

如何為新創公司籌募資金？ 連炎（台灣安麗莎醫療器材科技股份有限公司董事長）

玉山金融講座第二場邀請目前台灣安麗莎醫療器材科技股份有限公司的董事長連炎來為各位同學介紹「如何為新創公司籌募資金？」在演講的前半段，連董事長先引用了他在美國 ICT 以及 Medical Device Industries 的經驗，配合連董事長數十年來的經歷切入籌募資金的主題，也帶出了新創公司需要注意的事項、籌資後的規劃、以及各種籌資工具的優缺點。

連董事長指出，一個新創企業背後必須是由幾項流程一步一步走向成功之路。一個新創企業，必須要有一個明確的概念知道要做的事情主題是什麼，接著透過籌資、研發、測試確定技術面可行之後，來給政府批准該項產品的合法化。連董事長更是特別強調「政府批准」這一項十分重要，尤其以連董事長的經驗為例，醫療器材等物品在美國需要得到 US FDA、TFDA 等單位認證，才能得到在該地販售相關產品的門檻。待所有前置作業皆完成後，透過商業化的模式將產品行銷、擴展、尋找合作夥伴等，來讓整件事情的專案完成，重新回到新的概念主題、新的專案循環進行。

連董事長說明完新創公司所需要注意的事項後，進一步談到籌資所需要特別注意的事項。連董事長指出，除了籌資金額的多寡之外，更需要注意「控制權」、「投資者價值」、「未來需求」、「產業概況」等。因為若不注意，有時可能會事倍功半，公司也很有可能面臨被併購的風險。此外，籌資中，錢的來源也很重要，有些會影響到稀釋股權的問題，有些投資的時間長短有限，有些有利息需要固定時間支付。這樣聽下來似乎籌資不是那麼一件簡單的事情，但只要我們能夠在籌資前完整地把連董事長提醒的注意事項重新檢視一遍，在籌資這條路上就能避開很多不必要的麻煩。

演講的後半場，連董事長很用心的將同學在演講前所提出的問題進行解答，其中大部分的問題不外乎與連董事長目前所在的公司相關。連董事長先行介紹了自己的公司與產品，讓大家先了解穿戴式生理監控系統的出現緣由，對比現今 ICU 的儀器所帶來的不方便與不及時，穿戴式生理監控系統在老年化社會的應用上與嬰兒的監控上都帶來了全新的概念與技術，透過大數據的整合，配合資料分析、開放應用，帶來了全新的商機。連董事長也十分希望將這個在美國研發的技術帶到台灣，帶動台灣生技產業發展，促進產業合作（如：保全、保險業者），增加台灣的競爭力。

在這場演講中，除了能夠吸收了連董事長自身的經歷分享，更能從連董事長身上看到如何全面性的分析事情，並配合遠見將事情考慮得十分周延。我想這是作為莘莘學子的我們值得向連董事長學習的地方。