

募資關鍵二：新創公司值多少錢？

ANS：你跟投資人都一致同意的數字，就是你公司的價值。

是否有計算公式？

是有，但在你什麼都還沒有開始、或是剛開始的時候，一切都只是你美好的假設；再厲害的專家都沒辦法做出精準預測、再完美的公式算出來都有偏差。

難道你說第一年就回本、三年以後股票上市，就會成真嗎？在財務預測錯誤率如此高的情形下，不管用再多種價值計算方法，推估的公司價值一定是錯的。

當然你還是可以用PE比、PS比來估計公司價值。如果你已經賺錢了，很粗略的計算也許PE是10倍，再考慮每年的獲利成長率。

如果沒有賺錢，或許可以用PS比50倍。但不管是什麼，都超級不準，算出來的IRR就算有30%，也非常懷疑它成真之機率。

如果你要募個三、五千萬元以上，再考慮研究上面說的PE、PS、IRR

在早期募資時，財務預測的參考性質勝於實質意義；與其看數字，不如把它當作一個價值塑造的過程。你為什麼值這個錢？你的故事是什麼？投資人投資你以後可以拿到多少好處、在什麼時候可以拿到？

它還可能包括以下的這些變數：

- 創辦人有創業成功的經驗（失敗有時候也是個加分項目）；
- 創辦人跟團隊很瞭解這個產業；
- 團隊掌握了獨家技術（但如果不會賣還是死路一條）；
- 創辦人自己賭身家（你自己都不願意賭，代表你也不看好；投資人為什麼要拿錢給你賭？）；
- 已經有潛在客戶；
- 已經有早期用戶；
- 所處產業市場大小（如果沒有海外用戶，你的市場就只有台灣）

你也必須要告訴投資人：

- 我拿了這筆錢之後，在18 - 24個月內可以做到哪些事？

這些問題需儘可能量化，才能吸引投資人

例如：取得多少用戶、佈下幾個營業點、營收多少錢等等；

如果已經達標，是否還需要募資？

i 應該募多少？又可以達到什麼樣的目標？

- 投資人在第幾年可以出場（指你的公司股票上市、或者被併購）？
- 投資人的報酬率是多少？

問題思考：

如果只比銀行定存高一點點，例如年化報酬率5%，投資人就不會投資；

根據一份新創公司調查報告：

新創公司前五年倒閉機率高達七成

既然冒高風險，當然要有高報酬。

Dr. Chao

22-May-2020