

公司零距离·新经济 新动能

“智能制造+柔性生产”驱动 九号公司瞄准电动两轮车全球第一梯队

■本报记者 李乔宇

奔驰的电动两轮车扬起阵阵沙尘,跃动的轮胎碾过崎岖的道路——这是九号有限公司(以下简称“九号公司”,股票代码:689009.SH)电动两轮车出厂前的最后一道动态检验工序。在此之前,车辆已经经过了灯光、车把、刹车制动力等一系列自动化检测,在完成120米的颠簸路段实地驾驶测试后,其就要被装进集装箱送往全国各地。

就在不久之前,九号公司举办了第700万台电动两轮车下线仪式,九号公司创始人兼董事长高禄峰在仪式现场表示,电动两轮车正在迎来“iPhone时刻”,在从功能机向智能机跃迁。

这样的表态一方面来自对行业发展趋势的乐观预估;另一方面也来自九号公司自上市以来持续上行的业绩表现。今年一季度,九号公司实现营业收入同比几近翻倍,净利润同比增两倍的亮眼业绩。拉长时间线来看,九号公司自2020年上市以来,连续5个完整年度实现营业收入及净利润的双增长。

在波动的市场中,九号公司是如何保持业绩增长态势的?近日,《证券日报》记者实地探访九号公司位于江苏常州的制造基地,这里不仅有生产电动两轮车的九号电动工厂,还有九号公司的短交通和机器人工厂以及SPS全地形车工厂。

构建成果转化闭环

九号公司保持业绩持续增长“密码”,或许在于其研发成果快速市场转化。

“这款车去年还在研发阶段,预计今年年底就能够正式上市。”在九号公司SPS全地形车工厂,研发人员指着一款全地形车对记者介绍。这是九号公司全地形车旗舰车型Super Villain的混合动力版本,适用于休闲和农业场景,目前该款车正在产品目标市场之一的澳大利亚进行道路测试。

该研发人员告诉记者,在实地调研过程中发现,休闲场景中,用户追求更快的速度、更强的推动力;农业场景中,用户希望产品能够带来更强的经济效益。“这款车型我们采用了混动的设计,能够在降低油耗的同时提供更强动力。在设计方面,为休闲用户配置了竞赛版的减震器,也根据农场需求进行了多连杆悬挂设计,同时加宽轮胎距离。”

“目前公司还在研发新的车型,明年会有能够满足用户更多需求的新产品亮相。”上述研发人员表示,“未来我们也会加快研发,持续补足产品线。”

据九号公司副总裁、董事会秘书徐鹏透露,九号公司基于宝马公司授权的下一代两轮交通工具亦有望在2026年上市。

凭借市场导向型研发和较高频



图①九号电动工厂生产线 图②九号短交通和机器人工厂
图③、图④九号公司在江苏常州制造基地展出的产品

企业供图
李乔宇/摄

次的新品上市速度,九号公司的研发成果能够快速实现市场转化,有效构建了研发成果转化闭环。数据显示,2020年至2024年的5个完整年度中,九号公司研发费用由4.62亿元增至8.26亿元。同期,公司营业收入由60.03亿元增至141.96亿元;净利润由7347.31万元增至10.84亿元。

生产效率不断提升

数据显示,在中国智能电动两轮车市场中,每卖出10台智能电动车就有7台来自九号公司。目前来看,九号电动工厂的产能规划由每年下线200万台跃升至500万台。

一方面,新增的生产线大幅提升了九号公司电动两轮车的产能。“后续我们的C区厂房投产后,工厂产能将提升至每年500万台。”九号电动工厂工作人员表示,此外,位于珠海的华南基地预计将于2026年投产。届时,电动两轮车的年产能将达到700万台。

另一方面,智能化生产大幅提升了九号电动工厂的生产效率。“过去一年,我们的生产效率提升了约20%。”上述工作人员表示,“目前来看,我们已实现电机、轮毂、轮胎等部件的全自动化装配,也能够对扭矩进行更精准管控。同时我们引入了整车制造全流程监控系统MES系统,确保每个零部件都被正确组装,在发生问题时实现立即溯源。”

上述工作人员透露,2025年,九号电动工厂规划了24项自动化升级改造,目前已经完成倒装、包装、总装等十五个模块的改造升级。

智能化生产亦有效提升了九号公司短交通和机器人工厂以及SPS全

地形车工厂的生产效率。据悉,SPS全地形车工厂产线可同时进行3个系列车型、4个排量平台发动机、十余款车型共线生产,其中发动机产线每3分钟可下线一台发动机。针对九号公司产品高速迭代的特性,短交通和机器人工厂设置了柔性生产线,不但能够满足新产品测试的需求,还能有针对性地灵活补充产能。

高禄峰表示:“制造业的发展趋势一定是‘智能制造+柔性生产’。这个趋势在汽车制造业尤为突出,在短交通领域也同样如此。行业的发展需要时间,产业上下游的配套和衔接亦需要过程,九号公司已经先行一步。”

积极开拓海外市场

今年9月1日,《电动自行车安全技术规范》(GB 17761—2024)(以下简称“新国标”)将正式实施。自12月1日起,所有销售的电动自行车产品均必须符合新标准规定。政策驱动下,电动两轮车行业整合或将步入深水区,市场有望加速向头部品牌集中。

“随着新国标落地,电动两轮车市场的‘马太效应’将快速凸显。”高禄峰表示,未来电动两轮车行业的产能整合或成趋势。

徐鹏称,九号公司作为上市公司,不排除开展投资、并购、收购等资本运作,未来公司或将围绕上下游产业链进行投资。

信达证券研报显示,有别于政策单侧推动,2025年,由新国标和以往换新政策共同开启的行业变革有望立足供需两端形成合力,呈现出政策搭台、需求唱戏特征,为行业景气度

创造新增量。其中,头部企业基于渠道、供应链、产品等多维度综合竞争优势,有望收获增量主要部分,进一步提升市场份额。

高禄峰多次强调,九号公司要努力做到全球第一梯队。目前来看,九号公司想要实现这一目标的路径日益清晰。

一方面,九号公司仍将增加国内市场门店数量,同时积极开拓海外市场。高禄峰表示,九号公司在中国区的电动两轮车门店数量目标为1万家。截至今年2月份末,该数量已超7600家。此外,他提到,正在关注东南亚市场能够为电动两轮车带来的市场机遇,也将进一步开拓以海外为主要目标市场的E-bike、割草机器人以及全地形车等产品的销售潜力。

“我们希望做一个全球化的公司,长期来看九号公司的营收结构或将随着部分业务收入的大幅增长出现调整。”高禄峰表示,未来可能出现欧美市场与国内市场营收占比相当的情况,同时其他市场亦将贡献部分营收。

最新数据显示,2024年度,九号公司实现境内收入84.23亿元,总营收占比59.34%;实现境外收入57.72亿元,占比达40.66%。

另一方面,九号公司对电动两轮车“正在从功能机向智能机跃迁”的判断,以及行业正在迎来“iPhone时刻”的预测,驱使其逐步发力软件市场。

据高禄峰透露,今年下半年,九号公司计划对外发布技术品牌——凌波OS,通过进一步整合九号公司在短交通领域的技术积累,构建短交通智能生态,同时为行业发展带来更多新思路。

锚定细分市场 固态电池迎交付小高峰

■本报记者 李雯珊

5月27日,合源锂创(苏州)新能源科技有限公司(以下简称“合源锂创”)对外宣布,公司正式向建筑机器人企业金皇冠智能科技(苏州)有限公司交付了首批建筑机器人的固态动力电池包,这是固态电池在建筑机器人领域的首次批量应用。

“尽管固态及半固态电池在主流电动汽车市场的大规模应用仍面临挑战,但其凭借高能量密度和高安全性优势正在细分市场找到早期立足点。”高工锂电产业研究院相关人士向《证券日报》记者表示。

事实上,包括合源锂创、苏州德加能源科技有限公司、金龙羽集团股份有限公司(以下简称“金龙羽”)在内的多家企业,通过将目光聚焦无人机、eVTOL(电动垂直起降飞行器)、机器人乃至储能等多元化细分场景,抢先实现小批量交付,推动固态电池在商业化道路上迈出实质性步伐。

合源锂创为建筑机器人客户提供的350Wh/kg系列固态电池,能量密度接近传统锂电的两倍,可使电池包减重达40%。

在无人机和eVTOL领域,兼顾续航、轻量化、高倍率与绝对安全的动力电池是其核心诉求。目前,已有部分企业实现固态电池的小批量交付。

5月28日,金龙羽发布公告称,截至目前,公司固态电池及其相关材料相关技术的研究开发已取得一定的进展,部分材料已向客户送样评测。近

期,公司子公司金龙羽新能源(深圳)有限公司与客户签订了无人机用高能量密度固态电芯采购订单。

5月22日,孚能科技(赣州)股份有限公司在投资者关系活动记录表中提到,在半固态电池领域,公司的半固态电池产品已规模化出货,其中第一代半固态电池已在2022年实现装车,第二代半固态电池能量密度超过330Wh/kg,循环寿命超过4000圈,预计将于今年量产,有望率先在低空经济、人形机器人等具备高技术壁垒、高性能要求的领域实现商业化。在全固态电池领域,60Ah的硫化物全固态电池计划于今年底前向战略合作伙伴小批量交付。

“固态电池在细分市场的成功交付是其产业化进程中的一个重要信号。尽管目前交付的产品多为半固态或准固态,且规模相对液态电池较小,但这表明该技术正通过解决特定行业的痛点来证明其价值和可行性。这些早期商业化的尝试将为2027年小规模装车、2030年大规模在电动车推广以及进入更广阔的储能市场积累关键的数据和经验。”大东时代(深圳)信息咨询有限公司创始人罗焕塔在接受《证券日报》记者采访时表示。

华泰证券预计,在2025年能看到半固态电池的批量交付和全固态电池方案的加速开发。对比固态电池技术路线,聚合物对产业友好且性能成熟度高,相关产业链有望在量产放量拐点中优先享受产业红利;卤化物与硫化物共存的方案可见度快速提升,加速了从实验室到产业化的转换。

电力建设热火朝天 多家上市公司预中标国家电网项目

■本报记者 丁 蓉

5月28日晚间,深圳友讯达科技股份有限公司(以下简称“友讯达”)、创元科技股份有限公司(以下简称“创元科技”)、宏盛华源铁塔集团股份有限公司(以下简称“宏盛华源”)等多家A股上市公司分别发布预中标国家电网有限公司(以下简称“国家电网”)采购项目的公告。

陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问于晓明在接受《证券日报》记者采访时表示:“加大电网投资力度不仅有助于构建新型电力系统,还能显著带动产业链上下游发展。通过智能化升级提升电网对可再生能源的消纳能力,保障电力供应的稳定性和安全性。”

友讯达发布的公告显示,在国家电网电子商务平台发布的《国家电网有限公司2025年第三十一批采购(营销项目第一次计量设备招标采购)推荐的中标候选人公示》中,公司预中标10个包。本次预中标金额约为1.76亿元,占友讯达2024年营业收入的17.44%。公司方面表示,这次中标不仅可进一步提升公司在行业内的品牌影响力及市场竞争能力,而且对公司后续在电力行业的市占率提升起到促进作用。

创元科技发布的公告显示,在国家

电网电子商务平台发布的《国家电网有限公司2025年第十五批采购(特高压项目第二次材料招标采购)推荐的中标候选人公示》中,公司控股子公司苏州电瓷厂股份有限公司为瓷绝缘子包2、包5的推荐中标候选人,预中标金额为2.27亿元,占公司2024年营业收入的4.80%。

宏盛华源发布的公告显示,在国家电网2025年第十五批采购(特高压项目第二次材料招标采购)活动中,公司下属子公司为19个标包的中标候选人,预中标金额约14.26亿元,约占宏盛华源2024年经审计的营业收入的14.06%。

《证券日报》记者梳理发现,除上述公司外,5月28日晚间,还有积成电子股份有限公司、杭州海兴电力科技股份有限公司、江苏林洋能源股份有限公司、江苏通光电子线缆股份有限公司、大连电瓷集团股份有限公司等多家公司发布了中标国家电网采购项目的相关公告。

众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜表示:“今年国家电网投资力度非常大。特高压工程建设作为其中的重点方向之一,有多个项目正在稳步推进。”

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊表示:“国家电网投资增加将推动产业链的协同发展,为相关企业带来新的发展机遇。”

超达装备正式易主 控股股东变更为南京友旭

■本报记者 曹卫新

5月28日晚间,南通超达装备股份有限公司(以下简称“超达装备”)发布公告称,公司于当日收到控股股东冯建军的通知,获悉其协议转让公司股份事宜已完成过户登记手续。本次权益变动后,冯建军不再拥有对上市公司控制权,南京友旭企业管理有限公司(以下简称“南京友旭”)将成为公司控股股东,南京友旭的共同实际控制人陈存友、陈浩、陈娇、倪雪莲将成为公司共同实际控制人。

往前回溯,2025年2月25日,冯建军分别与南京友旭、济南泉兴环保投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“济南泉兴”)、青岛海青汇创创新科技服务合伙企业(有限合伙)(以下简称“青岛海青”)签署《股份转让协议》。南京友旭、济南泉兴和青岛海青拟分别协议收购冯建军持有的超达装备股份中的2330万股、542.58万股和470.38万股股份,拟收购股份数量占超达装备总股本的比例分别为29.32%、6.83%和5.92%。

同日,冯建军与南京友旭签署《表决权放弃协议》,约定自冯建军与南京友旭所签署的《股份转让协议》中约定的标的股份完成过户登记之日起,冯建军将放弃其合法持有的全部剩余公司股份1157.04万股对应的表决权。

根据中国证券登记结算有限责任公司于2025年5月28日出具的《证券过户登记确认书》,本次股份转让事项过户登记手续已办理完毕,过户日期为2025年5月27日。过户完成后,冯建军及其一致行动人冯峰所持上市公司的股权比例分别为14.54%、6.28%。

资料显示,超达装备能够独立完成汽车内外饰模具从研发、设计、木模、铸造、CNC加工、装配、试模到后续修改及维护的全流程制造与服务,具备为汽车整车厂及内外饰零部件供应商同步开发设计模具等配套产品的能力。

上海与梅管理咨询合伙企业合伙人沈萌在接受《证券日报》记者采访时表示:“对于收购方来说,通过控股上市公司的方式,为未来资产证券化提供了可能。在业务协同方面,双方有机会形成更完整或更丰富的解决方案,供下游客户选择,增强各自的市场竞争力。”

北京艾文智略投资管理有限公司首席投资官曹徽对《证券日报》记者表示:“在供应链整合方面,双方可以梳理供应网络,寻找共同的原材料供应商,通过集中采购提高议价能力。还可以建立联合研发中心或项目团队,针对新能源汽车零部件的模具开发和热管理系统集成等课题进行研究。此外,双方可以整合客户资源,共同制定市场拓展策略,提升品牌影响力。”

技术迭代企业押注 无人配送车加速“上路”

■本报记者 李如是

在城市楼宇巷陌间,无人配送车穿梭其中。国家邮政局数据显示,截至2024年快递物流无人配送车规模化应用已累计超过6000台,为100多个细分场景的用户交付了上亿件订单,全行业日均配送量显著增加。这标志着无人配送车从“试点示范”正式向“规模应用”阶段迈进。

据招商证券测算,如果以全国快递物流网点数量为基准,无人配送车的市场空间大约为4680亿元,市场空间巨大。物流巨头及多家初创公司正加速布局、扩产,竞逐千亿元级市场。

商业化进程提速

无人配送车指的是依靠搭载的激光雷达、摄像头等传感器和人工智能算法实现的组合辅助驾驶流车辆,全程不需要或仅需少量人工干预,主要优势在于人工成本的降低和装载量的提升,可运用于快递、外卖、商超、医药等场景,解决最后1公里至5公里的

货运运输和配送问题。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示:“如今,无人配送车正在向全面商业化迈进,其应用场景将从特定区域扩展到完全开放道路,并逐步成为主力运输的有益补充。其中,开放场景主要集中在于物流配送领域,包括快递快运等传统物流业务、社区团购业务、商超零售业务等。”

长江证券研报显示,随着无人配送车技术迭代与商业化落地加速,无人配送车渗透率有望快速提升。2025年,头部无人配送车厂商总交付量规模或达万辆级别。

大幅度降低配送成本是无人配送车的最大亮点。“具体而言,随着自动驾驶技术、物联网、传感器技术等不断进步,无人配送车感知路况、避障等性能大幅提升,可靠性增强,在电商大促期间能有效缓解物流压力,吸引更多客户开始使用无人配送车。”郭涛表示。

作为无人配送车代表厂商,新石器慧通(北京)科技有限公司(以下简称“新石器”)瞄准城市短途运输末端

配送场景。据公司创始人余恩源测算,一台X6车型无人配送车单日可配送2000票,单票成本下降50%。

此外,广州市南朝有限公司副总经理吴狄嘉表示,在雨雪、大雾等恶劣天气,以及道路施工、车辆乱停等复杂路况下,无人配送车的应用场景仍有诸多拓展空间。

企业布局忙

无人配送车产业的发展,离不开国家政策的大力支持与引导。在政策红利下,相关企业加速布局、扩产,开启规模化交付,订单量大幅增长。

顺丰控股股份有限公司2024年年报显示,公司在全国范围内已投入超800台无人配送车,重点投放于苏州、杭州等电商消费需求旺盛的城市。

菜鸟智能物流控股有限公司通过布局“AI+物流”,针对乡村路况复杂的情况,面向县域快递共配中心推出了“自动化分拣+无人车”解决方案,提升县域快递分拣和配送的效率,降低运营成本。