

## 文化內容策進院

# 2025 年 ESG for Culture 多元媒合專業服務委託勞務採購案 (案號 1131204002)

## 需求說明書

### 壹、採購名稱

2025 年 ESG for Culture 多元媒合專業服務委託勞務採購案

### 貳、採購背景說明

為增進企業支持文化發展並落實永續發展目標，政府於 111 年 12 月 23 日修正「上市上櫃公司永續發展實務守則」，新增第 27 條之 1，規範上市上櫃公司宜透過捐贈、贊助、投資、採購、策略合作、企業志願技術服務或其他支持模式，將資源持續挹注於文化藝術活動或文化創意產業，以促進文化發展。112 年第 10 屆公司治理評鑑，新增「企業是否投入資源支持國內文化發展」評鑑指標，要求企業揭露支持文化發展的方式與成果，並以此作為評分依據。將「企業促進文化發展」正式納入企業永續實踐範疇，鼓勵企業結合 ESG 策略，投入文化內容產業，並帶動文化產業與企業的長期共榮發展。

基於上述政策背景，本案致力於提升文化內容產業於 ESG 領域實務能力，透過精準媒合企業與文化內容產業，促成跨界的深度合作，實現文化影響力擴展與經濟效益雙贏。目標促進多元共創專案的實現，更打造企業與文化內容產業間長期合作機制，推動文化與經濟的共同成長。

本案範疇涵蓋舉辦共學與提案工作坊，策劃及執行共創工作坊，協助企業與文化內容業者深化合作，辦理倡議說明會及相關論壇，行銷推廣 ESG for Culture 及媒合成果案例、共好圈企業網絡拓展以及簽署合作意向書，全面深化文化內容產業與企業 ESG for Culture 共創雙贏的合作，整合企業資源與文化內容創意，實現更多產業投入文化內容領域，共創長期穩定的合作機制，提升文化內容產業的影響力與競爭力。

### 參、履約期限

自決標日起至 114 年 11 月 30 日止。

#### 肆、經費預算

預算金額新臺幣 300 萬元（含稅）。

#### 伍、廠商資格

依法立案之公司或行號、非營利事業之法人或團體。

#### 陸、委辦工作內容及需求項目

##### 一、共學工作坊

工作坊聚焦文化業者的 ESG 議題學習與實戰能力，幫助其理解企業需求並進行共創提案，提升專業能力、商業合作能力與提案實力，進一步促進多面向的文化與企業合作機會。

##### (一)達成目標

1. 完成專案說明會 1 場次(線上)。
2. 完成共學工作坊 6 場次(實體)。
3. 完成提案工作坊 4 場次(實體)。
4. 培力至少 40 家以上文化業者(以本院文化創業加速器團隊優先)。

##### (二)工作內容

1. 線上說明會完整介紹計畫內容與參與方式。
2. 共學工作坊主題設定、講師邀請、流程設計、報名表單設計、課程回饋滿意度設計、實體場地規劃與安排等。
3. 彙整文化內容業者提案分級提案乙份（Level 1 至 5，詳見附錄），供企業參考與媒合。

##### 二、共創工作坊

提供企業與文化業者 1 對 1 媒合交流機會，探索共同理念與價值，促成具體合作專案。透過共創工作坊，協助雙方建立長期穩健的合作關係，實現雙贏共榮。

##### (一)達成目標

1. 完成共創工作坊 8 場次(實體)。
2. 每場次至少 20 家以上文化業者及企業實際出席參與，8 場次累計至少 60 家以上不同企業實際參與。

##### (二)工作內容

1. 活動前一個月啟動宣傳，透過電子郵件、新聞稿、社群媒體及企業等宣傳推廣。

2. 共創工作坊主題設定、流程設計、報名表單設計、回饋滿意度設計、媒合桌設計、文化業者 Sales Kit 製作與排版設計、實體活動場地規劃。
3. 邀約企業名單、背景分析及需求盤點。
4. 每兩周回報追蹤共創媒合進度。

### 三、專業共創媒合

精準媒合企業與文化業者，創造符合 ESG for Culture 需求的合作成果，確保專案順利執行並落實。同時鼓勵企業申請 ESG for Culture 影響力獎，彰顯其文化影響力成就。

#### (一)達成目標

1. 完成 Level4 共創媒合 12 案。
2. 媒合案件應至少 6 家以上上市上櫃公司參與且不同產業類別。
3. 完成 60 家企業報名 ESG for Culture 影響力獎。

#### (二)工作內容

1. 安排媒合實體會議，應至少包含文策院、企業、文化業者、得標廠商等單位得派 1 名出席。
2. 輔導文化內容業者精準提案，提高共創媒合機率。
3. 企業選擇捐贈文策院指定用途，需協助雙方完成約定文件。
4. 宣傳推廣企業申請 ESG for Culture 影響力獎。

### 四、倡議說明會暨論壇

倡議說明會分享 ESG for Culture 理念與成功案例，吸引企業投身文化影響力行列，同時為文化業者提供展示案例的平台，促進更多合作機會。活動結合多元行銷策略，精準觸及目標企業，提升參與度與實質效益。

#### (一)達成目標

1. 完成倡議說明會暨論壇共 6 場次(實體)。
2. 每場次至少 35 家以上企業出席參與。
3. 每場次至少 2 篇新聞報導，發佈平台應包含但不限於中央社、PeoPo 公民新聞、HiNet、YamNews 蕃新聞、PChome 新聞網

#### (二)工作內容

1. 建立專屬活動頁面，提供每場次活動詳情及報名資訊。
2. 活動前一個月啟動宣傳，透過電子郵件、新聞稿、社群媒體及企業等宣傳推廣。
3. 倡議說明會主題與內容設定、講者規劃與邀請、五星飯店場地安排、專業平面攝影等規劃。
4. 邀請包含但不限於同濟會、扶輪社、青商會、獅子會、磐石會、億載會及義雲會等組織參與。

#### 五、行銷宣傳

透過新聞稿撰寫與社群媒體推播，本案活動全方位曝光，運用多平台策略吸引企業關注，放大專案影響力，全面提升 ESG for Culture 品牌知名度。

- (一)達成目標：完成相關報導至少 12 則以上。
- (二)工作內容：活動報導議題包含但不限於共學工作坊、共創工作坊、論壇展會活動、ESG for Culture 影響力獎、合作意向書簽署等。

#### 六、ESG for Culture 共好圈開發

推廣 ESG for Culture 共好圈並招募成員，提升企業對文化影響力議題的參與支持，進一步擴大共好圈規模，創造更多合作可能性，為長期發展奠定基礎。

- (一)達成目標：完成至少 100 家企業加入共好圈。
- (二)工作內容：規劃企業名單及發送共好圈邀約信等。

#### 七、合作意向書簽署

簽署合作意向書，企業與文化內容策進院共同承諾攜手合作，推動資源挹注、文化內容產業支持及 ESG for Culture 實踐，展現推動企業與文化產業共榮發展的共識。

- (一)達成目標：完成至少 5 家以上上市櫃企業與文策院簽署合作意向書。
- (二)工作內容：邀請媒合成功之企業與文策院簽署合作意向書，分析媒合之成果效益及相關的文化影響力。

#### 柒、服務建議書內容及格式

##### 一、格式

- (一)一律採 A4 紙張雙面列印，中文直式橫書、左側裝訂成冊方式製作，若有圖面說明需以 A3 版面表示者，請摺頁。

封面上端註明辦理「2025 年 ESG for Culture 多元媒合專業服務委託勞務採購案」，下端註明案號、廠商名稱及日期，並製作目錄，說明標題與頁次，內文以 14 號字級為原則，各頁均應加註頁碼。

(二)不含封面、目錄及附件，服務建議書以雙面印製不超過 25 張（50 頁）為原則。

(三)服務建議書 1 式 10 份，併附電子檔 1 份，封面應註明本案完整之案號、案名、投標廠商名稱、日期及服務建議書等字樣。

## 二、內容

(一)計畫綜合資料表：含投標計畫名稱、執行單位（廠商）名稱、計畫內容、計畫經費、工作進度表、計畫主持人、聯絡人及電話等。

(二)計畫內容說明：請依本需求說明文件所載之工作項目、內容、規格及履約期限等，提出具體實施策略及規劃，應說明各工作項目規劃執行方式，包含但不限於：場次、暫定時間、活動內容等。

(三)團隊人員名單、人員學經歷、工作業務職掌及人力配置等。

(四)工作進度時程表：各工作項目進度表及查核點（以甘特圖表示）。

(五)預期效益及成果評估指標：以具體之評估項目為成效分析準據，以利評核。

(六)經費需求編列及其計算標準：應按每一工作項目規劃內容並填寫數量（或人次）、規格、單價、單位及總價（含稅）等。另應將場地費用、保險費用等與執行本計畫相關之費用詳細編列，包括但不限於人事費、業務費、管理費、營業稅等項。

(七)其他：如有其他創意服務，包括對本專案目前規範內容不足之處或另有較佳建議可增進本專案之整體效益等，均可自行併於服務建議書中提出。

捌、評選作業：詳如評選須知。

## 玖、注意事項

一、廠商應瞭解本院 ESG for Culture 推動文化內容產業的發展政

策，包括文化內容產業相關投資計畫、政策租稅優惠、公司治理評鑑，以及企業推動 ESG 永續發展的相關法規與要求。所提交的計畫內容須符合上述政策方向與目標。

二、廠商應出席本院召開之工作會議，並依會議紀錄決議完成相關工作，工作會議紀錄均為契約之一部分。

## 附錄：ESG for Culture Level 1-5 多元模式及多方合作模式

<b>Level ①：資源協助模式</b>
單一經費補助、包場、贊助、提供志工人力等簡單支援
<b>Level ②：專業協助模式</b>
企業提供技術、能力建構等專業資源，提升文化內容業者營運能力
<b>Level ③：資源媒合模式</b>
幫助文化內容業者開發客群，媒合其他潛在夥伴，擴展合作網絡
<b>Level ④：商務合作模式</b>
兩者共同企劃專案，如客製化產品設計等，推動具商業價值的合作
<b>Level ⑤：策略夥伴模式</b>
兩者建立長期合作，結合策略性資源整合，以達成雙贏