

新能源·储能系统 | 拟 IPO 阶段（股改完成）

CONFIDENTIAL

某新能源科技股份有限公司

IPO 知识产权战略诊断与建议方案

—— 面向上市审核、知识产权合规与长期竞争壁垒构建

演示样本（Demo）· 已脱敏 · 2026 年 8 月

一、调研背景说明

某新能源科技股份有限公司（以下简称"B 公司"）成立于某年，总部位于某科技园区，是一家集研发、生产与销售于一体的新能源系统集成商。公司已完成股份制改造，正筹备上市（拟于境外交易所递表，示例）。公司以核心产品系列（主力产品线）为主要收入来源，业务覆盖多个国家和地区。

本方案基于企查查数据库最新公开数据及招股书公开信息（如有），以独立知识产权顾问视角，对 B 公司在上市审核阶段的知识产权资产现状进行客观诊断，围绕上市审核关注点、目标市场 FTO 风险、品牌出海合规等核心议题，提出分阶段 IP 战略建议。

核心数据速览（示例）

维度	当前数据（示例）	行业参照
专利总量	100 余件	同梯队约 150-200 件
发明授权	约四成（示例）	行业约三至四成
发明公布（审中）	约一成（示例）	—
实用新型	约四成（示例）	—
授权率	约九成（示例）	行业约七至八成
国际专利	较少（示例）	同梯队多有 PCT 布局
商标注册	10 余件（示例）	核心类别需关注
软件著作权	40 余件（示例）	—
标准参与	多项（示例）	—
知产质押/诉讼	暂无（示例）	加分项

【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），企业实际数据可能与公开数据存在差异。

若贵司在预约新利场 IP 诊断时，能提供招股书草稿、内部 IP 资产清单及法律状态台账，本报告可完成公开数据与申报材料的交叉核验，提前识别上市审核中可能被问询的 IP 风险点，为保荐人尽调提供直接支撑。

二、企业概况与行业定位

B 公司是国内少数以海外市场为主的新能源系统集成商之一。公司已完成股份制改造，创始人团队深耕行业多年。行业正处于全球高速增长期，但收入高度集中于单一产品线与单一区域，这对 IP 风险敞口意味着：一旦目标市场出现专利纠纷，公司缺乏其他市场和产品的缓冲。

行业竞品方面，B 公司在体量上与头部企业存在差距，与同梯队企业同属系统集成商阵营。值得特别关注的是：近年来，同行业企业在上市审核期间遭遇竞争对手提起的专利与商业秘密诉讼的先例并不罕见——这一先例对 B 公司的警示意义在于：上市审核期是竞品专利狙击的高发窗口。

【预约信息备注】关于行业对标

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。

三、知识产权资产现状诊断

3.1 专利资产分析

B 公司累计申请专利 100 余件（示例），类型与法律状态分布如下。

专利类型	数量（示例）	占比
发明授权	约 40 件	约四成
发明公布（审中）	约 10 件	约一成
实用新型	约 40 件	约四成
外观设计	少量	—

诊断分析：专利总量在同梯队中处于中上水平，发明占比结构合理——公司核心 IP 在于系统控制方法、热管理算法、软件，适合发明专利保护。较高的授权率是显著亮点，说明专利撰写质量与创造性高度均有保障。年度趋势显示存在申请高峰后回落的现象，建议在上市审核期间保持持续稳定的专利申请节奏，向审核方与投资者传递积极信号。

国际专利布局有待加强——对于一家海外收入占比较高的企业，这是需要优先关注的战略性缺口。

3.2 商标资产——核心品牌存在驳回风险（示例）

B 公司核心英文品牌在关键类别（设备类、技术服务类）存在初审驳回记录（示例）。这两个类别是企业最核心的商标类别，其驳回直接影响品牌在海外市场的法律保护基础。中文品牌在核心类别已注册，为补救提供了缓冲。

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。

【预约信息备注】关于商标驳回

商标驳回的真实原因（在先商标近似 / 缺乏显著性 / 形式瑕疵）不同，应对路径差别很大。

若贵司在预约新利场 IP 诊断时，能提供商标驳回通知书及引证商标信息，我们可精准判断复审/重新设计的可行性，并制定上市审核期内最优的商标补救方案与风险披露口径。

3.3 软件著作权与其他 IP 资产

公司拥有 40 余件软件著作权（示例），覆盖核心控制软件与平台。多项标准参与体现了行业影响力。知产质押与知产诉讼记录均为零——这两点在上市审核中是加分项。

四、上市合规核心风险矩阵

基于上市审核的 IP 关注点与 B 公司的实际状况，以下五类 IP 风险最可能触发审核问询：

编号	风险项	关注度	现状（示例）	潜在影响与应对方向
R1	核心英文商标驳回	优先	关键类别初审驳回	影响招股书风险披露；建议核实原因并评估复审/重新设计
R2	国际专利布局不足	优先	海外收入占比高但国际专利有限	建议筛选核心专利提交 PCT，支撑"全球化"叙事
R3	上市审核期被诉风险	重要	零诉讼记录	零诉讼不等于无风险，建议建立竞品专利监控与应急方案

编号	风险项	关注度	现状（示例）	潜在影响与应对方向
R4	核心技术归属	重要	核心发明人分布	梳理职务发明归属协议、竞业限制
R5	技术秘密管理	建议	跨境合规需关注	建立分级保密制度与跨境转移合规流程

【预约信息备注】关于风险矩阵

本节风险矩阵基于公开数据与行业先例形成。

若贵司在预约新利场 IP 诊断时，能提供内部 IP 台账、核心技术人员名单及职务发明协议、招股书风险披露草稿，本风险矩阵可由“行业先例推断”升级为“针对贵司具体情形的精准风险清单”，并逐项给出可落地的应对时间表与责任分工建议。

五、竞品对标与 FTO

5.1 竞品对标

维度	B 公司	对标企业甲	对标企业乙	海外竞品 I
专利总量	100 余件	约 200 件	约 150 件	境外主体（需实测）
发明占比	约五成（示例）	约四成	约三成	—
授权率	约九成（示例）	约七成	约八成	—
国际专利	较少	有 PCT 布局	有 PCT 布局	海外布局完善
IP 诉讼	零	—	—	—

【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。

5.2 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 风险主要集中在目标市场的头部企业专利，以及海外竞品在目标市场的在先专利。建议在新品上市前、重大招标前、海外展会参展前进行定向 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。

六、分维度战略建议

6.1 商标：核心品牌保护（最优先）

- (1) 立即核实核心英文品牌驳回通知书的具体理由；
- (2) 如为近似，评估协商共存或异议争取；如为显著性不足，考虑图形化设计+文字组合重新申请；
- (3) 同步启动马德里体系，将已注册的中文品牌与新设计英文商标一同提交国际注册；
- (4) 在招股书中如实披露商标情况并附补救措施说明。

6.2 国际专利：从起步到战略性 PCT 布局

阶段	行动	目标	参考成本
短期（0-3 月）	筛选核心专利提交 PCT	建立国际申请日	约 20-40 万
中期（4-12 月）	PCT 进入目标国家阶段	覆盖主要市场	约 50-100 万
长期（13-24 月）	根据审查结果动态追加	覆盖核心市场	约 30-60 万

6.3 上市审核期的 IP 合规准备

- (1) 编制完整 IP 资产清单（专利+商标+软著+域名+标准），标注法律状态、有效期与权属；
- (2) 梳理核心技术人员的发明归属协议与竞业限制条款；
- (3) 就商标驳回与补救方案准备风险披露草稿；
- (4) 确认制造基地使用的第三方技术授权协议完整性。

6.4 目标市场 FTO 机制建立

(1) 委托目标市场专利律师对系统集成领域主要竞品专利组合进行初步 FTO 排查；(2) 建立竞品专利季度监控机制；(3) 在主要行业展会参展前进行专项 FTO 排查，避免临时禁令。

6.5 技术秘密保护与跨境合规

(1) 建立核心算法、控制策略、系统集成 Know-how 的分级保密制度；(2) 核心研发人员签订双语保密协议与竞业限制协议；(3) 建立跨境技术资料传输的合规流程。

【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。

七、实施路线图（上市审核期特化）

阶段	关键动作	建议分工	关键产出
第一阶段：紧急应对（0-3 月）	商标驳回应对；核心专利 PCT；IP 尽调清单；年度专利审计	建议由法务/IP 牵头、保荐人配合	驳回分析报告；PCT 申请号；IP 尽调报告
第二阶段：体系建设（4-12 月）	PCT 进入国家阶段；国际商标；竞品监控常态化；FTO 排查	建议由 IP 负责人主导、外部机构执行	各国受理通知；FTO 报告；监控报告
第三阶段：价值提升（13-24 月）	专利组合年度审查；标准深度参与；年报 IP 专题披露	建议由管理层统筹	年度审查报告；IP 披露模板

职责说明

以上分工仅为基于行业实践的外部建议，具体责任安排需由公司管理层根据内部资源自行确定。

八、参考成本估算

工作项	第一阶段（0-3 月）	第二阶段（4-12 月）	第三阶段（13-24 月）
商标驳回应对	约 3-5 万	—	—
PCT 申请（核心专利）	约 20-40 万	—	—
PCT 进入国家阶段	—	约 50-100 万	—
国际商标注册	约 2-4 万	—	—

上市 IP 尽调	约 5-10 万	—	—
目标市场 FTO 排查	—	约 8-15 万	约 5-10 万
竞品监控（季度）	—	约 4-6 万	约 6-10 万
国内专利申请（持续）	约 8-12 万	约 15-20 万	约 20-30 万
年度小计（示例）	约 38-71 万	约 80-146 万	约 36-58 万

重要说明

以上为基于本报告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资源投入、优先级的动态调整以及代理机构选择而变化。

九、建议首次交流中讨论的议题

议题一：核心英文品牌商标驳回的真实原因是什么？下一步策略？

议题二：国际专利布局的优先级——先覆盖哪些国家与技术点？

议题三：上市审核中，IP 资产如何为估值加分？

十、关于预约新利场 IP 诊断

本方案基于公开数据形成，是一份“外部视角”的初步诊断。真正贴合贵司上市审核实际的知识产权战略，需要在了解贵司内部研发成果、招股书申报进度与审核问询节奏之后才能形成。我们诚挚邀请贵司决策层预约一次新利场 IP 诊断面谈，围绕贵司真实情形输出修订版诊断结论与优先事项清单。

【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) 交易所公开披露信息、行业公开报道；(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) 本方案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) 费用估算基于市场行情，受代理机构选择与汇率影响；(4) 本方案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