

## 生技醫療服務團隊

### Contact us

+886 2 27296666

#### 執業會計師：

##### 生醫產業負責人

曾惠瑾 Audrey Tseng #25219

##### 生技醫藥與醫療照護

林玉寬 Amenda Lin #35105

周筱姿 Zoe Chou #26683

馮敏娟 Jackie Feng #26609

鄧聖偉 David Teng #26123

游淑芬 Jasmine Yu #26138

林雅慧 Anny Lin #26816

##### 併購與財務顧問

翁麗俐 Lily Wong #26703

##### 稅務服務

黃文利 Jack Hwang #26061

蔡晏潭 Yen-Tan Tsai #26997

##### 法律服務

楊敬先 Ross Yang #26100

##### 中臺灣

王玉娟 Jane Wang #40168

徐建業 Jason Hsu #40158

##### 南臺灣

劉子猛 James Z Liu #60101

林姿妤 Phoebe Lin #60701

田中玉 Chung-Yu Tien #60106

##### 生技新創

廖阿甚 A-Shen Liao #25128

江采燕 Tsai-Yen Chiang #35381

顏裕芳 Yu-Fun Yen #25489

吳偉豪 Kenny Wu #34306

#### 副總經理：

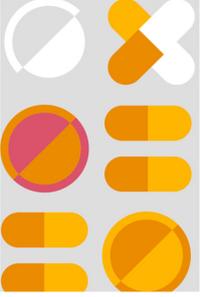
項益容 Jessica Hsiang #21990

募資是生醫新創公司開始創業面臨最大的挑戰，透過了解投資人在哪裡，知道自己該募多少錢？以及了解 **Termsheet** 的基本規範，可讓生醫新創業者的募資過程更順利！

依照資誠『2019 台灣新創生態圈大調查』發現，募資是新創開始創業時面臨最大的挑戰，新創團隊也認為籌資與募資為未來 3-5 年認為最需要提升或改善的項目，而募資要成功，不外乎三件事：成之在「人」、成之在「錢」、成之在「意」。

## 成之在「人」 - 尋找你的伯樂

不同類型的投資人，投資目標、投資時點、投資金額、風險承受度、期望投報率及經營權參與與否均有所不同，新創公司進行募資時，首先要清楚他們的差別，才能事半功倍。我們可以粗略的將投資人分為四大類：天使投資人、策略性投資人、群眾募資、財務投資人，下表列示這四類投資人的屬性：



生醫新創公司較常面對天使投資人、策略性投資人及財務投資人

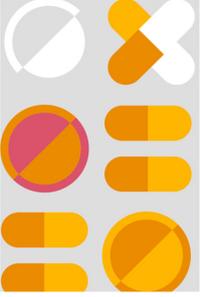
投資人種類屬性	天使投資人	群眾募資	策略性投資人	財務投資人
投資目標	支持創業	創業初期啟動及發展資金	營運策略/綜效	獲利
投資時點	種子期/創建期	種子期/創建期	任何階段皆有可能	創建期/擴充期
投資金額	較小	較小	視情況	較大
風險承受度	高	高	中 - 高	中
期望投報率	NA	長	財務與非財務綜效	高
經營權	不參與	無	參與營運決策/董事會	參與董事會

總和上表的分析，新創團隊可依照目前的營運時期及商業需求，據以接觸適合的投資人，而生醫新創公司一般較常接觸的是天使投資人、策略性投資人及財務投資人。但值得提醒的是，一般都是投資人想要深入了解新創團隊，但新創團隊更應該去了解將接觸的投資人，包括：

生醫新創公司應注意投資方對所屬產品與業務的了解是否足夠

- 投資人對所屬投資機構的決策影響力有多大
- 投資方有什麼投資、創業、營運經歷
- 投資方還負責哪些投資組合
- 投資方的基金，開始年度、總規模、壽命年限
- 投資方還可動用多少資金
- 投資方對出場機制及獲利的預期
- 投資方如何促進投資組合間的合作

而生醫新創公司更應注意的是投資方的投資組合是否與所屬團隊研究開發的產品或業務有高度相關，以及投資方對生醫新創公司的產品與業務的了解是否足夠。



生醫產業對資本及人才的需求也較其他產業高，故針對募資的預期往往須同時考量每個開發階段的整體資金需求，以及隨著研發成果所造成的公司估值成長

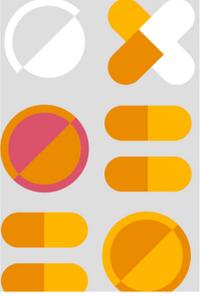
## 成之在「錢」 - 該募多少錢？

很多新創團隊來討論募資規劃時，最常問的是我該募多少錢？一般我們會先請新創團隊考慮以下幾個問題：

- 過去達成了什麼目標？下一輪募資想要達成什麼目標？
- 原股東與經營團隊的出資能力或引入新夥伴的能力
- 產品開發完成所需時間、產生收入所需時間

在了解完上述疑問後，我們會請新創團隊用倒推法來估算募資需求，在一般產業下，我們通常建議團隊們用 18 個月的營運資金來估算這個數字。因為如果用 12 個月去估，萬一抓得太緊、募得太少，那很有可能半年後創辦人又要出來募資，沒辦法專心在創業之上，這對公司來說是一個損失。如果用 24 個月，那等於是用現在的估值去募 2 年後需要的資金。將導致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。

但生醫產業對資本及人才的需求也較其他產業高。特別是新藥開發以及需要進行臨床試驗的創新醫材公司，在開發出新藥及創新醫材之前必須經過漫長的研發及臨床試驗時期，每完成一個臨床階段一般都會需要 6-18 個月或是更長的準備時間，故針對募資的預期往往須同時考量每個開發階段的整體資金需求，以及隨著研發成果所造成的公司估值成長。



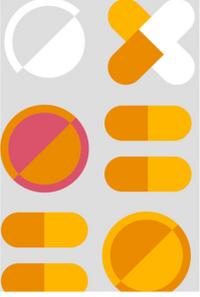
生醫新創公司因產品開發階段而可能引進不同的投資人，故應特別注意特定議案否決權及反稀釋條款

## 成之在「意」 - 情投意合然後呢？

在新創團隊和投資方接觸數個月後，假設一切順利，雙方都有意願更進一步來合作投資，投資方會提出一個 Term sheet，是投資方決定向新創團隊投資的投資條件書，目的主要是協助整體交易條件的協商，並為交易文件條款設立基礎，很多新創團隊會問說 Term sheet 的效力在哪，就法律上觀點，可能僅就保密、獨家議約、準據法、紛爭解決條款規定具有法律上拘束力，而其他條款則無法律上拘束力，但後續談判都難以跳脫 Term Sheet 規範。新創團隊在閱讀 Term sheet 的時候需要注意以下幾個特別的條件：

- 特定議案否決權
- 新股優先認購權
- 股份轉讓限制
- 創始股東服務承諾
- 董事席次保障
- 特別股投資條款
- 反稀釋條款
- 對賭條款，包含估值調整、業績補償及股權回購條款

以生醫新創公司更應注意的是，由於資本及人才的需求也較其他產業高，也會因產品開發階段不同而引進不同的投資人，故應特別注意特定議案否決權及反稀釋條款。



## 結語

生醫新創可找有幫助創業者籌募資金經驗的平台合作，將更有助於順利獲投

在募資過程中，新創團隊都希望能找到心目中理想的投資人，而投資人也能找到合適的投資標的，建議可找有幫助創業者籌募資金經驗的平台合作，例如 PwC's scale up 創業成長加速器，係專注於輔導生醫新創團隊在內之加速器，將更有助於順利獲投!

### 作者介紹



顏裕芳 會計師  
Yu-Fun Yen

#### | 現任·經歷 |

- 資誠聯合會計師事務所 執業會計師
- 創投公會執行經濟部工業局「加強投資策略性製造業計畫」顧問
- 科技部 iCAN 計畫財務健檢顧問
- PwC's scale-up 創業成長加速器新創輔導業師

#### | 專長 |

- 審計及會計理論與實務之應用
- 公開發行及上市櫃輔導
- 新創企業股權規劃及財務健檢

☎ (02) 27295489  
✉ [yu-fun.yen@pwc.com](mailto:yu-fun.yen@pwc.com)