

云格致STORIN 商业计划书

苏州云格致智能科技有限公司



云格致 STORIN

柔性智能仓储服务平台

定位 柔性智能仓储服务平台
提供模块化、柔性及多元化Raas的自动化服务。

使命 通过各行业标准化解决方案与RaaS模式
推动全球供应链智能化与高效协同。

愿景 成为亚太领先的智能仓储服务平台
让每个企业都能享受轻松 WAAS 『仓库即服务』带来的便利。

市场规模与增长趋势

万亿赛道与爆发契机

2024年全球仓储自动化解决方案市场规模达4,490亿元, 预计到2029年市场规模将达7,385亿元。
2024- 2029年复合年增长率为 10.4%, 市场潜力巨大; 其中亚太复合年增长率又高达15.3%。

全球区域市场规模占比 (2024年)

区域	市场规模	全球占比	2029年预估规模	2029年全球占比
北美	1,448.2亿元	32.3%	2,665.8亿元	36.1%
欧洲	1,159.4亿元	25.8%	1,958.2亿元	26.5%
亚太	2,100.3亿元	46.8%	4,273.4亿元	57.9%
拉美/中东/非洲	237.0亿元	5.3%	488.4亿元	6.6%
全球总计	4,490.4亿元	100%	7,385.8亿元	100%

亚太区域内部分拆 (2024年)

区域	市场规模	亚太占比	2029年 预估规模	2029年 亚太占比	CAGR
中国	1,448.2亿元	68.9%	3,331.9亿元	78.0%	16.2%
日本	434.5亿元	20.7%	514.6亿元	12.0%	6.5%
印度	181.0亿元	8.6%	443.9亿元	10.4%	22.0%
东南亚 (印尼/越南/泰)	144.8亿元	6.9%	424.7亿元	9.9%	24.0%
其他	19.3亿元	0.9%	58.3亿元	1.4%	12.5%
亚太总计	2,100.3亿元	100%	4,273.4亿元	100%	15.3%

重点发展市场



中国

核心驱动力：制造业升级+跨境电商爆发（2025达18万亿）
STORIN策略：主攻100-500万预算腰部企业

东南亚

核心驱动力：电商增速全球第一（2026 GMV达2340亿美元）
STORIN策略：RaaS模式绑定Lazada/Shopee生态

澳大利亚

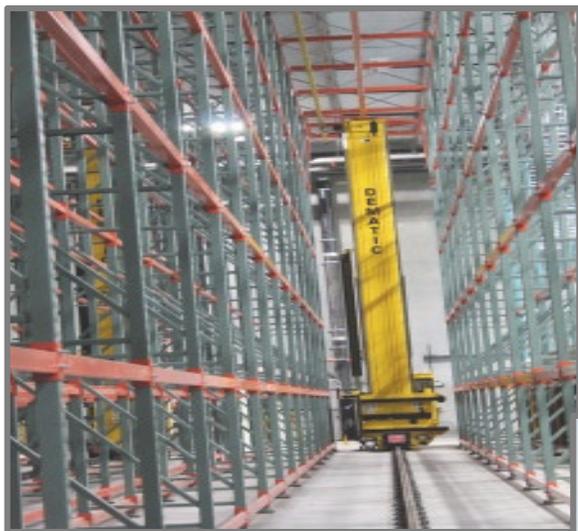
核心驱动力：澳洲国家机器人战略支持企业导入机器人
STORIN策略：SaaS轻量化产品打前站, 2026准备布局

日本

核心驱动力：老龄化催生医药/生冷自动化刚需
STORIN策略：2027年携冷链技术切入

市场核心痛点

传统自动化物流技术的柔性差, 投资大



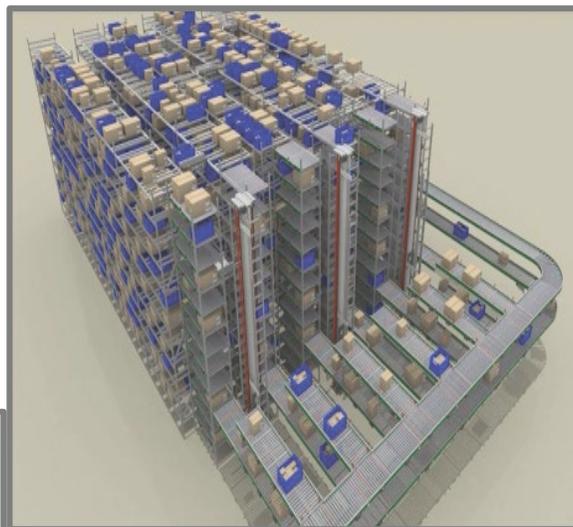
01 ASRS托盘存取

解决人工行走问题,
投资大, 柔性差



02 Mini-load 箱式自动存取

储位能力大, 货到人,
投资大, 柔性低



03

多穿箱式自动存取

储位能力大, 货到人,
柔性较好, 投资大

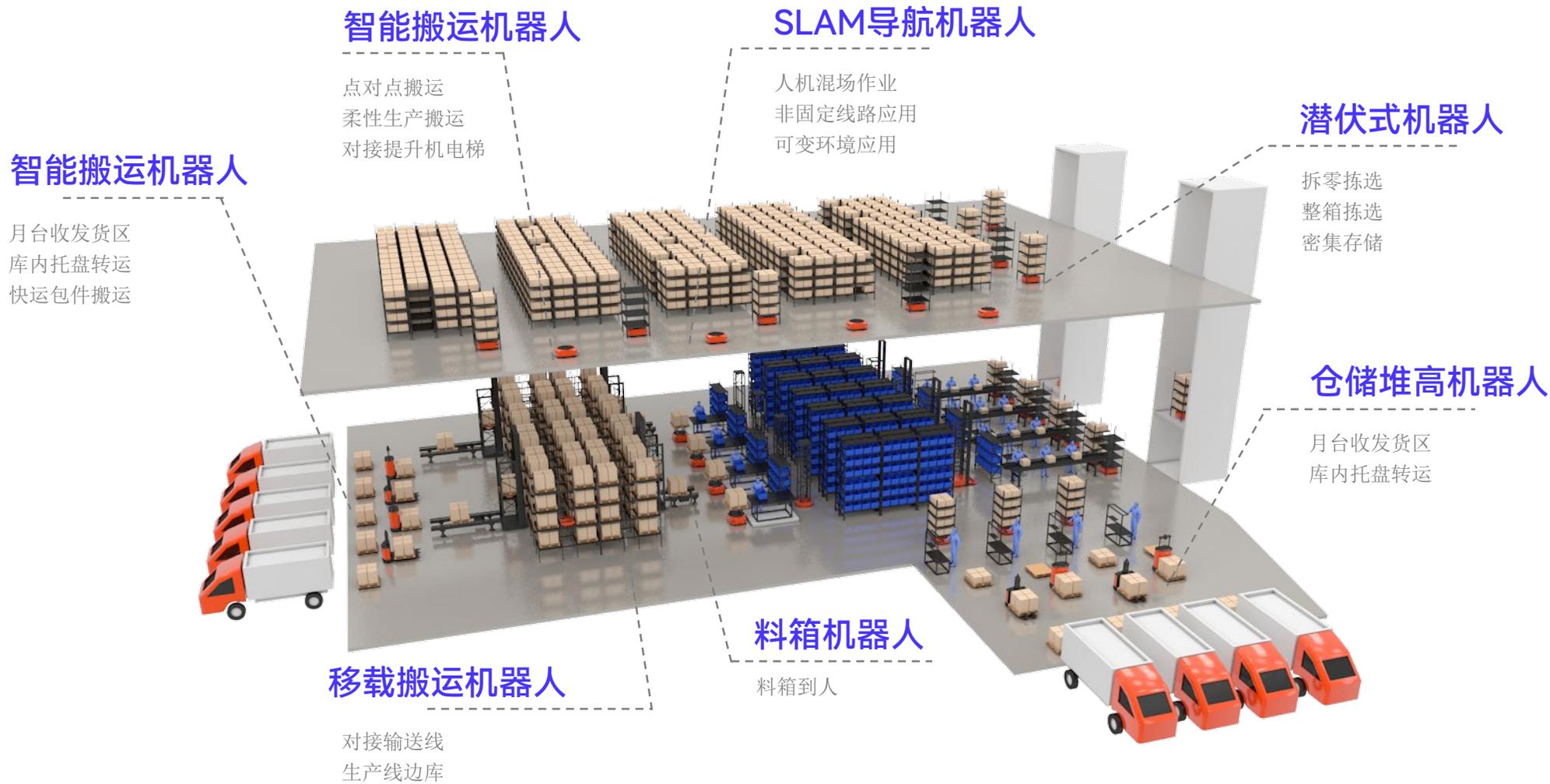
04 输送线

解决人工行走问题,
柔性差



智能仓储解决方案

INTELLIGENT WAREHOUSING SOLUTION



智能仓储解决方案

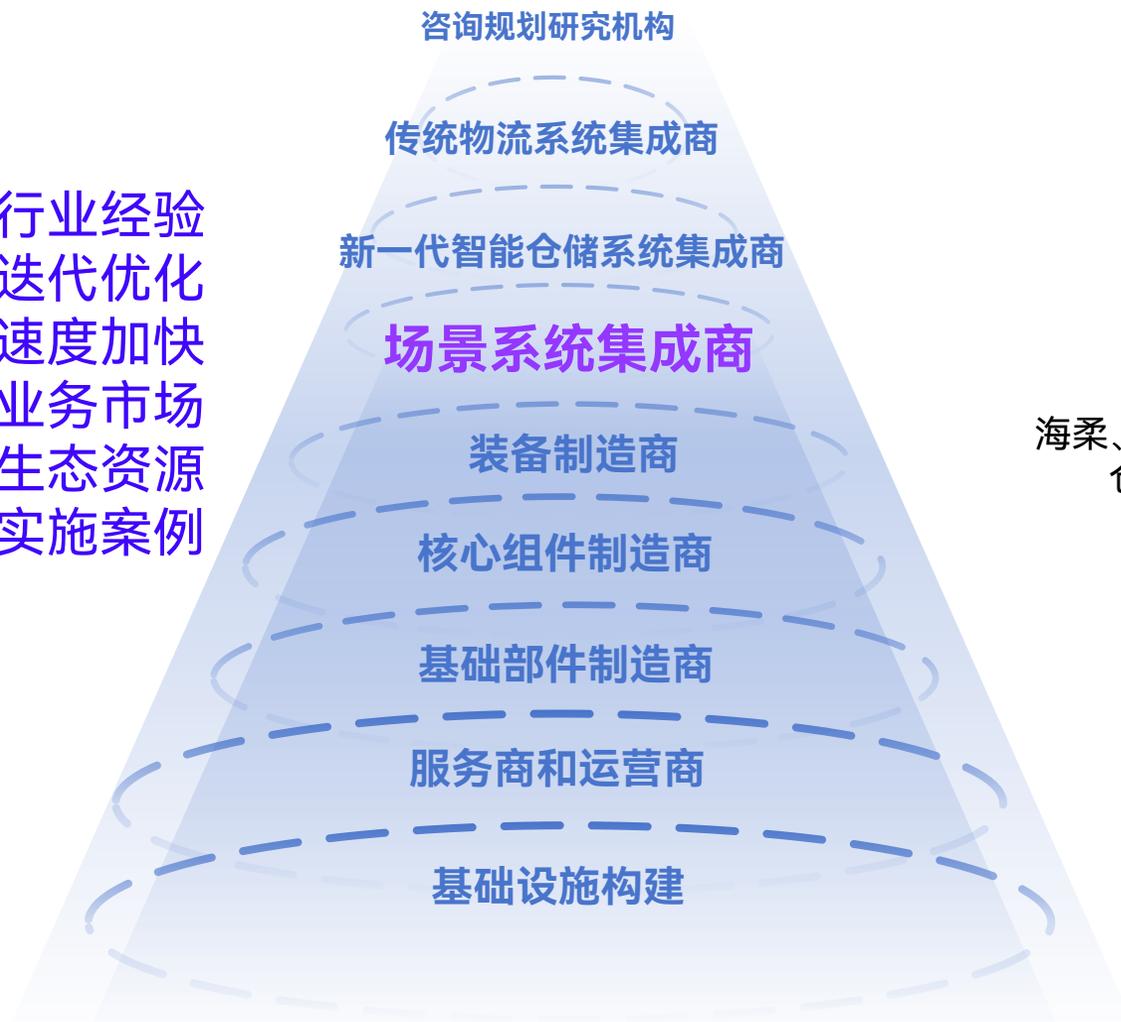
INTELLIGENT WAREHOUSING SOLUTION



竞争格局 STORIN卡位最佳生态位

云格致综合优势:

- ✓ 丰富仓储物流行业经验
- ✓ 自主开发软件迭代优化
- ✓ 国际市场出海速度加快
- ✓ 专注中小项目业务市场
- ✓ 稳固渠道供应生态资源
- ✓ 累积丰富交付实施案例



物流及智能制造的政策、规划、研究、咨询

昆船、北自、新松、今天国际

旷视、凯乐士、兰剑智能、德马科技

云格致、罗伯泰克、先导、利元亨、Autostore、Ocado

海柔、林德叉车、合力、杭叉、极智嘉、海康机器人、快仓、木牛流马、未来机器人、立镖机器人、华章智能

仙工智能、SICK、倍加福、凤凰动力、中大智能

德马辊筒、精星货架、昀迪电池

镖普、埃力租赁

普洛斯、嘉民物流、中国电信5G、华为网络

STORIN

商业模式 — 全域覆盖，持续造血



标准定制

目标客户:中小项目型,偏好自持

产品矩阵:即插即用,兼容性高,成本稳定



RaaS租赁模式 SaaS订阅服务

目标客户:弹性使用,共享概念

产品矩阵:金融产品+动态计费系统+AI赋能服务



维保平台

目标客户:租赁优先,覆盖全面

产品矩阵:远程监控+提前预判+AI调度

商业模式 — 标准定制化



模块化产品库

针对各行业共性场景建立标准化模块

80/20交付模式

标准产品为基础，客制化满足特殊需求

效率提升

加快报价速度，缩短交付周期

快速复制

强化跨行业应用能力，降低开发成本



商业模式 — RaaS/SaaS租赁订阅



标准方案租赁

降低客户初期导入资金压力,促成交易

软件订阅服务

结合AI相关功能,提高数据及运营价值

战略合作扩张

与金融机构及上游厂商合作, 加速市场渗透

稳定长期收益

提升可持续性收入,增加客户黏着及投资效益



商业模式 — 维保平台



深化机器人厂商合作

为海柔全国指定维保服务商,延伸其他品牌

租赁业务协同

租赁合同自动绑定维保套餐,提升存留率

出海业务赋能

维保服务打头阵有助标准定制业务扩张

提升毛利数据

透过维保服务收入提升损益经营绩效



财务情况

2023年5月起至2024年底已签署

自动化项目

50个

项目实施地点扩及日本东南亚等国家

累计合同金额

4,000万元人民币

覆盖电子制造、新材料、零售等行业

预计2025年全年度

合约金额突破

6000万元人民币

营收金额突破

4000万元人民币

可小幅盈利

2029年目标

全年合约额 **10亿** (订阅渗透率20%)

实施**5,000台**机器人

毛利率 **30%**

税后利润率 **12%**

STORIN

重点行业客户 KEY INDUSTRY CUSTOMERS

<p>电商 E Commerce</p>		<p>电子 Electronics</p>	
<p>零售 Retail</p>		<p>3PL 3PL</p>	
<p>鞋服 Shoes & Garment</p>		<p>汽车 Automotive</p>	
<p>医药 Healthcare</p>		<p>工业 Industrials</p>	
<p>其他 Healthcare</p>			

五年计划

2025年

- 完成A轮融资，股权重组后建立国内外双总部,并于台湾、泰国等地建立合作关系及示范中心
- 深化软件AI功能及产品组合，拓展订阅租赁合同
- 规划&准备美股上市

2026年

- 市场份额显著提升，亚太多区域网络布局初见成效
- 完成B轮融资，强化市场占有率，上游新世代硬件研发参与
- 启动美股上市

2027年

- 持续筹备上市工作
- 品牌效益,海外据点扩张市占
- 补强硬件产能,完善生态体系

2028-2029年

- 完成美股上市
- 加快全球市场扩张，重点布局欧美及日本高端市场
- 公司估值显著提升,持续市场扩张,评估港股上市

融资计划

融资轮次

Pre-A/A 轮融资

拟融资

3,000万元人民币
2025Q3启动,Q4到位

投后估值

1.8亿元人民币

资金用途 +

500万

AI 混调系统、租赁维修系统、数字孪生等优化迭代及开发

1000万

海外业务团队组建、市场布局服务与当地交付团队合作

1500万

中国团队扩充,产品深化打造, 品牌市场投入, 运营资金支持
上市启动工作

决策团队



刘昆桦 董事长（创始人）

- 原阿里巴巴大润发五大区物流总经理,管理500家大型卖场配送, 超过50万平米仓库, 成功导入多件智能自动化项目
- 中国零售协会委员, 具丰富行业经验与影响力
- 曾任社区团购联合创始人, 负责整体供应链及物流业务, 协助融资数千万美金



吴才宝（联合创始人）

- 大润发WMS开发设计总工程师
- 快仓创始团队成员, 负责WES软件产品, 带领中国第一个DHL项目交付
- 中国第一个出海AGV项目LAZADA (马来西亚) 负责人



Emmett Yu (COO)

- 超过20年跨国企业经验, 曾服务于 Voyager、Cahota跨国公司, 深耕半导体、汽车智能系统领域
- 主导中欧合资项目建立、品牌国际化策略与多地办公室设立, 具备推动跨国合作与项目融资实绩



姚为元 (CFO)

- 原明基友达/诚品集团中国区财务长
- 丰富管理上市公司财务工作经验
- 参与多国新设建厂及辅导出版业物流中心业务建置

云格致 STORIN

不止服务于仓储,未来仓储即服务

