

# 东风日产乘用车有限公司 汽车行业新视点

*Strictly Private  
and Confidential*

九月 2017

**pwc**



# 目录

1.行业周期—你不可忽视的要点	3
2.汽车行业的外延	6
3.汽车零部件供应商“闷声发大财”	17
4.“狼来了？”——新能源汽车	21
5.电动汽车的“痛点”	24
6.“以销定产”的秘密武器	27
7.共享汽车——春天会来？	29
8.经销商的明天在哪里？	33
9.汽车行业的财务数据“雷区”	36

# 1. 行业周期—你不可忽视的要点

**1**

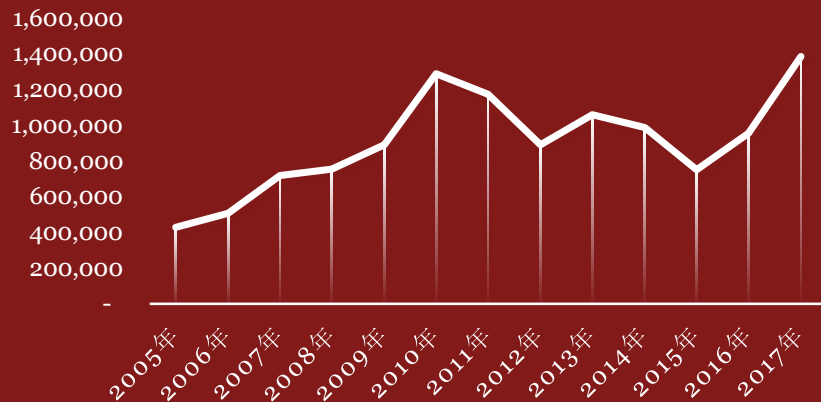


# 1. 行业周期—你不可忽视的要点

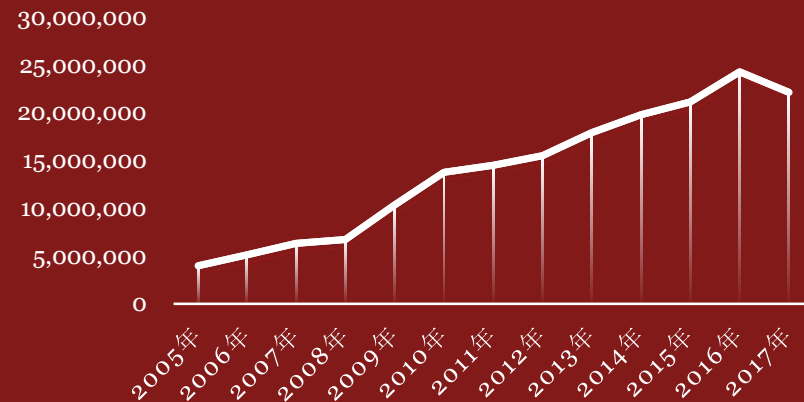
## ➤ 基础信息分析

汽车行业具有周期性吗？通过汇总分析2005年到2017年7月的公开数据，从数据分析可以看出，商用车与乘用车的销售趋势呈现明显的不同。商用车存在一定的周期性特点，主要与中国的宏观经济政策相关联，出现了几次周期行涨幅；而乘用车的销售增呈现为国民经济不断升级，与消费增长消费升级相一致。

### 中国中重卡汽车年度销售趋势图



### 中国乘用车年度销量趋势图



那重卡行业具有周期性吗？重卡行业作为我国经济的一面镜子，在过去的十几年中经历了几次起落，根据获取的公开数据，从2005年到2017年上半年的13年里，重卡行业经历了几3次销售起落，分别是2010-2012年，2013-2015年，2016至今，每个期间内的销量增长平稳，周期与周期间则存在明显的销量爬坡。



# 1. 行业周期—你不可忽视的要点

## ➤ 从企业管理的角度

- 市场行情的波动变化需要公司考虑制定柔性的生产、销售、信用管理及商务政策，在行业周期的不同阶段中能够及时调节，把控风险，避免在市场低迷期无法消化在市场行情上涨时：
  1. 大量采购所产生的原材料库存；
  2. 大量备货所产生的整车及产成品库存；
  3. 信用额度增长，大量产生的应收账款；
- 未雨绸缪，市场行情上涨时应该更加关注对经销商评价体系的建设和资金流向监控，避免经济形势下滑时各行业经营形势低迷所产生的叠加效应(如：同时从事汽车销售及房地产行业的经销商)

## ➤ 从投资尽调的角度

- 重视行业特点，商用车受政策影响更大，乘用车则更多与国民经济、人均收入水平相关；
- 投资尽调要关注企业所处的行业周期，考虑账面资产的可回收性及价值风险(如在行业下行期，账面的应收账款坏账是否计提充分、存货是否库龄真实),关注潜在负债；
- 行业上升期，重点关注企业在全面向好的行情中所处的位置(如：关注市场占有率的上升而非收入绝对值或百分比的上升)

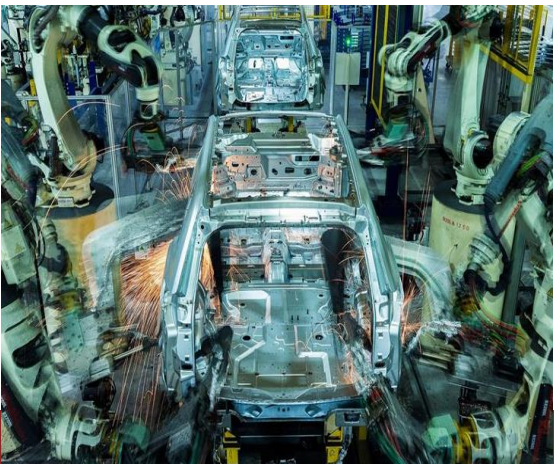
## 2. 汽车行业的外延

2



## 2. 汽车行业的外延

### 变革中的汽车行业



新能源



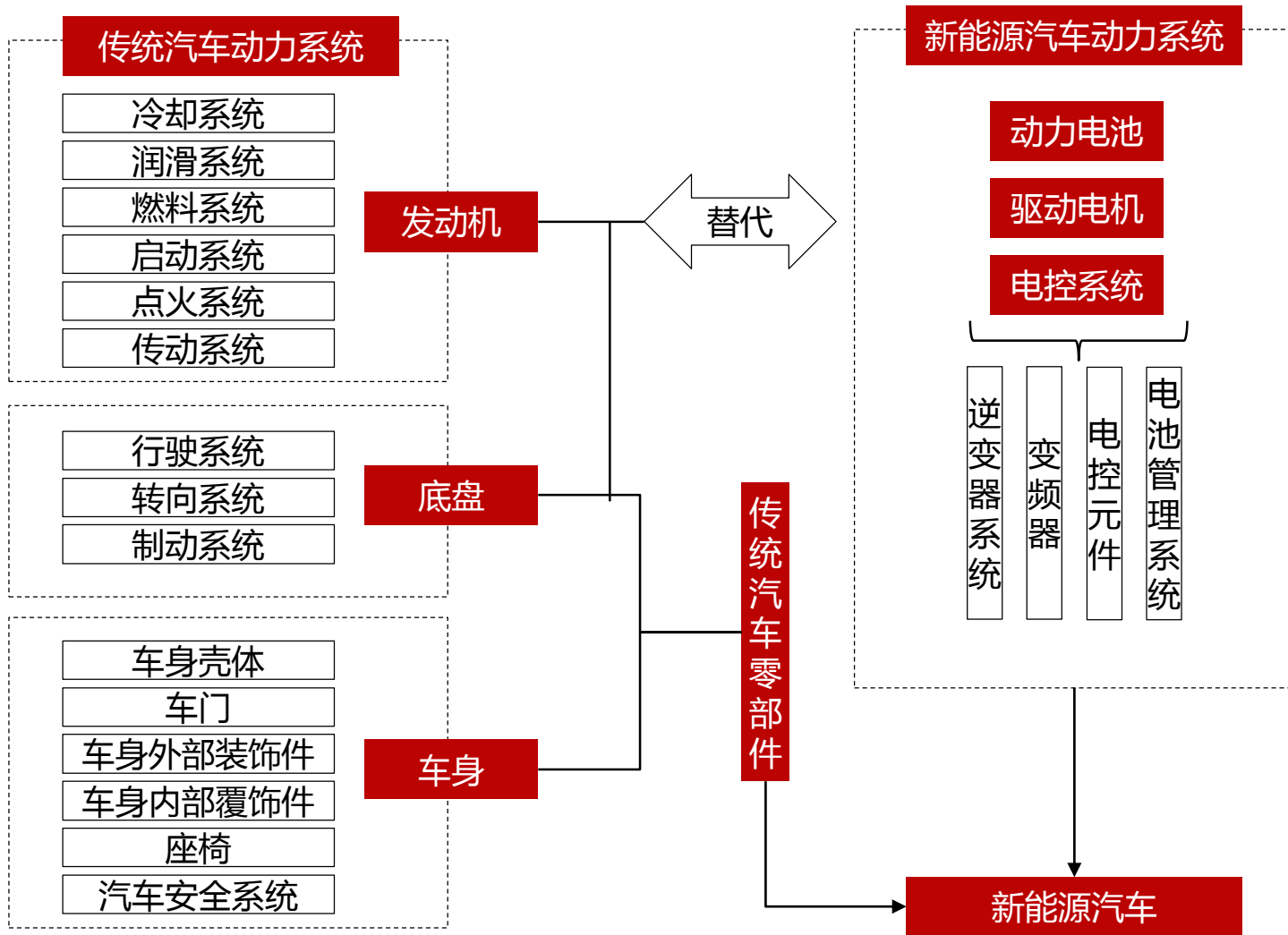
网联化



智能化



## 2. 汽车行业的外延



- 新能源车与传统汽车的最大区别在于存储和动力系统，电池、电机、电控系统等组件替代传统发动机

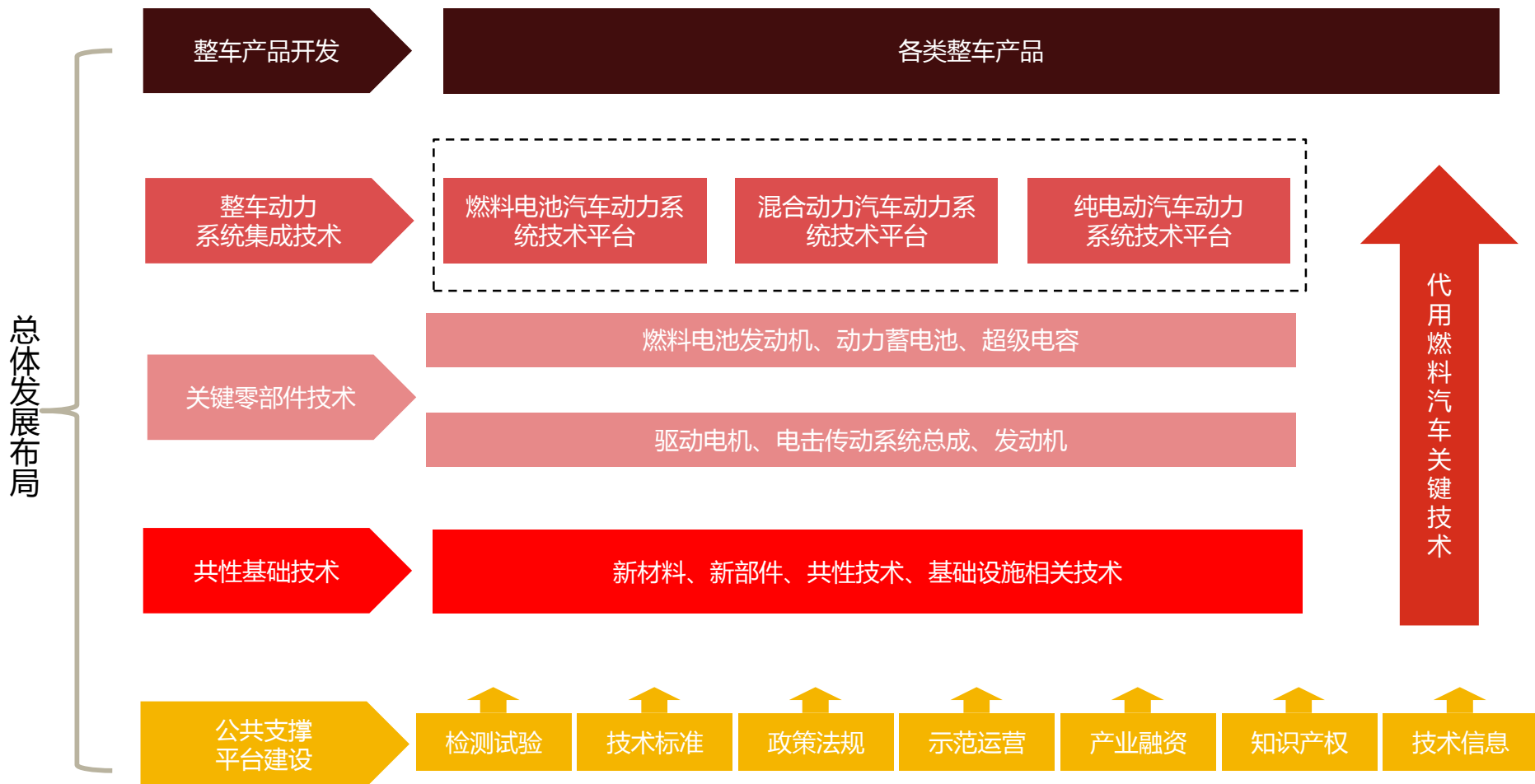
汽车燃油系统和排放系统将引进和使用更好的环保技术，汽车零部件材料的选择将体现更多的可再生和循环利用价值





## 2. 汽车行业的外延

### 新能源化

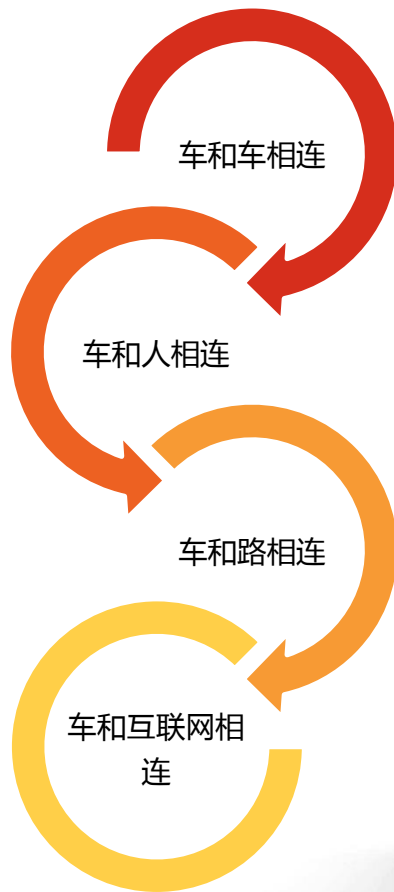


## 新能源汽车技术发展路线图



## 2. 汽车行业的外延

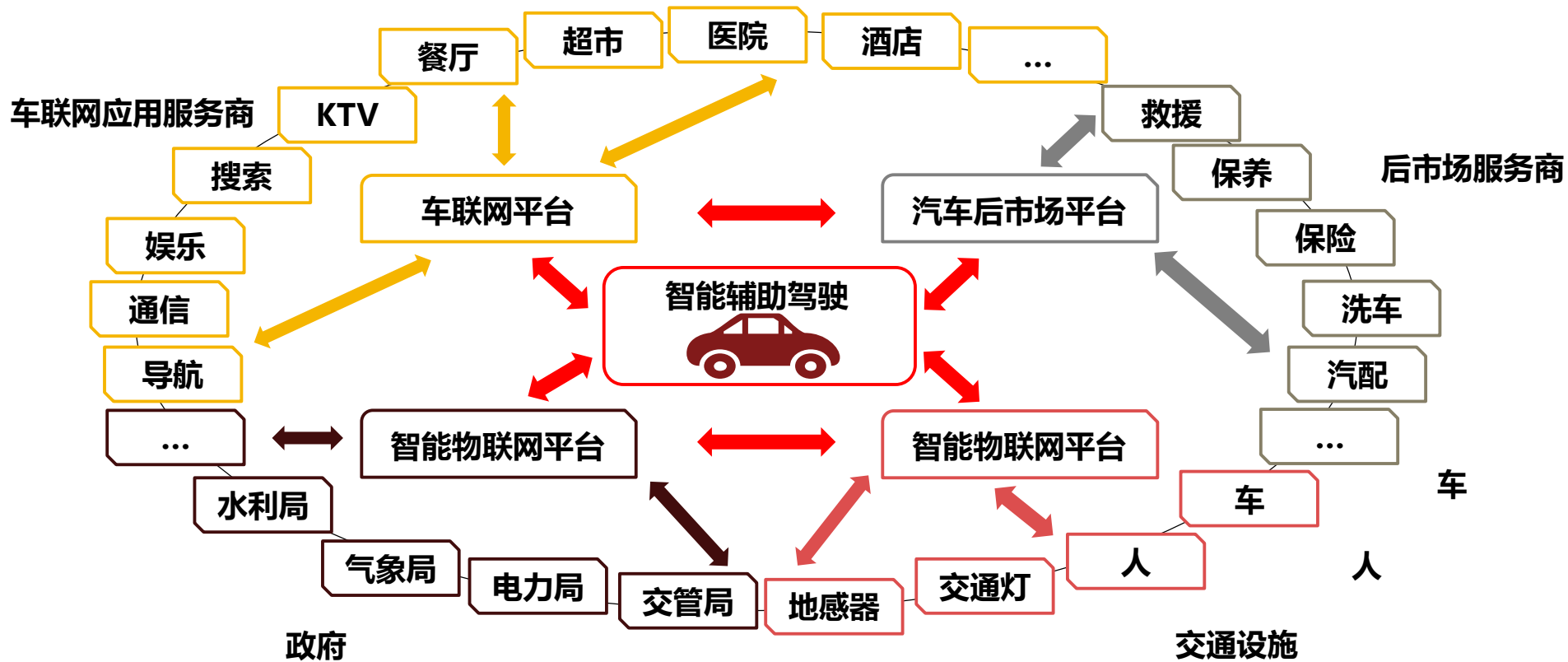
## 网联化





## 2. 汽车行业的外延

网联化



### 产业共赢生态圈



## 2. 汽车行业的外延

无人驾驶汽车

传感系统

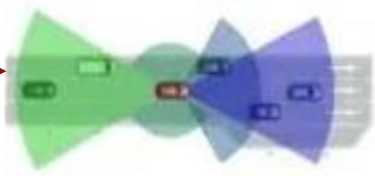
决策系统

执行系统

雷达

摄像头

环境感知



机器学习系统

中枢决策系统



动力系统

转向系统

制动系统

线控系统



识别障碍物及行驶环境

前端传感层

中间决策层

底部执行层

驾驶行动为决策

驾驶动作实现





## 2. 汽车行业的外延

### 智能化：无人驾驶——解放双手的救世主

通过利用多种传感器和智能公路技术实现汽车的自动驾驶、自动变速和自动识别道路的功能，尤其是IT行业凭借自身的智能技术优势进军汽车行业，开发出新的智能汽车产品。

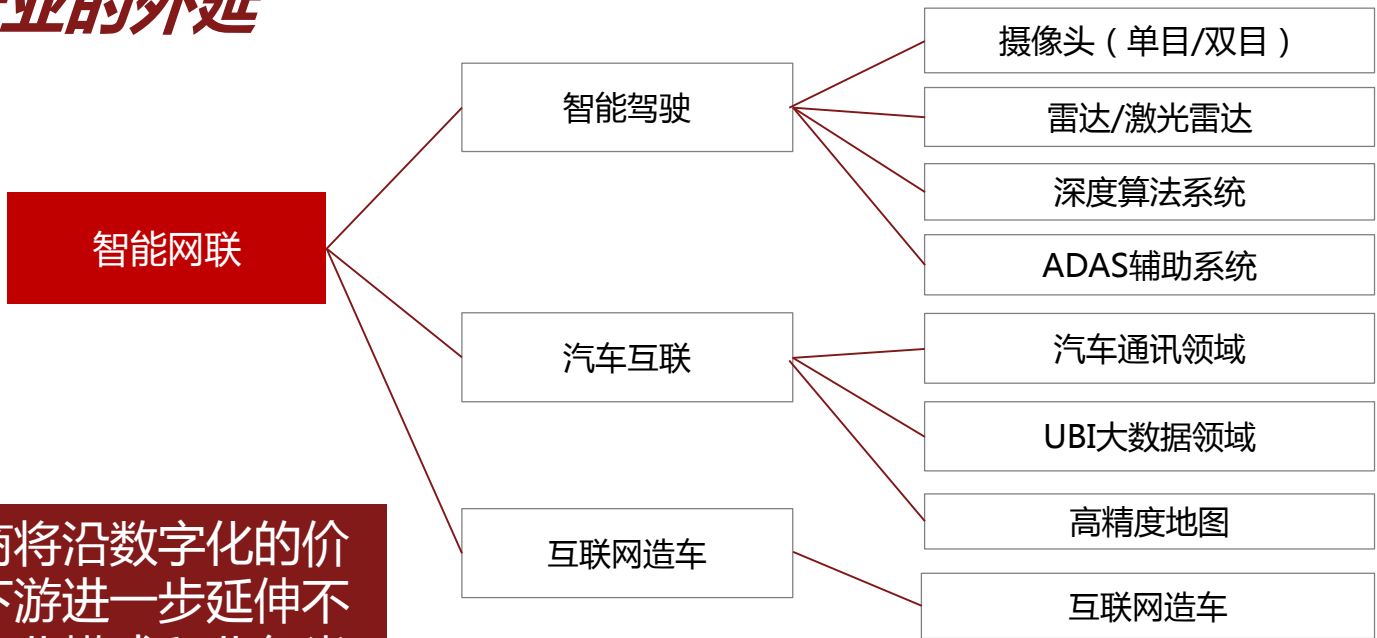
### 无人驾驶





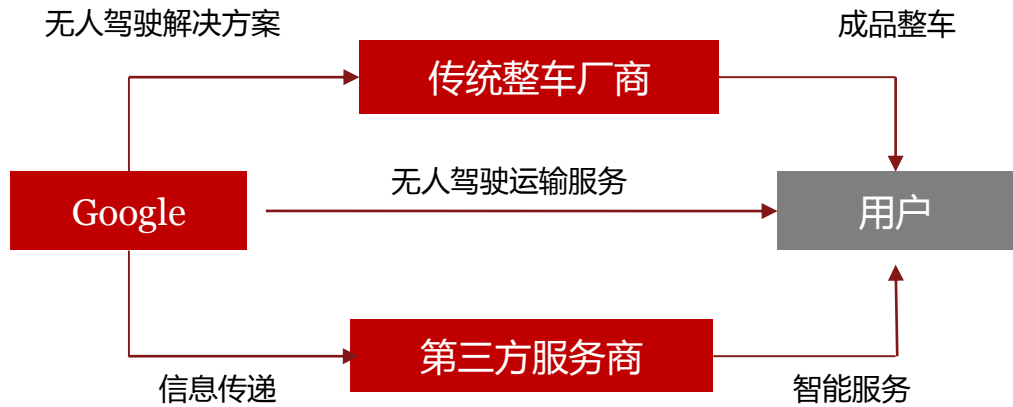
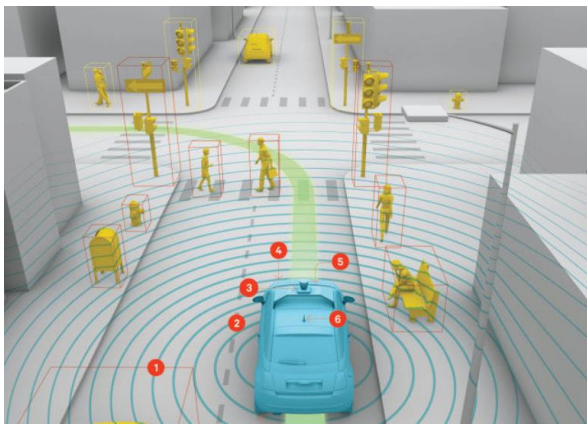
## 2. 汽车行业的外延

智能化



汽车厂商将沿数字化的价值链上下游进一步延伸不断创新商业模式和业务类型

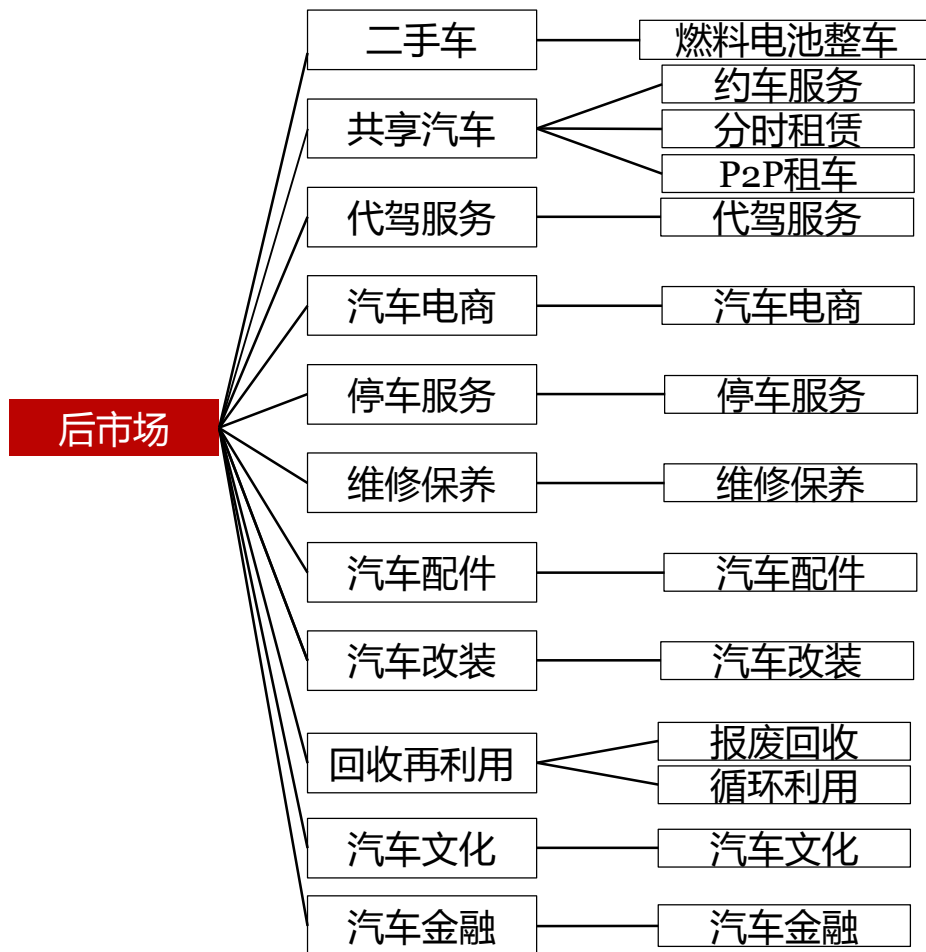
### Google智能驾驶商业模式





## 2. 汽车行业的外延

### 汽车行业蓝海：后汽车市场



后汽车市场冰山一角

在风险与机遇并存中关注后汽车市场商业模式



## 2. 汽车行业的外延

谁将成为下一个改变世界的苹果？





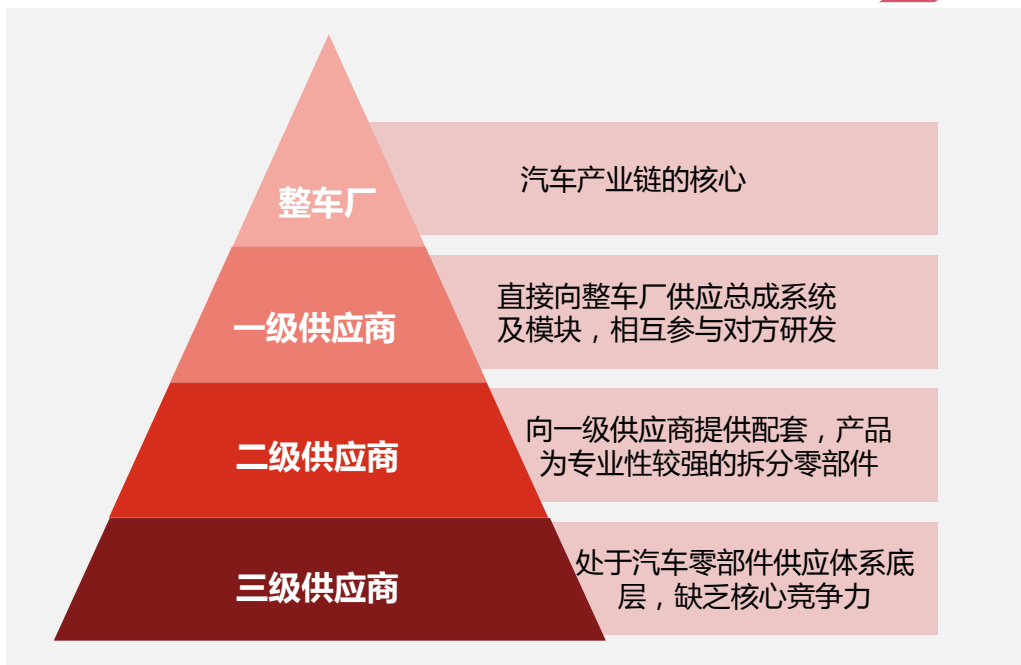
### 3. 汽车零部件供应商 “闷声发大财”

3



### 3. 汽车零部件供应商 “闷声发大财”

#### 汽车零部件供应商金字塔



#### 全球前十大零部件供应商

1	博世	德国
2	电装	日本
3	大陆	德国
4	麦格纳	加拿大
5	爱信精机	日本
6	现代摩比斯	韩国
7	佛吉亚	法国
8	江森自控	美国
9	采埃孚	德国
10	李尔	美国

全球汽车随着汽车零部件供应商市场集中度的提高，一级供应商的数量不断减少，正在导致金字塔结构中整车制造商与一级供应商的结构先行发生变化。随着汽车零部件供应商集化的不断深化，少数企业垄断某领域零部件的生产，从而向多家整车制造商供货，进而导致一级供应商对整车厂具有非常强的议价能力。

从上面的榜单我们可以发现，目前汽车零部件技术主要还是掌握在欧美国家和日本、韩国等发达国家手中。



### 3. 汽车零部件供应商 “闷声发大财”



#### 信息公告

- 某全球顶级汽车技术供应商的毛利率高达**35%**
- 某全球知名汽车内饰系统供应商毛利率高达**23%**
- 某全球知名变速箱供应商毛利率高达**18%**
- 某国内知名汽车座椅供应商毛利率高达**33%**
- 某国内知名乘用车齿轮供应商商毛利率高达**43%**
- 某国内知名气缸、轴瓦供应商毛利率高达**41%**
- 某国内知名缓速器供应商毛利率高达**37%**

#### 零部件供应商毛利率分析

从已公开的数据整体来看，汽车零部件行业的平均毛利率大约在15%左右，很多公司都可以达到20%以上的毛利率，而整车厂的毛利率在8%到11%左右。

**零部件供应商毛利率明显高于整车企业！**

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/788046127073006025>