

經濟部「107年度產業發展諮詢業務委辦計畫」

## 諮詢議案規劃工作報告

執行單位：台灣經濟研究院

中華民國 107 年 3 月

# 目錄

第一章 緒論 .....	1
第一節 計畫背景與目的 .....	1
第二節 諮詢議案規劃流程說明 .....	3
第二章 新經濟發展策略諮詢會議諮詢議案 .....	5
第一節 諮詢議案前置討論 .....	5
第二節 諮詢議案提案討論議題 .....	6
議題一：勞動力減少對產業影響及因應對策 .....	7
議題二：改善國內新興產業資金取得障礙 .....	10
議題三：數位平台線上支付解決對策 .....	12
議題四：藉地方傳統市場市集特色之地方創生策略 .....	13
議題五：以創新採購擴大智慧應用之商機 .....	15
議題六：制定符合新世代的勞基法之先期討論 .....	17
議題七：2035 年全面禁售燃油機車之產業因應策略 .....	18
議題八：協助機械產業下一個十年的轉型準備策略 .....	19
議題九：新零售 .....	20

# 第一章 緒論

## 第一節 計畫背景與目的

我國目前在面對新經濟發展浪潮下，面臨到許多經濟發展議題，永續經濟發展的議題、高齡與少子化的趨勢、數位科技發展迅速、創新的本質不再侷限於技術層面，以無形資產為基礎的營運模式，如智財、服務等也能帶來可觀的創新，產業轉型創新將為唯一的出路。然而，面臨到的問題眾多，例如，產業數位化轉型之意識不夠，不但是數位人才有著嚴重的缺口，評估如何導入數位的人才也有缺口，又如，傳統產業要走向智慧化，更需要政府協助提高自主轉型的動機，也需要外部顧問團隊介入協助加速整合特定傳統產業鏈數位轉型等。

為了引領我國逐步克服這些挑戰，蔡總統揭示新經濟的發展模式，確立「創新、就業與分配」三原則。其中，在促進產業創新促使產業的升級與結構轉型，行政院係透過設定重點創新產業(領域)的方式匯聚政府與民間的資源和能量，期待能藉此引領我國經濟邁向創新驅動之發展階段。

本計畫所進行的新經濟發展諮詢，即是希望在發展新經濟過程中，預判所面臨到的發展關鍵問題，能藉此平台以形成政策議題，並成為與各界進行政策執行協調與溝通管道，透過與產官學民各界的意見彙集，並進行意見之可能性與可行性研析，最終提出能夠協助經濟部內各局處解決目前施政議題的瓶頸或關鍵問題之相應的策略思維與可能作法，以作為經濟部相關政策的參考。

本計畫亦將在研析與議題討論過程中，廣納各界意見，包括法人智庫、新世代專家學者、新創或各界領袖菁英、公民團體、經濟部相關局處司、聘請的諮詢委員或委員推薦代表等，並將引進領域專家及

青年世代的參與，共同討論政府執行中或規劃中與各議題相關之政策或是未來可能形成政策議題，釐清政府政策執行缺口，協助政策執行方案的精進，及化解跨單位跨部會合作時的瓶頸，縮短政策施行的磨合期。

依計畫書之規劃，本計畫應在三月底前完成諮詢議案規畫工作報告。依計畫需求，整體計畫架構將區分二階段進行，第一階段為議題蒐集與產生階段；第二階段為新經濟發展策略諮詢階段，廣納包括法人智庫、六大工商團體代表、新創界、各領域菁英或公民團體代表等各界意見。

第一階段為議題蒐集與產生階段，議題主要來源分為以下兩種：

1. 協調經濟部相關局處及法人智庫提供。
2. 由研究團隊蒐集國內外資料及產學研各界意見，進行議題預判。

本研究團隊將以議題性質如創新性、前瞻性、迫切性、重要性、影響力或解決能力等，進行議題研析，以作為遴選議題優先順序之參考審查標準。此外，亦將配合研發會規劃，協助召開議案研商會議，即將對前述議案來源的內容進行規畫與背景資料依遴選準則進行諮詢議案趨勢之預判，並邀集部內長官與局處代表，召開議案研商會議。會議中進行諮詢議題優先順序之排定，初步確認討論之議題，然可因應情勢變更，保留調整議題之彈性。議案研商會議完成後，研究團隊將針對議案產出討論與議案排定過程完成諮詢議案規劃工作報告。

本報告之目的即在於說明自計畫啟動以來至三月底為止，本計畫所進行的「諮詢議案規劃工作報告」成果，本研究團隊以「新經濟」為主軸，將前瞻、新興與未來性之相關關鍵領域與議題內容進行研析與判斷，提出諮詢議案之內容。

## 第二節 諮詢議案規劃流程說明

本計畫之諮詢議案規劃工作之實施流程如圖 1。

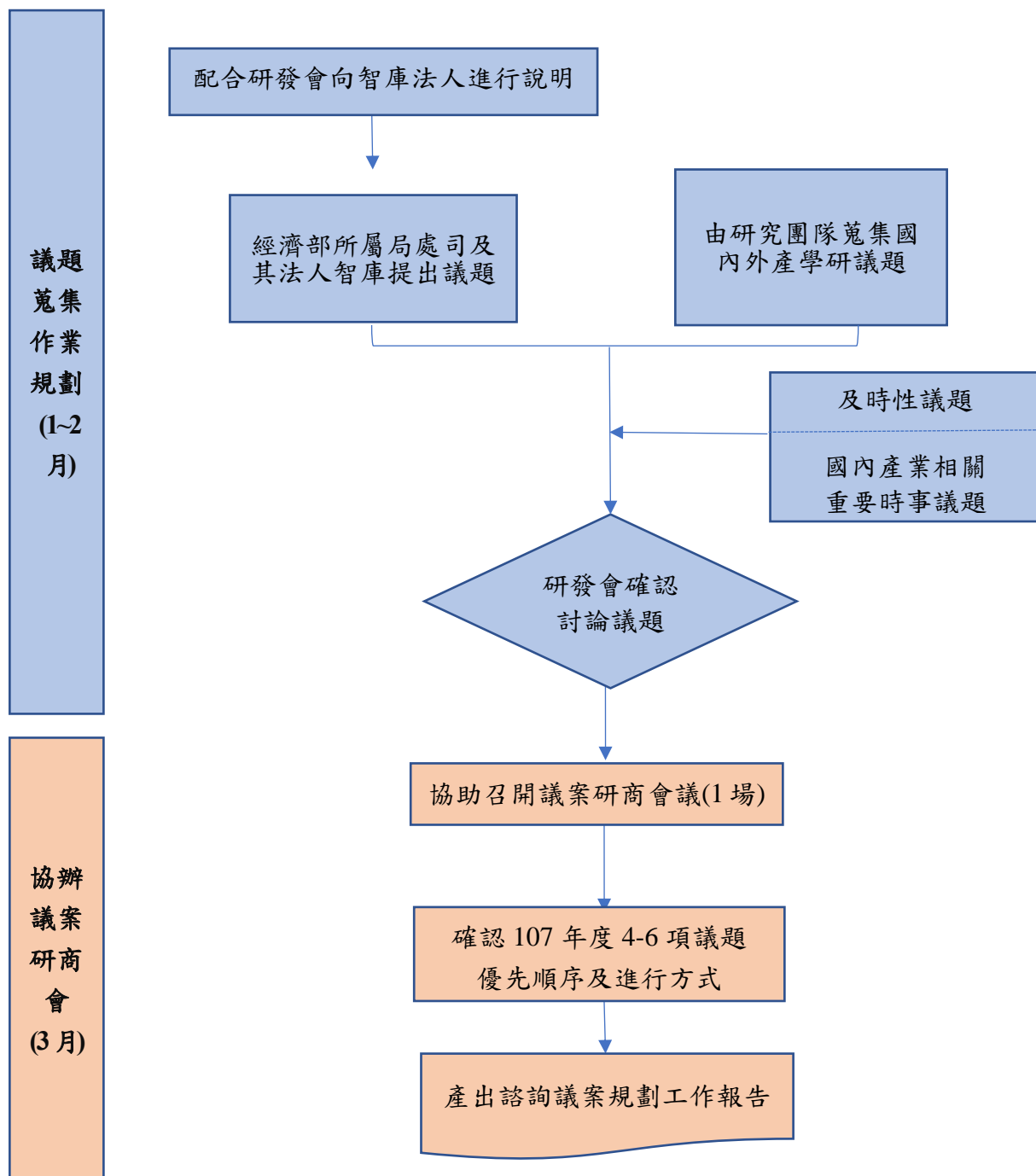


圖 1 諮詢議案規劃工作報告規劃流程

本計畫將蒐集經濟部所屬局處司及其法人智庫提出議題及由研究團隊蒐集國內外產學研議題，並納入即時性議題，最終由研發會確認討論議題。

本研究團隊則將協辦議案研商會，協助召開議案研商會議，會議結論將確認 107 年度 4-6 項議題優先順序及進行方式，最終將產出諮詢議案規劃工作報告。

## 第二章 新經濟發展策略諮詢會議諮詢議案

### 第一節 諮詢議案前置討論

與本院顧問陳博志教授討論研發會議題之概要(2018/1/16)：

#### 一、諮詢會議的功能與目的：

希望能將諮詢會議作為經濟部與其他部會更有效連結的平台，將民間力量導入，給經濟部支持，作為與其他部會溝通的力量。

#### 二、諮詢會議議案領域：

(一)建議領域不要太大範圍，應聚焦，可針對如何改善某一個問題，舉例作法。

(二)因勞基法在 5 年後將要修法，可藉此機會邀勞工團體於此平台進行討論。

(三)尋找具保存價值的村落，提升街道微型小店的經營多樣性特色與品質，進行示範再擴散。

#### 三、諮詢議案建議需有確認做法：

(一)建議可整理諮詢會議所提建議之內容，進行查證分析，確認政策建議是否重複，分析政策建議的可行性和可能性，是否有其他國家實施經驗，並進行學理和政治上的分析，最後歸納可採行的作法。

(二)應將法人智庫長期累積研究的能量納入諮詢會議，針對領域議題提出專業看法與意見。

## 第二節 諮詢議案提案討論議題

本研究團隊依新經濟發展趨勢與關鍵，及臺灣可能發展利基與面臨瓶頸，初擬六項關鍵議題建議如表 1，議題背景簡要說明如後：

表 1 107 年新經濟趨勢分析年度主軸與議題

年度主軸	待解決/討論議題
新經濟發展	議題一、勞動力減少對產業影響及因應對策
	議題二、改善國內新興產業資金取得障礙
	議題三、數位平台線上支付解決對策
	議題四、藉地方傳統市場市集特色之地方創生策略
	議題五、以創新採購擴大智慧應用之商機
	議題六、制定符合新世代的勞基法之先期討論
	議題七、2035 年全面禁售燃油機車之產業因應策略
	議題八、協助機械產業下一個十年的轉型準備策略
	議題九、新零售

註：未來實際諮詢議案，俟議案研商會議確認。



## 議題一：勞動力減少對產業影響及因應對策

### (一)背景說明

整體產業人力供需狀況與產業發展進程、產業結構變化、未來人口結構變化具有相當緊密的關係，其中專業人力投入更是影響國家競爭力的關鍵性因素之一。1980 年代為因應全球化的趨勢，我國傳統產業大量外移，導致國內的產業人力需求轉以資訊科技應用人才為主，部分基層勞力則由外籍勞工大量取代。1990 年代後，在廣設大學使得高等教育的學生大幅增加，加速我國產業結構轉變，產業人力需求轉以高科技產業及新興服務業為主。

就我國整體人力結構長期轉變，國人晚婚生育、少子化、高齡化等衝擊，使得未來我國可工作年齡人口呈現持續萎縮趨勢，這對中長期產業專業人力供給產生影響。加上產業面臨白熱化的國際競爭，全球各國積極進行搶才競賽，而我國亟需產業轉型升級，不僅高科技產業要升級，新興產業發展對相關專業人力需求未來將逐漸浮現，並隨著數位經濟風潮下，跨領域應用的服務產業類型逐漸發展，專業人力需求趨於多元。

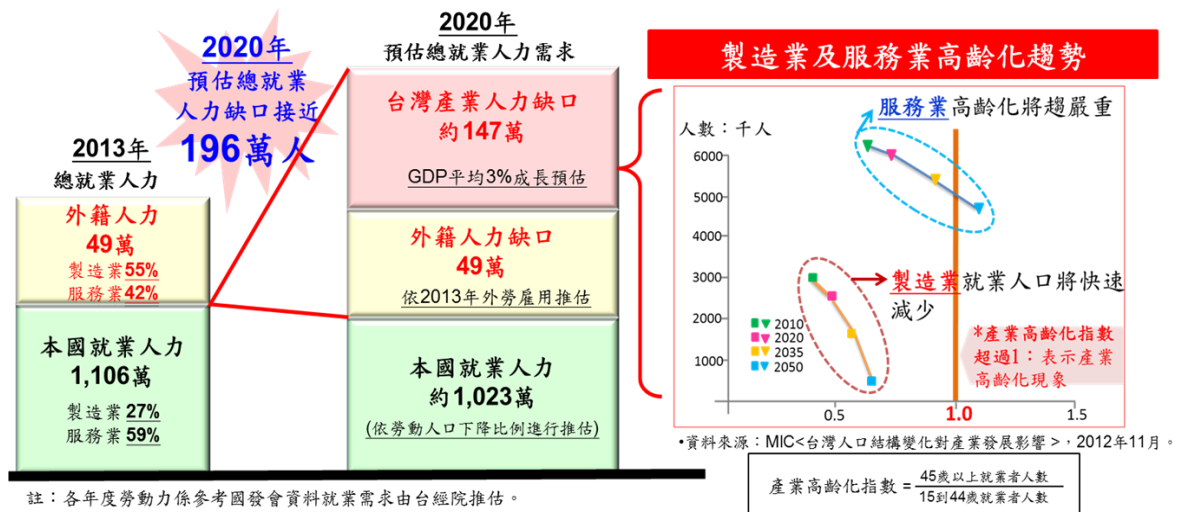
然現今國內教育與產業連結無法進一步強化，學校教育與產業發展所需產生落差；國內企業與勞工參與員工訓練意願不高、且民間培訓能量(主要為職業培訓的人力培訓)尚未充分發展，使得職訓體系的供給系統無法有效進行媒合；綜觀上述因素，對於我國產業結構轉型所需的人力支援力量相對有限。

依據台經院(2015)<sup>1</sup>我國勞動人口數於 2015 年達到高峰後將逐年減少，假設外籍人力不再增加，人均產值不變之下，2020 年製造業

---

<sup>1</sup> 花佳正(2015.6.2)，「我國勞動生產力演變及勞動人口趨勢之探討」，產諮會 104 年度第二次委員會簡報。

產值將較 2013 年減少新台幣 1.37 兆元，依每年 GDP 成長率 1%、2% 及 3% 預估，未來就業人力缺口，分別為 171 萬、182 萬及 196 萬人。



再依據國發會推估，我國勞動力由 2011 年 1,120.0 萬人成長至 2015 年 1,163.8 萬人；預估未來 10 年勞動力呈微幅上升趨勢，2025 年將增至 1,197.6 萬人。但仍存在幾個現象，包括：

1. 受少子與高齡化趨勢的影響，15-24 歲及 25-49 歲勞動力將持續減少，而 50-64 歲及 65 歲以上勞動力則持續增加。2015 年 50 歲以下及 50 歲以上勞動力所占比率分別為 74.0%及 26.0%，預估 2025 年此比率將轉變為 69.5%及 30.6%。
2. 2025 年男性勞動人口多於女性，前者約有 652.8 萬人，後者有 544.8 萬人，兩性皆以 25-49 歲青壯年齡組所占比率最高，分別為 61.2%及 66.7%，其次為 50-64 歲中高年齡組，分別為 27.4%及 24.4%。
3. 未來 10 年，女性 50-64 歲勞動力每年增加 2.7 萬人，為兩性勞動力年平均增加人數最多之年齡組，另男性 65 歲以上勞動力每年增加人數為 1.9 萬人，較女性明顯增加。
4. 未來 10 年勞動力將朝向高齡化趨勢發展：2015-2025 年勞動

力複合成長率，男性未見成長，女性則為 0.6%。觀察年齡組別，兩性均以 15-24 歲年齡組勞動力複合成長率最低，65 歲以上勞動力複合成長率則最高。

由於今(2018)年我國邁入高齡社會，為了緩解勞動力減少對產業影響，可從幾個面向加以深入探討，包括高齡人力運用的提升、提高女性重回職場、補足中階技術人力缺口訂定更彈性的新移民法，延攬更多經濟移民等。據以擬訂出較具體可行性之作法，以作為政府制定相關政策時參考。

(二)可討論內容方向：

1. 勞動力減少對製造業及服務業影響及因應對策
2. 擴大經濟移民政策
3. 高齡勞動人口就業推動策略

## 議題二：改善國內新興產業資金取得障礙

### (一)背景說明

根據行政院主計總處統計，我國 2017 年固定投資占 GDP 比重較 2016 年下降了 2 個百分點，若與 2007 年相較，其中公共投資下降了 1.5 個百分點，民間投資則降了 1.7 個百分點，相對於其他國家，我國的固定投資占 GDP 的比重較南韓與日本為低。

表 2 臺韓日美固定投資占 GDP 比重(%)

	臺灣		南韓	日本	美國	
	民間投資	公共投資				
2007 年	23.9	18.7	5.3	30.5	23.0	22.1
2008 年	23.2	17.4	5.8	31.4	24.3	21.0
2009 年	21.3	14.9	6.4	31.3	24.6	18.5
2010 年	23.6	17.7	5.9	30.5	23.7	18.0
2011 年	23.4	17.9	5.5	30.2	23.5	18.3
2012 年	22.4	17.5	4.9	29.6	23.3	19.0
2013 年	22.2	17.6	4.6	29.3	23.0	19.2
2014 年	21.7	17.5	4.2	29.2	22.9	19.6
2015 年	20.8	17.1	3.8	29.3	22.5	19.8
2016 年(p)	20.9	17.2	3.7	29.7	22.2	19.6
2017 年(f)	20.7	17.0	3.8	-	-	16.5

資料來源：行政院主計總處、韓國央行、日本內閣府、美國經濟分局

目前就產業資金面上，政府有提供包括信用保證、「本國銀行加強辦理中小企業放款方案」等既有政策，協助產業界資金的取得。但礙於現行法規對新興產業的風險認同程度不同，即便是許多產業有發展前景，也未必能夠得到銀行足夠的融資。

尤其是目前國內有充裕資金，但對於新興產業來說，未能有相對抵押物品或財產，或投資者對於新興產業的不了解，致投資意願低落，

皆使得新興產業取得資金相對困難，急需政策協助解決產業發展取得資金之困境。

以 ESCO (Energy Service Company, ESCO) 節能服務產業為例，提供節能服務解決方案（包括系統與設備）的廠商，因為以每年節能績效與使用設備的廠商進行節能效益的拆分方式獲利，然而，此作法需要較長的時間才能取得投資的回收，也因此 ESCO 廠商要擴大節能服務解決方案的銷售，自己也必須要預備較高的資金投入，因而需要由金融機構取得相關金援。然而，金融機構普遍因投資回收期長而不願提供較高的融資額度，廠商若將 ESCO 契約提供給租賃公司抵押以取得所需之資金仍然不夠 ESCO 廠商擴大其市場份額，使得雖然 ESCO 廠商有意擴大市場占有率，但因其資金不足，導致產業發展受限。

在新經濟發展下，對新興產業發展資金取得議題與障礙應加以排除，鼓勵新興產業發展應優先協助取得足夠的資金，政策上應給予的支持值得深入討論。

(二)可討論內容方向：

1. 節能服務解決方案（包括系統與設備）的廠商擴大資金取得方案
2. 協助新興產業微型企業資金取得策略

### 議題三：數位平台線上支付解決對策

#### (一)背景說明

數位線上平台需要產生交易，傳統作法是藉由線上(online)訂購，線下(offline)轉帳的方式進行交易，但實務上的操作非常不方便，也阻礙了商機及擴展國際市場的機會。舉例來說，不少農會銷售其獨賣特色商品，都需要線下轉帳再核銷的方式，甚至許多線上課程也是只能藉 ATM 轉帳或超商付款方式來收到費用，更不用說實體課程還是需要藉銀行匯款的方式繳清費用，對於消費者來說除了不便之外，對於平台業者或是農會執行業務面上來說，還多了查證確認訂單是否付費等工作的負擔，然而，這是新經濟平台所會面臨到的實務問題。

因此，若能有更便利的線上支付工具或方式，將能有助帶動新興產業之發展，如微型數位線上平台多是小規模經營者，他們沒有自行開發金流平台的能力，因此，亟需政府政策協助解決金流的線上支付問題，未來才有可能促成更多的新興平台業務的產生。

#### (二)可討論內容方向：

1. 微型電商線上支付解決策略(協助微型電商快速收取貨款的線上支付工具，解決微型電商消費端金流問題)
2. 線上支付連結前端供應商資訊與金流的數位整合方案

## 議題四：藉地方傳統市場市集特色之地方創生策略

### (一)背景說明

地方創生策略源自於日本安倍政府在 2014 年 9 月提出，其計畫目的是要解決包括勞動力人口減少、人口過度集中(東京)、地方經濟面臨發展困境等社會問題，並新設創生總部致力於地方人口的回流工作，力圖在地方創造就業機會，打造能讓年輕一代成家生子育兒的環境。

日本「地方創生」的基調是由地方自行設定發展計畫與目標，而由國家來支援地方進行，支援的方式主要是透過提供「地方創生交付金」給申請的地方團體，給予他們發展地方產業時的具體援助。同時利用「地方創生」跨部會的性質，整合不同行政主管部門的資源來發展複合式的產業(如結合農林水產省的農村發展與厚生勞動省的高齡者照護預算，共同發展長照園區等)。在地方層級方面，則鼓勵「產官學金勞言」的多行動主體之間的合作提案，也就是要讓在地的產業、政府、學界、金融、勞工與媒體都共同投入「地方創生」事業的行列。

而臺灣從 1990 年代的社區總體營造開始，經常受到日本社會發展啟發，2016 年國發會也推動「設計翻轉、地方創生」計畫，協助地方政府挖掘在地文化底蘊，形塑地方創生的產業策略，這是思法於日本在 2000 年以後各地開始出現一批回饋故鄉的改革者，透過改造場所、設計、美食、藝術等方式，進行「地方再生」，積極地引進「設計思維 Design Thinking」，建立地域性的品牌目標，再加上 2015 年「地方創生」策略實施，更展現善用設計翻轉地方創生計畫的產業策略。較為著名的例子有 2000 年開辦的「越後妻有大地藝術祭」及 2010 年開辦「瀨戶內海國際藝術祭」，兩者皆為每 3 年舉辦一次，經過公私部門合作行銷，已成為國際知名的大型文化活動，每年都吸引為數可

觀的國際觀光客，並帶動地方產業發展。

我國各地方社區及偏鄉地區，其極富特色之人文風采、地景地貌、產業歷史、工藝傳承均深藏文化底蘊，藉由盤點各地「地、產、人」的特色資源，以「創意、創新、創業、創生」的策略規劃，開拓地方深具特色的產業資源，引導優質人才專業服務與回饋故鄉，透過地域、產業與優秀人才的多元結合，以設計手法加值運用，將可帶動產業發展及地方文化提升。尤其以傳統市場與市集是保留在地特色與文化最為完整與豐富之處，在地人所習慣的特色飲食與食材各地均有不同，例如，客家庄會有當地才買得到、當地人吃的特色食物，而此食材或食品卻是保留當地人文化的生活記憶，因此，地方創生可先藉由保留的地方傳統市場市集特色開始。

由於地方傳統市場與市集主要的消費族群是在地人，因此，最能呈現各地生活型態與各式飲食文化風貌，如何能保留藉地方傳統市場市集特色，並能結合在地文化風俗，進行地方傳統市場與市集的行銷，吸引外地人到當地感受不同風貌的生活，帶動不同型態的地方特色發展。因此，如何從國外案例的作法擷取經驗，配合本國在地需求，擬訂出連結在地的創生策略，應值得後續努力的目標。

(二)可討論內容方向：

1. 在地文化特色之地方傳統市場市集成功特色
2. 保留藉地方傳統市場市集特色之在地文化風俗行銷
3. 國外成功案例典範策略



## 議題五：以創新採購擴大智慧應用之商機

### (一)背景說明

希望以創新採購鼓勵公部門每年龐大的採購預算與公共建設投資的需求市場也能成為驅動私部門進行數位經濟轉型的力量，以政府資源驅動新經濟之發展。

然而，為促進創新的智慧應用能被廣為採用，必須讓公務員敢於以創新採購方式採購，做出標準示範契約與示範招標文件，並且開辦工作坊讓採購人員學習執行創新採購。

以營運績效採購示範案例(如嘉義市路燈案)為依據，研擬示範契約及示範招標文件，訂定促進數位化與智慧化的營運績效採購參考文件，並以工作坊向其他縣市政府進行宣導。

然而，創新採購案例數量不夠多，仍需要建立創新採購示範契約與示範招標文件研擬，對營運績效採購示範案例(如，嘉義市營運績效採購模式(PFI))創新採購標案規範進行研析，找出適合採用 PFI 採購模式創新解決方案的採購標的之類型，進行示範契約及示範招標文件之研擬，同時間，舉辦部內實作訓練課程：經濟部內局處實作訓練課程，並擴大舉辦執行案例工作坊，邀請中央與縣市政府採購單位參加。

區域聯合採購效益可藉擴大採購標案的區域規模，降低各縣市平均投入的預算，減輕維運費用，提高總預算經費，吸引優秀創新解決方案廠商參與。

建立區域聯合創新採購平台，並於平台中設置總顧問團隊(成員包括智慧應用專家學者、採購法與促參法專家學者等)，針對智慧應用之聯合採購模式、採購規格和標書範例，以及其中之法律、財務、

智慧應應領域專業技術評鑑、審計、會計、績效等議題，提出整合重大標案機關聯合採購之建議，並且協助處理爭端。

創新採購之擴散亦可藉區域平台進行執行宣導，北台 8 縣市區域平台/中臺區域區域聯合治理平台/南高屏澎區域治理平台分享創新採購案例與採購做法。

智慧應用之區域平台聯合採購標的：如，4G 智慧寬頻應用方案；節能燈具換裝與維護-各級政府、學校機關 LED 燈具、路燈(鈞燈)換裝 LED 燈具採購暨維護案等。

這是之前對創新採購擴大智慧應用之建議，然而，在於創新採購案例數不足，欲擴大智慧應用性，尚欠智慧應用標的物之討論、鼓勵政府採購人員參與之策略、區域聯合採購法制面之實作案例與經驗傳承，均需要各界集思廣益，發想可行的做法。

(二)可討論內容方向：

1. 創新採購案例擴大智慧應用標的物之討論
2. 提升政府採購人員以創新採購做法之策略
3. 區域聯合採購法制面之實作案例探討
4. 區域聯合採購推動策略

## 議題六：制定符合新世代的勞基法之先期討論

### (一)背景說明

行政院長賴清德與 2017 年 12 月 7 日提示現行的《勞基法》已無法面對當前性質不同、多元多樣的產業型態，台灣迫切需要有一部真正先進、符合時代需求的《勞基法》，勞動部後續應立即著手全面檢視、盤點相關問題，以啟動下一階段的修法，或制訂一部完整的《勞基法》，適時向社會揭示願景、大方向及時間表<sup>2</sup>。

過去《勞基法》源於傳統工業思維，然而，新經濟發展下，網際網路速度快又穩定，勞工工作性質與就業型態已與過去有極大的不同，現階段對於新世代產業及其就業型態應先一步思考，除了盤點就業型態與現行法律所產生的問題外，作為產業主管機關，經濟部應對未來下一階段不同產業發展型態以及其所需勞工及其勞動條件，包括，上班時數、輪班間隔、連續上班、加班工時上限、休息日加班計算、特休假折算工資遞延時間等規定。經濟部除對勞資會議納入租稅補助之檢討外，未來在下一世代產業發展需要下，合宜的勞動基準法內涵應包括既有勞動條件之規範外，抑或是有更前瞻的勞動做法，值得各界共同討論。

### (二)可討論內容方向：

1. 新業態與新工作型態下制定符合新世代的勞基法之先期討論
2. 製造業、批發零售餐飲、物流、電子商務平台等業態工作型態趨勢探討
3. 提高勞動效率、附加價值及薪資之產業發展策略

---

<sup>2</sup>這波修假的？賴揆：立即啟動《勞基法》下階段修法，2017.12.07，<https://newtalk.tw/news/view/2017-12-07/106261>

## 議題七：2035 年全面禁售燃油機車之產業因應策略

### (一) 議題政策背景說明

行政院提出 2030 年公務車與公車全面電動化，2035 年禁售燃油機車，2040 年禁售燃油汽車，並將逐年限縮燃油機車發牌數。

針對客貨車汰換政策作法：為推動汰換，將 9 萬輛一、二期大客貨車更換為電動車或符合最新環保排放標準貨車，提供每輛車價之 80% 優惠貸款，最高利息補貼按年利率補貼 1.5%。(目前銀行大型客貨車貸款年利率約 3.5%，爰提供補貼後利率約為 2%，應具誘因)，貸款期限最長 5 年，必要時由中小企業信用保證基金提供專案信用保證，額度最高為 9 成。預估第一批 36000 輛 107 年到 111 年，每年經費 17.28 億、第二批 54000 輛，108 年到 112 年，每年經費 25.92 億。

短期政策目標：108 年底前，全面汰除 150 萬輛二行程機車，8 萬輛一二期老舊柴油車，2.8 萬輛三期柴油車加裝濾煙器，提升軌道貨運運能，推動電動蔬果運輸車。

### (二) 可討論內容方向：

1. 如何協助民眾增加汰換機車意願，順利接軌電動車之購買意願(能源局，補貼，優惠貸款，與金融體系合作)
2. 電動車電池發展策略(技術處，目前電動車電池仰賴國外進口，國內技術層次不夠)
3. 擴增電動機車換電池站普及度之策略(與零售業者結合，如 7-11 便利商店等)
4. 電動充電座(樁/柱)之電網布建普及及技術發展策略

## 議題八：協助機械產業下一個十年的轉型準備策略

### (一) 議題政策背景說明：

目前政府所推動的智慧機械政策，目標是將精密機械升級為智慧機械，以精密機械之推動成果及我國資通訊科技能量為基礎，導入智慧化相關技術，建構智慧機械產業新生態體系。藉由整合智慧技術，使機械設備具備故障預測、精度補償、自動參數設定等智慧化功能，使我國機械設備業者具備提供完整解決方案之能力。同時促使我國加速產業導入智機化，藉由建構智慧生產線，透過雲端及網路與消費者快速連結，形成聯網製造服務體系。在此基礎之下，未來十年，機械產業深化轉型方向，應先有思考與準備。

### (二) 可討論內容方向：

1. 如何推動使機械產業全面效率提升，加快數位化與智慧化，以因應快速市場變化之需要(工業局)
2. 如何進行消費趨勢預判(如何連結消費端，預先進行消費市場的預期，把握市場商機)
3. 鼓勵機械業持續投資台灣之策略

## 議題九：新零售

### (一)議題政策背景說明：

2017 年阿里巴巴集團馬雲所提出來的概念，未來十年，不能只是做純電商，而必須將線上、線下和物流結合，進入新零售時代，進行業態效率的提升，因此，新零售必須重新建構零售中的人、貨、場（景）與生態系內所有合作夥伴的關係，例如品牌商與零售商、管道商、物流商等的關係，並創造新的商業模式與服務，例如，刷臉支付、無人商店、生鮮食品超市+餐飲+電商+物流配送多業態商店、線上線下服務打通、大數據分析最適合社區商店的產品、智慧導購、智慧試穿、線下體驗+線上購買及送貨、消費者體驗、精準行銷、金融體系互聯等等。

### (二)可討論內容方向：

1. 小型電商數位平台線上支付解決對策(小型電商介接信用卡收費平台費用較高，多只能使用一般銀行轉帳，效率低，如何以低成本且容易的方式，介接 apple pay 等無現金支付平台，經濟部需要可與平台商進行協調，需要政策協助)
2. 零售業上中下游供貨數據資料整合推動策略(將供貨端與零售端進銷存資料進行數據整合平台，減少錯誤發生，需要給予補助，協助其數位化整合，未來才得以智慧化，可給予計畫支持)
3. 增進消費者體驗之零售科技應用發展(可應用 AR 或 VR 進行智慧試穿，或智慧感知體驗，例如傢俱不一定要購買即可以想像實體放在家中的樣貌，技術處與商業司可協助計畫支持推動)
4. 傳統線下零售門市人員減少，線上數據分析人員需求增加，如何加速培育消費數據分析人才