



全国区域性股权市场 股权融资项目联合推荐

Equity Financing Projects DealBook Monthly of OTCs

2018/01期

 **齐鲁股权交易中心**



青岛蓝海股权交易中心

 **甘肃股权交易中心**
GANSU EQUITY EXCHANGE CENTER



宁夏股权托管交易中心
NINGXIA EQUITY EXCHANGE

 **内蒙古股权交易中心**
Inner Mongolia Equity Exchange



石家庄股权交易所
SHIJIAZHUANG EQUITY EXCHANGE



天津滨海柜台交易市场股份公司
China OTC Market Co.,Ltd.

目 录

- | | |
|----------|----------|
| 1-某环保项目 | 13-中科海 |
| 2-某光伏项目 | 14-中胶橡胶 |
| 3-某新材料项目 | 15-鲁渝能源 |
| 4-铁邦物流 | 16-瑞迪网络 |
| 5-五原农商行 | 17-浩海养老 |
| 6-军利商贸 | 18-锦河能源 |
| 7-熹里牧业 | 19-景鑫绿化 |
| 8-艾迪森 | 20-六盘珍坊 |
| 9-静力工程 | 21-奥克米 |
| 10-海之晨 | 22-小黑马影业 |
| 11-欧森系统 | 23-瑞肯新材 |
| 12-宇明生物 | |

1-环保项目

工业固体废弃物的环保处理及资源综合利用。

公司处理工业固体废弃物的核心理念是资源综合利用化，公司的处理模式不是简单的焚烧填埋，这是公司跟其他同类公司相比最大的不同和优势。公司所有处理的固废产品都做到了减量化、无害化、资源化，没有二次污染。

获取项目详情请联系：周蓄,18253318875, zhouxu@qlotc.com

公司依托国际先进环保技术和研发实力投资成立的拥有环保、安监及公安部门认可的赤泥及石英尾矿砂等工业固废处理许可的大型专业化工业固废综合利用民营企业，拥有年处理赤泥100万吨、铜尾渣30万吨、长石尾矿20万吨、含硫工业尾渣12万吨、工业副产盐酸4万吨的工业固废综合利用能力。公司成立以来累计处理赤泥、尾矿等工业废料300余万吨。

公司是国家高新技术企业，中国低碳经济发展促进会科技示范企业，科技部十二五大宗工业固废处理（863）项目实施单位，山东省综合利用认证企业。

目前我国工业废物产生量持续增加，治理设施建设相对滞后，工业固废处理业务的前景广阔。

【盈利模式】公司的主要收入来源是通过销售工业固废综合利用后的产品获得收入。

【融资需求】

资金用途：用于新项目的投资建设和运营。

融资金额及出让股权比例；

融资金额壹亿元，出让股权比例20%左右

预计2018年，公司实现营业收入4亿元，净利润达到4000万元，公司新上2-3个固废资源综合利用新项目。

【团队主要成员】：1. 方铨，科技带头人，高级技术顾问，教授级工程师，有色金属冶金专家，共和国电解铝工业创始人之一！

2. 方澎，高级工程师，27年固废综合利用领域从业经验，拥有多项工业固废综合利用专利。

3. 王平升，硕士、教授级高级工程师，公司“十二五”863项目负责人。

2-光伏项目

光伏发电、光伏电站建设

【核心优势】

- 1、除生产之外的产业链齐全，消除所有中间环节，取得最大化利益。
- 2、目前太阳能电池组件价格最优惠，国家补贴政策利好，发改能源[2017]1901号文件已对光伏自主售电模式做出支持，是最佳投资时机。
- 3、抢断市场，垄断性布局10kv售电线路，综合售电平台作为市场消纳支持。
- 4、完整的团队协作式售后服务体系，形成产业链末端最稳定的利润增长点。
- 5、企业不断创新，以电表为接入端口，结合物联网，与数据时代相结合，以服务不断创造利润价值。

获取项目详情请联系：周蓄,18253318875, zhouxu@qlotc.com

【企业简介】

公司成立于2013年，现注册资本6518万元，是一家引进德国先进经验的高新技术企业。公司是山东省首家“一站式”光伏发电系统提供商，曾多次受到省、市级发改委、国家电网等部门的高度关注，吸引了大批战略投资者，与山东省鲁信投资控股集团、江苏金融租赁股份有限公司在分布式光伏发电领域成为战略合作伙伴。公司现有技术管理人员90余人，多数为本科以上学历，截至2017年底，公司总资产2.6亿元。公司与德国慕尼黑工业大学联合开发“智能微电网系统”；开启新一代新能源电力运营模式：智慧能源+物联网+全球能源互联的大数据平台。

【行业前景】

近年来，随着环境问题日益突出，绿色发展理念逐渐深入人心，全球经济的发展方向和导航标已然转向低碳经济，太阳能光伏产业受到世界各国的重视。国家“十三五”规划纲要提出，要大力发展节能环保、新能源等战略性新兴产业，新能源产业重点发展太阳能热利用和光伏光热发电、生物质能等。

- (一) 我国光伏产业发展有广阔前景，新能源转型升级是良好机遇。
- (二) 光伏产业、政策及市场亟待加强互动，外部市场依赖高有一定影响。
- (三) 面临国际经济动荡和贸易保护的严峻挑战，国家需加强对光伏市场的监管。
- (四) 新工艺、新技术快速演进，国际竞争不断加剧。
- (五) 市场应用不断拓展，降低成本仍是产业主题。

【融资需求】

定向增发5000万元资金使用其中4000万用于自有电站的布局建设使用，重点投资建设自发自用分布式光伏电站（目前公司项目储备及备案装机达20MW）；其中1000万用于智慧能源+物联网平台建设，布局综合电力运营，完成淄博市新能源电站“智能微电网系统”项目，成为国家绿电收售电示范城市。

【盈利模式】

- (一)、电站总包建设（EPC）
- (二)、自有电站开发建设
- (三)、电站运营维护管理
- (四)、物联网+综合电力运营
- (五)、形成能源互联的电网运营模式

【财务情况】

2017年 公司自主开发光伏电站装机容量达到20MW；完成营业收入1.1亿元，实现净利润1000万元。

2018年 公司上半年完成光伏发电装机容量20MW，计划下半年完成40MW，自主经营权光伏电站装机容量达到80MW；托管运营电站装机容量达到50MW；完善“互联网+智慧能源”平台；完成营业收入4亿，实现净利润3000万。

2019年 公司自主经营权光伏电站装机容量达到150MW，打造“智慧能源+物联网”平台。颠覆传统售电模式，引领“智慧能源+物联网”进入全新模式，为我国新能源企业带来更广阔的市场前景。实现利润6000万元。

3-新材料项目

氯碱离子膜生产配套企业

核心优势

目前，我公司是中国长江以北聚四氟乙烯制品加工品种最全，综合加工实力最强的企业。优势：聚四氟乙烯纤维强力高，线密度均匀，技术水平达到国际先进水平，成本低于同行业3-5%（2018年技改后的长纤维成本低于同行业15-20%）。聚四氟乙烯板棒管拥有国内液压机压制压力最大的设备（即 cm^2 可达到50MPa），压制出来的板平整度好，密度高、均匀、公差小。拥有国内自动化程度最高的挤出机，15台设备每班只需2人。

【企业简介】

公司创建于2006年，注册资金3416万元，是集科研、生产、经营和对外贸易为一体的高新技术企业，公司主要产品：聚四氟乙烯纤维、板、棒、管、垫片等产品，拥有自主进出口权，产品主要出口亚洲、欧洲、南北美洲、澳洲等50多个国家。十多年来，公司沿着科技、环保、国际化的发展方向，已发展成为中国长江以北最大的聚四氟乙烯加工企业，现为中国氟塑加工专业委员会理事单位，山东省氟塑制品研发生产基地，淄博市超微过滤聚四氟乙烯工程技术研究中心，连续三年被评为“好品山东”十大卓越企业之一。2017年先后获评“山东省著名商标”、“山东省中小企业发展新经济示范单位”荣誉称号。

【行业前景】

公司与山东东岳集团签订战略合作协议，其主要合作产品是氯碱离子膜增强网布和氢燃料电池质子交换膜增强材料，其中离子膜的增强网布已试验成功，现开始批量生产，此产品所用原料100%国产树脂，各项指标均达到国际标准，完全替代进口。此产品的成功，标志着我公司成为国内唯一一家可以生产离子膜增强网布的企业。

【融资需求】5000万元

资金用途：纤维技改
融资金额及出让股权比例：25%

【盈利模式】

直销，订单式销售

【财务情况】现状及未来预测

目前公司总资产1.5亿元，注册资金3416万元，资产负债率48%。

4-铁邦物流

致力成为专业的现代化仓储配送一体供应链服务商，专注为供应商行业提供仓储、精细加工及城市配送管理一站式服务。

核心优势

1. 国家“AAA”级物流企业；
2. 拥有甘青宁藏最大、现代化、标准化最强的仓储中心；
3. 团队完整、专业性强、十分敬业；
4. 使用业内领先的WMS系统；
5. 率先在甘青宁藏成功启动仓配一体化业务；

【企业简介】

兰州铁邦物流有限公司致力于成为一流的智能仓配一体化物流企业。以立体智能仓为依托，以高效运营体系、数据处理为基础，旨在服务社会，降低成本，创造价值，解决收货、仓储、分拣、包装、配送、场景、交付、物流金融为一体的全程供应链物流需求。为客户提供智慧一体化供应链物流服务。

【行业前景】

在城市物流用地、市内交通日趋紧张的现状下，仓储、物流工作使得广大零售、服务及加工制造企业颇为窘迫，铁邦物流率先提供面向所有行业的开放式仓配一体化服务，整体打包解决各种企业的仓储、物流问题，具有三大优势：1. 效率提升，客户物流体验最佳；2. 降低客户物流成本；3. 提供物流金融等其他增值服务。行业前景十分可观。

【融资需求】

5000万元，用于采购全自动立体智能货架。拟出让股权比例不高于20%；
公司目前银行贷款3700万元。

【盈利模式】

(1) 接受订单，货品入库智能仓储及冷链仓储；(2) 专业设备和人员，组织分拣及二次包装；(3) 利用自有车队或社会物流力量进行配送；(4) 按照成功配送的货品价值计算收费。

【财务情况】

2017年总资产1.6亿元，净资产0.99亿元，年收入1732万元，净利润557万元。未来依托仓配一体化业务，三年后年收入及利润分别稳定在1.5亿元及0.5亿元。

【团队成员】

执行董事兼总经理：张繁强
副总经理：郑建伟
财务总监：陈建中
运营总监：李斌
行政总监：王刚

5-五原农商行

核心优势

五原农商行是县域内规模最大的金融机构，贷款及涉农贷款占比在全县范围内领先于其他金融机构，存款份额占有率达一半以上。

通过强化科技支撑和金融产品创新，形成了以自助银行、网上银行、手机银行、短信银行、无线POS机具、助农服务终端、移动支付构成的多元化金融服务体系，为广大客户提供智能化程度高、不受时间和地域限制的全天候24小时金融服务。

【企业简介】

该银行是经中国银行业监督管理委员会批准，于2013年11月8日正式挂牌开业，注册资本20773万元人民币。经过60余载发展，现成为拥有29个营业网点和390余名在岗员工的县域内规模最大的金融机构。截止2017年末，资产总额74.03亿元；负债总额67.70亿元；各项贷款余额56.73亿元，占全县各家机构各项贷款市场份额的62.57%，其中涉农贷款余额56.59亿元，占全县涉农贷款市场份额的80.955；各项存款余额60.73亿元，占全县各家金融机构各项存款市场份额的57.62%

【盈利模式】

存贷款业务及各类创新金融产品

【财务情况】

截止2017年末，
资产总额74.03亿元；
负债总额67.70亿元；
各项存款余额60.73亿元；
各项贷款余额56.73亿元

【股权转让需求】

目前有部分小股东想要退出，
共计持股占比7%左右

6-军利商贸

核心优势

基于互联网技术和线上线
下智能设备等技术手段，以统
采、统配、统销、金融等四项
服务为抓手，整合社区店并形
成联盟的强关系，为生产商、
经销商搭建销售网络，为零售
商提供货源，为仓储及物流企
业（个人）指派仓储、配送任
务，为金融提供封闭的融资业
务，通过此方式构建新型区域
互联网生态，并具有区域整体
复制性。

【企业简介】

军利商贸公司成立于2011年4月，公司注册资本金1000万元人民币，是一家集物流服务、电商服务为一体的平台型企业。公司为上游企业提供仓储、配送、结算等服务，在服务过程中发现一定规模的金融市场。

公司年均仓储货值3000万左右，占用大量上游周转资金；配送过程中，下游零售终端，尤其销售旺季采购资金需求明显。

【行业前景】

新型区域服务体系构建涉及上下游及金融多产业，将传统生产企业、仓配企业、金融部门有机整合，通过数据共享，实现产业链拉动，促进互联网金融发展。

【融资需求】

- 2亿元
- 技术升级维护、上下游金融业务
- 直接向第三方转让股权、回购、公司上市

【盈利模式】 仓储物流、产品销售、网站及自媒体广告收入；银行结算系统分润、下游零售终端线上派单扣点

【团队成员】

于晓辉团队带头人，中共内蒙古自治区第十次代表大会代表。当地物流协会会长
周国宝国家级物流师，物流行业从业7年

7-熹里牧业

熹里现有清真牛、羊冷鲜肉、冷冻肉、民族特色手把肉、风干肉等20余款绿色产品，还有炒米、奶制品等民族特色美食10余款。熹里牛羊肉是选用品质优良的草原红牛、阿尔巴斯山羊加工而成。

核心优势

地理优势：700万亩有机牧场，远离工业环境的天然熹里草原，无污染，适合牛羊的自然生长；

技术优势：按照国际出口标准引进现代化牛羊屠宰加工设备，真空排酸和热收缩包装技术，保真保鲜；

商品优势：与上海浦南农贸批发市场形成全面深入的合作，进驻一线城市市场；

物流优势：与多家物流公司合作，送货上门；

售后优势：智能绿色产品溯源系统，让你无忧。

【企业简介】

熹里牧业公司始建于2006年5月，注册资本1000万，法定代表人伊拉图。熹里是一家牛羊肉全产业链企业，公司通过“公司+农牧民合作社+家庭牧场”的模式在当地整合了700万亩有机牧场，配套建设了现代化牛羊屠宰生产线、牛羊 RFID 耳标式身份认证产品溯源系统和反季节饲草料加工/储运基地（在建），每年可以出栏3万只有机草原红牛和30万只高品质有机肉羊（阿尔巴斯山羊和优质绵羊）。

【行业前景】

公司属于牛羊肉加工制造行业，提供的牛羊肉为中高端产品，满足客户的绿色有机溯源需求，前景广阔。

【融资需求】

资金用途：完善绿色牛羊肉产品溯源系统
融资金额及出让股权比例：
股权融资2500万元，出让股权20%

【盈利模式】

产品销售收入

【财务情况】现状及未来预测

扩大现有生产规模，完善溯源系统，现已与多家公司签署产品合作协议，未来收益可观

【团队成员】

农牧业合作社养殖团队、畜牧技术团队、生产加工团队、旗舰店服务团队、一线市场销售团队、品牌建设团队

8-艾迪森

公司主要产品与服务包括：工业级不间断电源、准核级不间断电源、工业级应急电源、智慧型蓄能电池系统以及相关配套产品与服务等。

核心优势

目前已在国内火力发电市场、工业UPS行业位居首位。产品已出口十余个国家和地区。公司市场主要涉及火力发电、石油化工、煤化工等传统能源行业、以及核电、光伏发电、光热发电等新能源行业。

高新技术企业、青岛市专精特新示范企业、青岛市首批隐形冠军企业、青岛市守合同重信用企业。已申请专利23项，软件著作权11项

【企业简介】

青岛艾迪森科技股份有限公司创建于1998年，是一家中外合资企业，总部设在美丽的青岛，也是一家专注于解决电网供电质量以及工业电源技术问题的高新技术企业，致力于为电力行业、石油化工、煤化工等传统能源行业、核电、光热发电等新能源行业以及大型工业企业提供电源系统供电质量解决方案。

【财务情况】

2015年实现销售收入3435万元，利润80.6万元，总资产5924万元

2016年实现销售收入3317万元，利润139.6万元，总资产6736万元

2017年实现销售收入3745万元，利润222.4万元，总资产7133万元

【融资需求】

正在下一轮融资

【融资情况】

- 1、2017.11月债权转股权470万元；
- 2、2017.12 外商投资325万元
- 3、邮政储蓄银行贷款200万元
- 4、农商银行姜山支行贷款800万

9- 静力工程

核心优势：

1、非开挖式地下综合管廊挤入技术（含装置）；

2、静压地下连续墙装置及方法。

这两种技术和产品均已获得国内发明专利，主要用于城市中心区域和既有小区地下综合管廊、地下停车位、地下汽车高速通道和地铁车站围护结构等地下工程的新建，特点是施工前期不需要先开挖土体，节省大量的用于建造地下工程的安全防护措施费用，并有利于减少甚至消除因土体损失而造成的关联建筑物沉降倾斜等事故风险源。目前，这两个项目试制已经完成，正在中试，进展顺利，无不可逆技术障碍。

【企业简介】

公司成立于1999年8月，是特种专业工程和地基与基础处理“双资质”、GB/T 19001-2008/ISO 9001：2008和GB/T 50430：2007质量管理体系、GB/T 24001-2004 IDT ISO14001:2004环境管理体系以及GB/T28001-2011/OHSAS 18001:2007职业健康安全管理体系“三认证”企业。由欧阳甘霖教授领军的拥有博士、硕士以及高级职称的科研团队与高校、建筑设计院等单位建立了长期稳定的产学研模式，并在公司设立了建筑物病害处理和城市地下空间开发特色设计事务所。公司在建筑物移位、纠偏、整体功能改造、城市地下空间开发新技术新工艺等方面形成了创新、设计、施工、技术咨询一条龙服务链。

【财务情况】

2015年营收7824万，净利润511万，总资产3169万；
2016年营收7223万，净利润455万，总资产5076万。

【融资需求】

融资1000万，10%股权

【荣誉资质】

- 1、近年公司获得国内专利11项（其中发明专利8项，实用新型3项），国际PCT发明4项；2017年又申报受理国内发明专利3项，国际PCT1项。
- 2、2017年受邀参加《建筑物移位纠倾增层改造技术规范》的修订工作。
- 3、2015年，在土木建筑专业委员会组织的评比中，公司特种专业工程营业额国内排名第二，市场占有率达到12%。

10-海之晨

主营业务为机器视觉系统及软件，其中机器视觉软件占比50%以上。

核心优势

3D机器视觉的底层算法及应用技术，已处于国内领先水平。

【企业简介】

青岛海之晨工业装备有限公司成立于2011年，主要从事机器视觉的研发、生产和服务业务，年营业额在2000万以上。

公司具有双软企业认定、高新技术企业认定，通过了ISO9001质量体系认证。在山东省机器视觉市场，公司的技术水平、团队规模一直名列前茅。海之晨所服务的客户主要为电子（半导体）、汽车、橡胶、食品、医药等传统制造业，为客户提供机器视觉、机器人、自动化等智能制造解决方案。公司的多项技术，尤其是3D机器视觉的底层算法及应用技术，已处于国内领先水平。

【财务情况】

2016年实现销售收入1149万元，利润47.6万元

2017年实现销售收入2003万元，利润137.96万元

【融资需求】

600万，10%股权

【融资情况】

- 1、青岛市市北区科高创投投资中心（有限合伙）300万元
- 2、青岛景天信息产业有限公司100万元
- 3、青岛聚海成股权投资中心合伙企业51万元



11-欧森系统

项目简介

公司专注于工业级无人机的研发、生产和销售及通讯、监测等设备的研发销售等。以客户为导向，根据客户的需求提供专业的无人机系统优化解决方案。公司结合自身良好的系统集成优势，及海事服务优势，大力的发展无人机整系统的研发，不再局限于无人机单机的生产组装。截止本说明书出具之日，公司主营业务、主营产品未发生变化。

公司研发生产的无人机采用大载荷无人直升机平台，具有载重大、抗风强、性能稳定等优点，可广泛应用于海事监视与侦查活动。无人机的设计材料外部是碳纤维复合材料，不锈钢，钛合金，航空铝合金，进行阳极氧化及特殊涂层处理。整个无人机系统包含无人机主体、光电吊舱、专业航空光学遥感相机、抛投装置及油污取样装置、无人机数据传输设备、自动驾驶仪、地面控制运输车、便携式地面站及其他附属设备等。公司辅助其他的通讯设备及监测设备，提供专业的产品与服务。

【投资亮点】

公司主要优势在于根据社会需求，开发出电动版，柴油版，汽油版及多旋翼多个版本无人机，借助公司在海事服务领域的专业性和系统性，根据海事需求研究、设计、开发贴合海事领域的专业的工业级无人机，公司积极寻求突破点，与北京空间机电研究所开发武装类无人直升机系统，公司本着合作共赢、研发进步的理念，不断的深耕工业级无人机领域。

【财务情况】

2017年营收1500多万元。

【融资需求】

800万元

【荣誉资质】

青岛欧森系统技术有限公司自成立以来，秉承创新意识和开发精神，获得了很多资质与荣誉，具体如下：

- 高新技术企业
- 青岛市企业研发中心海洋污染监测
- 中国航海学会船舶防污染专业委员会单位
- 国际清污组织（ISCO）中国联络处
- 中国船级社CCS认证企业
- 质量、环境、健康管理体系认证
- 软件企业和软件产品认证
- 中国船舶设计师理事会委员单位
- 美国OHMSETT模拟海洋环境试验认证
- 青岛市海洋防污应急国际合作基地
- 国家系统集成三级认证企业
- AOPA无人机学员培训机构资质

12- 宇明生物

项目简介

青岛宇明生物技术有限公司注册资本2299.56万元，专注于组织工程人眼角膜系列产品的研究、开发与生产，立志成为一家组织工程生物学领域的高科技领军企业。现有已获得医疗器械生产企业许可证的GMP车间200平米，研发中心500平米。公司开发的组织工程人眼角膜系列产品，是在国家“十五”863课题和“十一五”863重大课题资助下研发出来的高新技术产品，可替代捐献角膜让我国数百万、全世界数千万角膜病盲患者重见光明，解决因捐献角膜数量严重不足、众多角膜病盲患者无法复明的国际性难题，创造光明、造福人类。

【投资亮点】

- 1、公司开发的组织工程人眼角膜系列产品，是在国家“十五”863课题和“十一五”863重大课题资助下研发出来的高新技术产品
- 2、组织工程角膜内皮产品临床前的部分研究成果，获得了国家教育部专家“属于国际首创，达到了国际领先水平”的重大科研成果鉴定结论
- 3、产品涉及的技术拥有两项国家发明专利
- 4、2016年12月，组织工程角膜内皮项目在全国147个入围项目中脱颖而出，获得了号称医疗器械行业奥斯卡奖的“创新奇璞奖”。

【财务情况】

近三年营业收入：0元
2015年利润总额：-1541175.01元
2015年总资产：12460357.1元
2016年利润总额：-1356454.2元
2016年总资产：16155080.78元
2017年利润总额：-2406798.55元
2017年总资产：17917036.86

【专利情况】

国家专利两项：
申请专利号：200910020034.6 一种组织工程人角膜内皮的重建方法
申请专利号：201010102340.7 利用新鲜羊膜制备组织工程人工角膜内皮载体支架的方法

【融资需求】

上一轮估值8000万，
本轮估值1.2亿元

13-中科海

项目简介

中科海集团 创立于1994年5月，目前总注册资金8400万元，是国内最早从事工厂化循环水养殖设施研发生产的国家级高新技术企业集团，下设多家实业公司。成立20余年来一直致力于工厂化循环水产养殖系统设备及工程的研发、设计、生产和销售。为客户提供从水产水生物实验设备、水产养殖设备的生产制造，到成套工厂化海(淡)水循环养殖设备的现场安装调试等等的一条龙服务。产品主要用于大学院校、科研机构的水生物实验室；医药、饲料企业的模式生物实验室；大型水产养殖、育苗场的工厂化养殖车间。

【投资亮点】

- 1、闭环生态产业链，有较高技术门槛
- 2、当地需求旺盛，消费能力强，价格高
- 3、市场容量巨大，上升空间广阔
- 4、团队成熟，在本行业从业时间超过30年

【财务情况】

2017年营收3000万左右

【融资需求】

3000万元，股权、债权均可

【新疆项目情况】

新疆室内循环水养虾项目，通过打造养殖示范产业园，带动当地共同养虾，提供从养殖大棚、养殖设备、苗种、饲料、水质监测仪器、生物制剂等，到成虾的统一平台统一品牌销售为一体的闭环生态产业链。3年后整合全部环节打包IPO主板或创业板。

14-中胶橡胶

项目简介

公司目前产品主要分为三大类：再生橡胶生产线、工艺配方、再生橡胶产品。目前公司核心技术为环保节能型万吨级废轮胎再生橡胶生产技术，技术包括生产线设备技术、生产工艺技术、生产配方技术以及环保再生橡胶产品应用技术等。橡胶再生技术采用常压中温热化学法，在环保、节能、自动化程度上都大大优于传统的动态脱硫法。

根据橡胶制品企业区域性分布的特点，综合考虑原料、运输、使用市场等因素，围绕优势地区发展。获利模式主要体现于公司全资投入形式、设备销售（融资租赁）、生产线入股合资、入股投资下游再生橡胶制品企业等四种形式。

形式一、公司全资投入形式获利点

单条生产线年处理废轮胎1.2万吨，生产环保再生橡胶7200吨（市场均价4500元/吨），产值达到3240万元；其他胶粉约720吨（1800元/吨），年销售收入达到130万元；产生的钢丝的产量为4800吨/年（1200元/吨），年销售收入可达576万元，合计销售收入3946万元。

形式二、设备销售形式获利点

万吨级废轮胎再生橡胶生产线，1500万元人民币/套。生产线推广的同时，配方助剂将作为配套产品进行销售，在设备市场扩张的同时，助剂产品将占据相应市场份额。

【投资亮点】

由于环保问题严重，行业提高了准入标准，国家政策导向十分明确，传统大企业面临技术升级与设备更新，小企业面临关停整改，因此国内再生橡胶行业结构将重新洗牌。未来3-5年，市场中主要的生产厂家规模会在2-5万吨/年。由于原先小型再生胶企业的资金规模有限，将逐渐被淘汰出市场，新建产能的投资者主要包括下游橡胶制品企业、行业新进的投资者，以及原大中型再生橡胶企业。以上投资者必定要选择新技术，这就形成了足够大的市场空间。

【财务情况】

2016年营收1100多万
2017年营收3400多万

【融资需求】

2000万元，股权10%

【团队情况】

作为一家科研型企业，拥有一支充满朝气、高素质、年轻化、专业化的研发团队，能够为公司蓬勃发展提供源源不断的活力与动力。

公司为院士工作站，组建以博士、硕士为技术骨干的研发团队，并与青岛科技大学长期合作，探索出了一条产学研相结合，创办高新技术企业的有效途径。目前公司拥有核心研发团队有50人规模，其中教授和高级工程师5人，资深专业工程师4人，技术研发人员24人，其中博士4人，硕士11人。研发部门始终关注行业动态，引领行业发展。并在研发中心内部组建课题组，长期致力于环保高效再生胶生产助剂和配方工艺的研究。我们坚信，强大的研发实力、源源不断的创新是公司不断成长的根本。



15-鲁渝能源

项目简介

青岛鲁渝能源科技有限公司成立于2014年，专门致力于无线电能传输技术领域的前沿技术研究和高科技产品研发。鲁渝能源是中国领先的无线电能传输核心技术、产品及解决方案提供商。2016年，被评为高新技术企业。

核心技术团队成员来自于海尔集团、重庆大学等国内外知名的研发机构，主要研发小功率（小于20W），中功率（20-500W），高功率（500W-50KW）的无线电源标准化模块，系统效率最高可以达到90-95%，可以广泛应用于电动汽车、机器人、海洋装备、石油化工等领域。

【投资亮点】

无线充电/供电产品可以广泛应用于消费电子产品、AGV、电力巡检机器人、服务机器人、特种机器人、水下机器人、电动汽车等，应用广泛，市场容量巨大。由于属于新产业，国内的竞争者较少，而国外的产品的价格昂贵，合作门槛高。公司所有的产品均掌握自主的知识产权，具有从电磁场仿真、系统仿真、电路仿真、算法设计、电路设计的全流程的设计能力，可以根据不同客户的实际需求进行定制开发，产品价格只有国外产品的1/2，同时性能成熟稳定，具有明显的市场竞争力。

【财务情况】

2016年营业收入：16.27万；2016年营业利润-101.19万；2016年净利润-101.19万；
2016年的资产总额144.59万；
2017年截止9月底 营业收入10.52万；
2017年截止9月底营业利润-142.95万；
2017年截止9月底净利润-142.95万； 2017年截止9月底资产总额288.45万

【融资需求】

500万元，股权10%

【团队情况】

鲁渝能源拥有强大的研发团队，核心技术团队成员来自于海尔集团、重庆大学等国内外知名的研发机构。自成立至今，短短几年，就拥有了自己的研发产品：直流无线电源标准化模块，交流无线电源标准化模块，WPC无线电源标准化模块，动态无线电源标准化模块以及传感器五大系列产品。申请了44项专利，14项实用新型专利和6项发明专利已获得授权。获得多项荣誉，入选2014年度青岛市科技计划（第九批）、2015年入选“青苹果计划”、第四届中国创新创业大赛优秀企业、山东半岛蓝色经济区人才发展项目、2015年9月28日在蓝海股权交易中心挂牌上市、青岛首届“市长杯”创业大赛金奖、获得高新技术企业称号等。

16-瑞迪网络

瑞迪网络致力于玻璃行业全球商贸平台建设和企业电子商务服务以及为行业企业提供电子商务解决方案。

核心优势

地理区位优势

沙河是中国最大的玻璃集散基地

技术资源优势

易玻商城荣获2016中国创翼大赛全国赛区银翼奖、河北省赛区二等奖

运营模式优势

提供整体交易环节保障，剔除传统交易弊端

获取项目详情请联系：

业务对接人姓名:王鑫

电话：18733902888

邮箱：wang@shaheglass.com

河北瑞迪网络科技有限公司成立于2012年2月，注册资本1000万元，公司位于河北省沙河市，公司是一家集网页设计开发、电子商务开发应用、网上销售等为一体的信息传输、软件和信息技术服务企业。公司拥有专业化的工作团队和先进的计算机信息技术，荣获国家7项计算机软件著作权认证，居于全国同类企业领先地位，成为邢台地区代表性的电子商务企业。

【行业前景】

根据尚普机构调研统计，美国前30名在线玻璃零售商在2014年的销售总额已经超过了1000亿美元。而根据互联网流量统计公司Comscore的数据，美国玻璃产品的线上销售规模自从2010年以来一直在增长，去年已经达到了1920亿美元，相比之下，根据速图研究院的统计数据，我国玻璃市场线下规模12000亿元，线上规模为500亿元，占比约4.2%。

【融资需求】

本次募集的资金主要用于线下连锁体验店的建设。
融资额度：300-600万
转让股权：10%—20%

【盈利模式】

完成原片玻璃、深加工玻璃、艺术玻璃、玻璃机械、玻璃耗材及玻璃附属商品等的在线贸易。通过线下全球供应商、异地自提点结合线上商城交易的模式，形成，“易玻商城点击购买、自提点配送运输、零散订单随时交易、资金第三方监管、售后随时待命、保险实时参与”的电子商务发展新模式。

【财务情况】

2017年底易玻商城网站运营，达成国内行业推广服务价值3600万，促成线上交易额达2.3亿元。

17- 浩海养老

【项目简介】

宁夏浩海桃园民族养老产业有限公司在宁夏银川市金凤区投资建设国家级医养融合型养老示范区——“桃园民族颐养中心”（包括桃园民族颐养中心总院和金凤医学康复中心分院），规划用地面积140亩，其中：总院规划用地95亩，分院规划用地45亩；总建筑面积为23万平方米，其中：总院建筑面积为15万平方米，分院建筑面积为8万平方米；预计床位4000张，其中：总院设有床位2500张，分院设有床位1500张；总投资额13亿元，其中：总院投资额9.5亿元，分院投资额3.5亿元。该项目已列入国家“一带一路”重点建设项目，获得农发行专项建设基金9500万元（已到帐6700万元）。

【企业简介】

宁夏浩海桃园民族养老产业有限公司创建于2015年，注册资本40000万元人民币，法定代表人王海军，公司股东为王海军和中国农发重点建设基金有限公司，系中国健康养老产业联盟理事单位。公司致力于发展成为将医疗和养老产业相结合的综合化平台，打造具有民族特色的“桃园医养”品牌。

【融资需求】

融资需求5000万元
所筹资金全部用于办理项目土地变性、过户、规划变更和建设前期手续，用桃园民族颐养中心总院项目95亩土地作为抵押，和公司股权作为质押，还款来源为项目贷款及专项建设基金。

【股东结构】

中国农发重点建设基金有限公司认缴出资额6700万元，占股比例16.75%；
王海军认缴出资额33300万元，占股比例83.25%。

【行业前景】

目前，我国养老产业虽然处于起步阶段，但已具备了产业爆发的必要条件：首先，老龄化社会带来的养老需求爆发已是必然；其次，近年来的养老政策讨论热度升高的同时趋于务实，在养老问题越来越突出的情况下，类似于全民医保政策的养老民生政策必然是国家推进重点；最后，地方政府、民间资本多方位探讨、试行符合国人养老需求的多元化商业模式已经开启。

18- 锦河能源

【项目简介】

公司目前融资项目为15万吨/年度矿物油再生利用项目，其中一期年5万吨矿物油生产装置已建成投产，10万吨/年度矿物油再生利用项目已完成项目立项、征地、场平、公用工程系统建设，基础油深加工项目正在进行项目前期规划、可研工作。

产品收入=50000×0.65=32500万元

产品成本=50000×0.4=20000万元

产品利润=32500-20000=12500万元

【企业简介】

宁夏锦河能源科技有限公司成立于2012年3月，是一家专注于废矿物油再生利用的环保科技企业，拥有多项自主技术知识产权，掌握着国内先进的废矿物油再生利用核心技术，成为中国废矿物油再生利用示范基地。

公司的产品主要有：二类基础油、加氢轻油、加氢燃料油等。加氢二类基础油是润滑油的主要原料，公司产品可根据市场需要调合成高标准不同品类的二类基础油，产品可替代进口，长期在国内市场上供不应求。

【融资需求】

本轮融资3000万元，计划稀释10%股权；资金用于一期项目生产经营流动资金和市场开发

【营销方案】

线下直销
销售代理
线上销售
OPP营销

【行业前景】

目前国内每年产生废矿物油1000万吨以上，因技术原因国内达标处置的不超过100万吨，有成长空间。新环保法实施以后，对废矿油的产生、收集、转移、处置全流程进行严厉的监控和规范。筑起了我公司生存与发展的防火墙。产品消费税全免，增值税即征即退50%，企业所得税享受三免三减半环保扶持税率。

19-景鑫绿化

【项目简介】

2017年宁夏景鑫绿化有限公司充分发挥资金、技术优势，在宁夏回族自治区贺兰山东麓贺兰县洪广沿山地段建设日生产生物天然气18000立方米的工程项目并全面负责本生物天然气项目建设运行等相关事宜。项目从2017年7月开始实行，前期为准备阶段，项目申报；2018年6月项目批复后进行设计、工程招标等，从2018年9月份开始施工，2020年6月份开始调试，2020年12月项目竣工验收。

通过本项目的建设有助于改善项目区域内的生态环境，提高农业综合生产能力、经济效益和可持续发展能力，实现社会、经济和生态环境的协调发展。按照年正常运行天数330天计算，年生产生物天然气量为594万立方米。同时本项目年产4.35万吨有机肥和20.76万吨沼液肥。

【企业简介】

宁夏景鑫绿化有限公司（简称“景鑫公司”）成立于2012年9月，位于贺兰县光明西路客运家园7-11号，注册资本1000万元，法定代表人朱平。公司由张海文、陈文妍2人投资设立，其中：张海文90万元，持股9%；陈文妍出资910万元，持股91%。公司是以苗木种植、机械设备租赁、生物质发酵品，新能源研发及生产、有机肥加工、农作物种植、加工、销售为一体的农业产业化重点龙头企业。

【融资需求】

融资需求2000万元

用本公司名下的位于贺兰县金山乡110国道西占地1389.5亩林权及土地抵押，该林权主要树种为新疆杨，占地价值按照贺兰县政府“贺政发[2016]135号”文《贺兰县关于调整贺兰县征收集体土地补偿标准的通知》，每亩均价38420元，该抵押土地合计价值：5338万元。

【还款来源】

- 1) 生物天然气预计年收入1485万元。
 - 2) 有机肥预计年销售收入为2392.5万元。
 - 3) 沼液预计年销售收入311.4万元。
- 以上三项总计4188.9万元/年。

【行业前景】

2016年5月28日，国务院印发的《土壤污染防治行动计划》，其中强调：强化畜禽养殖污染防治。加强畜禽粪便综合利用，在部分养殖大县开展种养业有机结合、循环发展试点。鼓励支持畜禽粪便处理利用设施建设，到2020年，规模化养殖场、养殖小区配套建设废弃物处理设施比例达到75%以上。生物天然气工程作为有效的防治养殖粪水污染的有效手段，日益显得重要和必要。

20-六盘珍坊

【项目简介】

主要产品有六盘珍坊有机亚麻籽油、聪明的油、六盘珍坊有机亚麻籽。亚麻（胡麻）含有多种营养成分和活性物质，亚麻籽油是以亚麻籽为原料萃取的食用油，被誉为陆地上的“液体黄金”，亚麻籽油中被证实含有丰富的-亚麻酸，对婴幼儿大脑发育起着关键作用，还含有木酚素，其对癌症、糖尿病等有神奇的效果，其珍贵的营养价值是其他植物无法相比的。因此，亚麻综合开发利用的价值是巨大的。而我公司经营主体正是将亚麻籽进行深加工，开发加工亚麻籽系列产品，通过冷榨技术和二氧化碳萃取技术将筛选后的胡麻进行高科技加工，循环利用亚麻籽，从中提取亚麻胶、木酚素、亚麻籽精油、高纯度亚麻酸等，从而使胡麻的营养成分和附加值大大提高。除此之外，我们将联盟产品进行线上交易，主要有清真牛羊肉、五谷杂粮、冷凉蔬菜、粉条、果脯、鸡蛋、蜂蜜、中药材等核心农产品。

【企业简介】

宁夏六盘珍坊生态农业科技有限公司注册成立于2011年，是一家专业从事原生态有机农产品种植、加工、销售为一体的综合性生态农业科技企业。公司依托六盘山天然无污染的农产品产区，通过将农产品进行深加工，打造固原有机、天然的农产品品牌。公司成立后，规模不断扩大，先后与宁夏大学和宁夏农科院共同建立了产学研基地，成立了“西吉县六盘山七彩亚麻籽种植专业合作联社”，建成了年产350吨有机亚麻籽油超临界萃取生产线。

【融资需求】

融资需求1000万元

【股东结构】

李岩认缴出资额1400万元，占股比例70%；
王永霞认缴出资额600万元，占股比例30%。

【行业前景】

固原在历史上素有“油盆”之美誉。形成了比较好的产业基础，占全国胡麻播种面积的10%以上，占固原耕地面积的10%左右，总产量达5万多吨，产值超过10亿元，人均胡麻种植面积和产量均居全国第一，已经发展成为全国六大胡麻主产区之一。胡麻是固原发展旱作生态农业的优势特色作物。具有较强的耐旱能力，需水肥较少，适播期较长（3月下旬至5月上旬），产量比较稳定。能够适应我固原市生态、气候、土壤条件，是发展旱作生态农业的特色优势作物。

21-奥克米（七零八零）

智慧校园“网购柜取”的改革先锋



核心优势

- 1、天津市科技型中小企业
- 2、拥有快递业务经营许可证
- 3、拥有一项注册商标“奥克米”和七项软件著作权
- 4、快递信息智能识别技术

【企业简介】

公司成立于2015年，是一家基于云计算、移动互联网、大数据及智能终端技术，集技术研发、系统集成、投资运营为一体，富有创新性的技术型企业。是国内最早从事快递末端服务的第三方企业之一。拥有丰富的快递系统自动化和信息化的技术研发、系统集成和建设经验，经历和引领了全国高校快递配送体系自动化、信息化建设。

自公司成立至今已先后为天津工业大学、天津财经大学珠江学院、天津劳动保障技师学院、山西财经大学、太原旅游学院、长沙师范学院等多所高校服务。

【行业前景】

行业痛点：1、校园安全隐患
2、用户体验差；
3、快递企业成本高；

解决方案：

形象统一化、管理标准化、
校园智能化、服务现代化。

【融资需求】

融资金额500万
出让股权10%

【盈利模式】

。通过与快递企业的合作，收取相应的派件利润、揽件利润，代取（骑手业务）利润也是可盈利的一大块，因此形成了1+3+N的模式，因用户的快递刚需，继而产生的巨大的流量及和用户之间的活跃粘性，也给将来线上的增值服务带来了巨大的增值空间和前景

【团队成员】

方卫军，CEO，跨领域二次创业，2003年首次创业于校园，公司从事于为校园师生提供各种便利性服务。
张立伟，COO，从事快递行业多年，曾任天津韵达分部负责人，深度了解快递企业痛点及用户需求。

22- 小 黑 马 影 业

以新媒体文艺创新结合时代要求 展现中华文化的独特魅力

核心优势

- 1、内容为王，控制安全成本的经营方针，确保投入的每一分钱都可以安全创收。
- 2、将影视与金融密切结合，创建独具特色的影视金融平台。
- 3、与爱奇艺平台、曲江影视集团建立紧密合作关系，与西安市政府有良好互动。
- 4、核心团队具有多年影视制作及金融从业经验，签约艺人胡桐为梅葆玖入室弟子。

【企业简介】

公司成立于2015年6月，是一家立足于新媒体的影视策划、制作、发行企业，天津OTC挂牌单位，股份代码000311。企业拥有强大的创作和运营团队，在文化娱乐领域有独特的发展方向。企业秉承着专业、正直、合作、创新的精神为新媒体用户打造了多部作品，并同时致力于更多内容的研发。公司2017年度实现营业收入400万，净利润达到100万。

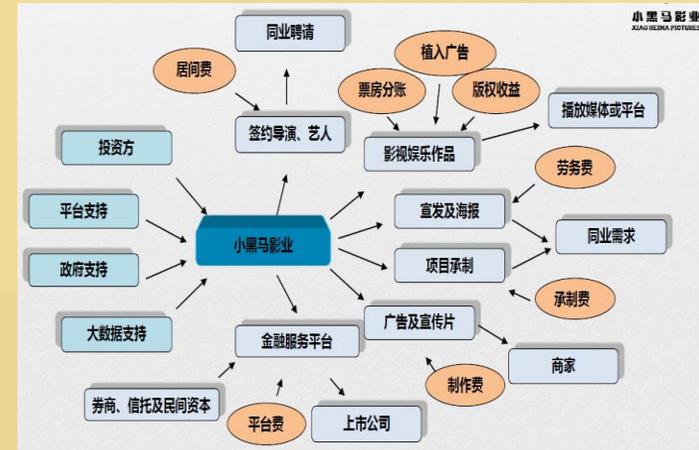
【行业前景】

《2017中国网络视听发展研究报告》指出，截至2017年6月，中国网络视频用户规模已经达到5.65亿，用户使用率75.2%，相比2016年底用户规模增长2026万人。播放渠道上，手机端用户进一步增长，95%的视频用户会选择手机收看网络视频节目，pc端使用率仅为38.4%。2017年国内网络视频用户的付费比例继续增长，42.9%的用户曾为视频付费，用户付费意识已经养成。即使在未付费群体中，也有25.5%的用户表示“如果有特别想看的内容，不介意付费”，另有5.2%的用户称其在未来一年内会进行付费。

【融资需求】

拟融资金额1500万，出让20%股权

【盈利模式】



【代表作品】

《大赌豪1/2》 《赌城风云之扭转乾坤》
《刺客荣耀·荆轲》 《狂飙巴士》

23-瑞肯新材

基于温度记忆材料的中国创造

核心优势

- 1、国家级高新技术企业
- 2、21项专利授权
- 3、具备“一心双创”的核心优势

掌握核心技术：系列化的国内、国际领先的新材料技术，竞争壁垒高；

创新研发模式：在新材料行业，首创将“工业设计不新材料研发捆绑进行”的模式，形成应用产品整体解决方案和专利，实施并完成“中国创造”；

创新商业模式：将专利授权和样品输出给“中国制造”，弥补制造业缺陷，快速形成市场，通过“核心材料供应+行业专利”进行合作控制。

【企业简介】

公司成立于2014年9月，注册于天津滨海高新区，转化、运营“低压超高温加热技术”，累计投入400万。

2016年天津市十部委联合举办的天津市知识产权创新创业大赛总决赛第一名；

2016年黑马会大赛（医疗健康赛）全国亚军；

2014年获得天津市高新区（自主知识产权示范区）筑巢计划支持；2014—2016年多次获天津市创新创业大赛、天津保税匙创新大赛奖励。

【行业前景】

行业痛点：现有加热服、手套、鞋采用碳纤维、低压电阻丝等材料，但存在加热温度过低等缺陷，仅能以南方地区的老年保健，无法用于我国北方的寒冷环境下。

解决方案：公司产品适用于极寒环境（-20到-50℃）的热能靴和热能手套，填补国内外空白，将成为军民融合的亮点之一。

【融资需求】

融资金额1200万
出让股权15%

【盈利模式】

采用“长板+长板”的共享技术模式，将与利授权给行业合作伙伴，公司通过“与利壁垒、核心材料的高技术壁垒但后期成本的优势”实现有故控制，控制“产业链上的最重要核心环节”，开通过供应加热器但合作方产品销售额分成实现盈利。在冬奥的滑雪运动市场上，后期展开租售运营模式。

【团队成员】

曲远方，创始人，天津大学材料学院教授、博士生导师。国家科技进步奖评委，曾任国瓷材料等上市公司独立董事；

声明

上述项目信息由各区域性股权市场提供

本市场对上述项目不做实质性判断，不提供投资建议

投资者应自行独立分析，据以独立判断投资价值，自行承担投资风险。

如有投资意向，请投资者自行联系具体项目提供方。