

智能装备 · 智能制造 | 发展融资阶段 (未上市)

CONFIDENTIAL

某智能装备科技股份有限公司

企业知识产权诊断与融资尽调建议书

—— 面向股权融资尽调、估值叙事与长期竞争壁垒构建

演示样本 (Demo) · 已脱敏 · 2026 年 8 月

核心判断（决策层速览）

在审阅某智能装备科技股份有限公司（以下简称“A公司”）的全部公开知识产权数据、融资记录、荣誉资质及行业竞争格局后，我们形成以下六项核心判断。这些判断将贯穿本建议书的全部分析与建议。

一、集团合计专利若干件、发明专利占比约三成，是A公司在融资尽调（DD）中需要正面论证的“技术先进性”问题。

集团合计专利中，母公司持有占比接近九成，发明专利合计约占三成，其余为实用新型与外观设计。智能装备行业的机械结构创新通过实用新型保护是合理的，但在融资估值和机构尽调中，“核心技术是否有发明专利支撑”是高频问题。建议在尽调材料中建立“核心专利—核心技术—主营产品”的映射关系。

二、国际专利布局处于早期阶段，与“出海”战略尚不同步。

集团国际专利（PCT）申请数量有限且集中在早期年份，近五年无新增。若公司规划海外市场或海外并购，需在下一轮融资前重启PCT布局，否则“全球化”叙事缺乏专利支撑，可能影响海外投资人的判断。

三、多项标准参与是差异化优势——行业标准话语权直接对应估值加分项。

公司参与多项国家/行业/团体标准的制修订，意味着在细分领域的“技术定义权”。这一优势在融资尽调中应被充分呈现，它比单纯的专利数量更具说服力。

四、股权结构：国资产业基金与一线创投双重背书，融资仍在持续推进。

公司投资方包括某国资产业基金（关联某市属平台集团）、某一线创投机构等。持续融资意味着每一轮尽调都会对IP资产清单提出要求——一份经得起DD检验的IP尽调报告，是把IP从“潜在风险项”转化为“估值加分项”的关键。

五、IP高度集中于母公司、子公司分散——集团IP整合是需要完成的治理动作。

集团专利中约九成集中于母公司，但仍有若干子公司持有专利与软著。母子公司之间的专利许可、权属约定、职务发明归属，在融资尽调与未来上市审核中都会被逐一核查。建议提前完成集团 IP 资产的归集与权属清晰化。

六、核心品牌商标的法律状态需重点关注——品牌保护是融资尽调的必查项。

公司主品牌商标需核实其注册类别是否覆盖主营业务，是否存在驳回或异议风险。品牌是融资尽调中最直观的 IP 资产，一个清晰的品牌权属与保护状态，能显著增强投资人的信心。

一、调研背景与方法

A 公司成立于某年，定位为智能装备产品与解决方案供应商，核心产品覆盖智能检测装备、特种作业机器人等方向，服务于城市安全与智慧管理场景。公司已完成多轮股权融资，投资方涵盖国资产业基金与一线创投机构，当前处于发展融资阶段（未上市）。

我们采用三层数据交叉验证的方法完成本次诊断：

数据层	来源	覆盖范围
第一层：工商与 IP 数据库	企查查 QCC 全维度调用	母公司及主要子公司的专利/商标/软著/国际专利/标准/质押/风险数据
第二层：融资与荣誉	融资记录 + 荣誉资质库	历轮融资记录、投资方背景、荣誉资质
第三层：行业对标	行业公开数据	细分领域的竞争格局与 IP 对标

核心数据速览

维度	集团数据	说明
专利总量	若干件（示例）	母公司占比近九成
发明专利	占比约三成（示例）	授权 + 审中
实用新型	占比约四成（示例）	机械结构创新为主
外观设计	占比约两成（示例）	产品外观保护
商标	若干件（示例）	主品牌 + 系列产品品牌
软件著作权	若干件（示例）	软件研发主体持有
国际专利	PCT 若干件（示例）	集中于早期年份
标准参与	多项（示例）	国家/行业/团体标准
知产质押/诉讼	暂无（示例）	尽调加分项
荣誉资质	多项（示例）	含专精特新等

【预约信息备注】关于本节的数据

本节数据为基于公开渠道的实测结果（示例值），可能与企业实际内部台账存在差异。
若贵司在预约新利场 IP 诊断时，能提供内部专利/商标/软著完整清单、法律状态台账及缴费记

录，本报告可完成公开数据与内部数据的交叉核验，精确识别遗漏资产与状态偏差，为融资尽调提供一份可直接交付投资人的 IP 资产清单。

二、行业格局与 A 公司的 IP 定位

智能装备行业（尤其是智能检测装备细分领域）的竞争格局，决定了 A 公司的 IP 战略应往何处发力。同样的专利数量，在"国产替代"与"标准话语权"两条主线上，战略价值截然不同。

2.1 行业的三层 IP 竞争格局

竞争层次	代表企业	IP 特征	对 A 公司的启示
第一层：整机与系统	A 公司、对标企业甲、对标企业乙	专利数百件，聚焦结构/检测方法/控制算法	A 公司在此层处于第一梯队
第二层：核心部件	传感器/镜头/驱动器供应商	专利聚焦器件级创新	需关注上游核心部件的专利依赖与 FTO 风险
第三层：检测服务	检测运营商	专利稀少，靠资质与服务经验	A 公司的标准参与+资质在此层形成壁垒

A 公司在整机与系统层拥有数量优势，在检测服务层拥有标准话语权与资质壁垒。这一定位意味着：公司的 IP 战略重心不在于"专利数量竞赛"，而在于"发明专利的技术先进性"与"标准与专利的融合布局"——这两点恰恰是融资尽调与未来上市审核的核心关注。

2.2 集团 IP 分布：高度集中的双刃剑

主体	专利	商标	软著	定位
母公司	若干件（示例）	若干件（示例）	若干件（示例）	核心研发与 IP 持有主体
子公司一（工程技术）	若干件（示例）	—	—	工程实施
子公司二（检测技术）	若干件（示例）	—	—	检测服务
子公司三（软件研发）	—	—	若干件（示例）	软件研发主体
其余子公司	—	—	—	区域/销售主体

IP 高度集中于母公司，在融资语境下是一把双刃剑：有利的一面是权属清晰、便于审计；不利的一面是——如果核心专利的发明人分布在子公司，或母公司专利的实施依赖子公

司的技术秘密，母子公司之间的权属约定必须清晰。建议在下一轮融资前完成一次集团 IP 权属核查。

三、知识产权资产深度诊断

3.1 专利组合：体量领先，结构需优化

指标	A 公司（示例）	行业参照	诊断
专利总量	若干件	—	体量处于行业第一梯队
发明专利授权	占比约一成（示例）	行业优秀企业约三成	发明授权占比有提升空间
发明公布（审中）	占比约两成（示例）	—	审中发明充足，研发管线活跃
实用新型	占比约四成（示例）	—	机械结构创新，合理
外观设计	占比约两成（示例）	通常低于一成	外观占比偏高，需说明合理性

发明专利占比是本次诊断中值得正面应对的数据点。智能装备的大量机械结构、夹具、传动机构创新确实更适合实用新型快速保护，这是行业的客观规律。但融资尽调中，“发明专利数量与核心技术的对应关系”是高频问题，建议建立“核心专利—核心技术—主营产品”的映射表。

3.2 商标与软著：品牌与软件资产

集团商标覆盖主品牌及系列产品品牌。软件著作权由软件研发主体持有，覆盖检测数据分析、装备控制软件等方向。需要注意的是：各主体之间软著的权属交叉或重复登记情况，建议在 IP 尽调中核查。

国际商标备注

本报告商标数据基于企查查国内商标注册记录。海外商标（马德里国际注册、各国单一国家注册）需另行检索核实后再补入，相关数据仅供参考，须通过官方渠道（WIPO Madrid Monitor、各国商标局）核实，不得据此下结论。

3.3 荣誉资质：融资尽调的加分项清单

公司多项荣誉资质是融资尽调的核心加分项，按战略维度归类如下：

资质（示例）	级别	对融资/估值的战略价值
专精特新企业认定	国家级	"硬科技"定位的直接证明
高新技术企业	国家级	所得税优惠 + 创新属性证明
行业科学技术奖	行业级	细分领域的技术权威认可
单项冠军/小巨人（如有）	国家级	产业链话语权的证明

四、竞品对标与 FTO 风险初判

4.1 竞品对标

竞品	定位	专利规模（示例）	备注
对标企业甲	同类装备	约 200 件	国内主要竞品
对标企业乙	同类装备	约 150 件	区域竞品
海外竞品 I	同类装备	境外主体（需实测）	海外市场
海外竞品 II	同类系统	境外主体（需实测）	海外市场
A 公司	本报告主体	若干件	第一梯队

【预约信息备注】关于竞品对标

本节的对标竞品系基于行业公开信息与执业经验作出的初步判断，未必完整反映贵司的真实竞争格局。

若贵司在预约新利场 IP 诊断时，能提供准确的竞争对手名单（含公司全称、主要产品型号），本节的专利对比将由"行业经验推断"升级为"基于真实竞品的精确专利检索与对标分析"，可精准定位贵司的相对优势与差距。

4.2 FTO 风险初判

FTO（Free To Operate，自由实施）是指企业在商业化某项技术或产品前，通过专利检索与分析，确认该技术或产品不会侵犯他人有效专利权的专项工作。

FTO 风险主要集中在：国内头部企业的有效专利，以及海外竞品在目标市场的专利布局。公司产品招投标密集，大型客户合规要求高，建议在新品上市前、重大招标前进行定向 FTO 检索。

【预约信息备注】关于 FTO 分析

本节的 FTO（自由实施，避免侵犯他人专利权的检索分析）风险提示，仅为基于相近技术领域的初步方向判断，并非针对贵司具体产品技术点的完整检索结论。

若贵司在预约诊断时，能提供核心产品的技术方案或技术交底材料，我们即可启动针对性 FTO 检索分析，明确给出贵司产品商业化过程中的专利侵权风险与绕行方案。

五、融资尽调与股权视角下的 IP 战略

A 公司的股权结构（国资产业基金+一线创投背书，融资持续推进）决定了几个与 IP 直接相关的战略考量：

5.1 持续融资中的 IP 尽调准备

每一轮融资的尽调（DD）都会对 IP 资产清单提出要求。提前准备一份高质量 IP 尽调报告，可以在每一轮 DD 中把 IP 从"潜在风险项"转化为"估值加分项"——尤其当投资方是国资背景时，IP 权属的清晰度是国资审批的刚性要求。

5.2 融资尽调 IP 清单（投资人必查）

尽调文件	当前状态（示例）	建议
专利证书与法律状态台账	需梳理确认	建立电子台账，含年费状态
职务发明归属协议	需梳理确认	补签核心发明人协议
商标注册证与续展记录	需核实	建立续展预警
技术秘密管理制度	需确认	形成制度文件
无侵权承诺函与 FTO 记录	需补充	核心产品 FTO 报告
标准参与证明	已有	整理为标准话语权证据

【预约信息备注】关于融资尽调

本节尽调清单基于行业通行做法整理，投资人实际关注点可能因投资阶段、行业属性而异。

若贵司在预约新利场 IP 诊断时，能提供融资时间表、目标投资人名单及已完成的尽调材料，我们可针对性地补齐 IP 尽调缺口，并协助将 IP 资产包装为估值叙事——这正是"让 IP 在融资中成为加分项而非风险项"的关键动作。

5.3 荣誉资质的延续性要求

专精特新等国家级认定的延续性，要求公司的核心专利、技术秘密、标准参与保持连续性。IP 战略应服务于这一资质的维持——确保核心产品的专利保护不断档、技术秘密不流失、标准参与持续。

六、量化代价与成本效益（决策层视角）

将核心风险场景的潜在损失与预防成本对照，帮助决策层理解“不做的代价”：

风险场景	潜在损失（估算）	预防成本	成本效益比
融资尽调发现 IP 权属瑕疵	融资延期或估值折价	IP 尽调报告 + 权属梳理	一次性投入远低于融资折价的代价
核心专利因漏缴年费失效	核心技术公开且无保护	年费管理（少量/年）	年费成本远低于丧失排他权的代价
海外市场无专利排他权	失去海外定价权与份额	PCT 布局（示例）	一次海外布局成本低于一次海外诉讼或市场丢失的损失
品牌商标被抢注	品牌被迫更名或高额赎回	商标注册与监控	注册成本远低于抢注后的处置成本

重要说明

潜在损失为行业经验估算，未结合公司具体营收与估值模型，仅供决策参考。

七、战略建议与三阶段路线图

7.1 分维度战略建议

(1) 发明专利提质：围绕核心算法、检测方法、系统架构加大发明专利申请；(2) 国际布局起步：筛选核心专利通过 PCT 途径布局目标市场；(3) 专利维持精细化：梳理失效专利成因，建立年费预警；(4) 集团权属归集：完成母子公司 IP 权属清晰化；(5) 技术秘密管理：完善核心技术与配方的分级保护。

【预约信息备注】关于 IP 布局

本节的 IP 布局建议仅依据行业经验与公开信息给出初步方向。
若贵司在预约诊断时，能提供研发创新成果清单与技术路线图，即可围绕贵司的真实技术点制定

更为具体、可落地的专利与商标布局方案。

7.2 三阶段路线图

阶段	时间	关键动作
第一阶段：夯实基础	0-6 个月	IP 尽调报告；权属梳理；年费预警台账；核心产品 FTO 初查
第二阶段：提质增量	7-12 个月	核心算法/方法发明布局；专利价值分级；PCT 起步；商标补全
第三阶段：价值实现	13-24 个月	海外 FTO 分析；前瞻技术布局；IP 与融资估值协同评估

八、参考成本估算

工作项	参考预算（示例）	备注
IP 尽调与权属梳理	约 5-10 万	一次性
发明专利申请（若干件/年）	约 8-15 万/年	含代理费、官费
PCT 国际申请起步	约 10-20 万	视进入国家数量
商标注册与补全	约 2-4 万	按类别计
年费管理与监控	约 1-2 万/年	持续
合计（首年，示例）	约 26-51 万	仅供参考

重要说明

上表为基于全部建议开展系统性工作后所涉及的市场参考成本估算，涵盖官费、代理费及第三方服务费，仅供参考，并非服务报价。

实际费用将根据公司内部团队投入、优先级调整及代理机构选择而变化。

九、建议首次交流中讨论的议题

以下议题基于公开数据分析得出，最终判断需要结合公司内部实际情况，建议在首次交流中作为讨论起点：

议题一：核心发明专利的现状与未来布局方向？

议题二：海外市场的进入时间表，以及是否需要同步启动 PCT 布局？

议题三：下一轮融资的时间节点，IP 尽调材料应如何提前准备？

十、关于预约新利场 IP 诊断

本建议书基于公开数据形成，是一份"外部视角"的初步诊断。真正贴合贵司实际的知识产权战略，需要在了解贵司内部研发成果、技术路线、业务优先级与融资节奏之后才能形成。

我们诚挚邀请贵司决策层预约一次新利场 IP 诊断面谈。届时，我们将围绕贵司的真实技术点与竞争格局，提供以下升级服务：

预约后升级内容	Demo 版（公开数据）	正式诊断（提供内部信息后）
竞品专利对标	行业经验推断	基于真实竞品名单的精确检索
FTO 侵权分析	初步方向判断	基于产品技术点的完整 FTO 检索
IP 资产盘点	公开数据	内外部数据交叉核验
融资尽调清单	通用模板	针对目标投资人的定制清单
估值叙事	方向性建议	IP 与业务/估值模型深度绑定

【预约新利场 IP 诊断】

预约即享：一次面向决策层（董事长/CEO/CTO/CFO/董秘）的现场诊断交流，时长约 2 小时，围绕贵司真实情况输出修订版诊断结论与优先事项清单。

预约联系：amyqian@wispro.cn / 18068009119（钱玟洁）。

本 Demo 为演示样本，全部企业名称、产品、人员及部分数据均已脱敏，仅供展示报告结构与质量参考。

附：数据来源与免责声明

数据来源：

(a) 企查查 (qcc.com) 公开数据库：工商登记、专利、商标、软著、标准等 IP 数据；(b) 融资记录库及投资方背景；(c) 行业对标数据来自公开可查的竞品专利信息与行业研报，部分为行业估算。

免责声明：

(1) 本建议书基于截至查询日的公开数据编制，不包含公司未公开的内部数据；(2) 专利数据可能存在更新延迟，以国家知识产权局官方数据为准；(3) 竞品数据为基于公开信息的估算，不代表竞品企业官方数据；(4) 本建议书仅作为知识产权战略层面的独立分析参考，不构成法律意见或投资建议；(5) 本 Demo 为演示样本，数据为示例值。

如对报告有任何疑问或需进一步咨询，欢迎联系：amyqian@wispro.cn / 18068009119（钱玟洁）

苏州威世朋知识产权代理事务所（机构代码：32235）

深圳市新利场知识产权咨询有限公司

2026 年 8 月