應援科技（Oen）

臺灣金流公司的成立、營運與海外合作

應援科技（Oen）是一家臺灣軟體與金流公司，協助組織收款，並管理捐款者、會員與消費者的資料及往來關係。公司於 2020 年成立，2021 年正式推出服務，把金流處理、募款頁面、會員資料、售票、商品銷售與顧客關係管理整合在同一套系統中。早期客戶主要來自公民社會，包括公益團體、宗教組織與競選團隊。到了 2026 年，服務已延伸至創作者、音樂祭、小型商家與計程車，並開始拓展日本業務。目前辦公據點位於臺北與高雄。[1, 2, 3]

談到應援科技，最常被提起的是共同創辦人兼執行長蕭新晟（Hsin Hsiao）。他是軟體工程師，過去的經歷橫跨美國新創、臺灣公民科技與選舉政治。但這家公司的發展，同樣仰賴策略、營運、工程、業務開發與會計人員，也離不開帶來第一批需求與訂單的組織。它每天處理的，是交易背後一連串的行政關係：誰付了錢、款項用途為何、接著該開立什麼文件，以及組織下一步需要聯絡誰。

公司的規模，可以從它對外公布的數字看出輪廓。2026 年 1 月，應援科技表示已有約 3,500 家客戶，2025 年處理了 328 萬筆交易，其中商業組織占金流交易額的 74.7%。這些是媒體轉述的公司營運數據，客戶組成未經獨立查核；但它們已足以說明，只從政治獻金理解應援科技，會漏掉如今相當大的一部分業務。[4]

從紐約公民科技社群到臺灣創業

蕭新晟走向這項事業，起點並不在金融業。2018 年接受訪問時，他回憶自己高中時離開臺灣前往加州，先讀物理，之後在長島就讀博士班五年，才轉向軟體工作。他自學程式設計，在紐約的新創公司任職。2014 年太陽花運動之後，他參與紐約「哲學星期五」與去中心化的公民科技社群 g0v；任職的新創公司辦公室也成為聚會場所。技術工作、公共討論、志工組織，以及維繫海外社群的實際事務，就這樣進入同一段生活經驗。[5]

其中一項持續發展的計畫是「國家寶藏」（National Treasure）：志工在海外檔案館尋找、拍攝與臺灣有關的歷史資料，讓無法親赴館藏所在地的人也能取得文件。當時的紀錄顯示，計畫於 2016 年提出，2017 年獲得 g0v 獎助並展開工作；參與者莊士杰後來的文章，則將這段發展與非營利組織於 2018 年在紐約完成登記區分開來。國家寶藏先經歷了志工計畫逐步成形的過程，之後才成為應援科技早期的組織客戶之一。[6, 7]

2018 年，蕭新晟代表時代力量參選臺北市內湖、南港區市議員。競選中的募款與申報工作，使他得以對照非營利組織原有的行政需求。2022 年受訪時，他歸納兩者共通的工作：接觸群眾、收款、記錄捐款人資料、製作報表，以及持續聯繫。組織可以分別找工具完成每一項工作，卻仍得靠人把各套工具之間的資料接起來。應援科技的構想，就是為沒有足夠人力或預算自行開發系統的組織，提供整合式服務。[8]

公民科技社群為創業團隊帶來經驗、合作關係，以及對非營利工作的熟悉；應援科技本身則是一家商業公司，並非 g0v 的公司化，也不是任何政黨的後繼組織。名稱取自日語的「應援」（ōen），意指

支持、加油，既能涵蓋捐款，也能包含粉絲購買商品的行動。公司後來的徵才文案也沿用這個概念，將技術職務與協助其他組織運作連結起來。[9]

應援科技股份有限公司於 2020 年 6 月 2 日完成設立登記。2021 年 10 月正式上線的新聞稿指出，公司由六位共同創辦人組成，經歷涵蓋科技、政治、法律與非營利組織，但未列出完整名單。後來的媒體報導也確認林潘信為共同創辦人之一。現有公開資料對蕭新晟的生涯著墨最多，其他創辦人的資料則少得多；這種資料上的落差，不足以推論公司的每個部分都由他一人建立或掌控。[10, 11, 12]

[External image / 外部圖片] 2015 年 g0v 公民科技黑客松的參與者。
2015 年 4 月的 g0v 黑客松。公民科技社群是應援科技創辦人與員工累積經驗的網絡之一。攝影：零時政府／g0vphoto，CC BY 2.0；圖片未經修改。圖片來源與署名 · CC BY 2.0

第一套服務如何上線，2020 至 2022 年

要讓金流業務真正運作，光是寫出募款頁面還不夠。蕭新晟在公司後來刊出的訪談中回憶，團隊接洽的銀行幾乎全都拒絕了他們，往往連中階主管都還沒見到。他說，團隊必須先完成產品、取得資安認證，銀行才會認真考慮簽約。包括他在內的六、七位工程師，在上線前投入約一年開發；即使到了最後一週，仍不能確定服務是否開得成。這是創辦人的事後回憶，未經銀行端的紀錄佐證，但它點出了具體的進入門檻：一家新成立的軟體公司，需要先讓既有金融機構願意把它當成可信任的交易對手。[13]

經過封閉測試，服務於 2021 年 10 月正式對外開放。上線新聞稿列出的使用者包括國家寶藏、小愉兒社會福利基金會、熊米屋愛心烘焙坊、台灣生命之窗慈善協會，以及國際兒童能力促進協會。這些規模不大、業務各異的組織，已帶來實際需求：從對外勸募、維繫支持者，到開立收據、處理帳務與日常行政，必須接成一套能夠反覆運作的流程。[14]

公司同時宣布完成新臺幣 3,000 萬元 Pre-A 輪募資。《科技新報》報導，投資人包括義美總經理高志明與其他以個人身分投資的天使投資人；這不等於義美食品公司本身入股。募得資金預計用於產品開發與招募。在手續費收入尚未穩定之前，工程、法遵與開發客戶的支出已經開始，外部資金支應的正是這段期間。[15]

早期客戶的取得，相當仰賴人與組織之間的介紹。蕭新晟說，公司前兩年沒有做行銷，業務主要來自推薦與主動洽詢；這是他對早期成長的回顧，不能據此確認每位客戶都來自自然流量或口碑。[16]《天下雜誌》2026 年的報導則指出一個具體的牽線者：2021 年，非營利領域其他機構發生捐款人資料外洩後，台灣公益團體自律聯盟開始尋找更安全的服務供應商。聯盟的網絡讓應援科技接觸到一批組織；對這些組織而言，選擇金流系統也關係著捐款人的信任。[17]

這項關係留有實際使用紀錄。自律聯盟以應援科技頁面收取 2022 年平台會費，2026 年 6 月的社會影響力工作坊也使用另一個應援科技頁面報名。這些有日期可查的頁面證實服務確實曾被採用，但沒有揭露合作的財務條件，也不表示聯盟所有成員都成了應援科技的客戶。[18, 19]

公司成立、服務上線與合作進程記錄
選列應援科技的重要發展。圖中間距不代表實際時間長短；募資項目記錄的是對外公告，不是經查核的累計募資總額。

公司登記資料鏡像 · 2021 年 10 月上線新聞稿 · 大港開唱主辦人訪談 · 2025 年 6 月募資公告 · 與藍新金流結盟公告 · 與 ForGood 合作公告 · 2026-10-25 · 本圖選列部分事件。上線與合作日期取自當時公告；在大港開唱的角色限定為會員註冊。 · 事件按所列順序排列；間距不代表時間長度。

1. 2020 年 6 月：公司完成設立登記
2. 2021 年 10 月：封閉測試後正式對外上線
3. 2023 年：承接大港開唱會員註冊；售票由拓元負責
4. 2025 年 6 月：宣布 A 輪募資
5. 2025 年 12 月：宣布與藍新金流策略結盟
6. 2026 年 1 月：宣布與 ForGood 合作

付款前後，平台處理哪些工作

應援科技既提供整套代管平台，也讓保留自有網站或軟體的客戶串接金流。因此，公益團體可以採用它的頁面與支持者管理工具，另一家企業則可能只使用付款串接。理解客戶數時，必須保留這項差別：使用應援科技，不代表採用了全部功能。[20]

工作從結帳之前就開始。組織必須通過身分確認、設定收款帳戶，並依收款用途建立合適的頁面與紀錄。捐款、定期會費、活動門票與實體商品都涉及付款，後續義務卻各不相同。應援科技讓多種收款項目可以並存，將使用者看見的付款內容與組織之後需要的行政紀錄接在一起。支援文件也明確說明，個人申請者同樣需要經過審核，並非任何人都能匿名開一個網頁開始收款。[21]

接著是如何維持長期往來。金流產品包含定期付款功能與卡組織服務串接；支持者管理工具則能匯入既有名單、對應資料欄位、加上標籤，並記錄互動。不過，標籤該如何定義、兩筆資料是否屬於同一個人，仍須由組織判斷。可搜尋的資料庫能減少重複文書工作，卻不會替組織決定某次募款該聯絡哪些人，或一筆舊聯絡資料是否應該繼續保留。[22, 23]

支援文件中，最能看出實務需求的地方，是自動化無法順利處理的例外。平台外收到的現金或轉帳，可以補登至系統；退款與收據作廢，需要連動調整紀錄；多人共用電話號碼，可能讓款項被歸到錯誤的支持者名下，必須更正。政治獻金另有申報模組，並設有待補齊的資料清單。這些功能對應的是線上、線下混合運作的現場，而非每筆交易都自帶完整正確資料的理想情境。[24, 25]

付款成功之後，還有結算與撥款。應援科技的撥款說明，區分了銀行端的結算程序、撥給組織的款項，以及應援科技就服務費開立的發票。2026 年 10 月另一份說明表示，待撥款項存放於永豐銀行的信託專戶，與公司營運資金分開。這是公司公開陳述的資金安排，並非對銀行帳戶的獨立查核，也不能視為能排除所有損失的保證。[26, 27]

系統不斷更新，客戶也需要跟著學習。2026 年 1 月一場由家萱主講的產品說明會，列出的內容包括訪客捐款、自訂欄位、退款後重新開立收據、雙語文件、訊息點數與娛樂稅設定，最後再開放提問。2025 年 4 月的公告則提供收據、優惠券與出貨功能調整的教學。這些持續舉辦的課程顯示，客戶教育與軟體發布同樣是服務的一部分：新控制項必須有人解釋，也得協助使用者把它們納入既有的工作習慣。[28, 29]

從申請與審核、設定、收款、資料配對、文件開立、結算撥款，到再次聯絡支持者，構成了完整的工作流程。只要身分、紀錄或責任仍有疑點，就需要人員介入。這一連串工作，比「付款無縫接軌」之類的宣傳更能說明整合系統的需求，也指出客戶自己的責任：支持者資料愈集中，權限怎麼開、資料是否正確，就愈有影響。

一筆付款前後的組織工作作者解釋
依應援科技文件整理的工作流程。資料、付款或收據需要更正時，流程可能返回先前步驟。

應援科技支援與服務總覽 · 支持者管理說明 · 收款紀錄說明 · 撥款指南 · 2026-10-25 · 本圖依功能重建流程，並非經查核的公司內部作業程序；不同產品及客戶的責任範圍有所差異。

1. 申請審核：確認身分、組織與撥款資料
2. 設定項目：建立捐款、會員、票券或商品項目
3. 收款：經由金融基礎設施取得付款授權
4. 配對資料：對應支持者紀錄，必要時更正
5. 開立文件：收據、發票及必要紀錄
6. 結算撥款：對帳與撥付款項
7. 持續維護：聯繫、更新與例外處理

維持整套服務運作的人

目前的團隊頁列出執行長蕭新晟、營運長呂家沁、策略長田君陽，以及產品長葉依婷（Elsa Yeh）；林博元負責業務開發，蔡宜庭（Grace Tsai）列於公關職務。頁面沒有揭露各部門人數、彙報關係，或董事會正式權限與日常決策之間如何分工。[30]

田君陽的訪談，讓「策略」這個職務有了比較具體的內容。他讀政治學，曾從事 NGO 倡議，也曾透過 g0v 獎助提案整合人力與資源。在應援科技，他描述的工作包括每季觀察競爭者、市場與政策，再將機會轉成可執行的方案。例如實體活動恢復後，便規劃票務策略，交由業務開發人員推進。他也談到陌生開發碰壁的經驗。在商業選擇上，他主張讓額外服務獲得相應報酬，而非只比誰的金流費率最低：開發票、履行訂單、處理退貨與協助客戶，對需要這些服務的人而言，可以構成較高價格的理由。[31]

工程師的經驗呈現了另一面分工。資深前端工程師 Charlie 過去做過網通設備、介面設計與直播相關工作，加入時技術團隊還很小。在公司訪談裡，他提到每兩週一次的會議與每年一次的共識營，是不同專業之間協調工作的方式；志工經驗也讓他較熟悉使用產品的組織。這份由公司選擇刊出的訪談，可以用來了解具體協作方式，卻不足以代表全體員工的感受。[32]

後端工程師育誠則描述自己負責商業邏輯與資料，參與新功能討論，也協助客服和業務同事解決使用現場的問題。決定先處理什麼時，他會衡量嚴重程度、可用資源與時間。該文頁面標示 2025 年刊登，內文卻仍把 2024 年當作未來，因此較適合用來理解職務內容，不宜當成時間點精確的組織紀錄。這段描述也顯示，客戶遇到的問題可能直接成為工程工作，而非一直留在客服的待辦清單裡。[33]

業務開發也需要判讀客戶的工作方式。資深業務開發人員張育軒在 2026 年 5 月受訪時，區分了兩類需求：創作者可能同時經營贊助、商品與活動，軟體公司卻可能只需要 API。他在 2023 年 8 月加入應援科技之前，曾從事新聞與區塊鏈產業工作；如今的任務，是辨認客戶究竟適合使用平台的哪些部分，而非向所有人銷售相同套裝。他參加 Stripe Sessions，顯示的是專業學習與交流，不能據此認定應援科技與 Stripe 有合作關係。[34]

後勤工作最具體的量化紀錄，來自供應商 FlexSystem 的客戶案例。會計主管王小嵐描述，過去使用舊會計軟體時需要手動輸入資料，後來改以 FlexAccount 批次匯入並對帳。在案例所述期間，兩位人員每月處理約 12 萬筆訂單與近 7,000 張發票。她也提到一項耗時的處理作業，經供應商更新後縮短了執行時間。這些是宣傳案例中的自述數字，並非目前人力配置的查核結果；但它們讓人看見，承諾替別人簡化行政的應援科技，自己也需要採購自動化工具，並依賴系統設定與供應商支援。[35]

徵才資料主打彈性工時、遠距工作與無上限有薪休假。目前缺乏足夠的獨立資料，能確認實際休假、加班、薪資分布、離職情況或員工代表機制。公開訪談也無法說明，這些自主安排在工程、第一線服務與財務職務之間是否同樣可行。因此，徵才承諾與員工實際工作條件，仍須分開看待。[36]

公益團體、宮廟、音樂祭與創作者

對不同客戶來說，一筆交易完成的意義並不相同。公益團體關心的可能是從勸募、定期捐款到年度憑證的一整段關係；宮廟則必須讓線上的購買或供奉，對應到實體場域的工作。《天下雜誌》以桃園景福宮為例，描述線上點燈如何與廟方原有的線下系統整合。這套技術將各地信眾連回地方宗教組織的行政作業，廟裡的儀式工作仍由廟方完成。[37]

[External image / 外部圖片] 桃園景福宮裝飾繁複的正面立面。
2018 年拍攝的桃園景福宮。廟方後來使用應援科技，將線上點燈與實體行政作業串接。攝影：Outlookxp，CC BY-SA 4.0；圖片未經修改。圖片來源與署名 · CC BY-SA 4.0
音樂祭帶來的是短時間集中的大量需求，也需要分清楚會員資格與入場票券。大港開唱主辦人 Doris 在 2023 年的訪談中說明，參加者先透過應援科技註冊成為「大港人」，再憑密碼到拓元購票。應援科技承接的會員環節，屬於一套跨平台安排，不能說整個音樂祭的售票流程都由它獨力完成。同一篇訪談也說明，實名制售票是主辦方抑制轉售的措施之一；但它並未獨立證實供應商宣稱消除了特定比例黃牛票的成效。[38]

應援科技首頁另收錄了一批客戶經驗。台灣偵搜犬協會談到減少收據相關文書工作；法律媒體「法律白話文運動」使用票務、會員與訂閱功能；Podcast 客戶則強調對帳與客服協助。這些見證指出客戶認為重要的工作，卻不能當成增加營收的對照實驗，也無法代表所有續用或離開平台的客戶。[39]

創作者業務也可能透過其他平台進行。山羌互動（Mountain Muntjac）設有應援科技代管的申請頁，列出業務開發窗口；應援科技 2026 年介紹雙方合作的文章，則說明其為創作者提供的金流串接。在這個安排中，創作者、創作者平台與金流供應商是不同角色。應援科技 10 月的說明，將創作者資格與平台費用歸由合作平台負責，身分及撥款驗證則由應援科技處理。當創作者或支持者遇到延遲、收到補件要求，卻不清楚該找誰時，這些責任分界就格外重要。[40, 41]

2025 至 2026 年間，公司也進入一般零售與實體支付。媒體報導指出，應援科技與 yoxi 車載系統整合，服務延伸到臺北、高雄與桃園的計程車。這與季節性募款的工作節奏很不一樣：車內裝置需要反覆處理小額交易，乘客與司機也預期付款能即時完成。依公司公布的資料，商業用途已占金流交易額多數，這項擴張因而是理解現階段業務的核心；公民社會客戶則仍是它對外形象的重要部分。[42, 43]

客戶從哪裡來，公司如何取得收入

轉介並沒有一直是唯一的客源。內容行銷與 SEO 顧問陳建銘（萊恩／Ryan’s Daily）曾任《Cheers》記者及外商金融行銷人員。他發表的案例指出，應援科技早期的自然搜尋流量幾乎都來自

品牌詞，營運長呂家沁因此委託他改善搜尋曝光；專案透過客戶訪談與主題群集規劃內容。依顧問公布的數據，2025 年 3 月至 2026 年 2 月期間，自然搜尋帶來 19,100 次點擊，年增 128%。其中「排名第一」指的是帶有品牌名稱的「應援金流」，並不代表泛稱「金流」也排名第一。案例雖刊有呂家沁的具名見證，頁面與成果數字仍由顧問自行發布；這些資料衡量的是搜尋表現，無法獨立驗證新增客戶或營收，也未交代有多少點擊轉成合約或長期客戶。[44]

現行價目表顯示，公司採用幾種不同的收費組合。非營利組織方案每月新臺幣 2,000 元起，另收 2.8% 起的交易費；企業或個人商家方案每月 3,000 元起，交易費 3.5% 起。創作者方案沒有建置費或月費，但交易費從 8% 起；獨立的金流 API 方案則列有建置費與另一套費率。這些是 2026 年 10 月查閱時公布的起始價格，並非公司實際取得的平均費率，個別議約的合約也可能不同。[45]

這些組合呈現了公司的收入邏輯。訂閱費可以在募款或活動的空檔，繼續支應組織系統的維護；按交易收費的收入，則隨客戶收款增加而成長。提供較多服務的方案，還得負擔純金流業者可能留給客戶自行處理的工作。功能整合愈多，也就愈需要回答成本問題：持續收入能支撐多少導入、故障排除、對帳與客製化工作？公開資料沒有各產品的毛利、客服成本或分批追蹤的客戶留存數據，尚無法據此計算。

除了營運收入，應援科技也持續募資。2025 年 6 月，MoneyDJ 報導公司宣布完成新臺幣 1 億元 A 輪募資。後來的公司簡介對募資有不同表述，包括累計募資的說法，但公開資料未釐清這些定義。因此，不能直接把各次新聞標題中的金額相加，當成歷來募資總額；募資額也應與登記資本額、金流交易額及營業收入分開。[46]

INSIDE 在 2026 年 1 月報導，應援科技 2025 年營收超過新臺幣 3,000 萬元，正規劃 A+ 輪募資，目標資本額為 2 億元，並打算在 2027 年申請臺灣創新板上市。這些是當時提出的計畫，不能視為已完成公開上市或已經獲利。2026 年 8 月的公司更新，仍將募資與 2027 年申請上市列為未來工作。截至本篇資料整理日期，現有公開資訊並未顯示預定的上市已經完成。[47, 48]

策略聯盟與海外業務

隨著業務擴張，應援科技與競爭者的關係也在改變。2025 年 12 月，應援科技與藍新金流（Neweb）宣布結盟，由應援科技提供組織管理系統，藍新提供金流基礎設施。單看功能清單，很容易忽略這種關係的變化：曾經爭取同一批客戶的公司，也可能轉為供應商或通路夥伴。這項公告確認了策略合作，但不代表兩家公司合併，或其中一方取得另一方業務的排他控制權。[49]

藍莓系統（Blueberry System）則呈現另一種擴張方式。應援科技在 2024 年公布與其社群電商訂購系統整合；2026 年 1 月的報導進一步指出，應援科技已收購藍莓，作為進入全通路零售的一環。現有報導沒有揭露收購價格、交割文件、留任員工或收購後的治理安排。目前能確認的脈絡，是先有合作，再有收購報導，還不足以還原整個企業整併過程。[50, 51]

海外探索也早於最近的日本合作。加速器的紀錄指出，蕭新晟於 2024 年 6 月在曼哈頓的 Taiwan Demo Day 進行簡報；2025 年林口新創園的訪談，則談到理解美國消費習慣與商業期待的重要性。這些活動顯示公司正在探索市場、建立人脈，但不能據此認定已在美國設立辦公室或取得可驗證的營收。[52, 53]

日本方面，則已有較明確的組織合作。應援科技在 2026 年 1 月宣布與 ForGood 合作；ForGood 自己營運的日文頁面，也列出雙方共同精選的臺灣相關專案，涵蓋社會扶助、文化、環境與社區工作。

合作方的頁面提供了交叉佐證，顯示專案介紹與轉介關係已在運作；但它無法證明跨境捐款的規模，也不表示 ForGood 所有使用者都成為應援科技的客戶。報導另提到日本子公司，現有來源則尚不足以確認其完整法律登記資訊。[54, 55]

各地與公司的關係，因此需要分別理解：臺北、高雄是列明的營運據點；桃園透過宮廟與計程車客戶出現在業務網絡裡；紐約既是創辦人早期經驗的所在地，也是後來重新探索的市場；日本則正在形成公司與平台合作關係。辦公室、客戶實際使用、加速器活動與跨國合作，不能一概算作相同程度的「市場布局」。

在跨區域地圖查看應援科技有紀錄可查的機構據點與活動地點。

信任、外部依賴與 2026 年的應援科技

應援科技將 PCI DSS Level 1 與 ISO 27001 認證列為重要資安憑據；金流產品頁也標明使用 Visa 旗下 Cybersource 提供的服務。這些資訊說明公司採取的安全標準與外部基礎設施，卻不保證不會發生事故、每位客戶都能安全使用，也不代表應援科技是一家銀行。認證、金融合作夥伴、內部控制與客戶自身行為，各有不同的作用與責任。[56, 57]

2026 年 7 月的異常公告，具體呈現了這些外部依賴。應援科技指出，上游 Visa 授權服務出現異常，導致間歇性付款問題，部分交易狀態也需要重新核對；公告持續記錄偵測與調查情況。頁面上的恢復標籤與較早的內文未完全同步，無法據此重建精確到每分鐘的停機經過，但已能確認，服務能否持續運作，仰賴應援科技應用程式之外的基礎設施。修復工作也包括釐清每筆交易的實際狀態，而不只是讓網頁重新顯示。[58]

2026 年，公司又把 AI 輔助行政加入這套服務。產品頁將 MCP 連接功能標示為測試版，管理團隊也推廣透過對話操作金流功能。評估這一層新工具，需要看清楚當其他軟體代為發起工作時，權限如何劃定、操作如何確認、紀錄如何保存，以及責任由誰承擔。展示畫面中操作更方便，或公司宣稱節省了時間，都不能取代對這些條件的實際評估。[59, 60]

目前公開紀錄多由公司提供，客戶與員工經驗仍有不少未能釐清之處，包括獨立衡量的留存率、客訴與處理時間、完整持股資訊、經查核的獲利狀況，以及負責處理例外情況的人員的工作條件。未來若進入上市程序，可能需要更高程度的資訊揭露；目前這些資料仍未具備。

現有紀錄足以看見的，是一家組織如何逐步改變自己的工作。團隊從公民參與中的行政困難出發，建立金流與紀錄系統，取得早期組織客戶的信任，再沿著收款與長期關係維護之間的需求發展服務。如今，它的業務延伸至一般商業，也更仰賴金融、軟體與平台夥伴。這項擴張能否維持服務品質，最後仍會落在日常工作上：款項是否正確撥付、身分資料能否更正、收據是否可用、串接是否持續維護，以及軟體無法自行解決問題時，是否有人能接手處理。

資料來源

1. 應援科技，關於應援科技，公司身分、地址、認證與沿革；2026 年 10 月 25 日查閱。未採用頁面動態計數器的數字。↩
2. 霍夫曼公關新聞稿，應援科技宣布 Pre-A 輪募資及正式上線，2021 年 10 月 28 日。屬公司提供的新聞稿，非獨立評估。↩

3. 邱巧貞，應援與藍新結盟、海外計畫及收購藍莓的報導，《自由時報》，2026 年 1 月 23 日。主要報導公司對外發布的資訊。↩

4. 歐宇祥，應援科技業務擴張的三項策略，《自由時報》，2026 年 1 月 21 日。客戶數、交易量與業務組成數據均引自應援科技。↩

5. Brian Hioe，蕭新晟訪談，《破土》（New Bloom），2018 年 11 月 19 日；訪談進行於 2018 年 9 月 18 日。↩

6. g0v 2017 公民科技獎助金成果手冊，國家寶藏計畫；以及 iThome 2018 年 g0v 報導。用於核對當時的計畫發展時序。↩

7. 莊士杰，國立臺灣圖書館刊出的國家寶藏介紹。區分計畫發展與非營利組織登記。↩

8. 日出秧苗，蕭新晟專訪，2022 年 2 月 24 日。創辦人回顧組織及競選行政經驗如何促成創業。↩

9. 應援科技，Cake 雇主介紹，2026 年 10 月 25 日查閱。屬徵才陳述；未將過時的資本額與員工人數欄位當成現況。↩

10. 應援科技股份有限公司登記資料，統一編號 83763685，公司登記鏡像網站，2026 年 10 月 25 日查閱。官方登記查詢頁可由搜尋索引找到，但研究期間無法直接擷取。↩

11. 霍夫曼公關新聞稿，應援科技宣布 Pre-A 輪募資及正式上線，2021 年 10 月 28 日。屬公司提供的新聞稿，非獨立評估。↩

12. 林以璿，《天下雜誌》應援科技報導，2026 年 2 月 12 日。內容涉及共同創辦人林潘信、公益團體自律聯盟與景福宮；未採用與內文矛盾的照片圖說來辨認宮廟。↩

13. 應援科技編輯團隊，創辦人訪談：如何取得市場認可，頁面標示刊登日期為 2025 年 4 月 10 日。公司刊出的回顧訪談。↩

14. 霍夫曼公關新聞稿，應援科技宣布 Pre-A 輪募資及正式上線，2021 年 10 月 28 日。屬公司提供的新聞稿，非獨立評估。↩

15. 姚惠茹，應援科技完成 3,000 萬元 Pre-A 輪募資，《科技新報》，2021 年 10 月 28 日。↩

16. 應援科技編輯團隊，創辦人訪談：如何取得市場認可，頁面標示刊登日期為 2025 年 4 月 10 日。公司刊出的回顧訪談。↩

17. 林以璿，《天下雜誌》應援科技報導，2026 年 2 月 12 日。內容涉及共同創辦人林潘信、公益團體自律聯盟與景福宮；未採用與內文矛盾的照片圖說來辨認宮廟。↩

18. 台灣公益團體自律聯盟，2022 年平台會費，有年份可查的客戶營運頁面。↩

19. 台灣公益團體自律聯盟，2026 社會影響力工作坊，活動日期為 2026 年 6 月 24 至 25 日，客戶營運的報名頁面。↩

20. 應援科技，支援與服務總覽，2026 年 10 月 25 日查閱。↩

21. 應援科技，支援與服務總覽，2026 年 10 月 25 日查閱。↩

22. 應援科技，金流產品，2026 年 10 月 25 日查閱。功能可用狀態及測試版標示，均依公司說明。↩

23. 應援科技，支持者管理說明，頁面標示 2026 年 9 月 4 日；2026 年 10 月 25 日查閱。↩

24. 應援科技，收款紀錄管理，現行支援文件，2026 年 10 月 25 日查閱。↩

25. 應援科技，政治獻金申報說明，2026 年 10 月 25 日查閱。用於說明產品流程，並非法律建議，也不表示自動申報即可保證合規。↩

26. 應援科技，收款與撥款指南，2026 年 5 月 22 日。未轉述文件中前後不一致的超商收款門檻。↩

27. 應援科技，創作者驗證與資料處理說明，2026 年 10 月 17 日。↩

28. 應援科技，1 月產品更新說明會，2026 年 1 月 23 日。↩

29. 應援科技，4 月產品更新說明會，2025 年 4 月 28 日。↩

30. 應援科技，團隊介紹，2026 年 10 月 25 日查閱。職稱本身無法證明彙報關係或股權控制。↩

31. 應援科技編輯團隊，策略長田君陽訪談，頁面標示 2025 年 4 月 9 日。↩

32. Diamond Feng，資深前端工程師 Charlie 訪談，應援科技，頁面標示 2025 年 4 月 10 日。↩

33. 應援科技編輯團隊，後端工程師育誠訪談，頁面標示 2025 年 4 月 9 日；內文時序顯示訪談可能更早。直接擷取時有不穩定情況，但可取得索引內文。↩

34. 應援科技編輯團隊，資深業務開發人員訪談，2026 年 5 月 28 日；全名另以山羌互動合作申請頁交叉確認。↩

35. FlexSystem，應援科技客戶案例，未標日期，2026 年 10 月 25 日查閱。供應商宣傳材料，包含蕭新晟與會計主管王小嵐的訪談；數字僅描述案例所述期間。↩

36. 應援科技，Cake 雇主介紹，2026 年 10 月 25 日查閱。屬徵才陳述；未將過時的資本額與員工人數欄位當成現況。↩

37. 林以璿，《天下雜誌》應援科技報導，2026 年 2 月 12 日。內容涉及共同創辦人林潘信、公益團體自律聯盟與景福宮；未採用與內文矛盾的照片圖說來辨認宮廟。↩

38. 因奉，2023 大港開唱主辦人 Doris 專訪，《吹音樂／StreetVoice》，2023 年 3 月 30 日。區分應援科技的會員註冊與拓元的售票工作。↩

39. 應援科技，精選客戶見證，2026 年 10 月 25 日查閱。屬宣傳性選錄，非獨立成效衡量。↩

40. 山羌互動合作頁面；應援科技，山羌互動串接介紹，2026 年 1 月 30 日。未採用文中的平台費用比較主張。↩

41. 應援科技，創作者驗證與資料處理說明，2026 年 10 月 17 日。↩

42. 邱巧貞，應援與藍新結盟、海外計畫及收購藍莓的報導，《自由時報》，2026 年 1 月 23 日。主要報導公司對外發布的資訊。↩

43. 歐宇祥，應援科技業務擴張的三項策略，《自由時報》，2026 年 1 月 21 日。客戶數、交易量與業務組成數據均引自應援科技。↩

44. 陳建銘（萊恩 Ryan），應援科技 SEO 案例，2026 年 3 月 29 日，4 月 7 日更新。顧問自行公布的成果與具名客戶見證；第一名限於品牌詞「應援金流」，並非泛稱「金流」，點擊成長也不等於已驗證的客戶或營收增長。作者身分與經歷另見 Cheers 作者頁。↩

45. 應援科技，收費方案，2026 年 10 月 25 日查閱。均為起始價格；未採用候選人方案中單位不明的建置費欄位。↩

46. MoneyDJ，應援科技宣布 1 億元 A 輪募資，2025 年 6 月 5 日。↩

47. INSIDE，應援科技 2025 年回顧、營收與募資計畫，2026 年 1 月 21 日。公司管理團隊提供的營運數字與未來規劃。↩

48. 應援科技，2026 年策略更新，2026 年 8 月 3 日。未將規劃記為已完成的里程碑。↩

49. 許夷雯，藍新金流與應援科技策略結盟，《經濟日報》商業新聞版，2025 年 12 月 2 日；藍新新聞列表亦收錄公告。↩

50. 應援科技，藍莓系統整合公告，2024 年 8 月 29 日。可取得索引頁面，直接擷取時有不穩定情況；後續收購另見《自由時報》報導。↩

51. 邱巧貞，應援與藍新結盟、海外計畫及收購藍莓的報導，《自由時報》，2026 年 1 月 23 日。主要報導公司對外發布的資訊。↩

52. i2i／IP2 Launchpad，應援科技紐約投資演示會紀錄，2024 年 7 月 22 日刊出，記錄 6 月 21 日的活動。↩

53. 林口新創園，蕭新晟談理解美國市場，2025 年 3 月 4 日。↩

54. ForGood，OenTech 合作及精選專案，日本合作方營運的頁面，2026 年 10 月 25 日查閱。↩

55. 應援科技，ForGood 合作公告，2026 年 1 月 28 日。日本子公司的說法另見《自由時報》報導。↩

56. 應援科技，關於應援科技，公司身分、地址、認證與沿革；2026 年 10 月 25 日查閱。未採用頁面動態計數器的數字。↩

57. 應援科技，金流產品，2026 年 10 月 25 日查閱。功能可用狀態及測試版標示，均依公司說明。↩

58. 應援科技，上游 Visa 授權服務異常公告，2026 年 7 月 16 日。查閱時，恢復標籤與內文尚未完全同步。↩

59. 應援科技，金流產品，2026 年 10 月 25 日查閱。功能可用狀態及測試版標示，均依公司說明。↩

60. 應援科技，2026 年策略更新，2026 年 8 月 3 日。未將規劃記為已完成的里程碑。↩