



新創初次募資23事

2020-03-27 @台南

說書人：徐慶柏 台灣經研究院 研究六所 副研究員兼任組長

關於我



簡介

可喚Cosine、CP、胖子，台灣經濟研究院研究六所副研究員。一位立志無所事事，卻不斷犯事，走上非經濟學術圈的旅途。現執行新創募資協助相關計畫，關注物聯網、機器人、無人機、自駕車及互聯網等項目；正努力成為新創界志工與免費服務者，期待能為社會盡一點心力。

不小心多看了

個體經濟學、空間計量經濟學、勞動經濟學
區域經濟、早期投資、產業趨勢分析、商業
模式分析

在開始之前，先說明我們團隊在做什麼.....



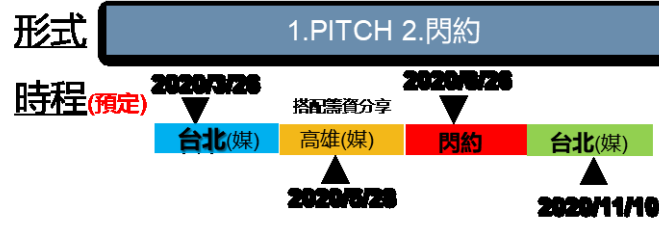
<https://findit.org.tw/>

新創與投資人資訊不對稱問題專門科

—募資協助平台



資金媒合會



籌資分享會/募資輔導講座



台灣早期投資論壇



早期資金觀測月報(研究專區)



2020/02/24

全球早期資金趨勢觀測月報：2020年2月



2020/02/24

【創業投資動向觀測系列】2019年全球VC投資回顧與新冠肺炎對早期投資

在開始之前，先說明我們團隊在做什麼.....

FINDIT

資訊力



FINDIT早期
投資數據庫



FINDIT募資
小工具

168+
19.2+
201+
87.7%

「群募評測站」、「估值計算機」、「財務風險羅盤」

洞察力



FINDIT趨勢
分析

101+
95+
122.6+
257

鏈結力



FINDIT輔導
與領航講座



FINDIT投資
媒合與峰會

181
6,203
20
74
16.7+

26場

181家次

292家

792位

目錄/Content

01

... 對募資這件事的認識

02

... 資金供給者類型

03

... 準備好要募資了嗎?

04

... 關於募資用 BP

01



對募資這門生意的心酸

01 投資交易發生的條件

02 兵不厭詐，這是戰爭！何謂投資的本質？

03 新創與投資方看法不同

04 何謂早期投資

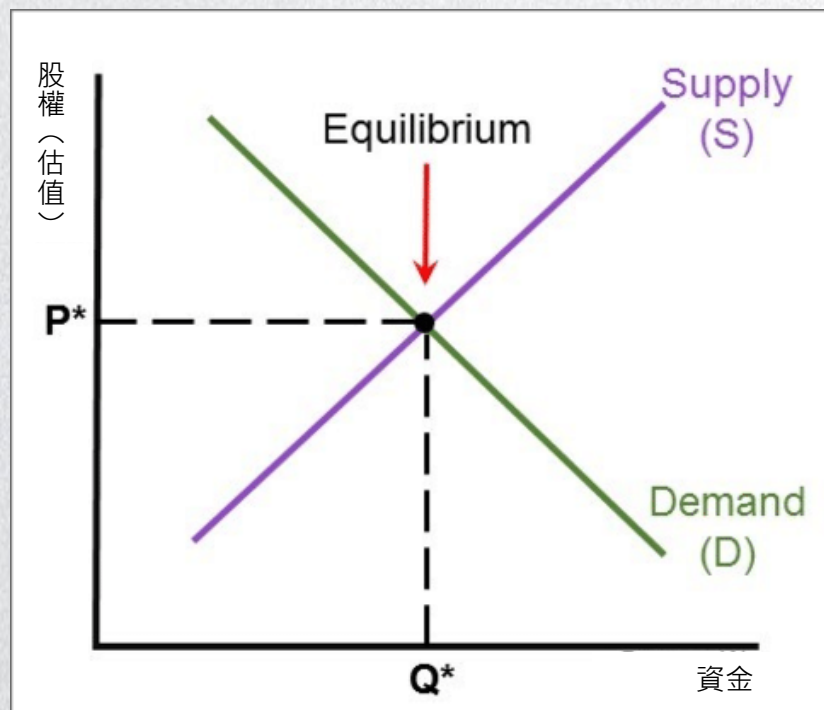
投資交易發生的條件

供給價格

指生產者（資金供給者）提供一定量商品（資金）時願意且能夠接受的價格（股權），它由生產一定量商品所需支付的邊際成本決定。

需求價格

指消費者（資金需求者）對一定數量的商品（資金、資源）所願意且能夠支付的價格（股權），它由一定量商品對消費者的邊際效用決定。



投名狀：兵不厭詐，這是戰爭！
何謂投資的本質？

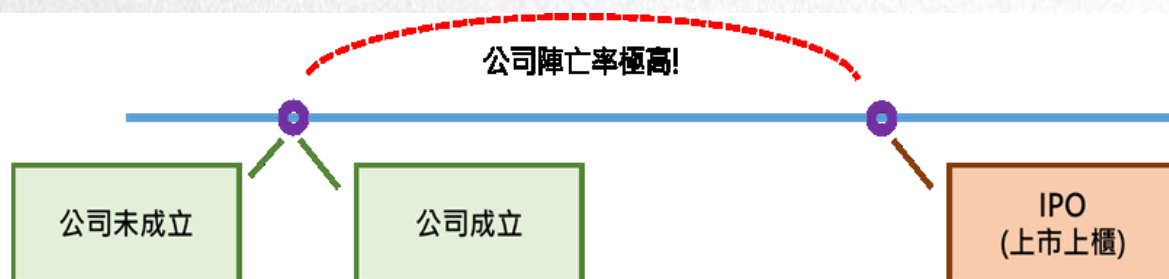
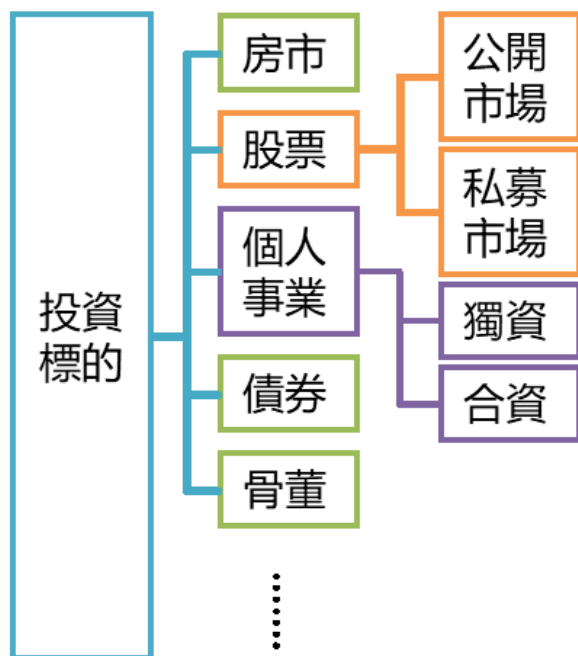
投資=談生意
投資條件都是用談來的（估值、股權、.....）



請問，新創、投資人，誰是大哥？

- 產品簡報？募資簡報？
- 新創是缺錢，還是缺資源？
- 融資補助還是尋找外部投資人？

IPO前的投資，以股權投資為主。



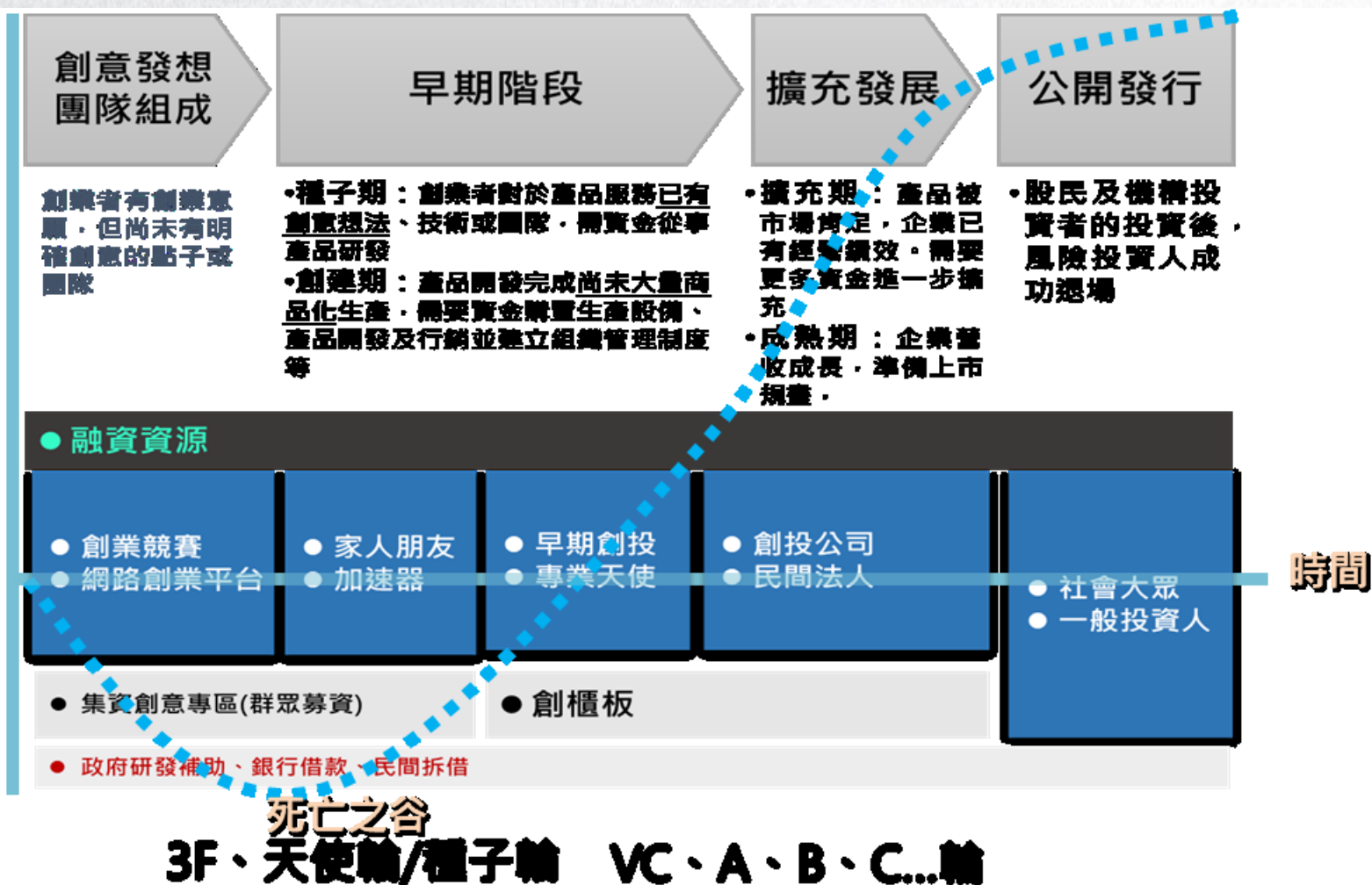
□ 早期投資的重要性：

臉書創辦人Mark Zuckerberg (馬克·扎克伯格) 認為「最好的公司，不是因為創始人想要成立公司，而是因為創始人想要改變世界。」

□ 創新使世界、國家、公司、家庭生活、個人生涯改變，破壞式創新不會存在現存體制，因而以創業方式存在！而早期投資支撐這一切的發生。

何謂早期投資

企業發展



***國內公司申請標準：

申請上市時之實收資本額達新台幣六億元以上且募集發行普通股股數達三千萬股以上。

資料來源：臺灣證券交易所，<https://www.twse.com.tw/zh/page/listed/process/standars.html>。



02

資金供給者類型

- 01 天使投資人/天使組織
- 02 創投/VC
- 03 加速器/加速器計畫
- 04 其他：政府補助/競賽/投資



天使投資人/天使組織

天使投資者：

指提供創業資金以換取可轉換債券或所有權權益的富裕個人投資者

國內活躍天使組織：

台安傑、交大天使投資俱樂部、西灣天使投資、大清華投資、台灣天使投資協會、矽谷台灣天使群...等

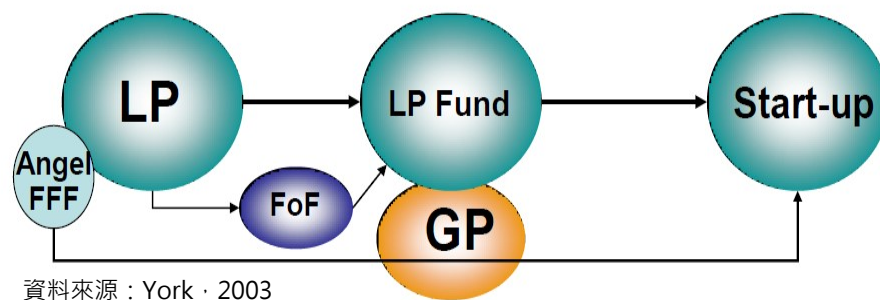
獲投新創、不同投資人間推薦，其實相當重要！

創投公司家數/268

總實收資本額約計新臺幣1,615億元

**中華民國創業投資商業同業公會資料，截至2019年10月

創業投資基金如何運作



- ◆ 有限合夥人(LP ; Limited Partner)：資金提供者
- ◆ 普通合夥人(GP ; General Partner)：資金管理者
- ◆ 創業者(Start-up)：資金接受者
- ◆ 基金的基金 (FoF ; Fund of Fund)：投資基金公司
- ◆ 創投(VC ; Venture Capital)：視需要聘用FA (融資顧問；做企業的融資仲介)

□ GP獲利方式：

一般為2/20收費結構 (two and twenty fee structure)
2%的管理費 (management fee)
20%的額外收益費 (outperformance fee) 。

□ 境外基金來源：

大學校友捐贈基金、保險基金、國家主權基金、養老基金(年金)、FOF等

□ 境內基金來源：

保險基金、銀行、證券、退休基金、上市企業等

創投循環

找案源投資→增值與投後管理→IPO or 併購退出→募資成立基金→找案源投資 (循環)

【創業園地專欄】從錢從錢 有個加速器



【新創園地】對加速器近期發展方向的觀察



【觀點評析】數支數支 - 來數一數全台加速器有幾支?





其他：政府補助、競賽、投資

政府補助：好處，不用還錢，免佔股；壞處，為KPI發愁。

競賽：指標性大賽可參與，獎金其實不算多（不夠用）；但參與太多是負向指標。

政府投資：搭配投資，需先找到伯樂；壞處，伯樂難尋。

其他：政府補助、競賽、投資

	補助	回饋型群眾募資	創投	天使投資	借貸	創櫃板
難易度	需符合多項條件、手續繁雜	只需上傳BP，經過審核後即可上架	不易接觸、小案子興趣不高、合作過程繁雜	不易接觸、隱密度高	需多項擔保與抵押	多項申請限制
控制度	保有公司控制權	保有公司控制權	因大量單一資金注入，需出讓控制權	因資金注入，需出讓控制權	保有公司控制權	需長期接受輔導
金額大小	10-500萬	視情況而定 10-500萬	5,000-10,000萬	100-300萬	視抵押資產而定	1,500萬以下 * *
備註	不一定有適合的項目，加上申請程序複雜，甚至有人雇用專業的公司協助申請	偏公益捐助、產品預購型態	面對小行或沒有領投人的專案興趣不大	若無關係很難找到天使投資，且說服成本也相當高	創業主背負極高的失敗險	一般投資人投資額度不可高於6萬

* * 受輔導公司或籌備處於申請登錄創櫃板時已取具推薦單位之推薦函或「公司具創新創意意見書」者，不受上開不得逾新臺幣1,500萬元之限制。

03

01 募資前自我審視

02 參照其他公司

03 加速器

04 募資前自我審視

準備好



0. BP



(待下一部分說明)

1. 公司登記
2. 股權架構(粗略)
3. 團隊

=== 分隔線 ===

之後才是財務、技術、．．．

公司資料查詢

1. 創櫃板
2. 上市櫃公司
3. Crunchbase
4. 其他公開訊息來源(科技媒體、新聞...等)

04

01 PITCH簡報的內容項目建議

02 新創企業資源需求→客觀調研結果

03 新創企業資源需求→針對主觀意見進行歸納

04 FINDIT VIEW

關於募資用 BP



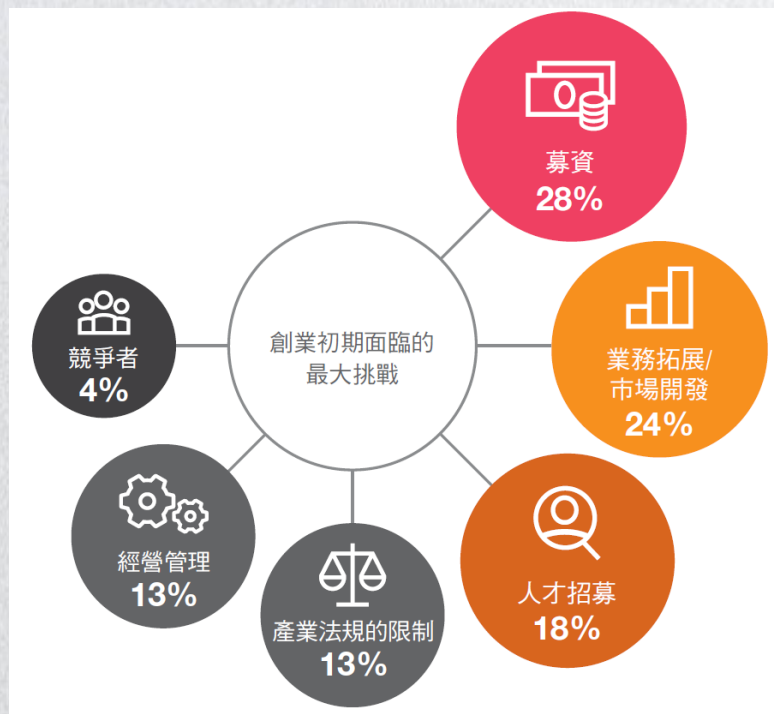


PITCH簡報的內容項目建議

- 1.簡述公司的產品與業務 你的產品是做什麼的？你能否用最簡單的一句話解釋你的產品在做什麼？
- 2.你在解決什麼問題 你的產品在解決什麼問題，你是在解決一個還沒被解決的痛點或是剛性需求嗎！？
- 3.你是如何解決問題的 針對上述問題，你的解決方案是什麼？你又是如何解決的？
- 4.產品或服務介紹 作為解決方案，人們該如何使用你的產品？能夠給出一個使用場景更好。
- 5.市場規模 (市場進入策略) 產品或服務目前與未來規劃的市場在哪裡？未來的市場是否足夠大，是否能夠讓投資人在5年內獲取滿意的回報？
- 6.商業模式 你的產品如何獲利？你的產品可以在一兩年內都不獲利，但你必須清楚表達獲利方式與何時產生營收。
- 7.競品分析 你的競爭對手是誰，彼此之間又有什麼優劣勢？相較於你的競爭對手，你的核心競爭力在哪裏？為什麼你能說你的產品比競爭對手更好？

8. 團隊成員(經營團隊、創辦人、董事成員、顧問群等) 你的團隊成員過去是否有過相關行業的從業經驗或是技術積累，你的團隊是否能夠證明你就是最能解決市場問題的不二人選？
- 9.財務預測與預期募集資金規劃
- 10.未來三年財務預測、未來你需要花多少錢，會如何花錢？ 你
- 11.現階段需要募資多少錢？募資後又會如何花錢？
- 12.公司現況
- 13.建議說明迄今的亮眼表現、營收、合作夥伴、媒體曝光等
- 14.風險評估與應對策略
- 15.你是否清楚瞭解你產品的潛在風險、限制或挑戰？你將如何降
- 16.低風險因應這些問題？

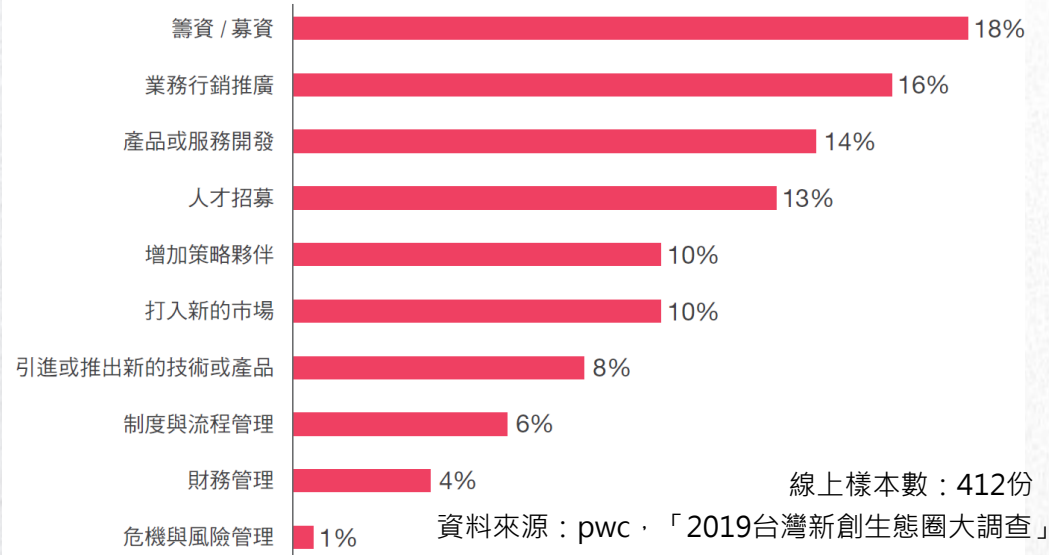
新創企業資源需求→客觀調研結果



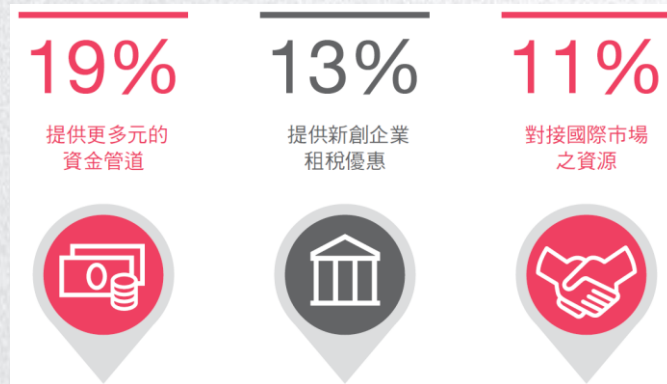
資金永遠是新創最大的問題，也造成最大的迷思

資金不足究竟是政府支持力道不足，還是資訊不足？

新創未來3-5年最需要提升或改善的項目



新創期待政府挹注更多資源協助的前三大項目

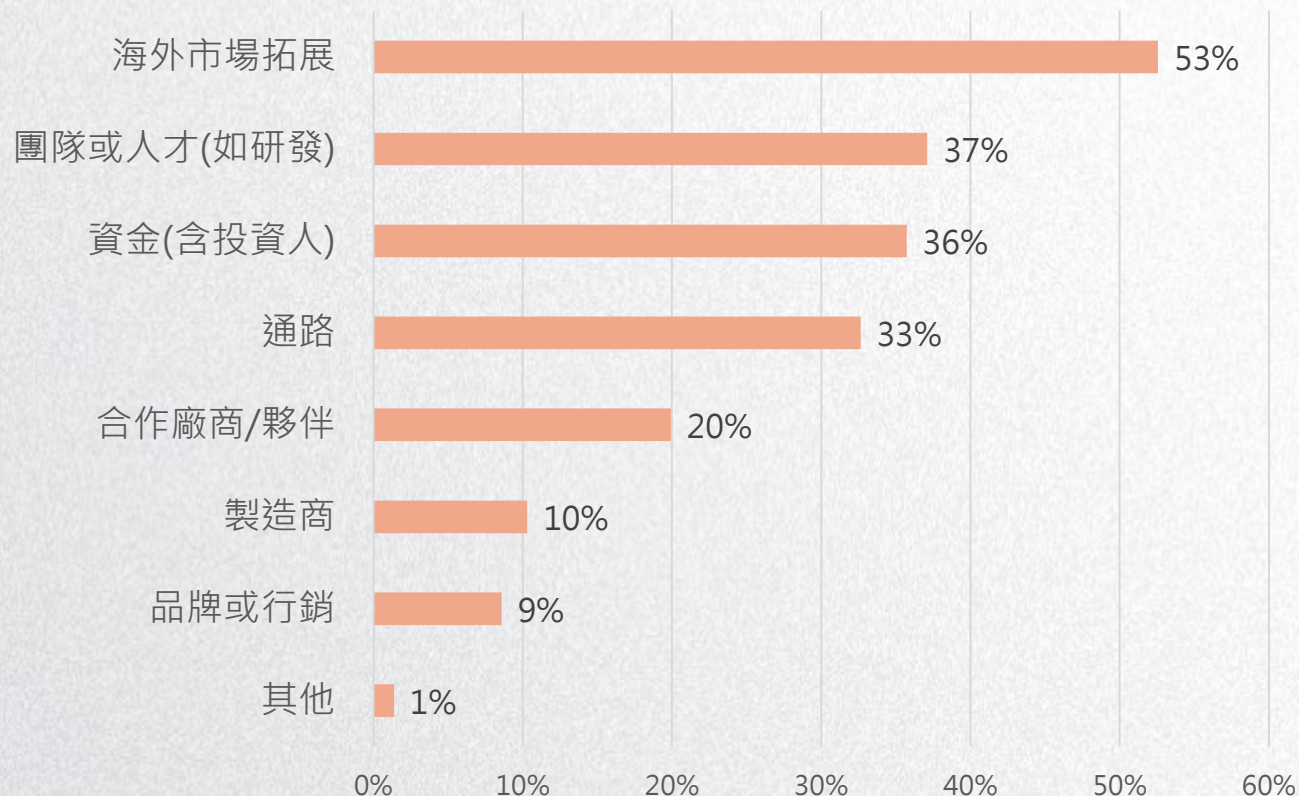


新創企業資源需求→針對主觀意見進行歸納

除資金需求外，多數新創不局限於台灣市場，欲尋求海外市場拓展資源(53%)；團隊或人才需求居次(37%)。

新創所需資源不外乎產、銷、人、發、財，找到合適的資源，可使創業之路事半功倍。

284家新創BP問題統計



樣本數：291家次

資料來源：台灣經濟研究院FINDIT團隊

註1：分析母體為2019年報名FINDIT媒合會(含閃約)之新創企業，含資料不全者

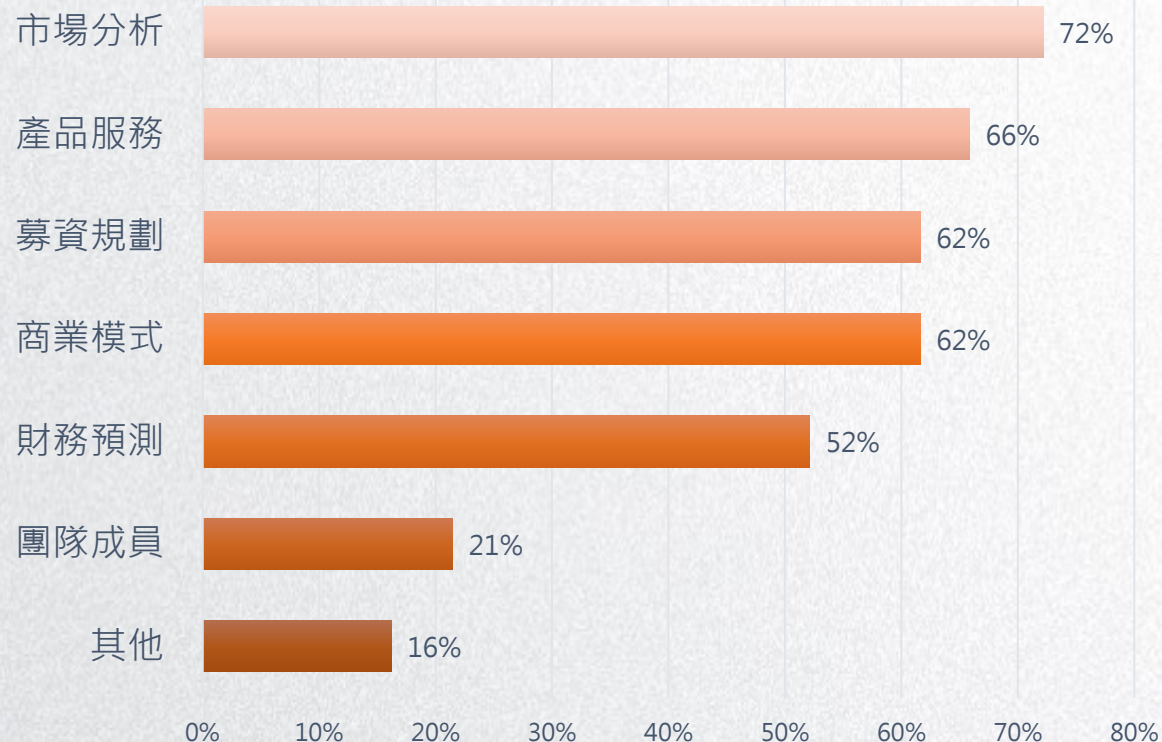
註2：因單一新創可能同時具有多項問題，故總百分比相加超過100%

新創企業資源需求→針對專業意見進行歸納

大多數新創無法在BP清楚說明1.市場分析，占72%，其次 2. 產品服務(66%)，3. 為募資規劃和商業模式(62%)。

募資簡報不等於產品簡報，投資方要看的是新創能否掌握市場情勢、懂得評估風險和建立獲利模式

284家新創BP問題統計



資料來源：台灣經濟研究院FINDIT團隊

樣本數：291家次

註1：分析母體為2019年成功報名FINDIT媒合會(含閃約)之新創企業

註2：因單一新創可能同時具有多項問題，故總百分比相加超過100%

BP資訊呈現不完整，可能是因為不了解投資方評估重點，抑或是新創對投資方持保留態度

其他

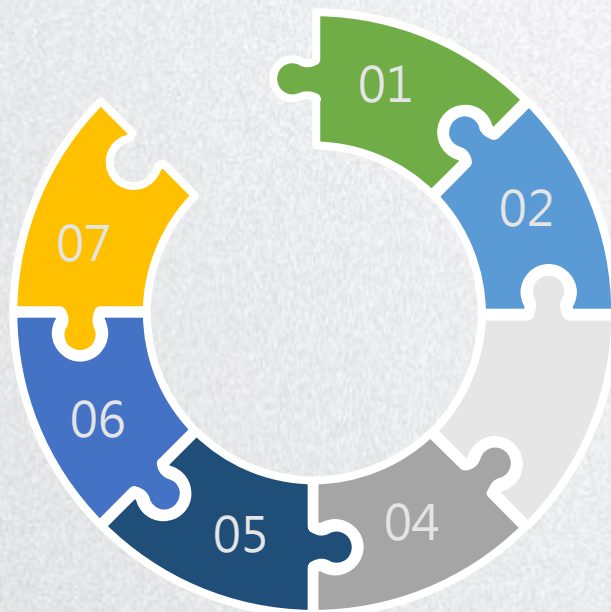
- 文字過多過長/出現錯字/表達不清/沒有重點/缺乏邏輯
- 是否已預先瞭解專利問題
- 官網無法進入/網站簡陋
- 其他新創企業企圖說明但卻未能良好傳遞的資訊

團隊成員

- 現有團隊如何完成整套龐大業務流程
- 對1人公司業務推展有疑慮
- 核心團隊資歷及背景資料、位置架構須清楚說明，以證明團隊執行力

財務預測

- 財務預估草率/缺現金流入分析
- 營收或成本預估不合理
- 如何達到所列營業額?/營收過於誇大
- 財務預測和募資目標有落差
- 如何驗證實際營收



產品服務

- 未說明產品核心優勢或存在的必要性/近期traction
- 產品本身並未貼合市場需求
- 缺乏具公信力單位背書，以驗證產品優勢
- 未說明市場願意採用公司產品服務的理由

商業模式

- 無明確商業模式、定位不清
- 商業模式是否能確實支撐業務發展/商業模式和競爭對手大同小異，如何達到預期規模
- 獲利模式不清難以評估投資風險
- 未說明商業或營運模式的可行性

市場分析

- 缺市場分析/缺少對市場需求的瞭解/如何瓜分市場大餅
- 產品缺乏差異化/競爭力分析/缺乏市場競爭策略
- 鎖定客群不易快速成長/客群設定錯誤/未說明該如何吸引鎖定客群
- 欲拓展市場但缺乏行銷或通路規劃
- 須先了解產品服務之適法性
- 建議進行品牌規畫管理

募資規劃

- 未說明募資用途
- 資金用途不合理/用途應考量目標客群和潛在毛利
- 募資規劃和里程碑花費對不起來，或未提及公司里程碑
- 創投並非對的客戶/此案不適合尋找風險投資
- 股權設計不佳
- 未提及股價或估值過高



感謝聆聽，批評指導