

# 业务介绍

## International ePaper Technology Corp.

2025年7月

机密文件



# 免责声明

此处提供的信息（“信息”）并非旨在提供财务、税务、法律或会计建议。本文内容不构成出售或征求购买INTERNATIONAL EPAPER TECHNOLOGY CORP.（“公司”）证券的要约，也不代表引导任何人投资于公司或协助任何人做出投资决策的意图。此演示文稿材料（“演示文稿”）或公司网站上可能出现或访问的任何信息仅供参考，不构成出售或征求购买任何证券的要约，也不得在美国任何州进行证券的出售，如此类要约、征求或出售在该州是非法的。本演示文稿包括公司从独立行业出版物、政府出版物、市场研究报告和其他公开独立来源获取的市场份额、行业和其他统计信息。此类出版物和报告通常声明其中包含的信息来自被认为可靠的来源。尽管公司认为这些出版物和报告是可靠的，但公司并未独立验证其中的任何数据或其他统计信息，也未查明或验证这些来源所依据的经济或其他假设。公司无意且不承担更新或修改任何此类信息或数据的义务，无论是由于新信息、未来事件或其他原因，除非适用证券法律另有规定。未经公司事先书面同意，严禁复制、转载、翻译、传输、修改、分发或其他利用演示文稿或其任何元素。

## 前瞻性信息

本演示文稿包含“前瞻性声明”和“前瞻性信息”（统称为“前瞻性信息”），根据适用证券法规的定义，前瞻性信息通常但不总是通过“可能”、“会”、“可以”、“将”、“可能”、“预期”、“相信”、“打算”、“计划”、“预测”、“项目”、“估计”、“展望”等类似表达来识别。此外，公司对以下事项的评估和目标：（a）行业，包括当前行业环境中的潜在机会和挑战以及其他行业统计数据；（b）与公司有关的事项，包括其战略、已完成、预期和潜在交易及其特征、未来收购机会和合资企业，以及完成公司当前投资机会后的预估资本结构；（c）与公司当前投资机会有关的事项，包括其收益金额和用途及完成和关闭公司当前投资机会的预期时间；（d）财务建模事项；以及（e）管理层估计的时间表，均被具体视为前瞻性信息。

实际结果、表现或成就可能与本演示文稿中的前瞻性信息所表达或暗示的有重大不同，因此，投资者不应过分依赖任何此类前瞻性信息。前瞻性信息涉及重大风险、假设、不确定性和其他因素，可能导致实际未来结果或预期事件与任何前瞻性信息所表达或暗示的有重大不同，因此，不应视为未来表现或结果的保证。前瞻性信息涉及风险和不确定性，包括但不限于公司预期的业务战略、预期的业务趋势和预期的市场份额，这些可能导致实际结果或事件与前瞻性信息所表达或暗示的有重大不同。一般业务、经济和竞争的不确定性，监管风险，经济和行业环境，公司及其投资对象的业务和运营。由于公司业务的性质、公司运营的法律和经济环境以及公司当前阶段和拟议运营，公司面临其他重大风险。公司的未来发展和实际运营结果可能与本演示文稿日期预期的有很大不同，部分取决于公司所投资实体的发展和实际运营结果。读者应仔细考虑所有这些风险，包括但不限于公司（及其投资实体，如适用）的有限运营历史，公司投资的非流动性和投机性质，对额外资金的需求，利益冲突，法律变更或预期法律变更的未发生，获得和遵守公司或其投资对象业务所需的任何许可证、许可、授权，依赖第三方，遵守适用法律，因公司所处行业而可能被拒绝银行服务的风险，公众和立法者的接受度，因获取保险覆盖或以合理费率获取保险覆盖的风险。

任何前瞻性声明仅在声明日期有效，公司声明无意或义务更新或修改任何前瞻性信息，无论是由于新信息、未来事件或其他原因，除非适用法律要求。新的因素不时出现，管理层无法预测所有这些因素并预先评估每个因素对公司业务的影响或任何因素或因素组合导致的实际结果与任何前瞻性声明所包含的有重大不同的程度。本演示文稿中包含的前瞻性信息基于公司当前的估计、预期和预测，公司认为这些在当前日期是合理的。公司无法保证这些估计、预期和预测将被证明是正确的。历史陈述不应被视为此类趋势将在未来重复的代表。本演示文稿中的任何声明均无意且不得被解释为利润预测。



**鲍道平**  
董事长兼首席执行官

- 逾 30 年创业经验，曾创办三家上市公司
- 创立线上支付平台 Paystone，其技术现应用于银行及第三方支付领域
- 曾打造全球最大的巡回展览公司，业务遍及 50 多个国家，并作为泰坦尼克号文物的拥有者
- 将其在展览行业的技术与设计理念，延伸至零售场景
- 提出的电子价签解决方案受业内认可，广泛应用于超市及零售行业，有助提升客户的购物体验

# 全方位一站式电子价签解决方案供应商

100% 加拿大本土企业

ePaper提供一站式电子价签解决方案，凭借专业技术、优质产品与完善服务，助客户实现最大价值与投资回报。



# 零售业挑战加剧：现况难以维持

通货膨胀  
经济衰退  
价格竞争  
能源成本  
劳工短缺 / 工资成本

  
target  
▼ 24% 价格  
过去6个月

  
BEST BUY  
▼ 19% 价格  
过去6个月

**KOHL'S**  
▼ 40% 价格  
过去6个月

  
Foot Locker  
▼ 26% 价格  
过去6个月

电商兴起  
消费方式改变  
门店客流量减少  
供应链受阻

\*截至2025年3月

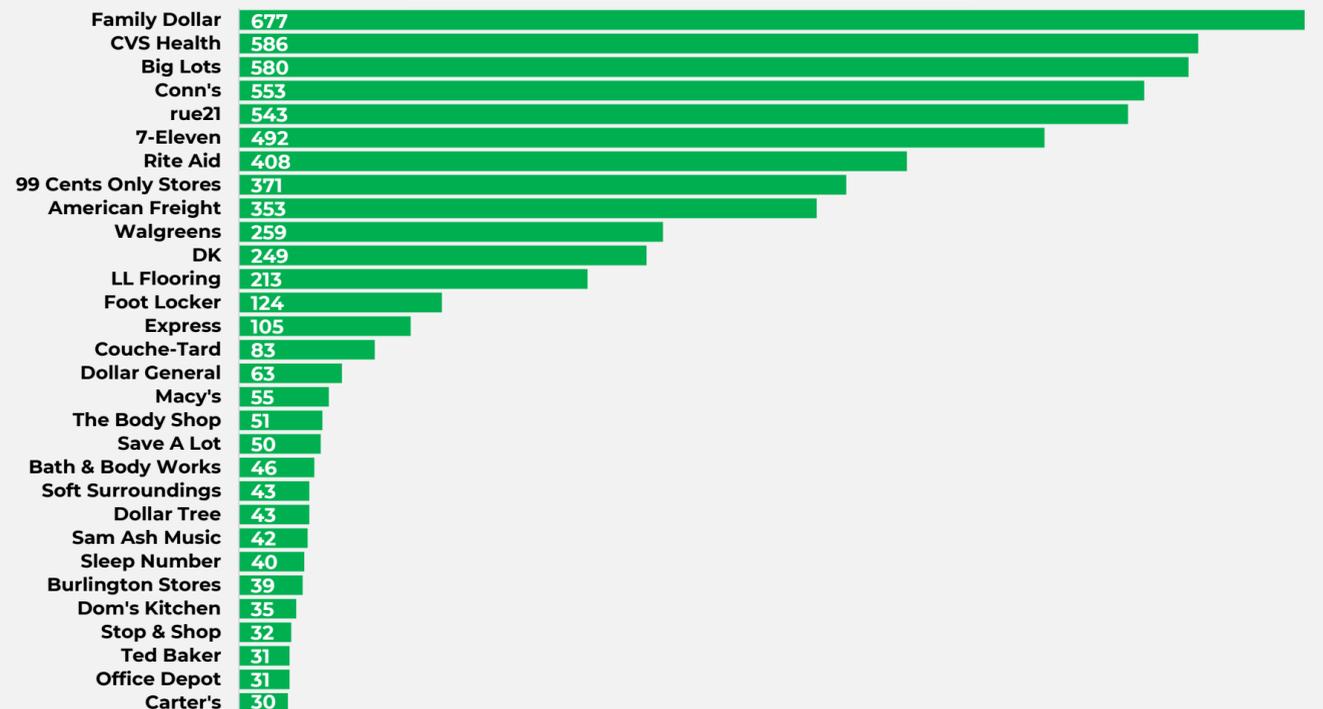


仅在美国，过去三年内就有逾**100**家零售商宣布破产，约**30,000**家门店相继倒闭。

(McKinsey & Company)

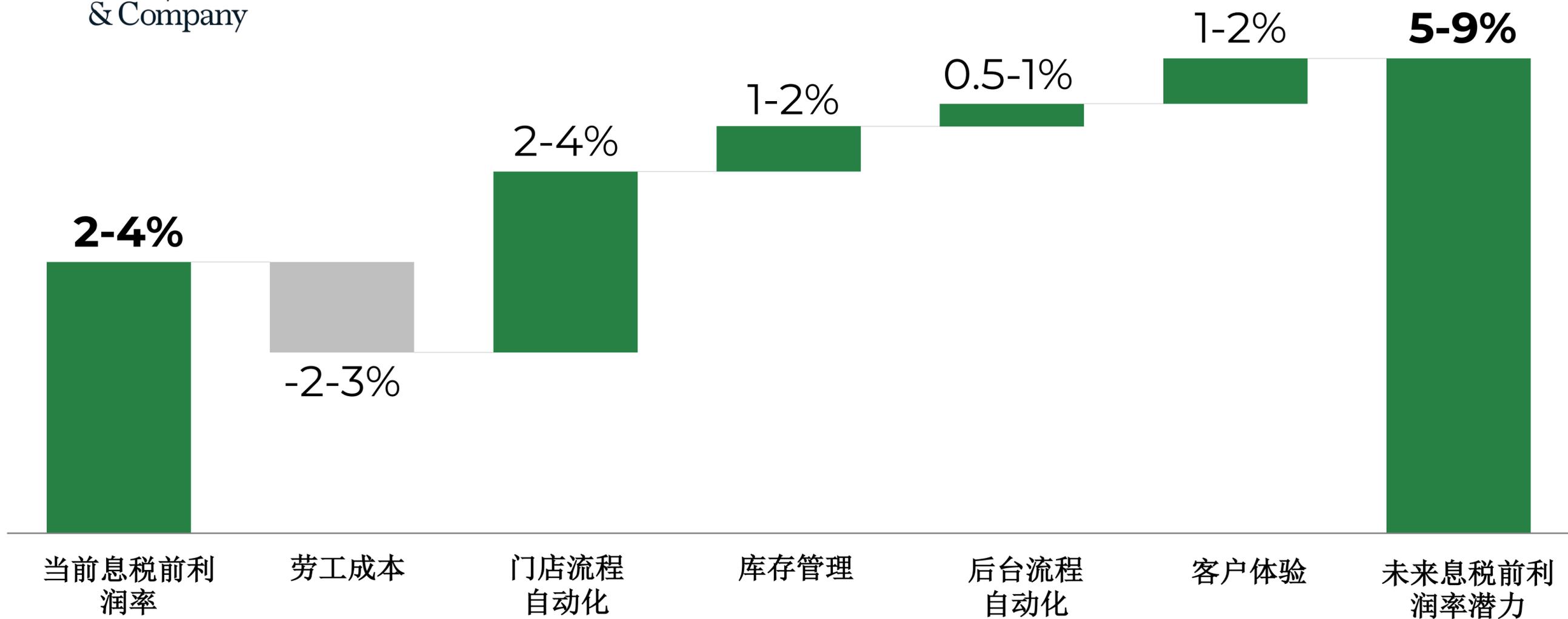
2024年门店倒闭数量激增**69%**

最多门店倒闭的零售商：



# 科技是解决方案：数字化有助商店利润翻倍

McKinsey  
& Company



最低工资与福利上调  
20%

仓储上架自动化，智能摄像头，智能化供应链管理

智能分析助减少20%损耗

门店管理及销售与行政支出降低10%

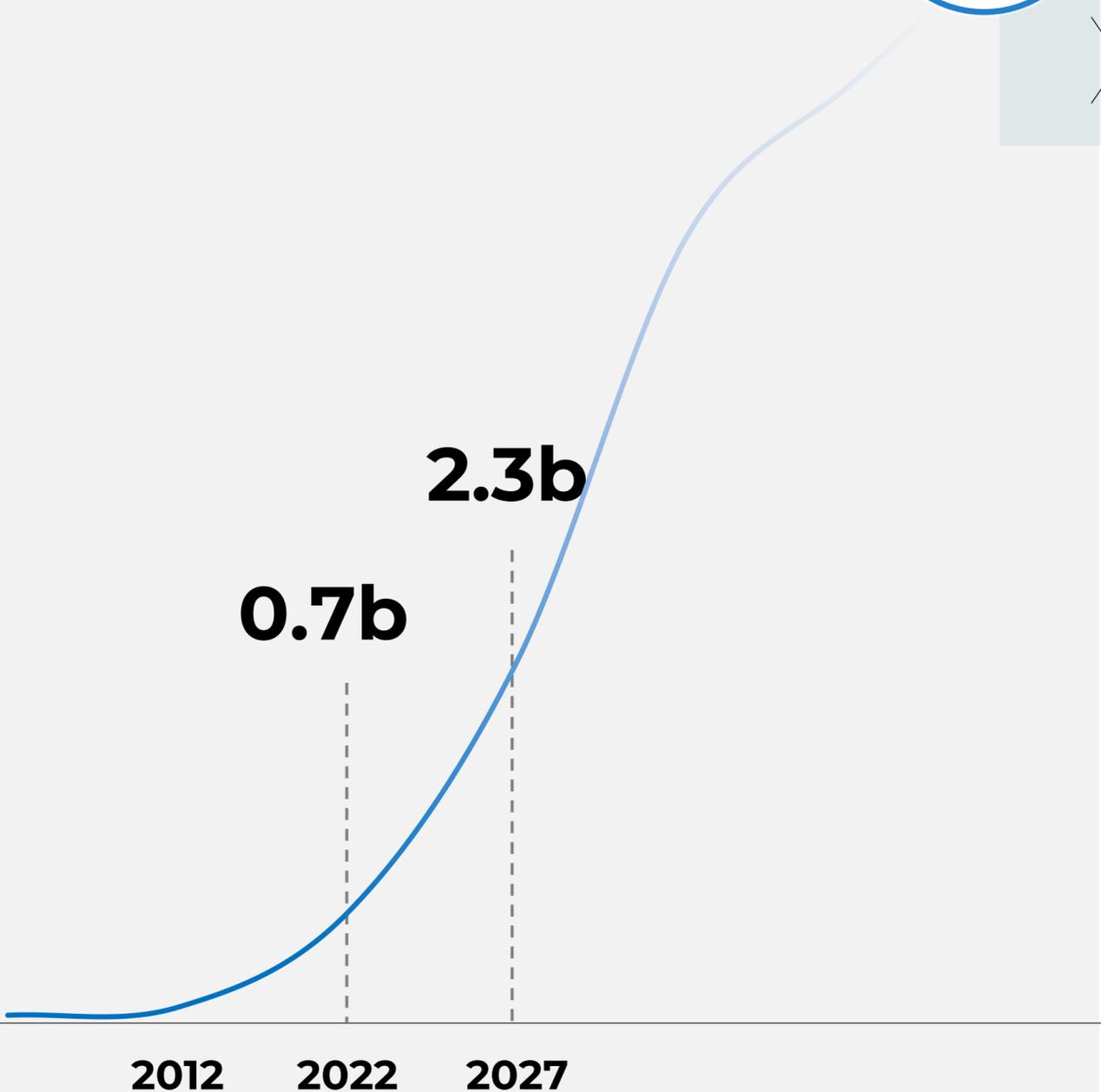
通过电子价签与智能科技提高销售量

零售商可灵活分配部分息税前利润，用于降低商品价格或优化客户体验。

# 电子价签将成为覆盖最广的数字化信息传递系统之一

电子价签 (ESLs)  
安装基数

总潜在  
市场:  
10b



智能手机 ~7.2 billion

电子价签 ~2.3 billion

电视 ~2 billion

手提电脑 ~2 billion

iPad  
平板电脑 ~0.4 billion

# 欧洲成功经验奠定基础，北美正是扩展良机。

随着行业发展，电子价签已成为北美零售商的标配。

## 产品升级

- | 全彩显示屏
- | 远程 WiFi 调价功能
- | 防水设计
- | LED 指示灯提高拣货效率

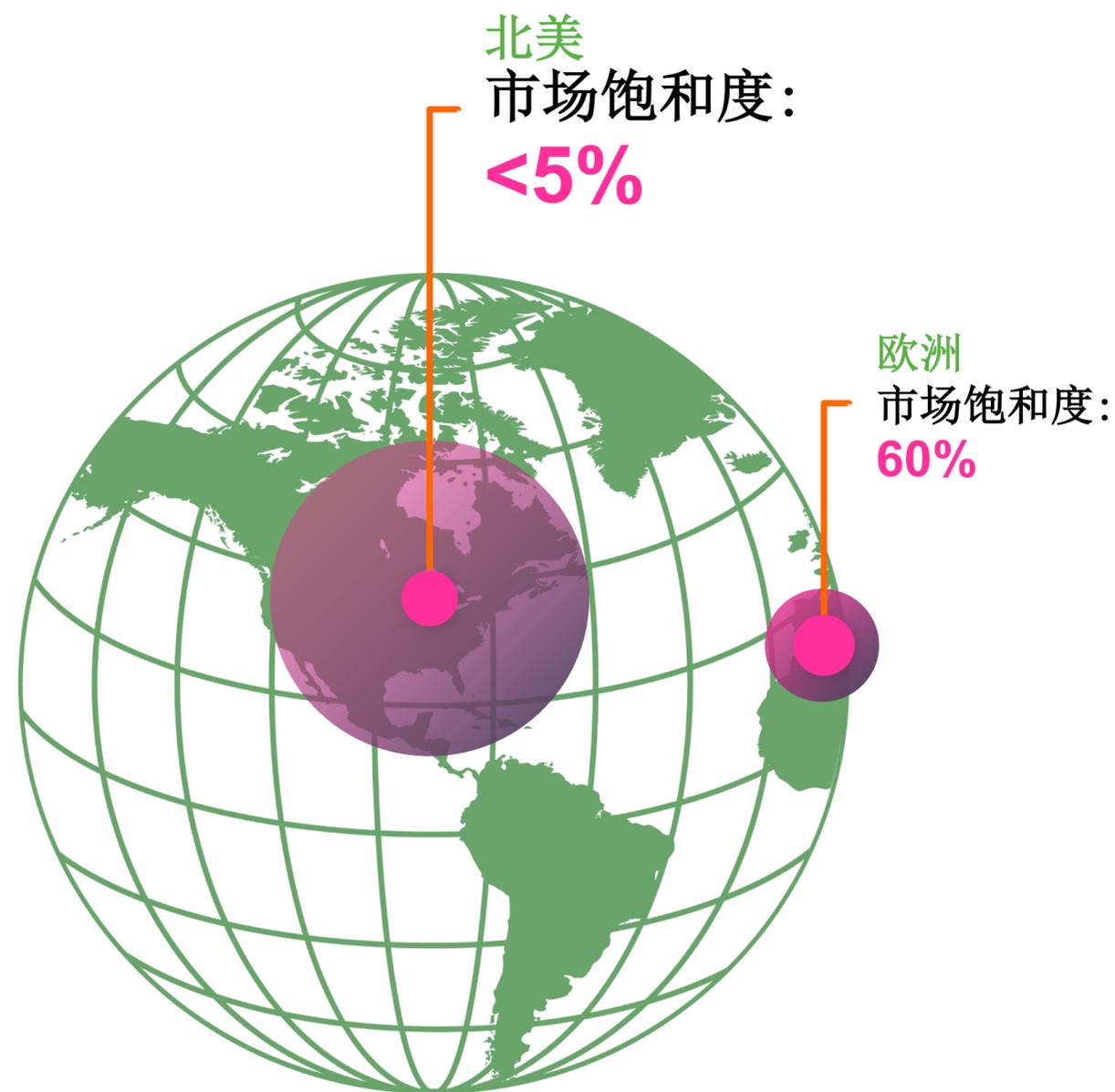
## 硬件成本

- | 低制造成本
- | 电池续航可达10年以上
- | 耐用性强

## 宏观 利好因素

- | 人工成本上升
- | 受关税等因素影响，价格调整频繁

北美市场广泛采用电子价签



# 我们为加拿大和美国的零售商提供最具价值的高端电子价签解决方案。

## 1. 收入

电子价签系统支持零售商灵活改价，同时提升货架可用率(平均提升超过4%)，从而带动门店收入增长(额外销售额提升超过2%)。

## 2. 成本

通过降低印刷成本及对初级劳动力的需求，我们的电子价签可在15个月内让零售商收回成本。每家门店可将1至3名全职员工重新分配到更具价值的工作岗位。

## 3. 客户体验

实时同步POS系统与货架价格有助解决定价不一的情况，让促销信息及时传达给顾客(82%的购买决策发生在店内)。同时，门店形象全面提升，净推荐值(NPS)平均增长30至40分，增强顾客对品牌质量与专业度的信心。

## 4. 效率

电子价签可将价格更新所需的时间缩短高达80%，让员工能专注于客户服务及其他重要工作。同时，补货速度提升30%。电子价签还能缩短拣货时间50%，显著提升食品配送及仓库人员在库存处理方面的效率与准确性。



一枚电子价签在其生命周期内可替代多达 25,000 张纸张，相当于一棵树的资源。电子价签使用后仍可回收处理。普通超市平均使用约 10,000 个电子价签。通过减少纸张浪费，零售商可在环境、社会和管治方面稳步推进可持续发展。

资料来源:UBC有关电子价签可持续发展的白皮书。(连结)



# ePaper是北美唯一提供全方位一站式电子价签解决方案的供应商。

硬件



SaaS与技术



配件



服务与安装



# ePaper是北美唯一提供全方位一站式电子价签解决方案的供应商。

我们提供全方位一站式电子价签解决方案，包括硬件、软件、安装和配套支援，有助提高客户的投资回报。

## 配件

设180多种配件，提供定制化方案，适用于各种门店设计，功能全面。

## 一站式服务

从方案设计到售后管理，我们提供全方位一站式解决方案，确保项目成功落地并实现最大化投资回报。

## 安装

精密的安装规划，可在一晚完成全店安装，每周可完成多达16家门店。

## 软件

加拿大本地服务器、多层权限设置、灵活模板管理价格，简洁易用。

## 培训

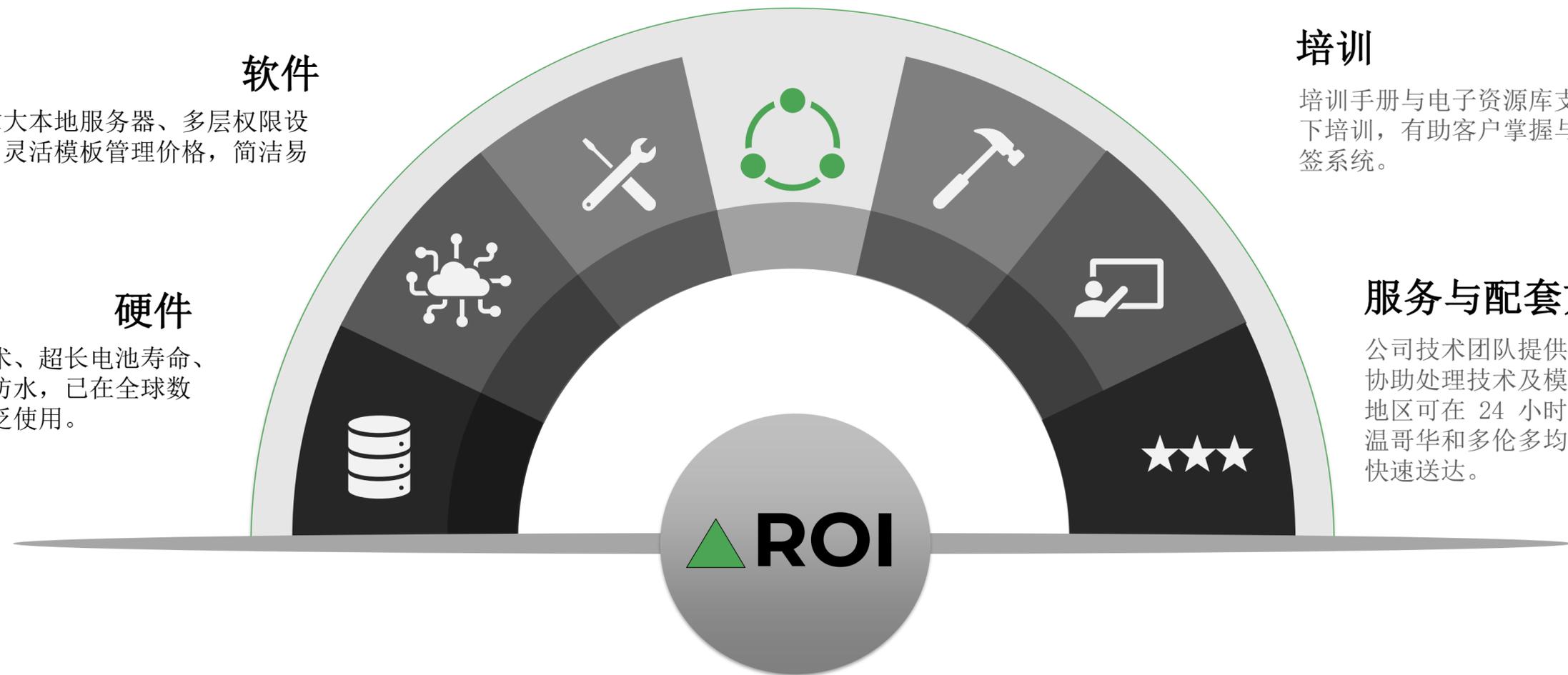
培训手册与电子资源库支持线上及线下培训，有助客户掌握与管理电子价签系统。

## 硬件

顶级显示技术、超长电池寿命、坚固耐用、防水，已在全球数万家门店广泛使用。

## 服务与配套方案

公司技术团队提供全天候远程支援，协助处理技术及模板设计问题。北美地区可在 24 小时内安排到店服务。温哥华和多伦多均设仓库，确保商品快速送达。



# 全方位的解决方案让我们在市场上脱颖而出。

|                  |  | ses imagotag |  |  |  |
|------------------|--|--------------|---|---|---|
| 智能勘测与设计系统        | ✓  | ×            | ×   | ×   | ×   |
| 电子价签定制化配件与安装     | ✓  | ×            | ×   | ×   | ×   |
| 一晚完成全店电子价签安装     | ✓  | ×            | ×   | ×   | ×   |
| 北美全境 24 小时到店服务支持 | ✓  | ×            | ×   | ×   | ×   |

# 电子价签：ePaper与全球领先的电子价签厂商汉朔科技有限公司合作，推动市场全面采用电子价签。

作为汉朔在加拿大的电子价签独家合作伙伴，以及其在美国的重要合作方，ePaper充分利用汉朔在产品研发与制造方面的优势，共同开发和扩大在加拿大市场的影响力和份额。



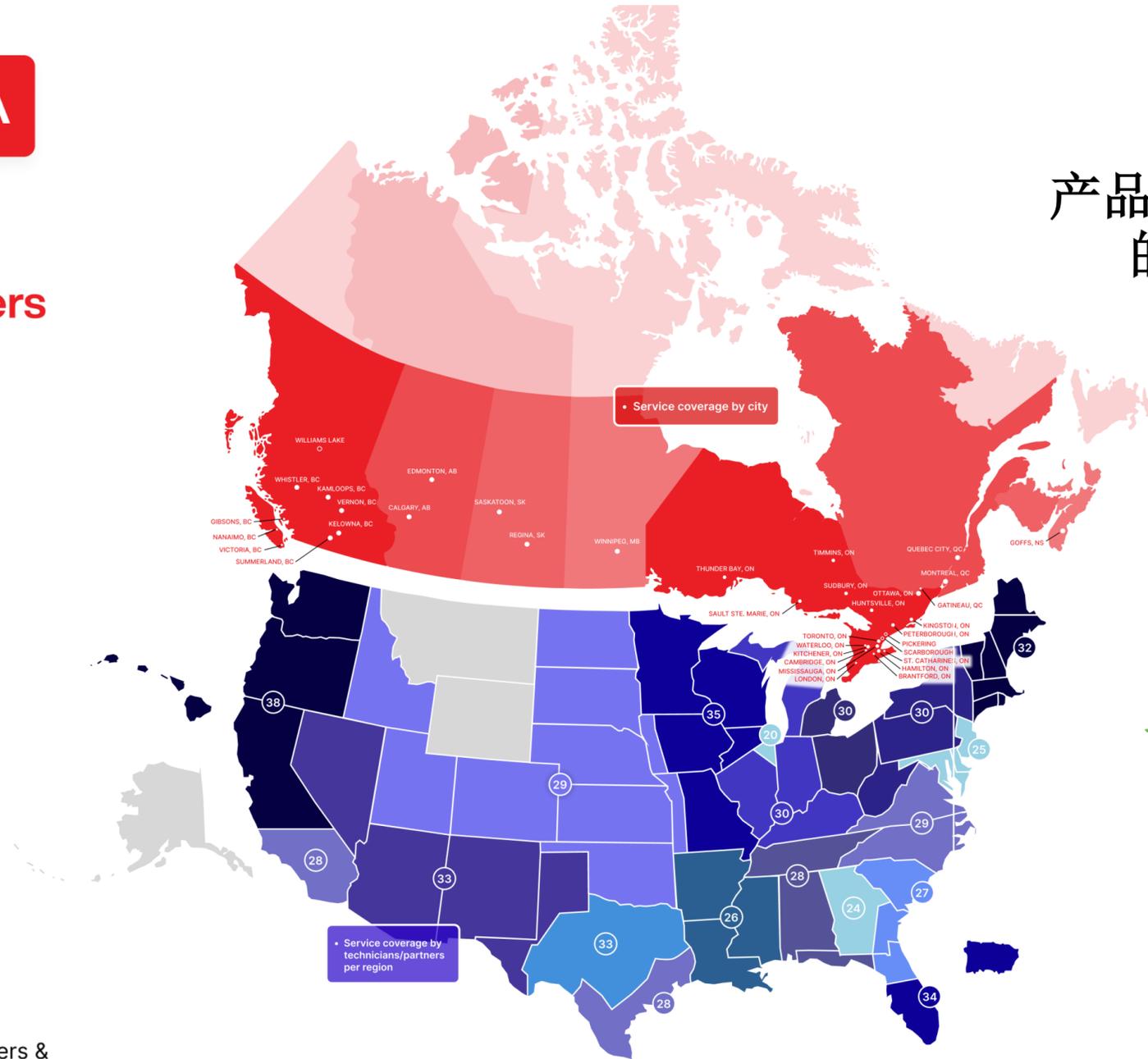
# 服务网络



**95**  
Service Providers  
**34**  
Cities



**559**  
Technicians  
**47**  
States



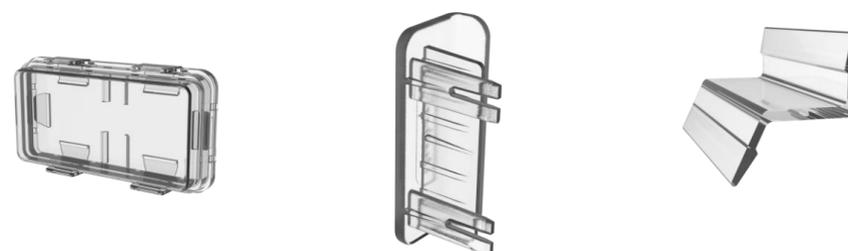
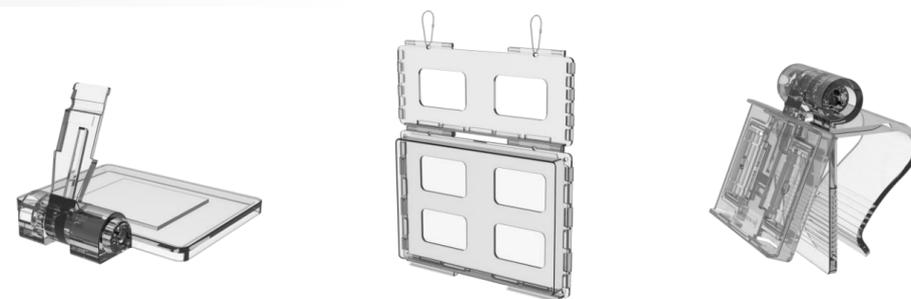
产品由**温哥华和多伦多**  
的仓库直接发货

**一晚**完成全店  
电子价签安装

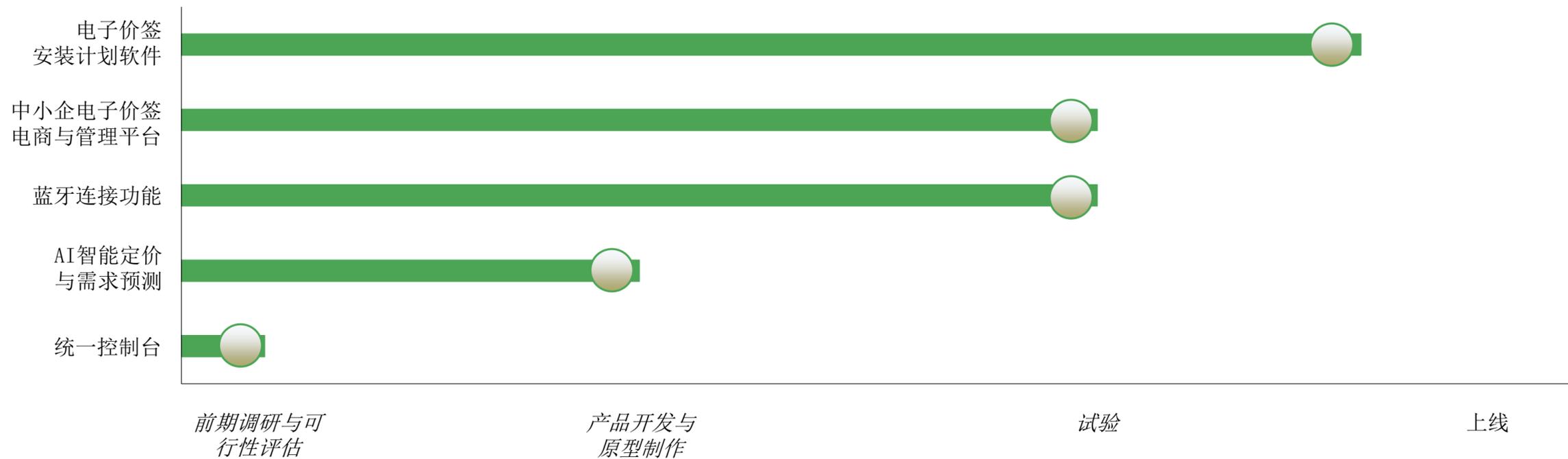
We can also engage local partners & sub-contractors for remote locations

# 领先于市场的配件产品组合

- 最大挑战在于根据门店的个别货架尺寸提供定制化的电子价签解决方案。
- 竞争对手往往把此难题留给客户自行解决，并压低电子价签价格来参与竞争。
- 作为北美唯一提供定制化电子价签解决方案的服务商，我们为每位客户打造专属方案，有效降低成本，并满足客户个别的需求。
- 如市场现有方案未能满足客户的个别需求，我们能迅速为其设计解决方案并提供定制化配件。
- 我们自主研发30多种专属配件以满足客户不同需求。
- 案例研究：**当顾客的购物车不慎撞到货架时，竞争对手的电子价签常因导轨不稳、仅靠双面胶固定，而导致脱落。因此，我们研发了一整套专为安全性设计的配件与工具，确保电子价签安装稳固可靠。客户多次反馈，这套解决方案是目前市面上品质最佳的配件组合，不仅有效减少电子价签掉落及损坏，同时也便于安装使用。



# 我们的研发：专为营收增长、效率提升及中小企业市场拓展而打造的软件



## 功能预览：



### 蓝牙连接功能

支援电子价签直接更新，无需使用基站硬件。



### 软件平台

中小企业用户电子价签管理软件



### 人工智能定价系统

AI自动化定价系统，可根据竞争对手价格和库存变动实时调整价格



### 新增功能

SaaS 营收模式，自动化价格管理

# 随着北美零售商积极配合行业发展，我们的商机也随之快速扩展。

## 现有客户



## 目标客户与试点项目

预期收入如下

合共: \$1.5B+



## 早期采购与潜在客户

合共: \$20B+



# 拥有横跨零售、科技、设计与服务行业的数十年丰富经验

零售商需要一个真正了解零售行业，并能无缝结合硬件、软件、设计与服务的合作伙伴。我们的领导团队在这些核心领域累积了数十年的创业与运营经验，持续创新突破，打造高端且一站式价签解决方案。



Daoping Bao  
创办人兼首席执行官

- 道平具超过30年的创业经验，是线上支付行业开创者，曾创办三家上市公司。
- 他创立了 Paystone，其技术用于银行及第三方支付领域。
- 作为空间设计领域专家，他创办了全球最大的巡回展览公司，并具有泰坦尼克号文物的拥有权。



Laing Henshall  
总裁

- Laing具十年的高管领导经验，涵盖私募股权、零售及商业服务领域，曾在多家公司担任首席执行官、首席运营官及总法律顾问等职务。
- Laing 拥有伦敦商学院的工商管理硕士学位 (MBA)、卡尔加里大学的法学博士学位 (JD)，以及西安大略大学的文学学士学位 (BA)。



Michael Walsh  
首席财务官

- Mike曾担任电子制造商 Creation Technologies 的首席财务官，任职18年期间协助公司扩展至4,500名员工、年营收达10亿。他也曾在 R.R. Donnelley 和 Kraft 担任高管职位。
- Mike 拥有西北大学的工商管理硕士学位 (MBA)，以及伊利诺伊大学的商学士学位 (Bcom)。



Andrew McFarlane  
运营总监

- Andrew具20年扩展设备型科技企业的经验，曾担任7Gen 的首席运营官以及Zeemac 的首席执行官。在出售给一家全国性租赁公司前，他成功将Zeemac 打造成加拿大增长最快的车队租赁公司之一。
- Andrew 拥有伦敦政治经济学院的工业关系硕士学位 (MSc) 以及不列颠哥伦比亚大学的商学士学位 (Bcom)。



Nitin Kaushal  
首席战略官

- Nitin 曾在十多家上市公司担任委员会成员。他曾任 PwC 企业融资部董事总经理，并在 Desjardins Securities、Orion Securities 及 HSBC Securities 担任高管职位。
- 他拥有多伦多大学的化学学士学位 (BSc)，并持注册会计师 (CPA) 资格。



Ivan Pak  
首席技术官兼首席业务发展官

- Ivan 是一位经验丰富的企业家，拥有逾30年的数码营销与电商领域之经验。作为香港 Northern Alliance Limited 的创始人，他创建了本地最早面向中小企业的数字平台之一，在电商尚未普及之前，便积极推动企业实现线上转型。
- Ivan 拥有英国华威大学计算机科学学士学位。



# 我们的顾问董事兼具**战略视野与丰富经验**，有助公司持续发展与创新突破。



Mike Venton  
行业



Dr. Xiaoyang Huang  
技术



Wei Shao  
法务



Eileen Lao  
公共事务



我们与 BDC 达成投资与战略服务合作关系，成为其增长驱动计划 (Growth Driver Program) 之一员。除了获 BDC 的直接投资外，此合作还提供全面的公司运营与战略规划顾问服务，顾问团队成员更包括来自 Whole Foods 的高管。

# 单一门店盈收概览： 稳建的盈利模式验证我们的产 品与方案价值

|      | 年度经常性收入      |              |              | 年度经常性收入      |              |              |
|------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|      | 电子价签*        | 配件*          | 安装*          | 服务           | SaaS         | 再次采购         |
| 收入   | \$201,021    | \$19,277     | \$26,120     | \$1200       | \$1200       | \$33,312     |
| 单个价签 | \$16.08      | \$1.54       | \$2.09       | 每一门店         | 每一门店         | 每一门店         |
| 销货成本 | \$154,849    | \$7,659      | \$12,657     | \$96         | \$96         | \$23,172     |
| 单个价签 | \$12.39      | \$0.61       | \$1.01       | 每一门店         | 每一门店         | 每一门店         |
| 毛利润  | \$46,151     | \$11,618     | \$13,463     | \$1,104      | \$1,104      | \$10,140     |
| 单个价签 | \$3.69       | \$0.93       | \$1.08       | 每一门店         | 每一门店         | 每一门店         |
| 毛利率  | <b>22.9%</b> | <b>60.3%</b> | <b>51.5%</b> | <b>92.0%</b> | <b>92.0%</b> | <b>30.4%</b> |

\*基于ePaper 自2024年6月在T&T门店的平均安装数据为基础，并假设每门店配备12,500个价签。

# 投资回报率示例

## 投资回报概况

假设：平均每周有 25% 的商品进行一次价格调整。

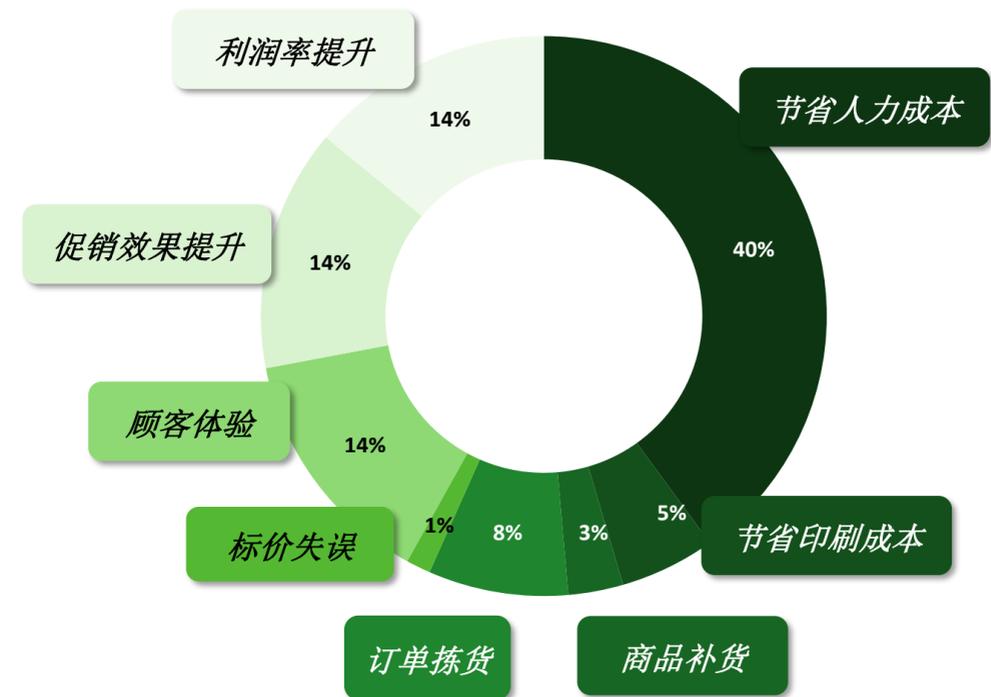
▲ 29%  
一年投资回报率

▲ \$357K  
一年投资回报率

9.3 个月  
回本期

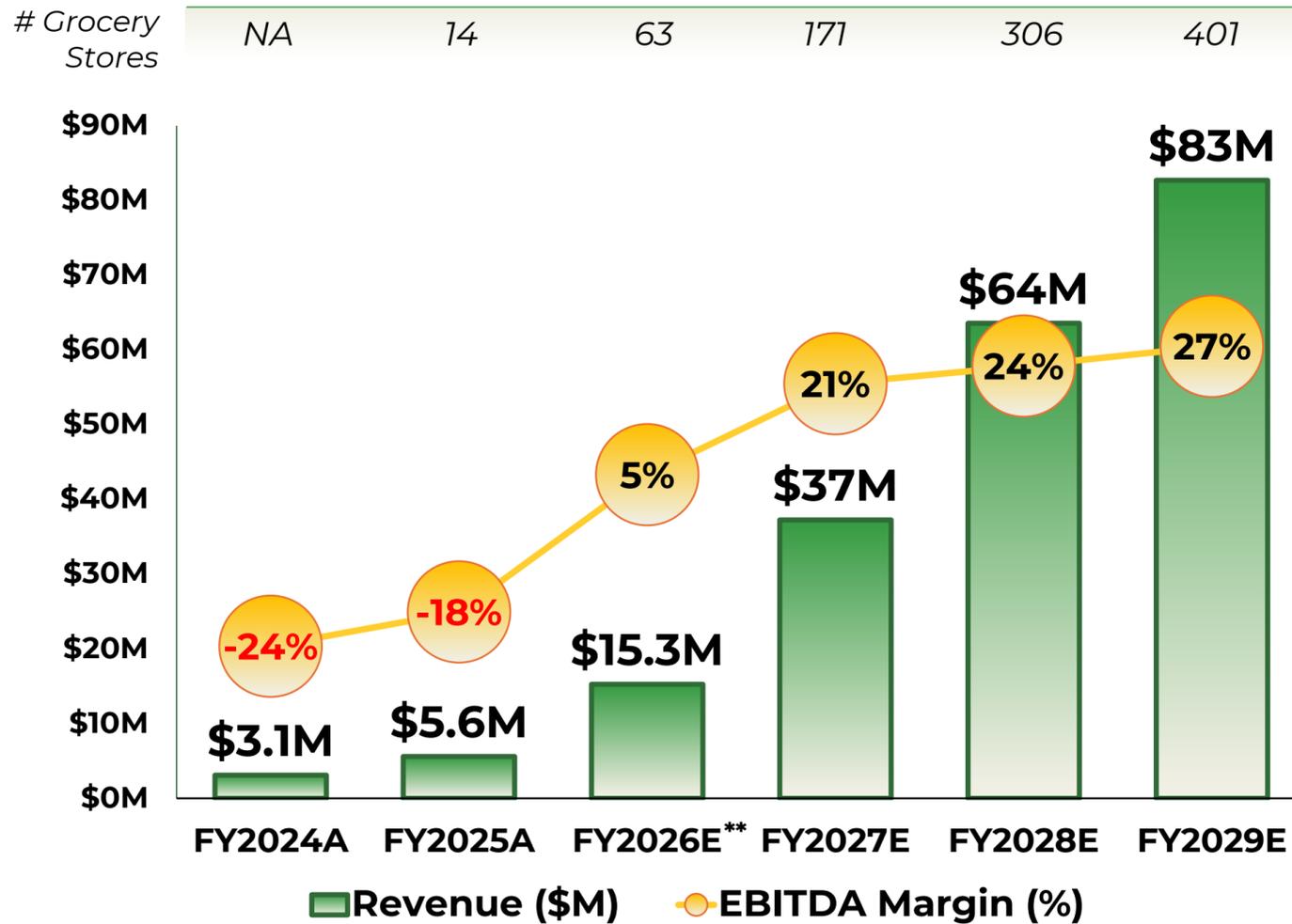
240  
每店减少的二氧化碳  
排放量（公吨）

## 投资回报主要因素



# 我们预计来年将实现显著盈利增长，营收与利润率将快速提升。

## ePaper Group Financial Projections\*



- 2024至2025财年实现81%的营收增长
- 预计2026财年实现正息税折旧摊销前利润(EBITDA)，预计营收增长长达130%
- 2024财年投入大量资源于前期研发和基础设施，以开发及验证自主解决方案
- 首四家杂货店在初期阶段出现亏损，但随着2025财年商家陆续采购电子价签，利润率逐步回升。

\*预测传统业务每年带来280万的非电子价签收入。

\*本财政年度将于2026年2月28日结束。



# 第一季度业绩 (FY2026)

| C\$000s                               | 3月                      | 4月                         | 5月                     | 第一季                      |
|---------------------------------------|-------------------------|----------------------------|------------------------|--------------------------|
| <b>营收</b><br><i>YoY Incr / (Decr)</i> | <b>\$646.3</b><br>49.9% | <b>\$1,379.9</b><br>214.2% | <b>\$955.0</b><br>7.0% | <b>\$2,981.2</b><br>234% |
| <b>毛利润</b><br><i>% Margin</i>         | 194.1<br>30.0%          | 421.9<br>30.6%             | 337.7<br>35.4%         | 953.7<br>32.0%           |
| <b>营业利润</b><br><i>% Margin</i>        | (63.3)<br>(9.8%)        | 186.4<br>13.5%             | 12.4<br>1.3%           | 135.6<br>4.5%            |
| <b>息税折旧摊销前盈余</b><br><i>% Margin</i>   | (45.4)<br>(7.0%)        | 305.5<br>22.1%             | 45.7<br>4.8%           | 305.8<br>10.3%           |

# 营运资金与融资概览

## 股权资本概况

### 金融合作伙伴



### 融资计划

ePaper 已与 Ocean Shore Capital Corp(OCAP.P: TCM)签署反向收购(“RTO”)意向书。

- 当前过渡融资: C\$200万
- 反向收购(RTO)目标完成时间: 2025年9月
- 配合反向收购的进一步融资: C\$500万以上

### 资金用途

|           |             |
|-----------|-------------|
| 运营资金      | \$3M        |
| 研发投入      | \$2M        |
| 销售与市场营销   | \$1M        |
| 运营扩张与上市支出 | \$1M        |
| 合共:       | <b>\$7M</b> |

## 营运资金概况

### Scotiabank + EDC 信用证

**US\$3M**



已获批准: Scotiabank发出信用证并由EDC担保, 有效保障与 Hanshow 之间的 120 天免息付款条款。

### 贸易信用保险

**\$5M弹性额度**



EDC 提供贸易信用保险, 可根据需求灵活提高额度。

### 分类账信用证

**\$3M + \$17M accordion (手风琴条款, 可增加额度)**



营运资金— 尽职调查中  
 利率: US最优惠利率 + 2%  
 费用: 贷款金额的 1%  
 预支比例: 应收账款 90%, 库存 50%

## 可转换票据融资概览

- **上市交易:** ePaper 计划反向收购 TSX.V 上市公司 OCAP.P
- **ePaper 财务摘要**
  - 已发行股份: 7,600 万股
  - 内部持股比例: 90%
  - 目前已累计筹集 150 万
- **方式:** 以私募方式发行可转换票据
- **目标:** 2,000,000加元
- **利息:** 年利率 10%
- **到期日:** 2026年3月31日
- **转换:** 自动转换为上市股份
- **转换价格:** 25% 折扣
- **赠送认股权证:** 每转换一股即可获  $\frac{1}{2}$  份认股权证。一整份认股权证可在上市日起两年内行使, 行使价为每股\$0.20。
- **若在到期日前尚未上市:** 投资者可选择:
  - 1) 由公司按到期日偿还本金及利息 或
  - 2) 按每股 \$0.15 转换为普通股
- **担保:** 一般无担保债务, 优先于普通股, 但劣后于公司其他债务。



# 问答环节

---



**Daoping Bao**  
创办人兼首席执行官

## 金融合作伙伴

---



## 战略性合作伙伴

---

## 财务合作伙伴

---



# 联系我们

---

## 总部

105 - 3738 North Fraser Way  
Burnaby, B.C., Canada V5J 5G7

### **Laing Henshall**

President

Direct: (778) 757-5805 ext. 6177  
[lhenshall@internationalepaper.com](mailto:lhenshall@internationalepaper.com)

### **Enes Ertekin**

Strategic Finance Associate

Direct: (778) 757-5805 ext. 6176  
[eertekin@internationalepaper.com](mailto:eertekin@internationalepaper.com)