



中華開發資本
CDIB CAPITAL GROUP

凱基金控成員

「加強投資綠色成長淨零產業實施方案」 投資評估實務說明

主講人
中華開發資本股份有限公司
林束珊資深副總經理
2025.07.24

目錄

一、	潛在被投資事業的評估	03
二、	投資決策的實務流程	12
三、	企業在募資過程中常見的迷思	15
四、	結論與建議	18
五、	中華開發資本的附加價值	20

一、潛在被投資事業的評估



投資案評估的關鍵要素

01

產業與市場分析

- 產業趨勢與前景
- 市場規模與成長率
- 競爭環境分析

02

商業模式與營運能力

- 商業模式與營運能力
- 研發能力生產管理能力
- 營運效率與規模經濟潛力

03

團隊與治理結構

- 創辦人與核心團隊背景
- 組織架構與職能配置
- 公司治理與決策流程

04

財務(歷史&預測)&法律風險

- 歷史財報與財務指標
- 財務預測合理性分析、資本結構與估值邏輯
- 潛在法律糾紛風險、法律遵循議題

05

退出機會與投資報酬評估

- 潛在退出方式
- 歷史案例或類似標的估值參考
- 潛在投資報酬率 (IRR 、 MOIC)

06

風險清單與敏感性分析

- 客戶集中風險
- 法規變動風險
- 單一供應商依賴
- 重大經濟議題影響
- 技術替代風險
- 關鍵人風險

投資案評估的關鍵要素(一)

■ 產業與市場分析

■ 產業趨勢與前景：

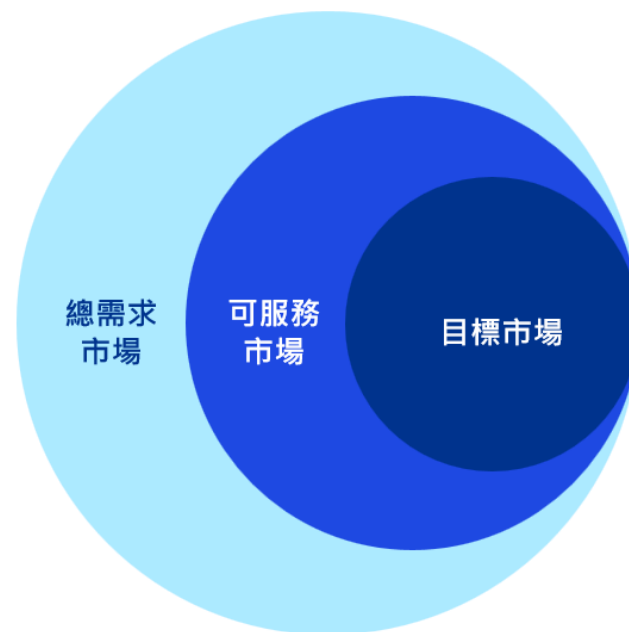
- 目前產業所處發展階段（導入期、成長期、成熟期、衰退期）
- 技術演進或政策法規的影響所衍生的商機
 - 全球淨零趨勢及供應鏈減碳壓力，企業朝減碳排發展。
 - 環保發展趨勢日漸強調源頭污染源管理及末段廢棄物再利用處理，並推動廢棄物燃料化。
 - 在極端氣候之下，旱災的發生頻率將會提升，如何達成水資源正效益的目標，可確保企業在極端環境下仍能穩定生產。

■ 市場規模與成長率：

- 總需求市場 / 可服務市場 / 目標市場
 - 了解整體潛在之市場規模
 - 募資後可達之目標市場規模
- 市場未來5~10年成長預測

■ 競爭環境分析：

- 主要競爭對手與其市占率
- 新進入者威脅、替代品威脅、供應商/顧客議價力等



投資案評估的關鍵要素(二)

■ 商業模式與營運能力

■ 商業模式

- 目標客群：鎖定哪些企業用戶？
- 價值主張：是否解決目標客戶痛點？市場接受度如何？
- 收入來源：收費方式？一次性？還是訂閱制？
- 客戶關係：既有客戶的維繫？如何開發新客戶？
- 策略夥伴：是否有戰略合作夥伴？外部資源是否可靠？
- 核心資源：品牌？技術？人才？
- 是否具規模化能力？



■ 研發能力及生產管理能力

- 技術專業與創新力：是否具備獨特技術或專利以建立護城河？是否能快速開發符合市場需求的新產品？
- 產能規劃與彈性：是否可依市場需求快速調整產量？有無擴產能力與外包管理機制？
- 成本控制能力：原料、人力、製程的成本是否有效管理？
- 供應鏈管理能力：是否有穩定的供應商體系？是否導入 ERP 等系統做庫存與物流控管？

■ 營運效率與規模經濟潛力

- KPI 指標（產能利用率、生產良率、客戶留存率、轉換率、成本率等）

投資案評估的關鍵要素(三)

■ 團隊與治理結構

■ 創辦人與核心團隊背景

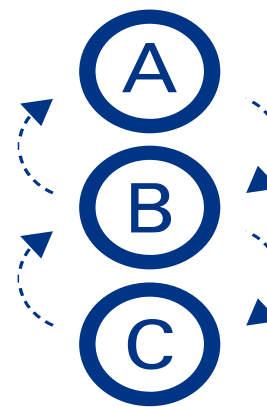
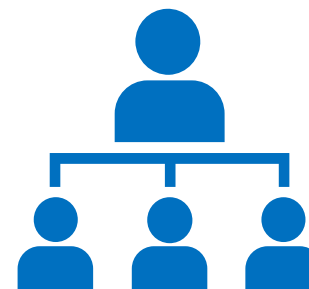
- 是否具備該領域專業知識與經驗
- 過往創業/管理/退出紀錄

■ 組織架構與職能配置

- 是否具備完整的營運、技術、市場與財務人才

■ 公司治理與決策流程

- 股東結構：股權分布概況、是否為家族企業？與專業經理人之分工概況？
- 董事會組成及運作模式
- 重要議案的內部決策流程：是否有明確的分層授權制度？
- 內部稽核制度等



投資案評估的關鍵要素(四)

■ 財務(歷史&預測)&法律風險_1

■ 歷史財報與財務指標

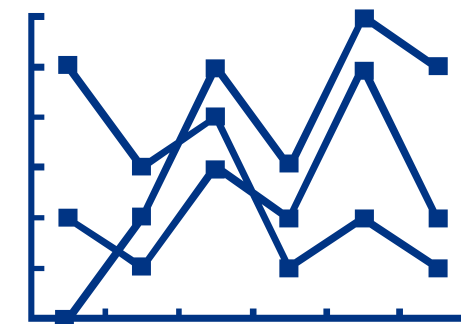
- 收入、成本、毛利率、淨利率、現金流、負債比、淨值等
- 異常應收帳款、庫存等警訊項目

■ 財務預測合理性分析 (3-5 年)

- 假設基礎是否合理？是否過度樂觀？
 - 優於/低於產業平均值或是同業之原因？
- Burn rate? Break-even point?
- 現金流狀況與資金缺口評估

■ 資本結構與估值邏輯

- 公司的資本形成經過
- 歷年募資的估值評價基礎
- 當前估值是否合理？是否過高？
- 是否有其他投資人參與？



投資案評估的關鍵要素(四)

■ 財務(歷史&預測)&法律風險_2

■ 智慧財產權與專利狀況：

- 是否有關鍵技術、專利、品牌、著作等保護？
- 是否有侵害他人之專利技術等？

■ 合約與法律糾紛風險：

- 是否涉及訴訟、潛在責任？

■ ESG相關議題

- 是否有涉及環安衛議題
- 是否有勞資糾紛議題

■ 法令遵循與牌照資格：

- 是否需具備特定營業執照或法規資格？
 - 特殊產業比如廢棄物清運、處理等相關執照
 - 電業法規相關的籌設許可、施工、電業執照等



投資案評估的關鍵要素(五)

■ 退出機會與投資報酬評估

■ 潛在退出方式：

- IPO、被收購(M&A)、股權轉售(Trade sale)等

■ 歷史案例或類似標的估值參考：

- 上市櫃同業：類似公司過往的退出情況（倍數、市場反應、流動性）
- 未上市櫃同業：類似公司過往股權交易之估值

■ 潛在投資報酬率（IRR、MOIC）：

- 預期報酬與風險比是否符合基金或投資人要求？



投資案評估的關鍵要素(六)

■ 風險清單與敏感性分析

■ 客戶集中風險

- 太集中解決單一大廠之需求

■ 單一供應商依賴

■ 技術替代風險

■ 法規變動風險

■ 重大經濟議題之影響與因應

- 中美貿易戰
- 關稅戰爭
- 匯率波動

■ 關鍵人風險

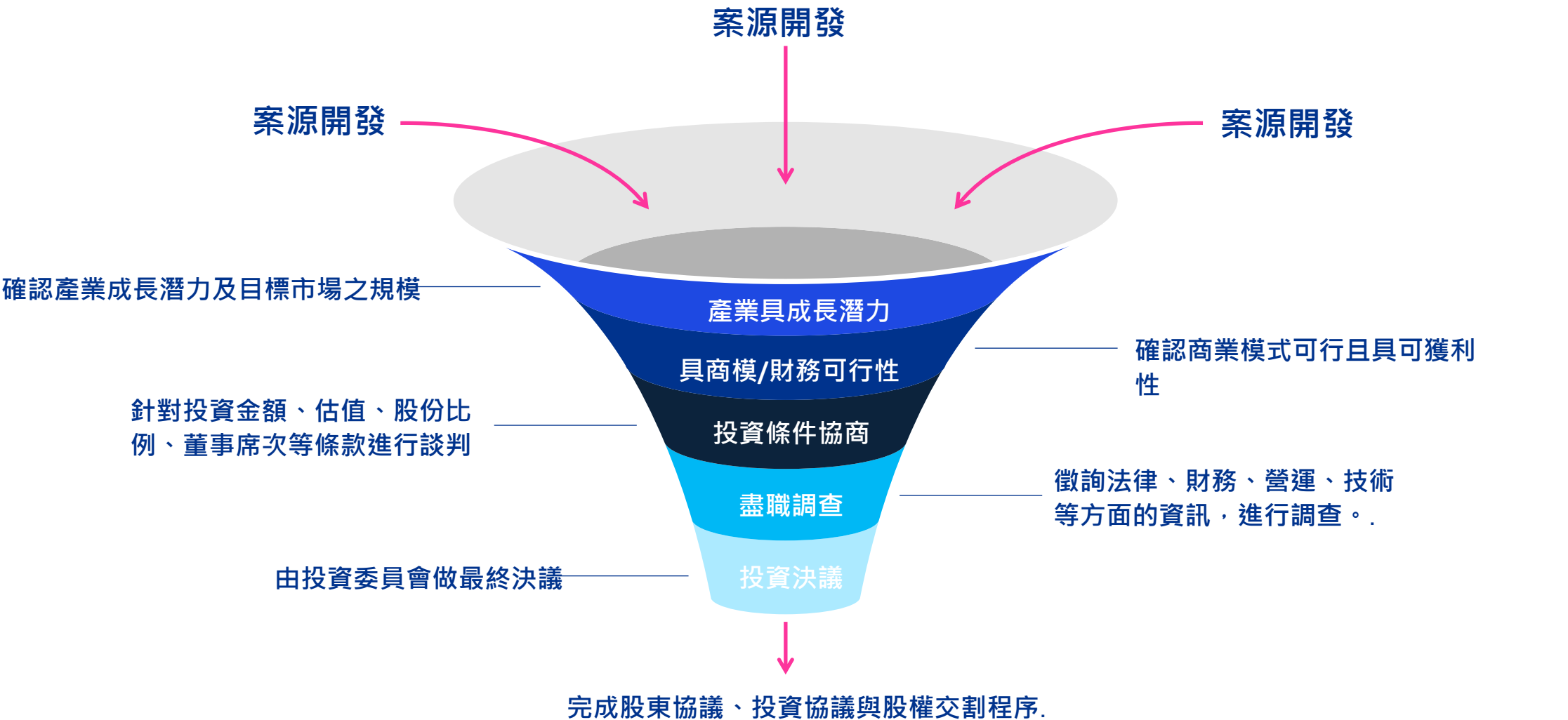
- 創辦人離職
- 重要主管之異動：一級主管包括總經理、業務、財務、研發、生產、稽核等之異動原因
- 合作方之異動：簽證會計師、輔導券商



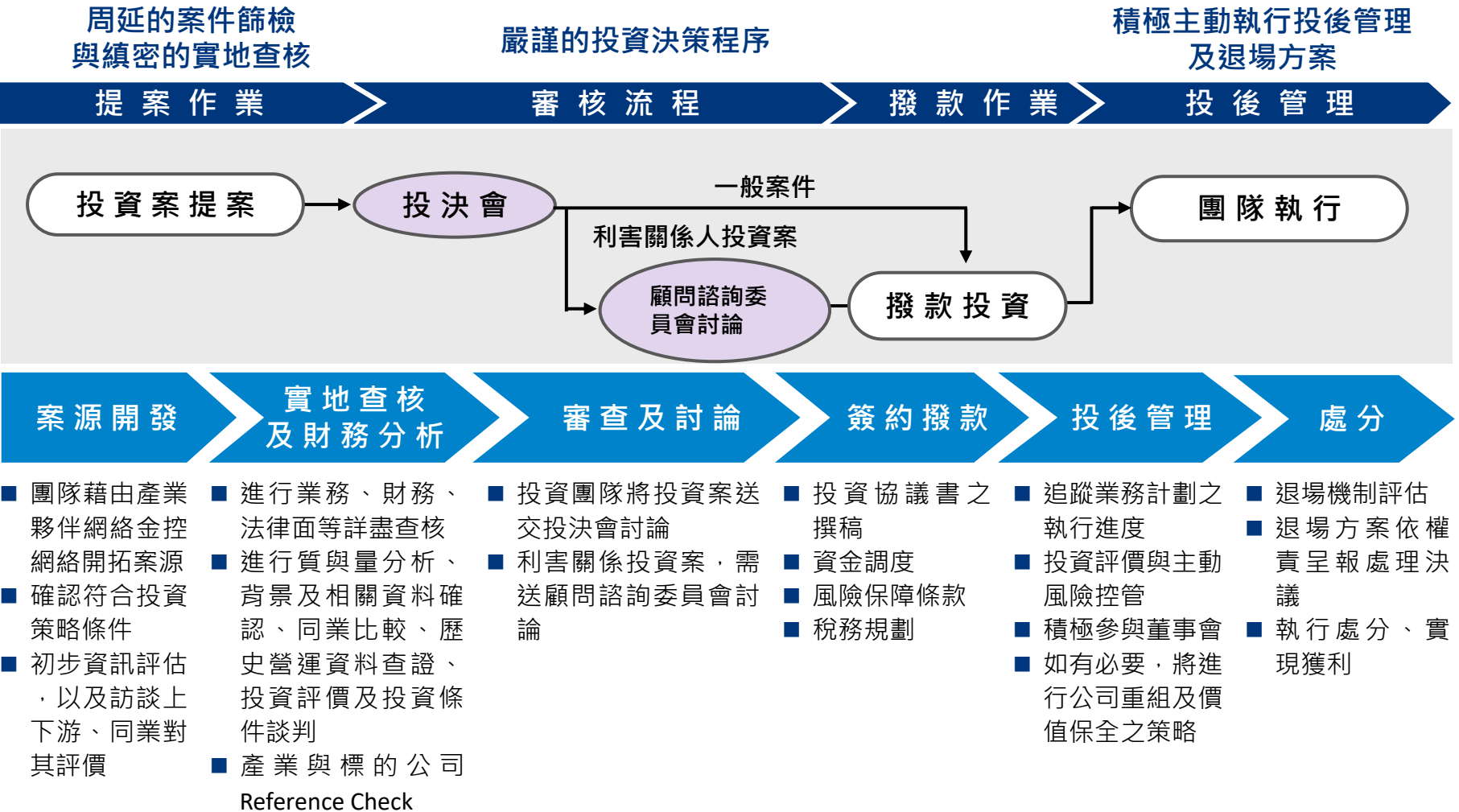
二、投資決策的實務流程



投資前評估決策的實務流程



完整投資流程與風險管控機制



三、企業在募資過程中常見的迷思



募資中常見的迷思

	迷思	實際情形	正確觀念
01	「金額募越多越好」 認為融資金額越多代表越成功	多募資會稀釋股權、提高回報壓力，且可能讓團隊變得不節制	募資應以「可支持下一階段成長與里程碑」為基準，非越多越好。
02	「估值越高越好」 認為估值越高代表越成功	短期風光，長期可能因後續成長無法匹配導致下輪投資人不願進場	估值要合理匹配公司階段與風險，不可過度膨脹。
03	「有好產品 / 好服務就一定能募到資」 僅從自身角度出發，認為產品與服務好，自然會吸引投資人	投資人關注的不只是產品/服務，而是整體「商業化潛力」，是否能解決客戶需求	產品/服務固然重要，但商業模式、成長策略與團隊執行力同樣關鍵。

募資中常見的迷思

04

迷思

「融資一定要找創投（VC）」
「每個投資人來都該收」

實際情形

- 不同公司階段、模式適合不同資金來源，如：天使投資人、政府創業補助、家族辦公室、企業戰略投資人（CVC）。

正確觀念

- 選對投資人比拿到錢更重要，要找能帶來資源與價值的「智慧資本」。

05

「股權可以慢慢談、先拿錢再說」
忽略創業初期的法律架構設計，股權不清、合約不完整。

- 若沒有清楚的股東協議，未來容易產生爭議。
- 投資人會要求設有「優先權」、「稀釋保護」、「反稀釋條款」

- 募資過程中應明確規劃股權結構、權利義務、未來退出機制
- 清楚自身對投資條件履約之能力，不過度承諾

06

「過於樂觀的財務預測及成長率」
為了吸引投資人，過度誇大未來營收與市場規模。

- 專業投資人對財務預測有極強的敏感度，誇大的數據反而削弱團隊的可信度，影響募資成功率。

- 合理的財務預測假設才能獲得專業信任。
- 較佳的執行力有助於下一階段的募資。

四、結論與建議



01

募資是戰略行為，不只是資金行為

成功的募資應建立在清晰的商業模式、堅實的團隊能力與可行的市場策略之上

02

「對的投資人」比「最多的錢」更重要

合適的投資人能帶來不只是資金，更可能是市場資源、產業經驗與後續支持，對企業成長更具長遠意義

03

估值與資金規模應平衡考量

高估值與過多資金可能短期看似亮眼，但若不如預期，將對後續募資與執行產生不利影響。

04

提早規劃、合法合規是基本功

股權架構、合約條款與法務設計若在初期未處理好，將在募資或退出階段引發嚴重問題。

05

募資不是一次性活動，而是持續關係經營

建立投資人溝通機制（例如每月報表、季度報告），以培養長期信賴感

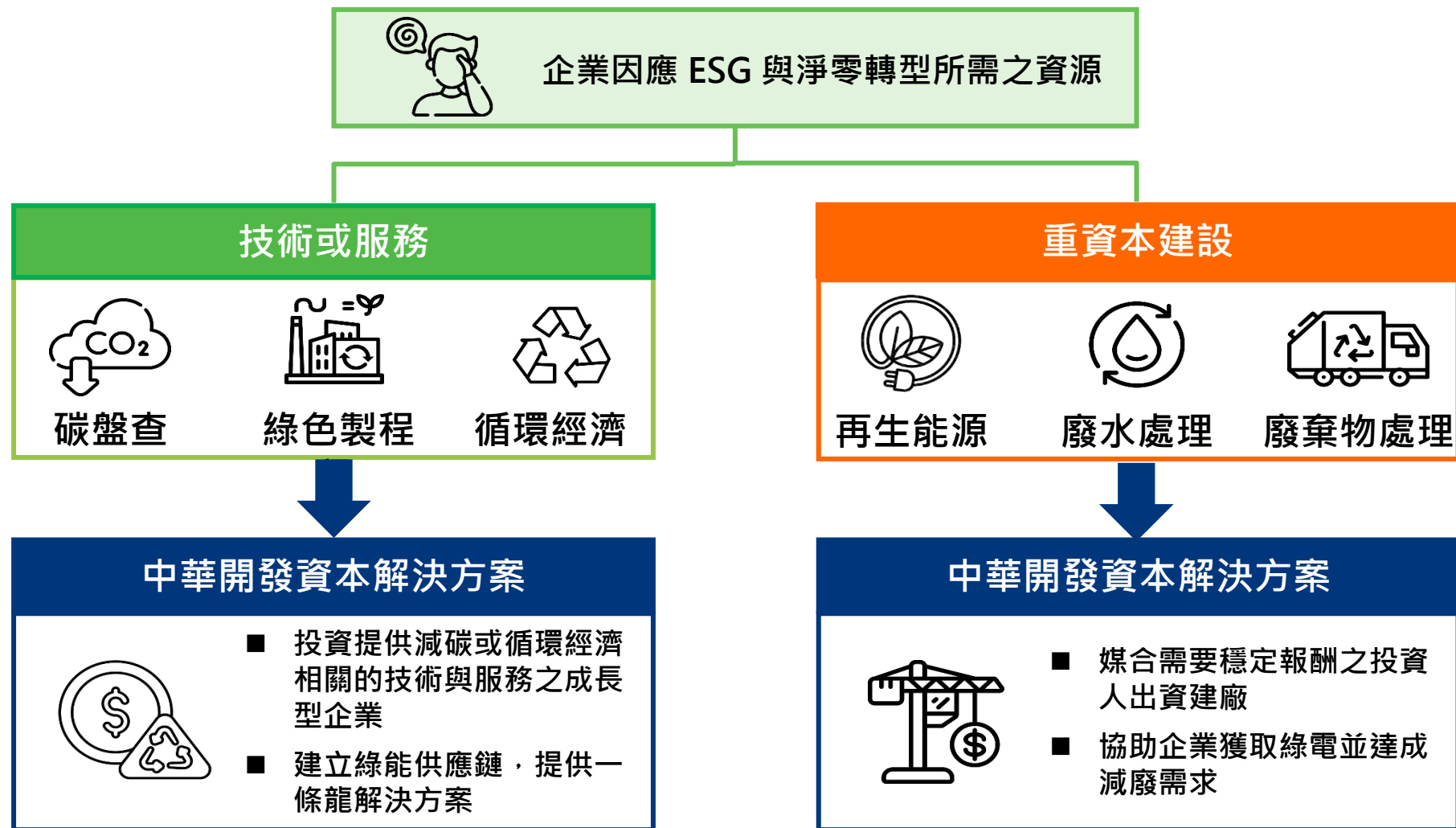
06

用數據說話，展現執行力

提供可驗證的數據與里程碑，用行動兌現承諾，做得到比說得好。

五、中華開發資本的附加價值

中華開發資本在永續金融服務的具體策略



整合凱基金控之資源，提供被投資公司全方位之金融服務

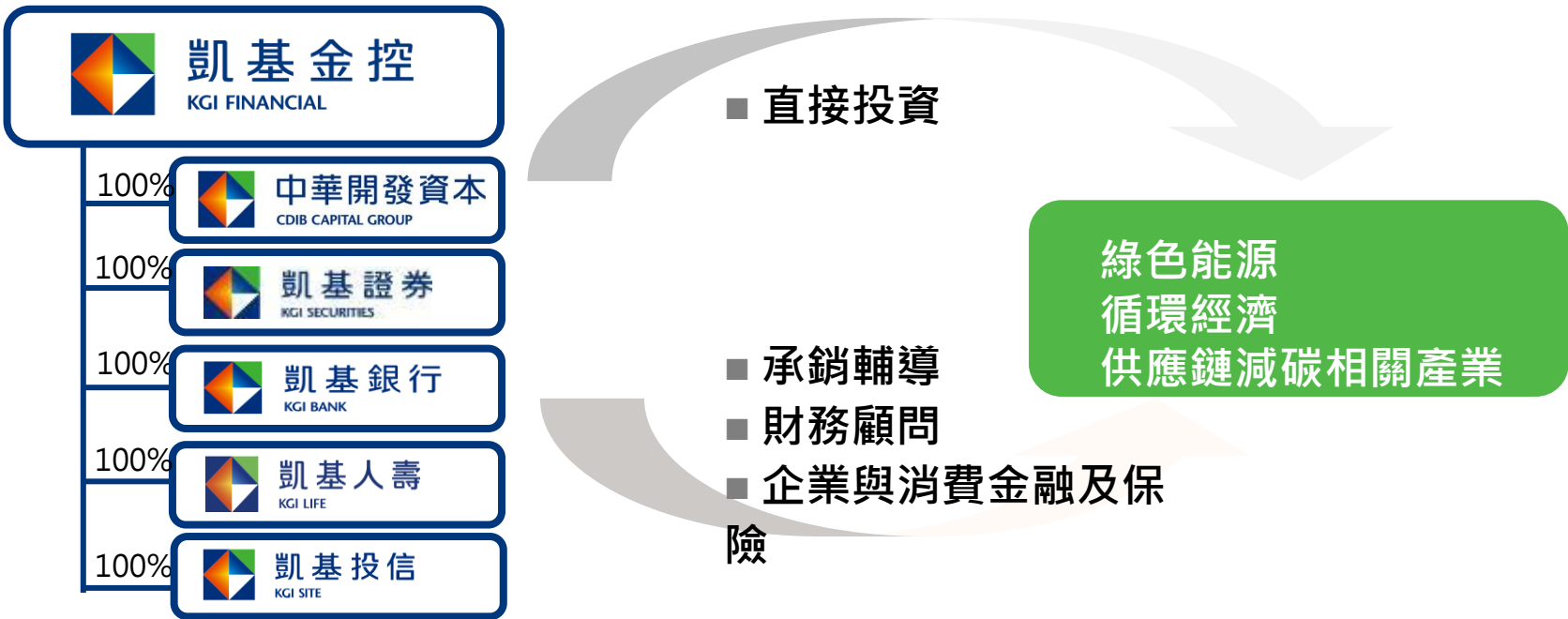
- 除進行直接投資外，並可同時提供貸款、財務規劃、承銷輔導等全方位金融及保險服務
- 整合凱基金控之資源，除進行直接投資外，並可同時提供貸款、財務規劃、承銷輔導等全方位金融及保險服務，可提供被投資公司全方位之金融服務。

開發資本公司

於國內直接投資業務具領導地位，累積逾60年的投資經驗，累積1,000家投資戶人脈資源。

凱基證券

國內承銷金額市佔率達三成以上，於承銷市場具主導性地位。





中華開發資本
CDIB CAPITAL GROUP

凱基金控成員

THANK YOU