

成功募資實戰關鍵

新創企業募資及出場策略

March 2022

(引用、轉載及翻印本資料，請經作者同意)



資誠



白淵凱

資誠 PwC Taiwan

創新創業服務 協理

✉ kevin.pai@tw.pwc.com

PwC Taiwan

| 學歷 |

- Heriot-Watt University, BA Business Management with Industrial Experiences
- University of Bristol, MSc in Entrepreneurship

| 經歷 |

- 資訊工業策進會 組長
- 資育股份有限公司 副理
- 宇凱投資股份有限公司 特別助理
- 台鑫科技股份有限公司 業務經理
- 中國生產力中心 副管理師

| 專長 |

- 中央與地方政府多項創業育成計畫專案規畫、執行、管考、新創企業輔導與資源鏈結媒合經驗
- 企業轉投資標的評選，績效評估與管控
- 公司行銷策略、新市場開發、定價策略、客戶關係、跨部門溝通協調
- 組織更新、流程改善、專案企劃

在進行本次課程前，與會學員請確認以下的說明：

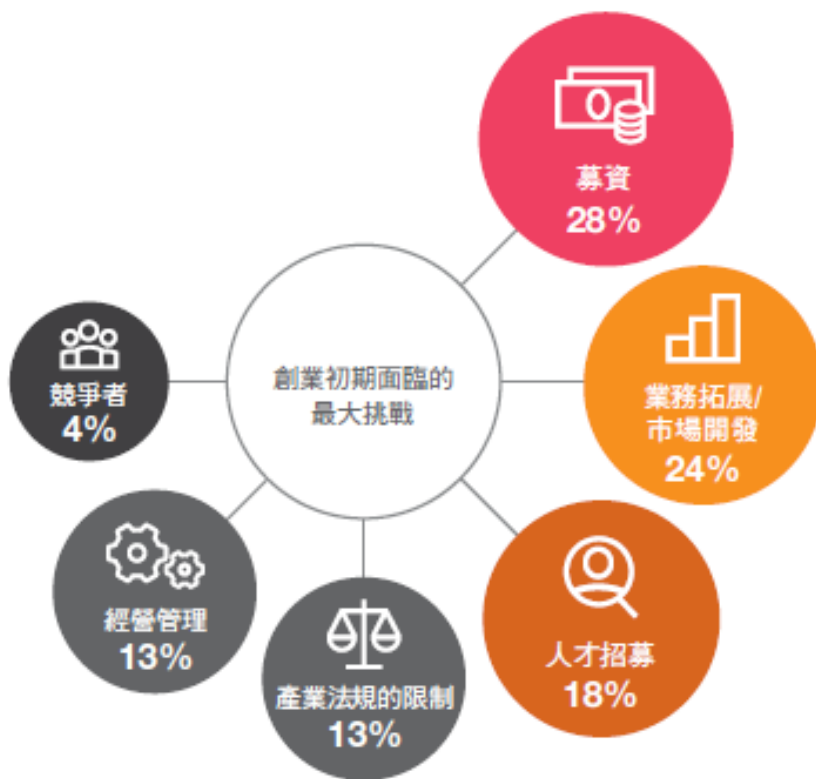
本次課程提供的資訊或建議，包括附上之書面資料及講義，僅供本次課程使用，並非針對特定個案表示任何專業意見。未經本公司書面同意，學員或其任職公司不宜直接採用本次課程之任何資訊與建議。若未經本公司表示專業意見，導致學員或其任職公司因自行運用造成負面影響者，本公司不負擔任何責任。

資誠企業管理顧問股份有限公司 敬啟

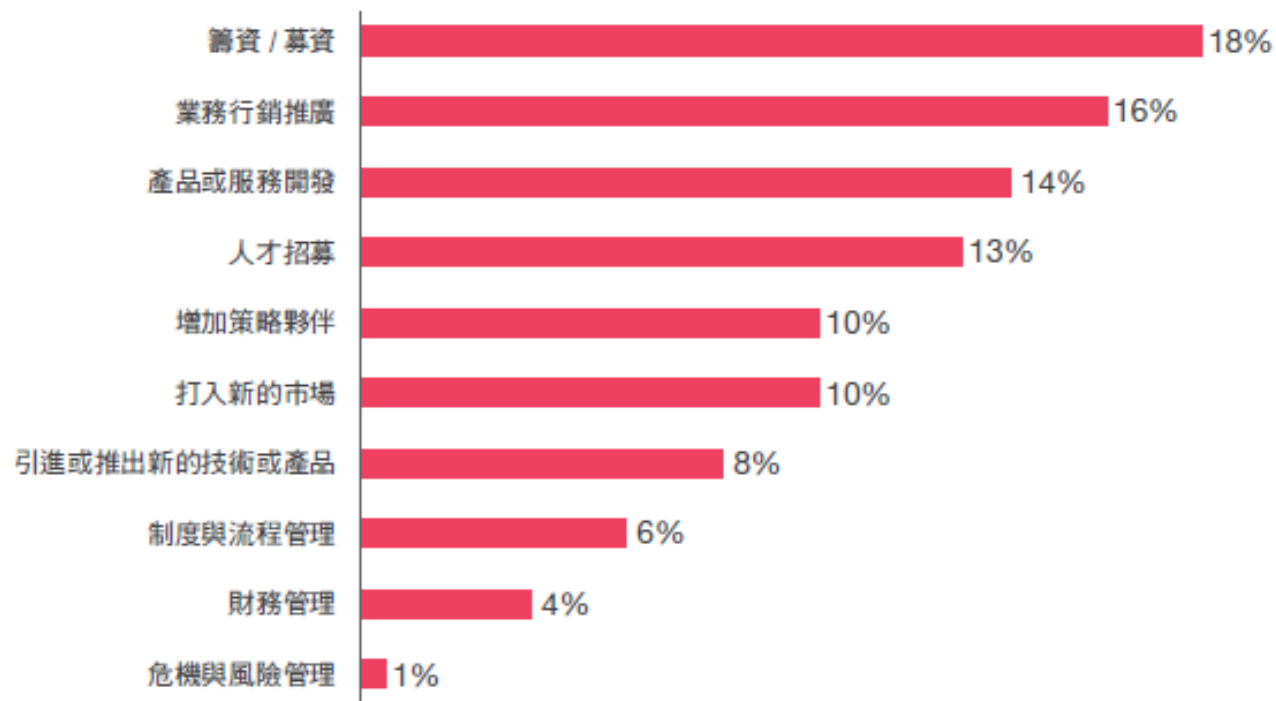
台灣新創募資案例與趨勢

新創早期發展關鍵議題

1 募資是新創開始創業時面臨最大的挑戰



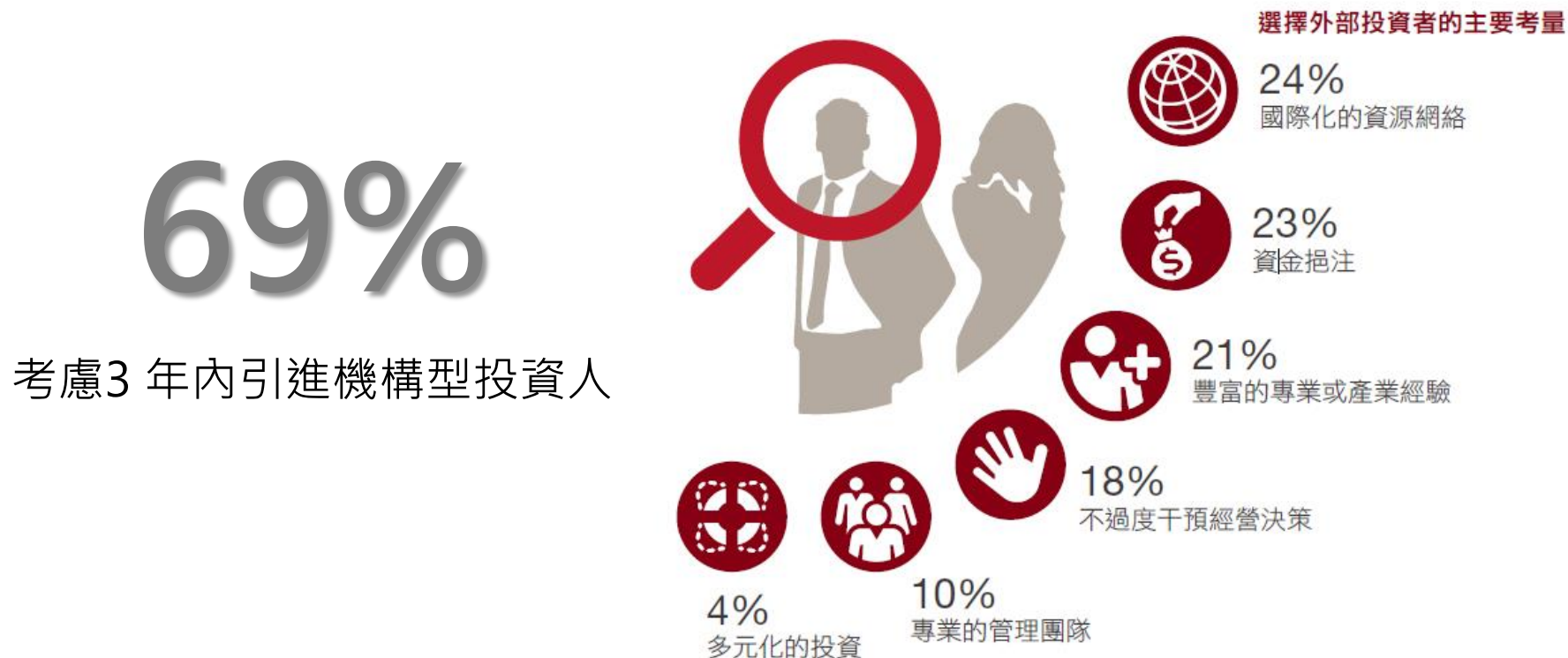
2 籌資與募資為新創未來3-5年認為最需要提升或改善的項目



<Source:資誠『2019台灣新創生態圈大調查』>

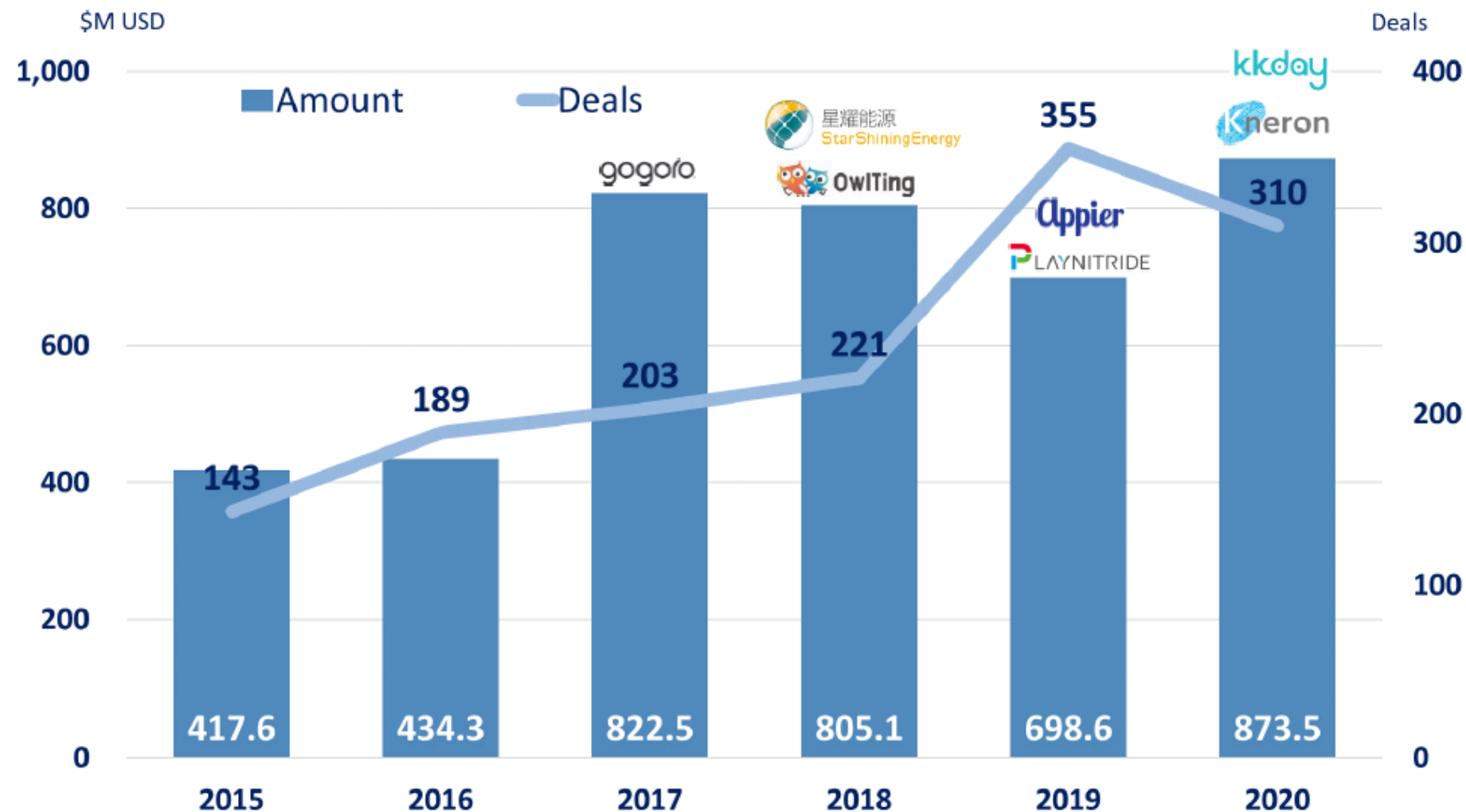
引進機構型投資人的考量

近七成受調新創表示考慮3年內引進機構型投資人，除了資金因素，國際化網絡資源與專業/產業經驗是最主要考量。



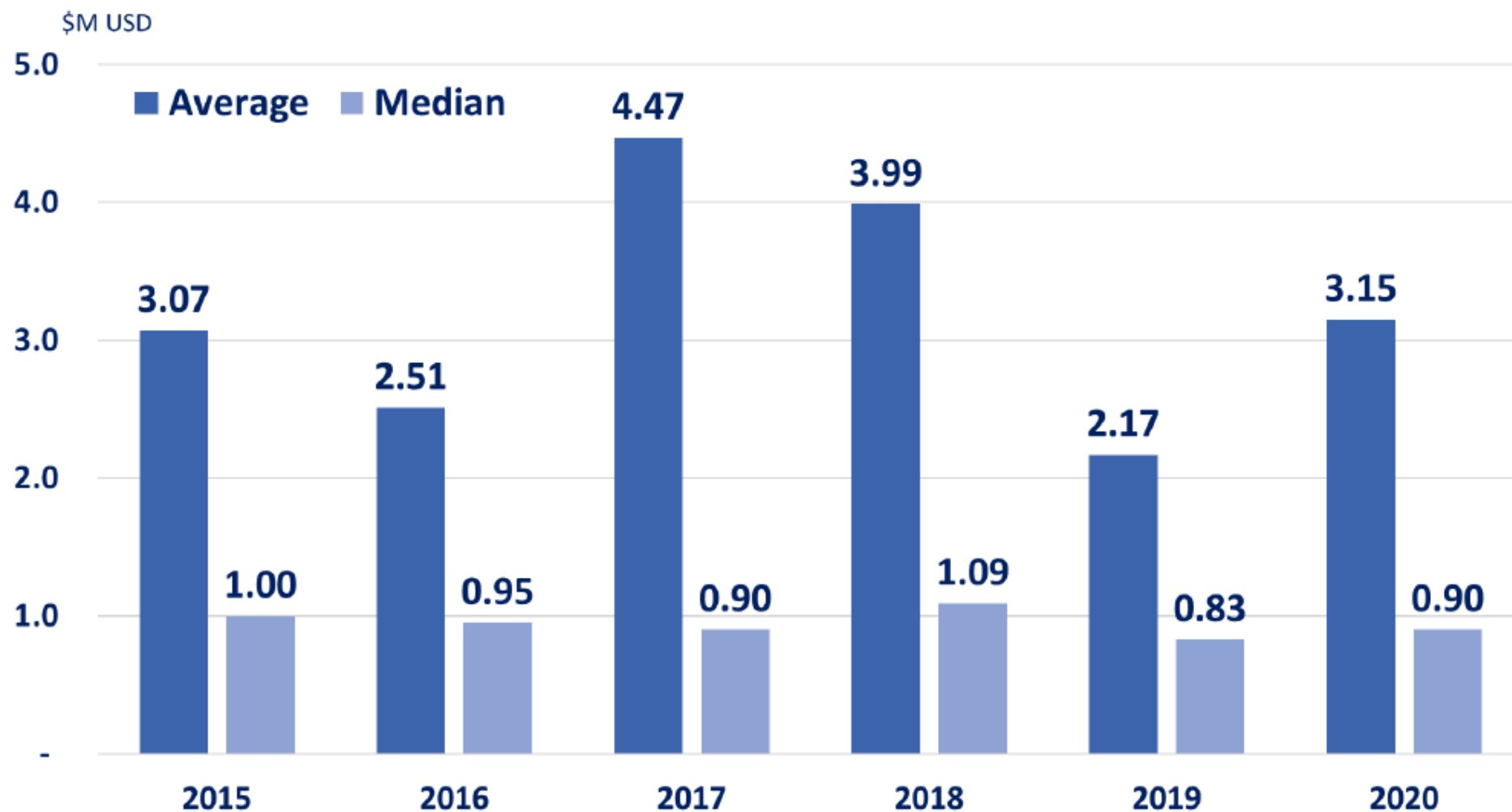
<Source:資誠『2018台灣新創生態圈大調查』>

台灣新創投資趨勢



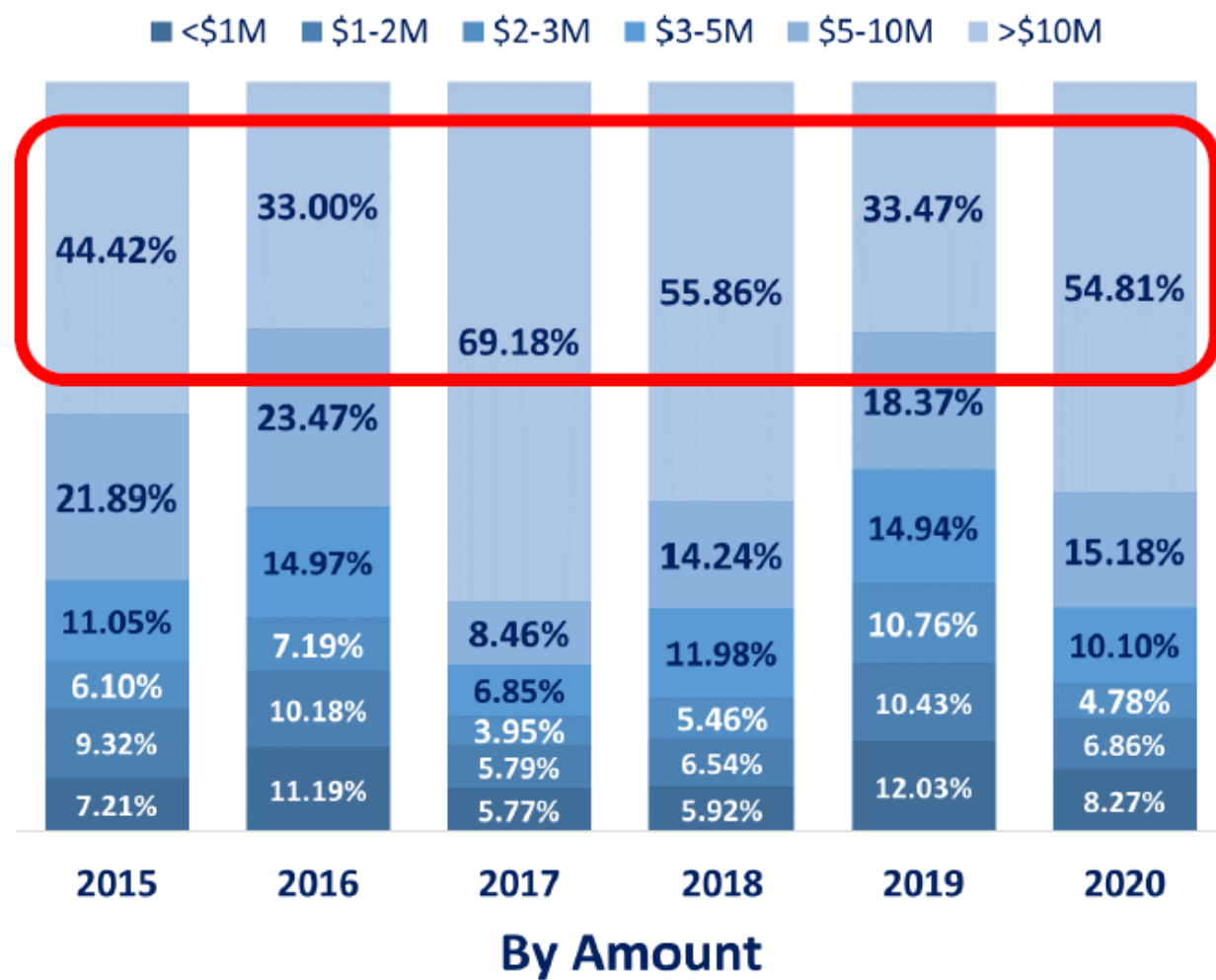
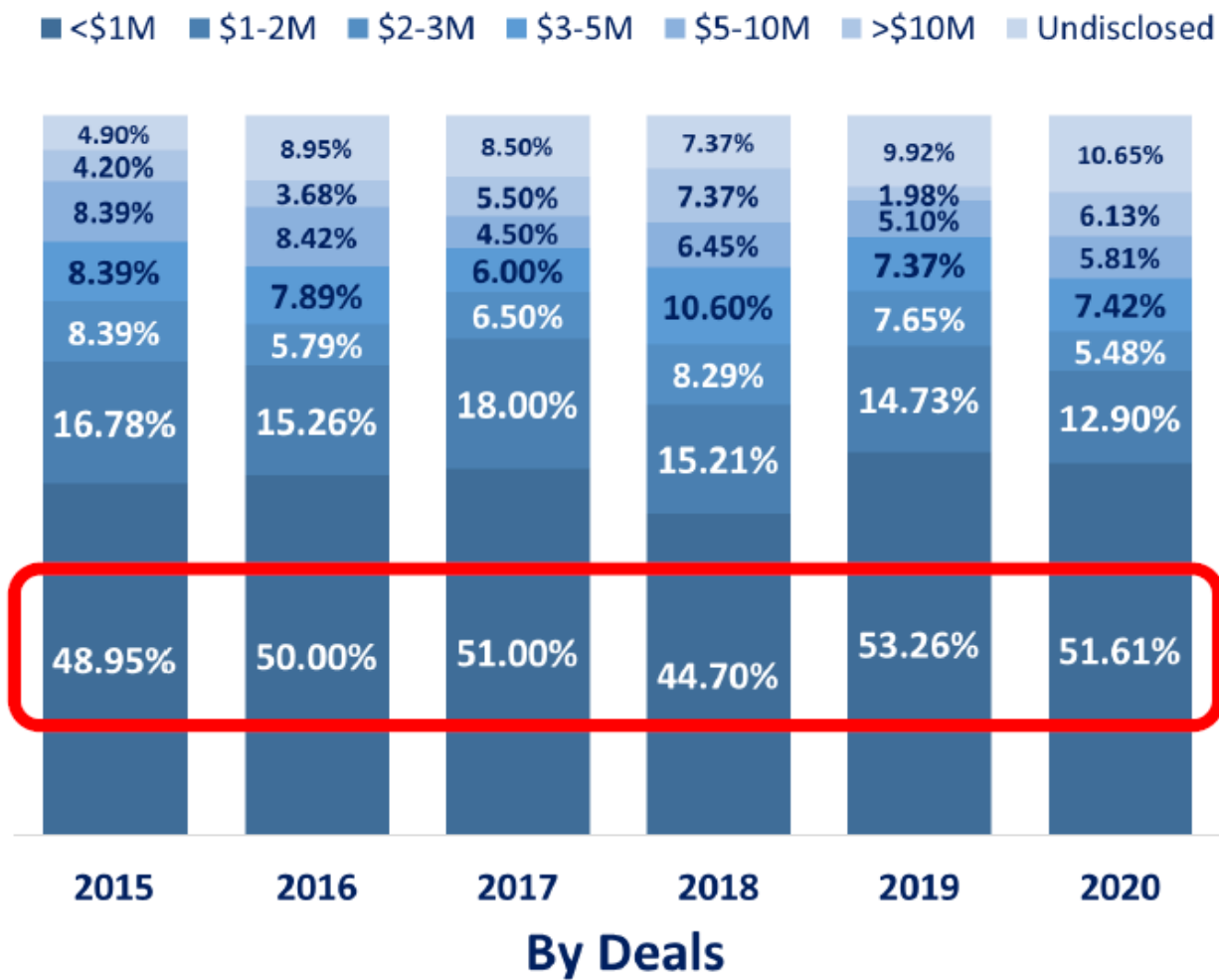
- 2020台灣新創企業獲投統計期間為2015年至2020年，涵蓋1,421筆交易紀錄，總金額40.52億美元
- 2020年整體獲投件數為**310**件，與2019年的355件相比下滑12.68%；投資交易規模則達**8.73億美元**，與2019年的6.98億美元相比增加25.04%
- 千萬美元以上的大型交易案貢獻良多，如9月底取得7,500萬美元投資的**酷遊天 (KKday)**；1月獲得4,000萬美元投資的**耐能智慧 (Kneron)**

台灣新創投資趨勢

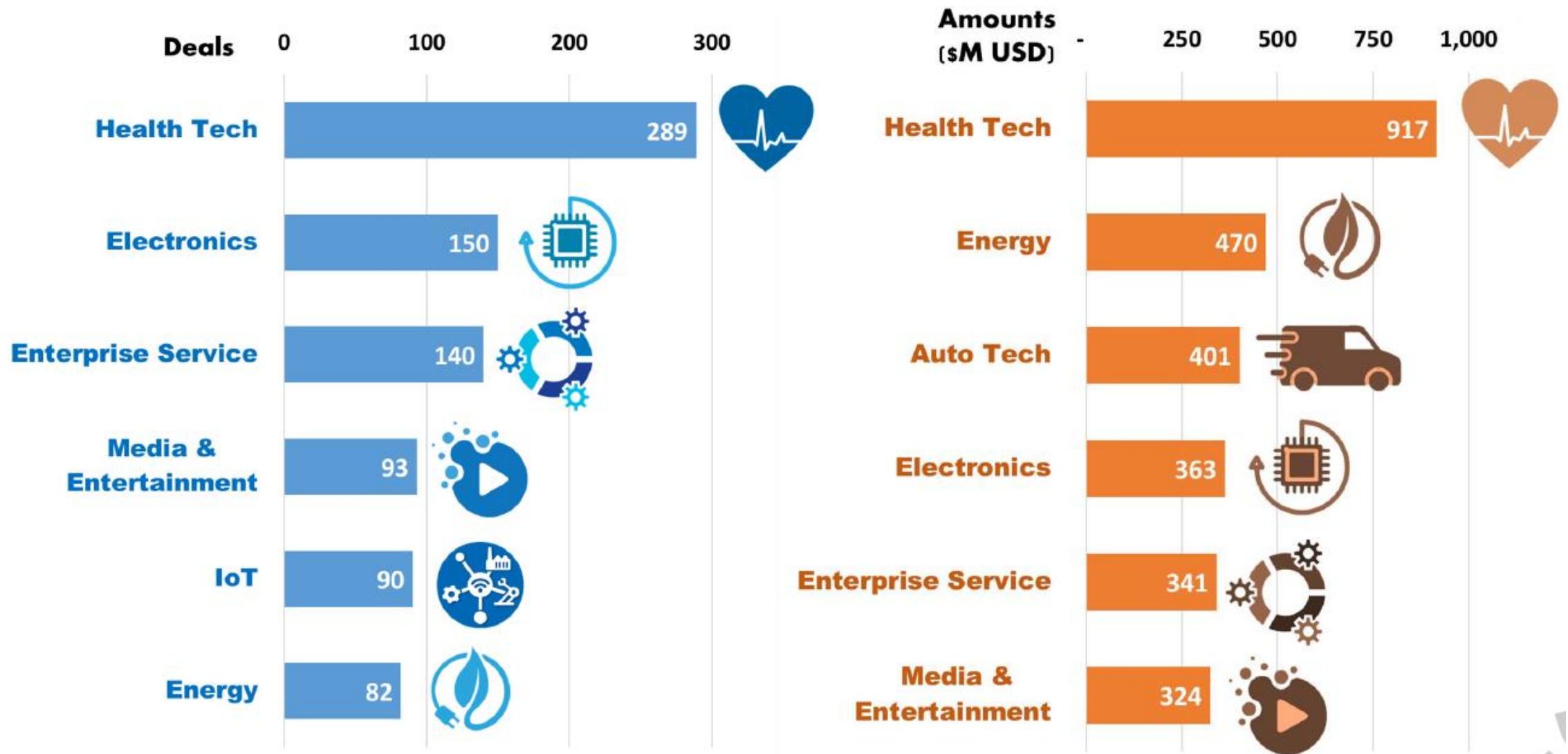


- 單筆交易的投資規模，在少數大型投資案的影響下，近五年平均值的變動幅度較大
- 2017年平均交易金額為447萬美元，2019年則僅217萬美元，2020年則是**315萬美元**
- 交易規模中位數則呈現較為平穩的趨勢，近年交易金額約在100萬美元左右，2020年略低，為**90萬美元**
- 平均數與中位數的落差反映交易分布狀況的不均

台灣新創投資趨勢



投資領域趨勢統計



投資領域趨勢統計

		2015	2016	2017	2018	2019	2020
Deals	Health Tech	37	49	38	53	55	57
	Electronics	12	19	14	25	38	42
	Energy	2	3	6	12	23	36
	Enterprise Service	15	18	16	23	39	29
	Blockchain	1	4	6	14	18	17
	Media & Entertainment	10	21	16	14	17	15

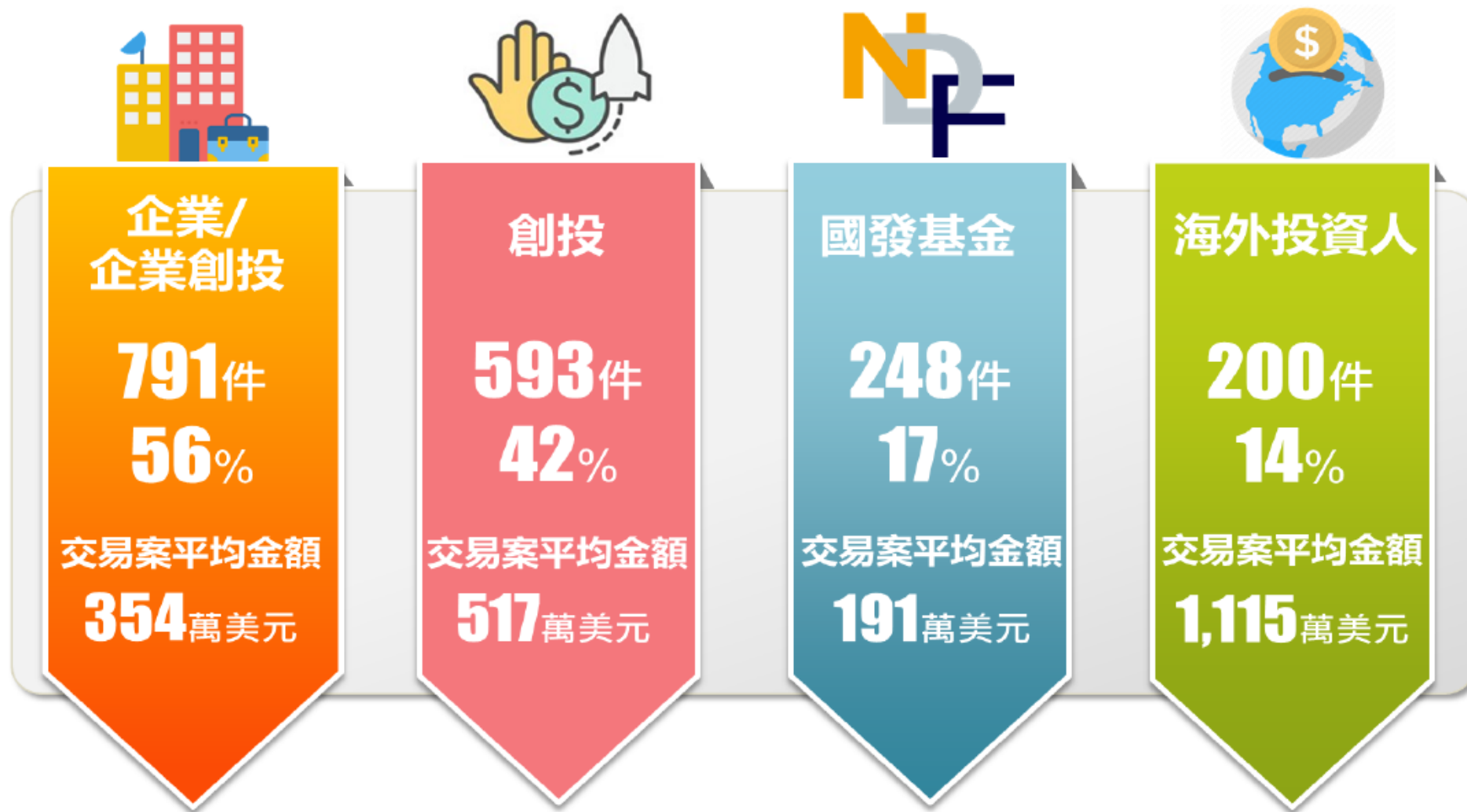
		2015	2016	2017	2018	2019	2020
Amount (\$M USD)	Energy	1.6	14.1	50.4	121.8	46.4	235.3
	Health Tech	187.4	188.9	68.3	230.1	116.0	126.2
	Electronics	13.5	38.2	37.2	53.8	98.9	121.5
	Travel	0.1	15.9	4.2	18.5	10.7	75.5
	Media & Entertainment	22.9	58.8	69.8	92.8	20.4	59.7
	Blockchain	0.1	7.5	18.9	106.6	70.6	44.8

投資領域趨勢統計

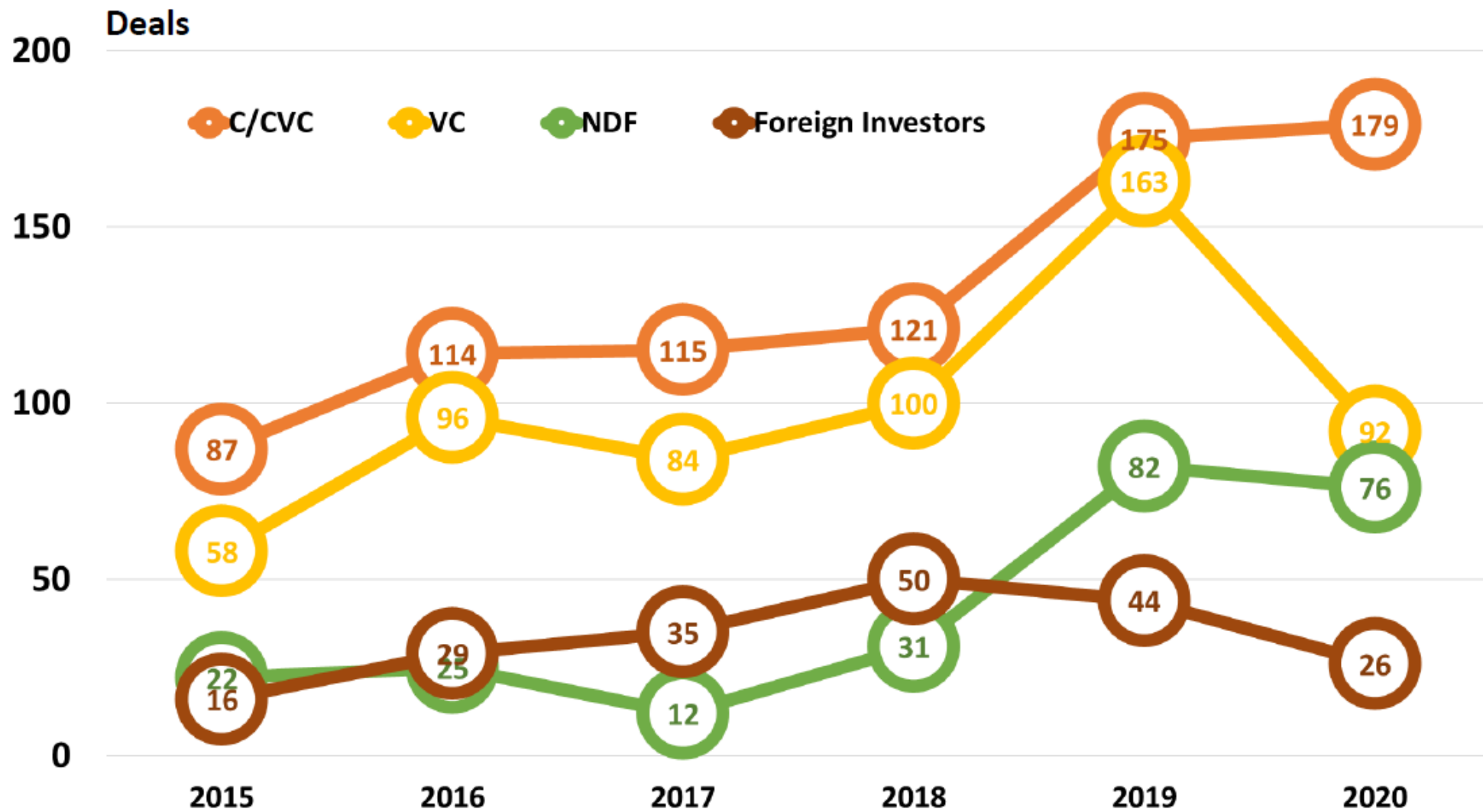
2020年前十大新創投資案

Rank	Company		Deal date	Amount (\$M USD)	Selected investors
1	酷遊天	KKday	2020.09	75.0	Cool Japan Fund、Monk's Hill Ventures、MindWorks Capital、達盈管顧、中華開發資本、國發基金
2	星耀能源	StarShining Energy	2020.10	66.7	友達光電、富邦人壽、台灣人壽、富邦金控創投、康利投資
3	耐能智慧	Kneron	2020.01	40.0	Horizons Ventures、ICONIQ Capital
4	世紀樺欣風能	Century Huaxin Wind Energy	2020	28.3	世紀鋼鐵、樺晟電子、新光鋼鐵、台欣工業
5	藝啟	17 LIVE	2020.05	26.5	Vertex Growth Fund、Stonebridge Capital、Innoven Capital、KAGA ELECTRONICS、ASE Global Group
6	易可成網路科技	BTSE Exchange	2020.12	22.0	未揭露
7	強方科技	SAR Technology	2020.05	21.7	國發基金、耀華玻璃
8	麗崴風光能源		2020.09	21.2	永崴投資控股、全球人壽、新光人壽、台灣人壽
9	豐新一陽光能源	NFC I Renewable Power	2020	18.7	穩懋半導體、遠雄人壽
10	昱展新藥	Alar Pharmaceuticals	2020.06	18.3	中華開發生醫創投、國聯創投、富邦金創投、新光金國際創投、宏泰電工、國發基金等

投資者觀察



投資者觀察



台灣近年知名新創出場案例

● IPO (Initial Public Offering)

- ✓ Gogoro：預計2022完成 美國納斯達克 SPAC上市，估值650億新台幣
- ✓ Appier：2021/03/30 日本東京證交所 MOTHERS掛牌，估值417億新台幣
- ✓ Just Kitchen：2021/04/15 加拿大多倫多證交所上市，估值8億新台幣
- ✓ 91APP：2021/05/25 台灣櫃買中心上櫃，估值80億新台幣

● M&A (Merge & Acquisition)

- ✓ Gogolook：2013年 由LINE母公司 NAVER以5.29億新台幣併購
- ✓ 17 Media：2017年 與Paktor合併
- ✓ Goodnight：2017年 由Paktor併購
- ✓ 停車大聲公：2017年 由宏碁併購
- ✓ Choco TV：2018年 由NAVER併購
- ✓ WAPOS：2019年 由SHOPLINE併購
- ✓ 邦妮科技：2021年 由Appier併購

關於投資人你需要知道的事

投資人種類與屬性

該用誰的觀點準備募資計畫書？

天使投資人

投資目標：支持創業
投資時點：種子期/創建期
投資金額：較小
投資風險：高
期望投報率：NA
經營權：不參與

策略性投資人

投資目標：營運策略/綜效
投資時點：任何階段皆有可能
投資金額：視情況
投資風險：中 - 高
期望投報率：財務與非財務綜效
經營權：參與營運決策/董事會

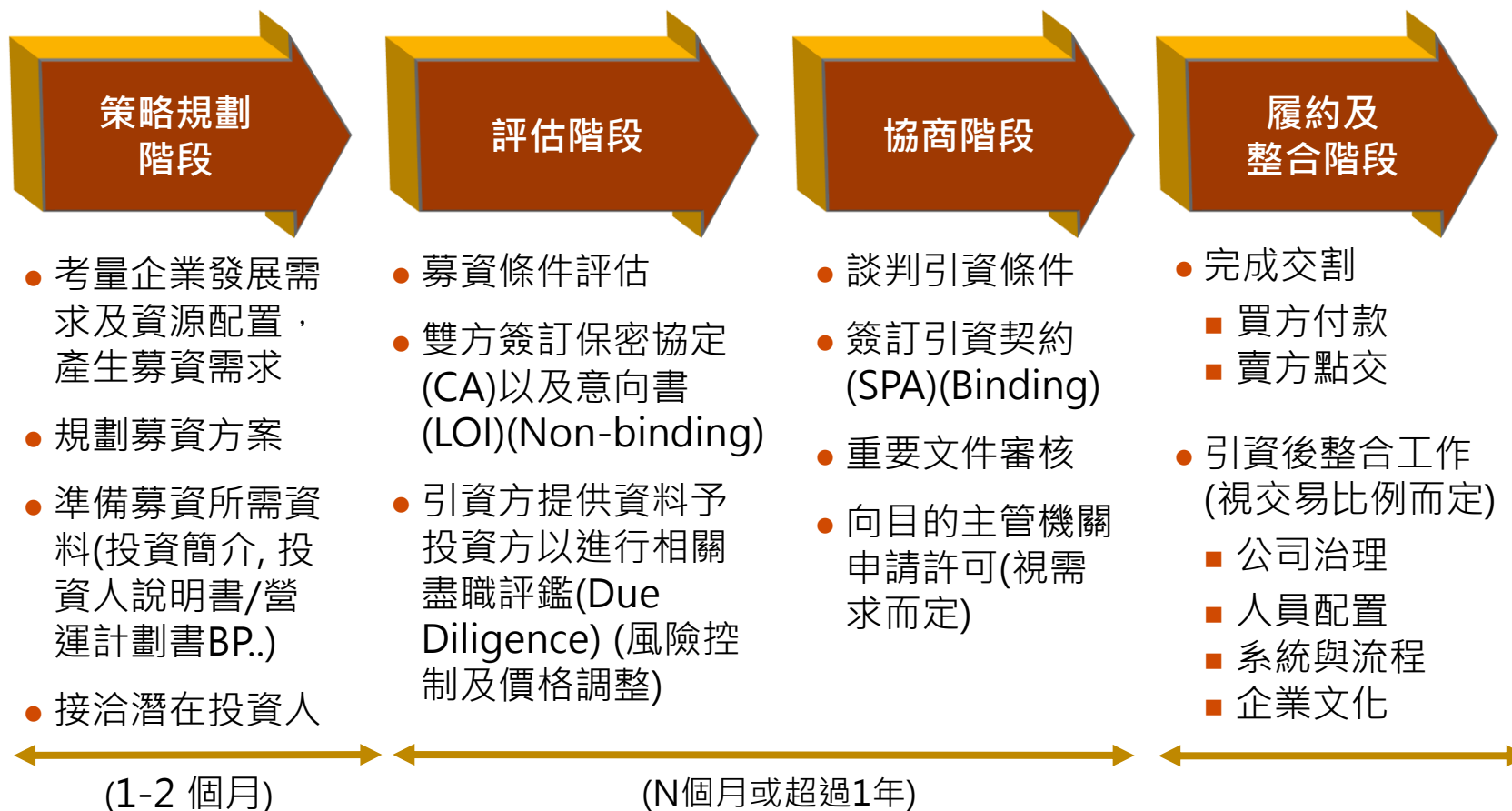
群眾募資/創櫃版

投資目標：創業初期啟動及發展資金
投資時點：種子期/創建期
投資金額：較小
投資風險：高
期望回報期：長
經營權：無

創投/財務投資人

投資目標：獲利
投資時點：創建期/擴充期
投資金額：較大
投資風險：中
期望投報率：高
經營權：參與董事會

引進關鍵投資人的流程



策略性投資人的價值觀：追求投資綜效而非短期財務投報率

策略性投資人係指藉本身經驗、技術、知識、品牌或通路等，經由產業垂直整合、水平整合或共同研究開發商品或市場等方式，以協助被投資公司提高技術、改良品質、降低成本、增進效率、擴大市場等效益之個人或法人。

藉由產業價值鏈上下游之整合，提升競爭優勢

確保原料供應質量穩定

與市場強勢品牌或通路結盟/產品互補可提高顧客採購效率

異業結合/多角化經營/產業轉型

技術合作/共同研發/專利因素/定向育成/研發團隊

技術商轉應用整合/足夠的實驗與應用(臨床)數據/技術的可延伸性與擴充性

提高效率/資源共用，節省成本

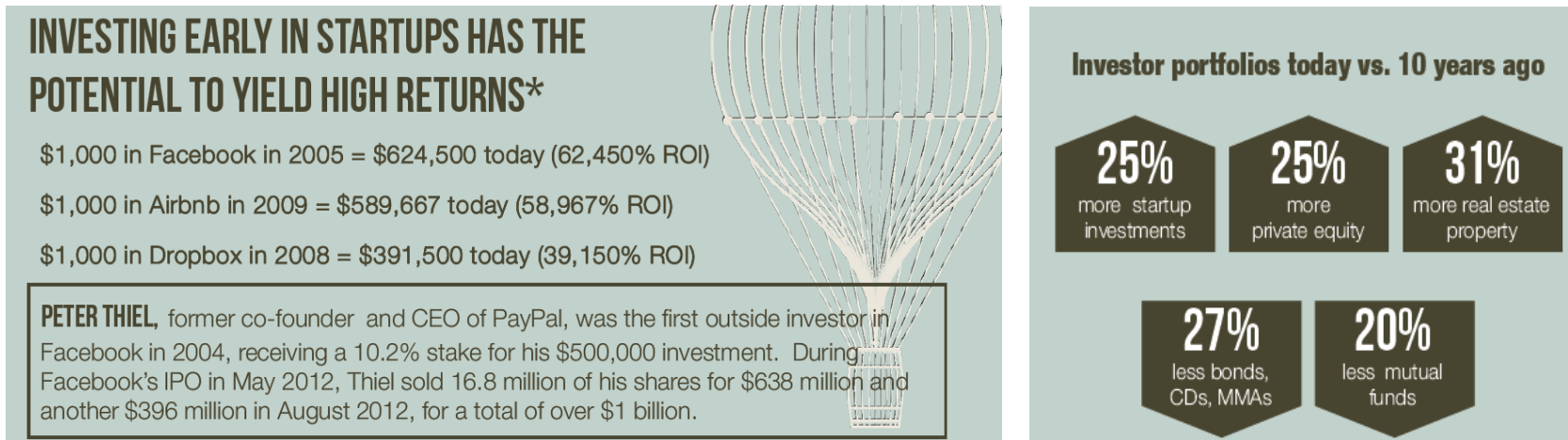
國際化市場佈局

消弭競爭並提升市場佔有率，發揮1+1>2的效果

國際財務投資人觀點

投資新創企業係高風險、高報酬：

依據英國劍橋大學研究，新創企業投資案60%未有獲利，但也有7%投資案產生平均ROI(投資報酬率) 500%。因此，財務投資人會透過投資組合來分散風險，一般投資新創企業比率約佔投資組合10%。



創投投資特色



此一市場乃由資金、技術、管理、專業人才、與投資機會組成

- ◆ 委託專業經理人週而復始的進行投資/退出活動
- ◆ 專注於「年輕」、「高成長性」公司
- ◆ 以股權投入方式擔任被投資事業股東，協助被投資事業運作，積極參與經營管理，提供專業性服務及諮詢顧問
- ◆ 中長期、中高風險、企求高報酬的投資行為
- ◆ 最終目的在資本利得，而不控制公司所有權，會要求明確的獲利退場機制
- ◆ 創業投資家與企業家建立相互利用（合作）的共生關係

該DD你的潛在VC投資人嗎？

- 負責你的合夥人 (總經理、副總) 是哪一位
- 負責你的合夥人對公司的決策影響力有多大
- 負責你的合夥人有什麼投資、創業、營運經歷
- 負責你的合夥人還負責哪些投資組合
- 負責你的合夥人有多少時間可以分配給你
- 負責你的合夥人的投資後協助是什麼樣的風格
- 負責你的合夥人可以調動多少投資同仁
- 負責你的投資部同事是哪一位
- 負責你的投資部同事有什麼投資、創業、營運經歷
- 負責你的投資部同事還負責哪些投資組合
- 負責你的投資部同事有多少時間可以分配給你
- 負責你的投資部同事的投資後協助是什麼樣的風格
- 負責你的投資部同事有多少同組、不同組的夥伴互相支援
- 投資你的基金，開始年度、總規模、壽命年限
- 該基金投資組合預計會有多少家公司，你將會是第幾家
- 基金還有多少可動用資金 (Dry Powder)
- 基金是否會後續跟投，會為你的案子預留多少額度
- 在執行結果不如預期時，什麼狀況基金會繼續支持、什麼狀況會停損
- 基金投審會、董事會對退場與回收時間、倍數的預期
- 這家創投對於被併購與 IPO 的看法
- 這家創投如何促進投資組合間的合作
- 這家創投如何處理投資組合間演變出直接競爭的情況
- 除了投資外，這家創投提供哪些加值服務

<Source: MR JAMIE. “你也應該DD你的潛在投資人” >

決定投資前投資人想了解甚麼？

盡職評鑑 (Due Diligence) 之定義

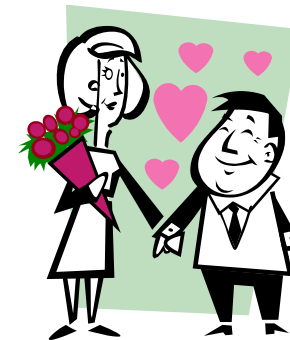
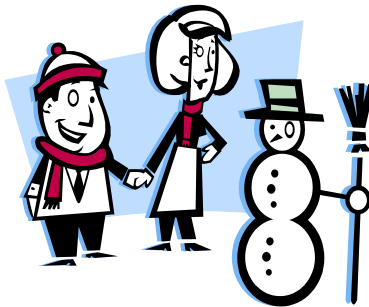
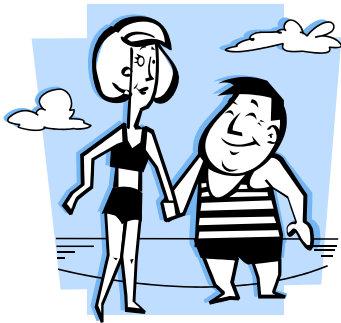
盡職評鑑是投資案投資方對標的公司各項經營管理層面所進行的全面評估，藉以增進投資方對標的公司的瞭解，降低雙方資訊不對稱的情況，並探尋標的公司是否存在潛在的風險，投資方將依盡職評鑑的結果與發現，做為與標的公司談判投資價金及合約條款的基礎。

執行者：投資方

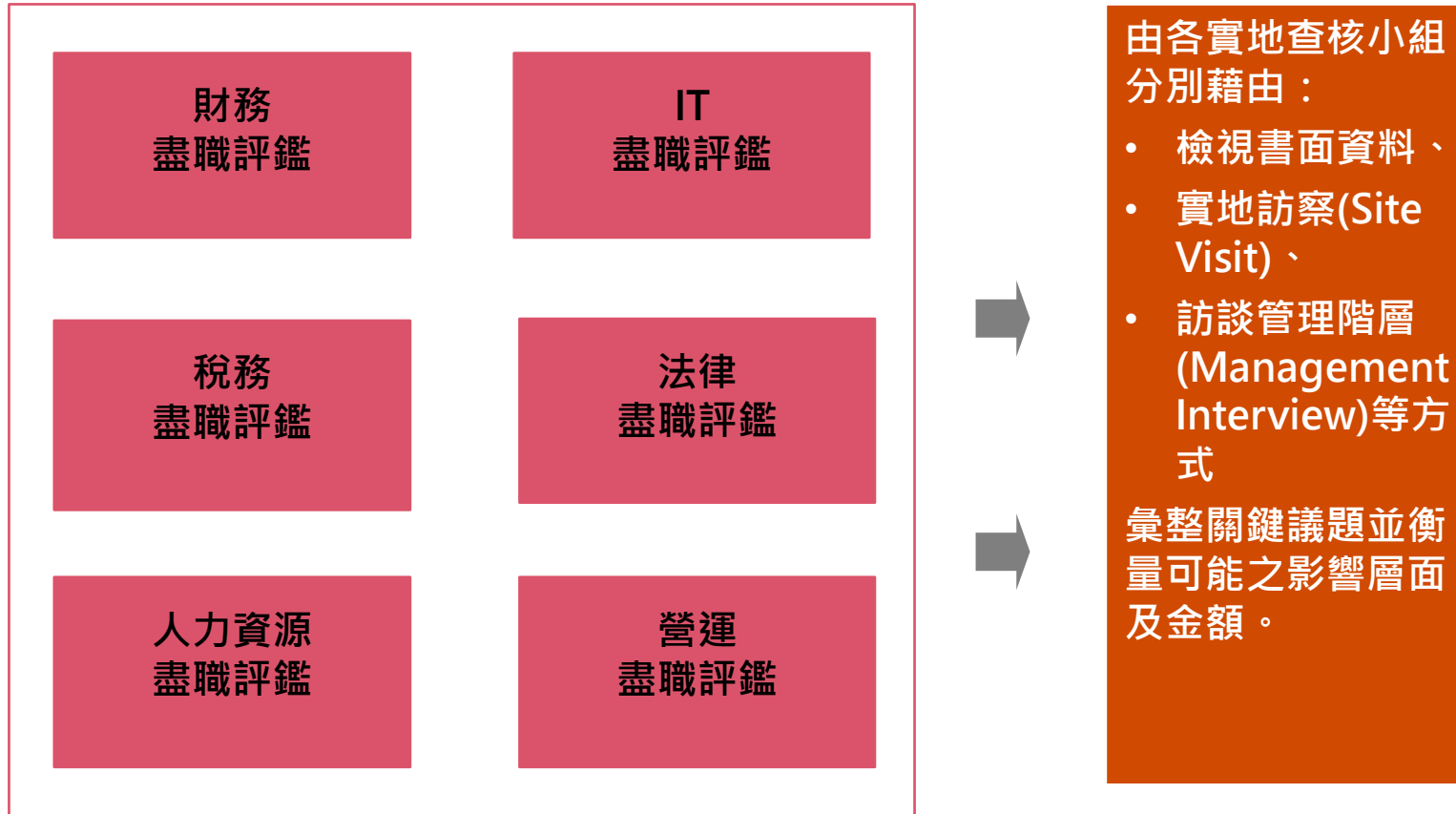
調查對象：標的公司

調查面向：多層面的全面評估

功能：降低資訊不對稱、作為投資價金及合約條款談判基礎、投資後管理/整合之準備



一般常見盡職評鑑 (Due Diligence)



財務盡職評鑑重點

盈餘品質分析

淨資產品質分析

營運資金分析

經營績效分析

重大交易議題
(Deal issues)

該募多少錢？

營運資金規劃的考量

- 目標:現在 vs.未來
- 資源:過去、現在、未來
- 變數:正變數 vs.負變數
- 現金流量:來源、Burn rate
- 時間:產品/服務開發完成所需時間、產生收入所需時間
- 能力:經營團隊執行能力、投資人/策略夥伴引入資源能力
-
-
-

營運資金規劃的考量



- 營運初期資金週轉不易
- 資金募集次數可能過於頻繁，CEO精力幾乎用於募資，而非經營本業，易使股東失去信心或耐心
- 易產生累積虧損超過實收資本額之情形
- 經營績效不易顯示
- 未來引進策略夥伴之彈性較低
- 股東與經營團隊可能不願或無力出資，而需引進其他股東導致原股東持股比例被稀釋

神奇的18個月

理想的募資里程碑



<Source:引自iCAN計畫FB粉絲頁整理資料>

理想的募資里程碑



如何衡量下一輪該募多少錢？

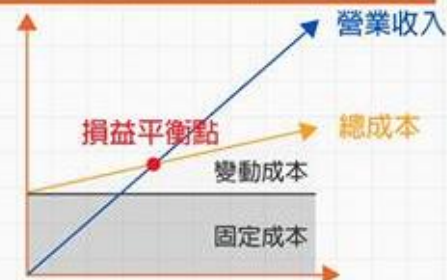
4 個衡量指標

原股東/團隊再出資能力



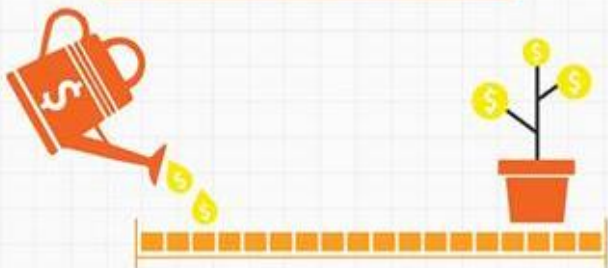
現金增資會先讓原股東認購，若原股東無資金再參與，將影響股權分配。

企業達損益平衡點的時間



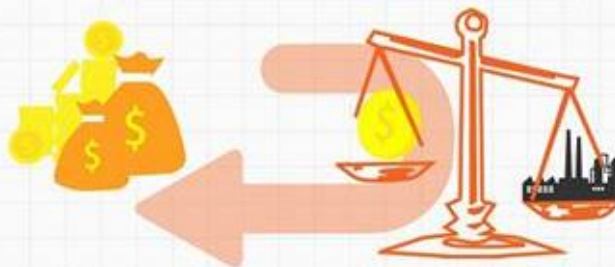
儘量避免公司陷入現金一直只有淨流出，最好把損益平衡點控制在低點。

企業中長期發展目標



每次增資計畫最好在評估最差的情況下還能支應最少 18 個月的營運資金。

用倒推法估算募資需求



等到缺錢才找錢，不僅會讓投資談判成為弱勢，也可能陷入財務危機。

資料來源：中華創業育成協會秘書長 賴奎賢 《攸關新創生死不可不知的股權規劃》

iCAN

Q&A