

# 社會創新培力計畫

研究機關：臺中市政府經濟發展局 單位：商業科

研究人員：張秀里

研究期間：104年6月1日至104年8月31日

中華民國104年8月31日

## 社會創新培力計劃

### 目錄

第一章研究緣起與目的.....	2
一、緣起.....	2
二、目的.....	3
第二章問題之背景與現況.....	4
一、背景.....	4
二、問題現況.....	5
三、國內外輔導社會企業模式.....	8
(一) 國外政府輔導社會企業模式.....	8
(二) 國內政府輔導社會企業模式.....	11
(三) 本市社會企業案例彙整及分析.....	12
(四) 本市輔導青年創業政策.....	16
第三章研究方法與內容.....	16
第四章研究發現與結論 .....	16
一、研究發現.....	16
(一) 目前國內社會創新與社會企業面臨問題.....	16
(二) 本市輔導社會創新或社會企業面臨問題.....	17
二、結論.....	18
第五章建議事項..	19
一、建議規劃內容.....	19
(一) 「社會創新培力計畫」規劃願景.....	19
(二) 計畫特色.....	21
(三) 執行策略及工作內容.....	21
(四) 本市各局處推動社會創新挑戰.....	27
二、未來研究方向建議.....	28
第六章參考文獻..	29

## 第一章 研究緣起與目的

### 一、緣起

(一) 本市施政計畫目標及發展策略體系-「生活的首都」，中程發展願景為宜居經濟、智慧經濟、創意經濟、自由經濟及養生經濟等五大策略，其中與青年創業有關青年政策—青年築夢踏實施政計畫目標如下：

- 納建言-市府顧問年輕化，定期舉辦市長與青年有約。
- 建平台-設立臺中市產業發展推動會報。
- 聚資源-籌設臺中市產業發展基金。
- 健體系-持續爭取工研院、資策會等在本市設置分支機構，合作建立特色化的育成機構。
- 選新星-評選在地青年創業家，協助其接軌亞太主義城市之創業網絡與資源。
- 佈群眾-打造青年築夢園區與共宅園區。
- 廣設農民大學堂，提供青年投入農業生產相關補助。

(二) 為推動本市生活首都青年政策，本市經發局發展策略三：營造發展利基，建立現代化生活首都，其具體措施為「推動青創，營造適合創業的友善城市」，因綜觀近年來全球經濟發展趨勢，創意已逐漸取代土地、勞力及資本等傳統生產要素，成為生產力提升與經濟成長的主要驅動力，此外由於網路資訊興起，創業門檻隨之降低，也給予中小企業更大的發揮空間。為激發並匯集臺中市創業能量，讓本市成為創業的搖籃，吸引創業家到本市創業實現夢想，並鼓勵善用本市優勢條件為產業注入創新活力，使本市新創企業成為「Best of the best」，特別提供青年創業服務，俾將有意到本市創業、在本市創業初期及創業支援服務業者多元輔導及補助資訊，以提高創業成功率，同時輔導富創新及創意之中小型企業在本市發展茁壯，並將其創意轉化為產品及服務。

- (三) 行政院於 103 年 3 月 19 日核定「青年創業專案」，其中執行策略及方法六、鼓勵青年參與或創設社會企業：藉由青年投入社會企業，可以創造兼具經濟發展與公義社會的時代，同時建構青年得以自我實現的環境，由相關目的事業主管部會依所屬職掌特色輔導，協助青年新創具有社會企業潛力之組織，活絡社會企業之發展。
- (四) 2014 年 9 月 4 日行政院會報告「社會企業行動方案」，未來相關部會在 3 年（103-105）共投入 1 億 6,120 萬元，輔導 100 家新創社會企業；依經濟部規劃，社企行動方案除建構友善社企發展環境，包括鼓勵民間機構辦理社企認證登錄服務，提供人才培育、創業、連繫平台、資金協助，未來除中小企業信保基金提供融資外，也將鼓勵重視「社會企業責任」（CSR）的企業，支援社企發展，例如提供資金贊助或認購社企產品等。社會企業是結合公民社會互惠與市場效率原則，所發展出的一種新組織模式，在歐美行之有年，例如英國約有 7 萬家社會企業，僱用了近一百萬員工，產值佔 GDP 的 1.5%。近年台灣社會企業歷經啟蒙、播種、萌芽、成長階段，已展現政府或民間部門對社會企業的支持氛圍。

## 二、目的

- (一) 面臨高齡化、少子化、貧富差距大、環境污染、文化沒落及區域發展停滯等社會問題，傳統依循 NPO 或民間團體仰賴政府部門補助或募資方式解決，因社會財務與經濟結構改變，使得補助縮水，募款環境日趨競爭，經營社會創新的社會企業成為一種新的解決社會問題方式，便是自行尋找其他財源，自給自足，持續投入資源改善社會相關問題，以商業經營模式來達成社會事業目的，在國外行之有年的社會企業浪潮逐漸影響臺灣，採用創新思維的商業手法解決社會問題的創新商業營運模式，引發公私部門與第三部門等各方關注與反思。

- (二) 然而年輕人的豐沛生命力更能感受到社會議題所產生世代威脅，才會以不同行動方式在社會上吶喊中，甚至用他們新世代最擅長的核心技術，來解決資本市場無法想像的解決模式，社會創新由年輕人帶動，年輕人有獨特智慧去發現、解決社會問題，因為年輕人對新科技、新知識接受能力強，能夠融會貫通。作為政府父母官的我們，更應該鼓勵這樣的年青人的熱血及創意能有系統的孕化成形，持續推動著並影響更多的人以不同方式跟進，解決現今社會議題所產生諸多問題，也同時鼓勵年青人走向社會創新創業的社會企業，引導年青人從職業提升為事業，進而昇華為志業。
- (三) 本市旗鑑計畫其中社會培力工程，將預計於 105 年時進駐國立公共資訊圖書館（精武分館）從事社會培力工程業務推動，其中青年創業亦包含在內，為使明年團隊進駐時即能明確、即時進行社會培力輔導計畫，透過本次研究，建立青年社會創新創業輔導機制。

## 第二章 問題之背景與現況

### 一、背景：

#### (一) 何謂社會創新？何謂社會企業？兩者關係？

1. 社會創新：「社會創新」是針對社會需求所提的新穎想法、觀念、策略，甚至是其所衍生的組織與制度，例如：衛生健康、教育學習、社區發展、工作環境…等都是包羅萬象的社會需求，透過創新途徑滿足社會需求缺口，足以對社群團體，甚至是整個社會造成深遠影響，社會創新適用於任何試圖解決社會問題的「手段上」，例如行動、政策、研究、活動、法律等等。
2. 社會企業：社會企業是指為解決特定社會問題為核心目標的創新企業組織，其希望透過一般商業營運的遊戲規則，而非接受捐贈的模式在市場機制中自給自足。而其最重要的企業精神，就是如何在公益與商業手段之間取得平衡，不讓企業在進入市場後，因受到獲利極大化和追求效率的

壓力而改變經營初衷，其公益理念亦能從市場上取得運作的資源而得以永續經營。

### 3. 兩者關係：

- (1) 如果生活資源有限，那怎樣用新點子解決社會中無法解決的需求，怎樣結合新科技，發現社會需求，解決當地社區、環境、教育、醫療衛生等社會問題，重視創新過程、手法與社會影響，這就是社會創新 (social innovation)，將這樣的想法化為商業運作的行為，整合資源，實現跨界合作，並以企業組織模式永續經營推動，這就是社會企業 (social enterprise)。例如「一個社會創業家用了設計思考，組合現有的技術，創造一個聽障者使用的唇語辨識系統，將之裝配在眼鏡系統中，讓人們只要動嘴唇就可以溝通，這是一個嶄新的「社會創新」，它改變了人類的溝通方式。之後，他們成立一家公司永續經營，則稱之為「社會企業」。
- (2) 其實這兩個東西是一體兩面且相輔相成的，就像社會創新其實算是社會企業在孵化過程要持續添加的，而社會企業也是社會創新的一部份。社會企業除了具備一般企業的運作模式，提供產品、服務，主要以「社會目的」為目標，但仍保持組織彈性並且持續創新。社會企業和營利企業最大的差異是社會目標的機會辨識，閒置社會資源的開採，以及適當的資源交換模式，本質上，社會企業算是社會創新的一支，是一種用商業創造社會利益的嘗試。社會企業在社會創新中之所以成為主流，是因為社會企業展現的是永續經營社會影響力與成長，而超越了其他的社會創新模式。

### 二、問題現況 (社會創新對社會重要性)：

社會問題不能只用政府和商界的幾億元捐款就可解決，回應社會問題的動力必須來自民間，社會創新是釋放民間智慧和能量的手法，民間問題用民間力量去解決它，彌補政府失靈時無法解決困境，更可貴得是以組織型社會企業推動社會創新，「永續經營」是政府財務失靈時最佳良藥，試著舉下面國內外成功案例，讓大家知

道社會創新對社會重要性。(案例來源：光明頂創育智庫洪聖倫執行長提供)

(一) 天空的院子：

1. 社會議題：老屋新生、地方再造、偏鄉觀光、文化保存、青年返鄉。
2. 創新：創辦人何培鈞所開設的特色民宿「天空的院子」，將廢棄、閒置的老房子重新賦予新生命，成為在地文化保存、吸納外界新點子的聚落，讓空間成為社會企業經營的型態。他在竹山小鎮打造出一個在地創業傳奇，讓原先幾乎沒有人會來觀光的竹山，一躍而成旅遊節目、部落客大肆介紹的景點，也成為許多都市人度假、打工換宿青年 long stay 的場所，就連知名音樂家馬修連恩 (MatthewLien) 在拜訪此地後，也被何培鈞的創業故事打動，遂與唱片公司合作同名專輯《天空的院子》，且獲得金曲獎肯定，也因為這樣，讓當地週邊民眾產生了許多就業機會。
3. 商業模式：民宿經營

(二) iHealth 政昇處方宅配藥局

1. 社會議題：高齡化及慢性病。
2. 創新：實施醫藥分業後，民眾可拿處方箋就近到社區藥局領藥，而台灣的慢性病藥費一年高達 700 億，這個龐大的市場，加上患者偏向中高齡族群，可能因為居住地較偏遠且行動不便等原因，仍無法享受到這種便利性，因此 iHealth 針對藥師專業，推出藥品的宅配服務，解決偏鄉藥局資源不足與老人領藥問題。
3. 商業模式：宅配通路服務，民眾可透過電話、傳真、網路等通訊方式傳送處方箋，由專業的藥師與民眾確認收件後再進行調劑與配藥程序，接下來，藥師會親自將藥品送到府，並指導藥品使用方式與諮詢，過程中不收取任何費用，服務費與藥費皆由健保局負擔。

(二) SHUBINAK

1. 社會議題：女權平等、失業率、貧窮。
2. 創新：巴基斯坦女性有卓越的刺繡、縫紉能力，但因為女性地位低落，限制他們離家工作，同時地處偏僻，難以謀生。於是 SHUBINAK 品牌誕生，2005 年成立，僱用當地婦女，給予穩定薪資，並輔導技術、提供職訓，同時結合社區服務，與超過 5,000 名工作者建立了合作網絡。
3. 商業模式：代工模式，SHUBINAK 與各國大廠合作，如 Levi's 牛仔褲、Dockers 等...，將他們的需求透過空運或快遞，把樣品、針線、材料、設計圖寄到 SHUBINAK 設在村落的據點，據點收到素材後，就分送到各工藝中心開始動工。

### (三) TerraCycle

1. 社會議題：環境保育。
2. 創新：TerraCycle 成立於 2001 年，持續將回收物重新製成價格親民的創新日用品，現正快速的成長中，被認為是世界上回收物再利用的先驅公司，在美國與百家知名品牌合作，亦於海外 26 個國家營運，年收入超過 2 千 5 百萬美元。
3. 商業模式：販售回收後的重製物，於各大通路上架，全球最大量販通路 Wal-Mart 有專區。

### (四) PARTICIPKKE

1. 社會議題：高齡化，互助，社交。
2. 創新：針對高齡化社會中龐大的社會照顧需求，讓社區和個人能彼此互助，掌握生活主控權的新措施，由「會員自營」，提供情感、家務方面的互助服務。以「信賴關係」取代「買賣交易」，以「資源整合」取代「經濟援助」，關注長輩自身「能做到的事」並提供必要支援，而不是一味提供協助，忽略個人能貢獻的能力。
3. 商業模式：會員制，50 歲以上的資深公民即可申請成為會員，入會繳交年費，一年 30 英鎊。

(五) 過去，多數國家都以 GDP (國內生產毛額) 作為國家發展衡量指標，但確無法反映人權、社會正義、社會環境變遷及人

民幸福程度，盲目追求經濟成長卻付出極高社會代價，社會問題還有很多需要解決，如農業議題的老農、公平交易、社會暴力、家暴與性侵、失業、勞動權益漠視、女性權益、食品安全、海洋污染、空氣汙染、校園霸凌、教育中輟等需要我們去解決，如何在追求經濟同時也顧及到社會盈餘，將是我們未來經濟發展醒思，我們要做的是開發社會經濟市場，透過社會創新投資，讓經濟市場重分配，提升整體國民生活品質。

(六) 本次研究題目？社會創新？或社會企業？。

政府解決民間問題，公私協力共同推動是未來趨勢，甚至是民間問題用民間力量自己解決，社會創新是一種解決社會問題手段，社會上每一個人可以就自己核心能力，用別於以往思考模式，運用科技或重組分配原有生態模式產生新的社會創新手段，以改善社會問題，本市鼓勵年青人創業時，更需要建構一個社會投資生態，如何用社會創新吸納更多社會資本或善加使用閒置資源，將其有效投資在社會企業輔導過程中，將是社會企業孵化過程中成功關鍵因素，影響著社會企業所採取商業手法能脫穎而出，產生社會影響力，吸引更多人再次投入從事社會創新，故將本次研究主題以引導社會資源從事「社會創新投資」以協助青年透過「社會企業」組織運作模式創業，永續經營提高民眾生活品質，開發社會經濟市場，讓資本市場更加公平。

### 三、國內外輔導社會企業模式

#### (一) 國外政府輔導社會企業模式

達成社會、環境與經濟三贏效益，這是社會企業的核心價值。十幾年來，英國政府與民間團體先實踐、後立法，穩定建構了適合社企發展的生態環境；也創造了經濟行動的公民參與、創新價值、社會公益，「以公民參與實現社會得利的經濟行動」，英國社會政策的核心面向，提出政策綱領於實際作為，奠定了社會企業發展的基礎。其政策核心的幾個面向包含如下：

(資料來源：劉子琦編註的「英國社會企業之旅」)

#### 1. 建立民間發聲管道：

以推廣倡議的方式，解決對社會企業的認知與理解不足的問題。成立的社會企業組織 Social Enterprise UK〈SEUK〉，現在已經擁有 700 多名組織會員，是英國國內最大的社會企業組織，除了積極影響政府與政黨決策、提高各界對社會企業知覺之外，並對社會企業組織提供營運諮詢、運用各種社會資源來健全社會經濟市場。

#### 2. 培育社會企業的營運能力：

成立的市民社會辦公室〈Office for Civil Society，原名為第三部門辦公室〉積極透過所管理的基金，鼓勵市民以社會行動改變社區事務，尤其支持針對老化社區的健康與社會照顧、青年就業等問題的提案。

#### 3. 鼓勵孕育社會企業文化：

將社會企業的觀念與實作融入大學課程中，並鼓勵商業界與社會企業攜手，強化公益行銷，累積達成經濟、環境與社會三重底線的能力。

#### 4. 運用消費採購權：

通國社會價值法案〈The Social Value Act〉讓中央與地方政府的公共採購，不單考慮最低價格，而必須重視如何實現多重的社會、環境的價值。積極游說通過社會價值法案的 Social Enterprise UK，發起購買社會企業產品的行銷活動「Buy Social」，來提高社會企業的能見度，擴大不同社會企業間的產業聯結，形成採購—供應鏈關係。社會企業標章〈Social Enterprise Mark〉也在應運而生，透過嚴謹的審核，發給認證標章，提供全英國社會企業地圖，讓消費者或採購者能清楚的便是社會企業組織與產品，確認其盈餘使用在公益目的；也讓社會企業強化品牌價值、商品定位建立信用度，進而達到促進公益消費與採購的目的。

#### 5. 修改相關組織法規：

其中包含社區利益公司法，透過新的公司組織——社區利益公司〈Community Interest Company，CIC〉。目前英國

約有 7,500 家社區利益公司。為了擴大非營利組織參與社會企業，2011 年國會通過修正慈善法案〈Charity Act〉，慈善組織可以向主管機關慈善委員會〈Charity Commission〉登記為擁有公司法人地位的慈善法人組織〈Charitable Incorporated Organization, CIO〉，方便慈善組織能夠以組織最大權益來訂立契約，而慈善組織的理監事只負擔有限的償債義務。

6. 推動「紅帶挑戰〈Red Tape Challenge〉」：

積極檢視現行的 21,000 條行政規章，刪除冗長、沉悶、多餘、無用的行政法規，加快行政效率以因應全球化與社會變遷快速的競爭壓力。

7. 透過嚴謹的衡量社會投資，所達成的社會價值與財務報酬間的關係：

透過明確的證據，校正社會企業執行方案的內容與設計，既可避免錯誤投入資源，亦可提高組織的風險辨識能力，尤其創新的商業模式一直是社會企業的核心價值，在創新過程的初期階段所面臨的高風險，不能只從財務的角度來看，更需要從效能的角度，事證的基礎〈evidence-based〉來審視整體方案的決策、執行與風險，以免只見投資而不見效能。

8. 健全社會金融於社會投資〈social investment〉環境：

為落實其大社會〈Big Society〉政策，建構一個可以永續發展的社會投資市場，而啟動「大社會銀行〈Big Society Capital〉」。以 6 億英鎊的基金規模，除了提供社會部門組織的財務與其他服務之外，也發行多種不同類型債券與基金：社會效能債〈Social Impact Bonds，2010 年發行全世界首張社會效能債券〉、社會成果基金〈The Social Outcomes Fund〉、社會育成基金〈Social Incubator Fund〉等來處理複雜且花費巨大的社會議題。目前大社會資本銀行已經投資 5.6 億英鎊在 20 個不同的中介團體〈intermediary〉上，並藉此支持了 23 個第一線的組織。除了政府領頭帶動，2014 年 4 月起進一步實施社會投資稅賦減免，鼓勵大眾參與社會投資。內閣

辦公室估計，英國的社會投資市場將在 2015 年達到 10 億英鎊的規模。

## (二) 國內政府輔導社會企業模式

(1) 行政院拍板定案「社會企業行動計畫」，社企採廣、狹兩種定義，廣義社企是指以商業模式解決特定社會或環境問題的組織；狹義須符合 3 條件，包括組織章程須明定以社會關懷或解決問題為首要目的，財報要經會計師查核簽證、需發布年度公益報告，及每年在帳上保留 30% 盈餘不做分配，保留用於社會公益目的。一般公司法人若在帳上保留盈餘，會被加課 10% 營所稅，即盈餘保留稅。對於非以營利的社企來說，保留盈餘是為了做更多社會公益，要加課 10%，顯得有些不公允。惟因跨部會仍在協調階段中，國內現在策略則以「先行政後立法」方式扶植社企，不同於南韓的先立法，「先立法，重視環境孕育」，避免法規框住了社企發展態樣。自 103 年起 3 年內，政院將投入 1.6 億元，目標是 3 年後能再誕生 100 家新創社企，同時引進 1 億元包括官、民在內的資金活水，且跨部會應持續鬆綁法規，擴大財團法人擔任發起人，研議政府優先採購社企提供產品或勞務，加強向公私部門宣導，協助社企發展，讓政府與民間攜手建構友善社企發展環境。

社會企業行動方案	
願景	營造有利社會企業創新、創業、成長與發展的生態環境
期程經費	2014~2016 年，政府投入 1.6 億元
涉及部會	經濟部、勞動部、衛福部
方法	法規調適、網絡平台建立、協助籌資、推動育成
重要目標	◎育成 100 家新創社企◎結合公益創投、天使投資人、社企信保等，挹注 1 億元活水

(3) 國內中央各部會方案經費及預期績效表 (參考附件一)

(三) 本市社會企業案例彙整及分析

1. 案例彙整 (參考附件二)

2. 列舉案例分析：

(1) 好伴：(資料來源：好伴代表人邱嘉緣提供)

「好伴 Happen!」是由兩個返鄉的臺中女孩所成立的工作空間。喜歡蒐集老故事的兩人遇上了70幾年的老房子-白律師事務所，希望將她整修活化，作為中部一個讓各種點子和人事物交會、實踐夢想舞台的地方。而共同工作空間是一種新興的空間型態，工作者們共享空間，以日租、月租、年租的方式租借桌椅、會議室或空間，共用辦公設備。主要提供給個人工作者、新創事業、小型公司…等在工作之餘，期待與其他工作者交流、激盪想法者。共同工作空間不只是分租辦公室，它是一個以分享為核心、異業交流、互相學習和成長的夢想孵育地。這裡會舉辦各種講座、聚會：從軟體程式、文化藝術、創業分享、到社會議題，藉由互相分享經驗、專長、生活，讓有趣事物發生。不只是個人工作者和創業團隊，好伴也希望將這個空間含納上班族及學生，利用下班或課餘的時間來到這兒做著自己喜歡的事、一同參加聚會和交流活動，找到發光發亮的舞台！

A. 社會議題：

- a. 青年自我實現：現在20~30歲的這個世代被稱作失落的一代，面臨到低薪、高工時、志趣不符等等不友善的就業環境。但許多人都擁有自身關注的興趣，能否透過創業或是業餘時間達成志業。
- b. 社會關懷倡議：近年來台灣社會議題頻傳，從環境、教育、文化、性別、地方、工作、人權...等等，需要有多人認識這些議題，進而關注並實際行動來改變它。

c. 台中舊城再生：中區曾經是台中最繁榮的商業區，但隨著商業、政治中心轉移、治安及大火等事件後，面臨店家關門或搬遷、傳統產業沒落、職人技藝失傳、歷史文化失落、閒置空間眾多、社會問題等等。

B. 創新的解決策略與經營模式：

a. 辦公型態的創新：共同工作空間對創業者和個人工作者來說，傳統的工作型態在商業辦公室、自家或咖啡廳，但也都會有封閉、不穩定、干擾等問題，共同工作空間在硬體面提供穩定而舒適的工作環境，軟體面則是來自於不同背景專業的工作者彼此認識交流、創新思考、拓展人脈甚至是商業合作的可能。

b. 育成的創新：在地社會夢想家搖籃有別於傳統的學校育成中心封閉而制式的育成體系。而是透過一個實體共同工作空間產生社群連結及地方認同感，以由淺到深多層次的手法：午餐共食、哲學星期五、藝文策展、文化或社會創新講座、社會企業課程、社會創新培力計畫廣納群眾，增加社群的多元性，並且適用各個不同階段的社會實踐者。

c. 社區營造的創新：中區共同工作圈有別於傳統的透過社區營造學會、里辦公室、非營利組織申請政府經費運作的社區營造。好伴透過獨立資金，串連在地團體，以創新方法如：綠川市集、生活策展、深度旅行、座伴計畫、青年創業育成等方式，吸引年輕人回到中區（台中），並且與在地文化脈絡及產業結合，發展共好的中區再生。

(2) 上下游新聞市集（資料來源：我們的小幸福、小經濟）

二〇一一年九月，台灣出現了第一個以「食物與土地」為主體的專業網站：「上下游新聞市集」，從閱讀到購買，形塑起消費者對食物的主張，讓飲食對個人產生意義。開站短短一年，匯集超過六十萬人次的讀者，更發揮了勁道十足的影響力：喚醒多面向的食物安全意識、阻止財團搶水危機、為有機小農紓解庫存米壓力……。到「上下游」品食

物與讀文章，總是能帶來全新的身心洗禮，同時滋養了你我脾胃。

A. 社會議題：

- a. 餐桌與農業危機：當國外低廉農產品大量入侵，你我對自己吃下的東西愈來愈沒有把握；而在地友善農耕的作物無法進入產銷體系，整體農業生態也愈形惡化。
- b. 媒體公信危機：當新聞成為商品、業主花錢購買的置入性行銷佔據了專業報導應有的版面，嚴重影響新聞訊息的獨立公正性；讀者因無從判斷廣告與新聞的分野，只能照單全收、無力對抗。

B. 創新的解決策略與經營模式：

- a. 營運模式創新：以產品開發，支持媒體獨立  
「上下游」創新以「產品開發」的非捐款模式，支持媒體運作；不再依賴廣告預算，閱聽人就能得到無商業干擾的糧食與農業訊息。
- b. 內容市場創新：食物與土地專業網站  
「上下游」重拾飲食與土地的關注，甚至將種籽保存、食物安全、糧食自主等看似枯燥抽象的議題、或最不透明的資訊，化為閱讀趣味，進而連結起友善耕作運動。
- c. 生產開發創新：友善開發，創造貨架上的選擇  
選擇友善土地農作如紅肉李、小麥，逆向開發為無不當添加的無毒產品新選擇，既延長了生鮮的利用價值，又填補了現有市場的空缺的選項，消費者得以有機會參與改變。
- d. 社會工程創新：重建媒體公信力  
「上下游」重視商品與新聞得清楚分際，新聞的價值更加凸顯，帶動主流媒體跟進、合作深入報導；沒有虛假的新聞、找回專業素養，真實重建讀者對公正媒體的信賴。

(3) 大誌（資料來源：我們的小幸福、小經濟）

英國的《TheBigIssue》雜誌，幫助超過二千九百

位街友，每周吸引六十七萬個讀者。二〇一〇年四月一日「愚人節」，台北街頭出現了一本風格清新的《大誌》，透過英國品牌授權為後盾，以全新的商業模式、文化創意，給流浪街頭的人一個自食其力的機會，讓他們重新取得生活主控權。《大誌》精彩不過時的好內容，透過販售員的用心經營與驚人銷售潛能，兩年多來每月發行量直逼三萬份，原來這群不可靠的街友，還真的很可靠！你我要做的事，只是買一本喜愛的雜誌，就能讓一個街友有全新的開始！（目前有意願進至台中駐點）

A. 勇於挑戰的難題：

- a. 工作者就業門檻：多數街友因自身缺乏文化資本、社會資本，或遭逢產業鉅變、生命變故，致使他們只能落入不穩定的經濟底層，因而必須仰賴他人、博取同情的惡性循環。
- b. 大環境的不友善：對有工作能力、工作意願的街友，只是欠缺機會重新融入人群。但主流商業機制因偏見或因歧視，將其排除在一般職場之外。

B. 創新的解決策略與經營模式：

a. 通路創新：街友化身雜誌販售員

「銷售」這種最具個人風格，以及最需要面對面的人際互動，協助街友經營發展出與固定客戶間的友誼，得以重建其與社會對話的橋樑、自我信心的建立。

b. 產品創新：提供 Y 時代讀者面向世界之窗

拋卻傳統媒體架構經驗，以產製重組開啟內容藍海，提供世界觀的商業科技、藝文設計、環境永續訊息，滿足 Y 時代「愚人」讀者的閱讀渴求，為網路化衝擊萎縮的平面媒體再創新局。

c. 經營模式：突破商業框架，翻轉街友社會處境

多數街友面臨卡債、帳戶盜用等問題，一般職場的人事規範也不利於街友。因此，《大誌》沿用英國街報組織

所採取的「批售關係」取代權利義務式的「聘僱關係」，  
免除上述的憂慮與瓶頸，同時重建自主管理的自信。

(四) 本市輔導青年創業政策 (參考附件三)



### 第三章 研究方法與內容

本次研究方法係就下列各面向收集資料，對獲取資料的方式加以分析，並取其優劣點，擬定本市推動年青人投入社會創新創業規劃參考依據。

- (一) 國外政府輔導社會企業模式
- (二) 國內政府輔導社會企業模式
- (三) 本市社會企業案例彙整及分析
- (四) 本市輔導青年創業政策

### 第四章 研究發現與結論

#### 一、研究發現

(一) 目前國內社會創新與社會企業面臨問題：

1. 豐沛的社會資源 (如 CSR、知識、技術等) 因尚未有公開平台，引導其資源投入社會創新或社會資源。

2. 國內社會企業的定義與定位未明，社會價值觀無法推展，間接造成社會資源挹注時難於辨識。
3. 社會企業發展法規須調適，且社會企業組織型態多元，目前法規未考量其需求與發展特性。法規不利於社會企業管理者同時追求多重的組織目標。
4. 人才培育、創新研發、專業技術、智慧財產權等外部性議題，尚未獲得中央與地方政府機關重視與支持，目前大部份執行策略大多以倡議為主，輔導育成雖有專責單位，但其多為創業週邊服務協助（如顧問諮詢、法律協助等），較無針對社會創新技術或商業模式可行性及成熟度培力資源。
3. 輔導資源需整合，相關輔導資源散布各目的事業主管機關，惟因認知不足，尚無法串連整合以發揮綜效。
4. 社會創新與社會企業技能應強化，且社會企業未能趕上創新科技應用趨勢。
5. 民眾、政府、NPO/NGO、企業等對社會創新或社會企業的認知不足。
6. 社會創業家經營管理能力不足（如商業模式、財務管理、行銷通路）。
7. 資金取得管道有限，補助申請不易，缺乏信用保證支持，金融機構對社會企業放款態度保守。公益投資、天使資金投資媒合管道不足及社會企業不易取得直接資金。
8. 社會企業為新興產業，目前行銷通路不易拓展。
9. 現行法令無法提供企業、政府及相關機關優先採購。

## （二）本市輔導社會創新或社會企業面臨問題

1. 尚未有單一輔導青年創業窗口，青年創業輔導資源有三個單位，中央單位更不用說了，常讓年青人耗時詢問，且無專門人員可一次到位讓同一個年青人同時了解本府輔導年青人相關政策。
2. 社會企業不同一般企業，需要更多「耐心資本」，應有明確專責於輔導社會創新及社會企業專屬計畫。
3. 社會創新比一般青年創業除了商業經營模式考量外，更需加強

社會創新影響社會程度規模化育成策略。

4. 社會創新育成更著重於人際網絡中互相協助共學共創共好。
5. 社會企業資金取得成本應更加友善(如信用貸款,還款期限加長等)。
6. 社會企業較不易以間接金融方式(融資門檻高)取得資金,應引入社會資金以直接金融方式協助。
7. 社會企業不同一般商業創業,創業家須要有更多社會資源(如資金、人脈、通路、空間及技術等)協助創業及成長。
8. 社會創新是多面向,如環境、社會、經濟面等,相關局處應同力推動社會創新創業。
9. 各局處對社會創新與施政政策關聯性認知不足,以致無法善用社會企業協助推動施政目標。
10. 社會企業人脈網絡尚未有統一聯絡窗口作為本市施政溝通窗口,以致本市社會企業一直未像商業會組織一樣,可作為權益發聲管道。
11. 有關與業界培育社會創新或社會企業之學校或育成中心或育成民間團體,尚未有合作溝通平台。

## 二、結論

公民逐漸興起一股參與改變社會的意識,透過各種管道表達自己對社會的期望,以實際行動與創意,試圖為社會做出一些貢獻與改變。社會創新即成為公民參與社會運動的一種方式,將改變世界的熱情注入長期經營的模式,創造更具組織性與深遠的社會影響力,其魅力深深吸引社會大眾有志參與社會創新運動。

集結許多對臺灣這塊土地抱有熱血的社會大眾,這些人有可能是學生、上班族、一般企業、NPO等等,想要從事改善台灣所面臨社會問題之社會活動,可能以自己現有創意、時間、技術、資金、財務等等投入相關產生社會進步的「社會創新」,一個城市如能持續社會創新將大大增加人民生活滿意指數,以「生活首都宜居城市」的台中市,更是要好好推動本市民眾一起共同響應社會創新運動並鼓勵有創意思法的年青人以社會企業組織經營方式規模性永續發展著…………。透過本計畫研究,將引導社會相關資源協助從事社會

創新創業，建置年輕人創新、創業、成長生態環境，讓社會創新創業使社會每一個人生活更有價值。

## 第五章 建議事項

### 一、建議規劃內容：

本市青年創業輔導策略大多為專責工業或商業型創新創業或科技創業，尚無專責在以「社會議題」為主題的社會創新區塊，且輔導策略皆為計畫概念，即計畫結束了，創業輔導資源也隨之停止，無法有效運用外界資源持續投入產生系統性循環式的方式繼續輔導，本次建議「社會創新培力計畫」以社會創新走向社會企業為主，但數化過程中需導入其它創新團隊核心技術，間接性也提升一般創業生態，我們以社會創新為主軸，是想要透過社會創新產生社會影響力，除了讓大眾醒思到社會問題外，更是要讓社會大眾重視到社會創新創業影響社會進步重要性，產生跨世代的技术合作，更能帶領臺灣的產業走向另一個新紀元。

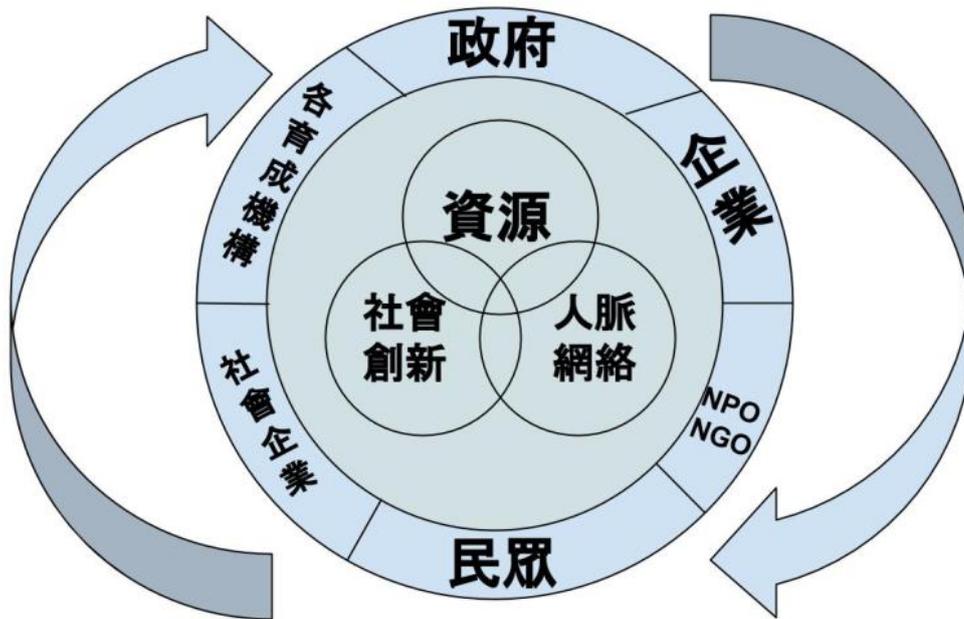
#### (一)「社會創新培力計畫」規劃願景

營造一個讓民間社會資源可從事社會創新投資生態環境，讓一些可解決社會問題，具社會影響力的創意想法可真正找到合作社會資源，得以誕生、孕育、再付諸執行一場社會創新運動，使人民生活更有價值，政府要做得是建構一個可支持社會創新培力「循環」生態環境，不斷用民間力量以社會創新方式投資在社會企業上，永久持續解決社會議題，透過社會影響力產生了社會盈餘，提升民眾生活價值，朝向生活首都宜居城市目標邁進。



(圖一：社會創新培力循環生態圖)

1. 社會創新培力計畫為一個生態系統是可以讓社會每一份子(民眾/企業/政府/NPO/民間團體…等)皆可用自己核心能力,如資金、技術、知識、勞力服務等各面向,透過各種方式如:創業導師、顧問諮詢、投資者、協力合作夥伴或通路等從事社會創新投資,協助社會創業家以商業手法得以永續經營社會企業模式,持續為社會做更多好事的社會運動,過程中與結果目標皆是讓社會每一個人變得更有價值,產生了經濟價值,也創造社會價值。
2. 為使民間力量便於從事「社會創新投資」,本府需建置三大支援系統,即稱之為「希望銀行」,以讓希望銀行支援系統產生社會創新綜效數化更多社會企業,永續推動著社會創新,其三大支援系統如下:
  - (1) 建置一個公開社會創新資源整合平台(投資/融資/技術/知識學習課程/人力/顧問…聯盟系統)
  - (2) 建置一個友善流暢社會人脈網絡平台(創業導師/專任業師/支援中介業師/育成中心/加速度/社會企業…等與人為核心之創業培育有關組織及單位)
  - (3) 建置一個與民間協力共享社會創新技術培力平台(佈群眾/籌資源/建平台/輔育成)



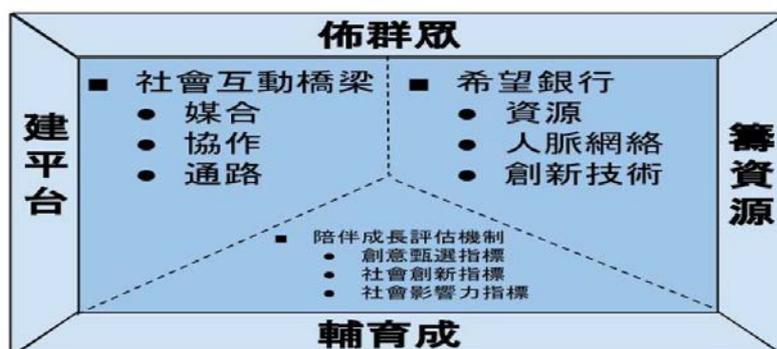
(圖二：社會創新培力計劃-希望銀行支援平台)

## (二) 計畫特色

1. 計畫輔導主軸是以社會創新創業前階段為主。
2. 輔導計畫政府扮演招募資源角色，主要資源以民間社會資源為主即所稱「希望銀行」，讓群眾自動參與社會創新計畫。
3. 本次計畫輔導策略是以深度型陪伴創業家開創事業，引進創業導師及使用需求申請機制概念，由團隊提出所需求培力資源，經創業導師評估後，再從其輔導，且創業團隊需定期通過評估審核機制，才得以進階至成果發表會，作為「市場上」投資對象。
4. 輔導過程中強調團隊合作，不論是官方、民間機構或育成對象。

## (三) 執行策略及工作內容

以「社會創新培力中心」推動社會創新為主軸，科技創新（如物聯網科技）為輔，本次將執行四大策略完成 333 工作目標。第一個 3 為建構「資源、人脈網絡、社會創新技術」三個平台的希望銀行，第二個 3 為建置「潛力創意甄選、社會創新可行性、社會影響力」陪伴成長評估機制，第三個 3 為建立「媒合、協作、通路」社會互動橋樑模式，各策略及工作內容分述如下：



(圖三：四大策略 333 工作目標)

## 1. 佈群眾：

加強廣宣倡議社會創新重要性，引導社會資源從事「社會創新投資」及奠定社會創新「社會價值」。

### (1) 社會創新投資：

即倡導如何讓社會資源，如：一般創投，企業 CSR，企業研發資源、個人專業知識、資金…等資源，從事天使創投基金或以更有效率方式（如創業導師、技術合作）讓社會資源運用在社會創新投資產生更多社會利益。

### (2) 社會價值：

讓民眾消費習慣從價格取向轉為價值取向，讓一塊錢消費都很有意義，奠定社會創新與社會企業價值。

## 2. 籌資源：

### (1) 重要性：

募集社會大眾資源成立各式聯盟，讓社會資源匯聚後，成為社會創新最佳支持系統「希望銀行」，希望銀行所提供標的稱之為「社會資本」，即為各式聯盟有天使基金、投資、融資、技術、管理知識、學習課程、志工人力、物資、創業導師、專任業師、支援業師、社會企業等聯盟系統；創業的啟動資金一般來自 3F：family、friends 和 fools。其實，能獲得多少 friends 和 fools 對你的事業的支持，正可以看做是你所擁有的社會資本多少的重要指標。社會創新最大感

動就是無形中能動員社會資本可自動捲起袖子參與其中。用自己的使命和熱情打動了一些朋友和傻瓜，他們不僅自己提供直接的支持，還會貢獻出自己的人際網絡，從而讓社會創業者們有機會獲得更多的財務資本和人力資本。有了這些，社會創業者們就可以擴張自己的機構、擴大自己事業的規模，創造出更多的社會效應。而這反過來又可以吸引更多社會資本的加入，推動這項事業的規模化發展。此時，就出現了一種社會資本的良性循環。不斷累積的社會資本不僅於社會創業者有利，其本身也是一項重要的社會效應，對於社會有利。

(2) 招募資源共分為三大部份分別為資源、人脈網絡、社會創新技術，細項如下：

- A. 核心創業導師：具備創業經驗，目前仍從事企業經理人，有豐富人脈網絡系統，是一個可以洞悉問題及解決問題和找資源的人，創業導師需對創業家提出的問題有能力判斷問題是否明確、必要關鍵分析，倘經創業導師評斷問題不成熟時，則創業家需從新思考問題點，俟通過創業導師標準後，除了透過創業家人脈解決問題外，亦是創業家是否可運用社會資源的決定權。
- B. 專業技術人力：為讓社會創新能敷化而成商業模式，需透過各項專才人員如經營管理、市場通路、財務規劃、商業模式及技術面上專業人力等資源協助，從中指點解決社會創新敷化過程中所遇到技術性困難點。
- C. 資金：透過贊助、獎勵、競賽、投資（基金會/創投）、融資及補助等，協助創業過程中資金窘境。
- D. 人脈資源：除了以上從事社會創新投資的「投資人」外，尚包括肯定社會創新並具有聲望的企業家，以吸引更多從事社會創新投資。
- E. 專業學習或競賽課程：如職訓所、民間或學校育成

課程。

- F. 協作空間：公部門或私部門中可供社會創新團隊共同協作空間，以減低青創團隊移動成本並可活絡各區不同主題的社會創新特色。
- G. 物資（設備/物品）：如小農議題所需的倉儲設備及各式產品所需物流服務或影片剪輯設備等公共性物資。

### 3. 建平台：

目的即為讓社會資源透過媒合及使用機制，落實社會資源能有效真正運用在所需的社會企業，以協助本市青年創業發展。其重要內容如下：

- (1) 盤整、分類及建置一個社會資源資訊系統。
- (2) 與政府輔導創業單位、育成機構、加速器、共同工作空間等網絡建立共同合作夥伴關係，如協助甄選、推薦好的創意方案或好的創業團隊加入社會創新團隊、以取得會員身份可優先使用社會資源機制或成為創業家成立初期共同後勤支援系統等。
- (3) 與民間企業、社會企業及 NPO 等網絡建立通路夥伴關係，如活動轉知、優惠消費權、專屬設計及 CSR 實踐合作等。
- (4) 建構社會資源媒合及使用機制：
  - A. 申請媒合機制：短期而言，由社會企業或創新團隊主動申請所需資源後再請創業導師做適合性媒合，該申請機制需明確表達所需資源及必要性和效益性。
  - B. 媒合會員使用付費機制：中期而言，針對平台合作夥伴需有相對於外界更友善付費使用社會資源，其付費資金扣除必要成本後，再投入協助社會創新資源。
  - C. 服務社會或使用付費機制：就遠程長期而言，對於剛創業或缺乏資金創新企業，可以透過以服務社會行動代替付費，申請媒合所需資源，以增進本市創新產業可以培育過程中即可接觸市場修正自己的商業模式，另一優點則是發揮社會企業人脈網絡功能，吸引更多人投入社會創新投

資。

#### 4. 輔育成：

四大階段輔導育成程序，其目的就是要讓好的創意能有效率的培力，並且符合通過標準後才對外發表，透過發表會的方式，讓本市成為台灣所有的社會創新發源地，奠定社會創新城市指標，吸引國內外創投公司或企業創新開發部來此尋求新事業合作或讓創新團隊找到創業所需合作資源。

##### (1) 創意甄選：

A. 目標：從民間資源中找出創意好點子，選出真正有創業企圖心強的創業家。

B. 甄選機制著重於創業動機強弱及創新方法社會影響力。

##### (2) 資源及協作媒合：

A. 目標：協助社會創新團隊尋求創新數化過程中所需資源。

B. 媒合資源項目：

a. 合作團隊：尋求各育成中心或未獲選卻有相同理念團隊補足獲選團隊專業技術不足而需要其他協力團隊合作，才可實現創意變成創新方案。

b. 創業導師：創業導師企業家需有為創業家找出問題，提出解決方式，尋求解決資源或人脈，陪伴創業家企業化。

c. 所需資源：如資金、空間、物資等。

C. 媒合方式：廚房見面會，由創業團隊發表自己的創意及所需「食材」，並於「餐桌」上，娓娓到來每個創意「餐點」特色，尋求所需關鍵資源。

##### (3) 創新技術培力：

A. 共通性課程：針對一般創業家創業時「皆會」遇到經營管理、市場開發、企劃撰寫、銷售行銷、財務規劃、網路行銷、品牌規劃及市場定位等面向問題，依不同行業類型尋求業界上課培訓。

B. 創新技術 maker 研習營（含市場接受度測試）：由創業導師帶領著獲選創業家與其相同領域創業家進行主題實作 maker，讓獲選創業家與其他創業家共同協作產生合作模

式，或實地產出服務或商品，該研習營是一定期間研習實作，maker 期間中可向社會創新培力中心申請空間、專業業師協作及技術指導等，讓創業導師帶動團隊「組織」成長，專業技術業師讓團隊的「創新技術能力」提升，使得團隊技術能力能商業性永續經營並具社會影響力，其中社會創新培力中心核心人員需建置「階段性培訓監督、考核、進度追縱、退場標準」機制，由社會創新培力中心邀集各育成中心或加速器與育成實戰經驗有關民間團體（社會資源合作平台），成立「社會創新培力評鑑委員會」定期檢視團隊是否有於期限內達成下列預定評估目標後，才得以進入到「成果發表會」。

a. 社會創新指標：解決社會問題能力\*商業模式

甲. 社會創新度是否能解決社會問題？

一個好的創新技術不一定是很複雜的技術，它可能是很簡單的一個環節就能解決社會問題，只是未能有系統思考這問題，如商圈隨手杯民眾到處亂扔解決方式究竟為何較能解決？可能需確認到底是分類太過繁雜造成民眾不願意還是一開始民眾就不喜歡分類，這兩者之間解決方式就不同，如果是前者其解決關鍵可能要從隨手杯一開始設計上就要思考是否統一只有幾個尺寸的隨手杯流通市面，以利回收時堆疊，如原因為後者，在不喜歡分類情況下，縱使設計如前所述易於分類堆疊尺寸，仍無法解決民眾亂扔的問題，還不如創造隨手杯再利用價值，較易媒合弱勢團體至商圈分類垃圾方法，又或者更革命性創新就是用社會價值觀方式（如漸凍人方式），讓大家醒思重視垃圾分類問題。

b. 社會創新商業模式？

任何商業模式包含著十個要素：價值主張、客戶細分、客戶關係、銷售渠道、關鍵行動、關鍵資源、合作夥伴、收入模式和成本結構及競爭者分析。一個商業模

式是否有效，就展現在這十個要素是否能夠相互匹配，並能夠為目標客戶提供最大化的價值。十個要素中的任何一個都可以成為創新的來源，並帶來整個商業模式的改變。

#### c. 社會影響力評估指數

以中區再生為例，把新的廠商引進至中區展店就能活化中區了嗎？有了實質交通建設，中區就可以回復以前風華了嗎？也許這些是需要，但因市府預算有限，而社會創新就是要創新的方式可以讓當中的人能群起效應，與政府共同推動解決社會問題，這才是成功社會創新，本局所推動的青創平台，即是用社會企業模式去改善中區商業老化問題，藉由甄選出 15 位種子創新家，與當地店家對話產生合作模式，或產生傳統店家競爭後去思維商業更新，這比往年請店家教育訓練提升店家本質，更具有動力讓原有店家思考未來店家營運模式，本計畫最大的目的真正要改變的是「當中的人」以及與這個人有關的「社會情境」（social context），即是中區屋主、住民、店家、上班族等對中區這土地肯定。從這角度而言，社會創新，創造的是一種新的社會影響（social influence），影響著中區在地與外地人的看法，通過某種方式改變「與這個社會問題有關的利益相關者」的態度、認知和行為，從而激發出真正的，具有長久深遠的社會影響（social impact），接者付出行動共同為中區這塊土地而努力，而非僅等待市府支援，用民間力量解決民間問題，因為這樣，才能真正有效改善中區本質社會問題。

(4) 社會創新成果發表會：除了有宣傳效果外，最重要是要協助創新團隊創業，找到天使、投資者或合作夥伴，於真正創業初期時即可相對其它創業能找到合作資源。

(四)、本市各局處推動社會創新挑戰：

1. 社會企業是公私協力最佳合作的管道，但因各局處對社會創新概

念不了解，以致不會用社會創新推動本市施政目標，甚至認為社會創新與該單位並無關係，應多培育本市同仁對社會創新及社會企業知識。

2. 本市預算有限，倘單獨籌設社會創新預算，將是沈重負擔，應將各局處有些執行項目與社會創新有關的政策，統籌運用，惟因前項原因所致，中間跨局處協商時，因不了解耗費了許多溝通成本。
3. 負責推動此業務的承辦人員，需有不同於以往公務人員處事心態，非僅僅事務承辦而已，更需要有像社會創業家一樣做事態度，熱誠且主動可與人聯絡分享進而跨局處互相合作，並創新系統思考面臨問題，才能在推動過程中，真正協助到輔導社會創業成長中所面臨問題及如何去解決能力。

## 二、未來研究方向建議：

- (一) 本次計畫方案有關社會資源其中資金部份，因涉及民間資金如何使用，如可成立一般社團法人、創投或信託基金等，未來實際操作面仍應視本市社會培力工程行政法人運作模式，建議研究資金運作機制，才能真正即時解決創業家缺乏資金困擾，又能產生自償性的償還機制，讓社會資金源源不絕。
- (二) 本次計畫方案係針對有創意想法如何數化成創新手段並成立社會企業或增加事業中新的社會創新營業項目，惟其後續成長情形，則未在本次探討階段，建議未來可再針對後續社會創新成長輔導策略方向研究。筆者建議社會企業成立後即成為所謂中小企業，在市場機制自動調節下，輔導策略應與市場中各個中小企業一起市場競爭，惟社會影響力是循序漸進得，在市場未產生規模效應時，政府應與提供適當協助，讓社會企業渡過創業初期低潮。
- (三) 中央對社會企業策略是採「先行政後立法」，故本計劃在規劃時並未針對調法規一事有所規劃，反而以建平台策略目標以強化通路為主軸，反向操作以「呷好倒相報」社會價值觀的方式，強化社會創新之社會企業在市場價值性，如何讓通路平台中會員成立品牌組織，並自治控管會員的品質，將是未來可以研究方向，以奠定社會企業價值所在。

## 第六章 參考文獻

- 一、 2015 年 8 月 2 日勞動力發展署辦理「社會投資國際論壇」會議手冊。
- 二、 2015 年 8 月 3 日勞動力發展署辦理「社會投資座談會」會議手冊。
- 三、 2014 年 9 月 4 日行政院核定「社會企業行動方案」。
- 四、 勞資關係論叢 16 卷 2 期「社會企業諮詢輔導與育成模式之探討-以建構我國輔導發展體系架構為核心」，作者：梁煥煒。
- 五、 「公益創投的嘗試與探索：公益 2.0 案例的 SROI 成效評估，作者：吳宗昇、周宗穎、張抒凡。
- 六、 劉子琦編註的「英國社會企業之旅」英國社會企業之旅。
- 七、 胡哲生、梁瓊丹、卓秀足、吳宗昇等四人撰稿執筆：我們的小幸福、及小經濟。
- 八、 陳儀譯著「給你 10 分鐘證明世界都買單」。
- 九、 社企流網站 <http://www.seinsights.asia/about/sei>
- 十、 臺中市政府農業局執行 104 年度輔導營農計畫-青年加農、賢拜傳承創業補助計畫
- 十一、 臺中市政府經濟發展局執行「臺中市青創夢想家計畫」
- 十二、 臺中市政府勞工局執行「臺中市摘星青年、築夢臺中」創業補助計畫及「104 年度臺中市創業服務平台計畫書」。
- 十三、 香港社聯匯豐社會企業商務中心的 2010 及 2011 社會企業提昇計劃
- 十四、 第一屆東海大學社會企業創業競賽規則
- 十五、 光明頂創育智庫洪聖倫執行長提供「社會創新與創業」簡報

# 附件一、中央各部會方案經費及預期績效表

## ■ 經濟部

計劃策略	計畫名稱	工作項目			預期績效
		年度	預算匡列	主要內容	
調法規	社會企業法規調適計畫	103	--- *	協助各部會推動相關可行措施，進行社會企業法規調適相關工作。	<ul style="list-style-type: none"> <li>3年總計辦理8案以上之社會企業法規調適議題；及30項法規諮詢服務案件。</li> <li>(*：透過既有計畫資源支應)</li> </ul>
		104	500萬元		
		105	500萬元		
建平台	社會企業網絡建置計畫	103	250萬元	辦理社會企業廣宣相關活動，辦理社會企業產業平台(每季一次社會企業小聚)。	<ul style="list-style-type: none"> <li>103年辦理1場社會企業推廣說明會(3年合計5場)。</li> <li>103年辦理2場社會企業交流媒合座談(3年合計18場)。</li> <li>3年合計辦理80件社會企業輔導諮詢案。</li> </ul>
		104	400萬元	辦理社會企業社群媒合(推動社企共同工作空間大聯盟)、異業結盟相關座談(每年一次社會企業X上市櫃公司媒合會)、設置社會企業輔導體系。	
		105	400萬元		
籌資金	社會企業資金動能提升計畫	103	150萬元	引導公益創投、天使資金、民間企業資源投入社會企業(每年一次社會企業Demo Day)。	<ul style="list-style-type: none"> <li>設立社會企業信保基金。</li> </ul>
		104	400萬元		
		105	400萬元	研議社會企業信保基金專案。	
倡育成	社會企業經營體質提升計畫	103	200萬元	鼓勵現有育成中心增設社會企業育成輔導機制(推動民間社企育成中心交流會議)。	<ul style="list-style-type: none"> <li>103年育成5家新創社會企業(3年目標育成40家)。</li> </ul>
		104	700萬元	結合民間育成中心資源，成立社會企業輔導團隊。	
		105	700萬元		

備註：各年度預算匡列總計：103年600萬元；104年2,000萬元；105年2,000萬元，三年合計4,600萬元。(資料來源：經濟部社會企業行動方案簡報)

# ■ 勞動部

計劃策略	計畫名稱	工作項目			預期績效
		年度	預算匡列	年度主要內容 (★亮點措施)	
建平台	社會企業行銷推廣計畫	103	1500萬元	辦理校園系列講座；辦理社會企業假日市集；編制案例；建置社會企業訊息網站；★ <u>推動社會企業月</u> 。	校園講座15場、假日市集30場次、案例15則、建置網站、社企月活動。
		104	1500萬元	辦理社區系列講座；廣續辦理假日市集；進行案例宣導；維運社企訊息網站；廣續推動社會企業月。	社區講座15場、假日市集30場次、編制案例15則、辦理社企月活動。
		105	1500萬元	辦理大型人民團體(如扶輪社等)系列講座；廣續辦理假日市集；進行案例宣導；維運訊息網站；廣續推動社會企業月。	人民團體系列講座10場、假日市集30場次、編制案例15則、辦理社企月活動。
	建構社會企業網絡與國際連結計畫	103	700萬元	國際分享會(研討會、論壇等)；建置社會企業雙語網站。	國際分享會40場、建置社會企業雙語網站。
		104	600萬元	國際分享會(研討會、論壇等)；維運社會企業雙語網站；鼓勵社會企業參與國際會議或加入國際組織	國際分享會25場、鼓勵25個民間團體參與國際會議或加入國際組織。
		105	1000萬元	國際分享會(研討會、論壇等)；維運社會企業雙語網站；★ <u>辦理社會企業國際交流活動</u> 。	國際分享會25場、辦理社會企業國際交流活動3場次。
倡育成	社會企業諮詢輔導計畫	103	1200萬元	提供諮詢輔導，辦理相關教育訓練、工作坊	提供30家民間團體諮詢輔導。
		104	1800萬元	★ <u>辦理社會企業創新(業)競賽</u> ；提供育成輔導；廣續辦理相關教育訓練、工作坊。	辦理社企創新(業)競賽3場、提供30家民間團體育成輔導。
		105	1200萬元	廣續提供育成輔導；推動典範學習。	提供30家民間團體育成輔導、建立15個典範。

備註：各年度預算匡列總計：103年3,400萬元；104年3,900萬元；105年3,700萬元；三年合計11,000萬元。(資料來源：經濟部社會企業行動方案簡報)

## ■ 衛生福利部

計劃策略	計畫名稱	工作項目			預期績效
		年度	預算匡列	年度主要內容	
調法規	老人福利服務相關法規命令增修研議	103	0萬元		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 擴大民間資源投入長照服務鬆綁產業投入之限制。</li> </ul>
		104	0萬元	研議修正老人福利服務提供者資格要件及服務準則之可行性。	
		105	---		
建平台	社會企業可茲提供全民相關服務之需求評估暨宣導	103	0萬元	引入社會企業機制可解決全民食、衣、住、行、文教、資訊、就業、健康與福祉促進等相關服務需求面現況推估及未來預估。	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 統整相關部會可茲運用社會企業機制解決全民相關服務需求之初步需求評估。</li> <li>• 促進社會企業供需介面整合</li> </ul>
		104	200萬元	辦理社會企業供需單位相關研討。	
		105	200萬元		
籌資金	增進(福利型)社會企業資金來源擴大弱勢服務	103	20萬元	輔導全國性社會福利事業基金會適當挹注與其設立目的具合理關聯社會企業所需資金，並規劃邀集公益信託基金委(受)託人共同參與社會企業並挹注其所需資金(源)。	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 拓展(福利型)社會企業多元資金(源)管道之一。</li> </ul>
		104	40萬元		
		105	60萬元		

備註：各年度預算匡列總計：103年20萬元；104年240萬元；105年260萬元；三年合計520萬元。(資料來源：經濟部社會企業行動方案簡報)

# 方案執行工作項目

計畫策略	主要工作項目	統籌單位	主辦單位	協辦單位
調法規	透過法規調適機制檢視現行法令，健全社會企業法制環境。	經濟部	財團法人目的事業主管機關、衛服部、經濟部、財政部、公共工程委員會	其他部會
建平台	向公私部門進行廣宣，並 <b>建置社會企業標竿案例</b> 。	經濟部	經濟部、勞動部	
	串聯社會企業社群及異業網絡。		經濟部、勞動部	
	設置社會企業輔導體系，並建立單一窗口及派案輔導機制。	勞動部	經濟部、勞動部、衛福部	
	<b>運用社會企業機制，進行全民相關服務需求之初步評估</b> 。		衛福部、農委會、環保署	
	辦理社會投資及國際論壇， <b>建立連結網絡</b> 。		勞動部	
籌資金	引入公益創投及天使投資人等資源，協助社會企業取得資金。	經濟部	經濟部、勞動部、國發會	
	研議使踐行CSR之企業組織可將相關資源投入社會企業。		經濟部	
	研議於中小企業信用保證基金增設社會企業信用保證專案。		經濟部	
	藉創櫃板制度，擴大推薦社會企業管道，鼓勵大眾參與籌資。		金管會	
倡育成	鼓勵現有育成中心增設社會企業育成輔導機制。	經濟部	經濟部	
	透過大專院校現有育成資源，協助培育社會企業人才。		經濟部、勞動部、教育部	
	結合民間企業及大專校院育成中心資源，成立社企輔導團隊。		經濟部、勞動部	
	盤點校園或公共閒置空間等資源，以作為社企推廣及育成相關用途。		教育部、交通部	

(資料來源：經濟部社會企業行動方案簡報)

## 附件二

### (三) 本市社會企業案例彙整

#### 案例分析：

	社企	目標
1	以斯帖文創公司	協助原住民族人發展，未來將提撥盈餘的十分之一作為原住民關懷基金。
2	台灣主婦聯盟生活消費合作社	珍愛環境資源、支持本土農業、力行共同購買、實踐綠色生活、推廣及發揮合作社精神的經營理念，以環保、自然、安全等物品供社員之需要為目的，並基於互助合作與終身學習之精神，以改善及提高社員的文化與經濟生活為宗旨。
3	共好聚樂	共好Gung ho、樂趣Joy的經營理念，透過蒐集舉辦各式活動講座，形塑優質知識圈，以凝聚在地夥伴，建立屬於臺中自己的社群。
4	光遠心國際股份有限公司	將性靈元素結合生活情緒改造、預防能量醫學整合、文化創意、環境保護、公益教育活動等多元統合生活服務，滿足人們心生活改造的渴望的經營理念，分別透過旗下四大品牌：『聖達瑪學院、光流整合醫學中心、岡達、心覺醒文教基金會』的搭載，與整個社會互動甚至與國際接軌。
5	合樸農學市集	合樸農學市集，一個由農友、志工與消費者所組成，透過彼此互助，在「合作、簡樸」的生活實踐中，自給自在、共同成長的社群；致力推動「社群支持型農業」，要以小而美的在地生根方式，重新找回並建立人與土地、人與人之間的親密的連結，並也透過飲食的選擇，改變生活，改變環境。
6	好好聚落	以「生活美學」為理念，先引入社會中的年輕創意和活力，作為推動老人照顧的第一步！未來各階段依不同方式(如：學習中心、主題餐廳、體驗住宅、老人住宅、休閒設施、日間照顧中心、社區居家服務、交通服務、休閒旅遊、平安鐘)關照老人生活。

7	安可線上有限公司	以供應鏈管理，安全、可口、在地生產精神，積極參與並整合由農場到餐桌相關流程，讓農民有更好的銷售管道外，也提供了消費者更安全可口的在地食材。
8	玖捌文創	懷抱理想與熱情，於EMBA畢業之後，這群來自98文創的同學展開人生另一場探險，成立了「玖捌文化創意股份有限公司」。運用人際脈絡及整合資源，連結產、官、學、藝、公益資源，重新詮釋台灣三百年文化，成為文化及創意注入產業的新平台。
9	里仁公司	透過和生產者與消費者在「誠信、互助、感恩」的互動中，落實關心健康、關愛大地、關懷生命的慈心理念，而「業績」是從業人員在做事的過程中，因為盡心盡力的付出而讓心靈提升，並且在提升自己的同時也利益到他人。
10	范特喜文創有限公司	營造不同主題生活聚落空間，讓聚落像有機體一樣能自我調整，發展獨特的小型社區；也逐步營造社區關懷，為美好生活社區貢獻心力。
11	小人物大故事	召喚更多相同理念的年輕人，共同發掘及採訪生活中的小人物大故事，並將這些動人的故事化成影像，透過平台分享散播開去以感染更多的人，一點一滴地改變社會，成為提升社會人文素養與關懷的一大步。過程中，讓年輕人透過親身參與磨練各項本領及建立正向人生價值觀，逐漸自我成長及學習承擔責任，達到傳承與培育社會新生代的目的，亦是本計劃的另一個使命。
12	TC Free Walk	是以帶動台中舊城區為主的導覽，藉由免費提供台中市導覽來匯集城市、鄰里、組織等團體的社會影響力媒合旅客與好伴共同工作室的青年創業家及中區再生基地的城市藍圖家。計畫以「隨你心意付費」讓來台中的旅客決定他們所付的專長或錢怎麼分配給城市實踐家、青年創業家和城市藍圖家。

# 附件三

## ◎本市輔導青年創業政策

項目	分項計畫	內容	權責單位
1	1.1 創業前之輔導措施--創業服務窗口	成立創業服務平台，蒐集整合相關創業資源，作為本市創業服務單一窗口，協助有志創業者迅速且便利取得創業資源。	勞工局
2	1.2 建置並維護創業資源網(創業攻略網)	彙整政府及民間相關創業資訊及活動，並刊登於網站，便利民眾查詢。透過瀏覽網頁，能讓創業者能獲得創業技巧與知識。另建置創業者互相交流及產品行銷的平台，透過平台的力量，協助解決創業的路上遇到的難題及瓶頸。	勞工局
3	1.3 「摘星青年、築夢臺中」計畫	提供摘星山莊(潭子區)、光復新村(霧峰區)、審計新村(西區)等基地，供臺中市青年創業進駐，並每人每月3.3萬元，補助1年，通過第1年實地訪查者，再持續補助1年，補助以2年為限。	勞工局
4	1.4 青年創業貸款利息補貼	通過核貸經濟部經濟部中小企業處之「青年創業貸款」、「青年築夢創業啟動金貸款」、「青年創業及啟動金貸款」、「企業小頭家貸款」、臺中市政府「幸福小幫手貸款」、原住民族委員會之原住民族綜合發展基金「原住民族青年創業貸款」、行政院農業委員會「青年從農創業貸款」等貸款者，營業及稅籍地址設址於本市之18歲以上未滿46歲之市民，且公司原始設立未超過6年，每人補貼最高貸款金額300萬元之利息，補貼期間合計24個月。	勞工局
5	2.1 臺中市創業加速	臺中市創業加速器採篩選具潛力之	經濟發展局

項目	分項計畫	內容	權責單位
	器	新創事業或團體，以引進創投為導向，並進行產業整合以達成產業聚焦、育成拔尖之目標，	
6	2.2 產業人才媒合平台	為解決產業面臨人才斷層的经营困難，並促成本市產業界與大專院校或高中職的互動合作，創造異業之間的合作加值效應並引進學研能量，提升核心產業競爭力並促動開發新興產業。	經濟發展局
7	2.3 創櫃板登錄之輔導	為協助臺中市新創企業進行到資本市場募資，特別規畫創櫃培訓課程，並提供創櫃諮詢，協助臺中市新創企業之發展。	經濟發展局
8	2.4 地方產業創新研發推動計畫	為協助中小企業創新、轉型，特別辦理「地方產業創新研發推動計畫」(簡稱臺中市地方型 SBIR)，鼓勵業者透過創新研發，強化企業體質，以達到永續發展與成長。計畫最高補助可達 100 萬元整。	經濟發展局
9	2.5 臺中市政府青創好幫手貸款專案	為提供本市中小企業穩健成長之完善投資環境，本府特與財團法人中小企業信用保證基金合作，辦理臺中市政府青創好幫手貸款專案，提供中小企業向銀行辦理融資貸款之信用保證，享有最高 300 萬元貸款額度。	經濟發展局
10	1.1 創業前之輔導措施--創業服務窗口	成立創業服務平台，蒐集整合相關創業資源，作為本市創業服務單一窗口，協助有志創業者迅速且便利取得創業資源。	勞工局
11	1.2 建置並維護創業資源網(創業攻略網)	彙整政府及民間相關創業資訊及活動，並刊登於網站，便利民眾查詢。透過瀏覽網頁，能讓創業者能獲得創業技巧與知識。另建置創業者互相交流及產品行銷的平台，透過平台的力量，協助解決創業的路上遇到的難題及瓶頸。	勞工局

項目	分項計畫	內容	權責單位
12	1.3「摘星青年、築夢臺中」計畫	提供摘星山莊(潭子區)、光復新村(霧峰區)、審計新村(西區)等基地，供臺中市青年創業進駐，並每人每月3.3萬元，補助1年，通過第1年實地訪查者，再持續補助1年，補助以2年為限。	勞工局
13	1.4 青年創業貸款利息補貼	通過核貸經濟部經濟部中小企業處之「青年創業貸款」、「青年築夢創業啟動金貸款」、「青年創業及啟動金貸款」、「企業小頭家貸款」、臺中市政府「幸福小幫手貸款」、原住民族委員會之原住民族綜合發展基金「原住民族青年創業貸款」、行政院農業委員會「青年從農創業貸款」等貸款者，營業及稅籍地址設址於本市之18歲以上未滿46歲之市民，且公司原始設立未超過6年，每人補貼最高貸款金額300萬元之利息，補貼期間合計24個月。	勞工局
14	2.1 臺中市創業加速器	臺中市創業加速器採篩選具潛力之新創事業或團體，以引進創投為導向，並進行產業整合以達成產業聚焦、育成拔尖之目標，	經濟發展局
15	2.2 產業人才媒合平台	為解決產業面臨人才斷層的经营困難，並促成本市產業界與大專院校或高中職的互動合作，創造異業之間的合作加值效應並引進學研能量，提升核心產業競爭力並促動開發新興產業。	經濟發展局
16	2.3 創櫃板登錄之輔導	為協助臺中市新創企業進行到資本市場募資，特別規畫創櫃培訓課程，並提供創櫃諮詢，協助臺中市新創企業之發展。	經濟發展局
17	2.4 地方產業創新研發推動計畫	為協助中小企業創新、轉型，特別辦理「地方產業創新研發推動計畫」(簡稱臺中市地方型SBIR)，鼓勵業者	經濟發展局

項目	分項計畫	內容	權責單位
		透過創新研發，強化企業體質，以達到永續發展與成長。計畫最高補助可達 100 萬元整。	
18	2.5 臺中市政府青創好幫手貸款專案	為提供本市中小企業穩健成長之完善投資環境，本府特與財團法人中小企業信用保證基金合作，辦理臺中市政府青創好幫手貸款專案，提供中小企業向銀行辦理融資貸款之信用保證，享有最高 300 萬元貸款額度。	經濟發展局
19	臺中市商圈創意（新）產業發展計畫	為陪植年輕人創業，集結支援青年創業服務民間企業團體，共同成立「創業服務整合平台」，提供創業者育成資源陪伴成長茁壯，並媒合社會資源共同合作，讓年輕人的「創意」，得到「社會認同」及「企業化組織經營」，進而展店活化閒置空間，使得本市成為青年創業生活區，落實本市生活首都宜居城市目標；而中區商圈是首站目標，將以此區整體周圍即中區商業區為推動起點，並結合中區再生政策，降低中區空屋率，活化中區商圈產業，以整體地區發展思維概念，讓中區商圈經濟更具規模效應，奠定典範及創意（新）產業發展輔導策略後，未來則可循相同模式，活化更多其他地區商圈產業及市府釋放閒置空間。	經發局
20	青年加農賢拜傳承計畫	提供進入農業初期 12 個月生活生津貼，使有意從農的青年能安心學習營農知能。應用師徒步的實務學習機制，讓新投入農業青農以賢拜為師及獲得實習場所	農業局