1. **融资情况**

Industrial Next是全球首家由中国奇绩创坛（前YC中国）和Y Combinator（美国 YC）共同孵化、同时加注跟投的跨国科技企业。目前估值1亿美金。公司去年6月完成Pre-A轮1200万美金左右的融资，该轮融资资金将主要用于技术研发、产品生产等方面。预计2023年10月开始A轮，目标融资2亿元。

Pre-A轮机构投资者，如下

|  |  |
| --- | --- |
| **机构名称** | **投资金额** |
| 联想创投 | 600万美元 |
| 小米战投 | 200万美元 |
| 沸点资本 | 200万美元 |
| 奇绩创坛 | 100万美元 |
| YC美国 | 37.5万美元 |

根据燃烧资金预算，无新一轮融资下，可维持32个月以上消耗（可至2025年1月）

**2. 公司运营情况**

Industrial Next成立于2021年5月，全球总部在中国，团队同时还分布在美国旧金山和欧洲。目前全球雇员人数35人，中国26人，美国7人，欧洲2人。其中11位是前特斯拉工程师，有30年以上特斯拉多年综合经验。团队处于迅速扩张中，平均每季度雇佣6名新员工。

我司的slogan是用刚柔并济的产线技术重构下一代制造业，希望借助特斯拉的基因，把已在特斯拉验证过的产线技术改进升级并推广应用，创新性的用自动驾驶技术赋能未来工厂，实现“软件定义制造”。

我们将优先发展汽车，3C，半导体行业。这些行业上下游市场空间广阔，增量市场规模大，智能化工厂渗透率不断攀升，是新一代生产系统的利基市场。我们将以生产驱动研发的智能产线，带来生产格局革命性变化，打造提升产品迭代速度、降低生产成本的核心优势。满足客户对能适应产品快速迭代的产线，弹性产能和产品高毛利的新需求。未来，我们会将业务拓展至新能源、医疗、智能自动化公司等所有产品零部件数量大，产品迭代快的企业。

成立一年半时间，我们已向理想、上汽大众及联想等头部客户交付解决方案，在谈客户包括小米集团、理想汽车、美国Rivian汽车，Lucid汽车等；大批量产已和华勤技术股份有限公司签署生产战略合作协议。

**3.技术产品情况**

传统生产制造采用先研发后生产的模式，研发和生产之间沟通不畅，不能适应当下柔性化生产变革。我司创新性的用自动驾驶技术赋能先进制造，实现“软件定义制造及研发”，将研发和制造端打通。

**我们的核心产品有两类，一类是含感知、计算、控制模块的同平台可升级的产线；一类是由数据+AI打造的AI辅助决策的超级工厂执行系统**

类比自动驾驶L0-L5等级的维度，我们将这些模块和系统产品分成六个层级：

**图示

中度可信度描述已自动生成**

目前L0级已进入成熟研发阶段：L0基础模块产品——感知硬件（自主研发的多传感器融合的边缘计算模块）、学习硬件（自主研发的能够固化神经网的生产场景高性能SoC），控制硬件（自主研发的可扩展的模块化的控制平台）、视觉、AI和控制软件，这些是组成下一代产线工作站的核心基础模块

模块化的工厂工站：让生产产线与产品研发团队互通，降低BoM成本多达 2509模块化产线设置使产品快速更换成为可能；现场数据分析减少瑕疵 >12%；初始部署费用减少多达 50%

文本

低可信度描述已自动生成

UMOS系统：UMOS是英达视自主研发的整体系统，包含Maas、MES、MOS三大部分，用于规划、组织和执行最有效货物运输和存储，协调各模块、工作节点的工作，从而实现自动化。

AI + MoFo：仅需3个月即实现从设计到部署；全球任何地方皆可部署；可升级的工站；可扩展的部署；数据驱动实现三个维度的可扩展性

**4.公司其他概要**

团队：团队于2017-2019年完整交付特斯拉Model3产能提升和产线升级解决方案，降低79%制费、51%BOM成本，缩短从工程车到量产车2月以上的周期，帮助特斯拉走出了生产困境。CEO Allen是特斯拉加州无人工厂研发负责人，是硬件背景的系统架构师，技术专长是高集成 ；CTO Lukas是Model 3、Y的车辆系统架构师，领导Dojo的前身Autopilot的SW部门，是软件背景的系统架构师。两人密切配合多年，完整交付过特斯拉无人工厂项目；

其他核心成员有数十人，均为曾和CEO/CTO一起并肩工作过的特斯拉前雇员。Peter是特斯拉计算机视觉负责人、Shullick和Elton是特斯拉高级软件开发工程师、Dimitri和Luc是特斯拉系统集成工程师、Ryan和Max曾是特斯拉高级结构设计工程师等；除技术团队外，陈一铭、Irvin是技术背景的连续创业者，曾0-1创立公司，融资多轮后被并购；Josh是腾讯高级工程师，技术销售能力强；Dominic是原捷豹&迈凯轮高级项目经理，管理能力出众；团队整体分工合理，且经过实战检验，有热情、有能力做成项目！

专利情况: 目前已受理专利一项，已授权软件著作权6项。

场地情况：目前在苏州有380平的研发空间

获奖情况：2022年中关村前沿科技大赛智能制造与新材料领域第二名

商业模式：以目标利润为基础，综合研发成本，市场需求，竞对产品价格等因素进行产品及服务定价。采用硬件（一次性付费）+软件（一次性付费）+Maas（年费）的模式进行收费。目前标准化产品定价10万-30万/套/工作站，一般功能服务2万/年/工作站，Maas（生产研发驱动系统）200万/年/产线。

**5. 业务上的进展**

在技术方面我们已突破第五代3C组装/包装线，和线尾自动装箱技术，并正在将这些技术分别应用至头部3C、汽车企业。2023年我们还将逐步突破几项技术：焊装自动上件，打开7-10亿规模的市场；冲压件自动质检，解决冲压批量开裂的问题；白车身&油漆表面检测及自动打磨，用技术优势替代ISV及ISVA等公司。完善MaaS, UMOS，质量及设备自适应系统，打通汽车业制造与研发，将技术复制到各种制造业，为最终打造无人工厂打基础。

2023年截止当前已签订共计1500万人民币的销售订单。我们将和头部客户进一步合作，把已取得技术突破的场景，复制给蔚来、比亚迪或广达电脑、联宝、华勤等同领域头部行业企业。目前在谈场景包括小米汽车试产产线，理想汽车焊装车间自动上件和总装车间无人检测线，联宝电子汽车电子零件产线工位，上汽大众涂装车间质检工作站等。