



創業第一天就該知道的股權規劃

CEO of Joooin/Alvin Huang

分享人簡介



Alvin Huang/黃柏齊

CEO of Jooiin

會計碩士

經歷：

勤業眾信審計-組長

矽谷新創Botrista Co-財務經理

SWAG-Head of Finance

識富天使會-運營副總監暨加速計畫負責人

Zenmerx Capital-共同創辦人

Meridian Trust-亞洲战略合作夥伴

學悅科技-監察人

顧問經驗：

創意點子財務顧問

美商WAN Cosmetics財務顧問

再現影像財務顧問

中油子公司淳品實業財務顧問

太松實業轉型顧問

未來網路財務顧問

愛力國際財務顧問

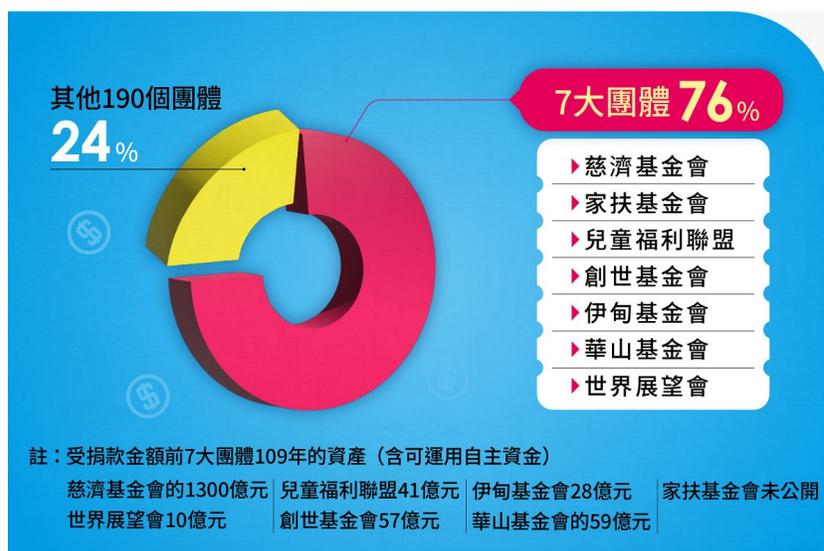
仁一生醫財務顧問

Why we here

永續是企業、社群、社會三方的結合

聚集個人影響力，一站式服務累積資訊、衡量產出，
並透過工具精準媒合、分析，讓公益更有效率！

Jooiin的願景是透過Web3.0社群活化永續的價值與流通，
將影響力價值重新還給每一個用戶！



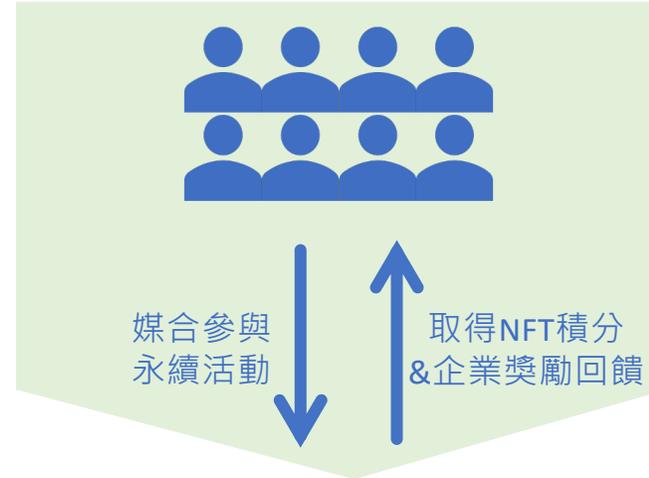
據台灣公益責信協會和Right Plus調查，
上市櫃企業的捐款為253億。
台灣個人2022年度捐款達1,092億。

為什麼如此不平均？

Jooiin簡介



Jooiin以平台力吸引與廣納志工加入Jooiin志工資料庫



供需確認
精準推薦
媒合介接
協談合作



01 提供活動推廣平台

02 Web3技術賦能

03 協助活動規劃與流程

04 提供後台管理與分析

05 協助找尋與媒合企業主取得資源

06 媒合企業贊助冠名

Jooiin簡介



用途&消耗

法幣入金入池

依智能合約取得Jooiin Coin

企業

- 給活動參與者(員工、消費者、志工)的獎勵與給付
- 給合作下游(Jooiin、永續團體)的給付其中2%入池

永續團體

- 給活動志工的獎勵與給付

個人NFT認證

- 學生學習NFT證明
- 活動參與證明
- 歷程證明



購買&兌換

- 購買永續供應商商品
- 兌換企業會員點數
- 轉換法幣

事件參與

- 參與、報名
- 捐贈

社群治理

- 議題與事件發起
- 公民投票

基於永續影響力的Web3.0社群



永續影響力社群

影響力等級積分

依等級、活動軌跡等搜尋交友

去中心化/Web3.0

媒合企業、永續組織

平台幣流通

生態經濟



商務職場社群

人脈等級積分

依職稱、專業等搜尋交友

中心化/web2

獵頭顧問作為媒合場

無

無

創業最重要的事情
錢從哪裡來？

新創融資

- 股 vs 債 vs Token募資
- 募資計劃書

新創估值

- 市值 vs 淨值
- 新創估值迷思
- 估值模式 – 概念篇

股權 vs 債權融資

股權和債權融資的好與壞

➤ 債權

好：

壞：

股權 vs 債權融資

股權和債權融資的好與壞

➤ 債權

好：

- ✓ 單純只有還本金和利息的義務
- ✓ 被銀行審查過的經歷
- ✓ 抵稅可能性

壞：

- ✓ 還款的現金流壓力
- ✓ 銀行資金較難獲得
- ✓ 擔保人問題

股權 vs 債權融資

股權和債權融資的好與壞

➤ 股權

好：

壞：

股權 vs 債權融資

股權和債權融資的好與壞

➤ 股權

好：

- ✓ 沒有現金流壓力
- ✓ 同舟共濟
- ✓ 資源獲得
- ✓ 初期較容易獲得資金
- ✓ 增加名氣/可見度

壞：

- ✓ 分利潤
- ✓ 股權稀釋
- ✓ 權力分散
- ✓ 意見不合

創業者初期股權融資的問題

- 股權稀釋問題造成估值問題，估值問題造成融資問題
- 技術入股問題
- 股權比重問題
- 員工配股問題

股權資源很珍貴，股權規劃很重要

Token募資

新創融資

- 股 vs 債 vs Token募資
- 募資計劃書

新創估值

- 市值 vs 淨值
- 新創估值迷思
- 估值模式 – 概念篇

Token募資

再Token募資前，我們先了解下什麼是『IPO』

- 公司透過證券交易所，首次將股票發行並賣給**一般投資者**來募集資金，這個動作也叫做“**公開申購**”。經過IPO後，私人公司將透過這個流程變為上市公司
- 在首次發行股票時，公司為了吸引投資人參與募資，會訂定一個低於市價的“**承銷價**”開放給投資人申購，這樣的價差通常會吸引許多人，所以就必須藉由“**抽籤**”的方式解決。

Token的公開發行募資有哪些方式？

1. ICO
2. IDO
3. IEO

Token募資

	ICO	IDO	IEO
審核	無	去中心化交易所審核	中心化交易所審核
投資門檻	低	中	中
資金處理權	項目方	去中心化交易所	中心化交易所
上架	項目方自行找交易所	開放去中心化交易所的流動池	中心化交易所上架
透明度	低	中	中
風險	高	中	中

股權 vs Token募資

股權和Token募資的差異：募資策略、流動性、交易成本

➤ 估值計算

- 股權募資：每一輪次往往都是以接下來的milestone及前面的績效來論
- Token募資：更看重項目所切入的賽道整體估值及發展潛力

➤ 募資目的

- 股權募資：下一階段目標
- Token募資：生態系建置

➤ 投資人出場方式

- 股權募資：股權收購、IPO
- Token募資：直接販售token

➤ 傳統各國投資法規限制

VC看什麼？

新創融資

- 股 vs 債 vs Token募資
- 募資計劃書

新創估值

- 市值 vs 淨值
- 新創估值迷思
- 估值模式 – 概念篇

VC 問券調查

Q1. 你認為以下哪一項是VC投資決策中最重要因素？

- a) 商業模式
- b) 市場定位
- c) 團隊
- d) 現金流
- e) 銷售合約

VC 問券調查

Q2. 團隊選擇投資人的關鍵因素是？

- a) 對方是一個知名的投資機構
- b) 投資方和團隊不設對賭條款
- c) 誰估值高就拿誰的錢
- d) 誰出錢快就那誰的錢
- e) 只要能融到錢，誰都一樣

VC 問券調查

Q3. 你認為新創成功的關鍵是？

- a) 資金實力
- b) Good idea
- c) 優秀團隊
- d) 政府資源和社會關係
- e) 專利技術

VC 問券調查

Q4. 團隊和投資人交流最有效的方式是？

- a) 出色的現場PPT演示
- b) 詳細的商業計劃書和財務預測
- c) 樣品的當場測試
- d) 有朋友的介紹和引薦
- e) 通過財務顧問（FA）的代理

如何評估創辦人？

客觀判斷：實際條件

主觀判斷：人格特質

如何評估創辦人？

客觀判斷：實際條件

- 創業動機
- **Founder Market Fit**
(經歷背景/行業冠軍)
- 合夥人/經營團隊

主觀判斷：人格特質

- Obsession/狂熱
- 毅力/堅持
- 進步速度
- 溝通能力
- 執行力/解決問題能力

商業計劃書內容排名

項目	出現比率	所佔頁數	創投平均閱覽時間	出現比率排名
公司題目	73%	1.8	15.3 秒	5
要解決的問題 (需求)	88%	2	10.6 秒	3
解決方案	69%	1.2	11.3 秒	6
為何是現在	46%	1.7	16.3 秒	9
市場規模 (市場)	73%	1.4	13.3 秒	5
產品	96%	5	13.9 秒	2
團隊組成 (團隊)	100%	1.2	22.8 秒	1
商業模式 (驗證)	81%	3.4	14.9 秒	4
競爭對手	65%	1.4	16.6 秒	7
財務預測	58%	2.3	23.2 秒	8
		21.4	平均3分44秒/份	

完整的募資計劃書資料清單

1. 需求/痛點/解決的問題
2. 賽道/目標客戶/市場規模/擴展性
3. 產品/服務
4. 商業模式
5. 核心競爭優勢
6. 公司/合夥人/團隊介紹
7. 競爭對手分析
8. 財務報表/三年財務預測
9. 募資金額/公司估值
10. 資金用途/里程碑

該用估值，還是淨值？

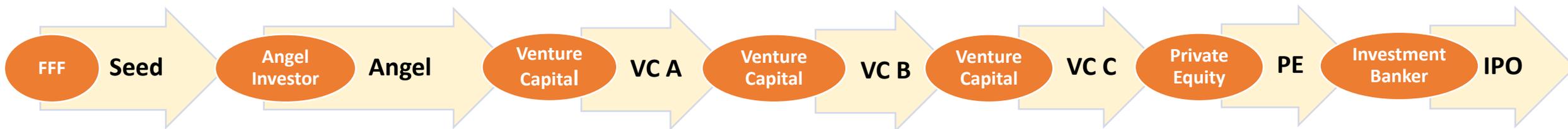
新創融資

- 股 vs 債 vs Token募資
- 募資計劃書

新創估值

- 市值 vs 淨值
- 新創估值迷思
- 估值模式 – 概念篇

創業者初期股權融資的模式



階段

投資人

種子

共同創辦人/FFF/同業

天使

天使投資/VC/CVC/策略投資

VC

VC/CVC/策略投資

估值評估的標的是什麼？

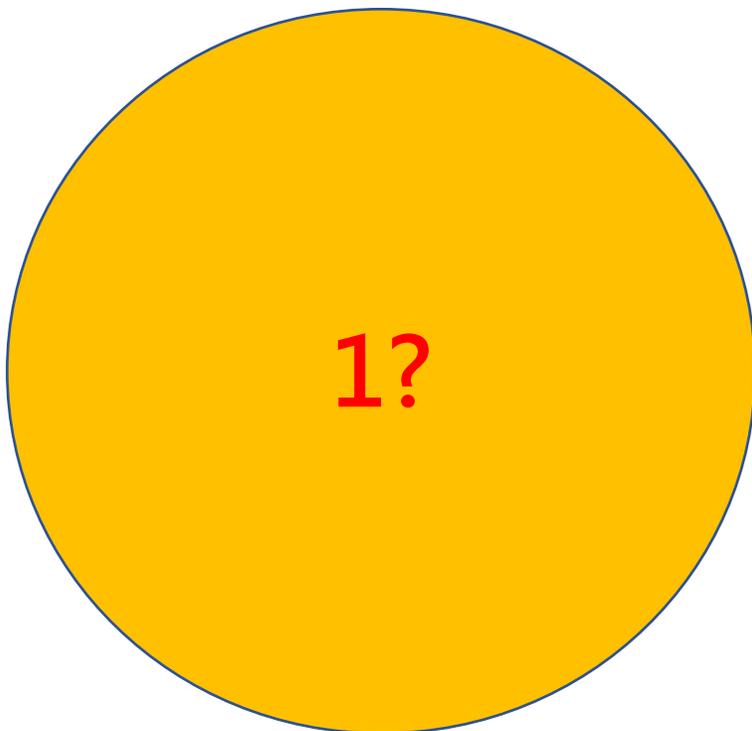
新創公司有資金需求

投資者需要評估新創公司的價值來得知所投的資金占新創公司股份比例多少

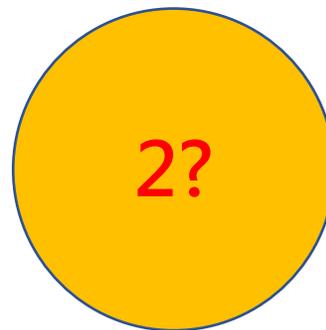
公司價值評估的標的到底是什麼？

估值評估的標的是什麼？

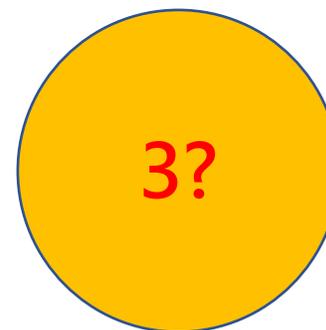
資產 Asset



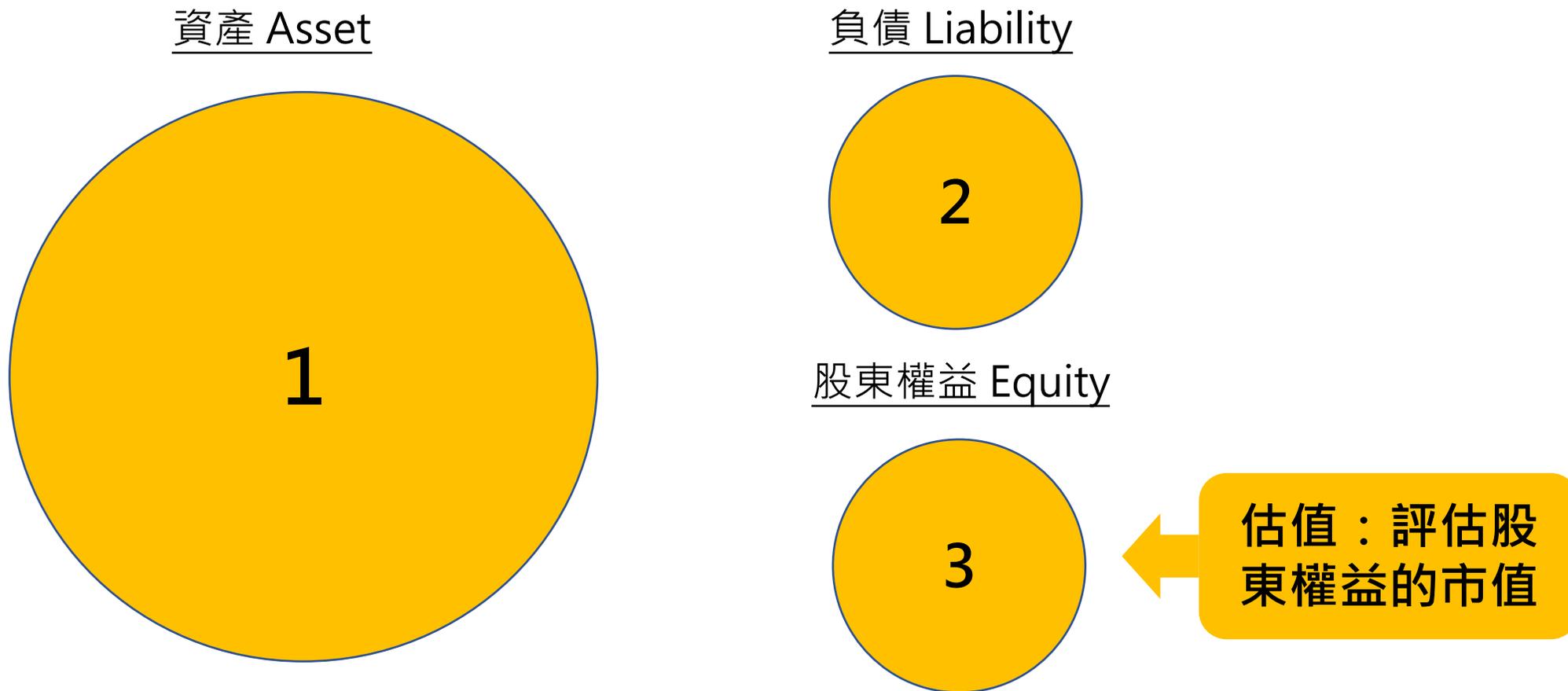
負債 Liability



股東權益 Equity



估值評估的標的是什麼？



淨值 (Book Value) vs 市值 (Market Value)

- 淨值是公司報表上的權益總額

= 資產總額 - 負債總額

= 實收資本 + 資本公積 + 保留盈餘 + 其他權益

- 市值是公司在市場上可被交易的價格

財務模型計算出來的

每個人假設不一樣，算出來的結果也不一樣

是一個交易的價格依據

一級市場無規範，二級市場有規範

小心估值迷思

新創融資

- 股 vs 債 vs Token募資
- 募資計劃書

新創估值

- 市值 vs 淨值
- 新創估值迷思
- 估值模式 – 概念篇

迷思一：鑑價估值

新創估值
需要鑑價證明來作價？

迷思一：鑑價估值

- ☑ 鑑價不能賣錢，不等於變現能力！
- ☑ 傳統的鑑價估價模式忽略了人才，商模，成長潛力等。

迷思二：估值 = 股價

股價高 = 買貴

股價低 = 買便宜？

迷思二：估值 = 股價

- ☑ 公司價值（市值） = 股票價格 * 發行股數
- ☑ 公司的股價會因為發行面額，發行股數和募資總額的影響而不同，因此單獨看股價的高低並無法實際了解公司的價值
- ☑ 新創公司估值的目的是評估**新創公司的市值**，也就是要釐清新的投資者入股關鍵的問題：新的投資者入股後股權比例佔多少？
- ☑ 注意估值是pre還是post money估值

迷思二：實際案例

投資人志明在三家公司各投資100萬：

	公司一	公司二	公司三
股價（元）	126	20	60
總股數	597,708	4,000,000	2,397,500
市值（元）	7518萬	?萬	1.44億
小明股份占比	1.33%	1.25%	?%

迷思二：實際案例

投資人志明在三家公司各投資100萬：

	公司一	公司二	公司三
股價（元）	126	20	60
總股數	597,708	4,000,000	2,397,500
市值（元）	7518萬	8000萬	1.44億
小明股份占比	1.33%	1.25%	0.7%

估值方式

新創融資

- 股 vs 債 vs Token募資
- 募資計劃書

新創估值

- 市值 vs 淨值
- 新創估值迷思
- 估值模式 – 概念篇

新創估值概念 – 四種估值模式

一、
帳面價值
Book Value

二、
折現價值
Present Value

三、
公允價值
Fair Value

四、
質化價值
Qualitative Value

帳面價值 Book Value

- 會計上的淨值
- 只代表會計價值 accounting value，而非經濟價值 economic value
- 種子期募資使用

折現價值 Present Value

- 來自金融學的最基本理論 Discounted Cash Flow
- 體現“內在價值” Intrinsic Value
- 常用於債券類估值，需要精確的假設
- 近年來新創估值出現VC法

公允價值 Fair Value

- 市場上買賣雙方同意的價格
- 體現 “相對價值” Relative Value
- 股權類比較常用的估值方法，如PS，PE，PB

質化價值 Qualitative Value

- 不用財務數字估值，而用公司的“品質”
- 用打分數的方法來估值
- 適用於沒有營收或是營收很少的公司

新創估值範例 – 種子輪

創辦人春嬌成立愛創新股份有限公司，股份面額=10，春嬌投入200萬，共同創辦人甲投入100萬，共同創辦人乙投入50萬，春嬌母親投入150萬，資本額共500萬

	種子輪			天使輪		
	投入金額	發行股數	所佔股份	投入金額	發行股數	所佔股份
春嬌	200萬	20萬	40%			
甲	100萬	10萬	20%			
乙	50萬	5萬	10%			
春嬌母	150萬	15萬	30%			

新創估值範例 – 天使輪

天使投資機構星芽基金投入400萬，天使投資人A投入100萬，共佔愛創新股份有限公司10%股份，估值 = ? 萬

	種子輪			天使輪		
	投入金額	發行股數	所佔股份	投入金額	發行股數	所佔股份
春嬌	200萬	20萬	40%			36%
甲	100萬	10萬	20%			18%
乙	50萬	5萬	10%			9%
春嬌母	150萬	15萬	30%			27%
星芽				400萬	44,444	?%
A				100萬	11,111	?%

新創估值範例 – 天使輪

天使投資機構星芽基金投入400萬，天使投資人A投入100萬，共佔愛創新股份有限公司10%股份，估值=5000萬

	種子輪			天使輪		
	投入金額	發行股數	所佔股份	投入金額	發行股數	所佔股份
春嬌	200萬	20萬	40%			36%
甲	100萬	10萬	20%			18%
乙	50萬	5萬	10%			9%
春嬌母	150萬	15萬	30%			27%
星芽				400萬	44,444	8%
A				100萬	11,111	2%

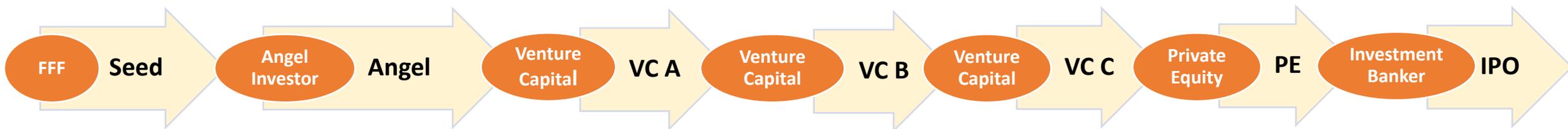
新創估值範例 – 天使輪估值計算

- 種子輪用“帳面價值”做估算，因此共同創辦人和家人出資時用1股10元認股
- 天使輪估值為5000萬，可以使用三種模式：
 - 折現價值：採用VC法，估算出未來投資人出場價值後，折現倒推回來現在的估值是多少
 - 公允價值：可用PS，PE的方式，先估出新創公司未來的營收和淨利，再乘上一個市場認可的乘數
 - 質化價值：可用Berkus Approach評分方式，將新創公司的五大評分項目 Idea，Prototype，Team，Connection，Execution做評分，再加總成為估值

新創估值概論 – 總結

- 要對新創公司做估值之前，需要先充分了解團隊，先了解團隊的過去和現在（DD和訪談），才能預估團隊的未來（財測和估值）
- 實際操作上估值常常採用幾種適合的模式算出後加權平均
- 估值雖有多種方法和理論，但它還是一種相對主觀的分析
- 擁有基本的財會知識對於募資方和投資方協商時會更有效率

創業者初期股權融資的模式



階段

估值區間*

種子

-

天使

<1億

Pre-A

1-3億

VC A

>3億

THANK YOU!

alvin@jooinnow.io