

中国第一家环保专业领域的 第三方人工智能数据服务平台

重庆广睿达科技有限公司

项目概况：

项目概况

市场概况

行业分析

商业模式

盈利模式

经营现状

团队介绍

未来规划

融资计划

财务预测



- ① 定位：我国第一家环保专业领域的人工智能数据服务平台
- ② 价值：以人工智能技术（AI）大力提升环保监管效率，消除各地区在环保业务能力和水平的巨大差异。
- ③ 商业：以人工智能即服务（AI-as-a-service）的商业模式，旨在搭建第三方AI数据平台，提供一站式环保智能服务解决方案，成为环保领域客户决策的必备智库。
- ④ 业绩：同比增长10.66倍，运营城市达10个，市场占有率第一
- ⑤ 团队：资深的IT技术、大数据和环境技术专家，20年+的资深职业背景

市场机会：大空间、低渗透、政策催化

项目概况

市场概况

行业分析

商业模式

盈利模式

经营现状

团队介绍

未来规划

融资计划

财务预测

类型	城市数量	大气面源污染数量（重点污染源）						
		尾气	扬尘	燃煤	秸秆燃烧	VOCs	餐饮油烟	合计
直辖/省会城市	32	500	800	1000	100	900	2000	169,600
地级市	285	200	100	500	50	300	800	555,750
县	1,636	50	50	200	20	80	300	1,145,200
小计								1,870,550

水、土壤、噪声等污染源的数量规模是大气面源污染源数量的五倍左右，预计在935万个。

①大空间：

环保领域人工智能市场空间约336亿元，随着人口增长、城镇率提升及交通设施扩建等，预计2020年环保领域人工智能行业服务市场有望达400亿元。

②低渗透：

环保领域人工智能的市场渗透率不足1%处于起步阶段，随着政策的推动，将大大加速市场化进程，预计2020年市场渗透率提升至30%。

③政策催化：

➤政策刚性：国务院要求，2030年所有地级市以上城市的PM10和PM2.5等必须达标。
➤市场化：财政资金吃紧、环保压力巨大，政策刚性推动下，环保物联网行业市场化进程将大大加速。

行业的痛点：效率太低

项目概况

市场概况

行业分析

商业模式

盈利模式

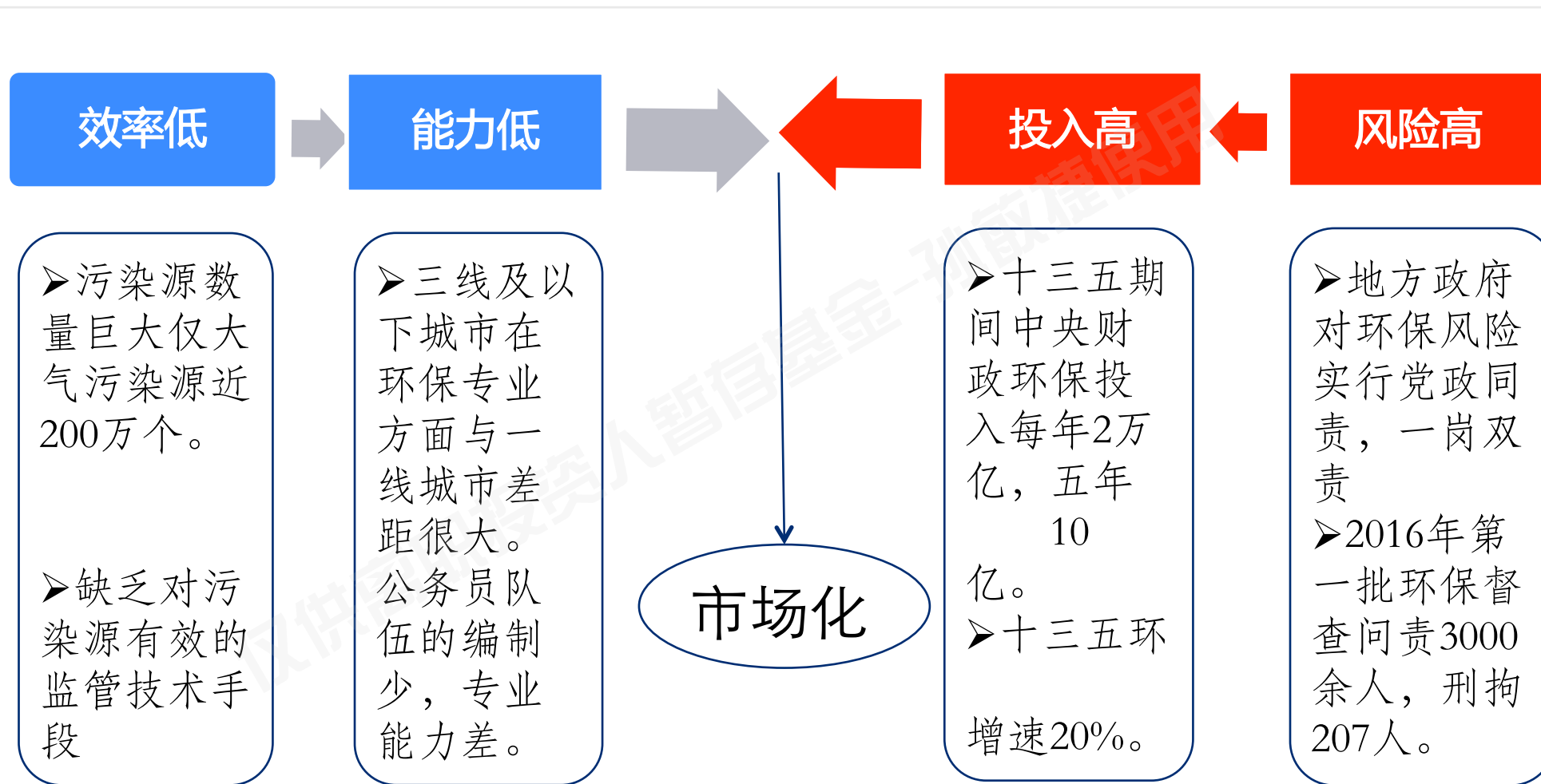
经营现状

团队介绍

未来规划

融资计划

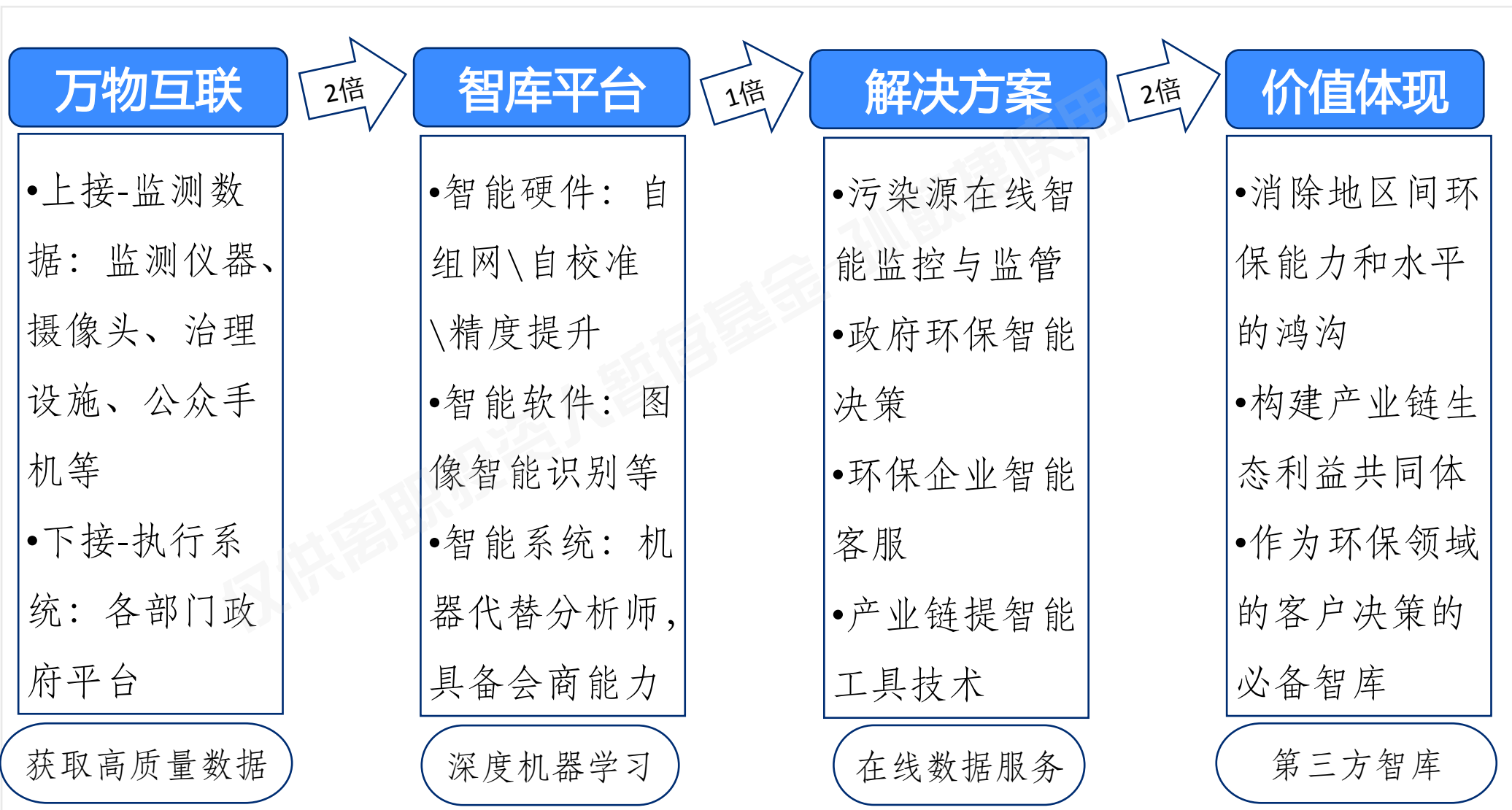
财务预测



越是低效率和高人工成本的行业，人工智能技术越有应用前景！

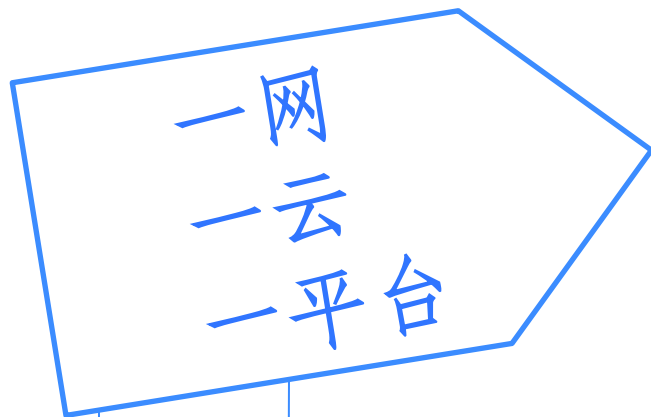
核心竞争力：构建第三方人工智能（AI）数据平台

项目概况
市场概况
行业分析
商业模式
盈利模式
经营现状
团队介绍
未来规划
融资计划
财务预测



核心竞争力：以物联网为核心的技术体系

项目概况
市场概况
行业分析
商业模式
盈利模式
经营现状
团队介绍
未来规划
融资计划
财务预测



万物互联网

➤ “蜂巢” IoT嵌入式平台：面向全产业链，构建端到云的物联网完整解决方案，真正实现设备、软件、服务和商业的“在线”。



云计算

➤ 以云计算的方式，提供低成本、灵活定制化服务。



智库平台

➤ “巨象”数据运营中心：负责数据运营和点对点定制化服务；

➤ “蓝鲸”人工智能系统：负责效果分析、关联分析、趋势分析、空间分析等大数据产品和应用；

➤ “猎豹”图像智能识别系统：负责污染源监控全要素的图像识别和证据抓取。

商业模式：环保领域第三方智库平台服务商

项目概况

市场概况

行业分析

商业模式

盈利模式

经营现状

团队介绍

未来规划

融资计划

财务预测

- 广睿达负责物联网设计、投资、建设和运营项目（10%）
- 非广睿达建设项目（90%）

建设方式

- 广睿达建设项目：政府按照购买服务或PPP模式采购。
- 非广睿达项目：客户按年度支付服务费

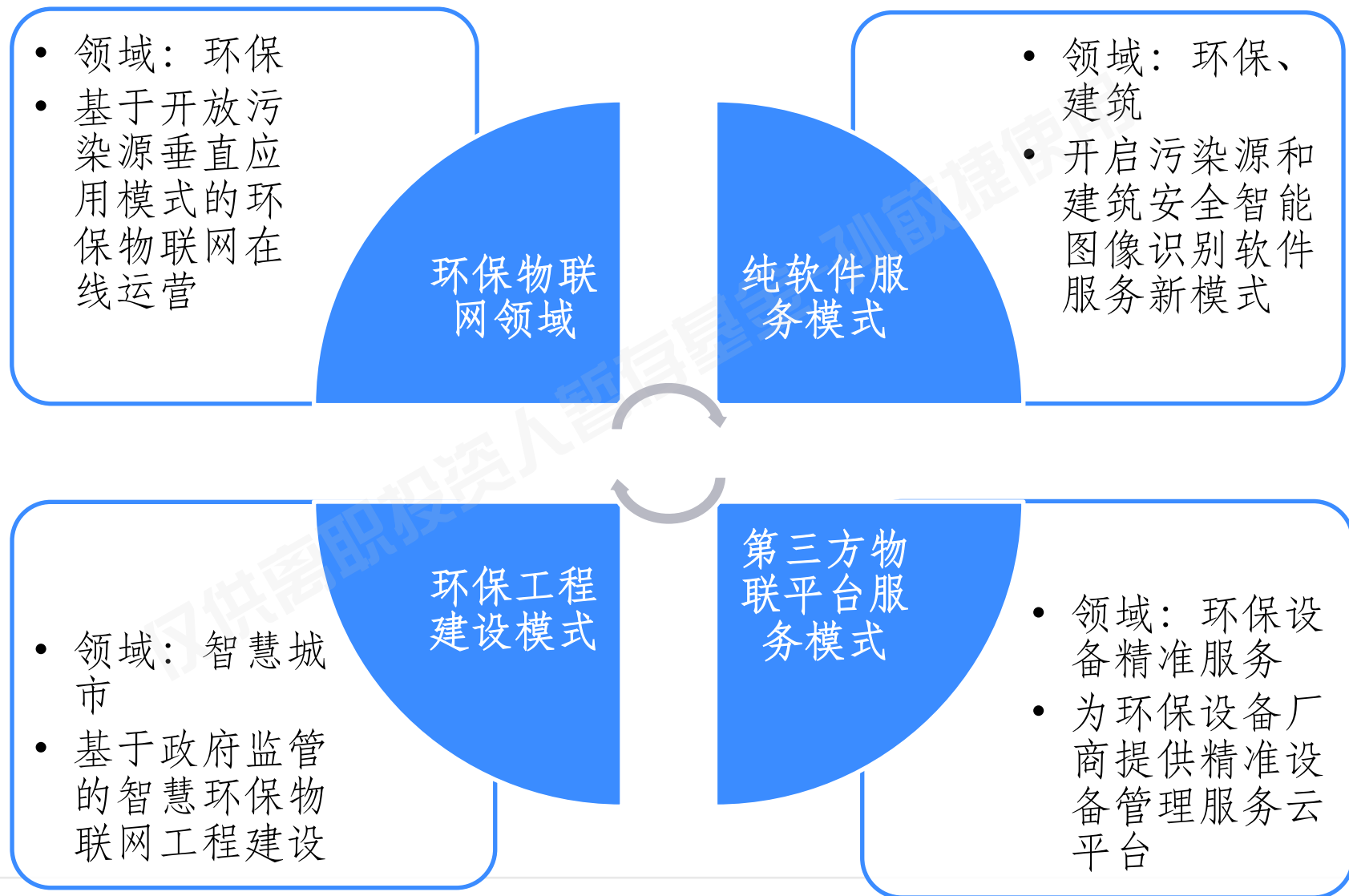
运营模式

- 广睿达建设项目：按每个污染源收取3000-5000元/月费用。
- 非广睿达建设项目：按每个污染源收取300-500元/月费用。

收费方式

盈利模式：高业务拓展性

项目概况
市场概况
行业分析
商业模式
盈利模式
经营现状
团队介绍
未来规划
融资计划
财务预测



竞争模式：错位竞争的优势

项目概况
市场概况
行业分析
商业模式
盈利模式
经营现状
团队介绍
未来规划
融资计划
财务预测

错位竞争

定位差异化

河北先河：
综合环保服务提供者，
旨在更好地发现问题。
广睿达：
垂直领域服务提供者，
旨在更好地解决问题。

市场差异化

河北先河：
重点拓展一、二线城市。
广睿达：
以三线城市为重点市场，
走“农村包围城市”的发展道路

产品差异化

河北先河：
监测设备的优势突出，
品种多、规格全。
广睿达：
平台优势突出，人工智能以提升效率致胜。

竞争差异化

河北先河：
霸王模式，产品越来越全，
靠“重资产”取胜。
广睿达：
生态模式，物联越来越多，
靠“大数据”取胜。

优势



➤在细分市场领域，体现更高效率的发现问题、解决问题和预防问题的一站式价值。

➤三线城市的政府财力和监管诉求，更欢迎旨在解决问题的高性价比的一站式解决方案。

➤人工智能效率更高，相对设备来讲，平台具有顶层优势，同时对客户的黏性更强。

➤本质上双方都是物联网，但自建模式的扩展速度远远不及互联网+模式，生态的威力更强大。

成功案例：我们战胜了上市公司

项目概况

市场概况

商业模式

盈利模式

经营现状

团队介绍

未来规划

融资计划

财务预测

兰州市

项目概况

2015年兰州市启动扬尘智能监控系统项目建设，项目共建设200个监控点，政府以购买服务的方式采购，广睿达在战胜河北先河等强劲对手后，斩获了这个项目。

盈利情况

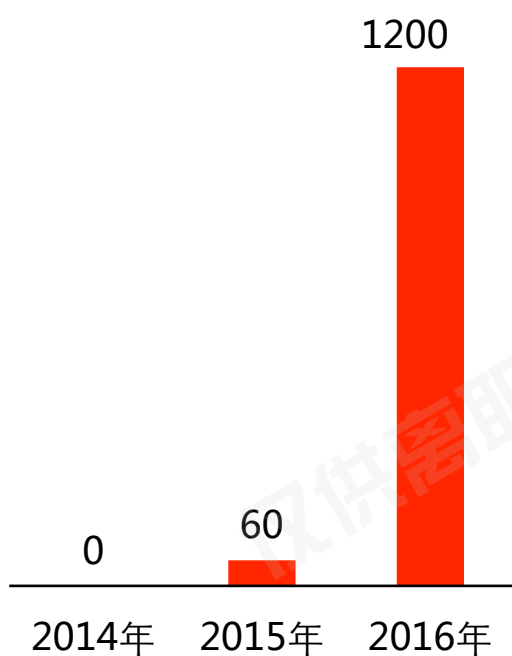
广睿达与兰州市签订10年，5000万元的框架协议，2016年政府支付服务费339万元，以后每年根据实际监控数量按年度支付。

项目意义

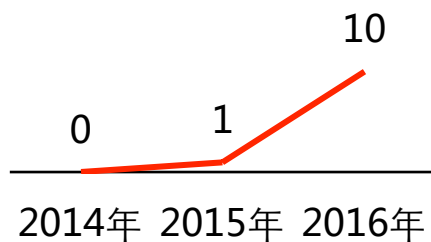
广睿达的人工智能垂直应用模式完全可以抢夺、蚕食河北先河等综合平台模式的业务和市场份额。

经营业绩：同比增长1066%

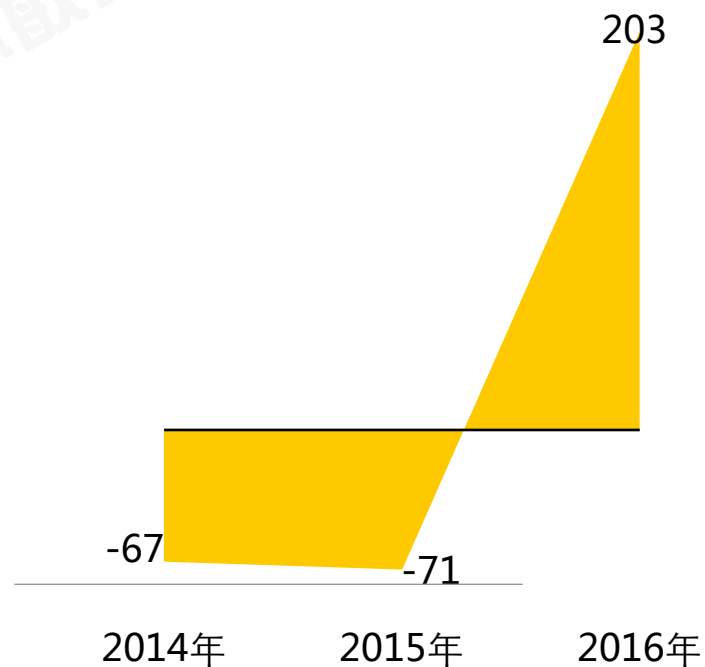
项目概况
市场概况
行业分析
商业模式
盈利模式
经营现状
团队介绍
未来规划
融资计划
财务预测



销售收入



运营城市



净利润



重庆市委常委凌月明



重庆市环保局局长史大平



环保部西南督查中心张迅



重庆市经信委主任郭坚



成都市



北京市



长沙市



南京市



兰州市



许昌市



自贡市



杨陵区



滁州市



宜宾市

管理团队：资深研发、环境和大数据技术专家

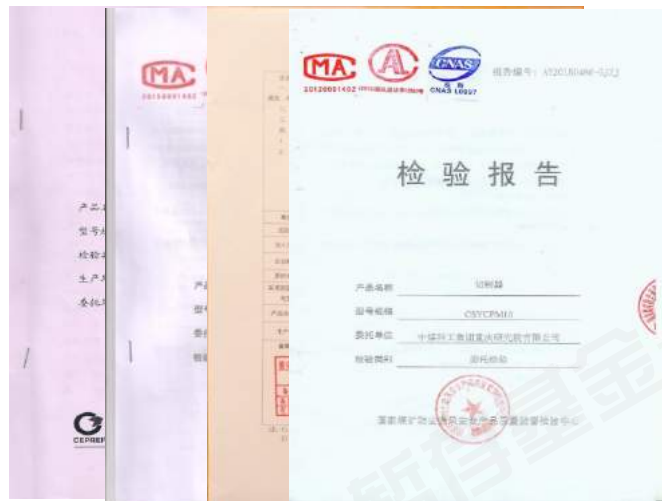
项目概况
市场概况
行业分析
商业模式
盈利模式
经营现状
团队介绍
未来规划
融资计划
财务预测

蒲勇 CEO 联合创始人	<ul style="list-style-type: none">➤技术、战略和营销专家➤曾就职于中国普天、大唐电信、北京信威等大型央企从事研发、营销、经营等管理工作，完整参与并见证了我国第一个通信自主知识产权技术SCDMA的产业化历程，负责核心业务的开创；主导我国“飞天”、“飞地”、“飞车”等多项开拓性业务的发展，并参与多家公司的经营和创始，24年IT从业经验。➤重庆大学硕士
游传远 联合创始人	<ul style="list-style-type: none">➤研发技术专家➤曾就职于长安集团、成都芯通等大型企业，从事软件、硬件研发和研发管理等工作，主导完成国产化垃圾焚烧自动化控制系统，主持研发TD-SCDMA中频拉远RRU系统，20年IT从业经验。➤沈阳理工大学学士
李勇 联合创始人	<ul style="list-style-type: none">➤大数据专家➤长期从事大数据智能分析与管理应用的研究和实践，在电子商务大数据、金融大数据、公共交通大数据、公共财政大数据、汽车物联网/环保物联网大数据等具体领域展开了系统深入的研究，承担了国家级、省部级等科研项目19项，发表高水平学术论文19篇，出版专著1部，申请获准发明专利1项。➤计算机软件硕士、管理学博士/博士后
张丹	<ul style="list-style-type: none">➤环境技术专家➤高级工程师，注册环保工程师，12年省级环境科学院工作和环境行政管理背景，具有丰富的环境监测、污染源研究、环境模型计算、环境决策研究的学术和实践能力，承担和参与了国家级、省部级等科研项目37项，地方标准环境5项，发表高水平学术论文19篇，出版专著2部。➤西南大学环境科学硕士

围绕扬尘领域建立知识产权专利墙



7项软件著作权



4项设备产品认证



2项软件产品认证



1项重点新产品

发明专利

待发起2项发明专利申报

实用新型

待发起3项实用新型专利申报

打造产学研用生态雏形

重庆市环境监测中心(重庆市环境科学研究院)

重庆广睿达科技有限公司

产学研合作框架协议

甲方:重庆市环境监测中心(重庆市环境科学研究院)

乙方:重庆广睿达科技有限公司

为充分发挥甲、乙双方各自在人才、科学研究、产业化等方面的优势,本着平等互利、优势互补、资源共享、共谋发展的原则,经过双方友好协商,决定在科学研究、成果转化、项目合作等院企产学研方面开展全面合作,达成如下协议:

一、合作宗旨

为更好地发挥市场在环境资源配置中的决定作用以及甲乙双方在环保技术、IT 技术及相关学科等研究方面的优势,创新生态环保体制机制,双方商定,重点围绕《国务院大气污染防治行动计划》的纲要,进行扬尘排放监控标准和技术研究,依托科研开发和成果转化的主渠道,探索一条生态环保产学研合作新机制。

二、合作内容

1、院企合作,联合攻关

重点围绕《国务院大气污染防治行动计划》的纲要,研究城市扬尘主要污染源如建筑工地、城市道路、拆迁工地、堆场和露天仓库、等扬尘排放对本区域大气环境中颗粒物(PM10、PM2.5)的贡献率,

环保领域战略合作备忘录

甲方:重庆广睿达科技有限公司

住所:重庆市渝北区黄山大道55号高新园麒麟座D栋403

乙方:日立(中国)有限公司

住所:北京市朝阳区东三环北路5号北京发展大厦18层

丙方:日立(中国)研究开发有限公司

住所:北京市海淀区科学院南路2号融科资讯中心C座北楼301

甲乙丙三方为表达在中国环境保护领域的战略合作意向,对有关业务具体事宜进行探讨和协商,本着诚实信用、公平合理的原则签订本战略合作备忘录(下称“本备忘录”。

第1条(项目意向及分工)

甲乙丙三方有对下述项目开展战略合作(下称“本项合作”)的意向。

(1) 基于中国环保物联网领域的需求,共同开展理论研究、技术开发、产品标准制定等全方位合作,为中国环境保护产业提供创新性解决方案。

(2) 基于物联网、大数据和云计算以及移动互联网技术,共同开拓创新性商业模式。

第2条(商业及研发合同探讨和协商)

本备忘录签订后,甲乙丙三方将对开展本项合作的具体内容进行探讨、协商,三方达成共识,甲乙丙三方将另行协商并签署正式的商业合作合同及开发合同(下称“正式合同”)。商业合作合同及共同研究开发合同包含但不限于上述甲乙丙三方。

第3条(分工)

1

兰州市施工扬尘智能管控暨大数据应用 战略合作协议

甲方:兰州市环境保护局(以下简称甲方)

乙方:重庆广睿达科技有限公司(以下简称乙方)

为科学管控施工扬尘污染,遏制施工及渣土运输二次扬尘污染反弹趋势,发挥互联网+、大数据等技术在大气污染防治工作中的应用,按照“政企互动、市场运作”的原则,甲乙双方经充分协商,本着自愿、平等、互利、守信的原则,以共同发展和长期合作为目标,签订本战略合作框架协议。

第一章 总则

第一条 甲、乙双方以政府的组织优势和高新企业的科技服务优势为互利互惠的基础,一致同意建立长期战略合作关系。双方发挥各自优势,深入推进兰州市大气污染防治工作。

第二条 甲方视乙方为重要的长期战略合作伙伴,甲方结合实际情况选择乙方为扬尘污染技防业务的主要合作伙伴之一,选择并统筹安排使用乙方提供的产品和服务。

乙方将甲方作为最重要客户,充分利用乙方的科技优势和服务资源,为甲方提供全方位、便捷优惠的科技服务,全力支持兰州市大气污染防治工作。

第三条 本合作协议为框架性文件,是对双方权利义务的原

1 / 8

许昌市扬尘智能管控系统建设暨环保 大数据应用战略合作书

甲方:许昌市环保局(以下简称甲方)

乙方:重庆广睿达科技有限公司(以下简称乙方)

依照国家对环境污染防治治理的有关要求,为科学高效做好许昌市的环境污染防治工作,充分发挥互联网+、大数据等技术在环保领域的应用,按照“政企互动、市场运作”的原则,甲乙双方经充分协商,本着自愿、平等、互利、守信的原则,以共同发展和长期合作为目标,签订本合作书。

第一章 总则

第一条 甲乙双方以政府的组织优势和高新企业的科技服务优势为互利互惠的基础,一致同意建立长期战略合作关系。双方将发挥各自优势,切实推动“十三五”期间许昌市大气污染防治目标的实现。

第二条 甲方视乙方为重要的长期合作伙伴,结合甲方的实际情况选择乙方为扬尘污染防治业务的最重要合作伙伴,选择并统筹安排使用乙方提供的产品和服务。

乙方将甲方作为最重要客户,充分利用乙方的科技优势和服务资源,为甲方提供全方位、便捷优惠的科技服务,全

1

重庆市环境科学研究院
重庆市环境监测中心

日立(中国)研究院

兰州市环保局

许昌市环保局

我们的目标：成为环保领域的科大讯飞

项目概况

市场概况

行业分析

商业模式

盈利模式

经营现状

团队介绍

未来规划

融资计划

财务预测

行业领先地位

通过专业物联网平台，在拓展业务抢占市场的同时，获取高质量数据进行机器深度学习，2018年底运营100个城市，确立行业领先地位。

行业龙头地位

通过泛物联网平台，为客户提供环保领域的一站式人工智能（AI）数据服务，2022年业务基本覆盖285个地级市，完成全国的战略布局，确立行业龙头地位

行业垄断地位

通过万物互联平台，为生态链的客户、企业、公众等提供人工智能（AI）技术工具服务，为国家排污权交易提供数据服务，业务领域涵盖气、水、土壤、噪声等全环保要素，走出中国服务发展中国家，2025年确立行业垄断地位



融资计划：夯实基础、扩展规模

项目概况
市场概况
行业分析
商业模式
盈利模式
经营现状
团队介绍
未来规划
融资计划
财务预测

本轮融资计划表

融资金额	融资情况说明		
	融资阶段	目前股权结构	完成融资时间
1000万-1500万	A轮融资	<p>➤2012年成立，注册资本50万，2014年天使投资75万，现注册资本125万元。</p> <p>➤5个自然人股东，蒲勇持股54%，其他4人持股46%。</p>	12月30日

融资目的：精技术、做产品、抢市场

强化夯实人工智能技术，推出3个新解决方案，
新增10个城市，年经营业绩复合增长100%。

5年经营目标：年复合增长100%

项目概况
市场概况
行业分析
商业模式
盈利模式
经营现状
团队介绍
未来规划
融资计划
财务预测

5年经营目标

期间	营业收入	营业收入 增长率	营业成本	营业成本 增长率	毛利率	净利润	净利润 增长率	净利润率
2016年	950.67		366.08		61.49%	251.80		26.49%
2017年	4,926.79	418.24%	1,300.41	255.23%	73.61%	2,061.73	718.78%	41.85%
2018年	11,490.57	133.23%	2,710.98	108.47%	76.41%	5,272.48	155.73%	45.89%
2019年	25,358.49	120.69%	5,151.50	90.02%	79.69%	12,823.06	143.21%	50.57%
2020年	44,528.30	75.60%	8,022.06	55.72%	81.98%	23,630.60	84.28%	53.07%



本轮融资由以太资本担任财务顾问

约见此项目创始人 [点击这里](#)

本项目融资顾问：陈圳森 | 电话：18810533325 | 微信：CZS858087637

以太优选，让融资更高效
覆盖全行业，超过1000个优质项目，等你来查看

[访问网页版](#) [下载客户端](#)