

【新創園地專欄三】新創企業在台募資的挑戰與因應

近年來政府積極推動創新創業，希望健全台灣創新創業生態系，協助具技術創新及擁有好的商業模式之潛力新創企業蓬勃發展，不但能創造改善人民生活的新解決方案，還能提供更多工作機會，為台灣經濟挹注新的成長動能。

根據「2018年台灣新創生態圈大調查」，資金取得仍為新創企業創業初期最大挑戰；此外，CB Insight亦分析101個創業失敗案例後列出創業失敗的20個常見原因，其中，現金用盡為新創企業創業失敗的第二大主因(占比29%)，即在公司持續支出的情形下，無法順利取得資金，導致新創公司在燒完資金後，自然面臨倒閉一途。

而對新創企業而言，有各種取得資金的管道，包含向親友或銀行融資、申請政府補助、參與政府舉辦的創業競賽贏得獎金及獲得政府及投資人投資。首先，以政策供給的角度來看，目前政府在政策性融資、獎補助等方面已推出相當多的措施。

再者，以資金取得的本質而言，新創企業向銀行融資或申請政府獎補助之資金，主要提供新創企業營運及研發所需，金額通常不大。但當新創企業已發展到一個程度，需要更多資金來協助新創企業擴大業務規模，加速成長時，尋求外部投資人的資金及專業協助，對新創企業而言，是一個值得考慮的選項。但投資人在決定是否要投資新創企業時，考慮的因素較多亦較複雜。若新創企業不清楚投資人在投資新創企業時所考量的主要因素，會增加其成功募資的難度。因此，本文先分析新創企業在募資時遇到的主要困難及挑戰，並進一步提出新創企業的因應之道；隨後剖析目前整體創新創業資金環境的問題，並對於政府如何完善創新創業生態系，協助新創企業進行募資提出政策建議。

投資人投資新創企業主要考量因素及新創企業因應之道

首先，投資人要對新創企業進行投資評估時，考量新創企業可能尚未有成熟且高獲利的商品，使得投資人在投資較早期的新創企業時，主要考量因素是「人」。由於人並非完美，一個人可能是擅長某個領域，無法面面俱到。因此，投資人在投資新創企業時，會希望此新創企業團隊完善互補。因此，新創企業在建立團隊時，應該要招募不同領域的專業人才，讓此新創團隊完善互補，才能讓投資人相信此新創企業能夠解決創業過程中面臨的各種考驗。

其次，由於新創企業的業務及商業模式是否能夠順利推動很大一部分是仰賴創業團隊的創業企圖心及能力；創業團隊的道德操守及人格特質亦是投資人在投資新創企業時會考量的主要因素。值得注意的是，投資人無法僅仰賴新創企業提供給投資者的營運計劃書(Business Plan, BP)中，精準觀察出新創企業創辦者的創業態度及人格特質。據此，投資人需透過探詢市場或其他投資人對於此新創企業過去的風評及為人，使得投資人評估是否要投資此新創企業時，有更多的參考依據。由此可知，新創企業團隊要有好的信譽，才能使投資人和新創企業建立良好的合作關係，增加新創企業後續募資機會。

再者，創辦人產業資歷須完整且連續，讓投資人相信此創辦人在此業界擁有豐富的人脈，並了解其所屬產業的痛點，可提出有效的解決方案，進而增加此新創企業募資的說服力。因此，在職員工若想要創業，並順利獲得投資人投資，應要累積自身在其所屬產業資歷及相關人脈，並在對投資人進行募資簡報時，呈現創辦人產業資歷完整且連續的亮點。

第四，對投資人而言，任何創意想法在未實作及市場驗證之前，都是美好卻遙不可及的夢想，其市場價值自然也很難衡量。因此，新創企業最好是完成最小可行性產品(Minimum Viable Product, MVP)，並完成初步市場驗證，產生實際交易數據，讓投資人能夠更清楚知道此新創企業目前推出的產品及營運模式的市場接受度，也更容易去衡量此新創企業目前的市場價值，有利投資人進行投資評估決策。

第五，投資人在投資新創企業時，希望新創企業要有合理的財務預測。即投資人要在新創企業列出的財務預測中的收入及支出編列，了解該新創企業的經營管理能力。因此，新創企業應強化自身的財務知識及管理能力的，使得投資人能夠信任此新創企業的經營管理能力，進而增加該新創企業募資機會。

第六，投資人在投資新創企業也希望新創公司能穩健經營，獲得下一輪募資，讓投資人可以順利退場。因此，投資人希望投資的新創企業能夠將其所擁有的資金用在本業，而非用在大舉裝潢辦公室或是創辦人購買新車。因此，新創企業若有穩健經營的決心，並將所得資金運用在本業，將讓投資人相信此新創企業有好好經營公司的意願，也會讓投資人比較放心投資此新創企業。

整體創新創業資金環境問題及政府可協助之處

上文先說明新創企業在募資過程中所遭遇的困難，並提出新創企業的因應之道。但目前我國整體創新創業資金環境仍有許多結構性的問題，仰賴政府協助建構更健全的創新創業生態系，讓新創企業在此生態系中，能夠蓬勃發展。首先，創投在投資新創企業時，多有其偏好投資的產業、金額及輪次。但是由於新創企業在進行募資時是私募市場，在資訊不對稱的情形下，新創和適合投資他的投資人沒有接觸機會，為新創企業在此階段募資困難的主因。

其次，為鼓勵創新創業，目前政府雖已積極推出包含獎補助、共同投資等諸多資金協處措施。但是目前政府對於創新創業的協助措施，大多是針對個別對象的資金供給，雖然創造出很多頗具亮點的標竿企業，但是無法解決目前創投基於績效壓力及管理成本考量，傾向投晚期；及天使投資人稀少且隱密，導致我國創新創業生態系早期投資資金不足之問題。

綜上所述，為解決投資人及新創企業資訊不對稱的問題，建議政府可持續舉辦投資媒合會，增加新創企業及適合投資此新創企業的投資人彼此接觸及交流機會，以增加新創企業後續募資機會。此外，為促進早期投資，政府應鼓勵國內天使投資人組成組織架構較緊密的 angel 投資團體與協會，透過分享頂尖天使的觀點與實務經驗，確保更明智的投資決策。再者，藉由舉辦高峰會議、研討會、行業別聯合投資等活動，加強天使投資人彼此合作及交流機會，增加天使投資人共同投資的可能，有助建立良好天使投資環境，讓台灣新創企業在 A 輪前更容易募到資金。

鑒於資金的支持是協助新創企業持續發展重要的關鍵，政府能做的除了提供獎補助等資金協處措施外，亦透過協助新創企業在資本市場順利募資，讓台灣的創新創業生態系持續萌芽，創

造更多的新創企業。期望在萬中選一之中，能夠找到有未來價值或潛力的新創企業，協助台灣產業轉型升級，進而為台灣經濟找到下一波的成長動能。

本文作者：賴宜廷（台灣經濟研究院研究六所/助理研究員）