

◎ 本頁目的：建立專業的第一印象，並清晰傳達「公司核心業務」。

◎ 投資評估重點：團隊是否具備專業？標語是否清晰？是否能讓人在 5 秒內理解公司的業務核心？



## 募資計畫書範例

【一句簡潔有力的標語】

[公司名稱]

報告日期：X年X月X日

# 募資計畫書範例使用提醒

## ◎ 重要提醒

本募資計畫書範本的目的在於引導建立一套清晰、嚴謹的募資說明資料。**請務必詳閱以下提醒：**

1. 專注於募資論述的邏輯性：本範本旨在引導您思考投資人關切的關鍵要素，包含團隊、市場、商業模式、營運實績、財務規劃及退場機制等。請優先釐清每一頁簡報內容背後的「**商業邏輯**」與「**策略意涵**」。
2. 依據企業發展階段調整內容權重，進行策略性客製化以展現獨特性：每一家企業的商業模式、發展階段與競爭優勢皆不相同。我們建議您以此框架為基礎，進行深度的客製化，以充分展現您企業的真實價值與獨特亮點，進而有效獲得投資人青睞。
3. 請依據您所屬的產業特性與募資階段，調整內容的深度、順序與重點：
  - 建議一：「**種子期**」或「**創建期**」的企業，應更著重於「**團隊背景**」、「**技術壁壘**」或「**市場痛點**」的論述等。
  - 建議二：「**擴充期**」或「**成熟期**」的企業，則應提出強而有力的「**營運實績**」、「**獲利能力**」或「**規模化的財務模型**」等。

# 大綱建議

1 摘要

2 市場痛點

3 解決方案

4 關鍵效益

5 市場機會與規模

6 商業模式

7 營運實績

8 過去三年財務實績

9 競爭優勢

10 市場策略

11 核心團隊

12 財務預測

13 募資計畫

14 資金用途

15 退場機制

# 摘要

- ◎ 本頁目的：抓住投資人的黃金注意力。假設投資人只看這一頁，也能掌握 80% 的重點。
- ◎ 投資評估重點：簡報的「故事性」是否足夠吸引人，讓投資人願意繼續深入瞭解？

## ◎ 使命願景

- 願景A [如：解決資源浪費問題，例如製造業的高能耗與廢棄物排放]
- 願景B [如：推動產業邁向淨零轉型，實現永續發展目標]

## ◎ 解決方案

核心產品/服務/技術名稱：[核心產品/服務/技術說明]

## ◎ 市場機會

- 機會A
- 機會B
- 機會C

## ◎ 核心優勢

- 獨家專利：擁有 [關鍵專利] 技術，提供獨特的競爭優勢
- 關鍵技術：掌握 [關鍵技術]，確保產品/服務的領先地位
- 專業團隊：由 [團隊關鍵成員] 組成的專業團隊，具備豐富的產業經驗

## ◎ 募資亮點

- 已達成 [關鍵里程碑]，證明瞭產品/服務的市場潛力與可行性
- 本輪募資目標為新臺幣 [募資金額] 元，用於達成 [下一階段目標]

# 市場痛點



## 當前問題

- 目標產業正普遍面臨巨大的挑戰，特別是在高成本、高耗能及高污染方面
- 傳統製造業在生產過程中常伴隨著大量的能源消耗和廢棄物產生
- 這些問題不僅影響企業的獲利能力，更限制其永續發展的潛力



## 淨零壓力

- **法規衝擊**：各國政府陸續推出碳費、碳邊境調整機制（CBAM）等政策，預計將導致企業營運成本顯著上升
- **供應鏈要求**：國際品牌和關鍵供應鏈企業日益重視供應商的減碳表現，要求供應商在X年內達成特定的減碳目標



## 現有方案不足

- **成本過高**：許多先進的減碳技術和設備投資成本龐大，對於中小企業而言難以負擔
- **效率不彰**：部分現有方案的減碳效果有限，或實施過程複雜
- **技術瓶頸**：在某些特定產業中，缺乏成熟且具經濟效益的淨零技術



## 市場面臨痛點示意圖

◎ **本頁目的**：建立敘事的「必要性」。證明一個「具體且迫切」的問題確實存在，且現有的解決方案均有不足。

◎ **投資評估重點**：

- 團隊是否真正理解「市場」的痛點，而不只是「技術」的難點？
- 這個問題是否「具備足夠規模」，值得投入資本去解決？
- 這個問題是否「具備迫切性」，客戶現在就願意付錢？

# 解決方案



## 核心產品/服務介紹

我們的核心產品/服務是[產品/服務名稱]，這是一個創新的[平台/技術/產品]，旨在為[目標產業]提供全面的淨零轉型解決方案。

它透過[簡要描述其核心功能或技術特點]，有效解決了[市場痛點]中提及的[具體問題]，例如高能耗、高碳排或資源浪費等。



## 淨零價值主張

### ◎ 專注領域

我們是一家專注於[資源循環/綠色製程/數位減碳]的公司

### 成本效益

顯著降低營運成本，提升資源利用效率

### 核心技術

透過我們獨特的[核心技術名稱]，協助客戶實現[減碳/節能/合規]的目標

### 合規與競爭力

確保客戶符合日益嚴格的產業相關法規和供應鏈的綠色要求，提升市場競爭力

◎ 本頁目的：承接上一頁的痛點，給出一個「精準且有效」的解答。

◎ 投資評估重點：

- 這個解決方案是否「對症下藥」？
- 方案是否具備「獨特性」和「可擴展性」？
- 方案的闡述是難以理解，還是精準簡潔、直指核心？

我們的解決方案為客戶創造四大核心效益



為客戶節省成本

[X]%

節省能源/原料成本



為客戶減少碳排

[Y] tons

碳排放/廢棄物減少



為客戶提升能效

[Z]%

資源利用率/良率提升



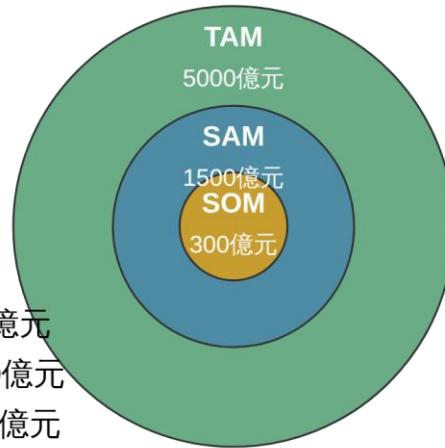
為客戶符合法規

100%

符合法規/供應鏈要求

- ◎ **本頁目的：**將您的解決方案轉化為「商業利益」。
- ◎ **投資評估重點：**
  - 團隊是否具備「量化效益」的能力？
  - 這些效益對客戶的「損益表 (P&L)」是否有實質幫助？
  - 這些數據是否可被驗證？其「計算方法學」是否合理？

## 市場規模分析



- 整體潛在市場 (TAM): [指在不考慮競爭或滲透率下，所能觸及的「最大」規模 ]
- 可服務市場 (SAM): [在您的商業模式下「實際」能夠服務到的特定市場]
- 可獲得市場 (SOM): [在考量自身情況後，初期可占領的目標市場份額]

◎ 本頁目的：證明這個「市場」具有「足夠的規模與潛力」，值得投入資源發展。

◎ 投資評估重點：

- 團隊對市場的定義是否清晰？「市場潛力」是否足夠大？
- 數據來源是否可信？
- 可獲得市場 (SOM) 的估算是否合理？

## 市場成長率

20%

預計年複合成長率 (CAGR)

成長驅動因素:

- 全球淨零轉型趨勢
- 各國政府日益嚴格的碳排放法規要求 (如碳費、CBAM )
- 供應鏈對綠色生產的強烈需求

# 商業模式



## 收入來源

### ✓ SaaS訂閱制

依需求選擇不同等級服務方案，按月或按年支付

### ✓ 設備買斷

針對需要客製化硬體或大型系統整合的客戶

### ✓ 專案服務費

針對複雜度較高或需要深度顧問服務的專案



## 定價策略

### ✓ 基於流量或人數

SaaS訂閱費用主要依據處理的數據量、監測的設備數量或使用系統的用戶數

### ✓ 基於節能成效階梯式定價

專案服務的定價考量客戶透過解決方案所節省的能源、原料成本或減少的碳排放量做階梯式定價



## 綠色溢價

### ✓ 合規保障

協助客戶符合日益嚴格的環保法規，避免高額罰款或碳稅

### ✓ 品牌形象提升

提升品牌形象與市場競爭力，吸引注重永續發展的消費者和投資者

### ✓ 營運成本節省

長期來看，能源效率提升、廢棄物減少，形成可觀的「綠色溢價」

◎ **本頁目的：**清晰說明「獲利機制」。亦即，公司如何從提供的解決方案中盈利。

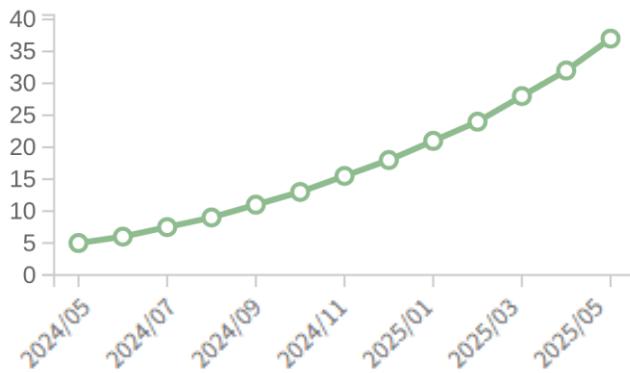
◎ **投資評估重點：**

- 商業模式是否清晰易懂？
- 收入來源是否具備「可重複性」與「可擴展性」？
- 團隊對「定價」是否有清晰的邏輯？

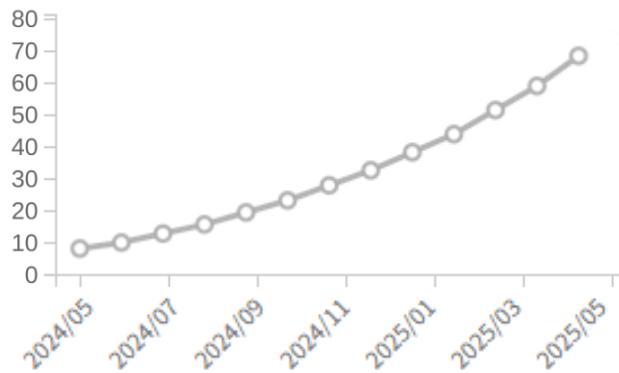
# 營運實績

過去18個月，本公司展現了強勁的營運成長動能，營收、用戶數及每月經常性收入均呈現顯著上升趨勢，證明市場對我們淨零解決方案的高度需求與認可。

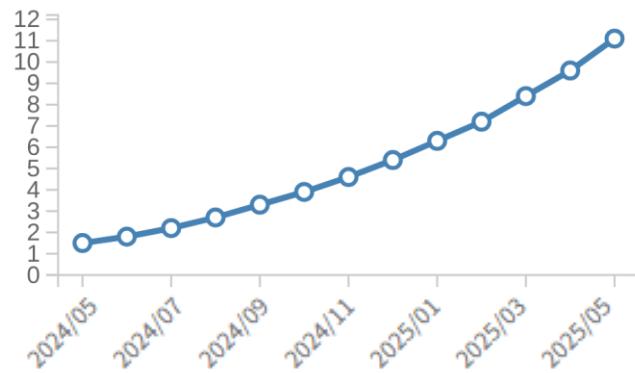
營收趨勢 (新臺幣百萬元)



用戶數趨勢 (個)



每月經常性收入趨勢 (新臺幣百萬元)



■ 营收 ■ 用 戶 數 ■ 每月經常性收入

## 關鍵洞察

- 營收從2024年5月的500萬元成長至2025年5月的3,700萬元，成長率640%
- 用 戶 數從10個成長至74個，成長率640%
- 每月經常性收入從150萬元成長至1,110萬元，成長率640%

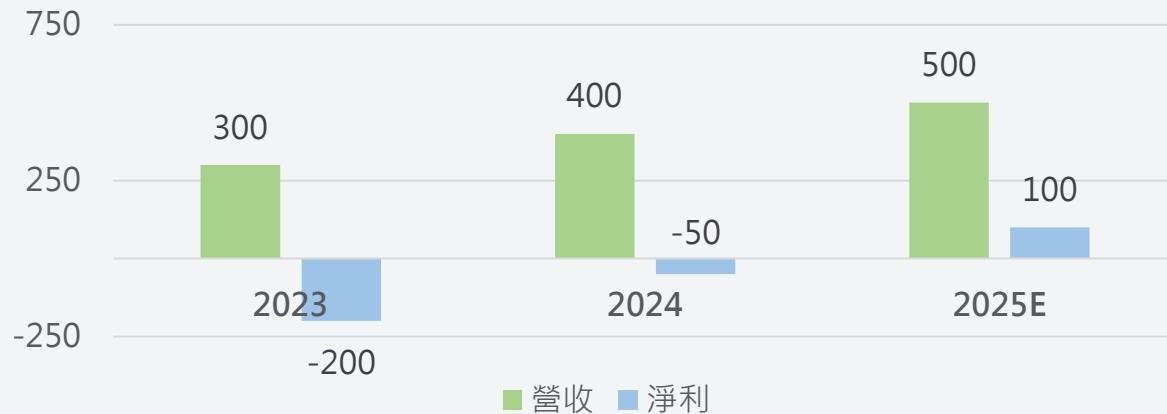
◎ 本頁目的：透過過去的經營實績，證明商業模式在市場上可良好運作。

◎ 投資評估重點：

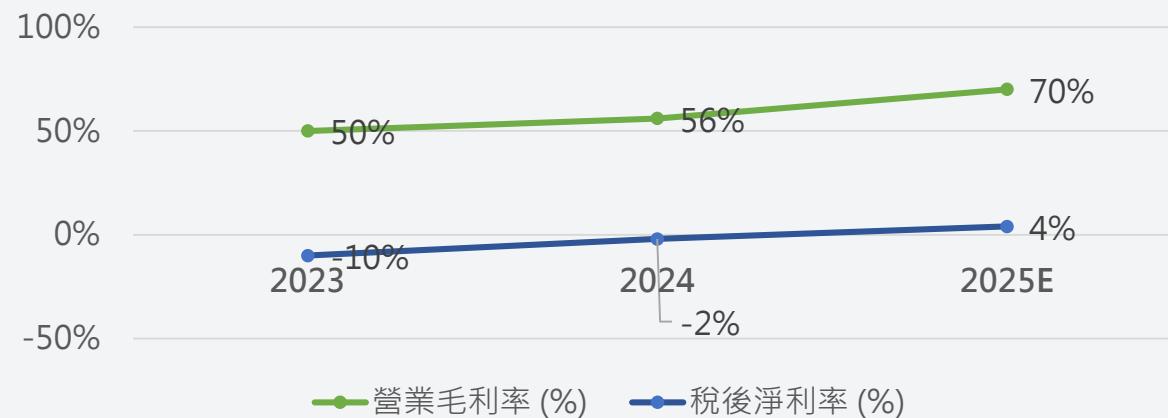
- 團隊是否在「正確的發展路徑」上？
- 成長是真實的、可持續的嗎？團隊是否理解並追蹤「關鍵指標」？
- 這些實績是否足以證明其商業價值？

# 過去三年財務實績

過去三年營收與獲利



過去三年營業毛利率與稅後淨利率



## 財務健康指標

公司展現強勁成長動能，2025年預計達成損益兩平點，毛利率持續改善至70%以上，展現良好的規模化效益。

- 毛利率：從50%提升至70%，顯示強勁定價能力。
- 員工效率：人均產值達350萬，高於同業平均。
- 財務結構：負債比率僅15%，現金流健康穩定。

◎ 本頁目的：展現團隊已驗證的營運能力與健康的財務體質，為後續的財務預測建立可信度。

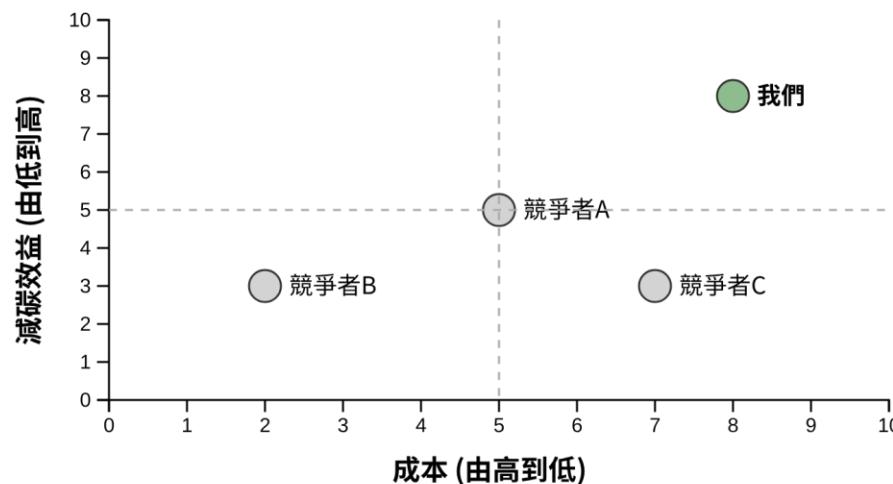
### ◎ 投資評估重點：

- 成長趨勢：公司的營收是否穩定成長？
- 獲利能力：毛利率是否健康？是否已接近或達到損益兩平？
- 營運效率：淨利（或虧損）的改善趨勢是否優於營收成長？（代表具規模化潛力）
- 可信度：這些歷史數據，是否能支撐「12.財務預測」的成長假設？

# 競爭優勢

## 競爭象限圖

我們在成本效益和減碳效益方面具有顯著優勢



X軸代表成本（由高到低），Y軸代表減碳效益（由低到高）

我們公司位於右上角，表示高減碳效益與低成本

◎ **本頁目的**：表明您對市場直接或間接競爭對手的認識，並擁有能「贏得市場」的獨特優勢（護城河）。

◎ **投資評估重點**：

- 團隊是否對競爭狀態有清楚的評估？
- 在市場上，是否已有同業或類似競爭者？
- 團隊是否能清晰定義自己的「差異化優勢」？這個「護城河」是否夠深？能否抵禦潛在競爭者的進入？

### 綠色護城河

#### 技術壁壘

- 擁有獨家減碳專利技術
- 自主研發的綠色製程，顯著降低生產過程中的能源消耗和廢棄物產生



### 法規門檻

- 已取得重要行業執照和認證，符合嚴格法規要求
- 積極參與淨零相關政策制定與標準建立

### 生態系夥伴

- 已成功打入核心綠色供應鏈
- 與領先企業建立戰略合作關係
- 與學術機構及研究單位合作，形成強大產業生態圈

# 市場策略



## 目標客群

- 積極尋求淨零轉型的製造業企業
- 面臨嚴格法規要求或供應鏈減碳壓力的企業
- 特別聚焦：鋼鐵、石化、水泥及半導體等高耗能高碳排產業
- 具備足夠預算投入創新減碳技術的企業



## 行銷策略

- 內容行銷：發布產業白皮書、成功案例分析及技術深度文章
- 展會參與：積極參與國內外淨零相關展會、研討會及產業論壇
- 數位廣告：精準鎖定企業決策者，提升品牌知名度



## 銷售策略

- B2B直銷團隊：培養具備深厚產業知識和技術背景的銷售顧問
- 合作網絡：發展經銷商與代理商網絡，特別是海外市場
- 支持體系：建立完善的合作夥伴培訓與支持體系，確保銷售服務品質

◎ 本頁目的：說明您將如何「規模化地」獲取客戶，將可獲得市場(SOM)變為現實。

◎ 投資評估重點：

- 團隊的市場策略是「廣泛的行銷」（例如：數位廣告）還是「深度的產業經營」（例如：產業脈絡與夥伴）？策略是否「具體」且「可執行」？策略是否具備「規模化」的潛力？業務拓展成本是否能在規模化後有效降低？

# 核心團隊



## 創辦人/CEO [姓名]

- 前OOO公司高階主管，成功帶領團隊完成X項重大成就
- 在OO產業擁有15年豐富經驗，對市場趨勢與策略規劃有獨到見解



## 技術長 (CTO) [姓名]

- 環工/能源/永續領域博士，專精於綠色製程與減碳技術研發
- 曾主導多項國家級淨零技術專案，擁有豐富的技術創新與落地經驗



## 營運長/行銷長 [姓名]

- 曾成功將X產品推向國際市場，具備卓越的市場拓展與營運管理能力
- 在綠色供應鏈管理與永續品牌行銷方面擁有豐富實務經驗

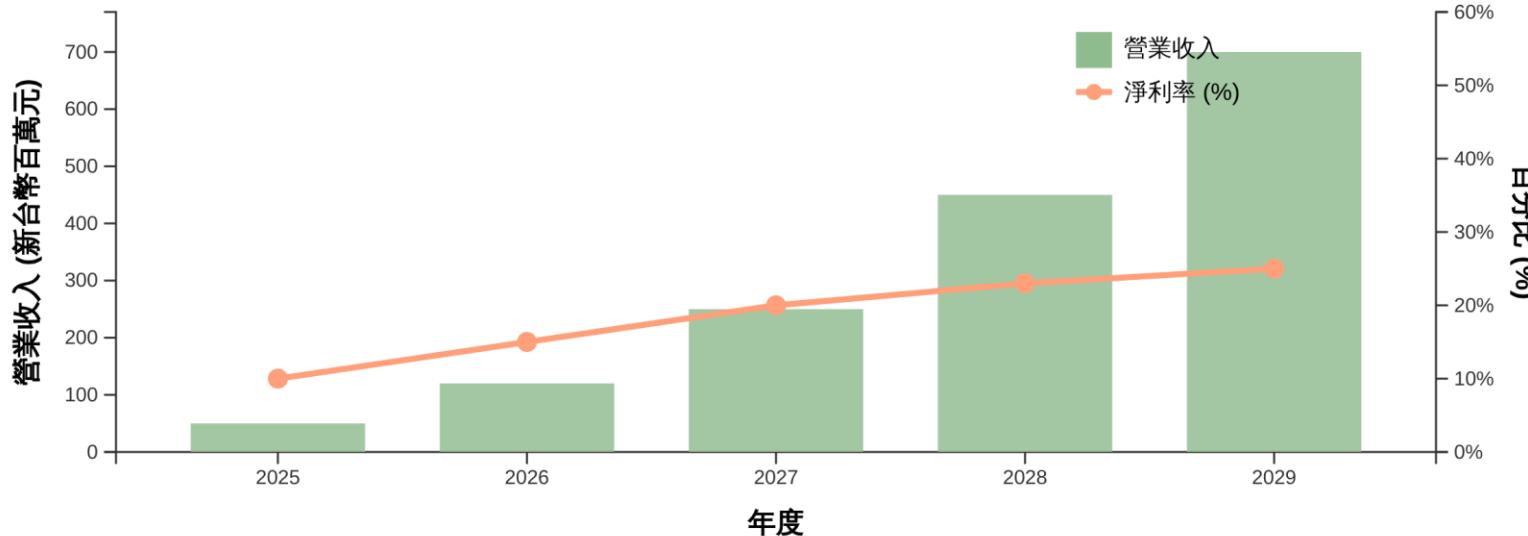
◎ 本頁目的：回答「為什麼是你們？」本頁要展現這是一支具備「成功特質」與「高度相關經驗」的優秀團隊。

◎ 投資評估重點：

- 團隊的「完整性」如何？是否同時具備技術、業務、營運的關鍵人才？
- 團隊是否具備「創辦人-市場適配性」？他們的經歷是否能支撐他們在這個「市場」的發展？
- 核心團隊的持股比例是否健康？( 創辦人是否仍掌握主導權？ )
- 團隊過往的「執行力」與「成功紀錄」為何？

# 財務預測

## 未來3-5年營收與利潤預測



## 關鍵假設

### 客戶數成長率

預計每年客戶數將以平均X%的速度成長，主要來自於淨零轉型需求和法規遵循壓力

### 平均客單價

預計平均客單價將維持在Y元，並隨著產品服務的優化和附加價值的提升而略有增長

### 毛利率提升

毛利率的提升主要歸因於循環再利用技術的成熟應用，以及生產效率的持續優化所帶來的成本優勢。隨著規模經濟的實現，單位成本將進一步降低，進而推高整體毛利率

◎ 本頁目的：展現團隊對未來營運的藍圖與掌握度。重點不是數字的絕對準確，而是背後的「商業邏輯」與「成長假設」是否具合理可信度。

### ◎ 投資評估重點：

- 假設的合理性：團隊的預測是否有所本？
- 規模化的潛力：毛利率是否隨著營收規模化而提升？
- 淨零的財務體現：團隊是否理解「淨零效益」如何轉化為「財務優勢」？

# 募資計畫

加強投資綠色成長淨零產業實施方案提供範本

本次募資旨在加速公司在淨零產業的發展與市場擴張。我們尋求策略性投資夥伴，共同推動綠色轉型。



募資輪次

A輪



募資金額

新臺幣 3,000 萬元



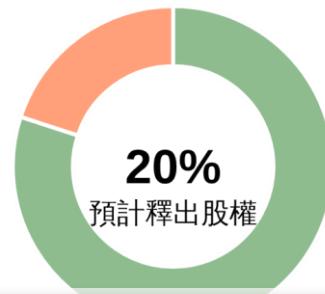
投前估值

1.5 億元



預計釋出股權

20%



資金分配預期

- 研發 (R&D): 追求技術領先優勢
- 行銷與業務 (S&M): 擴大市場滲透率
- 營運與人才 (G&A): 強化營運效率

增資前後股權結構

- 股東組成說明
- 各股東參與增資狀況
- 挑選投資人之重點及目的

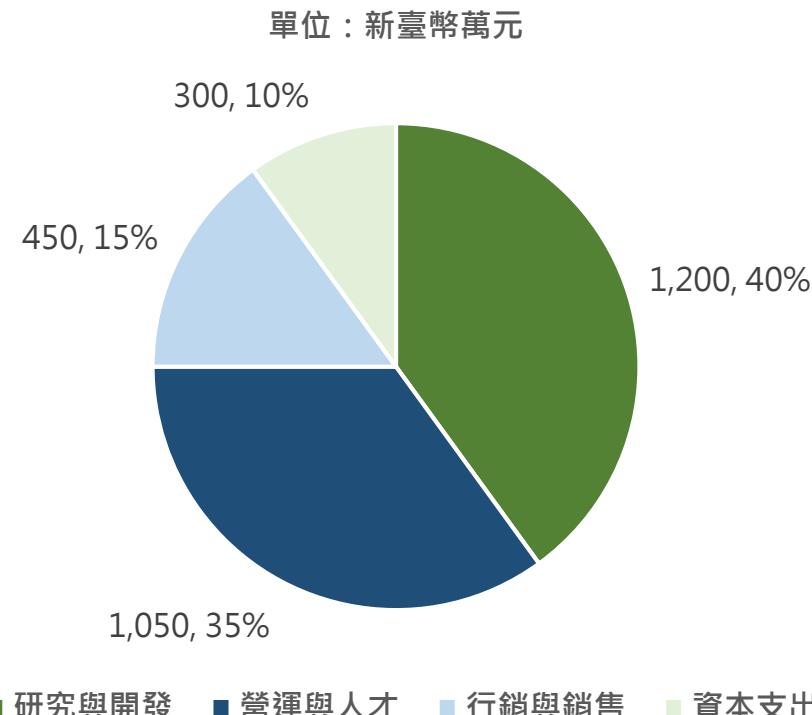
◎ 本頁目的：清楚直接地提出您的募資需求。

◎ 投資評估重點：

- 募資金額的合理性：金額是否與「階段」和「資金用途」相匹配？
- 估值是否合理？
- 是否依據「7.營運實績」和「12.財務預測」來支撐？

# 資金用途

## 資金分配



### 預期里程碑

#### 綠色產線擴建

完成新一代綠色生產線的建置與投產，提升產能

#### 國際綠色認證

取得ISO 14064碳盤查認證及其他國際級綠色產品認證

#### 營收目標達成

實現年營收新臺幣X億元，市場占有率提升至Y%

#### 市場拓展

成功進入Z個新興市場，建立當地銷售與服務網絡

#### 技術突破

開發出具備專利保護的下一代淨零技術，預計可再減少碳排放W%

◎ 本頁目的：說明資金將如何被「有效率地」運用，以及能為公司帶來什麼「具體的進展」。

◎ 投資評估重點：

- 資金分配是否合理？重點是放在「擴張」還是「維持」？。
- 這筆錢能支撐多久？是否足以讓公司達到下一個「里程碑」，以便進行下一輪募資？
- 團隊是否清楚知道「花錢的優先順序」？

# 退場機制



## 併購

鎖定與公司業務具高度互補性的潛在收購方:

時程規劃

大型金控集團: 國泰金控、富邦金控

傳產集團: 台塑集團、中鋼集團

工業自動化與設備製造商: 西門子、ABB



## 公開發行

規劃在公司達到一定規模和盈利能力後，於未來X年內掛牌上市:

時程規劃

上市地點: 台灣創新板或國際主要證券交易所

目標交易所: 納斯達克等國際交易所

目的: 為投資人提供流動性



## 股權轉售

在特定條件下，允許早期投資者將持有股權轉售:

時程規劃

轉售對象: 下一輪投資者或公司內部團隊

轉售比例: 可實現部分或全部退出

條件: 符合特定市場環境和發展階段

◎ **本頁目的：**展現團隊對「資本市場」的理解。投資人重視可否獲利，因此向投資人說明如何在未來（通常5-7年）能「獲利了結」至關重大

◎ **投資評估重點：**

- 團隊是否「以終為始」的思考？是否理解創投基金需要退場？
- 團隊設定的退場路徑是否「現實」？
- 所列舉的潛在收購方是否「合理」？（對方是否有收購的動機？）

# 感謝您的關注！



[公司名稱]

驅動綠色轉型，共創永續未來

## 聯絡資訊

👤 姓名：[請填寫主要聯絡人姓名]

👤 職稱：[請填寫職稱]

✉ Email：[請填寫 Email]

📞 電話：[請填寫電話]

我們期待與您進一步交流！

