

「解決年輕人的問題 創造新世代的藍海」公聽會會議紀錄

日期：中華民國 108 年 7 月 18 日(星期四)下午 2 時至 4 時
地點：本會一樓第一會議室

出席(列)席：

本會—議員陳若翠

市府官員—

高雄市政府青年局籌備處主任林鼎超

高雄市政府觀光局專門委員孫春良

高雄市政府研考會主任秘書陳克文

高雄市政府法制局科長林廷蔚

高雄市政府教育局專門委員劉靜文

高雄市政府文化局專門委員王慧琳

高雄市政府經發局副局長王宏榮

高雄市政府社會局婦幼青少年活動中心主任陳秀雯

高雄市政府勞工局主任楊茹億

專家學者—

高雄師範大學校長吳連賞

實踐大學資訊通訊系主任吳妍靚

高雄餐旅大學西廚系主任陳寬定

其他—

陳善慧議員服務處助理李姿穎

許慧玉議員服務處主任林志隆

高閔琳議員服務處助理柯懿捷

李雅慧議員服務處助理梁子毅

王耀裕議員服務處助理龍展毅

仁武工業區廠商聯誼會主任委員盧福淇

一安行國際股份有限公司總經理陳冠宏

光焱科技(股)公司總經理廖華賢

台灣物聯網協會理事長梁賓先

拾憶設計藝術公司執行長陳宣翰(青創代表)

高雄科技大學助理教授王國源

通用金融科技股份有限公司執行長黃世昌

高雄醫學大學同學林冠汝(學生代表)

主持人：議員陳若翠、高雄市政府青年局籌備處主任林鼎超

記錄：江麗珠

甲、主持人介紹與會出席人員，宣布公聽會開始並說明公聽會要旨。

乙、議員、專家學者、各單位陳述意見：

高雄市政府青年局籌備處主任林鼎超

高雄市政府經發局副局長王宏榮

專家學者—

高雄師範大學校長吳連賞

實踐大學資訊通訊系主任吳妍靚

高雄餐旅大學西廚系主任陳寬定

其 他—

仁武工業區廠商聯誼會主任委員盧福淇

一安行國際股份有限公司總經理陳冠宏

光焱科技(股)公司總經理廖華賢

台灣物聯網協會理事長梁賓先

拾憶設計藝術公司執行長陳宣翰（青創代表）

高雄科技大學助理教授王國源

通用金融科技股份有限公司執行長黃世昌

高雄醫學大學同學林冠汝（學生代表）

丙、主持人：議員陳若翠結語。

丁、散 會：下午 4 時 10 分。

「解決年輕人的問題 創造新世代的藍海」公聽會錄音紀錄整理
高雄科技大學王助理教授國源：

在座市政府的長官，還有關心青年議題的所有產業界、學術界以及學生代表，大家午安，大家好。

大家都非常關心高雄市政府對於青年議題上面的一些努力，所以今天高雄市議會特別舉辦了「解決年輕人的問題，創造新世代藍海」公聽會，特別針對之前已經擬出來相當多的青年就業創業，還有在輔導學業上面各類的問題。

先來介紹今天與會的長官跟貴賓。首先介紹第一位是高雄市政府青年局籌備處主任，林主任鼎超。

高雄市政府青年局籌備處林主任鼎超：

大家好。

高雄科技大學王助理教授國源：

謝謝。接下來介紹高雄市政府觀光局孫專門委員春良、高雄市政府研考會陳主任秘書克文、高雄市政府法制局林科長廷蔚、高雄市政府教育局劉專門委員靜文、高雄市政府文化局王專門委員慧琳、高雄市政府經發局王副局長宏榮、高雄市政府社會局婦幼青少年活動中心陳主任秀雯及高雄市政府勞工局訓就中心楊主任茹憶，掌聲歡迎。

接下來介紹學者代表。高雄師範大學吳校長連賞、實踐大學資訊通訊系吳主任妍靚及高雄餐旅大學西廚系陳主任寬定，掌聲歡迎。

接下來介紹產業界及學生代表。首先第一位是仁武工業區廠商聯誼會盧主任委員福淇董事長、一安行國際股份有限公司陳總經理冠宏、光焱科技股份有限公司廖總經理華賢、台灣物聯網協會梁理事長賓先、拾憶設計藝術公司陳執行長宣翰及學生代表，今天最年輕的代表，高雄醫學大學林同學冠汝，掌聲歡迎。另外我們經發局也有一些代表，教育局還有一位股長。

接下來介紹幾位市議會的同仁。市議員陳善慧服務處李主任姿穎，許慧玉議員服務處林主任志隆、高閔琳議員服務處主任柯懿捷及李雅慧議員服務處梁主任子毅，謝謝。

我們今天整個會議流程大致上做個說明，等一下會請主持人陳議員

若翠先行引言，然後今天的另外一位主持人高雄市政府青年局籌備處主任林鼎超也來做一下引言，然後就從我的右手依順序發言，每位3分鐘第一輪，提出來的內容可以指定市政府各局處來答復，或者是由誰來提出他們對於你們一些建議的回復，可以指定，他們盡量的回復。第一輪，每一位3分鐘。剩餘的時間再做第二輪，請大家也把握時間，針對我們之前已經提出來的書面資料做一些說明。

現在進行今天的公聽會，請熱烈掌聲歡迎主持人陳議員若翠。

主持人（陳議員若翠）：

非常謝謝，我們今天第一次舉辦青年局籌備成立之前的第一場公聽會。這個議題呢？我們列了「解決年輕人的問題，創造新世代的藍海」為我們今天探討的內容。

首先非常謝謝我們今天公聽會的司儀助理教授王國源，也是我的顧問，當然也非常感謝我們邀集的相關學者專家今天在百忙之中能夠抽空蒞臨我們公聽會，我們服務處做一個穿針引線的動作，我想大家也知道10月份高雄市政府青年局即將正式掛牌營運，所以今天也請到籌備會主任，也是我們未來青年局局長林鼎超列席。大家也知道高雄市民對於未來青年局發展的方向，還有業務的推動，以及對於未來的展望其實非常的重視跟關心，所以今天邀請了所有的產官學界針對這個部分大家能夠提供更多的意見，當然我們也希望各局處能夠廣納地方上的一些民意，大家集思廣益未來怎麼樣在各局處能夠整合有一個更好的資源來協助青年局幫助年輕人，這是我們今天籌備公聽會最開始的用意，今天也有一位同學代表，林同學來自高雄醫學大學，他也有年輕人在這方面的一些想法，所以今天我們也開放讓他們也能夠來參與，我們能夠傾聽年輕人的心聲，能夠了解年輕人的需要跟需求。再一次的感謝各位今天蒞臨我們公聽會，謝謝。

高雄科技大學王助理教授國源：

謝謝陳若翠議員。接下來，我們邀請也就是即將在高雄市成立中華民國第二個青年局的籌備處主任，林主任鼎超，掌聲歡迎。

高雄市政府青年局籌備處林主任鼎超：

陳若翠議員、吳連賞校長，還有今天到場的所有貴賓以及市府的同

仁，感謝你們的參與。剛剛教授有提到高雄市青年局是整個台灣第二個青年局，第一個青年局在桃園，第二個青年局就是在我們高雄市，其實我們高雄市青年局跟桃園市青年局還是有一點稍稍不一樣的地方，那麼就容我待會跟大家介紹一下。

我先來介紹高雄市青年局未來的架構。高雄市青年局編制員額是37位，有3個科，第一個叫做綜合規劃科，綜合規劃科基本上就是一些局處有關於青年的一些業務就會編在這裡，包含研考會的青年諮詢委員會，包含勞工局的青年移居津貼，還有一個國際學生交流。其他2科其實就是青年局的主要業務，就是青年創業的部分，第二個科叫做創業輔導科，創業輔導科未來會著重於創業論壇、創意競賽，還有一些創業講師或是一些創業輔導相關的東西。相關的業務，我們就會把它放在創業輔導科。

第三個科就是大家最注重的資源整合科，資源整合科的業務就包含青創貸款跟青創基金這兩個主要的部分。

其實很多人對青年局有很大的期望，青年可能不是只有創業，還有青年就業、青年活動，像前兩個禮拜有高雄市的街舞團體來找我，可是街舞並不是青年局的業務，但是我覺得未來青年局應該是高雄市青年對政府的單一窗口，所以我也立即就跟運發局的陳局長聯繫，我們在8月10日青年局跟運發局也會共辦一個街舞的活動，所以我覺得青年局不是只有單單在青年創業還有其他，如果有高雄市青年相關的問題也可以來跟青年局接洽，然後讓我們來幫你轉到對的窗口。

今天其實我是抱著非常謙卑的態度跟大家來請益，希望在10月1日青年局成立前我們可以修正到大家都覺得非常滿意的狀況，也希望不負大家所望，謝謝大家。

高雄科技大學王助理教授國源：

青年才俊、英雄出少年，高雄市青年局成立的目的是要為青年朋友來解決問題，鼎超主任也是我們列席的代表之一，有問題也可以直接指定由鼎超主任，也就是未來我們的局長來回復都可以，今天他帶來龐大的幕僚團在後面。今天這個公聽會是一個解決問題型的公聽會，請大家待會都針對問題來做說明。

補充介紹後續來的 2 位代表，高雄師範大學吳校長連賞及高雄市政府觀光局孫專門委員春良。

首先請高雄市師範大學吳校長連賞發言，掌聲歡迎。

高雄師範大學吳校長連賞：

謝謝。我們尊敬的陳議員若翠，還有青年局準局長，林鼎超局長，以及市政府各單位的長官、學者專家，包括吳妍靚主任、高餐大陳寬定主任，還有業界的很多前輩、經營者跟重要的 CEO，很榮幸代表大家來對「解決年輕人的問題，創造新世代的藍海」發表一些意見。

我自己覺得我們高師大的學生就業越來越困難，這個是很現實的問題，我看不只是高師大的學生，各大學應該都一樣。各位都很清楚南台灣的大學如果以高高屏地區大概有 14、15 所大學，這十年來有 75% 的學生其實都是北漂、中漂或是各地去就業的。這幾年因為年金改革，我們學生也受到市場的緊縮，那麼老師不退休了，校長不退休了，也造成我們師培生的就業產生很大的困境。

我想第一部分就先談一下前兩天我跟幾位高師大創業成功的學生，他們對即將成立的青年局有一些期待，我也找他們來做了一個簡單的座談。第一個，我想 10 月 1 日如果青年局成立以後應該儘速成立青年創業相關的平台，包括申請的平台、輔導的平台、單一窗口的設立，簡化整個申請青年創業這個過去非常繁複的手續，這是第一點。

第二點，我深深感覺到韓市長這幾個月來非常努力的在募款，我聽說已經募了不少錢，昨天晚上我聽到說好像已經快速在增長中。如果籌募了很多的創業基金，那麼我覺得青年創業家並沒有充分了解，所以怎麼樣讓青年創業家在資金嚴重不足的狀況能夠獲得解決，那麼這一點我覺得應該是非常重要的，當然銀行也要放寬貸款，讓青創貸款的利率也能夠下降，這一點在很多我們學生，包括現在拍拍文創及很多的視覺設計公司，我們高師大已經有十幾位很成功的創業者，他們都提供這樣的意見。

第三點，提供青年創業的重要媒合平台。一方面應該給予青創家很好、很有力的競爭環境，公部門的招標採購應該給予青年優先取得的機會，同時給予更多青創企業媒合的機會。有幾個創業成功的同學提

到一個例子，不是說好幾位申請通過了經濟部工業局技術服務機構的服務能量登錄證書，可是從來沒有接受過政府引荐媒合的服務案件。他通過了，可是都沒有得到任何服務案件的媒介，這一點也希望能夠提升。

再來一點就是積極建構青年諮詢，還有輔導專業團隊，同時約請非常資深的企管專家、成功的創業家組成輔導專業的顧問小組，舉辦青年創業成功案例的經驗分享、舉辦成功青年創業家的研習觀摩，我想這個都非常重要。

另外，我跟學生座談當中，幾個青年創業家也提到，可能也可以分內部的問題、外部資源共享的問題，我想比較具體的可以分兩部分，第一部分就是新創產品如何切入市場定位、價值定位？這些對青創者來講，他們很可能缺乏的就是小型市場規模的測試。現在很多青年創業家都是透過臉書及網路。我們高師大這三年也成立了青年創新創業中心，我們也在做很多媒合，也有 incubation center，所謂的孵化平台，這個我想應該蠻重要的。

再來，年輕創業家很缺乏 business model(商業模式)。他們幾乎是比較膽怯的、比較不足的，所以我覺得青年局有沒有可能做一些業界導師的媒合，業師的媒合，一方面修正商業模式，一方面提供資源的導入，當然後續配套包括初期營銷的模式、財務系統的支持、夥伴關係的建立等等這都很多。

我們在學校也很願意來配合青年局的成立，我們來加強昇華創新創業平台的知能。有關學校扮演的角色、政府扮演的角色，如果待會有時間，那麼我再來做報告。

最後我想分享，我覺得整體高雄市產業環境的建構，我想還是非常的關鍵。這幾個月看韓市長的經營，我覺得他有充分的把高雄變成全台灣最重要的門戶，這樣的一個立基點，他有在發揮。我們都知道高雄有非常好的產業發展條件，有山、有海、有河、有港、有產、有城，這6大條件全部齊備在一個都市裡面，那麼非高雄莫屬。換句話說，我們韓市長這半年以來已經把農產品、漁產品做了很好的銷售，各位看到農產品有100億元，我不知道漁產品有多少，很可能也有幾十億

元，可是我覺得要讓年輕人穩定在高雄就業的關鍵，重中之重仍然是高雄的命脈產業。這個命脈產業是什麼呢？仍然是二級產業的製造業，所以怎麼樣把二級產業的製造業讓它穩定的發展，經發局我們上個月在中經院有一個很好的討論，那裡面其實彙整了很多相當好的意見，把這些意見、把產業升級、把二級產業發展的內容、把各產業園區的現存問題做有效的解決，然後讓青年的就業機會能夠在高雄市紮根甚至昇華，這一點應該還是釜底抽薪的根本之計，這 4、5 點僅做參考，謝謝。

高雄科技大學王助理教授國源：

謝謝吳連賞校長，給我們非常棒的一些建議。

第二位，邀請實踐大學資通系主任，吳妍靚教授。資通系，今年在東港的台灣燈會看到 Intel 團隊有無人機的表演非常的轟動。目前南台灣發展無人機，我們國內其實非常成熟，目前的重點就放在實踐大學，他們有一支非常棒的無人機團隊，而且現在也獲得很多的補助，在這一方面幫青年朋友找到了另外一條出路，我們熱烈掌聲歡迎吳主任，謝謝。

實踐大學資訊通訊系吳主任妍靚：

主持人陳若翠議員、即將上任的青年局局長林鼎超、高雄市政府的各位長官，以及我們學界的同事，高雄師範大學的吳連賞校長、右邊的高餐大陳寬定主任，還有我們業界的這些 CEO，各位大家好。本人有一些淺見，但是我想剛才吳校長已經把整個概括的全面都做一個非常詳盡的介紹，因為本人的專業是在於資訊科技，所以我對資訊科技這個領域想要做一些比較深入的表達，但是我想資訊科技這個產業如果在南高雄、高雄市能夠發展起來的話，可能比較可以降低高雄市的空氣污染問題，因為它畢竟是一個軟體產業，但是我也跟我們畢業的這些創業年輕人找了有幾個範例來座談。

IT 產業事實上市場的變化是非常快速的，在非常快速的中間讓一些小規模的就是青年他創業，事實上一個資訊公司要創業，成本很低的，他只要一部電腦就可以創業，因為他如果純寫程式的話，現在所有的硬體設施都在雲端，所以他只要有一台電腦在前面，只要能夠

coding 就可以成立一個資訊公司，所以成本非常低，但是成本非常低底下呢？表示說他很容易成立，但也很容易被消滅，為什麼？因為成本很低，他沒有足夠的成本去開闢另外一條替代的或者可能即將產生的道路，所以另外一個應用如果產生的時候他跟不上。他既定的這一條路如果市場萎縮的時候可能就面臨關閉的命運，所以我們看一般的資訊公司，它的年紀一般來講如果超過 20 年都算是老公司，在資訊產業這個科技來講。

所以說我們就想如果要能夠對資訊產業的這些年輕人有幫助，個人的淺見，不曉得今天的公聽會對青年的定義到底幾歲？我想青年局對青年定義應該是蠻年輕的，但是勞動部或者是勞工局對青年定義可能是 40 歲以下，因為青年貸款到底是不是？所以這兩邊的青年定義就不一樣，我不曉得我要鎖定什麼對象，但是因為我在學校，所以我鎖定的是大學畢業的這些青年人。

如果以大學畢業這些青年人來講話，我覺得以社會新鮮人（畢業 3 年到 5 年內的，我們稱為社會新鮮人），他可能在嘗試他的第一份工作或第二份工作來累積他的一個能量的時候，因為今天的主題是協助青年創業就業，我覺得就以 IT 這個產業來講，政府應該協助的是以就業優先創業，因為 IT 的腳步太大，一個小規模很容易成立的公司很快就會面臨倒閉，所以說如果沒有一個比較成熟的或者比較大規模公司支援的話，事實上是很難做一個永續經營的，所以政府在資訊產業這個領域對於社會新鮮人來講應該是以輔導就業比創業優先。

輔導就像我今天早上拜訪了一家機器人應用整合公司，一樣的也是我們本系的一些畢業生在裡面，這些學生畢業之後或許在這個公司 3 到 5 年事實上他夠成熟，因為我說過你要開一個資訊公司事實上資本不用那麼高，但是他要出去開公司是有風險的，那麼政府對於青年創業基金的補助如果要有效的話，我想我有提供文件給協助原來邀請我的陳議員旁邊的這位主持人，我就覺得說如果今天這個補助是你補助他創業倒不如你補助他的原雇主，你讓原雇主能夠將這樣一個具有已經 3 到 5 年累積技術成熟的 IT 產業人員，不管是 PM 的角色或工程師的角色、技術人員的角色，他能夠享有股東，政府補助不是補助他去

創業，而是你補助他既有的公司裡面，讓這個就業人也能成為這個公司的一個股東，他這樣就已經創業了，不見得他另外成立公司才叫創業，因為這個年輕人已經在既定的產業有這樣3到5年的一個規模訓練，事實上他對產業的熟悉度夠了，也受過這個產業的一個洗禮，我覺得如果政府把補助挹注在這樣的年輕人，讓他成為產業投資者的一份子的話，這樣的補助我覺得可能產生的效益才會是真的比較大的，而不是一個形式上像現在是比爾計畫，很多就是你分給他100萬元，執行完做一個案子就結束，我比較期待看到政府是你的補助金真的能夠看到他發揮的效益，而不是去分配那個補助款這樣子，以上是我的淺見。

關於創業，政府應該提供的，剛才吳校長都有提過了，像投資資金的媒合、創業的可行性評估跟輔導，還有成立公司的諮詢，對於青年來講這個還有創業資金的貸款，如果青年真的要成立自己的公司的話，這個風險比較大，但是如果要做的话就是這幾條路，我跟剛才吳校長的意見事實上是一樣的，但是就業的部分，應該同時讓他能夠有一些實用性的產投課程，譬如說高雄市經發局在鹽埕區，我參觀過好幾次數位內容中心，那是舊市場的翻新，我覺得那是一個很好的點子，但是它畢竟是數位內容的部分而已，我們資訊可以涵蓋的東西太多，尤其以資訊科技跟網路通訊的結合，這是物聯網的時代，大到智慧台灣、中到智慧城市、小到智慧旅遊，我想觀光局也講智慧旅遊，只要智慧都跟物聯網脫不了關係，這個都是網路通訊的技術需要後端去支援，所以說除了成立所謂的數位內容中心以外，我更期待成立其他資訊相關的應用中心來讓年輕人有一個媒合的平台，也有成功的範例可以讓他們去互相激盪激出火花，這是以上的淺見，謝謝各位。

高雄科技大學王助理教授國源：

謝謝吳妍靚主任提出來這些建言。國內從製造業延展到服務業，到目前為止學生就業的過程當中幾乎超過一半都在服務業裡。台灣第一所也是目前服務業最高的學府，高雄餐旅大學負責的就是服務業學子最大的一個學府。今天我們邀請到西廚系陳主任寬定，邀請他來為我們大家說明一下有關於服務業學生就業創業面臨到的一切問題，掌聲

歡迎。

高雄餐旅大學西廚系陳主任寬定：

謝謝。陳若翠議員、未來林局長、各位高雄市政府的官員、各位 CEO，還有高雄醫學大學的林冠汝同學，其實有同學在應該我們比較會直接講一點，剛剛校長他們講的都比較在制度層面，但是我要講我們的教育政策問題。

每一個人都可以當服務業，好像服務業真的是這麼好的一個行業，但是服務業的薪水是最低的，台灣對於勞工階層來講，只要是勞工薪水都是最低。你只要掛有學術、科技他們的產業，可能他獲得的薪水會更高一點。

台灣跟其他國家是相反的。跟德國、法國比較，台灣勞工真的是用勞力賺來的薪水真的很低，可是跟國外不能相比，這一點就是我們要改變的生態問題。

我也是從業界過來的，我從以前的凱悅飯店來高雄餐旅學校，剛好創校 23 年，研考會去找我，好像也到過我們學校對吧！

學校的問題、青年學生的問題，你叫他去創業，現在有很多很好創業的，但是有成果的很少。目前台灣碰到的問題是剛剛講的，就是薪資低的問題，再來就是教育層面的問題。教育部一直在改課綱，95 年、100 年、105 年每 5 年改一次課綱。每一次課綱改過之後，我用套餐來比喻來課綱，以套餐來講，剛開始是單點，讓同學專心學資訊的就學資訊；學工程就學工程；學電子就學電子；學餐飲就學餐飲。現在不是，以前是單點。95 課綱是單點；105 課綱變成是套餐，他規定你可以學某一些東西再加上某一些東西來學，變成三個圈圈，跨在一起。譬如說，三個職類相同的中餐、西餐、烘焙，三個職類相同的跨在一起的考科；餐飲跟觀光跨在一起又成為另一個考科，其實餐飲跟觀光是有差別的。餐飲是用在飯店、廚房裡面，觀光是用在旅行社方面，是有一點差別的，可是大家都把他綁在一起，在我們學校本來就是一個錯誤的政策。所以我們學校的校名就不對，英文名字也不對，因為把觀光綁餐飲，這個就是我們錯誤的一個政策，其實我不怕學校講我。

現在的 108 年的課綱更慘了，今年我們招收的學生英文本來是 14 級分，今年突然 95 課綱進來被降到 4 級分，我打電話到招生委員會問為什麼這樣子？他說，因為你們有一個報考的學生，他剛好是 4 級分，所以我們就被降到 4 級分。我問他怎麼差這麼多，這是教育制度所產生的問題。

108 課綱還要跨科、跨群，叫年輕人怎麼跨科、跨群，餐飲科可以去學汽修；汽修可以跨科去學資訊或是其它的什麼科系？資訊比較好一點電腦就比較容易解決。但是如果學汽修、噴漆或板金，餐飲還要去學這些東西嗎？所以跨科、跨群是一個很荒謬的一個教育政策。我想每一個縣市的教育局應該注意到這個問題，然後在跟教育部討論，不是教育部丟出來我們就照單全收。只能這樣講，這樣教育學生的素質越來越低，跟國外根本沒有辦法競爭。

再來，另外一個問題，現在好的學生、好的人才都跑去打工度假，去澳洲 working holiday，好的人才都去了，他們為什麼要去？因為他們一個小時的時薪就 500 元新台幣。台灣的時薪是多少？大家可以比一比，所以這是台灣政策問題，低薪政策造成的問題，所以很多人才都外流。

青年怎麼回流？真的很高興這個青年局要成立，韓市長也說，要我們的子弟兵回流回來，讓青年能夠回流回來，但是怎麼回流回來，沒有吸引力怎麼讓他回來。剛剛校長講過經費方面，資訊方面也講過，我講的是最普遍的，我們的民生。

但是說實在的服務業真的很辛苦，說到學生創業的問題，資金剛剛校長也講過。目前有很多學生創業很不錯的，大家不知道有沒有聽過或去過台中的好食慢慢，那是我的學生開的他現在已經有三家店了。高雄的麋鹿小章魚，不知道有沒有聽過。這都是我們好的學生他們自己出來做的，因為我們學校教的出來的學生不一樣。我講一點不好聽的話，台灣的餐飲文化跟國外的完全不太一樣，這個生態是不同的。

餐飲文化包含很廣，從夜市到大飯店的米其林餐廳我們都叫做餐飲業，但是夜市只要五十幾塊銅板價，把台灣人民可能搞亂了，他們會把銅板價的錢跟餐廳的錢拿來做比較。所以問題在這裡，夜市文化越

發達的國家，我感覺就是越落後，我講不好聽的話不是要得罪這些人，希望大家不要誤會，我做這個行業很了解。為什麼要來學校教書，就是要打破士大夫觀念的問題。

在廚房就是弄鍋弄灶做菜的，大家對從事餐飲行業的人，講話都酸溜溜的，然後對這個職業就很藐視。可是為什麼現在學生的家長有些都是議員；有些是醫生；有些是銀行界的，他們是年輕的爸爸，他的小孩都願意來我們學校念書，而且都念的很好，出去之後創業也都很好，為什麼？會有兩個層面值得大家去考量，教育生態問題這是一個，第二個問題，就是社會職場低薪問題，這是我們值得考慮的，謝謝。

高雄科技大學王助理教授國源：

謝謝陳寬定主任，其實勞務工作，勞務的產業要轉型成跟科技跟各產業做結合，很不容易。現在來講真的是很辛苦，學術界有做過一個很有趣的調查，這個 paper 有上過很不錯的期刊。他在台灣找了幾個城市，高雄市舉例子說，明誠商圈他拿錄影機沿路拍攝，把街景拍下來，3 個月以後再去拍。1 年拍 4 次，發現了一個很有趣的問題，4 次的影片拿出來檢視以後，發現原來這 4 次當中，每一次照片的街景都不一樣。明誠商圈號稱高雄市餐飲界的一級戰區，也就是說倒的非常快，一倒馬上就有人接，接了沒多久又撐不下去，其實這個是非常辛苦的，以服務業來講他要創業，要拿出資金非常的不容易，結果就這樣子倒了，這部分市政府是不是有一些比較好的方法來輔導。

接下來，掌聲歡迎仁武工業園區廠商聯誼會主任委員盧福淇。

仁武工業園區廠商聯誼會盧主任委員福淇：

陳寬定主任剛剛講就業的事情，我看還是需要教育局的幫助。現在的家長教育小孩子，學校的老師現在也不能碰學生，我跟游淑妃是好朋友，他經常講一些 case 給我聽，因為不能碰學生而導致這個學生，一有什麼不如意的事情他就不幹了。所以我們這一代的是負責賺錢，你們的下一代是負責花錢。

剛剛講薪水太低，其實薪水不是很低，我昨天去開會，像我們那邊的一些人員薪水都已經超過底薪了，昨天那個會議就是講如果調整

1,000 元，誰拿走？1 年 80 億拿到國外去（外勞），我們講的低薪，其實如果真的要沒有什麼低薪，就是怕你不做基礎的勞工。

剛剛吳妍靚主任講很多學生都是中漂、北漂，這個是確實，南部沒有什麼業界可以進去，都是傳統的製造業。真正比較高端的都是在南科，現在韓國瑜市長一直努力要把業務招進來這是一個很好的現象。

我的公司現在在走剛剛講的物聯網，現在走的 AI 我也蒐集了大數據，但是我沒有資訊人員去做分析，當然這只是剛開始。我跟南部的幾所大學的互動都很好，我都請他們介紹資訊能力強的人，沒有人敢。現在的學生，老師自己都很難帶了，包括碩士他們都不敢推薦給我，怕推薦給我會丟臉。

南部 20 歲到 24 歲的失業率很高，為什麼很高？他就是不做，主要就是不做。

另外一個就是我剛剛講的教育局，現在孩子畢業不會留在南部，爸爸、媽媽很會念乾脆跑遠一點，這個也有關係。南部的製造業是比較辛苦的，北部是屬於商業性質的工作，其實北部薪水高，但是你的生活花費呢？我今天介紹市政府的同事，他的小孩請我幫忙，他是做數位媒體的，我介紹他去台北打工，屬於他本業的打工，你知道薪水多少嗎？你很努力很不錯，一般給 6,000，我給你 8,000，我馬上喘了一口氣，如果 8,000 到我的公司來做，一個月也有兩萬多元，但是他們是學習。

我們現在要如何創造就業？可能市政府裡面的招商還要努力，我今天第一個就跟你們負責招商的陳處長說，我是第一個報名說要買土地的，仁武要貸但是回我說還沒開始。我跟政府申請很多經費像經發局跟勞動部，一直做我們公司內部的在職訓練，因為我們也招不到工人，現在招募工人是用什麼方式呢？是用雙軌旗艦計畫，吳妍靚主任知道，用學校綁學生，綁了 3 年、4 年以後，就像我跟正修科大合作，有 6 位學生，綁到最後留下 3 個，因為他們已經習慣了，傳統產業是 3K，如果今天沒有學校的教育計畫，我要叫學生到我的公司很困難，3K 的產業真的要找人比較難，可能這個比較好賺，穿的漂漂亮亮的還吹著冷氣，但是薪水低。

我曾經參加過高雄市政府勞動部的與談，有一個美髮服務業的理事長，他居然講有在他們那邊實習的人一個月不到 5,000 元，所以那個就是剝削勞工。

剛剛講到創業，在高雄科技大學我們有一個天使基金，總共用了十幾個人，投資了大概 10 個沒有一家成功的，剛剛聽吳連賞校長講小型市場的測試都沒有，這些年輕人每一個都很厲害，沒有做職業試探。吳妍靚主任講青年創業不要只是青年，青年要用到什麼時候？開始創業就把他當青年。新創，我是覺得這樣會比較好，不然年輕人錢一花下去絕對血本無歸。新創的他們有些有一些經驗，或許對他們會有所幫助，這樣就可以帶動就業，這樣大家比較不會失業。

這個 AI 在台灣我是第一個，因為我經常跟經濟部講，我聽沈榮俊講，我覺得這個不錯，一定要走，不走的話將來沒有辦法立足，因為我們做的是國際化的。

高雄科技大學王助理教授國源：

謝謝盧福淇董事長，接下來請一安行國際股份有限公司陳冠宏總經理發言。

一安行國際股份有限公司陳冠宏總經理

兩位主持人還有各位先進，我先簡單自我介紹，我是一個中小企業主，是業餘的天使投資者，也是一個連續創業家，我個人非常喜歡創業，我也非常鼓勵年輕人創業。但是當我每一次鼓勵年輕人創業的時候我又非常的惶恐，因為失敗率實在是太高了。

今天的主題在創業的領域，我們在產業界比較久的人經常會思考一些問題，哪一些因素是創業成功主要的 dominate 的因素？我們會講市場、資金跟技術，市場、資金、技術，永遠擺在最前面的是市場，你有市場不怕沒錢，你有錢不怕沒技術，但是我們的青年創業只有技術其它什麼都沒有。

如果各位去看青年創業，我們不要講青年創業我們講新創好了，新創失敗最高的原因，第一點，就是市場，他可能東西沒有辦法為市場所接受，根本還沒有進入市場就已經死了。第二個因素是資金，第一個因素是市場，我們反觀現在整個創業環境，現在最鼓勵創業的似乎

是各大專院校，大專院校設有育成中心、設有新創中心，從一個產業界的人的觀點，我們會感覺這是一件非常危險的事情，講危險我們現在也在做一些努力，我們希望能夠結合更多產業界的資源進到學校，跟學校做更多的結合，為什麼？因為在學校他提供一個不錯的環境，有空間，第二個，他有很多訓練課程，他有很多的活動。但是學校似乎無法提供資金跟市場，因為這兩塊不是學校的專長。

當然有一些學校去整合譬如說，高科大、中山大學，他們整合一些校友成立了一個天使基金，但是絕大部分學校就我所知道是沒有的。但是你光只有資金事實上它還是不足的，因為最重要的一個因素是市場，市場這一個部分就我自己個人的了解，學校老師是沒有辦法教的。

在這邊也給未來要成立的青年局，鼎超局長有一些溝通，希望未來能夠在塑造各種創業平台的基礎下，很重要的是能夠加入更多產業的資源。因為很多天使的投資者基本上都是業餘的，很少有專業的天使投資者。大型的創投那個是專業的，大型的創投不會也很少會投資這種新創，非常非常小的比例，他投的都是你準備有 IOT(物聯網)，準備要上市、櫃的公司，那個都已經打了很久仗活下來，而且活得還不錯，他們會投資這些東西。

投資新創是一個風險非常高的，所以現在有一些中小型企業家，他為什麼之所以願意做這些投資，其實他真的是帶著一個想要回饋的心來協助這些年輕人。剛剛盧董講投資 10 家，10 家都賠錢，甚至有的已經準備要關掉了。我們本來就知道這個風險非常的高，但是你再也不加入這些資源，不加入資金跟市場的這些資源，其實他的失敗率是更高的，如果各位曾經看過一個統計數字，一些數據的話，一年之內倒的新創企業 90%，5 年之內只剩下一間，意思是 100 家新創 5 年之內只剩下一家。這種數據其實我並不相信，但是你把數據放大 10 倍、20 倍好了，100 家也剩下 10 家跟 20 家。失敗的比率是非常的高。所以我們必須要去檢討創業的環境到底缺了什麼東西？明明知道創業失敗最高的比例是市場的因素跟資金的因素，但是現在創業的平台不提供資金、不提供市場的連結，當然你的創業環境是非常高風險的，這一些是年輕的朋友他們不曉得的，為什麼？他們連班都還沒上過。

我 28 歲取得學位以後進入職場，有一半的時間，十幾年的時間我是一個專業經理人，我 38 歲就是一個上市公司的總經理，42 歲我自己創業到現在，我是一個連續創業家。我是在有一定的產銷人、發、財的基礎之下出來創業，我很清楚一個企業，一個生意，他要有哪些面向你必須要去兼顧的，而不是說我有一個很好的產品；我有一個很好的技術；我有一個很好的服務，我經常會問你，你的東西進的了市場嗎？你進不了市場，東西再好就是一個藝術品而已，你沒有辦法生存在這個市場上面，我也希望未來怎麼樣去營造一個友善的市場跟資金的环境，這些絕大部分真的要給未來的局長一個建議，要結合更多企業的資源。你怎麼樣建立顧問團也好，或是業師的 database 也好，這是非常重要的，因為這些業師他本身就可以扮演投資者的角色，他不是只是來協助你給你一些經驗，甚至可能協助你連結一些國外或者是國內市場的機會。他本身就可以做一些投資工作，很多天使投資人都扮演這樣子的一個角色，當你有更多這方面的人的資源，你就會有市場跟資金的來源。除了這個以外怎麼樣去營造一個更好創業的環境，好好的盤點我們在各個學校，或者是一些研究單位他們創業的一些平台。去整理、去分類、去補強他所欠缺青年創業所需要的元素，一定要把市場跟資金的元素一定要加進來，才能夠讓這個創業環境，讓青年真正進入這個市場一個好的平台。一個好的成功創業，可以增加非常多的就業，一個失敗的創業就會增加很多失業率，所以我們必須要正面去思考這些問題。

環境，我們如果能夠提供像大陸招青年人，怎麼招？提供你空間甚至提供你宿舍，高雄市政府有沒有辦法做這種事情？如果我們有辦法做這一件事情，我們的創業不是只限於高雄的子弟，可以吸引外縣市的人到這裡來創業，我們甚至可以吸引香港、吸引東南亞的人來這裡創業，吸引大陸人來這裡創業，這等於也是一個招商。但是我們要塑造出一個環境，讓人家覺得來你這裡創業，是跟人家不一樣的。你的稅有沒有什麼優惠；你的貸款有沒有什麼優惠，高雄市有自己的高雄銀行，針對青年創業的這一塊有更優惠的一些條件。

經發局有一些地方補助研發的經費，SBIR(經濟部小型企業創新研

發計畫)是不是有更多的經費 focus 在青年的這一塊?我們都可以思考,這些環境被營造出來以後我們對外宣示,這個給林局長一個參考,宣示高雄市是台灣青年創業之都。大力的去招商、去宣傳這些事情,但是,一樣的不是喊口號,如果只有喊口號下面什麼事都沒有變,還是一句口號。你必須要有跟別的縣市不一樣的條件,吸引其他縣市的人到你這裡來開公司。在這裡開公司就會在這裡繳稅,他就會僱用更多這裡的員工,這個就是可以創造就業機會的方式,甚至可以針對海外做招商的工作,這個都會形成正向的循環。重點是相關的法規、相關的環境是不是能夠塑造的出來,我很簡單的提供一些意見給大家做參考。

高雄科技大學王助理教授國源：

謝謝陳冠宏總經理,我想高手在民間,剛才與會的學術界或產業界的代表,說的非常的多,接下來要介紹一個成功創業的典範。他在高雄當兵,10年前因為退伍,覺得高雄不錯,剛剛都在講北漂,他是一個典型南漂,來到高雄以後他用30萬自由資金創業,剛開始公司只有3個人,哪3個?他跟他老婆就兩個了,他是老闆兼打鐘的創業,到現在10年了,他在路科創業到今年他的員工已經四十幾位了。在國內外也小有名氣,我們一起來歡迎這一位創業成功的典範,光焱科技,廖華賢總經理。

光焱科技股份有限公司廖總經理華賢：

各位大家好!我簡短說一下我對青年創業的一些經驗還有建議,其實創業真的是非常的痛苦,剛才陳冠宏總經理提到相關的這些問題,校長也總結相關這些建議,我個人的經驗是希望政府不是只有在創業鼓勵,而是應該有更多實質上的行動,來幫助這些青創或新創他們的產品可以賣出去。我個人的經驗是,假設一個新創企業有訂單的話,它就不怕沒有資金,舉例來說,我們公司在成立第一年的時候就接到友達の訂單,那個時候我們營運的資金根本沒有錢買DELL,可是因為有一個大公司的訂單,所以我們可以去向銀行貸款,在初階階段的時候我們也有申請青創貸款,但是最主要的還是要有訂單,就算其他的創投它也是要看你有實際的訂單,或是獲利能力,就是陳冠宏總經理

理剛才說的要市場性，它才會願意投入。

第二點，假設有這些訂單的話，我覺得台灣目前中小企業的金融環境是蠻好的，我們剛創業的時候是 08 年，因為那時候金融海嘯也沒有很好的募款環境等等，但是因為政府有一個很好的信保基金，所以我們這 10 年就是靠著這個訂單和信保基金，信保基金以前我也不太懂，不需要政府幫你擔保，然後你可以向銀行借款。像我們這種沒有土地、沒有不動產去銀行抵押，銀行可能不願意借款，但是政府願意去為你擔保，這是一個很好的政府措施，但是最重要的是要有訂單。在訂單這個部分我個人的經驗是，希望政府可以在這上面多著墨，剛才校長和主任有提到 SBIR，我們公司是沒有申請高雄市 SBIR，我們都申請科學園區的，因為地域性的關係。

我在這邊建議市政府可以更大膽一點，你補助他開發這些產品，我知道 SBIR 補助很多新創，還有很多年輕人一些新的技術，是不是市政府可以去多採用這些新的技術，甚至你可以在標案或是在規劃這些的時候就把它列下來，你有受過 SBIR 這些補助開發，你可以優先加分，為什麼？我相信市政府在做 SBIR 計畫審查，一定是經過很多的專家學者來評估它的技術性、市場性，然後它結案也必須要提供相關的成果，這是我一個建議，就是在訂單上面或是政府可以多在這方面著墨。

高雄科技大學王助理教授國源：

謝謝廖華賢總經理，等一下可以請他再多做一些成功的說明，多聽聽這樣的例子心情會比較好一點，不然聽剛才前面講一些快要倒閉的情形都不敢創業了。剛才大家都有聽有關於物聯網，物聯網這個工具出現以後改變很多產業的經營模式，我們邀請到台灣物聯網協會理事長梁賓先理事長發言。

台灣物聯網協會梁理事長賓先：

各位好，我是高雄在地土生土長自高雄海專畢業，退伍後插班交通大學，大學之後就創業，我的公司是華苓科技，1999 年成立，今年剛好滿 20 年，一個典型年輕人創業的例子，和陳總不太一樣，我創業的時候什麼都不懂。第二個，因為看到世代的變化，在 2009 年的

時候看到物聯網這個新的東西，2010 年我就創辦了物聯網協會，物聯網在我這邊大概已經有 9 年的經驗，物聯網的發展和我們以前的 Internet 一樣，Internet 那時候很瘋狂，.com 電子商務，但是這一波物聯網稱為新一波的資訊革命，第三波資訊革命，但是這次的革命和第二波的革命看起來感受不太一樣，以前 Internet 上來的時候大家很瘋狂，物聯網瘋狂的時候好像大家比較沒有感覺，這個和台灣的氛圍有一點關係，目前來講，今年可能這兩年大家對物聯網可能比較熱衷一點，很多企業都投入到物聯網方面。

這幾年我看到很多新創公司起起落落，但是那個數據和剛才陳總和盧主任提的差不多，新創公司要成功很難，九成是失敗的，其實你拿到天使投資補助，事實上 5 年的存活率不到 1%，甚至活下來的都不是很好，這個是一個很艱鉅的過程，我們在 2000 年的時候比較瘋狂，那時候比較幸運的是我們有拿到錢，當初 2000 年的時候拿到 2 億的資金，當時比較有錢可以經歷過網路泡沫還有 SARS 的風暴，所以我們才能存活下來，目前過得還不錯。

我對新創有一些個人的看法心得和大家分享，高雄市有哪些作為？我可以發表個人的意見，我認為新創不只是年輕人，台灣包括高雄很多產業都面臨一個問題，中小企業的轉型升值，現在的企業是非常辛苦的。台灣目前除了高科技公司以外，傳統行業包括服務業都不太好，薪資的問題和這個企業有關，因為它的獲利本身就不高，所以它沒有辦法給予更多的薪資，它要活下來，活下來最重要的就是要降低成本，重點都在降低成本，不然它沒有辦法存活，這個是市場的問題和環境的問題，因為沒有那個環境、沒有那個需求也沒有那個市場，自然它的供需之間就會產生一個落差。

我認為新創要成功，或者現在很多新的科技，包括人工智能、物聯網、區塊鏈、AR、VR、大數據等等，那個技術太多了，每一年都有新的技術出來，你要弄懂人工智能已經很難，你要再把物聯網加人工智能更難，加上你要把人工智能、加物聯網然後加上什麼網紅經濟更難，所以沒有一個人可以把它弄懂，所以現在創業的條件和我們過去不太一樣，現在年輕人創業條件的門檻比以前更高、更複雜，我認為

這是非常艱鉅的。

我認為新創要成功有幾個要素，第一個，要有企業家精神，你沒有企業家精神，對於這個創業沒有很正確的認知，事實上很難成功，假設我們叫 955，現在都被教育成，勞工局不好意思，現在很多都是勞基法，你上下班要打卡、加班要申報、有沒有加班費？現在年輕人假設是 955 的概念不適合創業，他本來就不適合做按照工時的，假設你是 955 的概念，不太可能會創業。創業很辛苦，台語說這是業，創業就是造業，本來可以在家吹冷氣，現在創業以後沒有個人的時間，你 24 小時可能要犧牲非常多的時間和精力，所以企業家的精神我認為最重要，對於創業必須要有正確的認識。

第二個，要有好的商業計畫，剛才陳總和盧主任都有提到，現在很多年輕人創業他並不理解市場，他有技術、我有人脈、我剛好會什麼，我想要去試看看，但是他沒有市場的概念，他沒有很好的商業計畫，商業計畫裡面最重要的一個是商務模式，你怎麼賺錢？他沒有想懂。第二個是市場，你對那個行業到底有沒有理解透？他沒有理解透。第三個你要有科技，你要懂得未來的趨勢是什麼？假設未來是一個區塊鍊，或者一個人工智能、互聯網帶動的市場的需求，假設你和這個沒有摸上邊，你要創業很難成功。就是人家坐飛機你還在騎單車，那肯定是不行；人家用大砲，你還在用手槍打小鳥，這個不太可能，你要有技術的含量，這一塊不見得每一個創業的人都有關係、都很理解。

第三個，要有好的環境，環境剛好是市政府可以做的，你要創業看要在哪裡創業？你有沒有那個土壤？你沒有那個土壤不太會成功，比如我在高雄創業和我在台北創業，它的成功率可能不太一樣，就是說你有沒有好的土壤？

第四個，你具不具備成功的條件？一個經營來講，你到底懂不懂銷售？懂不懂管理？假設這些都不懂的話你要創業很難、要成功非常難，所以你必須具備一些成功的條件。我認為政府可以做的事情是：第一，你要營造創業的氛圍、創業的生態和創業的環境，基本上你是打群體的，因為創業很辛苦，它必須不斷的激勵，有一個團隊、有一個生態，在那邊有一個創業的氛圍。我們高雄人是屬於海洋文化的，

討海人比較敢冒風險，所以高雄人應該比較有創業的精神才對，創業和你冒險犯難的精神是成正比的。高雄應該有冒險犯難的創業精神，要把這個氛圍炒作起來，你沒有把這個氛圍炒作起來，你沒有辦法鼓勵新創。第二，是它的環境，環境我認為市場是政府可以創造的，創業你到底要做什麼業？這個很重要，這個業我認為有兩個方向，一個是傳統行業的轉型升級，就是剛才陳總講的，你要把產業的資源放進來，這些產業的中小企業老闆他本身也需要，他為什麼會去投資新創？他自己想轉型，可是他的企業老、他的員工老、他的制度老，所以他要去新創，他也想要既有的行業再升級，所以這個產業升級的媒合很重要。比如說高雄有石化、有環保再生經濟，這個是屬於政府的政策，像製造、農漁這些產業怎麼轉型升級？比如說年輕人要不要去製造業？不太願意，當黑手；年輕人要不要去種田，你這個小孩子要不要去種田當農夫、去養魚？你可能不會，年輕人不會到這個行業去，這個行業肯定會完蛋。所以你沒有辦法用新的科技、物聯網、區塊鏈或是新的商業模式，比如說網紅來賣你的農產品，你要把新的東西注入到傳統的行業裡面來，讓年輕人願意到這個傳統行業。第三，要和高雄市的產業政策結合，比如說醫美、生技醫美，這個是高雄的政府政策，比如說觀光，韓國瑜市長的愛情經濟，讓它變成一個產業鏈，這個產業鏈就有很多不同行業的需求出來，有沒有準備好這個行業進來之後，年輕人可以在這個產業鏈裡面有創業的機會？就是和高雄市的產業發展有結合。比如說韓市長最近有幾個重要的政績，韓國瑜市長賣農產品賣得特別好，韓國瑜市長是網紅，高雄市可不可以培養很多網紅？高雄市的農產品不能靠韓市長一個人賣，這個變成是一個網紅經濟，或是建商商務平台，讓這個東西可以自動和全世界接軌，這是一個概念。第四，韓國瑜市長上任有提到高雄幣，這件事情在科技界產生很大的震撼，我在科技界認為有很大的震撼，事實上全球都在看，講全球不過分，為什麼？因為最近大家都知道比特幣，比特幣現在要發行數字貨幣，引起全世界包括美國國會現在也在論證，允不允許這個貨幣的發行？數字貨幣現在遇到比較大的問題就是監管的問題，怎樣去監管它的風險？這個風潮是避不了，現在政府也在

做 STO(證券型代幣)的發布，本來 6 月，現在可能在 10 月，金管會 10 月份有發布區塊鏈。高雄當初韓市長上來喊出高雄幣，大家看到希望，看到非常大的希望，我認為在高雄有條件，因為高雄有一卡通，它有支付、它有幾個有名的商圈，比如六合夜市等等，它有那個環境，可是高雄幣的事情雷聲大雨點小，就沒有了。這個事件我在業界上面有很大的發想，很多做區塊鏈的、很多做科技的都很想跑來高雄設公司，因為高雄發行高雄幣，這個事情是一個很大的震撼，但是後來沒有接上，我認為這是一件可惜的事情。

再來，我們講智慧城市、智慧園區或是智慧商圈，這些東西可以創造很多市場的需求，所以政府要搭這個平台，比如說現在下雨，還有之前高雄氣爆，還有高雄的污染是全台最嚴重的，這個環境智慧城市的議題非常適合用物聯網，比如說油管管線老舊，它根本沒有埋物聯網的 sensor 在裡面，工安的問題，高雄市那麼多產業園區，這個產業園區要不要智能化？環保、安全，還有現在的下水道在淤積，洪泛產生的水災，這個有沒有物聯網監控？有物聯網監控就可以解決這個問題，這個是非常好的環境和項目，這個東西可以讓年輕人去試，試物聯網的東西。高雄市可以創造很多的環境，市場讓新創來，這是我剛才講的事情，部分的政府可以做。

其他的部分我認為條件裡面剛才提到資金、輔導、人才，這個一般來講都做得還不錯，現在幾乎都有，只要在商務計畫做得好，不用怕錢的問題，信保基金我之前也有弄過，包括你拿到政府什麼科技的背書，基本上銀行的錢也不會給你，銀行很簡單，投資者很簡單，就是我這個投資報酬率高不高？第二個，我有沒有風險？其實只要你的營運計畫書能夠讓人家覺得有希望，它的投資報酬率很高，而且風險非常小，事實上你不缺資金，台灣人很有錢，台灣傳統行業的老闆很有錢，隨便在路上走路的人，事實上，可能一般的家裡都非常有錢。因為新創目前的門檻非常低，它所要的資金，現在新創很多東西不像早期要買設備，它要有供應鏈買原料，相對的它的門檻不高，可能幾百萬你就可以去創業了，早期創業都是靠父母或親朋好友，都是靠幾個朋友之間的錢，假設新創現在每個家庭要拿幾百萬讓小孩子去創業

很簡單，事實上不是太困難，重點是要有好的商務計畫，這是我個人的一些意見。

高雄科技大學王助理教授國源：

梁賓先理事長提出來的建議非常棒，以前很多人說學非所用，就是在學校裡面學一學，出去以後到底有沒有落實在我們工作上面？有些人唸電子系，結果出去開餐廳，常常會有這種問題存在，這是過去，但是在未來這樣的現象是不是有不一樣的詮釋方法？下一位發言者他在大學是唸藥學，畢業以後他的同學很多都到外商、到很多不錯的國外大廠去工作，但是唯獨他留在鄉下，在鄉下裡頭走出了一條路，目前他創業也被相當多的媒體報導，重點是他的產品被陳水扁前總統看到了，打電話給他說，你來我家，我們家要用你的東西。很不錯！我們歡迎這一位青創代表，拾憶設計藝術公司執行長陳宣翰。

拾憶設計藝術公司陳執行長宣翰：

我是陳宣翰，我曾經也是北漂青年，我北漂到台南，我們開的第一家店在台南，去年底我知道高雄市要成立青年局的時候，我們就來高雄開了第二家，因為我知道高雄一定會發大財。這個公司是我和弟弟一起做的，因為台南營運得有一個規模，所以想說把賺的錢拿來開第二家店，我本身是高雄人，針對這樣可以給我們什麼幫助呢？第一個，同樣產業，因為我是做設計公司，我們專門設計窗簾、壁紙等等，高雄市不乏很多老牌的店，20、30 年的店都是在做這樣的產業，但是我們和人家不同的是，除了產品不同之外，我們的服務也是很不一樣，畢竟我們是年輕人服務可以最快，我不會因為是小工作就不去處理這些事情。

我覺得政府可以給我們協助的就是，針對年輕人可以幫助我們做推廣，要怎麼去推廣？政府先來看我們營運的狀況、我們的公司理念或實際的作品，然後可以在政府的網站上幫我們做認證，認證這家公司的確很不錯，而且它是年輕人創立的，當然這是給年輕人多一些機會，因為有時候在同一個客人身上，我們年輕人最輸的就是資金的優勢，別人可以打 6 折，因為我公司營運的需要，我最低可能給 7 折、75 折，因為我們沒有那麼大的本錢去和人家拚，我們很想做，但是

就會遇到這樣的問題。

因為老牌的店它真的就是做得久，所以相對的他們的營運成本可能長期下來是比較低的，可是我們也想像，就是政府幫我們推廣，甚至作媒合，比如說，市政府有案子就先和我們媒合看看，讓我們有機會，當然最終的目的就是賺錢，因為我們就是要賺錢，有錢我們才能做更多的事情，我們有很多事情想要做，包括對客戶的服務或者有更好的產品去提供給客戶，這些都是需要錢的，我們開第二家店的時候，我們是去向銀行貸款，我們沒有做青創貸款的申請，我覺得青創貸款針對已經創業的年輕人其實可以再度的去申請，因為政府可以來看我們公司的營運狀況，其實你不錯，你可能需要資金，比如說我們遇到比較大的案子，我們需要一些資金來做週轉，可以提供我們比較優惠的利率。

我是高雄醫學大學藥學系的校友會長，回去學校看到學弟妹他們對於想要創業是很徬徨的，針對他們這個需求我想到一件事情，政府應該可以歸納產業的類別，不要一窩蜂大家都在做同樣的事情，比如像以前的蛋塔效應，或者大家都在賣雞蛋糕、賣雞排，你們可以去歸納高雄市的產業分佈到底是怎麼樣？年輕人想要創業，比如說我想要賣雞排，我就去查你們的網站到底哪裡有在賣雞排？我真的要賣雞排，我要在哪裡設點才不會被人家搶生意？或者我的雞排要做出什麼樣的特色才可以有比較突出的表現，就是做市場區隔。我是高雄人，如果是外縣市的人要來高雄市的話，他相對的和自己的地理位置不太熟悉，如果有政府幫助我們歸納這一區可能在幹嘛？青年路在做家具、七賢路在做婚紗的等等，這樣我就可以很輕鬆的知道我該往哪一些方向、我的產業應該怎麼發展？甚至連我們已經創業的人，我們也是隨時要調整方向，因為我不知道明年高雄市會變成怎麼樣？所以我們必須要有因應的對策。

最終重點就是有關於錢的問題，因為我們創業的時候真的不知道什麼時候會怎樣？我們現在已經營運兩年多了，還算穩定，可是我不知道環境再改變的話，萬一有一天我真的營運不下去，政府可以給我什麼樣的協助？讓我們在產業裡面重新再站起來。

高雄科技大學王助理教授國源：

初生之犢不畏虎，陳宣翰執行長和他的弟弟一起創業，他弟弟大學念的是體育系，他們兩個一起創業，大家有機會去他們公司參觀，驚為天人！我覺得很奇怪，也不是唸商設的，和商設一點也沒有關係，一個是唸藥學、一個唸體育，弄出來的東西比設計公司還厲害！

最後一位是我們的年輕人，真正在學的代表，他目前是大學二年級的學生，我們歡迎林冠汝同學，今天特別從台中下來喔！

高雄醫學大學林同學冠汝（學生代表）：

陳若翠議員、林妍靚主任、老師、各位長官、學者還有業界代表們，大家好。我提出青年人創業所需的，有以下三項。其實前面大概都有講過，有業界經驗的分享，就是參考議題二導師制度的部分，因為有參加過創業相關活動的同學有跟我分享在那個活動中，他們的導師有提供建議，還有業界的經驗分享，對他們來說是相當實際的幫助。甚至在創業過後的經營策略和後續的營運方針，如果能夠有有經驗者提供建議，好不容易創造的產業能夠存活的機率應該是會大大的提升。

第二點則是資金的來源，因為政府其實舉辦了相當多創業活動和比賽，也提供了很多創業資金申請的方案，但是申請過程中其實還蠻繁複的，會讓人比較卻步，這樣會很像很多立意良善的獎助學金一樣，有時候申請到的人往往不是真正需要的族群，因為真正需要的族群可能真的沒有心力、沒有時間，也沒有管道去使用。

第三點則是創業的相關知識，因為很多時候大概是一個人或兩三個好友這樣發想了好的創業點子，可是大概到實行之前就會因為現實的考量而打退堂鼓，舉凡像他會缺乏金融、會計、風險管理、法律等等的知識和相關應該申請的資格、證照等等。

參考議題有提到各局處橫向統合機制，如果能夠真正整合成單一窗口，不需要前往諮詢者還要自行跑行政 RPG 的話，我覺得會是相當便利和有效率的服務。主要就是在資訊和資源還有資金的使用和過程中簡化的建議，我的發言到此，謝謝。

高雄科技大學王助理教授國源：

謝謝林冠汝同學的說明。第一階段到這邊先告一個段落，我們請高

雄市政府青年局籌備處林鼎超主任稍後回應。先邀請通用金融科技黃世昌經理發言，謝謝。

通用金融科技黃經理世昌：

主持人陳若翠議員、林鼎超局長、市府團隊、現場貴賓和先進，大家好。今天很榮幸來參加這個公聽會，也就是高雄市政府和議員對於青年人創業的關心和努力。其實台灣目前的經濟狀況是積弊已久，最大的問題也是在整體環境，這是一個很大的原因。台灣是一個資源非常匱乏的島國，我們很需要國際貿易來維持我們整體的經濟行為，台灣長期以來在國際上一直都會有一些不利的地方，所以台灣的廠商在之前，台灣的政策方向沒有辦法去參與像區域性的貿易組織或簽訂很多國與國之間雙邊的貿易協定，造成台灣廠商在國際上的競爭力很低，這個經濟的活水一旦沒有活絡起來，它就會變成一灘死水，整個經濟的水位如果不夠，台灣年輕人想要創業的機會和他所需要的經濟、資金來源和各方面，或是整個市場規模就相對變小，失敗的機率當然就大增。

當然，這個問題在地方政府來說，我們公司或是有一些志同道合的好朋友，也有想用一些什麼樣的方法來協助，因為我們剛才提到的部分是中央政府的權限，不管是對外的外交政策或是各方面的經濟政策，這個是中央政府的權限，這個也是很多地方首長在施政、在做行政工作時一個窘困的部分，也一直想要找到突破點，這個部分其實我們有提出一些政策，但是這個政策的部分，我們現在當然就不方便跟各位提出來，因為它必須要更完整化。提到這個部分之後，這是一個比較大範圍方面的狀況，影響整個青年創業的成功率。

第二個，如果以地方政府來說，我們把它縮小到地方政府該做的，如何來協助青年人創業，其實我們可以參考國內外很多地方政府他們所做的，當然，就跟剛才各位先進或很多產業界專家、學者甚至學生代表或是陳冠宏總經理或梁賓先理事長提出來的，很多的意見，如果要創業，一個產業要成功，像我們之前自己在創業的過程，要讓這個產品甚至這個企業能夠成功，就必須要先了解市場，我們不能夠只說有一個很好的想法，當然，想法也是很好，如果有好的想法，但是如

果你能夠再回過頭來從另外一個角度先去了解市場到底需要什麼，我們針對市場來設計這樣的產品，甚至完善我們整個的 financial model、整個的商業模式，這樣的話才會提高我們的產品，甚至我們的企業未來生存的競爭力。

我們之前在經營公司評估企業或是評估事業的時候，我們都會先了解我們的優勢到底在哪裡？我們在這個行業裡面，不管它是藍海或是紅海，譬如像銷售衣服，大家認為很多人賣衣服，它就可能不一定是一個好的產業，但是我們看，像 UNIQLO 或 ZARA，其實這些老闆，他們在這樣的紅海裡面，他們也找到自己生存的立基點，因為它既然是紅海，代表它的市場規模其實是夠大的、相對是大的，所以我們不一定要區分紅海或藍海，重點是必須要先了解我們在這個市場裡面，這個業界裡面的競爭力，而且這個競爭力可以保持多久，一個企業要生存，它不是只有一年、兩年的問題，我們要評估的是未來 5 年，我們要先看到的，可能是未來 5 年或 10 年可能會遇到的問題，甚至像梁理事長說的，我們可能要結合未來趨勢化的產業和技術，來協助可能本來是傳統產業的紅海，如何在當中去找到新的市場定位和區隔化，就是有別於其他同業當中，我們能夠脫穎而出的、我們的優勢在哪裡。

所以，其實地方政府能夠協助青年的，剛開始的時候，很多年輕人可能抱持著一股熱忱，他有很多很好的想法，但是他不一定能夠完善，所以我們可能要先像林同學說的，要先成立一個單一窗口，很多年輕人在申請創業的過程當中或是想要開始創業的，光是跑行政流程，可能到了市府裡面，5 分鐘、10 分鐘以後，他整個熱情可能就已經被消磨殆盡了。所以如果市府能夠成立單一窗口，在整個創業或公司設立申請的行政流程等各方面能夠簡化，再來我們就可以提供他一些在創意發想上面的協助，我們可能請一些業界比較有資歷或是有經驗的導師，來協助、來做創業的諮詢和創意發想的完善，這個部分可能他們可以更了解、馬上更了解到他這個產品在市場上目前的缺點、需要改善的部分在哪裡，然後更能夠被整個市場接受。

所以我們就可以成立單一窗口還有創業諮詢的服務，甚至提供相關的，譬如現在高雄市政府或地方政府甚至中央目前大方向的政策是怎

麼樣，相關的不管是企業的目標或產品的方向，它能夠符合整個大方向的政策面，譬如像中國目前也是這樣，中國現在可能就是針對老年化的產業或是一些趨勢化的產業，他們會有一些利多的政策和方向。

再來是資金申請的部分，這個其實也是很多年輕創業者實際上遇到的問題，政府有很多相關的措施，譬如：天使基金或是一些資金貸款方案，但是它實際發生過的問題。例如：青年想去申請天使專案的時候，中間就會有那種掮客來了，他就會說跟裡面某一個單位的評委、什麼人等等，都很熟悉，所以我們大家就來分帳，我覺得這樣都已經扭曲變相了，這樣的陋習它沒有辦法真的幫助到年輕創業者。當然，這可能只是一部分，不一定是全面的，但是我說有一部分這樣的陋習，它可能影響到真正想要創業年輕人的熱情，他聽到之後會覺得哇！原來社會的黑暗面這麼多，他們就會打退堂鼓。

在創業貸款的部分，市府如果能夠跟相關的一些銀行合作，如果真的能夠落實而且公開透明，而且能夠協助到一些真的有熱情，他各方面的計劃或是他的想法是非常具有未來性、具有市場潛力的，如果能夠真的幫到這些年輕人，我覺得他們都會很樂意想要來發展一個屬於他自己的企業和事業。

在資金方面也希望簡化流程，而且能夠真正落實協助，不管在銀行跟銀行的方面，或是 VC 和 JV 或相關的一些創投一起合作的時候，我們市府可以借力使力，不要單純只是銀行，可能相關民間力量的整合，或是相關一些創投的整合、基金的整合，都可以一起來協助。

最後，當然，一個企業、一個產品要完整化，要能夠真的被市場接受，除了我們剛才講的這些之外，他的創意的完整化、行政流程的簡化、創業資金的流程簡化之外，後面可能就會遇到相關的，比如行銷、企劃、包裝以及進入市場的部分，還有怎麼樣去打通路，這個更是艱難，這個也是一個很重要的部分。我們協助青年創業的時候，常常都是有頭無尾，可能前面我們很熱情，或是為了我們的政策性，要讓很多民眾短期內看到我們政策出來的績效，我們可能就是先做前面大家比較看得到的，但是實際上後面企業遇到的問題，可能是它在進入市場的問題、怎麼樣打通路。打通路的部分，其實也可以結合很多相關

的其他的資源，譬如一些國際的展會，或是現在因為有電商的部分，所以有很多網路的平台。怎麼樣來協助年輕人，他們的產品完整化，資金也到位了，如何去包裝進入國際的市場，因為我們剛才說到台灣的市場規模是相對小的，所以我們非常需要讓產品能夠走到國際上去。

整個國際上的通路，除了我們去參加國際展會或是這些網路上通路平台之外，或許政府可以找產官學一起來合作，我們自己來舉辦一些趨勢化的產業論壇，或是找全世界的人才或一些通路商，一起來台灣舉辦相關的一些展會甚至論壇，這個也可以提高台灣產品在國際上的能見度。甚至於台灣能夠把它一個完整化的產業、上下游產鏈結合，我舉一個例子，譬如像逢甲夜市，在十幾年前時，我那時候就有看出來逢甲夜市應該是會往下走，那時候我提出來，給當地地方政府的建議是看能不能結合上下游產業，讓逢甲夜市不要單純只是零售的市場，把它變成一個國際級的批發商城，我們結合上下游產業，當然，這是一個比較大規模、比較複雜的一個方案，但是我們可能就是先局部，譬如從小規模的商圈先開始試辦，當然，它裡面有所謂的執行細則，我們有一個方案出來之後，可能要有一些執行細則。我們提出來的就是基本上讓它的商業規模擴大，對整個逢甲商圈未來的改善才能夠有裨益。

我們提出來是把它變成一個複合式的，不要單純只有零售商圈的概念或是只有吃吃喝喝，我們把它變成國際級的商圈，讓它吸引全世界國際的批發商來，裡面還結合了相關趨勢化的娛樂產業，譬如：相關的影城及娛樂產業。這只是舉例，如果高雄市，我們在面對一個產業，要建置一個產業平台時，我們能夠全方面的考慮，不管是在國際市場上的考慮，或是整個完整的 financial model，或是我們有怎麼樣可以結合上下游產鏈更完整的一個方案，來協助傳統產業、商圈，給它土壤，讓它有更大的發揮空間和舞台，這樣對年輕人來講，他們在創業上面可能會有更多的支援。

主持人（陳議員若翠）：

謝謝黃世昌經理提供這麼多寶貴的建議。因為時間的關係，今天與

會的專家和學者，對於青年局未來向下的推動，尤其在青年在創業這個主軸上面相當的關心，大家都將本身在這方面的專業提出懇切的建議。我也希望各局處在聽過這麼多學者專家的建議後，我們有一些時間留給各局處。未來青年局成立後，如何能夠整合這些資源，如何能夠橫向去建立這些機制，如何在各局處之間能夠結合我們的企業或者產業、民間的一些合作、向下的一些合作，各局處針對青年這個部分，是不是有一些什麼樣的協助？請經發局王副局長優先發言，謝謝。

高雄市政府經濟發展局王副局長宏榮：

主席陳若翠議員、林鼎超局長、學界學者包括吳連賞校長、兩位主任、還有盧福淇主任委員、許多創業成功、很有經驗的 CEO 與本府所有同仁，大家午安。

我今天很幸運來參加這個公聽會，聽了許多包括校長等專家學者還有一些 CEO 的經驗，其實我真的學到很多，而且我發覺從大家的意見裡面已經找到很多答案，接下來我就針對和經發局有關的，排除青年局，青年局的部分等一下留給林局長，和經發局有關的部分，我做個回應，或是現在已經在執行的，就讓大家了解一下。

首先，第一個就回應吳連賞校長講到的，現在高雄市或是全台灣一樣都遇到一個問題，就是低薪的問題，大家大概都有共識，尤其高雄，因為它的產業結構、以前整個產業發展的關係，大家了解大概都是以傳統製造業為主，雖然我們曾經去統計過，以我們的就業人口來講，服務業占比較多，占了百分之六十幾，但是產值還是傳統的製造業，加上不只傳統製造業，我們又都以重工業，譬如金屬、鋼鐵等等的產業為主，所以會覺得我們的產業不夠多元化，我們的年輕人在選擇就業的時候，譬如像剛才吳妍靚主任一直強調的，這些數位科技或是 IT 產業在高雄的機會就比較少，可能就會跑到新竹、跑到北部去，這個在經發局的產業政策來講，我先做個回應，首先我第一個回應校長講的，整個產業怎麼樣發展，如果產業真的獲得發展，就業機會多，北漂的問題大概也可以解決一部分，低薪的問題也可以獲得解決。

剛才吳妍靚主任有特別講到也謝謝肯定我們的 DAKUO，就是在鹽埕示範市場樓上的數位內容創意中心。的確，它是包括數位內容遊戲軟

體的設計、動畫等等的設計，還有一些相關的，不完全只有這個，它的確也是一個很成功的場域，不只青年，它就是新創都可以進入，我們也提供這些基地、這些 Co-working space、共創空間，包括剛才各位提到的一些輔導、業師等等，大概也都有。

吳妍靚主任希望我們不只是數位內容，高雄市政府其中一個產業政策，就是我們局長最近提出的打造數位之都。我們希望這些新興，尤其數位科技產業真的能在高雄落地，甚至來發展，當然，我們現在做起來蠻吃力的，我們在今年 6 月 21 日也剛在中正路的財稅大樓 13 樓、14 樓成立了 KO-IN，它就是針對目前這些數位科技，包括 AI、大數據、IOT 或是區塊鏈等等的一個創新基地，我們現在叫做「高雄智慧科技創新中心」，裡面也包括金融科技、FinTech，我們就是希望這些科技，由這些青年也好、這些新創團隊進駐以後，有些產品或是服務能夠真的產生。

除此以外，另外一個就是 Cosmos，在現在的大魯閣和後面捷運的行政大樓，我們就採前店後廠的模式。所謂前店後廠，我們後面也是一個，Cosmos 是針對 VR、AR 體感科技的一個基地，它後面也是一個青創的基地，提供商務、技術的資源中心，這些產品、研發的這些服務，直接可以到大魯閣來做試煉，讓它有一個場域直接可以介接市場，直接面對消費者。我們去那邊，例如目前比較聚焦在娛樂方面、體感科技的娛樂，我們讓消費者、這些玩家馬上可以去體驗，然後我們可以回饋一些意見，再來優化我們的產品，做一些改善，這是一種模式，可以直接介接市場。

當然，希望的體感科技也不只應用在娛樂，現在文化局也在做 VR 的電影、做影視，甚至我們希望未來做到醫療、做到教育訓練甚至智慧製造，這一方面都可以運用，還有一個 M. ZONE，未來要撥給林局長那邊。我們的青創、新創不止只聚焦在這些數位科技，我們也希望一些傳統工藝的製造或是像 3D 列印這種比較新的科技，這種 for maker 的、自造者的空間，在 M. ZONE，他可以得到一些啟發，大家去做創意的交流，也可以有一些新的產品來產出。這邊大概就是在新科技或是在新創方面，目前經發局的努力。

第二個，傳統產業的部分，金屬、化工這些產業又占高雄那麼大的產值，這些也是我們的基礎，我們有很好的基礎，這在全國，我們都是排第一、第二的，這些產業可能像剛才盧理事長說的，3K 產業很多年輕人不想去，我們目前的政策方向大概就是譬如高污染的，這些產業我們希望它去做轉型，譬如未來的循環經濟，未來大林蒲那邊，目前行政院原則也是同意未來就是一個循環產業專區，做循環經濟，甚至未來讓它高值化，我們也希望包括金屬、化材，這些都可以做新材料、高值化的材料，包括一些副材、儲能的電子、半導體的材料等等，這是傳統產業轉型。

除此以外，我們更希望把這些數位科技導入到傳統製造業，譬如我很佩服盧理事長，他們已經跑在前面，去運用 AI、去蒐集大數據，未來在製造上或是在一些產線技術的改進都可以做運用，這也是現在經發局希望做傳統產業轉型升級其中的一部分。

另外，我們也希望提供年輕人更多，這些大概都比較在製造業、服務業，其實剛才陳主任也提到，以餐飲業來說，目前餐飲業還是屬於比較低薪的，因為可能差異化也不大，高雄現在就業人口服務業占很多，但是薪資低，我們希望未來是比較屬於生產者的服務業，服務生產者，例如會展產業或是金融或是一些會計、法律這種商務的服務業。大家也了解，這幾年高雄會展產業也有蠻大的進步，像今天葉副市長也說到許多以前沒有在高雄舉辦的一些會展，今年也都第一次要來高雄舉辦，我們明年也爭取到 ICCA 的年會在高雄舉辦，ICCA 就是國際會展協會每次的年會，這代表對於我們高雄會展產業的肯定；還有全球港灣城市論壇，兩年舉辦一次等等。另外高雄還有很多有特色的會展，譬如遊艇展、扣件展等等，這些產業我們大概以設定在亞洲新灣區這個區塊為主，我們希望這些高端的服務業能夠提供更多年輕人一些就業機會。

最後我回應一下剛才很多有創業經驗的 CEO 提到的，其實我蠻認同陳總講到的市場，市場真的很重要，但是產品真的也很重要，有好的產品，市場也會相對比較容易去開展。剛才後面幾位 CEO 也有說到，其實現在以經發局來說，譬如一些 SBIR 輔導的廠商，像 SBIR，我們

今年也加入新創的這個項目，除了一般的項目，我們特別匡列一定的經費來補助新創，這些研發的服務或是產品，剛才吳校長有說到，政府是不是可以做一些媒合讓他們有更多的機會？但是在政府機關的部分，因為有採購法的限制，所以其實真的可能要去修改部分法令的修正。但是我說真的，我還蠻認同，政府的這些輔導，他已經經過政府的審查，技術也好、商品也好，都已經審查過，當政府需要用這些東西的時候，是否排除採購法的適用，優先來採購。

另外，目前我們有做的，例如現在新創的這些商品，我們也會幫他們辦媒合會或是發表會，我們邀集這些產業的龍頭廠商，甚至公、協會，我們讓它知道現在新創有這些產品，讓它有更多通路或是市場的機會。在經發局這邊相關的網站、網頁等等，我們也願意去和這些新創優秀的產品做連結，這也是一種認證。

剛才陳冠宏總經理有說到，例如我們除了這些媒合以外，我們在今年也辦了兩次電子商務的訓練課程，中小企業也好，或是這些新創團隊，甚至一些傳統手工藝文創商品的創業者，對於他們的產品，我們也邀請世界前三大電商來幫我們做一些培訓的課程，希望他們也有更多的市場通路，這些方式等等，目前我們的確也都有在執行。

今天聽了大家寶貴的意見，我們真的學習了很多，很多寶貴的意見，除了我們現在有在執行的，有更多我們還要再來做精進的，我們也會再帶回去做一些參考，未來在政策上，希望能做得更周延，除了提供青年、年輕人以外，也希望其他新創團隊或是高雄子弟，在高雄能有更多就業機會，以上說明。

高雄科技大學王助理教授國源：

謝謝經發局王宏榮副局長做的說明。因為時間上的關係，我們這個會議都有書面資料。最後我們邀請到青年局籌備處林鼎超主任，最後來做一個回應。

高雄市政府青年局籌備處林主任鼎超：

謝謝主持人，陳若翠議員、Lawrence 哥、吳連賞校長、吳妍靚主任、陳寬定主任、盧福淇董事長、陳冠宏總經理、廖華賢總經理、梁賓先理事長、青創代表陳宣翰執行長、林冠汝同學還有黃世昌經理，

其實我要說的是真的很感謝各位給我那麼寶貴的意見，一個局處的成立絕對不是疊床架屋，絕對不是只是把別人既有的業務拿到青年局，就算是這樣子，也是要把這個業務做得更精進。

剛才提了很多寶貴的意見，其實在各科室都已經有在規劃了，我就簡單的稍微提一下。像很多人提到申請貸款這個部分能不能盡量簡化，其實我們有在跟高雄銀行談，高雄市政府和中小信保基金有合開一個 7,500 萬元的保函，額度會有 7 億 5,000 萬元，所以其實它是有擔保品的，它已經有個擔保品，我們希望看看能不能用更簡化的方式讓這筆貸款貸給青創朋友。高雄銀行董事長在前幾天受報紙專訪的時候，他們也是很希望看看能不能讓青創貸款在線上申請，這應該也是一個創舉。

青創基金的部分，我覺得與其給他錢還不如教他如何花錢，我們一定會配合相關業師、導師，而且應該會是百產業的業師、導師，像上個月我到高雄餐旅學校，跟他們學生座談時，其實他們並沒有那麼關切資金面的問題，而是關切消防法規與安檢方面的問題。這牽扯到媒體的問題，就是部落客，部落客會來影響到我們的餐飲業，他會來吃不用錢的，你不給他吃，他就會給你寫得很難看，很多部落客只有 300 個人在瀏覽，可是他就跟我們說，我要來吃了，他是部落客，餐飲業碰到最大的問題就是這一個，目前連大飯店都怕。

其實我的想法是可以結合消防局或是環保局的同仁，給餐旅的同學先上課，讓他們在創業前就已經知道如何避免受罰，所以我說導師可以是全面性的，而且是各種產業及業界導師的分享包含資金、市場，也是希望不是只有 VC、不是只有創投，例如如果我們找到一些通路商，像全聯、頂好，或是製造商、仁寶，你可以用比較低的成本製造出成本相對低的產品，我覺得如果以後我們辦 pitch、辦 roadshow，那些都是我們邀請的對象。

當然還有很多，可能我們目前沒有 cover 到的地方，我一併都會把資料帶回去，然後跟我們的同仁再研擬看看怎麼樣可以讓未來的青年局可以做得更好。很謝謝議員，也謝謝各位給我們那麼寶貴的意見，我也希望青年局開局的時候不會讓大家失望，謝謝大家。

高雄科技大學王助理教授國源：

謝謝，我們也給予青年局最高的祝福。我們再把最後的時間交給陳議員若翠。

主持人（陳議員若翠）：

產官學界提供這些寶貴的意見，我們今天都有全程錄音，未來我們也會把這些寶貴的資訊留給青年局，去好好的看看未來怎麼樣能夠活化青年的窗口和業務。包括剛才與會的不管是CEO也好，還有教授所談的，本來我今天也想要聽聽看法制局的意見，因為有一些年輕人，他們在創業的時候通常最怕跟政府打交道，經發局雖然提了那麼多相關的工作業務計畫，但是我們的推廣、我們的行動是不是足夠？有一些年輕人可能礙於某些層面，沒有辦法能夠真正的跟政府連上線，我覺得非常可惜。所以今天能夠透過產官學提供相關的一些意見，包括解決年輕人低薪的問題、失業的問題，未來能在一些企業或是民間做這些方面的交流，或是這些機制的建置，包括業師的一些提供，或許未來在這個窗口的部分能夠讓它更加順利。

最重要的還是傾聽年輕人的心聲，不管是就業也好，或者是創業也好，或者是就學也好，甚至於包括韓國瑜市長在推的，未來青年住宅這個部分的一些解決，這些都是在青年局的架構底下，我們希望它可以更加完整，也希望能夠真的聽到青年人對這部分的一些需求和需要，真正打造年輕人可以在高雄更好生活、更好就業、更有光明的前途，這個也是我們今天舉辦這個公聽會的目的，可以提供給我們局處，還有未來青年局局長向下的組織，能夠更大力的來協助青年人，幫他找到機會，甚至於幫他創造舞台。

今天非常感謝各位，感謝校長、兩位主任，還有企業家陳冠宏總經理、盧福淇董事長、經理、CEO，還有學生代表高雄醫學大學的林冠汝同學，他現在大二，我問他未來的生涯計畫、規劃是什麼，對於青年局未來在這方面提供的資訊、資源，他也非常關心。還是非常感謝大家今天蒞臨我們這一場公聽會，再次謝謝各位，謝謝。

高雄科技大學王助理教授國源：

「解決年輕人的問題 創造新世代的藍海」公聽會今天到此告一個

段落，感謝大家的蒞臨，我們有機會再相逢，謝謝。