



智载科技 ETC⁺项目

车联网智能生态的推动者



智载科技
Zhizai Technology



智载科技
Zhizai Technology

公司简介

深圳市智载科技有限责任公司

公司是国家高新技术企业，也是深圳市高新技术企业。成立于2008年，专注车载智能终端设备的技术研发与软件平台的应用开发，持续探索和拓展智慧交通领域的发展及全新的商业模式，构建“硬件终端+软件平台+移动应用+行业服务”的智能车联网商业生态系统。在以智能硬件为入口获取大数据的基础上形成人、车、智能硬件、平台四位一体的联动，真正打通了“车与人联、车与车联、人与平台联”人车互联的智慧出行场景，开启智载2.0时代。智载科技自成立以来，一如既往地沿着技术创新的发展道路，坚持自主开发、产学研合作并存的方针，不断加大技术研发投入力度，勇于技术创新。

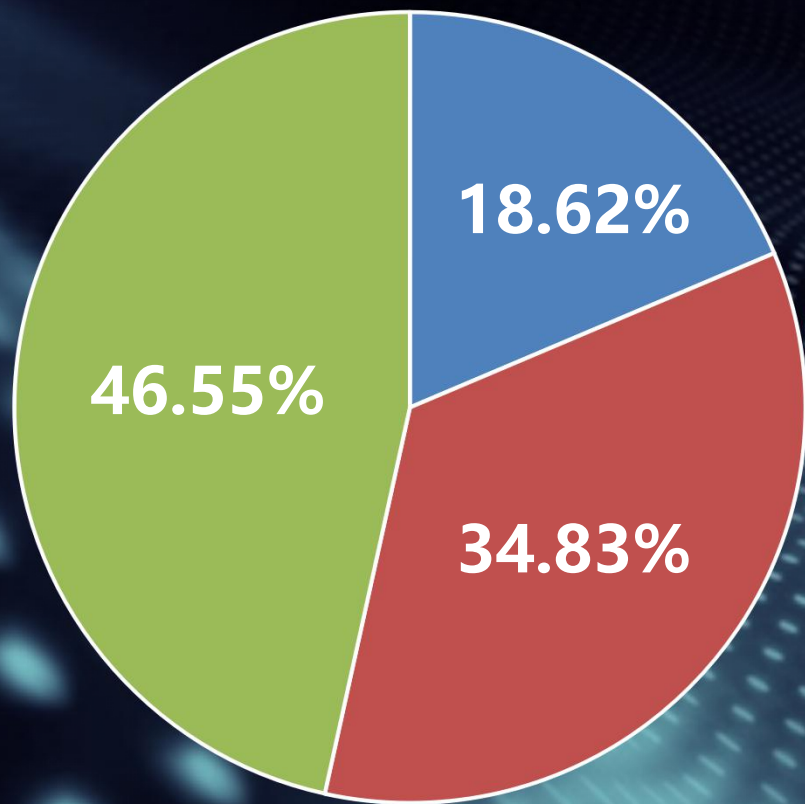
2016年，智载科技组建成立“智能交通联合实验室”，在城市智能交通产业领域展开与行业专家学者里程碑式的合作，进一步发挥了企业在行业的领先作用及产品创新应用。



国家高新技术企业



股东结构

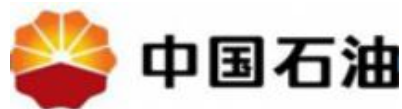


- 深圳某管理公司18.62% (用于高管持股、股权激励)
- 某有限合伙基金公司34.83% (上海融玺旗下基金)
- 深圳车中宝科技有限公司46.55%

战略合作



智载科技
Zhizai Technology





目录 CONTENTS

- 1 公司产品亮点
- 2 公司盈利模式
- 3 公司估值简介
- 4 融资说明



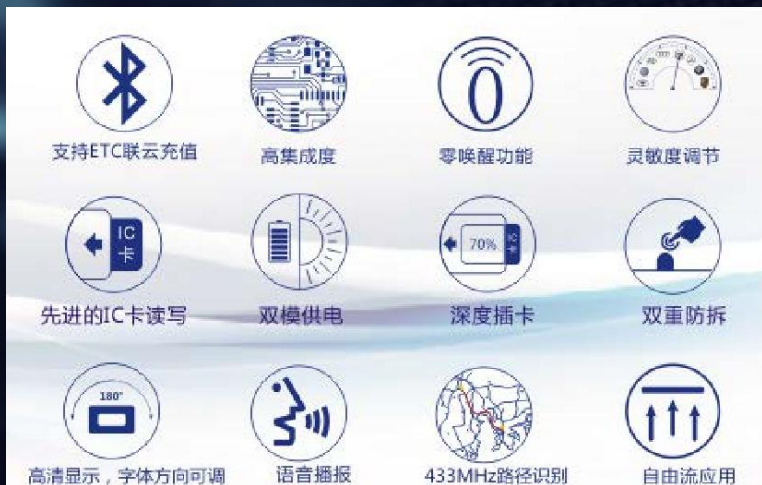
突破·创新，一切非同凡响



智载科技·ETC+产品，通过交通部机构的权威认证，公司拥有内部、外观和软硬件的自主知识产权，根据不同的市场需求，为行业客户提供定制化的智能行车整体解决方案和创新应用。



重新定义产品“功能”



智载ETC+



智载科技
Zhizai Technology

重新定义产品 “颜值”

智·ETC
ETC+DVR+WIFI



精湛工艺
无可挑剔的视觉及触觉体验



智载科技
Zhizai Technology

重新定义车主 “自己的平台”



车联





智载科技
Zhizai Technology

核心功能 完美组合 行业领先



ETC

秒过收费站
缴费打折优惠



DVR

拒绝碰瓷
及时摄录



WIFI

通过手机APP
随时查消费记录



目录 CONTENTS

1

公司产品亮点

2

公司盈利模式

3

公司估值简介

4

融资说明

公司盈利模式

右表说明：
公司利润来自于二部分，硬件销售利润和平台增值服务盈利。

一、硬件利润

以2017年为例，硬件销售按照一年拓展3个省的规模，每个省平均销售13万台左右的ETC设备，3个省共实现39万台以上的销售额，每台600元售价，利润以15%计算，90元/每台，那么年收入为2.34亿元，3510万元以上的营业利润。

二、平台利润

2017年实现39万台的销售，就会有39万个车主通过硬件绑定进入平台，每个用户在平台消费保险、违章、洗车、美容等服务，预计每个用户每年在平台至少消费100元，平台流水达3900万元，按照平台扣点分成10%核算，利润在390万元以上。

		智载公司营收分析与收益预期（2017年-2019年）				
区域	大类	项 目	单位	2017年	2018年	2019年
全国	成本	销售数量	万台	39	51	66
		销售成本	万元	18720	23950	28380
		销售价格	元	600	580	550
		硬件销售收入小计	万元	23400	29580	36300
		硬件净利润（销售额的15%）	万元	3510	4450	5450
	平台	平台流水小计	万元	3900	5100	6600
		④平台净利润（平台流水的10%）	万元	390	510	660
	营业收入合计：①+③		万元	27300	34680	42900
	营业利润:②+④		万元	3900	4960	6110
	公司综合管理成本		万元	1200	1500	2000
	公司利润总额合计:	万元	2700	3460	4110	



目录 CONTENTS

1

公司产品亮点

2

公司盈利模式

3

公司估值简介

4

融资说明



公司估值简介

目前在国内的风险投资市场，**P/E法**是较为常用的估值方式，其原理是投资后估值=预测市盈率*预期下年盈利，预测市盈率估算参照于同行业非上市公司。可比交易法是目前对创业公司估值的另一重要方法。其原理是挑选与初创公司同行业、在估值前一段合适时期被投资、并购的公司，基于中小企业融资或并购交易的定价依据作为参考，从中获取有用的财务或非财务数据，通过对比的方式评估目标公司。

参考依据：

<http://topic.eastmoney.com/lckj/>

汽车后市场车载导航领域“路畅科技”，其年销售数量为60万台，用户60万个（我公司2017年销售数量为近40万台，用户40万个），其2016年A股上市，市值30亿，2016-2017年预期市盈率分别为77倍与53倍。

<http://www.techweb.com.cn/finance/2016-07-13/2360325.shtml>

汽车o2o领域“途虎养车”，2016年获得D轮1亿元融资，公司估值50亿，以品牌轮胎售卖起家，发展为汽车机油、保养、美容等产品和服务，其平台商业模式与我公司接近，其线下有超过1万家门店，我公司与有某品牌轮胎全国经销商约1万家以上，且智能交通业务目前呈高景气度，与汽车后市场领域相比，属于蓝海市场。

综上所述，我公司

A轮融资公司估值：3.0亿，按2017年利润2000万的15倍PE计算，如果利润超过2000万，超过部分补现金或股权。

B轮融资公司估值：5.0亿，按2018年利润2500万的20倍PE计算，如果利润超过2500万，超过部分补现金或股权。



目录 CONTENTS

1

公司产品亮点

2

公司盈利模式

3

公司估值简介

4

融资说明



融资规模

本轮属于A轮融资，占股10%

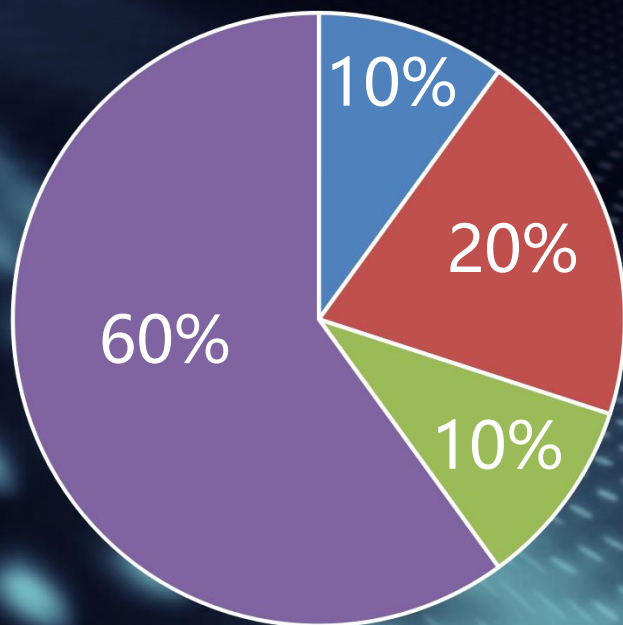
融 资 规 模

3000万元

- A轮融资项目的完成将有效增强公司的资金实力，能够确保公司ETC产品快速销售到3至5个省，实现产品的销售规模和初期用户基数的快速增长。
- 可以让公司持续在ETC+领域保持创新领先份额，并通过平台服务商网络的构建，在一定区域内形成汽车后服务生态网络体系，对硬件用户进行持续的转化和留存价值。



本轮融资用途



- 60%用于批量生产
包含ETC硬件量产、包装、销售物料的制作等
- 10%用于市场拓展
包含各地道路运营方、各地银行及运营商体系拓展、各地销售团队、运营团队组建
- 20%用于平台落地服务商网络构建
包含平台宣传、店面VI体系建设、服务标准及质量追溯体系构建，以及积分消费体系打造等
- 10%用于技术研发
加强对于ETC+产品后续形态的创新和研发，车联网技术前瞻性研究及转化，平台大数据分析等



退出渠道

本轮为A轮融资。

后续B轮融资在实现A轮目标基础上，主要吸引在汽车产业链和平台生态链有核心资源的投资人进入，偏向于选择交通及公路领域的产业基金，战略方向为继续扩大硬件销售覆盖区域，初步覆盖全国，并申报相关补贴政策。

B轮融资进来时，按照B轮的估值，A轮投资方可以转让一部分股份，收回其大部分现金投资，余下一部分股份与公司同发展，直到Pre-IPO。