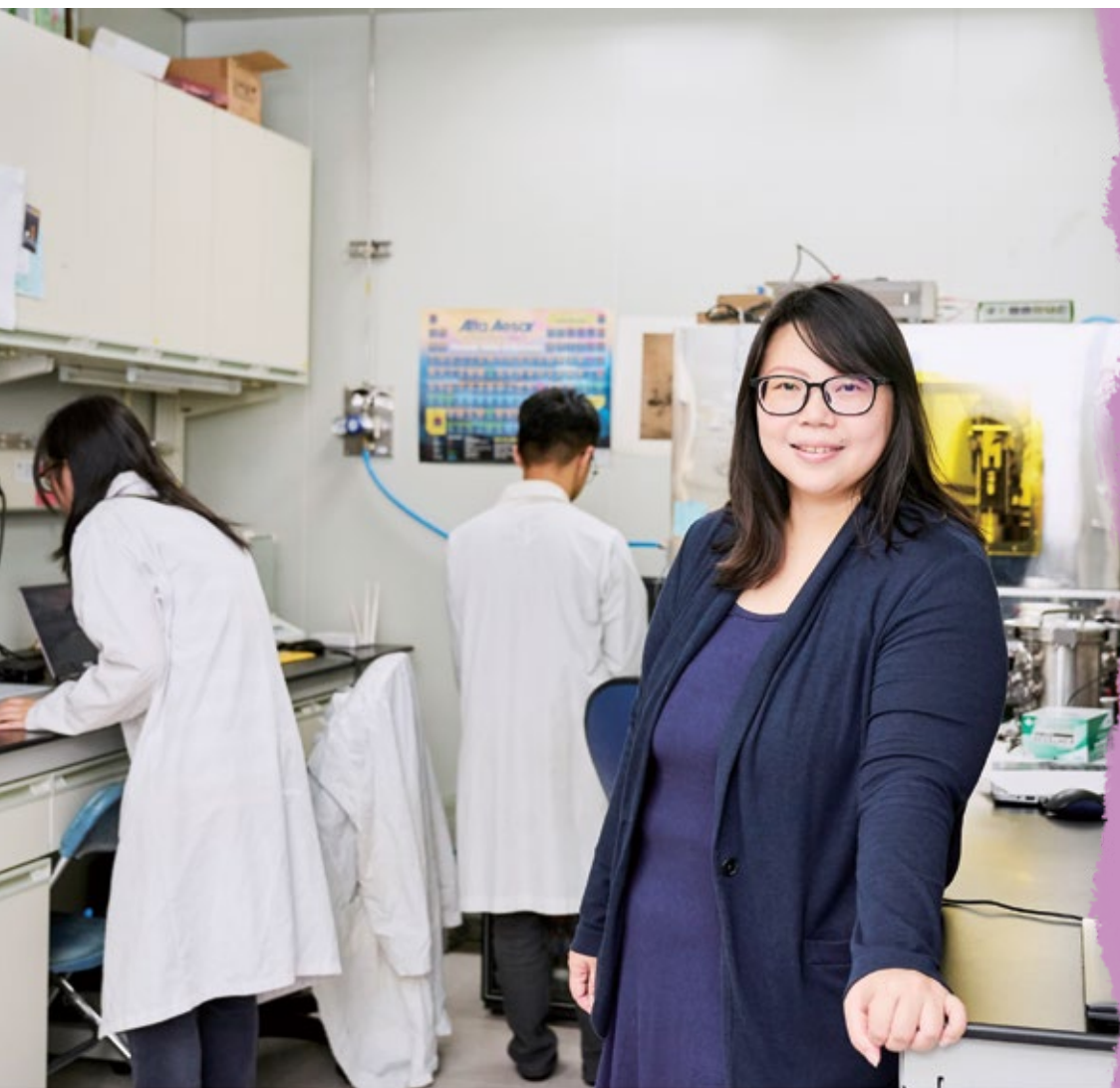
In work, Wang is persistent to the point of being obstinate. For example, AddMusic insists on fulfilling its role as a good music licensing platform, and thus would never go into agency service on behalf of the artists for more profits. Many think she is not smart enough, which keeps investors from coming onboard, but Wang believes, “I won’t take anything that belongs to the original artists. That is why I started this whole thing.”



# 矽基分子電測科技有限公司

## 學者變身創業家 許一個更健康的未來

從中央研究院物理所博士後研究學者轉身，褚家容選擇走上艱辛的創業路途，只因為她始終相信，她可以將學理實踐在對人類更有益處的範疇上，透過她與矽基團隊共同研發的「微量生醫分子醫電即時檢測儀」及「生醫晶片檢測套組」，將會讓疾病「早期發現，早期治療」的希望不再成為遺憾。



矽基分子電測科技有限公司

負責人 | 林銘洲

女性代表人 | 褚家容 執行長

學歷 | 國立臺北科技大學有機高分子研究所工程博士

設立日期 | 2014年7月7日

產品特色 | 微量生醫分子醫電即時檢測儀、生醫晶片檢測套組

網址 | <http://www.sbt.com.tw>



原本念化學系的褚家容，在大學畢業後因緣際會進入中研院物理所擔任研究助理工作，開始接觸原本並未深入研究的物理學科知識，因著解決科學問題的熱情與堅持，她砥礪自己在最短的時間內學會半導體製程、電性量測設備的原理與工作內容，並且積極投入研究工作，因而口定她對於相關領域研究的基礎與喜好。工作期到一段落，她繼續攻讀學業，並在取得工程博士的學位後，回到中研院物理所貢獻所學，專注於生醫晶片的研究與運用。

漫長的研究生涯並非一帆風順，褚家容說：「研究需要花很大的精神與氣力專



矽基團隊正在進行研發。

注在一件事情上，我必須要克服每一次失敗再重來的沮喪，直到最後才能獲得唯一一次的成功。」

憑著不放棄的堅持，她突破每次實驗失敗的瓶頸，累積優異的研究實力，在邁入研究生涯超過10年之後，她毅然卸下學者身分，投入未知的創業道路：「我相信我的研究成果可以商品化並造福更多人口，也希望我的研究能夠讓人世間的憾事稍微減少一點。」褚家容不無感嘆地說道。

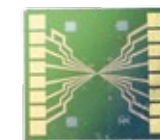
## 更快發現疾病 減少人間遺憾

雖然現在許多人都已有定期健康檢查的觀念，然而目前仍有許多疾病無法在早期透過現有檢測技術確診，導致發現時，已經錯過黃金治療期。「如果檢測技術能更進步一些，有些遺憾是可以避免的，」褚家容感觸頗深，「在過去的兩三年內，我有幾位親戚就因為太慢發現疾病而過世，我很難過自己沒早點做出成果，救不到自己的親人。」

將悲傷轉化為力量，褚家容相信自己的創業能拯救更多人的生命。但創業很難，生技領域的創業更難，因為資金投入量大，而且從研發到產品上市是一條很漫長的路，所以有許多生技公司的創業者會在曙光尚未出現之前就放棄，「曾經有人問過我有沒有

為公司或者自己設下停損點，我的回答是：『沒有』。」褚家容無比堅定地說道，而這份堅定，憑藉的是十餘年研究生涯以來，她每次實驗失敗時不放棄的堅持，以及她相信自己多年來的研究成果有其獨特性及商業化的價值。

現有的檢測技術主要仍是透過光學設備進行驗證，而光學有解析度的限制，導致當檢體中的病毒、細菌、癌細胞等致病因子含量太少時，便無法透過光訊號發現。這也是許多檢測都需要耗費一週甚至更長時間的原因。檢驗人員需將檢體中的致病因子進行數日的擴增培養，當數量擴增至上萬個時，才能將檢測結果提供給醫師。



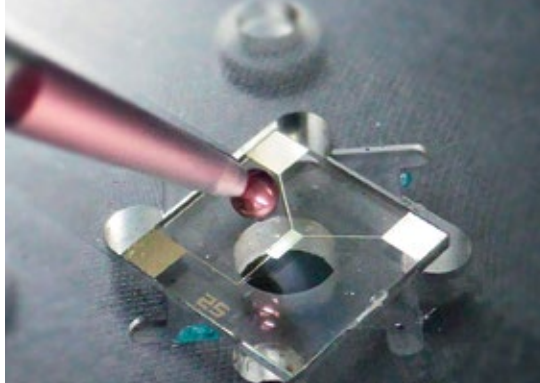
矽基分子電測的產品。







矽基分子所研發的晶片產品。



## 又快又精準 提高疾病治癒率

現有的檢測技術普遍存在耗時、昂貴、準確度不夠高等缺陷，而矽基開發的「微量生醫分子醫電即時檢測儀」及「生醫晶片檢測套組」，就是解決目前檢測技術缺陷的最佳方案。「微量生醫分子醫電即時檢測儀」具有高靈敏度、高準確度、即時檢測等特性，能在第一時間準確檢測出微量致病因子。褚家容說明：「在

症狀還沒出現之前，此檢測儀就能及早追蹤，預防發病，進而提高疾病治癒的可能性。」

除此之外，此儀器也能提供更精準、更即時的生理數據，讓醫師得以準確醫療並提高治癒率。此外，透過此一檢測技術，還能看出個人生理數據的短期變動與長期趨勢，有助提高診斷準確率。

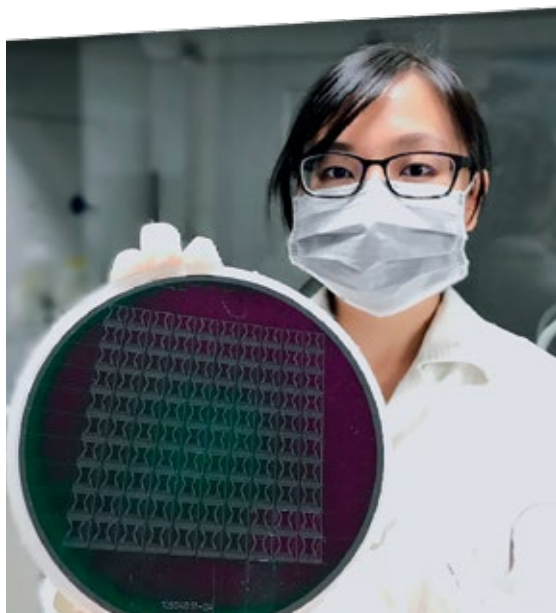
## 學習商業知識 堅定創業信心

「我們對自己的技術很有信心的，但是技術開發成功與商品化的距離是非常遙遠的，要通過的關卡既多又困難。」褚家容述說創業歷程所面臨的挑戰，「我得放下過往的學術研究術語，以簡潔的表達方式學著向別人『要錢』。」

為了爭取創投者的青睞，她必須在最短的時間內讓聽眾引發興趣，也要讓領域外的人士了解矽基在做什麼，「所以我必須讓簡報變得非常精簡易懂。」最後，褚家容完成了一個3分鐘簡報，「連我母親都看得懂，這也

是她第一次了解我在做什麼。」她笑著說。

除了金錢之外，還有諸多層面的問題需要一一解決，例如，由於矽基採用的晶圓與製程特殊且量少，因此苦於無法找到適合的半導體業者，一度遇到晶片無法量產的情形，所幸她們現在已順利找到合作夥伴，能進行小型試量產計畫。走過創業初期的艱難，對於未來，褚家容充滿信心地說：「一切都會好轉，我們正一步步靠近夢想，矽基的研發與貢獻絕對能讓人們活得更久、更健康。」



## Tips

褚家容將十餘年的研究所得，投注於生技產品的開發上，希望幫助更多患者「早期發現，早期治療」，許一個更健康的未來。

生技產品的研發需要  
投注無比的專注力。



## Silicon-Based Molecular Sensing Technology, CO., LTD.

Originally majoring in Chemistry, Zhu Jiarong became an assistant researcher at the Institute of Physics of Academia Sinica by chance after graduation, and came in contact with physic studies she was not really acquainted with. After working there for a period of time, she decided to go back to school and only returned to the Institute after becoming a doctor in Engineering. She then committed herself to the study and application of biomedical chips.

After a decade of commitment to research efforts, she gave up her position as a scholar to start her own business and founded Molecular Sensing Technology Ltd., Co., committed to developing better precision disease detection equipment. “I believe that the fruition of my research can benefit mankind, and reduce the occurrences of tragedies.” Zhu said ruefully.

Even though the general public nowadays has accepted the practice of going for periodic physical examinations, but there are still many diseases that cannot be diagnosed in their early stages by the existing equipment. Therefore, the golden period is usually past when detected. Most current existing detection equipment consists of critical issues such as being time-consuming, expensive and inaccurate. However, Molecular Sensing's Micro-Biomedical Molecular Medical Computer Detector and Biomedical Chip Detector Set are the solutions to the existing technological issues. The Micro-Biomedical Molecular Medical Computer Detector has high-sensitivity, high-accuracy, and real-time detection features, able to detect trace pathogenic factors as early as possible. Zhu explains that, “the detector allows us to track the disease before the symptom even surfaces, effectively preventing the incidence of the disease, and improving the chances for a successful treatment.”

Additionally, this equipment also provides a more accurate and real-time physiological data to enable physicians to treat the issues more accurately for a better recovery rate. Furthermore, short-term changes and long-term trends in the personal physiological data can also be obtained via this detection technology, improving accuracy of the diagnoses.

Having overcome the difficulties during the start-up stage, Zhu is optimistic about the future. “We're closing in on my dream. Molecular Sensing's developments and contributions can definitely give people a longer and healthier life.” Zhu said.



# 思品有限公司

## 打造「世界雙金·紅點巧思」的燕麥酥片

以「愛與夢想，健康分享」為品牌信念的黃淑君，製作出健康又好吃的燕麥酥片（Granola），並連續兩年贏得世界品質評鑑大賞金牌的肯定，她期待透過「Choice巧思」的美味，聯結人與人之間的情感交流，並運用巧思，讓臺灣被看見！



### Choice 巧思

思品有限公司

負責人 | 黃淑君

女性代表人 | 黃淑君 董事長

學歷 | 國立臺灣大學EMBA碩士、國立交通大學科技管理碩士

設立日期 | 2015年12月10日

產品特色 | 燕麥酥片

網址 | [www.choicedelights.com](http://www.choicedelights.com)

咬下一口燕麥、杏仁片與南瓜子做成的燕麥酥片，嘴裡面充滿巧克力的香味，還帶有些微的橘皮香，以及臺灣紅藜的甘香，天然穀物在口中酥脆爆開的滋味，讓身心靈都洋溢著幸福的感受，這也是思品有限公司創辦人黃淑君，打造這款燕麥酥片最原本的初衷。

## 低溫烘培、健康好吃 品質名揚國際

思品所推出的兩款燕麥酥片，全都是出自黃淑君的巧思與巧手。第一款「經典鹽之花堅果燕麥酥片」，採用日本海藻糖、法國鹽之花及臺灣新竹寶山紅糖，以獨特比例調和口感豐富的糖漿，低溫烘焙而成。

這款燕麥酥片一上市就在2016、2017年連續兩次摘下世界品質評鑑大賞（Monde Selection）金獎。這個獎項創建於1961年，是位於比利時布魯塞爾的國際品質評鑑組織（International Institute for Quality Selections）所舉辦的評鑑比賽，為世界最具權威代表性的品質評鑑機構之一。第二款產品「紅藜橘皮巧克力燕麥酥片」推出後於臺灣、東京兩地同步發行，一樣廣獲好評，並榮獲2017年

## 傑出半導體國際主席 病後努力追尋人生意義

很難讓人想像的是，這位將臺灣食品推向國際的女性，在創業之前所從事的半導體工作，卻跟食品一點都無關。

當年從事半導體行銷，並擔任國際主席的黃淑君，工作勤奮、表現傑出，跟多數竹科人一樣經常加班熬夜，在2011年深夜的某一天，她因胃潰瘍突然發作，第二天一早送進醫院急診室，緊急做了手術。大病一場後，經過深思的黃淑君，決定在隔年辭掉工



思品所推出的燕麥酥片獲得多項國際設計、品質獎項的肯定。

的世界品質評鑑大賞金獎肯定。

女性選擇以甜點來創業雖然很常見，但黃淑君卻顯得與眾不同。首先是她的產品品項不多，卻全都在國際揚威；其次，她不在激烈競爭的紅海市場中打轉，一上市就走高端通路，包括臺灣高鐵、品牌超市 city' super、臺大員工消費合作社、臺大醫院、全家行動購，均有販售思品的商品。

令人驚喜的是，以巧思產品打造的禮盒包裝設計，榮獲2017德國紅點設計 Red Dot Award的肯定，系列作品被收藏於德國紅點博物館內，品牌呈現於全球年鑑，讓巧思不僅內在品質獲得肯定，外在包裝也受到國際的矚目。



思品的餅乾美味又健康。



思品的餅乾包裝獲得  
德國紅點設計獎。



作，放手追尋人生的意義。

辭去工作後，她背著行囊到歐洲Long-stay，足跡走過英國、法國、瑞典與布拉格各地。喜愛做菜的她，在嘗盡異國美食後，決定自己也來學料理，她首先去了法國巴黎藍帶廚藝學院學習法式料理，之後又在2014年底前往日本東京藍帶廚藝學院學習法式甜點。回臺灣後，她經常邀請老同事、朋友品嚐她的手藝，大家都吃得讚不絕口，讓她發

## 口袋帶得走的甜點 製程複雜良率低

秉持著半導體奈米製程技術的嚴謹態度，黃淑君嚴選認證食材，並與醫院營養室、食品研究所、穀類研究所、臺大營養學名師、日本筑波大學教授及各國米其林名廚交流研發。在經過跨國研發流程，並制定出獨特的配方與規格後，黃淑君特別打造專屬機台和生產線，整個過程宛如IC設計公司的製程，嚴謹而一絲不苟。最終，製程複雜、良率很低、成本卻很高的「鹽之花堅果燕麥酥片」在品質至上的要求下研發完成。

黃淑君的好友日本知名喜餅品牌高帽子的社長樋口浩司，推薦她以燕麥酥片參加國

際透過美食分享，可以讓人與人之間的情感得到最佳聯繫。

「我的創業動機非常感性。」黃淑君說，2015年7月14日這一天，她突然很想把美食分享給更多人，便衝動地選擇創業。但在衝動之後，她的行銷專業促使她立即規劃一系列的市場調查，了解大眾的需求後，決定從現代人注重的健康養身下手，聚焦燕麥酥片做為主力商品。

際性比賽，並獲得評審高度的肯定。黃淑君希望推翻「好吃的甜點不健康，健康的甜點不好吃」的觀念，打造健康又美味的甜點。通過嚴格的品質控管，搭配數位化訂單與出貨管理，再串聯結盟策略夥伴，強調無麵粉、無奶油、無任何人工化學合成添加物的「Choice巧思」燕麥酥片，很快打開通路。

下一步，如何在市場布建更多通路，將是黃淑君的最大挑戰。不過，一步一腳印的她，已對公司下階段的發展有所規劃，她期待一步步地，藉由美食拉近人與人之間的情感關注。也期許，運用巧思，讓臺灣被看見。



◀ 黃淑君（中）所打造的巧思燕麥酥片，獲得世界品質評鑑大賞。

## Tips

以「愛與夢想，健康分享」品牌信念，  
打造既健康又美味的餅乾，  
透過食物分享幸福與聯繫情感。

## Choice Delights Inc.



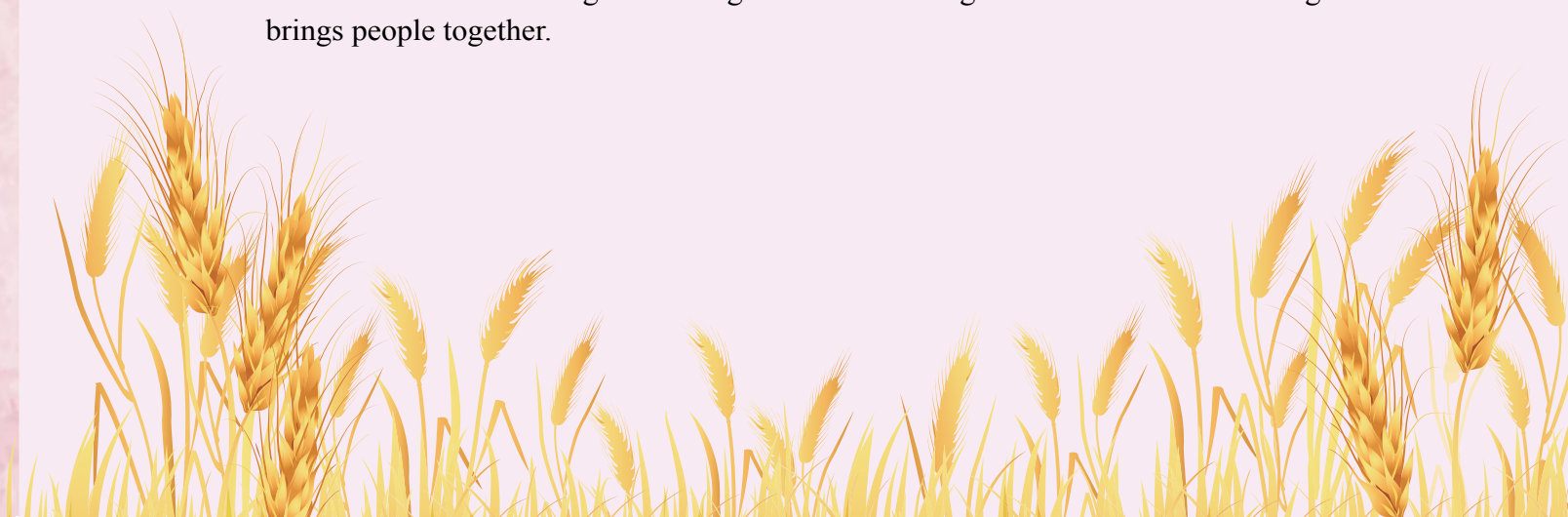
Once a semiconductor high level executive, Mandy Huang decided to resign from her job after recovering from a serious illness, to search for the meaning of her life. After resigning, she backpacked across Europe for a long-stay. She was always interested in gourmet and culture. After tasting different gourmets across different nations, she decided to strength cooking skills. She first went to Paris Le Cordon Bleu for cuisine, then Tokyo Le Cordon Bleu for pastry and confectionery.

After back to Taiwan, she shared her masterpiece to dazzle everyone. Through this, she realized gourmets could bring people closer, which motivated her to share her culinary skills with more people. She decided to found Choice to make healthy and tasty patisseries.

With the rigorous semiconductor developing attitude, she strictly selected the certified ingredients, researched with hospital nutrition professions and relevant food research institutes and Michelin chefs. Huang created a specialized jig and production line with the semiconductor process. Because of all nature, no butter, no flour, no additives, the process is very complex and the yield is very low. However, Huang still insists in producing high quality Choice granola under all challenges.

Through strict quality control, digitalized orders and shipping management, and her strategic partners, Choice quickly cut into the high-end products channel.” Choice Fleur de Sel granola” won both 2016 and 2017 Monde Selection Gold Awards. The second product “Quinoa Orange Chocolate Granola” which was alliance with France best Valrhona chocolate to debut in Taiwan and Tokyo and now can be seen in Taiwan high speed rail business classes. This product also recognized with a gold award in the 2017 Monde Selection.

Creating more channels is Huang’s challenge but she works with the enthusiasms to strategic alliance with world wide famous brands to development the market. She enhanced the Choice to global recognitions and strong believed love and sharing brings people together.







永敏股份有限公司



艾信思享創股份有限公司



譽冠科技股份有限公司





# 沃畝股份有限公司

## 將農業廢棄物變綠金 為社會環境貢獻心力

今年底才剛要滿23歲的沃畝股份有限公司共同創辦人林儀嘉，還在就讀清華大學化學工程所，洋溢著青春無敵的氣息，然而當她談起所創辦的社會企業時卻絲毫不稚嫩，言談間充滿著具備專業知識的自信。

年紀輕輕的她，有一個很大的夢想，期望藉由社會企業的理念結合新科技，解決農業廢棄物所帶來的問題。



沃畝股份有限公司

負責人 | 許又仁

女性代表人 | 林儀嘉 共同創辦人

學歷 | 國立清華大學化學工程學系

設立日期 | 2016年月4日

產品特色 | 循環農業顧問服務

網址 | <https://www.facebook.com/YuanPeiFarm>

4年前的林儀嘉，其實正面臨著人生的迷惘期。當時她就讀清大化工系，對於社會議題相當關注，「那時有許多社會運動都在發生，例如核四、原住民族部落問題，或是學運，這些事情都促使我去思考：社會上發生這麼多事情，為什麼我的化工專業卻無法解決問題？」

她既迷惘又沮喪，對於自己所讀的知識無法實質幫助社會而感到難過，於是她給了自己一個學期的時間，大量選修其他科系的課程，例如人口學、社會學、兒童文學，甚至是法文，「當時我只有一個目的，就是幫自己找到一個方向。」



沃畝所推出的猴頭菇XO辣醬產品。

## 在自我的迷惘中 找尋貢獻知識的契機

然而她怎麼也沒想到，這個一直尋尋覓覓的方向，不是在課堂上產生，而是在協助教授幫忙一位茶農發展產業的過程中，認識了當時在賣茶的許又仁，點燃了她的夢想與方向。

與林儀嘉相差12歲的許又仁當時已經有創業的想法，物理科系出身的他相當寄情於生物技術，身為農村子弟，他認為農業不只是老舊產業，而是一個充滿著翻轉契機的亮點。「農業有許多創新的可能，當時我們一群志同道合的夥伴開始思考，該如何以農業為題材，並運用科技去解決農業所產生的社會問題，例如始終沒有妥善處理的『農業廢棄物』就是其中的一環。」

看準年輕所能帶來的創造力、實作力及專業知識，許又仁向林儀嘉大力招手，邀請她一同加入創業的夢想。

而林儀嘉在過程中也發現，化工專業其實並不口然無法幫助社會解決問題。「以化學為基礎，我可以知道肥料的口些成分對植物是有用的；以理科的數據分析，我可以蒐集數據，成立一個對農民有益的資料庫；甚至可以嘗試以科技方法解決農牧業廢棄物所帶來的環保的問題。」

那一年，林儀嘉才19歲，雖歷經過一段人生的迷惘期，但也很幸運地找到她未來所能致力的方向。

## 以科技為農牧業盡力 翻轉養豬業污名

滿懷憧憬的林儀嘉，與許又仁一起創立沃畝股份有限公司，她笑言這項工作所帶來的成就感超乎預期，「原本我們焦點都是放在

如何處理廢棄物，後來我們不僅處理蔬果廢棄物，甚至連畜牧業的豬糞都可以處理！」

來到沃畝輔導循環農業的基地之一——



屏東縣大豐牧場，這裡總計畜養了7,000頭豬隻，是屏東數一數二的大型養豬場，平均一天就製造近140公噸的汙水。

「我們的任務，就是將這些汙水轉化為資源。」林儀嘉表示，豬糞水發展沼氣發電在國外早已行之有年，然而臺灣卻因為豬糞水太稀，無法將國外技術直接轉移使用，「因此我們因地制宜，發展出一套適用於臺灣的沼氣發電的方式。」

沃畝與另一家宇陽能源科技股份有限公司合作，將豬糞水分離為液態與固態，液態部分由對此較為專精的宇陽負責，而沼氣發電後所留下的殘渣與固體豬糞，再交由沃畝處理。原本令業者頭痛、並造成河川汙染的豬廢水，在兩間公司的通力合作與技術運轉之下，不僅可以產電，還能分離出有機肥料及對農作有益的水資源。

大豐牧場的25甲土地上，除了豬隻之外，還有場主所栽種的大量農產，如香蕉、檸檬等作物，並以經過沃畝團隊處理的豬糞水灌溉，豬糞水除了營養成分高之外，水中還帶有硫化氫，具刺激性的硫化氫可以協助降低病蟲害。因此牧場所栽種的作物不僅



沃畝在教養院所栽種的辣椒。

無需施肥、噴灑農藥，更不用使用自來水澆灌，便能自然茁壯豐收，據估計農業產值每年就超過了3,000萬。

「我們將農牧業當成是處理廢棄物的載體，處理完的廢棄物還可以循環做為智慧型農耕和合理化施肥的用料，將前瞻性技術帶入農業產業裡面，帶動循環經濟的成長。」談起大豐牧場的成功，林儀嘉稚嫩的臉龐上散發著光彩，「許多人對於養豬業抱持著負面的觀感，因為他們會產生大量的臭味與汙水，但經過我們的專業處理後，可以使原本對於養豬業的負面觀感，翻轉為正面價值與意義，這正我們最滿足的成就！」



豬糞水經回收再處理後，可灌溉作物。



處理過後的豬糞水含硫化氫，可降低病蟲害。

## 以行動與技術回饋社會的支持

除了大豐牧場之外，沃畝也積極在社區中布點扎根，以科技解決環保及社會問題。例如位於新竹縣湖口鄉的一間教養院，在經過沃畝的專業服務及輔導之後，平均每天處理的蔬果廢棄物僅不到30公斤。

「我們的任務就是收集教養院膳食的廢棄菜葉，透過蚯蚓轉換成沃土，再以這些肥沃的土壤活化香園的庇護農場。」雖然教養院的循環經濟效益比起大豐牧場僅是九牛一毛，然而卻是沃畝回饋社會最重要的起點之一。

以社會企業的理念出發，一直是沃畝成立以來最重要的經營核心概念之一。而這一切都要從正在募集資金階段的創業初期談起，「當時我們決定透過Flying V 群眾募資平台募集創業資金，期待透過這個管道達到與大眾溝通的目的，告訴大家我們的理念與做法，進而獲取社會的信任與支持。」那一段日子中，林儀嘉總是坐在電腦面前，一直拚命按著鍵盤上的「F5」刷新頁面，然而關注農業環保議題的人並不多，他們獲得的關注相當冷清，一直到為期3個月的募資時間快要截止了，距離他們原先設訂的100萬元的募資目標仍然還有相當長遠的距離。

有一天，她一如往常地按下刷新頁面按



沃畝協助新竹一間教養院以蚯蚓處理廢棄菜葉，化為沃土活化菜園。

鍵，但這一次頁面上卻出現一筆65萬元的募資金額。「我們還以為是系統故障了，後來才驚覺這一切都是真的！」談起當時的天降甘霖，她的喜悅仍舊一如當年，「我們循線找到那一位贊助者，對方說，看到臺灣有這樣一群人願意為環保以及農業付出，他相當深受感動。」之後這名贊助者甚至還刷下第二筆金額，協助林儀嘉這群年輕人完成目標，並成為Flying V在農業循環經濟領域中，唯一成功獲得群眾募資的企業。

「當時我們就想，既然我們的錢取之於社會，就要用在社會上！」林儀嘉堅定地說著。





## 女性溫暖傾聽的特質 協助公司成長

如今，沃畝已經穩穩的踏出企業成立的第一步，而林儀嘉卻也更顯謙卑，「畢竟我還年輕，社會歷練並不充足，因此還需要磨練學習，而今年參與女性創業飛雁計畫競賽的經驗，也讓我學到許多。」

在這一場競賽中，她開始學會了怎麼去「說故事」。「評審耐心的聽我報告，並分析我的敘說方式不夠柔軟，畢竟我是理工出身的人，習慣講求術語與數字，但是他們教會我，若想讓人們了解我們，要用簡單的方式去闡述複雜的概念，才能引起注意。」

這塊鼓勵的敲門磚，讓林儀嘉進一步拓展優勢，身為公司裡少數的女性，又是共同創辦人之一，林儀嘉認為，女性在創業路上有其無可取代的強大優勢。

「我不確定自己是不是一位典型的女性，但是我會停下來專注傾聽。」林儀嘉以傾聽的姿態，擔任公司中溝通與協調的角色。對外，她學習用軟性的故事向外界解釋沃畝艱澀的專業技術；對內，她用最

沒有壓力也最舒服的方式，緩和同仁間可能因為溝通問題所產生的摩擦，也帶著夥伴在逐步踏實中成長。

林儀嘉坦言至今所有的人生發展都不在計畫之內，「但我不排斥任何機會，也期待透過不同方式去學習、成長，並開闊自己的眼界。」她希望，在理解與探討社會真實問題中，找到自己可以致力的方向，實踐關懷社會那份美麗的初衷。



沃畝協助農場回收豬糞水灌溉作物。

◀ 林儀嘉（左）年紀雖輕，但她希望將自己的專業回饋給社會。圖右為創辦人許又仁。

### Tips

停下來，然後專注傾聽，  
林儀嘉以柔軟的姿態  
協調內部、與外界溝通。

## Agriforward, CO., LTD.

Lin Yijia, the soon-to-be 23-year-old co-founder of Womu, is still studying in the Department of Chemical Engineering in the National Tsing Hua University. She still exhibits the spirit of a fearless youth. However, she is far from immature when she talks about the social enterprise she founded, and speaks with confidence founded in her professional knowledge. She founded Womu with her partner Xu Youren while studying in college. They share the same ideals, hoping to solve environmental issues brought on by agricultural waste with their expertise and new technology, and to further create circular economic energy in agriculture.

Womu provides a professional consultancy service in handling agricultural waste. They have already assisted the Pingtung Livestock Farm in recycling pig manure for biogas generation and irrigation, and Shin Guang Educational and Nursing Institution in recycling waste vegetables and converting earthworms into fertile soil, and then using it to revitalize the Institution's farm.

“We treat agriculture and animal husbandry as a vehicle for handling waste. The processed waste can be re-used as materials for smart farming and reasonable fertilization. We bring forward-looking technologies to the agricultural industry for growth in the circular economy.” Lin Yijia said.

The ideals of a social enterprise have always been one of the most important core business philosophies of Womu. Due to Womu's establishment, some portion comes from the support of the general public on the fund-raising platform. “We took the money from the society, so we'll use it on the society!” Lin said that with a firm tone.

Now, Womu has taken its first firm step in becoming an enterprise, but Lin is more humble than ever. “I'm still young without much working experience. I still need to learn and grow.”

Lin also confessed that everything that has transpired was not part of her plan, “but I welcome all kinds of opportunities, and expect myself to learn, grow, and broaden myself through different methods.” She hopes to be able to find her commitment in life in the process of trying to understand and exploring the true issues of our society, and executing her original intentions to do something for society.



經典辣醬好拌組禮盒。



# 艾谷思享創股份有限公司

## 架起一座橋梁 傳遞美好的善念

因為做公益而發現社福機構「物資過剩」的問題，邱珮瑜勇敢創立艾谷思享創，建構「愛物資」線上物資捐贈平台，以電子商務的運作模式，讓捐贈者能夠明確有效率的將自己的愛心，送到最適合的社福單位手中。



艾谷思享創股份有限公司

負責人 | 邱珮瑜

女性代表人 | 邱珮瑜 營運長

學歷 | 元智大學經營管理碩士

設立日期 | 2016年9月26日

產品特色 | 物資捐贈媒合服務

網址 | <http://igoods.tw>

三年前，在網路公司擔任企畫的邱珮瑜與好友陳家銓組成了兩人志工團，發現社福機構常有物資需求，兩人便開始蒐集資訊，將社福機構的需求物資張貼至社群網站。「但當我們把東西送去社福機構時，卻發現走廊上堆得滿滿的都是物資。」邱珮瑜很快地發現，社福單位不缺物資，但缺乏數量精準的物資，民衆的熱心經常因為捐錯與過剩而浪費，讓社福單位在原本的社福工作之餘，還要想辦法處理這些過剩的物資，徒增他們的負擔。

如此現象讓邱珮瑜開始發想：「是否可以用電子商務的模式來解決社福機構的問題？」77年次的她年紀雖輕，卻充滿十足的行動力與熱情，為了讓善心物資能更妥善地



### 做事業 回歸夢想初心

創業至今已滿1年，艾谷思最常被問到的問題，是民衆的質疑：「為何做公益還要付費？」邱珮瑜發現，一般大眾對社會企業的認知還不夠深入，因而會有這樣的想法。艾谷思至今仍然花相當多的心力向捐贈者溝通，她也期待艾谷思以實際行動扭轉大眾的看法，她堅定地說：「我希望大家可以逐漸理解，我們提供的價值是專業媒合服務。」

公司成立初期，得到慕哲社會企業的資金贊助，但今年獨立出來，不免捉襟見肘，甚至沒有餘裕聘請專職工程師來優化網站，為此，邱珮瑜積極尋找投資方，「我們一直在找投資人，這段時間過得有些辛苦。」但是公益色彩濃厚的艾谷思，對於想要迅速獲利退場的創投公司來說，並不討喜。「妳這個根本沒辦法獲利吧？」、「要不要乾脆轉型做協會？」面對投資人犀利的提問，以及一次又一次吃閉門羹，讓邱珮瑜心理壓力極大。

因此，為了得到更多修正營運路線的建議，邱珮瑜決定報名女性創業菁英賽。決賽

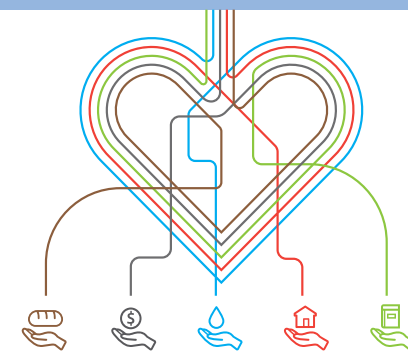
運用在需要的地方，她毅然辭去原有的工作，邀陳家銓共同創辦艾谷思享創，社會企業「iGoods 愛物資」因而誕生。她與陳家銓兩人分工明確，陳家銓負責社福機構、物流夥伴合作開發，邱珮瑜則負責公司的整體營運，以及公司的財務、行政、企畫、資訊等工作。

目前，艾谷思與170家社福機構合作，各社福機構將物資需求刊登在艾谷思所創建的愛物資平台上，捐贈者可透過平台，精確得知社福機構需要的品項、數量，再透過物流業者進行寄送。艾谷思與宅配通、大榮貨運、LaLamove、統一速達等貨運業者簽訂合約，由捐贈者負擔的寄送物資費用中，拆出一定比例費用作為艾谷思的收入。

前夕，飛雁計畫派出創投顧問來到新莊的辦公室陪她演練最後的比賽簡報。邱珮瑜順利將商業模式演練結束，不過，顧問看著她說：「妳的簡報內容沒有問題，但是，沒有感動到我耶？」這句話點醒了邱珮瑜，由於急著想證明公司能夠賺錢，讓她不知不覺講出來的話都繞著商業模式打轉，反而忽略了最初創業時的初衷。

「創業就是不斷在夢想與現實中掙扎。」邱珮瑜感性分享，創業至今每個階段，她的想法都不停在變。最初有熱情，很興奮，一路走來碰到許多感動的故事，但也面對各種不同的現實考量。現在，她偶爾會想起自己在網路公司上班時，經常質疑公司流程中的諸多瑕疵。「我可以理解當時我的提案為何被否決，因為在老闆的位置上，他必須通盤思考。」

艾谷思協助媒合社福機構所需物資與捐贈者的愛心。







艾谷思架設募集物資的網站，介面簡單明瞭。



艾谷思的辦公室充滿物資包裹，及分類用具。

## 傳遞善念 與夥伴互相扶持

科技巨擘Facebook營運長雪柔·桑德伯格曾說：「在生活中面對負面事件的方式，將影響到我們培植韌性種子的方式。」桑德伯格是邱珮瑜最心儀的女性創業典範。當公司遇到挫折時，她以這段話激勵自己，並且不斷修正。過去她的個性太急，常常覺得「交給別人太麻煩，自己做比較快！」而把所有事情都攬在自己身上，但當公司業務逐步發展後，她開始告訴自己慢下來，練習授權、信任夥伴，才能讓公司在穩健中逐步茁壯。

因為堅持，所以得到美好的果實。對於邱珮瑜而言，創業不是件辛苦的事情，女性的身

分也幫助她在創業上更加擁有優勢，「我覺得女性反而更能放下身段、對他人更有同理心，是不同的領導風格。」邱珮瑜留存許多捐贈者與公益團體寫來的感謝紙條，有的捐贈者強調，自己是負責任的捐贈者，所有物品都經過適當清潔與保存；也有人因為自己的奶奶是身障者，所以感同身受地捐出乳液給社福機構。每一段小小故事，都帶給她無限的力量支持下去。這些紙條也證明邱珮瑜的初心仍在。每一份捐贈都是一個禮物，而她的角色就是架起一座橋梁，將禮物的心意傳達到最需要的那雙手上。



◀ 邱珮瑜（右）仍然維持創業的初心，為社會機構解決物資過剩的問題，讓「愛心」更有效率。

## Tips

因為堅持，所以得到美好的果實，  
邱珮瑜創立艾谷思，  
如同架起一座橋梁，  
將資源及愛心傳達到最需要的地方。

## iGoods, Co., Ltd.

3 years ago, Qiu Peiyu, a planner in an Internet company, formed a volunteer group with her friend, Chen Jiaquan. The pair collected information and posted the supplies requested by social welfare organizations to social media. “But when we got the supplies to them, we saw piles of supplies already in the hallway.” Social welfare organizations are not actually lacking in supplies, but are unable to keep an accurate count. The goodwill of the general public is usually wasted due to wrong donations and over donations, which also means the welfare units have to handle the excess amount of supplies in addition to their original work load.

After seeing this, Qiu began to think: “is there a way to use the e-commerce model to resolve this issue?” She resigned from her original job and invited Chen Jiaquan to establish iGoods Co., Ltd. together.

Currently, iGoods works with 170 social welfare organizations. The organizations post supply requests on the iGoods platform, so the donors are made aware of the exact items and amount of the supplies in-demand. The supplies are then shipped by logistics companies. Currently, iGoods has signed a contract with all logistics companies to take a fixed portion out of the delivery fees paid by the donors as iGoods’ own commission.

It has been an year since the startup, and the most commonly asked question for iGoods comes in the form of doubt from the general public: “Why do we have to pay for our own charity?” Qiu realized such a notion was derived from the general public’s lack of understanding of social enterprises. Even today, iGoods spends much effort in trying to communicate with the donors. Qiu hopes to change public opinion with actual action. Qiu resolutely said that “I hope everyone can understand little by little that what we provide is a professional matching service.”

Her perseverance has yielded sweet fruits. Qiu retains many thank-you notes from donors and social welfare organizations. These notes stand as a testament to her initial intention that never swayed. Every donation is a gift, and her role is creating a bridge so the gifts can be sent to the ones most in need.





# 寰冠科技股份有限公司

## 補教名師踏入3K產業 打造砂石業循環經濟動能

從補教名師轉換為環保尖兵，陳麗敏成立寰冠科技，回收一般事業廢棄物後，處理成可以回填地面的混凝土原料，不但使廢棄物能夠再生利用，更因為串聯起上下游產業而減少對中國砂石原料的依賴，創造出砂石業的循環經濟動能。



寰冠科技股份有限公司

負責人 | 陳麗敏

女性代表人 | 陳麗敏 董事長

學歷 | 國立成功大學化工所碩士

設立日期 | 2015年11月19日

產品特色 | CLSM 高流動性低強度混凝土、無機事業廢棄物處理

網址 | <https://hc28914765.wixsite.com/concrete>

來到寰冠科技廠房區，水泥攪拌車在廠區中來來去去，帶領這群師傅工人們的不是男性，而是身為女性的董事長陳麗敏。

曾經任職補教界的陳麗敏如同班導師，發揮老師本色，帶領這群充滿汗水與粗獷的學生，工人們唯一的抱怨是：「陳老師，妳不要關心太多、問太多，我們都很好，有問題自然會去找妳的啦！」

陳麗敏自認個人領導風格屬於「溫情主義」，為了推廣節約用電的綠色概念，她搭配音樂節奏自己編舞，帶著女員工勤跑機關團體去跳「節電舞」，獲得熱烈迴響。諸此



寰冠科技公司辦公室。

種種，都讓人對於她為何從補教界投入3K產業（註）備感好奇。

不論經營社會企業或宣傳節電，陳麗敏的努力都來自她力行環保的滿腔熱情，談起創業原委，她不免笑自己有點天真，可貴的是她總追隨理想往前走，堅持再堅持，以女性柔軟的力量開拓出一條筆路藍縷的道路。

## 砂石產業的兩難 為環境與需求找解方



2015年陳麗敏讀到雜誌上一篇討論探討砂石業濫墾亂挖、廢棄污泥亂傾倒的文章，閱讀完後，她跟經營聯估實業、製作預拌混凝土的父親陳一郎討論。

從事此產業多年的陳一郎對這問題很了解：「臺灣做混凝土原料的天然砂石愈來愈少，大家從北、中、南部買到了東部，竟然還是缺貨，不得已之下只好向大陸買，但不僅價錢貴，品質又不穩定。」

除了原料問題之外，臺灣每年數千萬噸的事業廢棄物往往直接亂倒或掩埋，不僅無法妥善處理，也成為資源的浪費。如果這些廢棄物能進行回收處理，就能成為非結構性混凝土，產出CLSM (controlled low strength material, 高流動性、低強度混凝土)，可用於回填地面等用途，既環保又節能。只不過這是另一種需要不同設備、技術的產業，在臺灣因為辛苦、利潤低，目前從事的業者並不多，甚至還有未通過認證的。

聽完父親分析砂石產業的處境，陳麗敏

馬上提議：「我來做！」既然天然砂石沒有替代原料，只有回收再製一途，她願意為地球做更多事，讓社會變得更好。

於是陳麗敏拿出從事補教事業多年的積蓄，在聯估旁邊設置寰冠科技的廠房，她回憶當時對父親說：「老爸！你是我第一個客戶啲！廢料委外處理就交給我了！」但寰冠在募資時馬上遭遇第一項艱鉅任務，股東們要求得先有其他大客戶以確保商機才願意入股，陳麗敏硬著頭皮拜訪她曾任環工技師的老東家，沒想到這家水泥通運倉儲公司正好有廢料處理需求，因此一拍即合，寰冠科技於2015年底順利設廠。



註：3K產業為日本語中骯髒（kitanai）、辛苦（kitsui）、危險（kiken）的產業。





1. 寰冠科技所產出的CLSM。
2. 陳麗敏（前排中）帶領一群男性師傅，創造出砂石業的循環經濟動能。



## 堅持CLSM通過品質認證 找清運商化危機為轉機

技術上，使用CLSM就不必再混用天然砂石，對於砂石產業與環境保護而言是一大利多。不過，要達到CLSM理想品質，必須大手筆設置獨立的污水處理廠，做到污染零排放，才能通過國家高品質的認證。因此陳麗敏獨排眾議，投擲200萬元，建妥合乎標準的兩個回收廢棄物堆置區，並在砂石區加蓋，附加灑水系統，確保砂塵不會往外飄散，同時主動認養廠前300公尺長的公用道路，敦親睦鄰，爭取在地人的支持。

當技術問題克服了、公司運轉了，陳麗敏還要面對下一個難關——找誰來負責清運

事業廢棄物呢？陳麗敏苦笑：「連我父親都完全沒有這部分的人脈而幫不上忙。」她上網不停搜索、打電話一通通洽詢，再度以地毯式的方式一間間拜碼頭，一個多月過去了，仍然沒找到合適的清運商，她急到哭出來，但卻也更堅定她的信念：「我一定要找到！」

幸而透過朋友牽線介紹，和某家營造公司搭上線，解決了寰冠燃眉之急，也讓業界知道：「原來寰冠在做CLSM！」接著，不少家清運商主動登門尋求合作，化解難題，完整的營運線終於順暢運作。

## 秉信天道酬勤 力推循環經濟

「我一直相信『天道酬勤』這句話，至少我嘗試過、努力過，不枉此生。」陳麗敏相當感謝母親和先生認同她對於社會企業的理想，幫忙帶小孩、做家務，讓她得以全力實踐環保志業。

從熟悉的補教舒適圈跳出來，陳麗敏放手一搏，盼以社會企業形式解決社會問題，力

推循環經濟。「創業帶領我重新學習新知識、新事務，格局變大，感覺再活了一次。」她希望藉由寰冠的綿薄之力，讓更多人關心自己生活的土地，只要多一些努力與付出，就能讓我們後代子孫繼續在這塊土地上快樂的成長。



## Hwang-Crown Technology, CO., LTD.

Chen Limin initially got the idea to establish Huanguan from reading an article in a magazine on the exploitation of the gravel industry and their irresponsible actions in discharging sludge waste wherever they pleased. She then switched paths from a cram school teacher to creating a business that recycles industrial gravel wastes and process them into CLSM (controlled low strength materials) for backfill. It not only enabled the wastes to be re-used, but also reduced the reliance on sand and gravel materials from China by forming an alliance with other manufactures upstream and down, creating circular economic energy in the gravel industry.

Technically, the use of CLSM renders the use of mixed natural sand and gravel redundant, and also greatly benefits both the gravel industry and environmental protection. However, in order to reach the desired CLSM quality, a large amount of money must be spent on establishing an independent sewage treatment facility and achieve no pollutant emissions as certified by the SNQ. Therefore, against all opposition, Chen invested TWD\$2,000,000 to establish two recyclable waste stacking areas that conformed to standards, as well as putting a roof integrated with a sprinkler system over the gravel area to ensure sand and dust would not spread outward. She also adopted a 300m public road outside the plant, and fostered a good relationship with the local neighborhood for their support.

After overcoming technical issues, and the successful operation of the company, Chen's next challenge was finding someone to collect the industrial waste. She searched the net and called every company she could find to no avail for over a month without finding a suitable candidate in waste collection services. It almost pushed her to tears, but also hardened her faith, that "I must find it!"

In the end, a friend put her in contact with a construction company that eventually resolved her issue, and allowed the industry to know that, "oh, so Huanguan does CLSM!" Then, many waste collection service operators came to her of their own volition, and she finally established a comprehensive line of business.

"I always believe the saying 'god helps the hardworking.' At least I have tried and gave it my best. I will not regret it."

Stepping out of her comfort zone in cram schools, Chen tried her hand to solve social issues in the form of a social enterprise and actively advocating a circular economy. She wishes to motivate more people to care for this land through herself and Huanguan. The more efforts and contributions made in doing so, the more likely future generations will be able to live happily on this land.

Tips

陳麗敏秉信「天道酬勤」，嘗試過、努力過，才知道不枉此生。





# 美好的力量



發行人 | 吳明機

總編輯 | 胡貝蒂

編審 | 林志成 謝戎峰 楊正名 李筱白 陳筱雯 曾珊慧

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

編印單位 | 今周刊出版社

發行日期 | 106年12月

地址 | 臺北市羅斯福路二段95號3樓

電話 | (02)2366-6858

傳真 | (02)2367-1134

網址 | <http://www.moeasmea.gov.tw>

女性創業飛雁計畫 | <https://woman.sysme.org.tw>

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





主辦單位 |

## 經濟部中小企業處

Small and Medium Enterprise Administration  
Ministry of Economic Affairs

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

高雄市苓雅區海邊路31號7樓之2

電話：(07)3321-068

<https://woman.sysme.org.tw>