



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

【2018/03期】



目 录

- | | |
|-------------|-------------|
| 1-晨烁天易 | 14-某中药饮片项目 |
| 2-瑞丰农牧 | 15-某体外诊断项目 |
| 3-亮城丽都 | 16-某互联网医疗项目 |
| 4-智能化养老服务 | 17-金利天源 |
| 5-威兹泰克 | 18-优百宇 |
| 6-迪丞光电 | 19-尚好科技 |
| 7-某环保项目 | 20-海鹰哈钛 |
| 8-某光伏项目 | 21-博觉科技 |
| 9-某新材料项目 | 22-利汇科技 |
| 10-某化工项目 | 23-海天探索者 |
| 11-某工程建筑项目 | 24-钥匙宝项目 |
| 12-3D打印医药项目 | 25-智慧物流机器人 |
| 13-某环保项目 | 26-智慧养老项目 |

1-晨炼天易

新能源技术开发、投资、咨询与推广服务；生物质、光伏、风力、沼气发电；热力、沼气、生物质成型燃料生产及供应

公司拥有直属生物质直燃电站一座，是我国第一个林木生物质发电示范项目，装机规模为2*15mw中温中压纯凝发电系统，年耗燃料约为30万吨，机组年利用时间约为7000小时，年发电量约为2.1亿度。达产后，预计年销售收入1.5亿元，年利润2260万元。

公司成立于2006年6月22日，注册资本2.96亿元人民币。占地面积600亩，厂区内建筑面积2.1万余平方米，总资产3.62亿元。公司现有员工170人，其中专业技术人员100人。公司下设两个全资子公司。

【行业前景】

发电单耗高，每度电原秆单耗1.5公斤；

由于设计原因投资成本过高，产生一部分低效资产。

【企业需求】

低价转让董事长所持有的65.39%的股权。

2-瑞丰农牧

自主研发、销售农机公司

公司成立于2011年7月，注册资金1700万元，占地面积4.5万平方米，厂房及办公面积14000平方米。现有职工100余人。公司在全国的经销商84家遍布东北、西北、华北等地，单品市场占有率可达到15%。公司核心团队拥有三十余年农机研发制造销售经验。其中核心。

技术方面，通过ECU控制打捆机机械部件作业动作，同时采集作业数据，通过GPRS模块上传回云端，与PC管理平台及APP形成数据共享。

拥有专利技术**20**项，生产“优牧达”品牌系列农牧机械产品**6**种，是自治区科技厅认定的高新技术企业是一家致力于牧草、秸秆收获机械研发、制造、销售和服务为一体的综合性公司。

【行业前景】

每年需处理秸秆7.2亿吨，需打捆机数量12万台，截止2017年底，秸秆打捆机市场缺口达10万台，约200亿的市场总量。

我国牧草总产量为900亿千克。如按照50%的草用来储备，全国需要牧草机械数量是20.2万台，约100亿的市场总量。国家政策支持力度大。

【企业需求】

融资金额：2000万，使用时间：5年

融资方式：股权融资，出让10%（议价）

债权融资（可转股），综合成本12%

资金用途：技术研发20%，生产资金30%，市场拓展25%，新业务拓展15%，流动资金10%。

退出机制：股权转让、股权回购、上市后交易

3-亮城丽都

京津冀地区资深综合清洁服务提供商

【行业前景】

全国城区环卫市场大步伐向社会购买服务和美丽乡村的建设为环卫市场提供了广阔空间。亮城丽都作为专业的清洁公司，深耕环卫、清洁市场多年，有实力在蓝海市场赢得更大空间。

核心优势

- (1) 公司成立十年以来，始终坚持精益求精向管理要效益的方针。
- (2) 公司注重科技管理为创新驱动。
- (3) 公司本着小而精的指导思想，把每一个项目都做成精品，深得项目所在地政府部门及当地老百姓的一致好评。更专注品质管理、精细化管理。

【企业简介】

保定市亮城丽都环境科技股份有限公司，成立于2008年12月，是京津冀地区资深综合清洁服务提供商，河北省清洁领域首家挂牌企业。公司在登录资本市场、环卫市场化，高端家政，智能数字化管理平台等诸多领域开创了多项先河，赢得了众多政府部门，企事业单位和普通百姓的认可和信赖。引领着河北省清洁服务行业向规范化、流程化、品牌化方向升级和发展。

【盈利模式】

通过快速扩大市场规模赚取合理的利润。

【财务情况】

2016年营收1826万，2017年营收2664万，2018年1-8月应收2134万，全年预计营收3200万。营收增长率20%。

【团队成员】

董事长：李海成
总经理：冯世海
环卫总监：李培全
物业总监：任宝刚

【融资需求】

为满足公司快速发展，启动新项目、提升原有项目的服务品质，实现所有项目标准化、流程化、数字化、可视化管理，新增设备投入。

融资金额：500万



4-智能化养老服务

智能化、多样化养老服务

核心优势

技术优势：智能综合养老服务平台

目前已获得国家多项技术与专利，并不断进行技术创新。

资源丰富：通过六年时间不断的努力与深耕，在养老行业内沉淀了丰富的社会资源。在人才与家方面，公司汇集了来自于日本及国内的顶尖行业与家资源链的高度完整性。

渠道畅通：依托智能化电子商务平台，打造“居家宅急送”平台，已形成了集信息流、商流、物流、服务集群于一体的渠道，满足我司的创新发展需求

模式创新：创新发展致力于线上线下一体化发展，以“互联网+”的模式。

【企业简介】

公司专注发展养老服务，依托“互联网+”的模式，延伸医养融合的养老服务模式，以智能化居家养老服务平台、养老机构管理平台带动居家养老服务的发展，及整合大连市养老机构服务资源，同时公司以复合型连锁型日间照料中心、康复中心、连锁性老年餐饮服务、连锁型家政护理服务公司、专业的养老评估管理公司、及培训机构铸就集团实业的规模化、专业化。

【行业前景】

421的家庭组成结构造成空巢老人巨增
9073养老格局【90%居家养老、7%日间照料、3%养老机构】

2015年统计数据，大连60岁以上老人达**129万**，**20%**的刚需用户**25.8万人**
年均**3万**购买养老服务需求**77亿**养老消费市场

2020年将达到**170万**老年人
居家养老市场**潜力无限**

【盈利模式】

基础服务 增值服务 创新服务
政策扶持 产品差价 市场覆盖率

【财务情况】

16年营收：259万元
17年营收310万元
18年营收550万元
年20%增速

【团队成员】

张彬 企业创始人
叶立国 联合创始人 信息技术负责人
王柳熹 评估中心负责人
王述 养老中心运营与管理负责人

5-威兹泰克

卓尔不凡 成就未来

核心优势

- 1、双臂高速高精度贴装、飞拍定位、纠偏技术；
- 2、新能源电池极片刷粉检测技术；
- 3、机器视觉系统；
- 4、智能工厂MES系统；
- 5、智能仓储系统；

竞争对手名称	所属行业	目前所占 市场份额	未来三年 能占市场份额	依据资料	竞争对手的优势与劣势
博众自动化科技	国内3C及半导体行业	18%	10%	市场调查	优势：进入行业较早。早期得到苹果等大企业认证 劣势：过分依赖苹果的订单，转型不易
艾斯达克智能仓储	智能仓储	14%	6%	市场调查	优势：设备种类单一，具有技术优势，软件开发能力较强 劣势：产品为特大型设备。市场只定位在大型代工厂
今天国际物流	高科技物流技术企业	21%	3%	市场调查	优势：大型上市公司，具备较强的技术力量 劣势：注重大额订单
先导自动化	新能源动力电池行业	9%	5%	市场调查	优势：依托市场需求，早期得到行业客户的认可 劣势：涉及的自动化比较复杂，不具备核心产品

【融资需求】

1000万出让10%股份，45%用于扩充产能、25%用于开拓市场、20%用于半导体硅片贴装研发投入、10%用于流动资金。

【企业简介】

苏州威兹泰克自动化科技有限公司，位于苏州吴中经济开发区，厂房面积约3500m²，一直致力于IT、智能仓储、新能源、环保等领域的前沿智能自动化设备设计、研发、生产和销售，是快速发展的江苏省高新技术企业。公司产品涉及到的领域有：新能源、半导体、节能环保、电子、物流仓储、家电、汽车、医疗医药、食品饮料、化工、农业、冶金等，为客户提供智能制造的整体解决方案。

获得荣誉：高新技术企业、江苏省科技型企业、民营科技企业、江苏省股权交易中心挂牌企业、ISO9001国际质量体系认证、全资控股子公司（威兹泰克软件公司）、4项软件著作权、8项发明专利、43项实用新型专利等。

【盈利模式】

1、凭借高速精密贴装机等领先产品，继续保持和扩大在电子和半导体行业的销售额，尤其开发FPC、手机、摄像头模组、手机玻璃等贴装领域，保证公司增长的基本营业额；同时，未来升级高速精密贴装机的应用功能，如可升级成3C行业SMT用的泛用贴片机、半导体行业贴硅片机等。

2、凭借动力电池极片清洁和检测生产线的市场空缺优势，快速占领市场，同时增加动力电池行业产品链，通过此行业的业绩增长，使公司的营业额和利润倍增，为IPO的利润要求奠定基础，公司已拥有新能源锂电池、正负极材料、电解液以及隔膜等客户资源，已陆续招纳行业销售精英和研发团队，同时，动力电池叠片机、热压化成分容机将于2018年上市，并将陆续开发模切机、卷绕机、涂布机。

3、凭借电子行业智能料架和智能仓储系统的应用优势（控制板等都是自主开发），快速开发半导体、电子行业客户，如广达、仁宝、联想、日月光等等；同时，延伸智能仓储的应用领域，如冶金、新能源动力电池、汽车、医药等行业。

【财务情况】

公司近三年的营业额分别为533，1179，3140万。未来三年销售预计将达2亿的销售规模

【团队成员】

总经理：翟金双 硕士学位，毕业于上海大学，从事自动化行业14年多，曾经就职于广达集团、无锡希捷等公司
 研发顾问：吕宏展 硕士研究生导师，2010年12月在重庆大学机械制造及其自动化机械传动国家重点实验室获得博士学位（硕博连读），2013年5月中国科学院宁波工业技术研究院，先进制造技术研究所获得博士后。现指导硕士研究生5名，主持过多项国家基金，在国内外相关学术刊物等发表论文12余篇，专利14项。参加过国家高技术研究发展计划（863计划）；重庆市科技攻关计划；机械传动国家重点实验室自主探索等
 研发副总：付强 工学硕士，毕业于南京农业大学，2009年起从事软件设计工作，对工业视觉有专业研究
 设计总监：刘晓宇 工学硕士，毕业于郑州大学，2008年起从事特种装备的研发设计工作，共参与或主持研发多种新型设备，并成功应用在工程实际中。

6-迪丞光电

500吨PVD溅射靶材项目

核心优势

1. 研发能力:

公司拥有多项功能陶瓷材料、高纯金属熔炼及真空等离子体喷涂技术等多项发明专利;并拥有国内先进的真空热压炉、气氛烧结炉、粉体喷雾造粒设备、CIP成型设备、真空感应熔炼炉、真空等离子喷涂设备和各种材料检测设备(如:紫外-可见分光光度计,粉体粒度激光测试仪,扫描电镜和双腔室真空镀膜机等);可以为半导体集成电路,液晶显示,太阳能光伏,节能玻璃等行业提供各类靶材和镀膜材料,也可为客户提供功能材料膜层设计方案。

公司汇聚了众多粉末冶金,金属冶炼及等离子体热喷涂和PVD/CVD镀膜等领域高端人才,本科以上员工占员工总数的25%以上。并与上海交大、南京理工,山东大学及各种科研机构及院所开展了广泛合作,以期为客户提供更为先进、可靠的材料解决方案。

2. 核心技术:

- ①自主设计研发的高效纳米粉体分散设备和粉体分散及表面改性技术
- ②自主设计的具有自动温场平衡补偿功能的隧道式烧结炉和连续烧结技术
- ③可承受大功率溅射的“低温摩擦耦合法”靶材绑定专利技术
- ④大尺寸陶瓷靶材DCC原位固化成型技术
- ⑤超高密度和大尺寸CIGS靶材气氛保护高压烧结技术
- ⑥真空热压烧结法生产显示和光学器件行业用NbOX靶材
- ⑦真空等离子喷涂工艺生产ZrOX等硬质膜层材料

3. 检测能力: 在检测方面不惜投入,购入C-SCAN探伤扫描仪、粒度分析仪、表面粗糙度量测仪等高额设备,是产品高品质的保证

获取项目详情请联系:陈嘉烨 18262385715

【企业简介】江苏迪丞光电材料有限公司是南京迪纳科发展股份有限公司的控股子公司,是一家专注于光电功能半导体材料的研发、生产及销售一体的高科技企业。公司成立于2017年3月,位于邳州经济开发区,占地75亩,注册资本为10000万元,2018年3月迪丞光电4#、5#车间完成设备安装调试正式投产,计划于2019年建设成为国内生产设备最齐全、产品种类最齐全PVD靶材研发制造基地。

【盈利模式】国内市场自产自销,向下游客户提供镀膜材料解决方案;国外市场,借助代理进行销售和市场管理。

【行业前景】

靶材是电子行业薄膜制备关键原料,靶材全球市场预计16-19复合增速13%。2019年全球市场规模将超过163亿美元。国内靶材需求和供给反差悬殊,国产替代进程加速。预计2018-2020年国内靶材需求将维持20%以上高速增长,市场份额有望进一步扩大。测算得出:18-20年国内靶材市场需求增速达20%以上,分别为144.29亿美元、163.05亿美元、184.24亿美元。

【融资需求】本次估值为4亿元,预备融资8000万元,出让不超过20%的股权;其中2000万用于回购部分政府引导资金股权;3000万建设金属铬、铌、钼生产线及完善其它产品产能,为了布局靶材市场、确保技术的先进性;3000万用于流动资金,流动资金主要用于继续加大研发投入、建立与完善销售渠道、引进人才和团队建设等

【财务情况】

母公司迪纳科2014年上半年完成中试,产品投放市场以来至2016年,销售额以300%的速度快速增长,由于母公司厂房面积小,产能受限,故于2017年3月成立子公司,2018年3月,子公司4#、5#厂房建成投产,预计2018年销售额为8000万,并于三年后启动IPO,未来将孵化至少三到五个上市主体,我们的长期目标是构成百亿乃至千亿市值的迪纳科产业链群。

【团队成员】

孔伟华——物理学硕士、高级工程师、执行董事兰州大学材料科学专业硕士毕业;1. 历任西北稀有金属材料研究院新材料研究室副主任,上海高展光电材料有限公司总经理,曾入选2011年度江宁区千百十人才计划、2014年度江苏省双创人才,2016年南京市创业南京创新型企业家,2016年江宁区创聚江宁创新型企业家,拥有光电功能材料发明专利1项,国际发明专利一项。2. 参加过国家军工项目《核反应堆铍半球的研制》、《气象卫星铍摆镜的研制》以及国家创新基金产业化示范项目《纳米ITO粉的研制》、江苏省工业攻关计划项目《氧化铟锡ITO溅射靶材制造技术研究》等重要项目等。

7-某环保项目

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。

8-某光伏项目

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。公司位是山东省首家“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。

9-某新材料项目

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%。

10-某化工项目

丙烯酸腈及其副产品的生产、销售和研发。

核心优势

产品技术壁垒高，目前掌握生产技术的企业仅限于中石化、中石油等大型企业集团，竞争对手较少。

【企业简介】

专业生产丙烯酸酯的化工企业，为淄博工业企业50强

【行业前景】

不限于：丙烯酸广泛应用于纺织服装，室内用品，家电，汽车业，水处理及采油业领域

【融资需求】

不限于：丙烯酸项目搬迁及投产；
融资金额及出让股权比例：
25000万 15%；
过往融资成功的经历等。

【盈利模式】：

丙烯酸及其副产品的生产，销售，研发。

【财务情况】

现状及未来预测
预计投产后销售收入20亿
净利润2亿

【团队成员】：

专业化工生产研发团队

11-某工程建筑项目

集团业务涵盖公路工程、市政工程、市政环卫、园林绿化、道路养护、工程咨询、建材、基金管理、投资控股、融资担保等领域。

核心优势

- 1、路桥行业龙头企业，承接路桥项目经验丰富。
- 2、运作5个PPP项目，建设运营经验丰富。
- 3、资质优良，有施工总包壹级资质、桥梁贰级资质及园林叁级资质，50余人取得全国建造师一、二级认定资格。
- 4、集团承接多个EPC工程，多次被授予省市“市政金杯示范工程”。

【行业前景】

- 1、政府大力发展城市基础设施建设，基建类项目前景好。
- 2、PPP模式盛行，全国各地正努力推行PPP项目。

【融资需求】

资金需求：流动资金、项目资本金2亿（1-2年），项目贷5亿（10年）。

股权融资+债权融资

增信措施：应收账款质押+股权质押+不动产抵押+担保+其他

成功案例：1、与多家银行合作流贷业务；
2、PPP项目：博山万福路项目与建行合作；老旧小区项目与中信银行合作；沂源供水及道路建设项目与齐鲁银行合作。

3、基金公司发行私募产品融资。

【盈利模式】

- 1、路桥项目施工利润；
- 2、PPP项目投资回报。

【财务情况】

据2017年审计报告显示，集团总资产16亿元，资产负债率42%，净利润1.88亿元，合同额约35亿。

12-3D 打印医药项目

3D打印医疗产品的高科技企业

以十七余年的医疗软件研发技术和经验为基础，结合3D打印技术，以公司自主研发的3D治疗系统

(ZOYE-3DMS)为核心，使用工业级3D打印设备生产的个体化定制医疗产品，为患者提供专业、高效、数字化和个体化的临床解决方案。

多个案例是全国首创和首例案例，已有2项软件著作权，1项发明专利通过初审，3项发明专利提交申请。

【企业简介】

提供软件研发和工业级3D打印应用解决方案的高科技企业，公司团队具有十七年的医疗行业相关软件及产品的研发技术和经验，自2013年进入3D打印行业以来，将3D数字化与3D打印技术进行融合创新，构建了设备及服务一体化的3D打印应用解决方案。

公司自主研发的3D打印医疗产品和软件（3D打印联合穿刺模板、3D打印术前模型、3D打印康复夹具和矫形器具、3D打印植入物等）已在临床应用，获得广泛好评，并有多例全国先例和首创的案例。

【行业前景】

传统医生用手凭经验操作的介入手术，通过本平台系统，实现了手术和诊疗的精准化和个体化，极大降低了医疗风险和事故的发生率，极大提高了手术准确度和成功率，极大提高了治疗效果，降低了病人的费用和痛苦！

穿刺模板软件系统将带来前所未有的手术效率和治疗效果！也是中国肿瘤微创治疗委员会大力支持提倡的新技术和新思路。由于本系统是针对每个患者和病灶单独设计和使用的，所以未来市场体量不可估量

【盈利模式】

目前公司免费推广产品，建设渠道

【财务情况】

目前公司财务良好，未来预计随着渠道建设，营销收入会逐年大比例递增

【团队成员】

研发人员4人
市场1人
财务2人

【融资需求】

融资550万元人民币
出让股权5%

13-某环保项目

**为世界提供一流的生活垃圾解决方案
做世界一流的环保智能装备提供商及
运营服务商！**

核心优势

指标	卫生填埋	焚烧发电	恒久新模式
技术成熟性	成熟	成熟	成熟
使用条件	适用范围广	要求垃圾热值大于4000kj/kg	城市生活垃圾、农牧废弃物等
对大气污染	设置填埋气倒排系统、焚烧系统，污染性较小	烟气处理不当，对大气有一定程度的污染	无气味、零排放
对水污染	需要防渗	产生渗沥液	无污染、零排放
对生态环境破坏	限于填埋区以及填埋区周围1km范围内	厂区内	对环境没有二次污染，生态友好
占地面积	大	小	相当于焚烧发电的50%
投资成本	低	高	相当于焚烧发电的50%
处理成本	零	高	低
资源再利用	零	15%-60%	几乎100%

因此，生境宝预处理系统，真正达到了生活垃圾的减量化、无害化、资源化和自动化

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

【企业简介】公司是集城乡固废一体化解决方案的设计、成套环保智能装备的制造、安装、售后服务、运营管理于一体的现代化高新技术企业；整合国际国内先进技术资源于一体，率先提出了生活垃圾减量化、无害化、资源化、生态化、市场化“五化”融合的先进理念，尤其是引进、消化、吸收、自行制造的混合垃圾预处理的核心设备——生境宝，彻底实现了混合垃圾的自动分拣，彻底攻克了混合垃圾难以分拣这一世界级的难题，这一装备一旦在国内普及将真正做到了让环境再生，让人与自然和谐共存，必将尽早实现绿水青山就是金山银山的这一国家发展理念。

【行业前景】

- 1、适用于生活垃圾中转站的减量化、无害化、资源化；
 - 2、适用于目前垃圾焚烧发电厂的前端自动分拣；
 - 3、生境宝预处理与垃圾有机质的热解气化发电的配套使用；
 - 4、生境宝与垃圾有机质生产燃料棒的配套使用；
 - 5、生境宝用于一些危废处理及国家重大疫情处理；
- 国家每年新增生活垃圾4亿吨，每年将投入上千亿资金进行垃圾处理，所以，市场需求广阔。

【融资需求】

拟融资1000万元用于100T/D生活垃圾减量化、无害化、资源化示范线的建设

【盈利模式】目前提供解决方案成套装备制造，项目总承包服务，从中获取收益。

【财务情况】

业务	单位：万元	2018年	2019年	2020年	备注
生境宝自动分拣系统	预计销售收入	9000	27000	54000	每套设备售价约为1800万元
	预计净利润	1800	5400	10800	净利润率20%
	收入增长率	N/A	200%	100%	
	净利润增长率	N/A	200%	100%	

14-某中药饮片项目

加工、销售中药饮片、水蛭、蟾酥

核心优势

①客户优势

经过多年的发展，公司已经积累了一大批稳定、优质的客户，并且跟他们建立了良好的长期合作关系。目前与公司合作且在国内中医药行业有相当影响的客户有：上海和黄药业有限责任公司、牡丹江友博药业股份有限公司、哈药三精制药有限公司、石家庄科迪药业有限公司、山西云中制药有限公司等。

②产品优势

公司的中药饮片产品系列丰富、梯队完整，深受消费者青睐，现阶段公司正积极拓展大健康产品的生产与销售，拥有中药饮片生产加工销售全产业链优势。

③规模优势

公司是集生产、销售、研发于一体的中药饮片加工企业，以中药饮片为核心，公司引进国内先进的中药制剂工艺技术和生产设备，将传统工艺与现代科技相结合，不断提升产品品质。历经多年发展，公司着力在科研、生产、营销方面打造自身的核心专长和能力。

【企业简介】

公司成立于2012年，注册资本2090万元。我公司属于医药制造业，主要生产经营中药饮片、水蛭、蟾酥。2016年12月公司成功在齐鲁股权交易中心挂牌精选版（新四板）。2017年12月通过国家高新技术企业认定。

【行业前景】

中药饮片行业的市场空间大、发展迅速，行业内优势企业之间的直接竞争程度较低。下游行业的应用广泛，相关产品在国际国内的发展空间和市场前景备受期待。随着技术的不断提高，中药在产业特点、技术工艺上的不断完善和更新，进入到各个领域的空间将会进一步得到扩大，整个植物提取行业将会持续向前发展。

【融资需求】

拟出让20%的股权融资资金1000万。募集的资金主要用于：1. 厂房整体搬迁；2. 补充流动资金；3. 加快研发平台建设，增加研发投入。

【盈利模式】

交易性盈利模式。中药饮片属于产业链的中间环节，其下游供应40%流向医院、20%进入药店、40%进入药厂加工成中成药。在中成药厂，中药饮片是生产中成药的原料；在医院和药店，中药饮片则是中药汤剂的原料直接供应给患者。

【财务情况】

2017年销售收入1.3亿，
2018年预计销售收入1.8亿，
2019年预计销售收入2.2亿。

15-某体外诊断项目

为各级医疗服务机构提供体外诊断分析仪器试剂与服务的全方位一站式解决方案

核心优势

技术：集成生物学传感器技术，处于国内领先、国际先进地位。利用该技术，根据医学检验领域对快速诊断的需求，不断开发出新型的医学检验仪器。

产品：CBS系列电解质分析仪：累计装机2000余台，2018装机数量较同期增长50%；

手持式血气分析仪：该产品采用集成生物传感器技术、微流控、气液标准液生产稳定储存、可控释放以及RFID、远程通讯（GSM）、精密器械机构控制等核心技术。目前进入整个仪器调试阶段。

市场：国内拥有健全的销售服务网络，已实现国内大于90%的市场全覆盖；产品出口超过35个国家，出口额占销售额的30%，在重点市场例如印度、东南亚、南美、北非等地区，产品已具有一定的市场知名度。

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

【企业简介】

- ◆成立于2000年
- ◆以体外诊断产品的研发、生产、销售为一体的高新技术企业
- ◆注册资本1955万元
- ◆厂房占地1万平米，其中3200平米的封闭洁净生产车间（500平米的GMP车间），2000平米的办公及生活用房

【行业前景】

行业特点：技术含量高、投资回报稳定、利润率高、进入困难

行业份额：国内拥有600亿的销售额，占医疗卫生市场的10%左右

市场前景：目前中国以12%-15%增长，全球约5%增长率，2020年销售额将达到746.5亿美元

【融资需求】

资金用途：项目研发（手持式血气分析仪）、增加生产线、市场开拓

融资金额：共3000万元，首期1000万元（未来6个月）

出让股权比例：<16%（首期融资）

【盈利模式】

以创新与质量为核心，用仪器进行市场开拓，用试剂维系客户，通过代理商延伸服务到达用户，实现利润倍增。

【财务情况】

时间项目	2020	2019	2018	2017	2016
销售收入	7654	5670	4200	3241	2652
净利润	900	600	300	-107	102
毛利率	50%	48%	45%	42%	40%

【团队成员】

现有员工117人，硕士占比10%，研发及技术人员占比49.6%，专业涵盖化学、电子、软件、精密机械、光学、分子生物及免疫、医学检验等领域。

16-某互联网医疗项目

专注于医疗信息化的医疗软件提供商

核心优势

- 山东省基层卫生与计生综合管理系统唯一中标单位，政府扶持
- 通过了软件成熟度最高CMMI5认证
- 公司内部员工行业经验丰富，从事医疗信息化行业7年以上占比35%
- 基于b/s模式的区域LIS目前在全国不超过5家，技术领先。
- 积累了大量的基层客户，为以家庭医生为核心的大健康服务平台的运营打下良好基础，是别的公司所不具备的。

【企业简介】

一家由民营企业和国有企业共同出资组建而成的公司，其中国有企业股权占比23%。2017年在齐鲁股权交易中心成功挂牌，筹划2020年上市。主营业务是为医疗卫生计生行业信息化提供综合解决方案，是山东卫计委信息化的关键服务商，目前已经覆盖了全省17个地市100多个县市区，共计75000家基层社区，建立了8700万份居民动态电子档案数据。

【行业前景】

- 医疗信息化投资规模占卫生支出比例在不断地提高。
- 国家提出相关的政策要求，加强信息化的建设
- 医疗信息化发展正在从基础到高级的高速发展阶段

【融资需求】

融资金额及出让股权比例；
拟出让10%股权融资5000万

【盈利模式】

- 政府以及医疗机构购买软件，通过软件产品以及软件服务费盈利
- 通过家庭医生为核心的健康平台运营，通过数据分析，平台分成，第三方合作模式

【财务情况】

现状及未来预测

【团队成员】

- 稳定的核心开发和核心业务团队，经验丰富，有近20年行业经验。
- 和复旦大学成立流动博士工作站，加强技术合作。

17-金利天源

项目简介

金利天源经过5年的发展，在涂胶生产线、新能源汽车底盘、铝合金焊接机器人等领域积累了丰富的经验，目前已获得软件著作权12项，授权专利11项，掌握了机器人工作站焊接系统、搬运系统、涂胶系统的整体研发设计、编程、装配、安装调试等综合能力。

【投资亮点】

公司成长性较好，在铝合金焊接机器人细分领域具有核心竞争力。

公司已经成为山东丛林集团、山东黄金集团、招金股份、山东康泰、烟台海德建工、烟台冰轮等著名企业的智能装备供应商。公司现有发明专利1项，实用新型专利10项，软件著作权15项。

【财务情况】

2017年总资产1974.73万元。

收入1789.37万元，

净利润687.96万；

2018年预计总资产2269.92万元，

1-8月收入905.48万。

净利润342.13万。

【荣誉资质】

高新技术企业、2018年度青岛市科技进步奖三等奖、青岛市软件行业协会理事单位、青岛市专精特新产品（技术）证书、中国创新创业大赛青岛赛区三等奖、青岛市城阳区科学技术奖

【融资需求】

股权300万元

18-优百宇

项目简介

青岛优百宇真空设备股份有限公司始建于2009年，是一家专业从事研发、生产和销售各种真空镀膜设备的高新技术企业。公司总部位于中国港口城市—青岛，交通便利，人才汇集，并在中国深圳、上海和国外设有办事处和代理商，产品销往亚洲，非洲，北美和欧洲等世界各地市场。

【投资亮点】

公司在真空镀膜设备方面积累了丰富的研发经验，且真空镀膜技术相比与电镀等其他方式，具有低污染、无废料、硬度等性能更好的优点，未来市场前景较好。

【财务情况】

2017年总资产1134.84万元，
收入1295.12万元，
净利润23.12万元；
2018年1-8月收入687.98万元，
净利润36.83万元。

【融资需求】

股权300万元

【主营产品】

公司目前主营九大类镀膜产品，包括多弧离子真空镀膜设备、磁控溅射真空镀膜设备、中频磁控真空镀膜设备、蒸发真空镀膜设备、光学真空镀膜设备、卷绕式真空镀膜设备、DLC真空镀膜机+工模具镀膜系列，AZO透明导电膜镀膜生产线和连续式磁控溅射镀膜生产线等。

19- 尚好科技

项目简介

尚好科技有限公司是专业从事FD冻干果蔬精深加工出口的山东省林业龙头企业，股权简称：尚好科技；股权代码：800672。公司注册资金5000万元，并控股山东省宏福慧科技有限公司，山东省宏福慧科技有限公司是专业从事果蔬精深加工出口的国家高新技术企业，股权代码：301579。该公司于2017年3月获得山东省引导基金并投资入股。

【投资亮点】

公司产品包括FD冻干果蔬、生物制品等100多个品种。公司已获得美国FDA注册，并通过了OU双认证、美国USDA有机认证，德国BCS有机认证，欧盟BRC认证、ISO9000体系认证、HACCP认证和中国森林食品认证等，在国际国内高端市场及军民融合功能性食品上赢得了良好的信誉。

【财务情况】

2017年总资产8077万元，
收入4180万元，
净利润558万元；

【融资需求】

股权2500万元出让15%

【荣誉资质】

“国家高新技术企业”；“国家林业重点龙头企业”；“中国林业产业诚信企业品牌”；“国家农产品加工研发专业分中心”；荣获“第十三届中国林产品交易会金奖2个、银奖1个”；“中国经济林蓝莓、红树莓分会副会长单位”；“山东省林业产业化重点龙头企业”；“山东省果蔬生物工程研发中心”；“山东森林食品推荐品牌”；“山东省经济林协会常务理事单位”；“山东省经济林协会树莓分会副会长单位”；“山东省林业产业联合会理事单位”；“山东省中小企业协会副会长单位”；山东省科技厅评为“山东省科技型中小微企业”

20-海鹰哈钛

海鹰哈钛为客户提供国内一流的高效换热设备和专业的技术咨询服务

核心优势

微通道板式换热器是一种高效的能量回收设备，能有效的提高能源的利用率。我公司通过大量的基础实验完善了的专用设计程序，使计算结果更加贴近于现实工况。结合先进的扩散焊工艺，微通道板式换热器的体积重量仅为管壳式换热器的15%，换热效率较板式换热器高20%，并极大的拓宽了换热器的使用范围。

我公司具有丰富的工程经验，在提供高效换热器的同时，可以参与项目的前期论证和后期调试，为客户提供完善的一条龙服务。

【企业简介】

航天海鹰（哈尔滨）钛业有限公司是由航天科工集团第三研究院投资16.75亿元组建的高端钛产业基地，主要从事高效换热装备、3D打印、粉末成型、精密铸造和精密塑性成型。目前，拟成立高效换热装备子公司，专注于微通道板式换热器的研发及其上下游的技术服务。

【行业前景】

据预测，2020年中国的换热器市场规模将达到1200亿人民币，但国内的高端换热器市场被进口产品垄断，附加值高却供不应求。微通道板式换热器完美的结合了传统换热器的优点，达到了进口先进换热器的技术水平，适用于航空航天、车\船载发电系统、微电子、海上平台、核电等技术密集型行业，具有极好的市场前景。

【融资需求】

高效换热装备子公司拟出让15%的股权，融资3000万，用于市场开发、技术升级和设备采购。

【盈利模式】

采用系列化产品线上销售，定制产品线下销售相结合的方式，辅以技术咨询服务，实现盈利。

【财务情况】

2018年预计实现产值2000万，已完成1200万，毛利52%，预计2020年实现产值5000万，2025年实现产值20000万。

【团队成员】

项目负责人具有大型进口设备国产化经验，技术人员均具有硕士及以上学历，市场和制造人员具有多年工作经验。

21-博觉科技

——未来的独角兽有一双“机械眼”

核心优势

公司在产品方面，目前已经研发机器视觉软硬件集成设备应用于客户生产检测线，在研发方面，公司基于Halcon平台自主研发机器视觉系统，并以此系统作为处理核心，通过在线图像处理、计算、决策分析等对产品进行外观瑕疵、OCR字符、二维码、尺寸、颜色等检测。同时通过优化机器视觉算法从而提升图像有效像素点，有效提升视觉识别精度，机器视觉算法的研究与应用也会是未来的竞争立足点。

【企业简介】

哈尔滨博觉科技有限公司（Bovision Technology Co., Ltd）致力于在“中国制造2025”、“工业4.0”战略目标背景下，通过对人工智能（AI）的重要技术分支机器视觉（Machine Vision）技术的研究与应用，推动传统工业自动化领域转型升级及产业快速发展。公司专注于机器视觉系统及相关产品，包括工业相机、固定式扫描器、条码扫描器、激光机、工业打印机等的研发、生产、应用及销售，为电子及3C、激光、汽车、自动化设备、新能源、半导体、集成电路、物流、太阳能、医疗器械和制药等行业的生成企业及工厂提供产品、整体解决方案，以及专业的一体化服务。

【行业前景】

目前我国人工成本上涨速度超GDP增速，我国人口红利拐点已经来临，以及中国制造业转型升级、产品质量提升带来必然要求都将推动机器视觉进入黄金发展期。2017年机器视觉全球市场规模达225亿，过去三年以近20%比例递增，预计未来5年将是全球机器视觉爆发的。

【融资需求】

公司目前出让10%股权，融资600-800万，资金用于产品研发、市场推广、人员工资等。

【盈利模式】

1.为系统集成商、设备商提供机器视觉包括工业相机、固定式扫描器等相关产品；2.为B端电子及3C、激光、汽车、物流、新能源和制药等行业的企业提供整体解决方案以及专业的一体化服务。

【财务情况】

目前公司成立三个月，收入60万，预计未来一年公司收入达到200万。

【团队成员】

公司团队核心成员由名牌高校的三名博士和一名硕士组成，均具有多年企业工作经历，管理、研发、市场分工明确。

22-利汇科技

研发、生产一种健康、绿色环保的植物胶囊解决明胶胶囊存在的安全隐患

核心优势

纤维素衍生物制作植物胶囊技术
世界首创，拥有两项国家发明专利。

与明胶胶囊对比：

安全性上，没有抗生素累积、重金属超标等安全隐患；

技术性上，纤维素衍生物技术独家掌握，而明胶胶囊生产技术广没有技术壁垒；

成本上：药用明胶6.5万元每吨，植物胶囊原料3万元每吨，成本优势巨大。

【企业简介】

哈尔滨利汇科技开发有限公司，坐落于美丽的松花江畔—哈尔滨高新技术开发区、是集科研、生产、销售为一体的高科技企业。

哈尔滨利汇科技开发公司致力于发展健康产业，主要发展方向是植物胶囊原料、植物胶囊、高端保健品等。

未来公司将本着：“依托科技、打造健康”的理念努力发展

【行业前景】

发展大健康产业是基本国策，而现代人对健康产品的追求也是现在胶囊行业的痛点，一粒健康、完全隐患的胶囊是人们最大的追求。

未来在人们意识到胶囊安全性的重要性后将会迎来植物胶囊发展的契机

【融资需求】

出让10%的股权融资500万元
资金主要用于产品升级研发、原料生产、市场营销、流动资金
目前我们处于自主研发阶段、未参与过风险投资。

【盈利模式】

1、植物胶囊原料销售、植物胶囊销售、灵芝多糖胶囊及衍生产品的销售。

2、植物胶囊原料生产工艺、植物胶囊生产工艺技术转租费。

【财务情况】

目前已投入资金300万元，用于研发、扩试、材料审批、人工等，产品进入市场后，2019年销售额达到5000万元，2020年销售额达到1亿元。

【团队成员】

研发人员：
张昊（配方设计）应用化学专业
蔺菲（生产工艺）制药工程专业
销售人员：赵宏宇（多年行业销售经验）

23-海天探索者

高精度水平姿态测量仪、组合导航系统

核心优势:

- 具备完全自主知识产权，打破国外的技术封锁
- 与国外同型产品相比，具有高精度、低价格、高可靠性等优点，具有更广泛的应用空间
- 与国内同型产品相比，具备体积小，价格低，工作温度范围广等优点

【企业简介】

海天探索者团队始终致力于我国海空军装备发展，设计研发的多款惯性导航设备已经应用于雪龙号极地考察船，新型海警船等多款尖端装备。同时也积极开拓民用市场，研发的水平姿态仪和组合导航系统目前主要应用于植物保护，森林防火，资源勘探等多款工业级无人机。

【行业前景】

- 高精度水平姿态测量仪一直被国外垄断
- 国内的军用直升机、军用无人机搭载的水平仪亟需更新换代
- 植物保护、资源勘探、森林防火等民用无人机需要可靠的导航系统

【融资需求】

15万元；或者提供部分民用无人机市场方面的资源；

【盈利模式】

技术33%，生产33%，市场33%

【财务情况】

初创资金50万元

【团队成员】

何昆鹏（教授）徐旭（博士）
牛群超（硕士）冯甜甜（硕士）
褚帅（硕士）杜方（硕士）
周文健（硕士）王德超（硕士）

24-钥匙宝项目

社区流量运营平台

投资亮点

- 1、广阔的商业挖掘价值和较大的资本想象空间；
- 2、以社区安全、电梯安全、协助收购物业费用等刚需服务作为与渠道合作的切入点，成功概率大。
- 3、流量获取成本极低，工业级产品后期维护成本极低保证了长期运营的稳定。
- 4、国内领先的梯控安全技术构建了较高的技术门槛和商业门槛；
- 6、丰富的运营管理经验，并在楼宇广告深耕多年。

【企业简介】

公司成立于2015年，项目启动于2017年5月。项目电梯控制信号衍生的智慧社区硬件方案为技术核心，找到了社区流量的可靠入口，打造了模式领先的社区流量运营平台。

三位联合创始人分别具有国际贸易、传媒行业、电梯维保等行业经验。

【商业模式】

APP开机首屏广告；
APP内Banner广告
APP红包推送广告
社区落地活动
社区商业项目孵化

【融资需求】

融资金额4000万，出让股权10%。
其中：设备生产2000万；
研发费用800万；
管理费用400万；
完成技术公司收购300万；

【主要运营成果】

截止目前，钥匙宝已完成15个月的社区落地测试，在13个城市安装100余小区，拥有近60000用户，46000+使用者。

进入平稳运营期的小区用户每天APP打开率95%，每月打开率100%，留存率99%。加之流量属性标签极其可靠，可满足各种商业形式（尤其是小区周边生活商业、金融机构）对于精准社区流量的需求。

25-智慧物流机器人

国内掌握激光融合定位导航技术方案的公司

核心优势

- 1、天津市科技型中小企业
- 2、公司已有7项专利。

目标行业: 电商仓储, 轮胎行业, 服装行业

未来三年销售目标: 20000万RMB

【技术优势】

- ◆ 兼容B/S、C/S架构, 随时监控运行状态, 无死角管理
- ◆ 端到段自主技术, 自主研发系统平台, 可快速产品迭代
- ◆ 平台一体化, 兼容所有导航方式的AGV小车
- ◆ 项目开发工具, 实施周期由同行业平均4个月缩短至2个月
- ◆ 仿真系统, 运行效果提前看到, 绝缘项目风险

通过六大软件系统, 项目从评估——仿真——场勘——实施——交付——陪产——运维, 全程呵护, 业主无忧运营。

【商业模式】

分拣外包模式: 为各类普通电商物流企业提供仓储“货找人”或“人到货”的分拣外包服务。

整体系统出售: 为各类工厂物流提供整套AGV系统解决方案。

【融资需求】

融资金额500万,
出让股权15%。

【团队成员】

CEO: 工厂自动化、物流装备领域十余年行业深耕经验, 善于针对行业进行思考, 论证, 融合并最终改变和引导一个行业的变革;

COO: 装备制造公司十五年以上运营管理经验, 对人事, 财务, 生产, 采购, 市场, 销售都有丰富的工作经验

CTO: 长期从事移动机器人研究, 对行业最前沿技术稔熟并致力于转化实用。

26-智慧养老项目

专业的智慧健康养老解决方案的提供商

核心优势:

- 1、天津市科技型中小企业
- 2、公司已有多项专利。
- 3、已实现连锁加盟，遍布全国多地。

公司荣誉:

- ◆ 在国家“十二五”科技创新成就汇报获得“推动大众创业万众创新，加强科学技术普及”展区中突出贡献奖；
- ◆ 天津市老龄产业协会会员单位
- ◆ 2017国家双创周最具影响力五强项目
- ◆ 河东区扶残助残先进集体称号

【公司简介】

依托集团公司的技术支持，集研发、生产、销售、实体运营于一体，基于物联网、大数据、云计算和生物传感技术，专注于生命传感网络穿戴式健康电子产品（器械）系列的研发和生产，致力于jDoctor健康监护平台系统建设。

目前，公司的主要业务是为疗养院、智能社区、智慧社区居家养老、政府民生工程、智慧城市、数字化房地产项目、养老地产项目、候鸟式养老提供物联网终端智能产品和养老管理软件以及运营管理整体解决方案。

【盈利模式】



【融资需求】

融资金额2000万

【核心团队】

研发团队:

董事长、CEO: 美国加州大学博士后、集团创始人，中国电子大学客座教授、发明创造多项国际和国家专利，获得微软中国一等奖和全球创业大赛中国唯一入围者。

运营团队:

董事，副总: 中国养老学会健康养生学会智慧养老课题组专家、中国企业文化促进会会员，参编主要著作《互联网+医疗保障》

副总裁、健康大数据专家: 集团研发中心负责人，教育部新世纪优秀人才，哈尔滨工程大学教授，国家自然科学基金、中国博士后科学基金评审专家，美国佐治亚州立大学访问学者

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。

投资者应独立分析，据此判断投资价值，自行承担投资风险。

如有投资意向，请直接联系具体项目提供方。