

目 录

- 21 公司定位
- 2 行业背景
- 3 运营模式
- 4 核心竞争力
- 5 业务展望
- 6 发展路径
- 7 财务数据
- 图 融资安排



11 公司定位

公司是业内第一家以移动互联网技术为基础,以向项目团队提供平台化服务体系为核心的建筑工程公司

资质:

- 建筑装修装饰工程专业承包壹级
- 建筑幕墙工程专业承包壹级
- 建筑门窗工程专业承包壹级
- 钢结构工程专业承包贰级
- 建筑装饰工程设计专项甲级
- 建筑幕墙工程设计专项甲级
- 安全生产许可证

认证:

- 通过国际质量体系ISO9001:2008
- 环境管理体系ISO14001:2004
- 职业健康安全管理体系 OHSAS18001:2007

荣誉:

- 国家级高新技术企业
- 中关村高新技术企业
- 联合信用管理有限公司信用评级AAzc
- · 2016中关村高成长企业TOP100
- 中关村企业信用促进会一星企业
- 幕墙行业百强企业的第39名
- 中国建筑装饰协会常务理事单位
- 中国建筑装饰协会AAA级企业信用等级
- 多次荣获建筑行业最高荣誉"中国建筑工程鲁 班奖"和"全国建筑工程装饰奖"及省、市"优质 工程奖"



行业规模





建筑装饰行业整体市场在2015年达到3.4万亿,其中幕墙占3000万,门窗占7000万。

同时节能环保改造市场规模7万亿。



行业现状



全行业企业总数约为13.5万家左右,拥有壹级建筑幕墙 工程专业承包企业291家,甲级幕墙工程专项设计企业 298家,占企业总数的0.2%左右。

• 行业态势呈现高度长尾化

• 标志性工程和区域重点工程的大部分业务被幕墙50强企业承揽。30%左右的项目金额在干万级以上,65%左右的项目在1000万以下。

市场不规范,依赖熟人经济

行业信息不对称,千万级以下的项目中,大多数项目信息集中小规模的项目施工方手中,决定项目成功的因素 往往是人脉关系、行业经验与价格。



千万级以上的项目

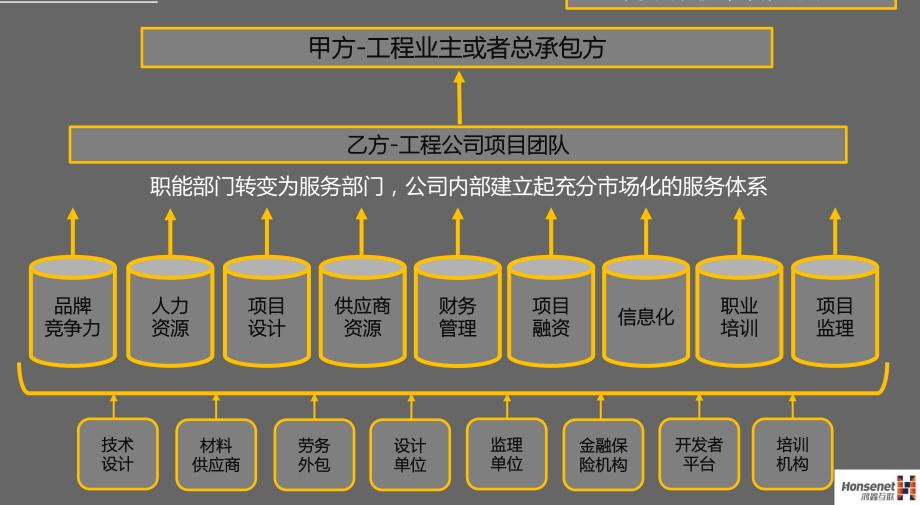
千万级以下的项目



工程公司的项目团队普遍面临的问题

- ① 公司品牌竞争力不强
- 品牌包装 | 人员资质 | 业绩支撑 | 工厂形象 | 财务指标
- ②公司内部效率低下
- 业务把关丨盖章审批丨收付款效率丨人力资源调配 丨设计效率丨材料供应丨生产加工
- ③ 激励不足,缺乏动力





公司内部控制机制

201 完整的施工方筛选标准与体系 对施工方的负责人的职业背景、教

0

向建设方开放客户端

建立过程监督与控制机制,使风险防患

于未然;降低事后索赔概率

建立第三方监理体系

03

联合行业协会与业内兄弟公司等共 同打造

育经历等做深度筛选与考察

05

全面的风险转移机制

引进多种工程项目相关保险,充分降低

并转移风险

职业经理人执业征信体系

行业主管部门以及行业人力资源职 业认证部门共同打造 06

完善健全的财务体系

规范的财务税务体系及内部控制程序,

确保高效规范运营。



4 核心竞争力

> 5大创新

I 模式创新

轻资产化运营,以满足客户项目要求为核心目标,去产能,

提升项目部效率

II 激励机制创新

项目部获得高回报,收益比重高(公司:项目部=3:7),

能动性提升

Ⅲ 管理手段创新

结合移动互联网技术、物联网、人联网技术,提升项目管理信息化程度,实现高效

率低成本管理

IV 风控创新

6大风控策略环环相扣,实时把控每一个项目的风险程度

V 营销创新

激励团队自主招募优秀项目经理,线上线下双渠道营销

扩大团队基数

▶ 20年行业经验团队

+

业内顶级资质身份

- -3项一级资质
- -2项甲级资质
- -1项二级资质

> 获得金融机构认可

- -银行授信总额4000万
- -金融机构信用额度2000万



三驾马车 捷动业绩



→ 上线增长 持续获得新客户 不断获得供应链融资支持 云平台与征信技术 打破过程信息不对称 提升客户体验 供应链管理线上化 打造银行标准供应链融资环境





业务发展路径

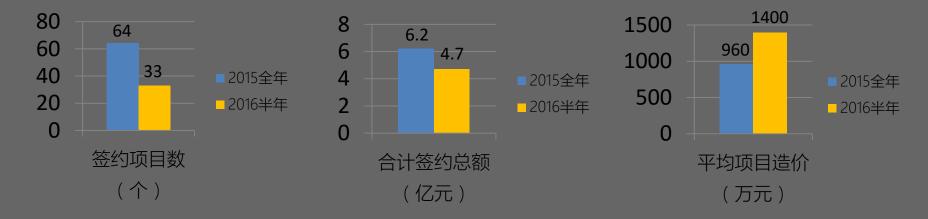
模式形成 构筑业务闭环体系 运营展开 规模复制 大数据与行业征信日 渐完善,形成粘性平 台,吸引客户与金融 服务批量进入 向建筑行业其他专业领域 迈进(园林、机电、照明、 防水、消防等)

资本发展路径

2015年12月 新三板挂牌 2016年4月 首轮定增成功 2016年5月 进入创新层 2017年 拟启动IPO



财务数据



年度	2014	2015	2016	2017	2018
营业收入 (亿元)	3.02	5.5	9	15	24
净利润 (万元)	780	3300	5500	8000	10000



融资金额:1亿

融资价格:询价发行

融资用途:

品牌策划:800万

• 推广与营销:3500万

• 项目周转资金:5000万

• 管理与服务体系的持续开发与完善: 1000万

• 互联网系统持续开发与迭代:1000万



