

# 宇谷科技撤回上市申请 两轮车换电是门好生意吗？

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“我们外卖员的电瓶车几乎都是换电的，因为充电时间会比较久。”7月2日，外卖员高林(化名)一边打开换电柜柜门拿出充满电的电池，一边向《中国经营报》记者说道。

记者现场注意到，从打开柜门到换好电池，整个过程不超过一分

钟。高林告诉记者，换电整体很方便，每个月会有200多元的租金，但换电是不限次数的，快没有电了就来换一次。

与高林一样，使用换电的用户并不在少数。根据弗若斯特沙利文《中国电动两轮车换电服务市场研究报告(2023)》，2022年中国电动两轮车换电渗透率为22.5%，预计2026年电动两轮车换电市场渗

透率将上升至54.1%。

正是因为电动两轮车换电市场潜力巨大，深度布局的“玩家”越来越多，杭州宇谷科技股份有限公司(以下简称“宇谷科技”)便是一例。

作为国内领先的电动两轮车充换电设备和服务提供商，此前宇谷科技意欲冲击“换电服务第一股”。不久前，因公司、保荐人撤回

发行上市申请，深交所终止了宇谷科技发行上市审核。

对于公司撤回IPO申请的原因及未来是否会重启IPO等相关问题，记者致函并致电宇谷科技方面，相关负责人在给记者的书面回复中称：“基于宇谷科技自身业务发展方向及战略规划考虑，公司决定撤回IPO申请。后续是否重启IPO等情况，请关注公司信息披露。”



7月2日，上海“这锂换电”的一处换电柜，不时有外卖员、闪送员前来换电。 本报资料室/图

## 两轮换电市场规模或达千亿级

换电模式在To B端的应用，近年来市场渗透增速很快，千亿级蓝海市场可期。

“由于车电分离，电池集中充电、快速换电、统一管理，在加强电动两轮车安全管控，预防火灾事件发生方面，换电模式有较佳的优势，同时也降低快递、外卖骑手等营运人员的等待时间，便捷性较好。”中关村新型电池技术创新联盟秘书长于清教向记者说道。

于清教进一步表示：“换电市场锂电池需求的增长动力主要来自同城配送、共享出行、外卖等To B端。换电模式在To B端的应用，近年来市场渗透增速很快，千亿级蓝海市场可期。目前，从B端到C端换电转型的试点也陆续在各地开启，但电动车车型不统一、换电电池标准不统一是阻碍两轮换电市场大幅扩容的主要因素，特别是C端换电，建议加强相关政策引导和标准规范，引导各大换电平台良性竞争，同时提升技术创新、运营服务等能力，加强换电网络的铺设，重视换电消费习惯的培养，推动盈利模式走向成熟。”

于清教进一步表示：“换电市场锂电池需求的增长动力主要来自同城配送、共享出行、外卖等To B端。换电模式在To B端的应用，近年来市场渗透增速很快，千亿级蓝海市场可期。目前，从B端到C端换电转型的试点也陆续在各地开启，但电动车车型不统一、换电电池标准不统一是阻碍两轮换电市场大幅扩容的主要因素，特别是C端换电，建议加强相关政策引导和标准规范，引导各大换电平台良性竞争，同时提升技术创新、运营服务等能力，加强换电网络的铺设，重视换电消费习惯的培养，推动盈利模式走向成熟。”

于清教进一步表示：“换电市场锂电池需求的增长动力主要来自同城配送、共享出行、外卖等To B端。换电模式在To B端的应用，近年来市场渗透增速很快，千亿级蓝海市场可期。目前，从B端到C端换电转型的试点也陆续在各地开启，但电动车车型不统一、换电电池标准不统一是阻碍两轮换电市场大幅扩容的主要因素，特别是C端换电，建议加强相关政策引导和标准规范，引导各大换电平台良性竞争，同时提升技术创新、运营服务等能力，加强换电网络的铺设，重视换电消费习惯的培养，推动盈利模式走向成熟。”

## 宇谷科技闯关创业板

招股书显示，此番冲击深交所创业板上市，宇谷科技拟募集资金总额为10.94亿元。

招股书显示，宇谷科技的主要产品及服务为换电服务和充换电设备。具体来看，换电服务指的是宇谷科技通过自主生产研发的软硬件，包括锂电池、换电柜和换电系统等，为客户提供换电服务，终端用户通过手机APP等用户端应用程序操作，实现线下自助更换电池。

宇谷科技换电业务系统为“这锂换电”。在换电服务模式下，终端用户无需购买电池。首次使用时，用户需进行账号注册、身份认证并购买套餐，扫码取出换电柜中的电池使用。后续再次使用时，用户可通过手机APP寻

找到附近的换电柜，进行扫码后将使用后的电池放回换电柜中，再取出换电柜中充完电的电池，即可正常用车。单次换电用时一般在几分钟内。

截至2023年6月末，宇谷科技的换电业务已经布局了北京、上海、广州、深圳、杭州、成都等66个城市，上线运营换电柜2.37万台、电池51.75万个，在网用户数39.11万个。

宇谷科技上述数据表现在市场的地位如何？根据弗若斯特沙利文《中国电动两轮车换电服务市场研究报告(2023)》，在电动两轮车换电市场，宇谷科技处于行

业第一梯队。

谈及公司较为亮眼的市场表现，宇谷科技相关负责人向记者表示：“公司拥有从换电设备研发、生产到投放、运营的全产业链优势，具备软件、硬件、AI技术深度融合创新研发能力，以及低成本、高效率、精细化的综合经营管理能力。公司研发了换电业务系统‘这锂换电’，自主生产锂电池和换电柜，并将大数据、AI等技术创新应用至电池安全控制、能耗管理、业务运维及用户管理等环节，实现了先进制造业与现代服务业的深度融合发展。”

对于公司产品和服务解决骑手续航焦虑、提高补能效率的优势，上述负责人称，公司自主研发了基于深度学习的安全检测技术，构建了换电设备异常检测平台，实现了从数据分析、算法识别到风险决策的全流程、自动化的安全监管体系，保障换电设备和用户使用安全。

招股书显示，此番冲击深交所创业板上市，宇谷科技拟募集资金总额为10.94亿元，募集的资金分别用于智能换电产品生产及运营中心项目、研发中心建设项目、补充流动资金。

## 综合毛利率连年下滑

换电柜的建设维护成本、电池采购等都需要大量的资金支持。

招股书显示，2020年—2022年以及2023年1—6月(以下简称“报告期内”)，宇谷科技充换电设备销售实现收入及占比出现大幅下滑，收入分别为4186.41万元、2232.02万元、540.62万元和201.55万元，仅占比分别为47.92%、9.83%、0.97%和0.50%。

对此，宇谷科技相关负责人告诉记者，公司充换电设备销售金额逐年下降，主要原因是公司换电服务业务发展迅速，公司资源向换电服务业务倾斜，导致充换电设备销售业务规模下降。

对于充换电设备销售收入占营业收入的比例逐年下降，上述

负责人告诉记者，主要原因包括郑州再路等下游客户自身需求减少；业务资源向换电服务倾斜，市场开拓力度下降等。

报告期内，宇谷科技综合毛利率分别为44.58%、33.82%、28.54%和26.58%。宇谷科技称，下滑的原因主要系换电服务毛利率下降，毛利率相对较高的充换电设备销售收入占比下降。

值得注意的是，宇谷科技相关负责人也向记者表示：“2023年1—6月，随着原材料电芯价格开始回落以及收入结构趋于稳定，公司毛利率与去年同期相比，基本保持稳定。”

而在研发费用方面，报告期内，宇谷科技研发费用分别为921.13万元、1093万元、1843.65万元和1273.54万元，占当期营业收入的比重分别是9.82%、4.78%、3.30%和3.13%。

换电柜的建设维护成本、电池采购等都需要大量的资金支持。对于公司发展的后续资金，宇谷科技上述负责人告诉记者，公司经营情况良好，投资步伐稳健，各期经营活动产生的现金净流量良好，公司会采取多种方式来满足后续企业经营过程中需要的资金。

值得注意的是，“这锂换电”

在黑猫投诉平台上有着不少投诉。“公司主营业务终端用户群体庞大，第三方社交及客诉平台存在一定量的关于产品和服务质量的反映属于行业正常现象，公司针对用户投诉情况已建立投诉处理机制，保障用户权利。”宇谷科技相关负责人表示。

上述负责人进一步告诉记者：“公司始终高度重视产品和服务的质量管理和客户体验，及时了解消费者投诉动态，持续关注网络投诉平台的投诉事项，及时处理消费者反馈和诉求，比如黑猫投诉，公司回复率、完成率均超过95%，处于行业较高水平。”

# 起底魏桥集团造车局中局

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

作为近些年市场上最为火热的赛道之一，造车这条赛道从不缺乏跨界入局者，这其中既包括恒大、宝能、雅居乐等知名的房地产商，也有华为、小米、百度等互联网科技企业。

6月6日，中国越野车的象征“212”举行了品牌发布会。发布会现场，二二越野车有限公司总经理陆云然宣布“212”由单一车型正式升级为品牌，并发布了首款全新车型。

二二越野车有限公司由北京汽车制造厂(青岛)有限公司(以下简称“北汽制造”)百分百控股。透过股权穿透，北汽制造则由魏桥国科智行(山东)装备科技有限公司控股。

此外，在“212”品牌发布会上，魏桥创业集团董事长张波、魏桥创业集团董事、副总经理张敬雷、魏桥新能源汽车管理总部总裁陆付军，北京汽车制造厂常务副总裁赵涛等悉数到场。

“212”品牌只是魏桥创业集团进军汽车行业的一个缩影。实际上，魏桥创业集团已经在汽车行业进行了深度布局，譬如与华人运通进行战略合作；投资洛柯智能，赋能极石汽车等。

对于公司布局汽车行业的动力和优势等相关问题，《中国经营报》记者联系采访魏桥创业集团，相关负责人称，魏桥创业集团作为投资方，不涉及到具体的业务经营，具体的业务可以采访相关子品牌。

对于魏桥创业集团的造车棋局，黄河科技学院客座教授张翔表示，作为山东最大的民营企业，魏桥创业集团面临着转型挑战。“新能源汽车是当下市场的风口，市场增长率很高，也有着广阔的发展前景。从战略上来看，魏桥创业集团入局汽车行业是正确的决策。”

## 魏桥助力“212”焕新

官网显示，魏桥创业集团是一家集纺织、染整、服装、家纺、热电等产业于一体的特大型企业。2012年以来，魏桥创业集团连续12年入选世界500强，2023年位列第172位。

“212”车型诞生于20世纪60年代的北京汽车制造厂。北京汽车制造厂则成立于建国初期，1958年6月20日生产出第一辆“井冈山”牌轿车，1966年BJ“212”轻型越野车正式投产。

记者注意到，2001年北京汽车制造厂改制为北京汽车制造厂有限公司(以下简称“北汽制造厂”)，现已成为一家大型民营企业，主要生产基地位于山东省青岛市。公开资料显示，北汽制

造厂目前独立拥有“BAW(注册号:59236826)”、“‘212’图形”(注册号:56509809)”“‘212’(注册号:56526126)”等注册商标，拥有“212”品牌系列汽车产品完整的知识产权。

天眼查显示，北汽制造厂的三大股东分别是北汽制造、山东富路勇士汽车有限公司(以下简称“山东富路”)、上海沁雍新能源汽车有限公司，持股比例分别是90.7%、5%、4.3%。

“212”品牌再出发离不开魏桥创业集团的助力。在品牌发布会上，陆云然发布“212”品牌logo，并提到未来的“212”越野车品牌将践行魏桥创业集团“为国创业，为民造福”的核心价值观。

## 多维度布局新能源汽车领域

近年来，新能源汽车始终保持着高增长的态势。中汽协数据显示，1—5月，新能源汽车产销分别完成392.6万辆和389.5万辆，同比分别增长30.7%和32.5%，市场占有率达到33.9%。

行业整体向好的背景下，布局新能源汽车领域的企业日趋增多，魏桥创业集团也是一例。2023年7月18日，魏桥创业集团与李沧区政府签署了魏桥新能源汽车管理总部、新能源汽车中央研究院等4个项目的合作协议。6月3日，魏桥新能源汽车管理总部办公楼开始启用。

5月11日，以“铝启新程 惠及九方”为主题的魏桥新能源商用车战略品牌发布会暨奔驰·信V70量产交付仪式在临沂市举行，魏桥

创业集团发布“仁义礼智信”商用车品牌。

实际上，魏桥创业集团过去已经在新能源汽车领域进行了多重布局。以极石汽车为例，2023年9月，魏桥创业集团战略投资洛柯智能，深度赋能极石汽车，总投资额达10亿美元。

极石汽车由北汽制造厂制造。张波也曾表示，魏桥创业集团将继续加大投入，持续提升北汽制造厂的智能制造超级工厂能力，持续深度赋能极石汽车，并成为极石汽车的坚实后盾。

极石01是极石汽车的首款车，定位于35万元级中高端市场。今年3月，有关极石汽车的销量引发外界广泛关注。极石汽车3月11日发布声明称：“作为一个

据悉，“212”品牌首款车型计划在第四季度之前上市，销售渠道会采取直营和代理模式，现在终端门店装修已经在计划之中。这意味着，“212”品牌首款车型今年只有3个月的销售期。

记者了解到，关于销量目标，“212”品牌现在并没有一个具体的数字作为要完成的KPI，而是要更多的通过品牌和产品的输出，去发现更多的场景化需求，根据这些需求，未来可能会有更多不同版本的车型产出。今年的重点是从品牌的角度出发，让大家知道这个品牌的价值，并且会一直走下去。此外，像品牌的产品实力、用户的体验也会是品牌今年工作的重点。

新晋汽车品牌，在创业初期我们没有盲目追求快速扩张，而是围绕做好产品和提升用户满意度为核心稳健发展。”

在上述声明中，极石汽车还对外表示，今年1月的实际销量为855辆，2月的实际销量为552辆(春节长假因素)。除了深耕国内市场以外，公司也在积极开拓国际市场。

对于今年上半年交付情况和年度销量目标的完成率，极石汽车相关负责人告诉记者：“关于销量问题，极石作为一家初创品牌，目前仍处在发展阶段；在目前相对激烈的竞争环境下，极石汽车通过针对细分市场的定位和发力，也在持续获得来自用户的认可和欢迎。”

而对于魏桥创业集团对极石

众所周知，近年来，国内汽车市场有了翻天覆地的变化，智能电动汽车日新月异。据悉，“212”品牌在电动化、智能化方面都会有布局，电动汽车是在公司整个产业布局范围之内的。

记者注意到，“212”品牌目前开发了两个平台，分别是WY专业越野平台和WB平台。其中，WY平台兼容传统燃油和混合动力系统，可拓展出多种越野产品，包括三门版及皮卡产品，像“212”品牌的首款车就是基于该平台打造的。WB平台就是针对新能源越野领域而开发的。

“212”由单一车型升级为品牌，它最大的优势在于它是国人记忆中的一个标签，它的历史文

车的赋能情况，上述负责人表示，极石汽车自品牌成立以来，就得到了来自魏桥创业集团和洛柯智能在技术研发、生产制造、智能化升级等领域的持续赋能。

在张翔看来，现在跨界入局汽车行业已经是一种常态，譬如家电企业中的格力、创维、美的，互联网科技企业中的小米、华为等，都在以各自的方式在汽车行业进行布局。

“现在无论是传统的燃油车还是新能源汽车，都在朝着零部件轻量化的方向去发展。魏桥创业集团被称为‘世界铝王’，它在铝业方面有着极强的实力，这是它入局造车行业的特有优势，且是其他造车企业很难去比拟的优势。”张翔直言：“这就是魏桥造车的重要资本。”

张翔表示，魏桥创业集团的铝

化资产。“212”品牌方表示，不会丢弃这部分的优势，并会将这种汽车文化做得更加丰富。

在外界看来，现在“212”品牌隶属于魏桥创业集团，魏桥创业集团的长期主义、企业定力和以做实业为核心的理念，这些对品牌也会有着重要的影响。除此之外，像魏桥创业集团很早就在新能源领域进行相关的布局，对“212”品牌未来的电动化发展会有很好的启示作用。

对于当下汽车行业现状，“212”品牌负责人表示，汽车行业虽然现在很“内卷”，但“212”品牌还是想踏踏实实去做一些实事，魏桥创业集团也会指导品牌要秉承长期主义做事情。

业务与现在汽车行业的发展大势高度关联，当汽车零部件朝着轻量化的方向发展，这本身就给魏桥创业集团带来了新的发展机遇。“魏桥创业集团布局铝业多年，一定掌握了很多的矿产资源，在铝矿的开采和加工中也会有着自己的核心技术。”

“如果是新能源汽车使用铝材，意味着它的整车质量会减轻，这样它的续航里程就会延长。如果是燃油车使用铝材，那它的油耗就会降低，进而减少负积分的产生。”张翔表示，这会帮助汽车企业实现新能源的转型。“这意味着，即便魏桥创业集团自身不入局整车制造，它通过铝业务想必也已经跟汽车上下游产业有着深度的合作，车企可以去采购它的铝产品。”