

文化內容投資計畫

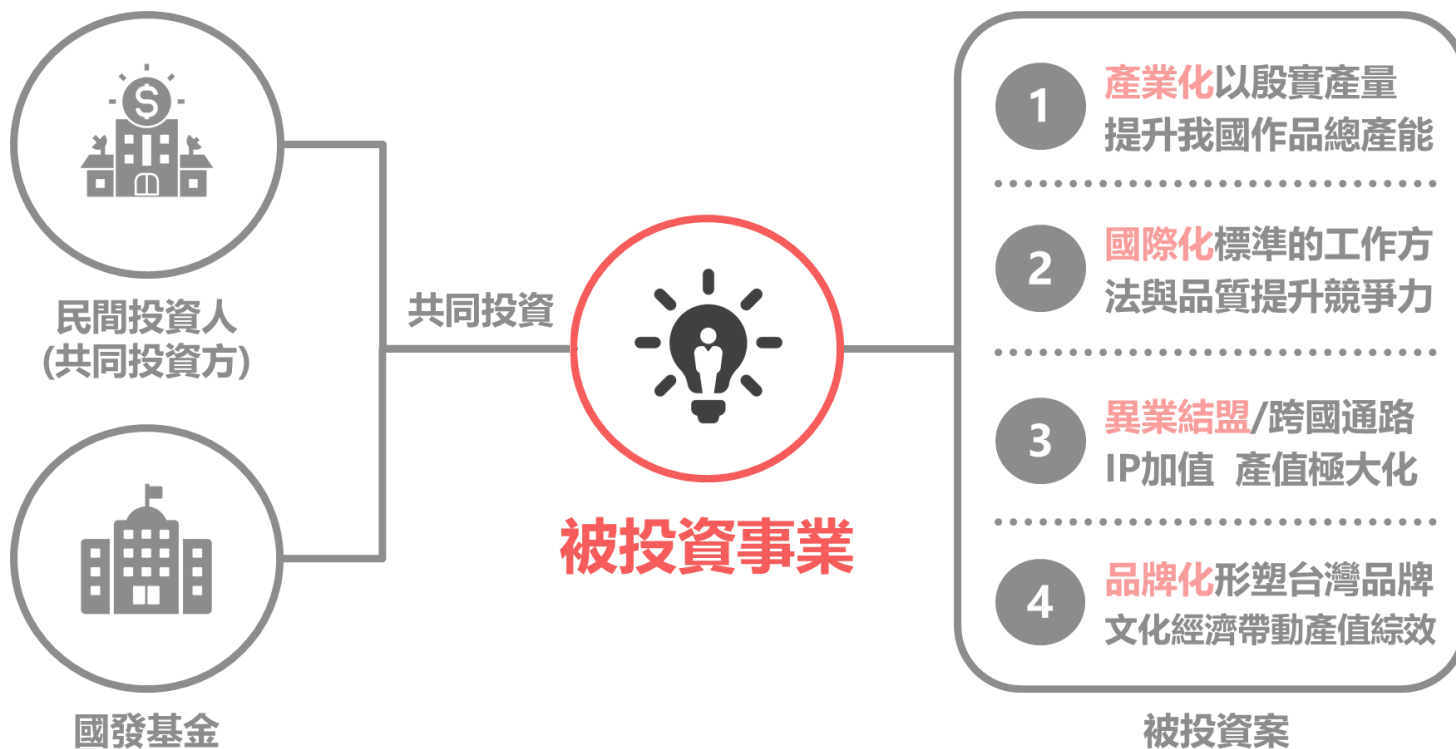
被投資方 「營運計畫書」撰寫重點

文化內容投資計畫 被投資方



1. 政策投資目標
 2. 營運計劃書撰寫主要面向
 3. 營運計劃書重點評估方向
 4. 常見問題
 5. 投融資服務窗口聯繫方式
 6. 重要聲明
- 附錄: 其他常見問題

1. 政策投資目標



常見問題: 共同投資方及國發基金一定要占多少比例嗎?

- > 現行只有2個規定: 投資後國發基金不可能為單一最大股東; 國發金投資股權比例不高於被投資事業實收資本的49%。

2. 營運計劃書主要板塊



被投資方營運計畫書

Investee's Business Plan

公司介紹

General description

- 所營事業
- 目標與目的
- 目標客群
- 股權結構與關係

產品/服務

Product and/or services

- 產品或服務介紹
- 在市場定位
- 收費/定價的模式

市場分析 與計畫

Market analysis and planning

- 總體產業與市場環境
- 市場需求與潛力
- 入行難易度與同業競爭情形

營運策略

Operating strategies

- 經營模式與機制
- 營運規劃(短/中/長期)
- 獲利模式與成本控管

經營團隊

Management team

- 經營團隊相關學術與工作背景
- 團隊/個人過往實績
- 組織結構

籌資來源 與用途

Sources and Uses of fund

- 資金需求金額、來源、用途、時點
- 歷次增資每股價格
- 股權條件

財務預測

Financial projection

- 歷史財務資訊(如有)
- 預測的假設
- 預測結果

2-1. 公司介紹



- 1) 公司所營業務內容?
- 2) 目標客戶與市場為何?
- 3) 公司優勢與競爭能力?
- 4) 股東背景與結構?
- 5) 董/監事結構?
- 6) 公司歷次資本形成 (股本/可轉債/保息特別股...)?

常見問題: 投遞營運計畫書時, 這間被投資事業就應該存在? 如此才會有所謂董監事結構?

> 可以, 同為發起人方式, 在實務上派任代表流程會需要提前。

2-2. 產品和服務介紹



- 1) 產品或服務內容為何?
- 2) 該產品/服務在市場的定位? 產品/服務跟其他公司最主要/最關鍵的差異為何?
- 3) 該產品/服務有多大市場機會? 如何抓住這契機?
- 4) 哪些因素會帶來競爭上的優勢或不利?

2-3. 產業環境分析與市場推廣計畫



- 1) 所在產業市場概況、其銷售率/成長率等如何估算?
- 2) 市場規模、需求以及潛在需求、發展趨勢
- 3) 公司有能力獲取市場規模多大? 需要哪些關鍵資源?
- 4) 在多少時間內, 可達到多少市佔率? 如何能有高度成長潛力?
- 5) 目前競爭(台灣/國外)對手有誰? 公司本身競爭優勢為何?
- 6) 與競爭對手相較, 各面向(品質/價格/特色等)比較分析?
- 7) 行銷策略為何? 社群媒體/公關策略是什麼? 分銷渠道有哪些?
- 8) 客戶擷取成本多少? (cost of customer acquisition)
- 9) 市場新進者有無進入壁壘/障礙?

2-4. 營運策略



- 1) 為什麼消費者會願意購買你的產品或服務？執行哪些關鍵活動？
- 2) 如何確保產品或服務具市場可行性？(例如：銷售量、公司網站流量、App下載、粉絲會員數…等等)
- 3) 營運模式 – 如何生產、製作到成品/最後服務？所需場域或特殊儀器設備？
- 4) 定價策略與市場開發策略的決定機制為何？
- 5) 獲利模式為何？成本控管機制為何？
- 6) 主力產品/服務的重點里程碑是什麼？

2-5. 經營團隊介紹



主要為強調被投資方具有合適並且足夠的人來擬訂策略、執行計畫 –

- 1) 經營團隊成員有哪些？
- 2) 團隊有哪些相關專業背景/產業經驗/得獎實績？
- 3) 團隊有何獨特之處？為什麼這個團隊有能力執行創業企劃？
- 4) 目前員工數？短期內還需要補的那些關鍵職務角色？

2-6. 籌資總額/資金來源與用途



- 1) 本次預計募資金額? 預計釋出多少%股份?
- 2) 原始投資人會加入本次增資嗎?
- 3) 本次增資前估值目標? (pre-money valuation)
- 4) 「歷次」增資每股價格?
- 5) 「本次」增資每股價格?
- 6) 股權條件(表決權/分潤權...等)?
- 7) 本次增資主要計畫用途為何? 可以幫助公司達成什麼重要目標?
- 8) 未來(短/中期)有無其他增資計畫? 融資計畫?

2-6. 籌資總額/資金來源與用途 (續)



常見問題:

如果計畫的目標募資金額過大，通常會建議搭配里程碑(Milestones)模式，是否在審查即建議被投資公司何時再增資？

- 進入審議前的投資評估與輔導協力便會協助解決此問題。會視所需金額與目標是否吻合，若否，則通常會(1) 直接調整金額 或 (2) 分里程碑注資。依據相關辦法，可一次申請總額，並依里程碑之達成分次注資；或可先申請並執行部分目標，完成後再送新件往下推進下一階段。

2-7. 財務預測與分析



- 1) 過去財務資料分析 (如有)
- 2) 財務預測是根據哪些基礎/假設而計算出來的?
- 3) 各類營業產品或服務的獲利率(單位經濟價值)為何?
- 4) 產品製造天數? 應收帳款周轉天數?
- 5) Burn rate ? 預計何時開始獲利? 獲利前會消耗多少資金?
- 6) 成長增速可能會遇到哪些阻礙?
- 7) 管理團隊主要使用哪些關鍵經營成效衡量指標?

常見問題: 從投資方審議角度, 在財務預測分析上多會看收入總額還是最後毛利?

- > 依據被投資公司的營運發展、籌資階段以及產品/服務成熟度而著眼點不同。在前期產品/服務開發、市場早期開拓階段, 會著重在收入的廣度; 而當產品/服務定位較成熟、市佔率也較穩定階段, 則會著重於毛利率的維持或提升。

2-8. 其他重要事項

被投資方營運計畫書 主要板塊

1. **目錄**（協助投資者快速掌握營運計劃書架構）
2. **計畫摘要**（最後再回來寫。內容應精簡，為整份計畫書的重點與亮點展示）
3. 公司介紹
4. 產品和服務介紹
5. 產業環境分析與市場推廣計畫
6. 營運策略
7. 經營團隊介紹
8. 籌資總額/資金來源與用途
9. 財務預測與分析
10. **附件**（支持前面內容的文件，如訂單合約、合作意向書、認證、得獎紀錄、媒體報導、產業專家意見、市場研究報告等等）

3. 營運計劃書重點評估方向



- 1) 是否能創造出競爭障礙與(他人)進入門檻?
- 2) 組織於未來能否永續經營
- 3) 公司產品或服務是否掌握市場導向及有想像其成長空間
- 4) 財務數據之客觀合理性
- 5) 適度管理營運風險
- 6) 策略聯盟

4. 常見問題

Q1: 共同投資方A是否可以轉讓被投資方B業務發展所需的土地作為投資方式? 並以該土地的估價作為投資金額?

A1: 就本案而言, 僅接受現金出資。

Q2: 國發基金在2028年(民117年)之前的退股機制是如何設計?

A2: 退場機制有:

- (1) 行使股權買回選擇權, 由經營團隊買回股份
- (2) 隨被投資公司之上市櫃出售股份
- (3) 轉售予其他投資者
- (4) 清算

Q3: 如何佐證有銷售能力? 過往實績是否必要?

A3: 過往實績非必要, 但可考慮展示關鍵合作夥伴並且佐證合作關係。舉例而言, 有一案提供了與國內外渠道簽訂的合作意向書, 而簽約的公司係業界公認在國內外地區銷售上有相當地位。該方式能增加潛在投資人對於該案在國內外行銷與銷售能力的信心, 同時對預售狀況及潛在收入都能有較清楚掌握。

5. 聯繫方式

文策院官方網站: taicca.tw

投融资一站式服務窗口:

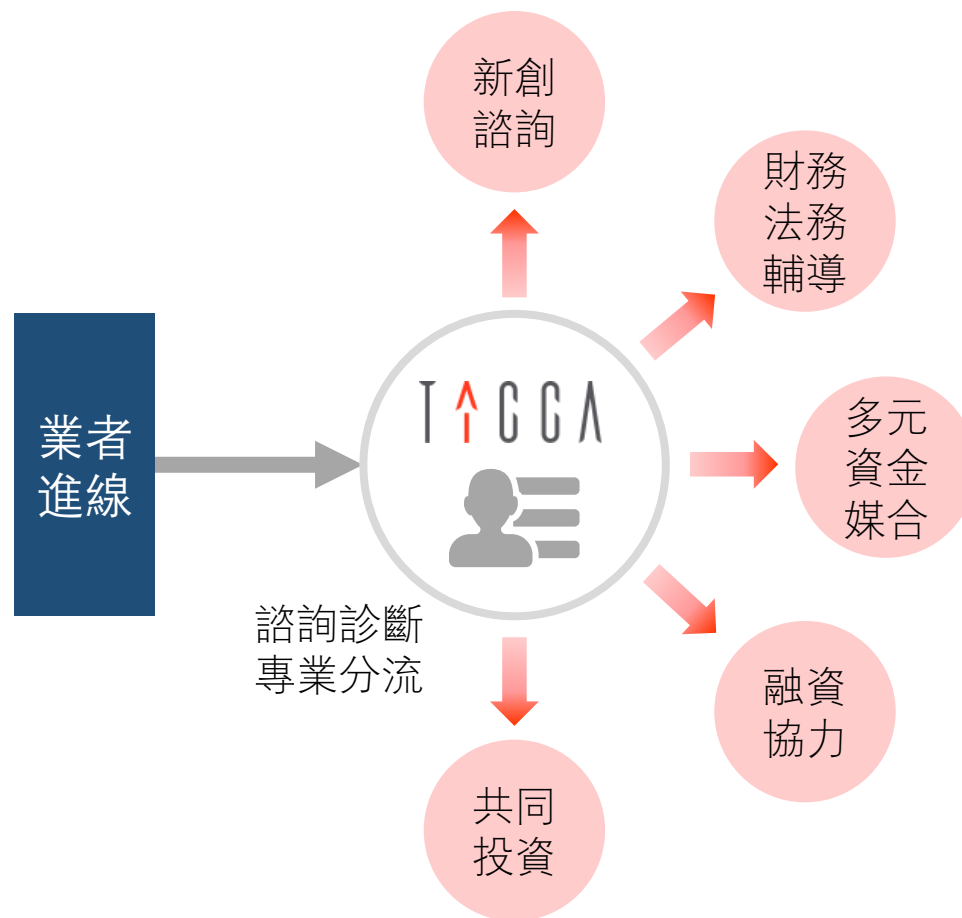
時間: 週一至週五

09:30 – 12:00;

14:00 – 18:00

電郵: solution@taicca.tw

專線: (02) 2745-8186



6. 重要聲明

免責聲明

本文件所載的所有資料、商標、標誌、圖像、連結及其他資料等（以下簡稱「資料」），只供參考之用，文化內容策進院（以下簡稱「本院」）將會隨時更改資料，並由本院決定而不作另行通知。雖然本院已盡力確保本文件的資料準確性，但本院不會明示或隱含保證該等資料均為準確無誤。本院不會對任何錯誤或遺漏承擔責任。本院不會對使用或任何人士使用本文件而引致任何損害承擔任何賠償。

版權

任何未經授權使用的資料均屬侵權行為。在未經本院明確同意下，本文件資料之全部或部份均不可被使用、複印、銷售、傳送、修改、發表、儲存或以其他方式利用作任何用途。

文化內容策進院。2020年 (民國109年)