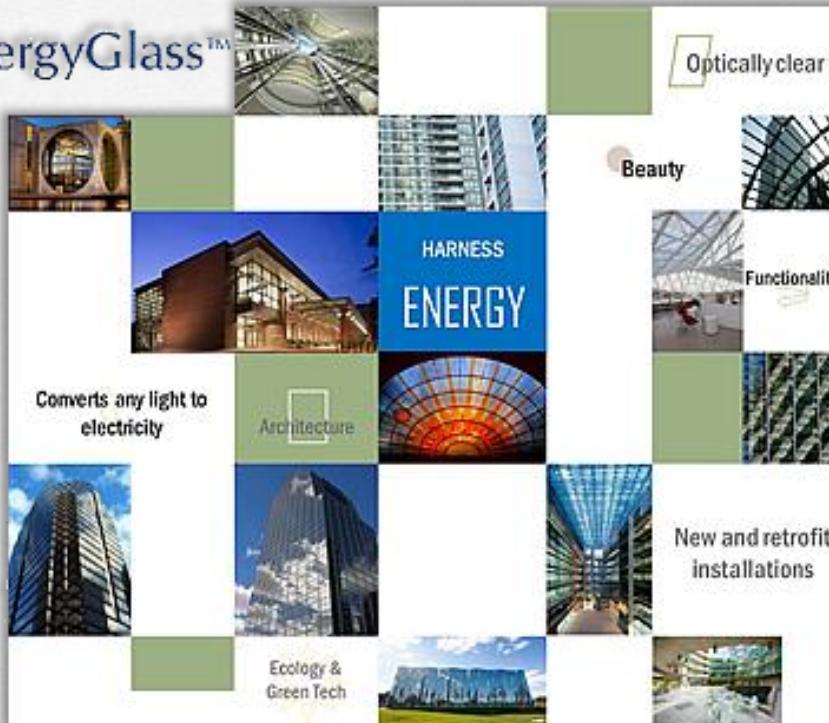


金隽

能量玻璃融资计划书



EnergyGlass™





目录

第一章

产品介绍：名称、特点、成份、品质、用途、优势及现状；产品使用优势

第二章

运营模式：一站式平台、核心竞争力解决了哪些行业痛点、规避了哪些本身存在的风险

第三章

团队特色及优势：人员介绍、人员优势和经验经历

第四章

投资回报率分析：产品本身、设计工程及其它边际收益、潜在收益

第五章

项目投产后五年盈利性预测

第六章

融资计划

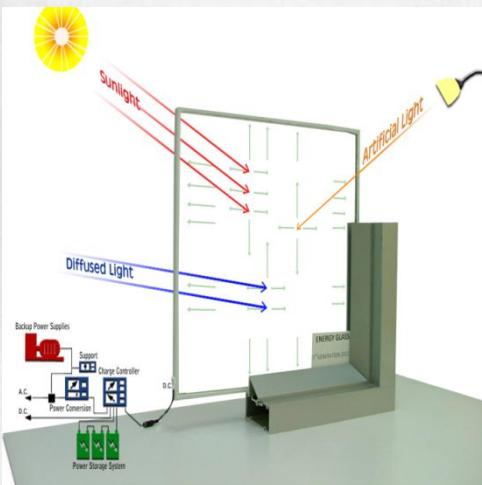
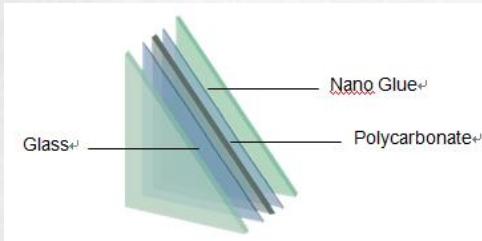
第七章

项目的主要投资亮点



产品介绍

金隽



- 1 • 名称：能量玻璃
- 2 • 特点：全球专利产品，配方技术和工艺目前在世界上处于领先地位，目前暂无业内竞争对手
- 3 • 成份：高新材料纳米胶是核心专利配方和主要产品，将中间PC膜（纳米胶）在一定温度与压力下与两片或多片（无机或有机玻璃均可）胶合而成
- 4 • 品质：透明、机械强度高、防紫外线、隔热、隔音、**防爆、防弹**并能在弱光情况下**发电**，发电系数与目前光伏产品持平
- 5 • 用途：大厦幕墙、采光天棚、防弹要求的各种车辆玻璃
- 6 • 优势：**纳米胶配方有专利保护，胶压工艺目前无竞争对手，产品良率高**，达到了大批量规模生产的技术及工艺要求
- 6 • 现状：目前属于发展阶段，有发电样板工程，两层楼面七年发电连续采集数据；每个月为美国悍马军车提供400套车用防弹玻璃

产品使用优势

金隽



优势1：纳米材料在能量收集时是全方向性的，不受方向的限制（可以吸收的光谱范围广，反射光折射光及肉眼无法辨别的能量均可转化为电能）。



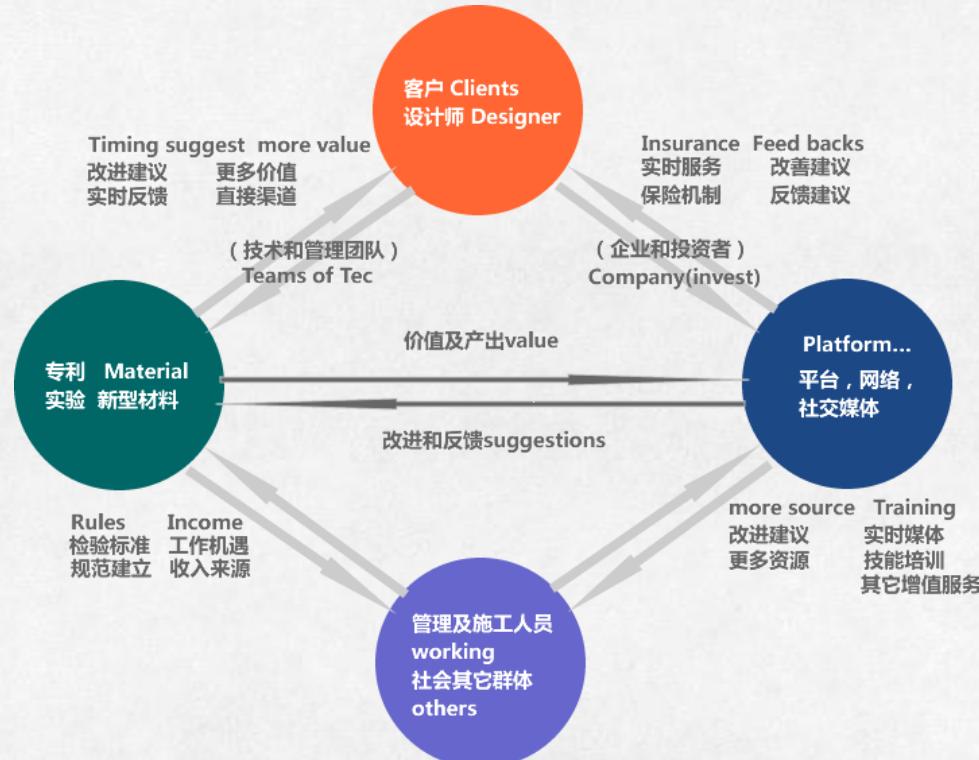
优势2：纳米胶通过冷压工艺与玻璃相结合，产品在整个使用寿命过程中电能的转化效率一致，不会出现半衰期（能量转化效率降低的状况）。



优势3：发电所使用的材料是建筑必须的玻璃幕墙本身，不需要占用多余的空间和装配支架，使用效率高产生的费用低，在未来的维护上优势明显。



1、引入银行支付服务功能一站式专业电子商务平台解决方案





2、核心竞争力解决了哪些行业痛点：

- a、国家对该方面的产业升级需求
- b、该产品有国际专利和胶压技术双重技术壁垒保护，无竞争对手
- c、专业一站式服务，保证不打价格战
- d、打破了建设工程行业区域壁垒，提供该行业专业人员培训及指导
- e、多渠道多种收益为投资人综合增值（产品本身绿色环保，文创、金融边际收益，其它的潜在收益）

3、规避了哪些行业本身存在的风险：

- a、回款慢、难无保证（金融服务体系的引入）
- b、价格竞争及业内恶性竞争（专利保护、技术壁垒、电子平台统一销售价格）
- c、库存滞销（专业订制式，无仓库库存）

团队特色及优势

团队



Patrick Smith

专利持有人，纳米高新材料研发界领军人物，三十年内获得了多项全球性专利，暂无业内竞争对手



戴如东

二十年建设工程行业管理及运营实战经验，国内外相关多方资源整合能力，拥有国内外大型建材集团对该产品的采购订单



余海龙

工商管理硕士，注册会计师
二十年国内外大中型企业财务管理实务经验，精通成本控制，税务审计，法务，流程优化和系统实施



陈青毅

近二十年互联网行业从业经验，对互联网有深刻理解，规划与运营多个大型互联网+平台，拥有丰富的各行业平台实战经历。



NO.1

产品本身

- a、市场总体量大，产品无竞争对手，研发、管理团队有优势，有非常可观的现金流及明确的增长潜能
- b、符合当代及未来国际发展趋势，拥有非常巨大的国内外商机
- c、超过70%的毛利率

- a、设计及工程服务收益
- b、金融服务系统合作提成
- c、观光旅游以及相关其它相关收益

NO.3

潜在收益

- a、全球性网络平台和运营资源整合带来的其它收益（室内、家居、建材）
- b、专业平台的同业辐射作用，一手信息资源多次利用的机会
- c、潜在的市场扩大机会（农业大棚、替代液晶屏）

NO.2

项目投产后五年盈利性预测

金隽

A	B	C	D	E	F
	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
销量(万平米)	30	30	30	30	30
不含税单价/平(元)	1,200	1,260	1,323	1,389	1,459
销售额(万元)	36,000	37,800	39,690	41,675	43,758
原材料(20%)	7,200	7,560	7,938	8,335	8,752
人工费用(3%)	1,080	1,134	1,191	1,250	1,313
折旧与租金	800	800	800	800	800
其他制造费用(2%)	720	756	794	833	875
销售毛利	26,200	27,550	28,968	30,456	32,019
销售毛利率	73%	73%	73%	73%	73%
外籍员工	1,100	1,155	1,213	1,273	1,337
国内管理人员	500	525	551	579	608
网络建设费用	400	420	441	463	486
其他销售与管理费用	900	945	992	1,042	1,094
税前利润	23,300	24,505	25,770	27,099	28,494
所得税(25%)	5,825	6,126	6,443	6,775	7,123
税后净利	17,475	18,379	19,328	20,324	21,370



-  1、就透明发电安全玻璃的可行性报告所述的所有事宜，
现将该项目打包成一个100%股权的投资项目
-  2、出售该项目的**40%**股份给出资方，收取**一亿人民币**的
项目启动资金。由出资方派出代表作为股份持有人，作
为操作过程中的议事代表

该项目的主要投资亮点

-
- 1、目前该产品拥有专利和专业技术壁垒，无竞争对手
 - 2、有大量订单在手，收益可期，投资收益确定（[德国订单信用证](#)、[中国建材集团](#)、[上海建材集团](#)大量订单支持）
 - 3、边际收益和一站式服务平台保障没有价格竞争
 - 4、巨大的现金流和规模扩大保障
 - 5、就订单回款问题，采用金融服务介入方式解决
 - 6、研发、运营团队成功经验和全球资源整合能力



戴如东 2017.8.7

Email:rudong@ibssh.com

Thank you !