

創業楷模

象徵

卓越、創新、榮耀與責任

企業家典範

創業楷模是全球首創表揚企業家卓越創業精神的國家級獎項，自1978年創辦以來，即備受我國政府及產業界高度重視、讚譽。歷屆當選楷模不僅企業經營績效亮眼，更不遺餘力投入社會回饋、協助政府完善創新創業生態系統，對維繫國家經濟活力、社會和諧共好、環境永續共榮貢獻甚鉅。

創業楷模選拔在經濟部、經濟部中小及新創企業署及僑務委員會共同指導與支持下，迄今國內已辦理47屆、海外33屆，累積獲獎人數達733位，其中國內有499位、海外楷模為234位。創業楷模必須通過各領域專家縝密嚴謹的評審作業，才能脫穎而出，因此每位創業楷模都足堪業界翹楚與表率。他們以樂觀自信與愈挫愈勇的態度，面對人生與事業中的逆境淬鍊；用堅韌無畏的信念與持續創新的能力，在全球詭譎多變的競爭中，掌握致勝關鍵，為企業開創全新視野與價值；並在事業有成之餘，積極以具體行動傳遞對弱勢族群與創業後進的關懷與協助，持續為國家社會注入正向、溫暖的力量，躍升成為展現極致創業家精神的標竿典範。

目錄

Model of
Entrepreneurs
Awards

47

33

04 勉勵與祝福

國內 楷模

- | | | |
|----|------------|-------------------------------|
| 06 | 王奕翔 | 鐳 洋 科 技 (股) 公 司 / 董 事 長 |
| 10 | 王建仁 | 多 那 之 國 際 (股) 公 司 / 董 事 長 |
| 14 | 王義方 | 金 全 益 (股) 公 司 / 董 事 長 |
| 18 | 朱明癸 | 頌 勝 科 技 材 料 (股) 公 司 / 董 事 長 |
| 22 | 巫宣霆 | 沃 醫 學 (股) 公 司 / 董 事 長 |
| 26 | 張家銘 | 大 研 生 醫 國 際 (股) 公 司 / 董 事 長 |
| 30 | 陳淑娟 | 猛 揮 營 造 (股) 公 司 / 總 經 理 |
| 34 | 詹文雄 | 新 應 材 (股) 公 司 / 董 事 長 |

38 **廖佑晟** 加 雲 聯 網 (股) 公 司 / 總 經 理

42 **潘佳岳** 晨 暉 生 物 科 技 (股) 公 司 / 總 經 理

海外 46 **朱運鐵** Autocount Dotcom Berhad / 首席執行長

楷模

50 **黃志田** 超 快 科 技 (泰 國) (股) 公 司 / 總 經 理

54 **薛志宇** 神 通 科 技 (股) 公 司 / 執 行 董 事

58 **評審名單**

勉勵

祝福

陳麗如

全國創新創業總會
總會長

企業能否基業常青往往取決於企業家的眼光與格局。創業楷模決策時不追逐眼前利益，而著眼於長期永續發展，勇於挑戰風險，創造企業價值最大化。

郭智輝

經濟部／部長

面對快速變動的國際局勢與商業環境，創業楷模們展現強韌的應變力與競爭力，以卓越的領導智慧與前瞻策略，帶領企業開創新局，讓世界看見臺灣。

徐佳青

僑務委員會／委員長

創業楷模以靈活的供應鏈優勢，贏得客戶的信任並取得訂單，為事業注入資金活水，帶動創新，形成正向循環的動能，持續在全球舞台上發光發熱。

創新求變

打造三位一體的競爭優勢



用「初生之犢不畏虎」這句話形容王奕翔的創業之路，再貼切不過。從學生時期就展現生意頭腦的王奕翔，大學時在外租屋，他看到一間已隔成5間套房的老房子要賣，經過研究投報率及風險評估，決定向父母借錢買房當起房東，水電、網路、油漆全部親自動手；之後又入手5間套房，共計10間套房收租，然後退伍前賣出，為自己累積了創業的第一桶金。

從代理商起家，發展自有品牌

退伍後王奕翔到外商公司工作，出差培養國際視野，數年後由於公司決定撤出臺灣，於是萌生了「不如讓我來做」的念頭。他拿出辛苦積攢多年的第一桶金，與公司洽談後擔任臺灣代理商，於2007年成立美商鐳潛元件(鐳洋科技前身)，從被動零組件、繼電器(Relay)代理開始做起。

當時只有王奕翔與太太，以及兩位創始員工，擠在分租的小辦公室裡，付完貨款與薪水後，帳戶幾乎歸零；靠著穩紮穩打的拚勁及不向挫折低頭的精神，公司成立第二年便開始獲利，至2010年營收更衝上億元。

然而，身為代理商，經常需要面對原廠想要漲價、客戶卻要求降價的兩難困境，王奕翔開始思索如何帶領公司多角化轉型。2013年一家自動測試設備大廠找上門，想要與其合作接下美國知名手機品牌訂單，需要提供射頻開關作為測試產品的一部分，從而迎來轉型契機。經過不斷研發與修正，產品品質獲得客戶認可，被列入供應商名單之列；2015年著眼未來次世代通訊的蓬勃發展，鐳洋科技(Rapidtek)正式成立，從代理繼電器逐漸轉型至射頻測試領域，成為具有研發能力的自有品牌。

憑著對科技產業的熱忱和興趣，王奕翔從被動元件代理商一路打進消費性電子產品、衛星天線等射頻零組件的測試方案，再到研發以及設計領域，客戶涵蓋國際知名手機品牌、全球最大衛星營運商等，讓Rapidtek成為國際上品質保證的代名詞。



王奕翔

董事長 / 鐳洋科技股份有限公司



從測試到設計 打進太空產業鏈

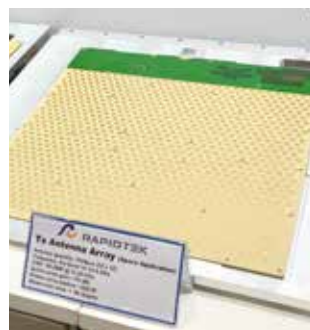
成為供應商後，王奕翔不僅到現場觀察客戶使用產品及其他零件的情況，發現射頻領域範疇廣泛，潛藏無限商機，於是開始發展射頻開關以外的零件，但最初並未受到客戶重視。「有次客戶急需一個探針測試產品，我認為機不可失，立刻買了機票，隔天就飛到美國。」王奕翔提及，自此鐳洋科技成功跨入射頻測試領域，陸續供應包括射頻線材、衰減器、功率分配器等，提供全方位一站式服務。

後來因為之前的客戶異動到全球最大衛星營運商，需要測試零組件，又想到了研發能力優異的鐳洋科技。在合作過程中，王奕翔注意到低軌衛星這個新興領域，2019年因需要測試陣列天線，他專程前往美國為客戶打造高達3公尺的測試站，加速測試方式跟時間，此舉讓客戶更加肯定鐳洋的能力，進而增加詢問接單設計的可能性。2021年正式成立先進射頻研發中心，並延攬中科院出身的周瑞宏博士擔任技術長。

初成立就遇上棘手難題，美國客戶已花費數百萬美元，找了多家廠商都沒成功，距離衛星發射時間已迫在眉睫，王奕翔毅然接下這個艱難任務。他進一步說明，低軌衛星



移動速度快，若要提供服務則天線或本體必須不斷轉向，而衛星在太空唯一的能量來源是太陽，要轉向十分耗電，所以最佳方式是陣列天線本身可以電子式的方式將電波指向特定方向，且必須在正負100°C以上的溫差下運作，其中的電子元件更得經過輻射測試。為達成目標，團隊日以繼夜不斷調整、修正，花了45天終於完成，並通過層層測試，讓客戶的最終產品首次升空就成功！王奕翔難掩興奮地說，「其他公司無法完成的任務，鐳洋做到了！」



Keep Thinking, Stay Moving

鐳洋科技是國內罕見具備堅強研發實力，同時擁有射頻測試、先進射頻研發及自動化三大事業主軸的公司，這與王奕翔始終保持好奇心、勇於挑戰新領域，不斷找尋新趨勢息息相關。他強調，「這世界不變的就是一直在變，尤其是通訊與科技領域，我常告訴員工『Keep Thinking, Stay Moving』，要深思熟慮，勇往直前。」

鐳洋科技實力不僅贏得客戶信任，也深獲各界肯定，包括榮獲2021年小巨人獎、2023年國家品牌玉山獎、卓越管理企業等獎項肯定。王奕翔指出，鐳洋是為次世代通訊而打造的公司，已登錄興櫃，將持續擴大服務，目標成為提供完整射頻解決方案的領導廠商，為加速人類全時連網的生活環境而效力。



從創業之初，沈紫瑜便與王奕翔並肩經營公司，而後隨著孩子的成長，沈紫瑜選擇回歸家庭，全心投入子女的教養。每當王奕翔遇到瓶頸時，篤信基督教的沈紫瑜總會寫下祈禱文為他祈禱，獨特的觀察力與分析能力也讓她能從旁觀者的角度給出中肯建議，幫助王奕翔克服困難，做出關鍵決策，一步步創造輝煌成績。

創業相扶

鐳洋科技股份有限公司

沈紫瑜 董事長夫人

吃出幸福滋味

打造多品牌，滿足多樣化需求



不論是正式場合還是私下聚會，甜點總是能為人們帶來愉悅感。對王建仁來說，從事烘焙業是不得不然的選擇。1980年代臺灣正是製造業發達、勞力密集階段，一般家庭仍十分辛苦，為了分擔家計，王建仁小小年紀就在麵包店當學徒；當了一年學徒才有機會摸到麵糰，他央求麵包師傅下班後教他做麵包，學得一技之長。他回憶著，「做好的麵包一個3塊錢，我買了兩個，裝進袋子裡趕快騎腳踏車回家，到家時麵包還是溫熱的。」看著媽媽吃著自己做的麵包，那個片刻的幸福與感動，就成為他日後夢想的起點。

從代工廠起步，麵包店轉型複合店

王建仁在當兵前就已是麵包師傅，退伍後工作了幾年，便決定創業，做的是餅乾代工廠，從製作、包裝、送貨到業務全都自己一人包辦。由於當時烘焙業都自己請師傅，業務推展不易；但慢慢的還是開拓不少客源，只不過生意變好，又要忙著送貨，睡眠時間幾乎是用「分鐘」來計算。記得有次送完貨要回家的路上，因為精神不濟差點出車禍，讓他決定調整工作模式，回歸初衷做自己真正想做的事：開一家麵包店。

1989年，王建仁拿出所有積蓄新臺幣72.5萬元頂下高雄左營一家麵包店，正式創立多那之蛋糕烘焙坊。王建仁憑著嫺熟的烘焙技能和業務經驗順利起步，很快的就拓展到4家門市，全盛時期加上代工的年營收達到1.5億元。

隨著營業規模成長，經營上開始出現瓶頸。王建仁指出，多那之所採用的大部分原物料臺灣沒有生產，75%須依賴進口，加上門市與業務的擴張，生產與人事成本擠壓毛利。當時同樣以烘焙起家的85度C，靠著咖啡搭配蛋糕的

從35年前在高雄左營頂下一間麵包店、成立多那之烘焙坊開始，王建仁追求的，就只是「當人們把食物吃進嘴裡時滿足的瞬間」。如今，多那之已成長為連鎖烘培咖啡品牌、全臺擁有73家分店的企業，更在2024年完成登錄興櫃的里程碑。



王建仁

董事長 / 多那之國際股份有限公司



模式掀起風潮，讓他開始思考「只靠烘焙恐怕無法滿足消費者的需求」，於是在2006年將多那之左營創始店改裝為複合式咖啡店；而為了維持商品多樣化與新鮮度，2009年成立高雄總部及中央工廠，定期推出季節新品，同時開拓加盟市場。

以多品牌發展 滿足不同客層需求

王建仁坦言，轉型初期不被外界看好，很多人認為做麵包的，對咖啡不夠專業，但這些質疑並沒有讓他卻步，他認真思考如何切入新市場。經過調查，他發現大部分的人到咖啡店不只是為了喝咖啡，而是一種生活態度，因此他參考國外咖啡店的裝潢風格，在高雄小港開設一家超過百坪、同時也是南部第一家24小時營業的分店，商品價格不超過百元，平價就能在充滿文藝風格的氛圍下享



用咖啡餐點，成功切中消費者需求，初期就創下單月600多萬元的業績。

之後王建仁在此基礎上，進一步打造多個品牌，積極開發不同客群的市場，包括於2012年成立了瞄準高端咖啡市場的卡啡那，近年又推出搶攻年輕客群的輕食品牌Mini.D。而3個品牌在產品上也有所區隔，多那之維持原有的烘焙產品，卡啡那以藍帶等級的法式甜點為主，Mini.D則是早午餐系列。由於王建仁本身就是麵包師傅，企業最大優勢就是產品研發，每天生產品項超過300種以上，以滿足不同品牌客群的需求。

由南向北展店 朝上市櫃目標前進

站穩南部市場的多那之，接下來計畫往中、北部市場拓展。王建仁坦言，中、北部市場特性和南部不同，不能直接複製過去模式，比如高雄人喜歡在戶外喝咖啡，臺北的環境可能不適合，目前的規劃是先進駐百貨商圈，同時從週邊市鎮試水溫，再逐步進入市區。

除了全臺展店，未來也計畫拓展海外據點。即使如此，王建仁最在意的還是品質，



「食品本身就是競爭力，產品好才能吸引更多人」，為讓消費者吃到當日現做的麵包，他自建工廠與物流車隊，將每日做好的新鮮產品送往門市；對食安的把關同樣不鬆懈，多那之自建實驗室與品保部門，定期檢驗產品品質。

王建仁坦言，在創業過程沒有任何外援，其實是很辛苦的，投資也不能保證一定獲利，只能靠自己堅信的目標去做，等待時間證明，所幸這些堅持都得到不錯的成果。多那之在2024年年中順利完成興櫃，下一步將朝著上市櫃繼續努力。



創業初期因投入大量資金，當時貸款利率又高，在客源還不穩定時，王建仁常被資金週轉壓得喘不過氣，幸好有賢內助蔡惠燕的支持。為了讓他能夠在後場全力發揮，蔡惠燕辭去工作，學習如何做生意，處理好門市大小事。不管面對何種困難，蔡惠燕都義無反顧支持他的做法，兩人不只是伴侶，也是最佳事業夥伴。

創業相扶

多那之國際股份有限公司

蔡惠燕 董事長夫人



以變應萬變

開發利基市場，因應趨勢創新轉型

面對產業西進、訂單減少的困境，王義方接下父母經營的小工廠，他不墨守成規，將工廠轉型為專門生產螺絲扣件，順應趨勢潮流，並不斷強化核心競爭力，建立差異化，輔以智慧科技，翻轉傳統製造業的樣貌，成功闖出一片天。

60年代臺灣經濟剛起飛，「家庭即工廠」成為當時社會普遍寫照，王義方的父母在鹿港成立的即是這類的小工廠，代工產品包括五金、塑膠射出、精密加工，只要有訂單就開模具，接單製作，比較沒有主軸產品及核心競爭力。

2000年左右王義方接手家業，面對傳統製造業紛紛西進，訂單大量減少的情況，他和擔任總經理的弟弟王堃仲都認為必須整合資源，重新開創新局。在盤點現有資源與外部環境後，兄弟兩人認為，臺灣是螺絲王國，產業外移程度相對較小，應該有發展機會，於是在2003年創立金全益，專注於螺絲扣件的生產。



王義方

董事長 / 金全益股份有限公司

投資品檢設備，靠品質建立口碑

隨著發展的不同階段，金全益也面臨各種難題需要克服。「初期規模不大、在市場上的能見度也不高，很難接到訂單。」王義方坦言，當時主要是透過貿易商接單，要爭取客戶，最直接有效的就是提升產品品質，讓貿易商立即看到成效，所以在初期投資最多的不是生產設備，而是品檢設備。



佈建智慧產線 提升效率與韌性

為了維持公司產能的彈性，王義方花費不少力氣建立供應鏈，隨著2016年政府推動一例一休（週休二日），再次成為金全益的一道關卡。對製造業來說，如果什麼都不做，就將面臨15%的產能損失；雖然是危機，但王義方認為，這個政策方向是正確的，也預告了未來工時縮減與勞動力短缺的趨勢，若繼續依賴委外的加工廠恐怕難以完全掌握生產狀況，於是決定增加產線，擴大產能。

王義方認為，「既然要擴建廠房，就要做值得投資的工廠。」2018年金全益完成第一座智慧工廠，沒想到剛完工就碰到COVID-19疫情，大部分的工廠停擺，讓金全益的智慧工廠訂單爆滿，業績成長幅度驚人，這也是他始料未及的。

「當初建智慧工廠時，只是想提早應對勞動力短缺的問題，但不代表人就不重要，相反的，智慧工廠是要把人放在對的位置，發揮出自身的最大價值。」王義方指出，傳統製造業到全世界找訂單、拚產能，但利潤可

王義方靠著提升品質，以及接別人不願意接的訂單，逐漸累積公司的產能。而金全益的第一個轉捩點是，2008年歐盟、加拿大等國針對中國大陸低價傾銷課徵反傾銷稅，因為臺灣的工廠大多已外移，留在臺灣的供應商不多，金全益靠著之前持續耕耘打開的知名度，訂單量快速成長。

不過，同時間也遇到全球金融風暴，王義方一方面擔心訂單會不會因此減少，另一方面又因為反傾銷政策訂單大增，產線是否也要跟著擴張，如何拿捏讓他陷入兩難；最後他決定將部分訂單委外，如此一來，既不用增加固定成本，又能滿足產能的需求，再以之前投資的品檢設備做把關，即使委外的訂單，一樣能確保生產的品質。

能比不上一間小公司，關鍵就在於所創造出的價值，他希望傳產也能創造出不輸科技業的價值，因此，數位轉型是關鍵的一步。

數位化、低碳化 致力雙軌轉型

金全益以穩定可靠的生產品質，成為全球前100大扣件業、建築螺絲、DIY百貨通路及專業市場的合作夥伴，目前主要市場以歐洲為主（占70%）、其次為北美（占25%），並持續開拓新市場如日本及中南美洲。隨著ESG浪潮興起，王義方體認到

未來對於企業透明度的要求會越來越高，尤其是碳排放，金全益除了持續開發具低碳性及永續性的新型高性能扣件產品，並積極朝向數位化及低碳化雙軌轉型，例如近期在鹿港彰濱興建的新廠，採用一條龍式的生產，設計與製程都力求減少浪費，增加對再生能源的投資和使用，以多元化能源結構，減少對化石燃料的依賴。

王義方強調，現今唯一不變的就是一直在變，必須將所有的變數掌握在自己的手裡，然後找到應對措施，即時地反應，這既是公司當前的課題，也是未來持續努力的目標。



創業至今，對王義方幫助最大的就是弟弟王堃仲。由於王義方負責業務與行銷，大部分時間都在外面談生意，公司內部管理就交由王堃仲全權負責。兩人個性互補，王義方有時比較天馬行空，王堃仲管理財務，看待事情較為嚴謹客觀，在創業過程中扮演至為關鍵的角色，公司得以生存甚至成長，他功不可沒。

創業相扶

金全益股份有限公司

王堃仲 總經理

自主研發

建立高技術門檻 創造致勝關鍵



頌勝科技從一家臺灣本土企業，經過41年發展，成為全球半導體材料重要供應商，除了憑藉紮實的技術實力，朱明癸和另一位創業夥伴魏隆誠堅持理念、重視研發、持續創新，絕對是重要關鍵。

出生於臺中純樸農村家庭的朱明癸，從小就展現務實的性格，做小生意賺取零用錢；就讀臺中高工化工科時便到工廠半工半讀，一邊賺錢貼補家用，同時也學習到化工相關知識。退伍後，他進入一家碳纖維複合材料工廠負責球拍及球桿開發，當時多數原料皆須仰賴進口，從而限制國內化學產業的發展，因此，創業念頭便在他心中開始萌芽。1984年7月，朱明癸在另一半和同學的支持下，創立頌勝科技，開始了化學材料發展之路。

自行研發生產，取代進口原料

創業初期，朱明癸投入所有積蓄購買設備與原材料，並把自家客廳當作生產基地，開始初步的研發生產。他靠著過去學到的專業知識及工作累積的經驗，成功取代進口原料，甚至產品品質與良率都大幅提升，從而獲得網球拍大廠Wilson及Prince的認可。

朱明癸認為，技術創新才是企業永續經營的核心，因此進一步開發如PU軟硬發泡、隔熱保溫結構材、彈性體機械零配件、直排競技滑板輪，以及環保型PUR貼合膠及車燈膠、健康醫療保健鞋墊等多元產品，讓業務迅速拓展。

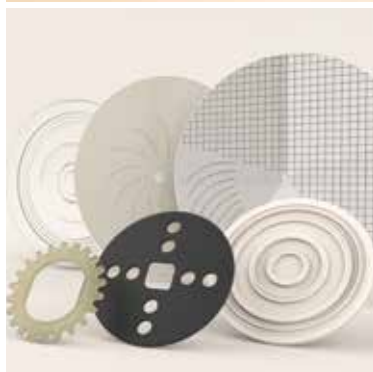
然而，頌勝科技能有今日地位絕非一蹴可及，1997年亞洲金融風暴，公司面臨巨大的虧損危機。當時部分客戶因受波及而週轉不靈，加上匯率變動造成

有感於化學系統材料仰賴進口，開啟朱明癸創業之路，憑藉敏銳商業嗅及堅定意志，帶領頌勝科技從小公司，發展成涵括半導體研磨墊、醫療保健及運動產品材料等多元業務集團，更成為臺灣半導體國家隊成員，在國際上發光發熱。



朱明癸

董事長 / 頌勝科技材料股份有限公司



的損失，讓公司經營一度陷入困境。不服輸的他，在當時判斷，「唯有專注高端產品的自主開發與製造，提升附加價值，才能擁有更多掌控權。」同年，在中國東莞設立生產基地允昌公司；2000年開始投入半導體關鍵材料的研發布局，2002年成立智勝科技；2012年再於印尼成立海外基地；2021年、2022年增設創新研發中心、大甲廠，提供全球半導體客戶更好的產品及服務。

進行專利布局，奠定市場根基

朱明癸提及，正因為當年做了對的決策，帶領公司轉型，才能化險為夷。而跨入半導體領域，是公司另一大轉捩點。由於半導體產業要求相當嚴謹，頌勝科技要從化學、醫療保健跨足到半導體材料領域，是完全不同層次。朱明癸坦言，當時從化學特用原料做到成品，需要克服很大的技術障礙，產品不但需要經過客戶嚴格認證，確保產品品質，也要提供客戶解決方案並承擔銷售端風險。朱明癸認為「簡單的事輪不到我們做」，在他的堅持下，智勝持續發展。

在2003年打破國外大廠壟斷，賣出第一片CMP研磨墊給客戶後，智勝科技自此奠定在半導體產業鏈的地位；隔年一場美國競爭對手跨海提出的專利訴訟，更讓智勝站上半導體關鍵材料國際競爭的灘頭堡。



這場官司一打就是5年，朱明癸坦言，「興訟過程確實煎熬，每天像是走在鋼索上。」但幸好在創業之初，他就深知若想要在國際市場上站穩腳跟，必須提前做好專利管理，當時便重金禮聘專業團隊進行策略性專利布局。最終智勝打贏專利訴訟，奠定在半導體研磨材料市場根基。

尋求解決方案 挑戰技術高峰

如今，智勝科技所生產的研磨墊和矽膠薄膜等產品已廣泛應用於台積電、聯電、美光、力積電等國內外大廠，成為全球半導體產業不可或缺的一環。朱明癸指出，智勝持續投入大量資源於研發上，包括近

年斥資億元成立先進研發中心，引進先進半導體設備，模擬客戶實際生產環境進行產品測試，提供客戶最佳的解決方案。

除了技術創新，頌勝科技也積極朝向永續發展目標邁進，致力於開發更環保的材料，減少碳排放，提高資源利用率，以回應全球對綠色材料的需求。朱明癸指出，頌勝經營理念為「創新、合作、發展」，未來將持續投入研發，推動上下游供應鏈整合，並以垂直模式多角化策略與技術聯盟供應體系，創造產業價值；隨著地緣政治風險日益擴大，公司將持續關注海外市場，評估到客戶所在地設廠的可能性，以「立足臺灣、放眼全球」的高度視野，再創事業發展的高峰。



能找到與自己個性互補、理念一致的夥伴並不容易，朱明癸與魏隆誠兩人情誼超過45年，自專科畢業後便一同尋找創業契機；創業初期甚至同住廠辦宿舍，彼此合作無間，由朱明癸負責對外的業務推廣、魏隆誠則專注產品開發製造，每當遇到困難時互相勉勵打氣，兩人不僅是生意上的戰友，更是人生旅途上的好夥伴。

創業相扶

頌勝科技材料股份有限公司

魏隆誠 共同創辦人



做有價值的事

引進先進設備，達到醫病雙贏

從醫學美容跨足健康醫學，巫宣霆堅持做有價值的事，獨家從歐美引進多項先進安全的醫療儀器，並且運用靈活的行銷策略，將產業前瞻創新的技術與美學觀點推向市場，成為專業醫師臨床使用的首選，提升女性健康、美麗與自信。

1999年剛退伍的巫宣霆透過同學介紹，到一家醫療設備代理商應徵業務工作，從銷售外科使用的雷射設備做起，這一年也是臺灣醫美產業萌芽的開始，隨後數年，脈衝光、電波拉皮、飛梭雷射等一系列產品陸續問世，近10年來微整形更是蓬勃發展。一路見證醫美產業發展的巫宣霆感恩的說，「很慶幸當時自己進入了對的產業。」

代理醫美設備，爭取大廠授權

努力了幾年，巫宣霆成為公司的Top Sales，帶領團隊拚出好業績。然而，受限於組織規模，他已達到升遷的天花板，無法更上層樓，於是萌生創業念頭，想趁著年輕闖一闖。2006年巫宣霆和朋友共同創業，引進韓國的飛梭雷射，短數年便在市場掀起風潮，進而拿下更多的代理權，市占率一飛沖天。



巫宣霆

董事長 ／ 沃醫學股份有限公司

當其他人滿足於眼前成功，巫宣霆想的卻是引進更新、更好的技術，「我希望不只是拚價格，而是創造更多價值。」他主動拜訪歐美與以色列大廠，希望代理醫美設備，以充分的臨床論證數據，做更紮實的教育訓練，但遭到其他股東反對。後因理念不合，巫宣霆選擇退出，在另一半及天使投資人的支持下，於2010年以資本額新臺幣1,000萬元創辦沃醫學。

公司初期只有8個人，在資源有限的情況下，巫宣霆繼續向以色列大廠爭取引進體外溶脂設備，憑藉專業與信任感打動對方，取得獨家代理權。由於醫療



設備要進口臺灣，必須申請輸入許可證才能上市銷售，開張近兩年，資金燒掉上千萬，許可證卻杳無音信。儘管巫宣霆承受莫大壓力，始終沒有打退堂鼓，繼續咬牙苦撐；終於在2012年2月許可證獲得批准，憑著獨到的眼光與行銷方式，成功打開市場。

跨足醫療領域 兼顧健康與美麗

早年要將設備引進醫院，普遍以學術方式進行教學，巫宣霆大膽嘗試在五星級飯店舉



行發表會、找代言人，大幅提升產品能見度與討論熱潮，並拍攝教學影片示範設備使用與療程，獲得醫界一致好評。

繼醫學美容儀器之後，沃醫學於2015年成立健康醫學事業部，代理韓國超音波影像醫學診斷系統等專業設備，正式跨入健康醫療領域；之後再代理義大利探索皮秒雷射設備，如今已是國內市占率第一；2017年設立上海公司及香港公司，向原廠爭取臺灣以外地區的產品代理權，進一步拓展到大中華地區。



沃醫學最亮眼的成績，莫過於近年引進紅遍歐美日韓的乳房植入物，巫宣霆指出，許多罹患乳癌的女性必須做乳房切除手術與重建，傳統義乳僅是將填充物塞入，製造乳房還在的假象，未能兼顧美觀與心理層面；沃醫學以女性健康與美麗為出發點，引進的乳房植入物不僅更加柔軟，觸感與質感也與人體乳房一樣真實，與傳統乳房植入物相比，更符合時下女性追求自然美感的期待，因此深受目標客群青睞，甚至打破兩大義乳品牌壟斷局面，成為市場的領導品牌。

發展自有產品 拓展全球市場

沃醫學以「誠信、創新、永續」為經營理念，於2022年成立Pink Power台灣粉紅力量公益協會，每年舉辦各式活動，延續社會責任並專注於女性健康；2023年通過衛福部食藥署醫療器材優良運銷準則GDP認證，強化醫療器材供應鏈管理，保障消費者買到有品質保證的醫療器材。

隨著醫美市場蓬勃發展，削價競爭情況屢見不鮮，巫宣霆強調，「我希望沃醫學能做對市場有價值的事，不做低價競爭。」沃醫學透過引進高端先進的醫

療設備，並提供教育培訓課程，協助醫師發揮其醫療專業，滿足病患需求及提高術後滿意度，達到醫師、病患與公司的三贏。

近年沃醫學業績持續成長，且不斷創新高，2024年營業額預估將達9億元，未來公司發展將更上一層樓。巫宣霆指出，前幾年疫情期間，沃醫學購入自有總部大樓，並在新北市汐止擴充新廠房，下一步將開發自有產品，並善用25年來在醫美產業的經驗，將公司帶往下一個目標，進軍全球市場。



巫宣霆另一半黃千容，也是公司執行長，曾獲得經濟部第九屆女性創業菁英獎，對內帶領團隊，對外與品牌方交流，展現一流溝通力與親和力，並靈活運用行銷策略，為醫美產業立下標竿。兩人個性互補，當巫宣霆想法過於跳躍時，黃千容扮演緩衝與翻譯角色；事業遇到瓶頸，兩人相互打氣，於公於私都是最佳夥伴。

創業相扶

沃醫學股份有限公司

黃千容 執行長

把顧客當家人

安全有感保健品
照顧每個人健康



現代人越來越注重健康，除了日常飲食及運動，也少不了補充一些營養保健品。創立於2018年的大研生醫，為尚凡國際子公司，首個品牌愛情公寓(i-Part)堪稱國內社群交友網站始祖，創新的營運模式在當時引起廣泛關注。愛情公寓初期靠著會員間訊息付費、販售虛擬道具及刊登廣告獲利，因應時代變化，近年改為直播、聊天與交友服務，目前全球會員數超過1,500萬人。

從自身需求出發，切入保健領域

「成立大研生醫，其實是無心插柳。」張家銘提及，隨著年紀漸長，身邊的家人、朋友和同事也經常談起健康的重要性，激發他想要做些什麼的念頭，因此在公司成立一個小部門，一開始只是想幫大家找到好的保健品。

以魚油為例，經過調研後發現，國外有許多相關的臨床文獻顯示，魚油含有人體無法自行合成的Omega-3脂肪酸，有助於降血壓、減少三酸甘油酯，但前提是濃度需達80%以上才有明顯調節作用。因此部門同事開始在全世界搜尋，後來在亞馬遜(Amazon.com)找到一個國外牌子，於是找人代購；大家試吃幾個月後都覺得不錯，想要再買時，結果該廠牌倒閉了。

「市場上買不到，我們就想自己做，於是分頭去找原料、代工廠，並決定成立大研生醫(Daiken)。」張家銘指出。尚凡創辦人之一的林東慶擁有專業藥師執照，當時就寫信給全球200家魚油藥廠，洽詢進口高濃度原料的可能性，從而開啟與全球規模最大的頂級魚油製造商德國KD Pharma的合作機會。

有感於健康越來越重要，為找到好的保健品，張家銘因緣際會成立大研生醫，並開啟與全球最大魚油藥廠的合作機會。大研生醫把每位消費者當家人，提供高品質且足量、有效的保健品，深獲消費者與國際獎項肯定，逐步邁向上市之路。



張家銘

董事長 / 大研生醫國際股份有限公司



善盡社會責任，不以賺錢為目的

原本打算小量生產，由於雙方簽有MOQ(最小訂購量)及考量生產成本，因此決定將銷售對象擴及到愛情公寓的會員。張家銘指出，「愛情公寓用戶中有不少人是陪著我們一路成長，如今也到需要保健品的年齡，所以抱著『好東西要跟好朋友分享』的想法，而不是以賺錢為目的。」

愛情公寓會員遍及臺灣、香港、新加坡、馬來西亞，初期靠著這些會員和親朋好友的口碑推薦，逐漸打開市場；繼而開始投入電商相關行銷資源，並找來資深女星陳美鳳代言，銷售量與品牌知名度均大幅提升。隨著COVID-19爆發，疫情期間保健品銷量至少成長10幾倍，幾乎所有保健品公司都獲利不少，即使是這樣，大研生醫卻虧損數千萬元！

張家銘指出，「對公司來說，產品銷售一空當然很好，但我們的想法是，保護好第一線醫護人員，以及讓確診者恢復健康，才是當務之急。」因此大研生醫自2020年起免費提供醫護人員及確診者包括魚油、維他命D、益生菌等增強免疫力的保健品，累計受贈人數達6萬人，為防疫盡一份力。2024年7月疫情再次升溫之際，大研生醫再度捐贈4萬份保健品，全力支持第一線醫護與確診患者。



窮則獨善其身，達則兼善天下

2022年下半年疫情解封後，大研生醫的財務狀況逐漸好轉，2022年開始獲利，目前大研生醫已成為集團營收的重要占比，並於2024年第一季啟動公開發行(IPO)計畫，已於10月底完成興櫃，預計2025年完成IPO。張家銘指出，大研生醫IPO後，會利用資本市場的力量去併購一些優質的海外保健品公司，包括有科學臨床實證、好的產品或原料的藥廠，目前鎖定日本醫療級和澳洲天然保健品公司。

一路以來，張家銘始終抱持「窮則獨善其身，達則兼善天下」的理念，大研生醫剛起步時，先照顧好家人、朋友、同事的健康；之後行有餘力，再擴及到一般消費者，甚至透過公益方式來幫助社會。大研生醫的核心價值是「把每位消費者當成家人」，提供高品質且足量、有效的保健品，也因此獲得不少國際獎項，旗下魚油產品更連續獲得世界權威機構IFOS的最高五星認證、益生菌產品也是全臺唯一獲得IPRO益生菌品質獎肯定。

張家銘指出，大研生醫開發產品是從使用者角度出發，透過定期調查，然後決定優先開發項目，例如之前針對男性保健的南瓜籽、瑪卡，目前正在開發以女性取向，如孕婦、美容相關保健品，未來會逐步擴大產品線，照顧更多人的健康。

創業相扶

大研生醫國際股份有限公司

林東慶 總經理

張家銘和林東慶兩人是高中同學，一路相互扶持，從追女朋友，到創立愛情公寓時獲得美國、新加坡及日本創投的投資，一起跟投資人談判；再到後來成立大研生醫，由林東慶負責研發、醫學臨床相關；張家銘則專注在管理、經營方面。不管從人生、事業或家庭，能夠和好朋友一起走過這段歷程，是很幸福的事。



堅持不懈

勇於面對挑戰，成功轉型再成長



在國內建築工程競賽多次獲獎的猛揮營造，為本土老牌企業，創辦人陳永昌從基層泥作工開始，一步一腳印，於1986年創立猛揮營造。2010年因接受心血管手術，將公司經營管理交棒給二代陳淑娟，她靠著不服輸、越挫越勇的精神，帶領公司度過被倒帳、員工出走等危機，如今不僅營收逐年增長，也成為有實力承攬大型工程的甲級營造商。

關鍵時刻接班，勇於承擔責任

陳淑娟提及，雖然本身是念企管，跟實際管理一家公司是截然不同，尤其在以男性為主的營造業，除了要面對工地工人、業主，還必須跟銀行、政府與地方打好關係，對於非本科出身的她而言，確實是一大挑戰。

「剛進公司時，員工背後都喊我『大小姐』，也不把我當一回事。」陳淑娟坦言，當時自己什麼都不懂，到工地巡視時也不知道要看什麼，甚至穿裙子、高跟鞋、撐著陽傘，這些在工地是禁忌；後來被業主當場指責，她才調整心態，開始深入了解每個環節。

不過這段摸索期沒有持續多久，2011年公司就遇到重大危機。當時猛揮營造標到臺中公共工程案，由於是以最低價得標，利潤本就不高，隔年因共同承攬廠商違約並捲走預付款新臺幣3,000萬元，陳淑娟為連帶保證人，使得公司無端背負大量債務及法律責任。

由於該工程的複雜性、政府和地方角力等因素，執行過程中處處受阻，主要幹部扛不住壓力而紛紛離職，員工人心惶惶。危急情況下，陳淑娟自告奮勇扛起

以二代接班人身分進到營造業的陳淑娟，在最艱難時期扛下重任，透過實力與努力不懈的奮戰精神，凝聚向心力，帶領公司成功化解危機；並重新調整策略方向，開拓新市場，以品質和服務贏得各界肯定，持續朝著更高的目標前進。



陳淑娟

總經理 / 猛揮營造股份有限公司

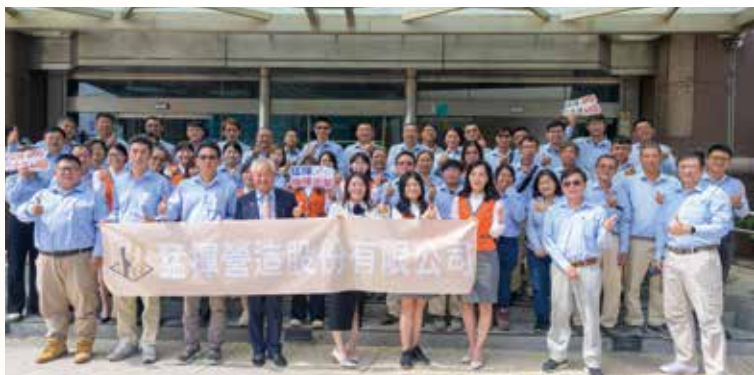


責任，親自鎮守臺中工地8年，一來穩定人心，同時逐步取得包括最難考的工地主任證照、機電品管和營造業甲級勞工作業主管證照等，拉近與同仁的距離，透過實力贏得信任。曾經受董事長提攜的高階幹部們，也紛紛回歸幫助公司度過難關，憑藉著豐富的經驗技術與人脈，使公司逐漸走出陰霾。

「那8年就像是臥軌的人生。」陳淑娟這麼形容。當時她常在夜深人靜時躺在軌道上，想著到底明天該怎麼面對、要怎麼讓事情圓滿落幕，不讓員工受到傷害；也因為這8年的磨練，之後經歷再大風浪，都讓她更有底氣面對。

懂得及時停損 尋求最佳方案

風險從來不會等你準備好才來，2011年猛揮營造同時拿到新竹一個私人大型新建廠



房專案，當時只完成地下室的鋼構(約進度15%)，就因為業主資金問題而喊停。工程延宕了4年，光是鋼構半成品材料堆置所衍生的租金就上千萬元，猛揮資金壓力日增；經過協調，雙方同意終止契約，進行結算後，業主仍需支付約1億元工程款。

原以為事情已順利解決，沒想到業主因無力承擔工程結算金額的求償金，竟用當初猛揮營造提供的1億元(本票)履約保證金向法院申請強制執行，銀行得到消息後，陸續抽回融資的資金及額度，在營運資金有限的情況下，猛揮面臨倒閉危機。陳淑娟積極尋求各種解決方案，也幸運的得到貴人相助，透過律師和會計師的專業協助與諮詢，都認為最好的解決方案就是妥協。「對方希望以1億元保證金抵銷工程款，雖然不甘心，至少能保住公司，況且錢再賺就有！」陳淑娟選擇樂觀面對。

經過這次教訓，陳淑娟深刻體認到財務和法律的重要性，因此在面對新工程案，會在規劃階段就評估專案的預算，確保資金的投入都能帶來有效回報，以及在預算範圍內最大化資源配置；同時更加重視法律契約的審查，確保公司利益，為未來可能的風險做好充分準備。



聚焦公共工程，以品質贏得口碑

為彌補公司先前虧損，陳淑娟採取「以案養案」策略，將更多資源配置在公共工程標案，確保穩定的收入來源，也提高銀行融資的機會和額度；同時為避免惡性競爭，不走低價搶標，轉向以最有利標進行競標，憑藉專業的施工品質與服務，不僅贏得業主的肯定，更獲得包括建築首獎和工程品質金質獎等多項榮譽。

陳淑娟強調，隨著政府加大投入公共建設力道，猛揮營造將持續增加公共工程的承攬規模，目標在未來5年將承攬工程金額提升至百億，資本額增至5億元，鞏固猛揮的領先地位。



創業相扶

猛揮營造股份有限公司

陳永昌 董事長

父親陳永昌的扶持是陳淑娟最大的助力，如果不是他，陳淑娟不會進到營造業，也沒有今日的成就。在陳淑娟心中，父親是位成功的企業家，她從父親身上學到誠信，即使在公司遭遇虧損的艱難時期，也堅守對業主的承諾，全力完成每一項履約的工程；對於她的每項決策，給予充分信任和授權。藉此獻給父親感謝與榮耀。



洞燭機先

聚焦先進製程，創造差異化價值

從航太工程專業到金融業，再跨足到創投領域，詹文雄以敏銳精準的眼光，帶領新應材從一家面臨產業發展困境的面板材料廠，轉型為臺灣唯一與台積電共同開發先進製程黃光材料的企業，並獲得台積電給予最佳供應商的肯定，站穩市場。

臺灣半導體先進製程技術領先國際，新應材可說是少數能提供半導體前段先進製程與後段先進封裝等關鍵化學品的材料供應商之一。新應材能取得今日的成就與規模，與董事長詹文雄遇事不退縮、用速度搶占先機的經營智慧有關。

紮實金融歷練，進軍創投領域

「窮人家小孩沒有流眼淚的權利，手心不能向上。」從小生長在高雄燕巢區一個平凡家庭的詹文雄，將母親的這句教誨銘記在心，也因此更加珍惜每次得來不易的機會。

詹文雄求學之路順遂，以優異成績考取成功大學航太工程學系，之後進入臺灣大學國際企業研究所。1996年退伍後進入金融業工作，從銀行、證券到投信業，



詹文雄

董事長 ／ 新應材股份有限公司

憑藉專業知識和管理長才，為公司創下亮眼成績。在累積了10多年的投資歷練，詹文雄於2006年展開創業之路，在海外設立一個私募基金，兩年間就將管理規模從3,000萬美元增加到1.2億美元；再於2010年創立彥文資產管理顧問公司，進軍創投領域。

之後詹文雄在熟人介紹下，與新應材前董事長楊智勝一見如故，並開始以投資人身分進到這間老牌面板材料供應商。當時臺灣面板產業受到中國大陸崛起的衝



新應材股份有限公司

Advanced Echem Materials Company Ltd.

擊，新應材也面臨營運困境，他目睹公司搖搖欲墜、技術團隊可能出走卻毅然決定扛下重擔，接任董事長，帶領新應材殺出一條血路。

帶領公司轉型 滿足產業需求

詹文雄憑藉過去投資面板、IC設計產業經驗，以及擔任多家科技公司董事長累積的實戰經驗，將目光鎖定在半導體先進製程材料領域，用差異化競爭提升新應材的技術門



檻。詹文雄指出，「在成熟製程市場上，臺灣廠商難以與國際大廠競爭，只有在技術門檻上以更高端的先進製程，才有機會彎道超車。」這項策略讓新應材避開與國際大廠的競爭，同時滿足半導體產業需求，取得市場先機。



但轉型並非一帆風順，詹文雄上任之初，由於原始股東對公司未來發展方向出現意見分歧，讓組織內瀰漫著低迷的氣氛，加上許多員工對於非產業出身的詹文雄能否帶領公司走出困境也抱持懷疑。面對質疑，詹文雄花了3個月時間，逐一與團隊成員溝通，凝聚共識，並清楚描繪公司轉型目標和願景，他也坦言，「最壞的結果就是失敗，但即使失敗，團隊也能學習到開發先進製程的經驗。」



另一個挑戰就是資金缺口，詹文雄在2017年進行減資，讓不願意繼續投資的原始股東退出，隔年再進行增資，引進新的投資者。此外，為了建立先進製程材料的生產線，他拍板投資新臺幣16億元興建新廠房，面對如此龐大的資金需求，詹文雄積極奔走，最後成功說服兆豐銀行提供7億元融資貸款，展現轉型的決心。

不放棄任何機會 速度搶占先機

詹文雄深信，速度就是致勝關鍵，他曾經為了突破國外材料供應商的限制，授權研發團隊直接飛往日本採購原料，並用手提行李的方式帶回臺灣；還曾為了滿足台積電嚴苛的品質要求，要求研發團隊以「平均不到兩天送樣一次」的高效率，在短短一年內就成功開發出符合台積電高標準的材料。

其實在與台積電正式合作前，總經理郭光垠博士也曾花了將近一年時間在台積電門口「站崗」。記得有一年詹文雄回高雄老家陪母親過節，突然接到公司來電告知台積電將於當天下午到訪，他立刻訂高鐵票，火速趕回公司，甚至包括他在內的

全體主管皆全員到齊，就是不想錯過任何機會。

臺灣擁有優秀的技術人才，只要找對市場、獲得機會，就能創造出世界級的產品。如今新應材已從一家身陷窘境的面板材料廠，躋身為國內唯一在先進製程上與台積電共同開發黃光材料的公司，並在2023年獲得台積電卓越黃光材料開發合作與量產支援獎。

面對未來，詹文雄將帶領新應材持續開發新產品，包括應用於3奈米、2奈米，甚至是1.4奈米的先進製程材料開發，建立臺灣半導體先進製程特化材料的自主技術，有機會跟國際半導體特化材料廠平起平坐。



詹文雄認為，新應材的成功要歸功於郭光垠博士在研發上的專業與付出，給了他往前衝的底氣！在公司轉型階段，能毫不猶豫的接下客戶需求，因為他知道郭光垠一定會想辦法做出成品。最可貴的是，郭光垠的敬業精神與對公司的忠誠，不為利益所誘，尤其兩人都有「想創造不可能」的信念，是事業上最堅實的夥伴。

創業相扶

新應材股份有限公司

郭光垠 總經理

價值共創

聚焦能源物聯網
助力企業轉型



大學時期，廖佑晟就讀師範大學電子工程系，並創辦補習班，展開了人生的首次創業。當同學忙於課業、社團活動時，他已累積了一筆財富。看似超前的人生，當年紀漸長，有些同學念完研究所，有些在國外知名企業任職，他赫然發現自己仍在原地踏步，加上少子化、網路教學興起，補教業逐漸萎縮，迫使他不得不思考下一步。

「過去面對的都是學生、家長，嚴格來說，不算是出社會。」廖佑晟提及，因此他放下身段，從房仲業務員做起，學習面對市場、服務客戶。兩年後，進入父親經營的工業自動化電控公司，希望運用所學，協助公司朝工業4.0轉型，卻遭到其他合夥人反對；他認為，與其花費時間說服與調整，不如另創一家公司更有效率，於是在2017年和5位夥伴共同成立加雲聯網。

取得首張認證，打進台電供應鏈

有感於許多國家已朝智慧化變電所發展，臺灣則尚未推行，因此創業初期率先投入國際電力標準通訊協定IEC 61850的研發，然而，加雲聯網只是一間小公司，要挑戰尚未打開的新市場並取得客戶信任談何容易？於是廖佑晟為公司設定「加減乘除」的發展歷程，以凝聚團隊向心力，朝著各階段目標邁進。

所謂「加」指的是，創業頭3年，為了生存，以較熟悉的工業自動化業務為主，並承接其他各種領域的專案，包括網頁與手機APP開發，無論大小案子皆不放過。在實戰中累積經驗，同時把握每一次與客戶建立關係的機會，等待時機成熟。直到2019年，加雲聯網成為全臺首家取得IEC 61850技術認證的企業，在熟人的引薦下，從台電的一些小案子做起。之後逐步聚焦在變電所系統，開始步入「減」的階段，承接千萬元以上的大型專案，成功打入台電的供應體系。

從補教業到房仲業，廖佑晟累積資金與業務經驗，而後回歸本業，投入工業自動化領域。搭上智慧化與能源轉型的浪潮，帶領公司朝向能源物聯網技術整合服務發展，透過與國際大廠結盟合作，提供客戶國際級服務，助攻企業實現永續發展。



總經理 / 加雲聯網股份有限公司

隨著臺灣積極發展再生能源，加雲聯網也在太陽能、離岸風能、變電站自動化、儲能系統及電力輔助服務等領域推出領先技術和解決方案，從設計、系統整合到專案執行，提供一站式服務，參與國內多項重大工程；近年更應用AI與最佳化技術，成功投入微電網、虛擬電廠、電力交易等能源物聯網技術開發，取得顯著成績。

科技創新成就 備受西門子肯定

加雲聯網在臺灣再生能源各大案場所採用的關鍵設備，均是以德國西門子設備為基礎。廖佑晟指出，加雲強大的系統開發能力，加上西門子平台的開放式架構，可以客製化來滿足不同需求，使客戶享有國際級服務。這樣的合作夥伴關係，就是「乘」的力量。

加雲聯網與西門子的合作備受業界關注，「這是一次難得的經驗。」廖佑晟回憶，2023年4月他參加德國漢諾威工業展，爭取到與西門子全球CEO Stephan May的20分鐘簡報機會，他西裝革履從偌大展館一路跑到現場做簡報，Stephan聽完後覺得加雲聯網雖然是新創公司，除了變電所，還能發展出智慧電網的應用，全世界罕見，又與廖佑晟聊了20分鐘，加雲也藉此敲開合作大門。

同年9月Stephan來臺拜訪4家公司，包括台積電、中鋼與士林電機，都是國內數一數二的大企業，加雲聯網為唯一一家新創企業，足見西門子對於加雲的重視。2024年廖佑晟受邀在德國柏林舉辦的Global grid+ Summit 2024發表演講，並獲西門子總部頒發全球首家技術創新冠軍獎，充分肯定加雲聯網在科技創新領域的卓越成就。



謹慎評估 做最好和最壞打算

成立不到10年，加雲聯網就在國際上打出名號，植基於企業理念「We create, we build, we share.」，廖佑晟指出，加雲一開始什麼都沒有，所以要先創造名聲、價值主張與市場利基；再來就是建立強大的團隊與好的合作夥伴關係；當公司收穫成果與利潤，要跟同仁與夥伴共享，並落實「除」的理念，除掉老闆，讓同仁發光發熱，老闆則去開拓新的領域。他認為，「創業，不要讓自己有回頭路；沒有回頭路時，就必須謹慎做好每個評估，想到最好與最壞結果。」

隨著AI應用在能源和電力市場不斷擴展，加雲聯網作為新能源時代的整合專家，正積極研發虛擬電廠智慧雲（iVPP），結合大數據分析及AI技術，對碳排與能源管理進行最佳化運算，提供客戶全方位能源轉型解決方案，為全球淨零轉型盡一份力。



創業相扶

加雲聯網股份有限公司

呂振杰 總經理特助

廖佑晟和呂振杰兩人在前公司就已共事，彼此默契十足。隨著廖佑晟創立加雲聯網，呂振杰也毅然決然加入，無畏困難與風險，一路相伴。廖佑晟擔任前鋒衝鋒陷陣，呂振杰則扮演最佳後衛的角色，兩人合作無間，牢牢守護每個重要機會，兩人之間的關係可謂缺一不可，共同支撐著加雲聯網的發展。

創新研發

以技術獨創性站穩市場



從求學時就開始創業的潘佳岳，參與過六、七家公司創立，最後發現最好的機會就在身邊。念建築出身的他，最早開的是室內設計公司，在事業逐漸步上軌道之後，卻覺得很難再有突破，因此開始尋求其他創業機會。

當時他看到父親潘子明在臺灣大學農化系任職教授所發表的一些研究成果，深入了解後覺得有發展潛力，決定進行

商品化。潘佳岳坦言，其實父親一開始擔心生技產品研發需要龐大資金與時間，不易成功，而母親是復健科物理治療師，覺得若能利用研究成果幫助人們維持健康是很有意義的事；最後找了幾位股東投資，在2007年成立晨暉生技(SunWay Biotech)。

擁有原創技術，專注微生物發酵

晨暉生技是一家專注於製作微生物發酵保健食品原料的公司，微生物發酵是潘子明的專業研究領域，可以創造出很多不同的態樣，自行篩選菌株、設定發酵模型與發酵條件、驗證發酵成果，所有過程與結果都能完全掌控，使得晨暉的產品具有多元性、獨特性，也不容易被模仿。

以晨暉生技最具代表性的紅麴產品ANKASCIN® 568為例，傳統紅麴產品中含有紅麴菌素K(Monacolin K)，對降低膽固醇有幫助，但因為和管制藥物洛伐他汀(Lovastatin)相同，所以美國食品藥物管理局(FDA)限制紅麴保健品不得當成食品販售。

曾有多次創業經驗的潘佳岳，透過將父親的微生物發酵研發成果進行商品化，開發出有益健康的保健食品，並結合民視娘家行銷團隊的資源，成功打開市場；站穩腳步後，再創立自有品牌、以併購擴大事業規模，一步步朝向集團化發展。



潘佳岳

總經理 / 晨暉生物科技股份有限公司



晨暉生技使用的紅麴發酵物係由潘子明於臺灣大學服務時所研究的**Monascus purpureus NTU 568**紅麴菌株培養製造，有別於傳統開放發酵系統容易受到汙染的問題，晨暉是唯一使用獨家自動化固態發酵設備，利用專利發酵製程，使發酵物不含有具風險的成分**Monacolin K**，同時富含新活性成份**Monascin**和**Ankaflavin**的紅麴產品，安全性更高，並通過美國**FDA**的**NDI**(食品新膳食補充成分)審查，是唯一被核准可以作為食品上市的紅麴保健食品；而其他產品如益生菌、胜肽、多醣等，也都同樣是原創、以具有獨特性的微生物發酵製成。

代工保健食品 開啟獲利契機

從建築跨到生技，對潘佳岳來說是完全陌生的領域。當時潘子明還在教書，並未參與

公司運作，所幸有專業團隊的幫忙，才能順利完成產品研發。不過原來的設計背景也不是沒有幫助，以設計案的溝通來說，設計包含理性的結構安全與感性的美感，在溝通時不要只說主觀抽象的美醜，還要說出背後的邏輯。應用在健康食品銷售上，產品是經過科學、理性的過程製造出來，但與消費者溝通時則要結合感性的訴求，才能打動消費者，進而產生購買行為。

創立前10年處於虧損狀態，每年要燒掉新臺幣7,000萬元，即便如此，潘佳岳從沒有放棄的念頭。「因為這個產品一定會成功！」潘佳岳提及，保健食品市場的進入門檻可以很低，有些人可能只是買原料來混合，不管商品效果，也不申請認證；但晨暉生技的理念是「要把好的研究成果轉化成商品，帶到人們的生活」，因此持續進行科學研究與產品開發，並取得各種認證。

這樣的堅持終於被民視娘家行銷團隊看到，在2012年開啟雙方合作，委由晨暉生技代工娘家大紅麴與益生菌兩款商品，娘家大紅麴是目前國內市場市占率最高(達80%以上)的紅麴保健食品。有了娘家行銷團隊的推廣與通路，晨暉成立第11年的虧損降至1,800萬元，第12年開始有盈餘，隔年則賺了1億多元。



自創品牌Dr. Bora 朝集團化發展

創業至今，潘佳岳認為，晨暉生技專注於產品研發，有了娘家行銷團隊的資源與幫助，得到很好的銷售成果，是相當幸運的事。但任何產品都有一定的生命週期，不可能靠著現有成果永續經營，必須不斷

厚植研發量能，行銷與銷售能力也要跟進。

晨暉在2023年和臺灣生醫產業最大的CDMO（委託開發暨製造服務）公司保瑞藥業旗下保瑞聯邦完成換股，正式加入保瑞集團，透過此一策略結合，保聯將成為晨暉100%持股的子公司，而保瑞藥業則將成為晨暉的最大單一股東，得以運用集團的營運模式有效整併三方在各自專精領域的優勢資源，加速擴大產品組合、拓展國際通路布局，並利用保聯原有通路銷售晨暉的自有商品，建立自有品牌Dr. Bora。發展至此，晨暉有了更全面的樣貌，不管在策略面或經營面都能以穩健的步伐，繼續向前邁進。



潘佳岳的父母都是公務員，儘管對商業經營沒有涉獵，但對他一路以來的創業過程，都給予最大的包容和支持；尤其是父親潘子明，在自己的專業領域裡堅持高規格的品質跟要求，做出相當獨特又有競爭力的成果。潘佳岳在創業過程中有許多事要操心，只有產品本身從來不需要擔心，這都要歸功於父親的研究成果。

創業相扶

晨暉生物科技股份有限公司

潘子明 技術長



從需求出發

發掘市場缺口，提供差異化服務

有感於中小企業買不起昂貴的會計軟體，朱運鐵在20多年前一頭栽進會計軟體領域。儘管面臨資金耗盡、夥伴出走等困境，仍抱持堅定信念，持續投入產品研發和創新，為客戶提供完善的支持和解決方案，如今已成為市場領先者。

許多創業好點子，都是從自身需求出發，尋找尚未被滿足的市場缺口。對朱運鐵來說，就是如此。在公司的第一個產品失敗後，他想起在父親公司時見到手動帳務的低效率，深感「每家公司都應該有一套會計軟體」，在1996年開發出第一版會計軟體AutoCount Accounting，填補市場上的空白。如今Autocount不僅做到市場上NO.1，更是市值達5.3億馬來西亞令吉的上市公司。

不斷試錯，找到正確創業道路

曾在臺灣念了兩年大學的朱運鐵，1991年回到馬來西亞，在父親的貿易公司幫忙；1991年加入從事木材貿易的中國貿易公司工作，磨練兩年後再回到父親的公司，負責管理客戶交易和帳務，期間導入應收帳款軟體，大幅提升會計作業效率。



朱運鐵

首席執行長 / Autocount Dotcom Berhad

對於創業蠢蠢欲動的朱運鐵，看到當時電子字典盛行，認為有機會切入，於是在1996年和中學同學朱進平共同創立Business Component，從事電子字典製造和銷售。但由於技術落後英業達、萊思康等市場領導品牌，產品沒有競爭力，不到一年就將計畫喊停。

朱運鐵坦言，「創業時父親投入約100萬令吉(約1,000萬臺幣)，雖然錢燒完了，但辦公設備、人員都還在，下一步該何去何從？」他想起之前採用會計軟體的經驗，



而且朱進平的強項是軟體開發，加上軟體初期成本較低、風險較小，於是決定朝會計軟體領域發展。在策略上，當時一套完整的會計系統要價2萬令吉，一般中小企業未必能負擔，朱運鐵將產品定價在1,000令吉，希望用更便宜的價格打入市場。

推倒重建 建立差異化競爭優勢

就像許多業務員一樣，剛開始都是賣給身邊的親朋好友；到後來，一個月賣不到4套產品，甚至有時掛零。捱了兩、三年後，朱運鐵和夥伴開始互相埋怨，且情況益發嚴重。「我心想這樣吵吵鬧鬧下去也不是辦法，就再給彼此3個月時間，如果情況沒有好轉，就把公司結束，分道揚鑣。」朱運鐵說，當時是抱著破釜沉舟的決心。

1999年全球面臨「千禧蟲危機」，也為朱運鐵帶來轉機。12月時一家新加坡客戶給了公司一筆5萬令吉的OEM訂單，這張訂單不僅讓公司在隔年首次出現盈利，也奠定日後發展的基礎。2000年朱運鐵和朱進平創立BCE Software(後改名為Autocount)，專注於會計軟體的開發和銷售。

接下來的兩年公司快速發展，積極尋找代理商，建立經銷模式，同時邀請兩位新夥伴加入，負責新產品開發、會計和行銷。就在朱運鐵認為一切運作順暢，可以鬆口氣時，兩位新夥伴卻決定離開，另起爐灶，同時帶走三分之一的核心幹部，甚至積極拉攏另一位創業夥伴。「我和朱進平從中學時就認識，當時我就找了兩人共同的朋友一起勸留，所幸最後有留住。」朱運鐵提及。

兩位夥伴自立門戶之後，搶走不少客戶，為做出產品差異化，朱進平將之前的推倒重建，採用不同的編程語言重新設計AutoCount會計軟體。花了3年時間，於2006年成功推出更新版本的會計軟體。「那3年很辛苦，我也開始猶豫.....。」朱運鐵提及，幸好有貴人相助，公司順利承接到一個大型軟體開發專案，讓公司有足夠資金支撐研發。

持續創新，積極布局東南亞市場

馬來西亞政府於2015年4月1日正式實施消費稅(GST)，中小企業必須遵循新稅制而意識到會計軟體的實用性，為Autocount帶來突破性的業績增長。為滿足日益多元的市場需求，Autocount於2019年投入雲端軟體研發，之後相繼推出雲端薪資及人力資源管理系統、雲端會計軟體；配合政府近年推行電子發票，Autocount全力推行電子發票解決方案，為客戶提供完善的解決方案。

受惠於疫情期間網路直播業興起，帶動軟體需求，2021年Autocount營收和獲利均呈現翻倍成長；隔年開始啟動在馬來西亞上市計畫，2023年5月成功在創業板上市。朱運鐵指出，Autocount的產品以馬來西亞和新加坡市場為主，目前正積極布局海外市場，尤其是菲律賓、印尼、泰國等東南亞國家未來20年的經濟成長非常可觀，Autocount將持續深耕商業應用軟體領域，成為客戶堅強的後盾。



在創業道路上，對朱運鐵幫助最大的就是共同創辦人朱進平，兩人專業分工，朱進平專注於軟體開發、創新和優化產品，朱運鐵則負責財務、銷售和業務拓展。在工作上兩人雖有爭執，都能以公司利益為最大公約數良性溝通；面對公司最艱難時期，朱進平仍堅守對企業信念的承諾，始終如一，是最值得信任的夥伴。

創業相扶

Autocount Dotcom Berhad

朱進平 董事長

以速度致勝

超快速服務
讓同業難以超越



隨著地緣政治變化，東南亞近年成為企業尋求「中國+1」製造布局的首選。20多年前在泰國成立超快科技(Superfast Technology)的黃志田，秉持「說你所做，做你所說」的務實原則，憑藉速度優勢，將一家小型五金沖壓模具加工廠，逐步發展成一年10億泰銖營業額、員工人數達300人的大型企業，是許多國際汽車、電子及家電大廠的重要供應商。

以品質和速度，爭取客戶認同

黃志田在就讀高工時就常利用課餘時間在叔叔的工廠實習，從學徒開始做起，慢慢地了解五金沖壓工廠的工作流程。1995年6月因緣際會到泰國工作，在一家臺商擔任沖壓廠技術管理幹部，工作期間內幫公司建立了ISO 9002品質管理系統，同時接觸到的都是國際級大廠，這些經驗都成為他日後創業的基石。

在泰國工作7年後，黃志田也萌生創業的念頭。「我發現泰國人習慣一切都是戔煙煙(泰語諧音，慢慢來的意思)，如果要在商場上競爭，只有以快才能取勝，快甚至還要更快。」黃志田強調。2002年7月他用工作所存下的500萬泰銖成立一家專注於線切割模具加工廠，並取名為「Superfast」，而Superfast也是公司首要追求的目標。

創業前3年是市場發展的大好時機，因當時泰國製作模具水準還未臻成熟，他運用臺灣的模具設計技術，以及採用日本三菱線切割機，精密度達0.005mm，確保加工品質，並用超快速的交貨服務來爭取客戶認同。之後幾年，公司規模一路成長，除了興建自有廠房，也加大投資模具生產設備，在2011年至2018年每年都有15%的營業成長。

深耕泰國五金沖壓市場逾20年的黃志田，以Superfast(快，還要更快)為公司首要追求的目標，透過生產自動化、模具自製化與連續自動生產，達到降低成本、提升品質與生產效率，從而贏得客戶青睞，建立難以被超越的競爭優勢。



總經理 / 超快科技(泰國)股份有限公司



化挑戰為契機，拓展汽車領域

黃志田坦言，在經營過程中遇到不少挑戰，但有時也能成為公司發展的轉捩點。例如2011年日本發生311大地震，很多企業被迫停工，導致電子零組件缺貨，泰國客戶工廠停產將近三、四個月，公司業績大幅下滑。面對此一衝擊，他思忖著不能把全部重心放在電子類與家電類產品，必須開拓新的領域以分散風險，鎖定的就是汽車五金沖壓工業。

泰國長期以來一直是汽車生產重要基地，包括豐田(Toyota)、本田(Honda)等日系汽車製造商都在泰國生產組裝。為爭取汽車類訂單，黃志田投入40台臺灣第一品牌金豐200噸沖床，因為有良好的模具設計與精密的模具機械加工與組裝品質，使得生產效率大幅提升，從而贏得客戶青睞，使得2012年過後，汽車類產品業務量激增，營業額甚至超過電子與家電類產品。

另一個轉捩點是，2018年因中美貿易戰及關稅壁壘等因素，導致許多外國企業將生產基地從中國移往東南亞，其中不乏挾著大量的資金與生產技術到泰國設廠，這意味著競爭越來越激烈。為因應市場的轉變及AI時代的轉型，超快科技投入兩條自動化機械手臂五金生產線(占五金沖壓生產線約二成比例)，使得原本需要6位操作員的生產線，因為自動機械手臂的代換，只要1位員工在工作站最後一個步驟做檢查與包裝；而原本人力生產1小時產出400件工件，透過機械手臂1小時可生產600件工件，生產效率提升近五成。

朝工業4.0轉型，累積長期優勢

「我的經營策略就是『超快速的服務與回饋』，以有限、且在相同的時間內，做出比同業更多的優良產品，藉此增加利潤。」黃志田指出，為達到這個目標，他透過生

產自動化、模具自製化與連續自動生產，建立讓同業難以超越的競爭門檻。

舉例來說，沖壓生產所需要的五金沖壓模具，完全由廠內一貫式作業生產，又快又精準；此外，因應生產訂單量大的工件產品，超快科技開發出連續模具生產，將以往要用10個工序的單工序模，改良成連續模，用一台500噸沖壓沖床配合連續模具及NC三次元送料機一貫作業自動化生產，單次沖壓即可產生成品，成本低、效率高。

「面對工業4.0及淨零浪潮，超快科技絕對不會缺席。」黃志田強調，公司接下來將持續投入自動化，包括擴建3座倉庫，並建構自動AI立體式智慧倉儲系統，完成後可減少約三成的倉儲人力，貨物出貨時間加快六成；在2025年底前將機械手臂自動生產線由目前的20%增加到60%。同時將擴增太陽能發電能量，由目前的500KW(瓩)光電模組增加到1,000KW(瓩)，全廠使用綠能比例由20%提升為40%，實現短期獲利與長期發展的永續目標。



創業過程中常會遇到挫折與挑戰，黃志田每次事業發展不順時，夫人詹瑪莉都會給予溫暖的鼓勵與安慰。她雖然在家相夫教子，未參與公司運作管理，卻能以局外人的眼光說出自己的看法，經過溝通，黃志田總能想出解決對策，讓問題迎刃而解。詹瑪莉既是自己的貴人，帶來福氣與幸運，也是他這輩子的最佳夥伴。

創業相扶

超快科技(泰國)股份有限公司

詹瑪莉 總經理夫人

品質第一

強化研發投入，建立高信賴度



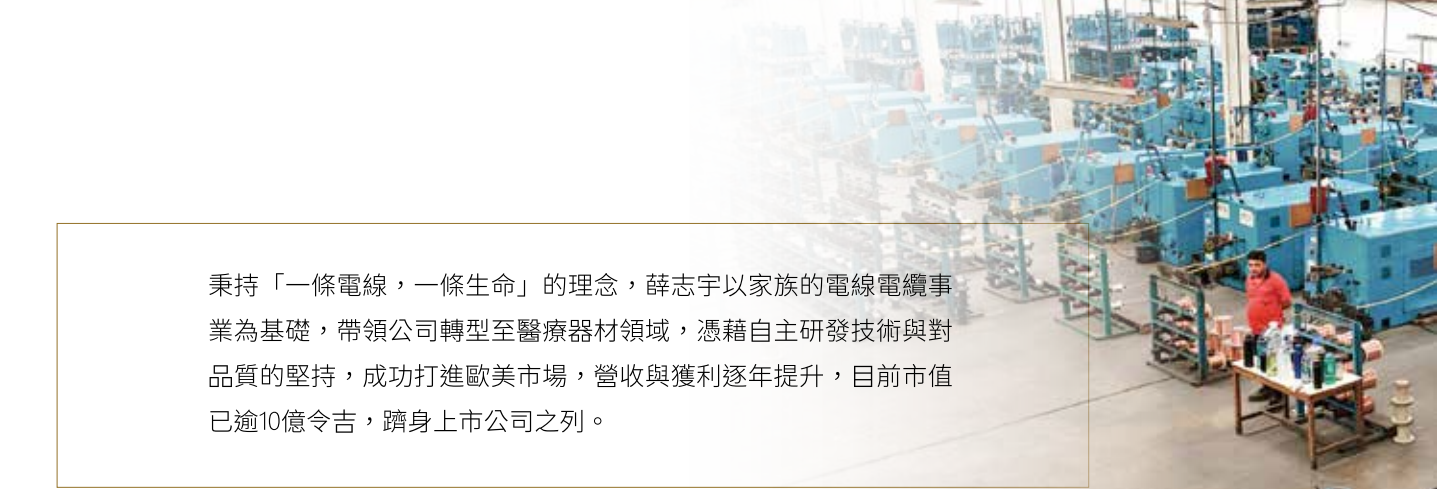
電線電纜在日常生活中是不可或缺的導體，從基本照明、各式電器到精密儀器都依賴著電線和電纜的傳輸。投入電線電纜領域20多年的薛志宇，退伍後進入家族企業樂雅實業，從基層做起；之後加入家族在馬來西亞投資成立的神通科技(Supercomnet Technologies Berhad)，負責新產品開發，帶領公司從一般電線電纜的生產，跨足到醫療器材領域，不僅營收與獲利迭創新高，並於2023年在馬來西亞主板上市。

切入醫療領域，突破紅海競爭

「當年家族為響應政府南向政策，1991年就前往馬來西亞投資設廠，主要生產家用電器、音響和通訊用的電線電纜，以及汽車線束的加工。」薛志宇提及，為協助新事業發展，他在2000年前往馬來西亞負責管理工廠，期間主導Cat5、Cat5E、Cat6通訊線和HDMI線，以及汽車花線、日系Civus Cable的開發，逐步站穩腳步。

隨著市場飽和及新競爭者不斷加入，薛志宇意識到必須朝高端化發展，才能擺脫紅海宿命。2003年時美國客戶有筆醫療器材訂單，經過內部開會討論，大家都覺得應該好好把握這個機會，因此決定投入。

「這是一條漫長的路，由於醫療器材領域需要更嚴格的生產和品控需求，一個產品從開發送樣、臨床試驗到通過美國食品藥物管理局(FDA)驗證，所需投入的時間和人力是巨大的。」薛志宇坦言，公司在2004年成立醫療部門，前5年都沒賺錢，主要是因為初期認證的時間很長，直到第六年才開始收支平衡。除了獲得

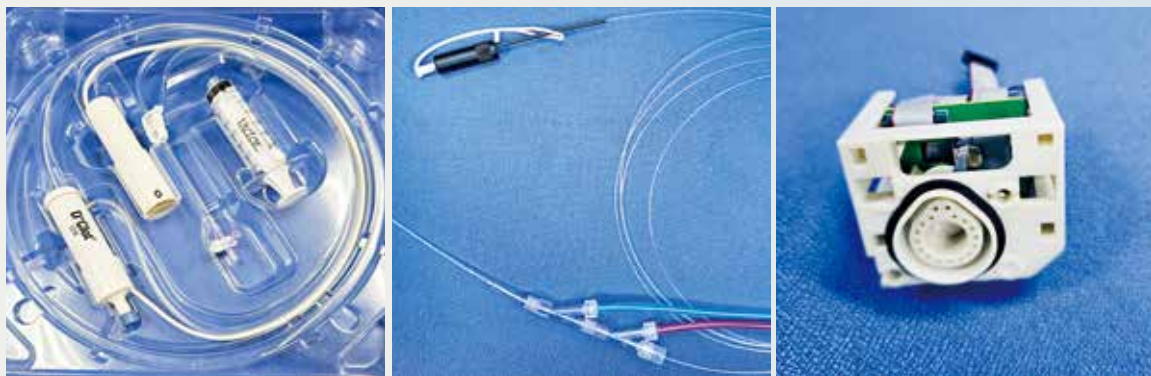


秉持「一條電線，一條生命」的理念，薛志宇以家族的電線電纜事業為基礎，帶領公司轉型至醫療器材領域，憑藉自主研發技術與對品質的堅持，成功打進歐美市場，營收與獲利逐年提升，目前市值已逾10億令吉，躋身上市公司之列。



薛志宇

執行董事 / 神通科技股份有限公司



FDA的認證，神通科技也通過歐洲CE規格，使醫療產品得以銷往歐美市場，一步步擴大醫療器材業務。

秉持品質第一 建立高信賴度

神通科技目前產品以醫療器材為大宗，約占70%，其次為汽車油箱和花線約20%及一般電線約10%，且汽車和醫療的比重越來越高。薛志宇指出，不論哪種線材，無不和生命及安全息息相關，因為一條電線有時連繫的就是血溫或心跳，如果電線接觸不良，可能導致醫生判斷錯誤，「一條電線，一條生命」，因此他秉持品質第一的理念，致力打造高品質、高信賴度的產品。

薛志宇指出，在過程中最為艱辛也最具挑戰性的，是醫療產品的研發歷程，不過也是

最具成就感。團隊從最初的電線加工(如加護病房儀器的電線)，逐步邁向美國FDA第二級的產品(如內視鏡導管、胃腸道內窺鏡導管)，到目前積極研發更高階的FDA第三級植入式產品。

由於神通科技的醫療產品大多屬於關鍵醫療設備，在2020年疫情期間雖然馬來西亞採取多次行動管制令與封鎖措施，許多工廠被迫停工，他除了要做好防疫管控和物流的穩定，甚至幫供應商向政府申請開工，讓公司得以維持運作，以供應用於加護病房或新冠治療的醫療物資。

因應需求變化 積極開拓新市場

企業發展過程中難免會受到國際情勢的影響，所幸神通科技主要客戶在美國，自2018年中美貿易戰以來，不僅未受波及，反而因此受惠，例如就有客戶原本在中國大陸生產，後來要轉往東南亞，神通剛好有機會接收這筆訂單。

薛志宇指出，神通科技的最大優勢在於，在前期就跟客戶有很深的連結，成功打進客戶的核心研發團隊，研發人員幾乎每天都會



跟客戶開會討論產品的開發和研究；再者，由於產業高門檻的特性，基本上一個醫療產品只會有一家供應商，經過客戶驗證，進入FDA系統，就不太會更換廠商，從而避免陷入削價競爭。

神通科技憑藉多年累積的口碑和信賴度，客戶中不乏國際知名醫療和汽車大廠，經營績效備受肯定，包括2020年新冠疫情期間獲得美國愛德華生命科學(Edwards Lifesciences)的傑出支援獎、丹麥醫療公司Ambu的堅定承諾和奉獻傑出獎；2022年獲

得《南洋商報》授予超級金鷹獎；2022年和2023年獲得馬來西亞財經雜誌《The Edge》10億令吉俱樂部獎。

隨著科技發展及市場需求的不斷變化，醫療器材和汽車產業朝向更高技術含量、更嚴格品質控制與更智能化的方向發展，因應這股趨勢，薛志宇持續以品質為核心，以市場為導向，以創新為動力，強化對研發的投入、人才招聘和培訓，以及推進公司內部數位化轉型，致力提供最安全可靠的產品，為社會創造更大價值。



創業相扶

神通科技股份有限公司

魏可菁 執行董事夫人

一路以來對薛志宇幫助最大的就是夫人魏可菁，無論是面對企業轉型的壓力或是遭遇挑戰時，魏可菁總能理解和認同他的想法，給予支持與鼓勵；尤其當年薛志宇隻身前往馬來西亞，魏可菁就承擔起照顧家庭的責任，讓他能無後顧之憂地專注於事業發展。可以說，沒有魏可菁的背後支持，自己不可能有今天的成就。

評名 審單

Model of
Entrepreneurs
Awards

47
33

初審委員會

選拔委員會 主任委員

陳麗如 杏一醫療用品(股)公司／董事長

委 員

方建添 金亞洲工業(股)公司／總經理

邱銘乾 家登精密工業(股)公司／董事長

洪誌臨 卡訊電子(股)公司／總經理

郭修敏 泰豐有限公司／董事總經理

陳清港 普萊德科技(股)公司／董事長

程鯤 歐都納(股)公司／董事長

叢鋼滋 台灣博迪(股)公司／董事長

海外複審委員會

主任委員

王偉讚 僑務委員會僑商處／處長

委 員

丁重誠 鴻運有限公司／董事經理

郭修敏 泰豐有限公司／董事總經理

楊菁萍 Emerald Nonwovens International Co., Ltd.／總經理

海外決審委員會

主任委員

徐佳青 僑務委員會／委員長

委 員

王偉讚 僑務委員會僑商處／處長

李天柒 世界台灣商會聯合總會／總會長

林寶惜 海外信用保證基金／董事長

邵志明 勤業眾信聯合會計師事務所／董事長

賴杉桂 崇越集團／副董事長

國內複審委員會

選拔委員會 主任委員

陳麗如 杏一醫療用品(股)公司／董事長

總評組

方建添 金亞洲工業(股)公司／總經理
方淑宜 展嘉投資有限公司／董事長
王年清 迅得機械(股)公司／總經理
王國雄 成真社會企業有限公司／董事長
吳明致 科嶠工業(股)公司／董事長
吳俊男 精湛光學科技(股)公司／董事長
吳寶春 吳寶春食品(股)公司／董事長
巫有崇 盈錫精密工業(股)公司／總經理
李傳德 維田科技(股)公司／董事長
周青麟 狼窩創業加速器(股)公司／董事長
林守堂 康淳科技(股)公司／董事長
邱銘乾 家登精密工業(股)公司／董事長
洪誌臨 卡訊電子(股)公司／總經理
梁進利 聖暉工程科技(股)公司／董事長
陳志鑫 高明鐵企業(股)公司／總經理
陳秀卿 得意中華食品有限公司／董事長
陳威仁 生展生物科技(股)公司／董事長
陳國欽 興采實業(股)公司／董事長
陳清港 普萊德科技(股)公司／董事長
陳錫蒼 怡利電子集團／總裁

程鯤 歐都納(股)公司／董事長
黃成業 合智工業(股)公司／董事長
廖書尉 亞帝歐光電(股)公司／董事長
廖紫岑 台灣數位光訊科技(股)公司／董事長
劉惠珍 大瓏企業(股)公司／董事長
蕭哲君 采威國際資訊(股)公司／董事長
叢鋼滋 台灣博迪(股)公司／董事長
簡榮坤 邑昇實業(股)公司／董事長
蘇勁威 聖保羅企業(股)公司／總經理

財務組

吳仁杰 資誠聯合會計師事務所／會計師
吳孟達 國富浩華聯合會計師事務所／會計師
李芳文 安永聯合會計師事務所／會計師
李逢暉 安侯建業聯合會計師事務所／會計師
林宜慧 理心會計師事務所／會計師
林淑婉 勤業眾信聯合會計師事務所／會計師
高永浩 元展聯合會計師事務所／會計師
陳文香 勤業眾信聯合會計師事務所／會計師
蔡佩汝 安侯建業聯合會計師事務所／會計師

國內決審委員名單

主任委員

郭智輝 經濟部／部長

委員

李冠志 經濟部中小及新創企業署／署長
李蔡彥 國立政治大學／校長
周建宏 資誠聯合會計師事務所／所長
張建一 台灣經濟研究院／院長

楊志清 經濟部產業發展署／署長
簡立忠 證券櫃檯買賣中心／董事長
魏明谷 中小企業信用保證基金／董事長

／依姓名筆畫順序排列／

發行人 陳麗如

總編輯 陳麗華

副總編輯 錢乃芳

主編 廖敏芝

封面設計 陳孟愉

美術編輯 陳孟愉 廖友仲

出版者 中華民國全國創新創業總會

地址 10079 臺北市和平西路一段150號12樓

電話 02-2332-8558

傳真 02-2337-5152

網址 www.careernet.org.tw

版權所有 翻印必究
出版日期 2024年11月
