


## 社會創新組織揭露格式

社會創新組織於會計年度終了，董事會（理事會）應填寫社會創新組織揭露格式，並提請董監事會（理監事會）核備並於股東會（會員大會）提請承認。

### 一、組織基本資料

組織名稱	山茗主義有限公司（來團 GO）			
營業登記日期	2015-09-04			
組織種類	公司    獨資    合夥    有限合夥    部落公法人 社團法人    財團法人    合作社    儲蓄互助社 農會    漁會    農田水利會 大專院校 其他			
負責人	彭少儀			
聯絡電話	036682559	電子信箱 Email	retrance1314@hotmail.com	
聯絡手機	0968900518	統一編號	42596072	
資本額	500,000			
組織登記/聯絡地址	新竹縣竹北市勝利一路 103 號 14 樓			

### 二、聯合國永續發展目標、社會使命與營運模式

#### (一)貴單位符合之聯合國永續發展目標(至多 3 項，請勾選)

- |          |           |           |
|----------|-----------|-----------|
| ( 1)終結貧窮 | ( 7)永續能源  | ( 13)氣候對策 |
| ( 2)終結飢餓 | ( 8)良好工作  | ( 14)海洋生態 |
| ( 3)健全生活 | ( 9)工業創新  | ( 15)陸域生態 |
| ( 4)優質教育 | ( 10)促進平等 | ( 16)和平正義 |
| ( 5)性別平權 | ( 11)永續城鄉 | ( 17)夥伴關係 |
| ( 6)潔淨水源 | ( 12)產消責任 |           |

#### (二)社會使命

我們的目標是改善小農經濟不平等的問題。

我國農林漁牧業就業人口 52.3 萬人，平均年齡 64.4 歲，農家平均每人可支配所得只有非農家的 80%，而小型農戶所得又僅有大型農戶的 1/2，這已是計入了共同生活人口非農業所得以及政府補貼的數據，在接受政府補貼之前其吉尼係數接近警戒值 0.4。

雪上加霜的是，近年由於眾所周知的原因，台灣農漁產品出口屢屢受挫，2022 年農產品總出口值 52.27 億美元，較 2021 年少了 7.8%。

這個問題說了很久，但總總解決方式都有各自限制，線下實體受限於參與人數、商品 SKU 與影響範圍，生鮮電商則往往有起購量、平台規模和最根本的問題：若非代營運或平台直採，則需由小農用電腦上架自家商品、營運商鋪，門檻過高。

該問題需要由多方長期共同投入才可能改善，而社區團購是我們現在就能做到的解決方案。

當然，講起來很簡單，其實中間流程十分複雜，尤其涉及眾多對數位工具不熟悉的族群，然而如果我們能克服種種問題，未來不僅是內銷，也可以加大曝光增加外銷機會，讓整個銷售通路更彈性、健全，使更多人看見台灣的優質農漁牧產品，亦使眾人的辛勞得到更好的回報。

#### (三)營運模式

來團 GO 團隊從改善小型生產者所得分配不均的議題出發，拆分出「缺乏優良通路」、「數位工具認知不足」、「糧食耗損嚴重」、「末端價與產地價差距較大」等連鎖問題，並針對其痛點建構解決方案。

來團 GO 平台應運而生，這是一個基於社群的一站式團購網站，生產者和團購主們可以在上面開設團購、彼此媒合，在團員集體採買生鮮蔬果等日常消費品的過程中，避開中間商的加價和耗損，經由團購主在私域內的發布、統計、訂購，將商品直接從生產者手中送到大家手裡。

這個過程離不開一個設計合理、對使用者友善的好工具，加上對中間人有足夠激勵的機制，以及能夠永續經營的商業模式。

#### 【總體規劃】

來團 GO 整體發展進程為產品開發 → 團長拓展 → 生產者拓展 → 交易場景拓展 → 完善流程機制，擬花 3 年將基礎打好，再將主力轉朝降低碳足跡、推動循環經濟的方向優化。

#### 【行動策略】

1. 數位科技應用：利用數位工具和科技創新，建立便捷的線上平台，使小農能輕鬆上架和銷售自家產品，降低營運門檻。
2. 社區團購模式：以社區團購的方式，結合社群平台，讓消費者能夠方便地透過團購主訂購小農產品，降低糧食耗損、運輸成本、盤商加價、囤貨疑慮。此外，預購方式還可降低生鮮短保風險。
3. 擴大市場曝光：結合在地創生、食農教育，促進對土地的了解、拉動消費，並積極尋求內外銷機會，透過合作夥伴和市場拓展，增加農產品的曝光度。

### 三、營運現況、年度成果與社會影響力呈現

#### (一)現況與年度成果

##### 【現況】

1. 來團 GO 計畫於 2022 年 10 月立項；  
2023 年 2 月完成 MVP，投入種子團長測試，獲得反饋，改版；  
6 月底完成內測，7/1 開啟試營運；  
從社區團購群切入驗證團購主模塊。
2. 市場端了解團長需求，探索團購主激勵制度，如何形成互幫互助的氛圍；  
針對具備小型社群規模、有集體採購需求的團長進行定向拓展；  
提供用戶在產品使用上、內容上的支持。
3. 2022 亞洲創新創業發展大賽新商模組第二名；  
入選社會創新實驗中心第七期進駐團隊；  
入選慈濟基金會第六屆青年公益實踐計畫；  
入選聯合創新加速器第二期。

##### 【核心團隊】

1. 彭少儀
  - 來團 GO 創辦人
  - 茶飲電商山茗主義創辦人
  - 區塊鏈項目孵化器 ChainPlus C00
  - 技術人才平台光苻科技共同創辦人
  - 8 年項目營運經驗，曾將項目市值推升至 1 億美元
  - 兩岸 60+媒體、節目報導，累積上億視頻點擊
2. 劉家翔
  - 來團 GO 共同創辦人
  - iTutorGroup 集團全球設計中心負責人（臺北/上海/東京/矽谷）
  - 世界百強中國平安集團旗下在線教育公司中國市場負責人

- 8 年市場營銷經驗，15 年廣告創意設計經驗
- Yahoo North Asia Big Idea Chair Awards；中國金鼠標數字營銷大賽金獎

### 3. 陳華愷

- 來團 GO 共同創辦人
- 新加坡生鮮電商 Fresh4ALL CEO，2022 年 GMV 721 萬 S\$
- 2016 年開發泰國香椰市場，當年營業額 217 萬美元
- 2017 年開發馬來西亞貓山王市場，當年營業額 173 萬美元

## (二)社會影響力呈現

來團 GO 總體目標：

### 1. 一年量化成效

- 協助女性創業就業 1,000 人
- 幫助平台中小生產者收入增加 10%
- 營業額達 1,000 萬
- 覆蓋 10 種品類，包括蔬果蛋豆魚肉乳菌米麵雜糧

### 2. 三年質化成效

- 降低女性創業就業門檻
- 提升生產者運用科技及社群網路為產品賦能
- 健全生鮮零售銷售通路
- 促進消費者選擇本地物產

### 3. 五年社會影響力

- 提高女性創業就業率
- 提升地產地消習慣，對抗外來農產低關稅衝擊
- 降低食物里程，降低糧食耗損
- 倡導數位轉型，簡單改變就可以創造營收

## 四、財務資訊

財務資訊包含以下項目：

營利事業：盈餘預計投入社會使命 50%；接受政府補助占全年總營收 0%。

## 五、其他相關文件或證明

相關文件或證明，如經主管機關認可或依第三方標準之認證，社會創新組織亦得於揭露格式範本中揭露。