

公司零距离·新经济 新动能

实探九号公司常州工厂： 数智化引领行业 三大生产基地“火力全开”

■本报记者 李乔宇

生产线运转的声音嗡嗡作响，工人们进行着生产、组装和检测工作，不时有踏着电动滑板车、平衡车以及电动两轮车的工作人员在工厂中的路测区域来回穿梭……这里是九号公司位于江苏常州的制造基地（以下简称“九号常州工厂”），也是全球最大的智能短交通产品研发生产基地，能够满足全球每年数百万台智能产品的产能需求。

这里也承载着九号公司的“野心”。“做到全球第一”“做到产业门类第一”是九号公司管理层在推出新产品品类时常常提及的愿景。九号公司将如何通过产品的差异化布局进一步深耕存量市场并开拓增量市场，现有产能又如何支持公司对于未来进一步发展的需求？《证券日报》记者走访九号常州工厂了解到，在短交通出行领域，九号常州工厂的智能化水平已经走在了行业前列。

持续加码数智化转型 赋能提质增效

记者在九号常州工厂了解到，目前公司产品需求旺盛，该工厂的三大生产基地均处于“火力全开”的状态，这意味着每36秒就能生产出一辆需要一百多道工序的智能电动两轮车产品，每40秒就能生产一台电动滑板车，每180秒生产一台全地形车发动机……

“这样的生产速度在业内未必是最快的，但综合生产工序以及质量来看，我们一定是生产效率较高的。”九号常州工厂相关负责人告诉《证券日报》记者，以电动两轮车为例，九号公司生产一辆车需要36秒的时间，部分同业公司可以做到34秒。但生产一台九号公司智能电动两轮车需要一百多道工序，其他同业公司产品只有六七十道。

智能化的产品布局以及对于产品质量的把控是九号公司电动两轮车生产工序较多的重要原因。采访期间，记者注意到生产线上的部分位置标注了“关键工序”四个字。“关键工序”表示这一道工序直接关系到骑行安全问题。“现场工作人员对记者解释，‘例如电动两轮车的碟刹安装、电机安装以及紧固等，这些工序一旦出现问题，就容易引发严重的安全问题。’

工作人员告诉记者，为了最大程度保障骑行安全，九号公司要求员工在工作过程中将螺丝扭矩等关键部件的组装保持在合规要求范围之内，但仅靠人为干预难免失误。“我们的工具上都连着一根线，这根线不仅能够帮助工作人员自动检测组装力矩，还直接连接到我们的流水线PLC（可编程逻辑控制器），只有检测达标，指示灯亮起，下一个流程才会继续。”该工作人员对记者表示，九号公司在制造业的转型升级方面已经走在了行业前沿，九号常州工厂也常常迎来同业公司团队参观交流，短交通领域的数字化转型升级大有所为。

这条连接线还连接着业内先

进的整车制造全流程监控系统（MES）。该系统不仅能监控生产全流程，确保关键工序不被遗漏；还对九号公司产品的电机、控制器、仪表、ECU（电子控制单元）等电子元器件与整车进行统一的绑定与监测，从而实现了对每一个关键零部件进行编码溯源，实现一机一档的数字化、端对端的产品全生命周期管理。

据九号公司方面介绍，整车组装流程外，九号常州工厂的零部件采购、合规性检测以及线下交付等环节均引入了智能化全生命周期管理模式，最大限度保证了产品的品质可靠，也为整个生产环节带来降本增效的价值。九号公司相关管理层表示，未来公司将进一步提升生产线的数字化水平，进一步助力工厂生产提质增效。

截至目前，九号常州工厂三大生产基地已累计生产电动滑板车超1200万台、电动平衡车超400万台、电动两轮车超300万台，以及大量全地形车、智能割草机器人、配送服务机器人等产品。这些产品不但遍布国内大街小巷，也远销海外，成为“中国制造”高质量发展的一张亮眼名片。

九号常州工厂的产能仍在扩大，一线工作人员更能真切地感受到市场需求。“从去年147万台的出货数据来看，预计今年电动两轮车的销量还将继续增长。”一位九号常州工厂一线工作人员告诉记者，随着三期生产线项目完工，九号常州工厂电动两轮车的年产能最多能够达到350万到400万辆。

深耕国内市场 也要加速扬帆“出海”

九号公司对于智能化追求，源自其对于发展战略的布局。

2019年，原本以电动平衡车和电动滑板车闻名的九号公司正式发布了电动两轮车产品，就此开启公司业务新赛道，并借此产品进一步深耕国内市场。彼时，九号公司在电动两轮车领域仍属于后来者。如今，近五年的时间过去，九号电动两轮车已经遍布国内的大街小巷。

复盘九号公司电动两轮车产品的成功秘诀，九号公司创始人兼董事长高禄峰在九号常州工厂与《证券日报》记者交流时表示，“新国标”引发的换车潮、新能源浪潮以及九号公司对于电动两轮车的智能化升级等因素共同为公司产品打开了市场。

最新数据显示，尽管切入电动两轮车领域的时间相对较短，九号公司已实现超越部分同业公司的表现。在高禄峰看来，电动两轮车在国内已经较为普及，但在海外市场，仍有较大的机会。

高禄峰表示，2023年，九号公司的电动两轮车累计出货量超过300万台。国内电动两轮车的换车潮仍然有望持续，基于年轻用户对于公司产品需求高企的预期，九号公司预计今年出货量仍将放大。

“智能化”也被高禄峰常常挂



图①九号常州工厂的机械臂正在进行产品装载 图②电动两轮车生产线上的工人正在进行车架组装 图③九号公司智能割草机器人展示无边界规划式割草及避障能力 图④电动两轮车生产线上的工人正在进行最后的组装

企业供图

在嘴边。近几年，除电动两轮车外，九号公司旗下主要面向海外市场的电动平衡车、电动滑板车、全地形车以及智能割草机等产品，也均将“智能化”作为核心卖点之一。一方面，九号公司通过对于智能化的加码树立起与同业产品的差异化竞争优势，持续捕捉中高端市场机遇；另一方面，也通过打造完整的产品线，凭借中国先进制造业优势，提升产品性价比和市场竞争力。

从电动两轮车“出海”看中国制造业转型升级

■李乔宇

在全球化浪潮中，中国企业的身份愈发清晰。作为一家在短交通领域深耕多年的企业，九号公司凭借其独特的智能制造模式和全球化战略，成功地将产品推向海外市场，成为中国制造高质量发展的一张名片。

九号公司的产品“出海”有着天然优势。2015年的一桩“蛇吞象”交易，让当时成立仅三年的九号公司一举成为全球平衡车鼻祖的Segway公司的实控人。时至今日，Segway品牌仍在美国市场具有较强的影响力，这种影响力帮助九号公司产品得以更顺畅地进入海外市场。近两年来，尽管九号公司在国内市场持续发力，但其境外市场收入在公司总营收中占比仍近五成。

Segway固然为九号公司产品“出海”提供了便利，但通过提高产品质量和服务水平夯实品牌影响

较为明确的市场空间及逐步提升的产能让九号公司对于其今年的业绩预期较为乐观。谈及2024年市场表现，九号公司董事会秘书徐鹏告诉《证券日报》记者，从具体品类看，预计电动两轮车业务将继续保持良好态势。整体来看，随着规模效应的扩大，预计公司各个品类的经营质量将进一步提升。

长期来看，高禄峰也根据产品

力，在增量市场中及时捕捉市场对智能化产品的需求，在存量市场中树立起差异化竞争优势，以及提供具有高性价比的产品，才是九号公司“出海”的核心优势。

在夯实上述核心优势的过程中，中国制造业的智能化转型至关重要。

在提高产品质量方面，制造业的智能化转型能够最大限度地减少人工失误，及时调整生产参数，避免潜在的产品质量问题，提高产品质量的稳定性与一致性；在提升产品性价比方面，智能化转型能够通过帮助企业优化生产流程，提高生产效率和资源利用率，同时缩短生产周期，快速响应市场需求，减少时间成本；在塑造差异化优势方面，九号公司等企业对于智能化产品的前瞻性布局，敏锐地捕捉到了消费者潜在需求，让国产品牌在存量市场竞争抢占智能化先机，在竞争激烈的全球市场中占据差异化优势。

循序渐进的计划。他表示，未来九号公司电动滑板车在地域渗透率以及渠道渗透率方面仍将进一步提升；全地形车和公司新产品E-bike要在全球存量市场中实现进一步的份额增长；智能割草机产品则继续瞄准全球领先地位。

“我们正在专注把九号公司做成一个全球化的科技消费品公司”。高禄峰援引公司发展愿景表示，九号公司要“用创新短交通和机器人产品，服务全球10亿人”。

九号公司正推进数字化转型。在其常州工厂，仍然有较多的现场工作人员忙碌在生产线上。在与现场工作人员以及相关管理层交流的过程中，记者了解到，九号公司生产线的每一个流程均已实现智能化替代，但公司产品更新快，完整的智能化生产线集成流程长，暂无法满足公司产品高速更迭的需求。同时，电动两轮车行业当下的供应链水平也限制了电动两轮车生产智能化转型的深度。预计随着中国制造业转型升级的持续深入以及相关产品的放量，九号公司工厂的智能化程度有望随之增强。

九号公司的“出海”成功，是中国制造业转型升级和实施全球化战略的缩影。我们有理由相信，在广阔的全球市场，“中国智造”大有可为。

记者手记

113家汽车零部件公司披露年报 近八成去年净利同比增长

■本报记者 陈虹

《证券日报》记者据同花顺iFinD数据库整理，截至4月22日，在A股已披露2023年年报的113家汽车零部件上市公司里，89家实现净利润同比增长（不含减亏），占比近八成，其中，威孚高科、博俊科技、科华控股、浙江世宝、飞龙股份、万安科技等16家公司去年实现净利润同比增长超100%。

奥优国际董事长张明对《证券日报》记者表示：“实现业绩高速增长的公司主要集中在汽车零部件配套、电子电器、橡胶制品、发动机部件等领域。这些领域的市场需求持续增长，技术更新快，产品附加值高，促进相关公司获得了较高的利润。”

出口旺盛

上述113家公司中，威孚高科、ST八菱、科华控股2023年净利润分别同比增长1446.28%、680.46%、530.94%，位居净利润增速前三。

浙江世宝、万安科技、索菱股份、英搏尔、飞龙股份2023年净利润分别同比增长387.91%、346.07%、270.64%、234.33%、211.14%；此外，博俊科技、长源东谷、登云股份、均胜电子等去年也均实现净利润同比增长超100%。

据梳理，多家公司在业绩变化原因中提及了订单增长、销量增长、出口增长等“关键词”。

威孚高科表示，2023年，公司四缸增压器产品销量创历史新高；电机轴产品全年销量近140万件，同比增长近1.5倍；直列泵等产品在海外市场继续保持增长。

科华控股称，2023年国内外客户需求稳步增加，销售量较上年同期有所增加，从而带来增量收入和增量毛利。

飞龙股份表示，2023年公司订单充足，新能源热管理产品有所增长；涡轮增压器渗透率提升，混动汽车快速上量，出口同步增长。

福建华策品牌定位专家詹军豪对《证券日报》记者表示：“上述公司在汽车零部件领域具有较强的研发实力和技术优势，可以通过优化生产流程、降低成本等方式提升盈利能力。此外，由于出口需求旺盛，多家公司订单量、发货量大幅增长，海外市场打开了部分公司的成长空间。”

传统领域竞争激烈

113家公司中，9家去年发生亏损。其中，华阳变速表示，2023年受市场需求萎缩等多重因素影响，传统汽车零部件订单小幅下降；同时公司零部件收入仍未形成规模效应，固定成本费用得不到摊薄。

动力新科称，2023年，公司子公司产品自卸车类重卡，受房地产等基础设施建设投资增速下行较大的影响，市场竞争激烈，应收账款回款缓慢；同时整车销量下滑也产生较大影响。

也有部分公司表示，2023年业绩亏损主要由于海外市场拓展受限，卡客车胎订单受到影响；海外经济通货膨胀造成毛利率下降等。“业绩不佳的厂商主要集中在传统汽车零部件领域，该领域市场竞争激烈，产品附加值低，技术更新缓慢，导致盈利能力下降。”看懂经济平台产业观察家洪仕斌对《证券日报》记者表示，“这些数据反映出当前汽车零部件行业正处在转型升级的关键时期，传统零部件领域的竞争更加激烈，而新技术、新产品的市场需求正在逐步增长，行业正在朝着高质量发展方向转型。”

国际化趋势不可逆

近年来，中国汽车零部件“出海”加速。根据乘联会整理的海关数据，2023年，我国汽车零部件出口额达877亿美元，同比增长9%。

据了解，汽车零部件行业中，飞龙股份、青岛双星、通用股份、拓普集团等公司在深耕国内市场的同时，也在加速海外扩张。

例如，青岛双星2023年官宣在柬埔寨建设工厂，投资建设轮胎生产项目。近期，公司表示：“将重点通过柬埔寨工厂建设完善全球产能布局，迅速进入欧美等高收益市场。”

2023年年底，通用股份启动柬埔寨二期项目；近日，飞龙股份首个海外工厂在泰国奠基，计划2025年9月份竣工投产。

詹军豪认为，“相关公司纷纷拓展海外市场，是实施全球化战略的重要体现。这不仅可能创造增长点，还能够通过学习、借鉴，进一步提升自身的技术水平和管理能力。”“出海”热潮或将持续。

国研新经济研究院副院长朱克力对《证券日报》记者表示：“随着全球汽车产业转型升级，相关零部件需求将持续增长。同时，随着环保、安全、智能等要求的提高，汽车零部件的质量、技术含量和附加值也将不断提高。未来，汽车零部件行业景气度有望持续提升，企业国际化趋势不可逆转。”

国内外铝价持续走高 上市公司积极布局再生铝业务

■本报记者 肖佳

4月22日，沪铝期货再度上行，盘中一度突破20500元/吨；伦铝节节上升，盘中一度突破2670.50美元/吨，靠近前期高点。

多家券商发表研究报告称，国内外铝价得益于下游行业需求复苏的推动，正处于节节走高的态势，短期大幅回落的可能性较小。同时，国外能源成本高企，国内压缩落后产能，国内外电解铝供应短期难以扩大。

下游需求复苏上游供应受限

对于铝价不断走高，财信期货研

发服务中心负责人苏斌认为：“一方面下游需求有复苏，在国内市场中，汽车零件、光伏发电、风力发电、装配式建筑、食品包材、消费电子等细分领域对铝需求向好，在国际市场中，多国基建加快，对建筑铝材需求上升，共同推动铝价上行。”

他进一步表示：“另一方面上游供应受限，俄铝交割受阻，能源成本高企，海外冶炼厂开工意愿低迷，国内压缩落后产能，是限制电解铝供应的主要因素。从成本角度来看，电解铝的生产过程中，电力占总成本的37%，当下原油、煤炭、天然气价格均在高位，对铝价有一定支撑作用。”

记者了解到，近年来，国内已对

电解铝产能进行压缩，新增产能仅限于西南及西北地区，以水电炼铝为代表的绿色铝则受到重视。今年3月末至4月中旬，云铝股份连续接待多家机构调研，该公司表示，2023年公司生产用电结构中绿电比例约80%，公司依托绿色能源生产的绿色铝，碳排放约为煤电铝的20%左右。该公司在互动易上回答投资者提问时表示，预计2024年电解铝产量计划约270万吨，与2023年电解铝实际产量239.95万吨相比，增长约12.52%。

再生铝有望成铝价“稳定器”

由于光伏、风电、水电的电力生

产容易受到昼夜交替、季节丰枯、降水多寡、台风等因素影响，其价格和供应呈现波动性，对电解铝当年实际产量亦有不确定影响，因此，更为稳定的再生铝业务受到企业青睐。

德众汽车是布局再生铝业务的企业之一。该公司报废汽车回收业务经理覃向东向《证券日报》记者介绍：“通过回收报废汽车、通用设备、废旧电缆、建材垃圾、电子元件等均能获得稳定的再生铝原料供应。”

他表示：“按每吨铝锭来计算，电解铝和再生铝的能耗比例约为20比1，两者的碳排放比例约为60比1。对于缺少水电、光伏、风电等资源的地区而言，再生铝是更为理想的选择。”