

# 太仓倍加机械有限公司

---

倍加机械2018年融资计划-----201807路演PPT

2018年8月 . 葛瑶. 太仓



一、公司概况

二、项目分析

三、市场分析

四、产品运营

五、团队管理与发展规划

六、融资方案



目录

## 公司概况

1 太仓倍加机械有限公司成立于2012年12月12日，注册资金300万元，专业设计研发、制造、销售种自动化机械设备。

倍加机械的主要产品有：自动化装配线，自动化包装设备，自动化测试设备，在线自动冲孔设备，双头锯切割设备，管道旋切设备，管道移印设备，收放卷印刷设备等非标定制机械设备等非标自动化设备。

2 公司已通过江苏省科技型中小企业、江苏省民营科技企业、高新技术企业备案入库（高新技术企业正在申请中）公司拥有多项知识产权、并荣获江苏省科技局多项认定成果。已获得发明专利 5个，实用新型7个。

## 公司概况

2

### 主要服务领域

1. 新能源行业： a. 动力型/容量型锂电池盖帽自动装配设备

(用于电动汽车, 电动单车, 电动工具, 笔记本, 数码产品等)

b. 铝型材/pvc型材/木材/双头锯切割设备

(用于太阳能边框组件, 门窗边框/红酒柜边框/冰箱密封条等切割)

2. 橡塑行业： 自动化剪切包装设备； 自动储料架/缓冲架设备； 自动化

收放卷设备； 自动冲切设备

(用于所有 注塑产品的自动化工序)

## 公司概况

3

### 主要服务领域

3.汽车行业及其它：非标定制类工装、自动检测机械、自动组装机、自动包装机械等

（用于所有定制类）

公司所有产品（共…类…款）都是本公司自主研发的，后续研发的方向仍然是先进制造与自动化，本着诚信为本，开拓创新，追求卓越，团结协作，服务至上的经营理念，力创“国际知名品牌”努力实现工业自动化4.0。

# 项目分析

1

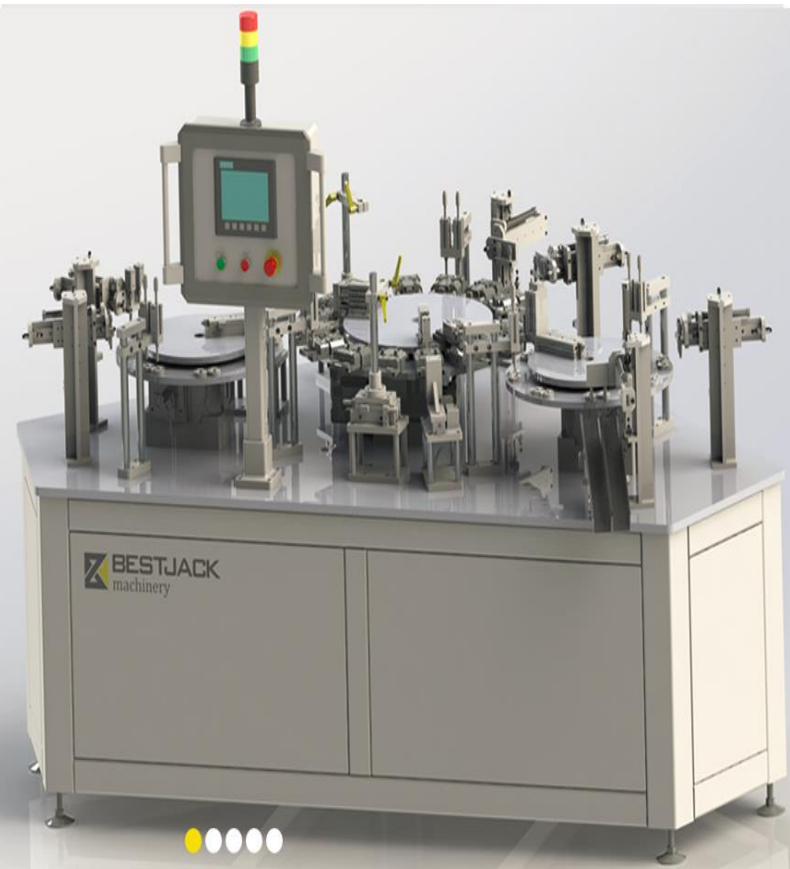
## 1.核心产品简介:

名称:锂电池盖帽自动装配检测设备

- 1.用于电池正极盖帽的自动化装配
- 2.采用三个高精密度分度盘的设计
- 3.一出二设计,提高工作效率
- 4.采用进口HMI和PLC控制,操作人性化
- 5.进口电子传感器,工作稳定
- 6.振动盘自动上料,自动化程度高
- 7.不良品自动检测,自动取出.

### 电池自动组装机产品特点

- ☑ 用于电池正极盖帽的自动化装配
- ☑ 采用三个高精密度分度盘的设计
- ☑ 一出二设计,提高工作效率
- ☑ 采用进口HMI和PLC控制,操作人性化
- ☑ 进口电子传感器,工作稳定
- ☑ 振动盘自动上料,自动化程度高
- ☑ 不良品自动检测,自动取出



## 项目分析

2

### 1.视频展示



3

### 2.核心产品简介:

用途:动力型和数码型盖帽的自动化装配与检测.

意义:节约劳动力的投入,提高产能.(一台设备可节约8个左右劳动力,而且避免了人为因素产生的不良与漏检)

## 项目分析

4

### 核心产品的技术先进性:

- (1) 通过先进生产工艺的研究, 自主研发出装配测试整套系统。
- (2) 主要技术突破和创新点: 解决了对安全盖帽中的CID和PTC两种零件实现自动化装配的难题,通过特殊工装和流程工艺,实现整体自动化解决方案.
- (3) 与国内外同类产品的比较: 国内产品已单工位工作为主,产能较低;成品直接放入筐中,最终人工摆放料盘中,倍加机械研发的自动化装配测试设备,双工位设计,产能高(60套/分钟 以上),所有物料装入、测试、不良取出和最终装盘都采用了自动化的设计.



# 市场分析

1

**节能与新能源汽车**代表着汽车产业的发展方向，如今，严苛的二氧化碳限排规定逼得所有人都不得不开始行动，全球禁止销售燃油汽车指日可待，锂电池行业正处于快速发展期，政府大力扶持，社会各界资本竞相涌入锂电池行业，企业也纷纷“跑马圈地”。我国通过政策的引导和扶持,已经成为全球最大的新能源汽车市场。

2010-2018年中国锂电池产量情况



## 市场分析

2

国家发改委日前发布了未来五年内将全部取消汽车行业的外资股比限制，新能源汽车进入了一个产业加速调整的时期。统计数据显示，2017年我国动力型锂电池的出货量达到了39.1 GWh，占锂电行业总体规模约50%，其中汽车动力电池的出货量达到了38GWh，占全球汽车动力电池出货量的65.4%，预计下一步随着新能源汽车和储能市场的发展，锂电池的规模还会进一步扩大。



## 市场分析

3

企业所处行业地位、市场份额：

该设备在同行业处于领先地位,而且在同行业中属于效率最高的, 因为是新研发进入此行业市场, 目前占有的市场份额微乎其微, 现有的订单客户都是行业中的龙头企业, 所以对于后期的发展起到极好的铺垫作用, 计划通过展会等 活动,达到推广和加大市场份额的作用

。

# 产品运营

1

## 主要客户

目前的营销模式以老客户为主。

客户名称	注册资金	产品类型	年需求量	备注
某聚合物（苏州）有限公司	11042万美金	橡胶和塑料制品业		
某（中国）管路系统有限公司	855万欧元	橡胶和塑料制品业		
上海某集团塑料有限公司	5050人民币	橡胶和塑料制品业		
某建筑制品（苏州）有限公司	450000万美元	非金属矿物制品业		
上海某集团有限公司	526826.1万人民币	化学原料和化学制品制造业		
某汽车部件（太仓）有限公司	220000万美元	汽车制造业		
太仓某汽车配件有限公司	14200万人民币	汽车制造业		

## 产品运营

2

### 营销模式及营销渠道

现公司以开通国内阿里巴巴站，国际阿里巴巴站；公司网站，百度关键词优化推广等网络渠道。

营销模式：

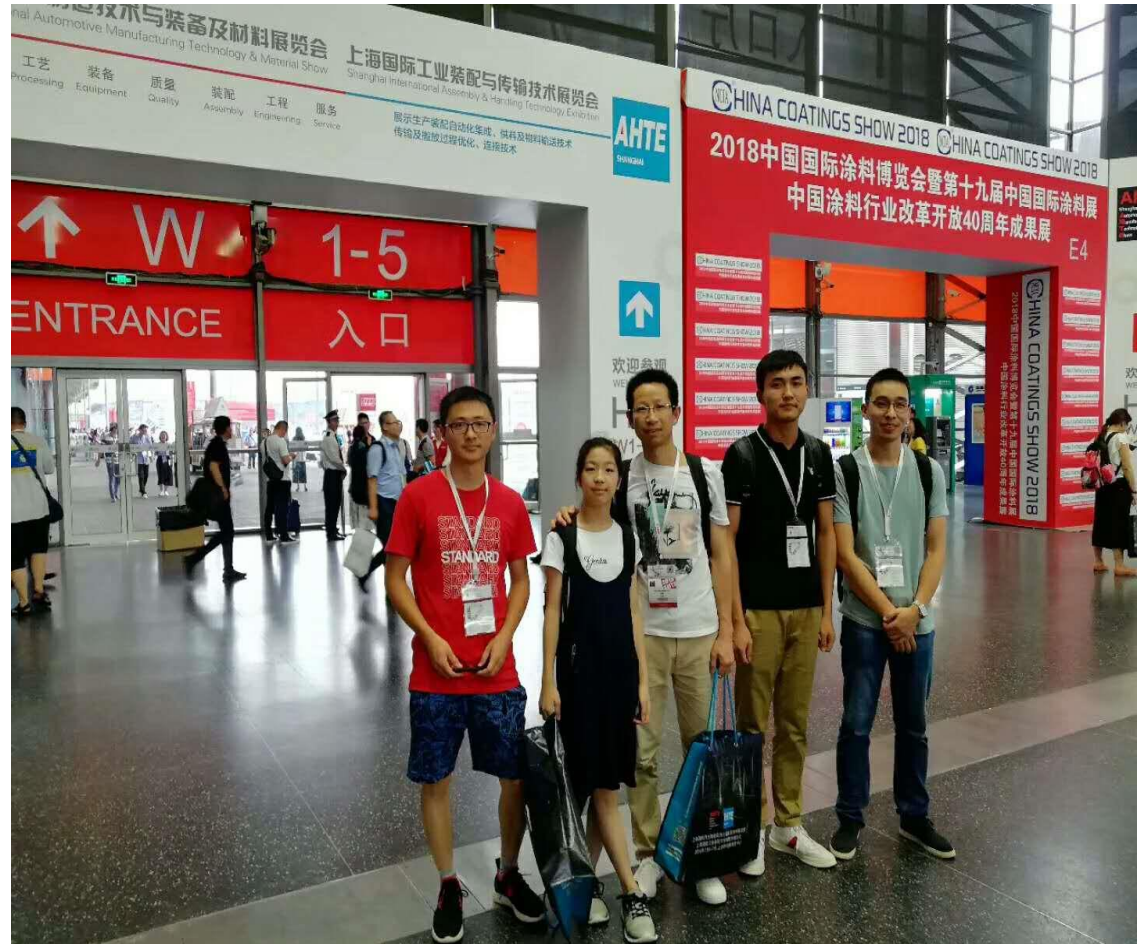
- a. 将用专业的网络推广和公司的销售人才联系拜访客户， 线上线下全面拓展；
- b. 使用展会的形式展示公司的产品与新技术， 开拓市场， 赢得更多的订单和客户；

## 团队管理

1

公司创办人：

许乾，1979年生，机械设计和电气控制总工程师，从事非标自动化机械研发10年以上，已成功的帮客户在技术领域中解决了多种难题,开发多项国家发明专利。



## 团队管理

2

公司现有10余人  
其中技术研发工程  
师5人，采购1人，  
会计1人，管理1人  
，机械电气装配2人



## 发展规划

未来三年预期发展战略：

**2018年**开发锂电池盖帽自动装配机已成功并产生销售额，大力推广，力争销售额争达1000万以上

**2019年** A.预定相关展会针对电池盖帽自动装配机做业务推广

B.继续研究开动力型盖帽自动生产线（如盖帽涂胶机，盖帽自动滚边机，盖帽自动整形机，弧形焊自动送料机）打造专业的整线设备工厂

C.在挤出行业将倍加已有的专利产品再次进行推广宣传，年销售额达3000万左右

**2020年**，形成规模的公司将产品按行业孵化成3个子公司， 1，专业生产锂电池盖帽机械的相关整线设备；  
2，专业生产注塑自动化相关的整线； 3，专业生产挤出型材冲孔，切割及其它非标自动化机械设备定制

**总结：**预期销售收入、目前在手合同数额等:根据国内十大锂电池安全盖帽厂家的计划,和目前锂电池市场份额（包括日本，韩国），加上我公司领先的技术可以达到最大的产能化，未来三年中的销售额产能等都将提高10倍以上.因为我们对机械的专业性，后期也可能将生产机械与制造产品达到兼容或转型。



## 融资方案

融资前期金额100万， 出让10%股份

用于专业人才招募， 组建团队；

展会样品设备生产， 展示， 扩大市场份额；

研发新产品场地， 材料人员工资， 材料等费用

# 太仓倍加机械有限公司

---

融资对接联系人：李红专  
联系电话：18052427225

专注，专业，专心，力创国际知名品牌！

2018年7月25日 太仓倍加机械