
铝合金精密模锻件行业分析报告及未来五至十年行业发展报告

目录

概述.....	4
一、2023-2028 年铝合金精密模锻件企业市场突破具体策略	5
(一)、密切关注竞争对手的策略,提高铝合金精密模锻件产品在行业内的竞争力.....	5
(二)、使用铝合金精密模锻件行业市场渗透策略,不断开发新客户.....	5
(三)、实施铝合金精密模锻件行业市场发展战略,不断开拓各类市场创新源.....	6
(四)、不断提高产品质量,建立覆盖完善的服务体系.....	6
(五)、实施线上线下融合,深化铝合金精密模锻件行业国内外市场拓展.....	6
(六)、在市场开发中结合渗透和其他策略.....	7
二、铝合金精密模锻件行业财务状况分析.....	7
(一)、铝合金精密模锻件行业近三年财务数据及指标分析.....	7
(二)、现金流对铝合金精密模锻件业的影响.....	10
三、铝合金精密模锻件企业战略选择	10
(一)、铝合金精密模锻件行业SWOT分析.....	10
(二)、铝合金精密模锻件企业战略确定	11
(三)、铝合金精密模锻件行业PEST分析.....	12
1、政策因素.....	12
2、经济因素.....	12
3、社会因素.....	13
4、技术因素.....	13
四、铝合金精密模锻件产业未来发展前景.....	14
(一)、我国铝合金精密模锻件行业市场规模前景预测.....	14
(二)、铝合金精密模锻件进入大规模推广应用阶.....	14
(三)、中国铝合金精密模锻件行业的市场增长点.....	15
(四)、细分铝合金精密模锻件产品将具有最大优势	15
(五)、铝合金精密模锻件行业与互联网等行业融合发展机遇.....	16
(六)、铝合金精密模锻件人才培养市场广阔,国际合作前景广阔.....	17
(七)、铝合金精密模锻件行业发展需要突破创新瓶颈.....	18
五、2023-2028 年宏观政策背景下铝合金精密模锻件业发展现状	19
(一)、2022 年铝合金精密模锻件业发展环境分析	19
(二)、国际形势对铝合金精密模锻件业发展的影响分析.....	20
(三)、铝合金精密模锻件业经济结构分析.....	21
六、2023-2028 年铝合金精密模锻件业竞争格局展望	22
(一)、铝合金精密模锻件业经济周期分析.....	22
(二)、铝合金精密模锻件业的增长与波动分析.....	23
(三)、铝合金精密模锻件业市场成熟度分析.....	23
七、关于“十四五”铝合金精密模锻件业发展战略规划的建议.....	24
(一)、铝合金精密模锻件业“十四五”战略规划简介.....	24
1、铝合金精密模锻件业的社会化.....	24
2、大规模的铝合金精密模锻件业.....	25

(二)、“十四五”期间铝合金精密模锻件业的市场应用方向.....	25....
(三)、“十四五”期间铝合金精密模锻件业的发展重点.....	26....
八、铝合金精密模锻件行业风险控制解析.....	27.....
(一)、铝合金精密模锻件行业系统风险分析.....	27.....
(二)、铝合金精密模锻件业第二产业的经营风险.....	27.....
九、铝合金精密模锻件行业企业差异化突破战略.....	27.....
(一)、铝合金精密模锻件行业产品差异化获取“商机”.....	27.....
(二)、铝合金精密模锻件行业市场分化赢得“商机”.....	28.....
(三)、以铝合金精密模锻件行业服务差异化“抓住”商机.....	29....
(四)、用铝合金精密模锻件行业客户差异化“抓住”商机.....	29....
(五)、以铝合金精密模锻件行业渠道差异化“争取”商机.....	29....
十、铝合金精密模锻件行业多元化趋势.....	30.....
(一)、宏观机制升级.....	30.....
(二)、服务模式多元化.....	30.....
(三)、新的价格战将不可避免.....	31.....
(四)、社会化特征增强.....	31.....
(五)、信息化实施力度加大.....	31.....
(六)、生态化建设进一步开放.....	32.....
1、内生发展闭环对外输出价值.....	32.....
2、开放平台共建生态.....	32.....
(七)、呈现集群化分布.....	32.....
(八)、各信息化厂商推动铝合金精密模锻件发展.....	33.....
(九)、政府采购政策加码.....	34.....
(十)、个性化定制受宠.....	34.....
(十一)、品牌不断强化.....	34.....
(十二)、互联网已经成为标配“风生水起”.....	35.....
(十三)、一体式服务为发展趋势.....	35.....
(十四)、政策手段的奖惩力度加大.....	35.....

概述

近年来，铝合金精密模锻件行业市场火爆，其应用场景跨越式发展的根本原因在于技术、安全和多样性的创新。用户需求的爆发式增长，极大地丰富了铝合金精密模锻件的应用场景。一方面，进一步提升铝合金精密模锻件产业链中的原材料和供应商，有利于产业源头的转型升级，优化产业流程；另一方面，铝合金精密模锻件技术、品质、品种的更新迭代，有利于产品的持续开发。进一步满足用户新需求的升级和质量提升，都有利于行业的进一步发展。多方的推动，导致了铝合金精密模锻件应用的爆发式发展。

那么，面对行业的高速发展，铝合金精密模锻件行业的企业如何才能在市场上分得更大的蛋糕，获得更多的收益，占领更大的市场？在这里，企业的市场突破战略非常重要。如何制定战略，选择什么样的战略，关系到铝合金精密模锻件公司未来五年甚至十年的发展。

本文主要分析未来五年铝合金精密模锻件行业企业的市场突破份额，并提供指导意见。企业战略的表现形式和具体选择可以说是非常多样的。每个特定的选择都会有或大或小的差异。当然，每种选择都有充分的理由和具体的不同条件。本文之所以试图探索企业丰富多样的战略选择，是为了在极短的时间内告诉铝合金精密模锻件行业的企业管理者，市场突破发展的基本选择策略有多少，以及每个选择策略如何发挥作用，被选中的根本原因是什么。

一、2023-2028 年铝合金精密模锻件企业市场突破具体策略

(一)、密切关注竞争对手的策略，提高铝合金精密模锻件产品在行业内的竞争力

迈克尔·波特指出，“竞争优势是公司在竞争激烈的市场中行为收益的核心”。一个企业在激烈的市场竞争中能否获得比竞争对手更有利的竞争优势，是企业生存和发展的关键。目前，企业可以围绕第一战略，尽快提高铝合金精密模锻件行业产品的竞争力，尽量缩小与铝合金精密模锻件行业产品、质量、服务、营销策略等方面的差距，努力做到实现战术自我创新。

(二)、使用铝合金精密模锻件行业市场渗透策略，不断开发新客户

对于成功开发的铝合金精密模锻件行业产品，我们将不断提高产品质量，降低产品成本，提高服务质量，采取灵活的定价策略来增加竞争力，从而扩大产品在现有市场的销售，鼓励现有客户购买更多公司产品，同时也吸引竞争对手的客户购买本公司产品，或刺激未使用本公司产品的客户加入购买者行列。

(三)、实施铝合金精密模锻件行业市场发展战略，不断开拓各类市场创新源

企业要密切关注铝合金精密模锻件行业市场的消费需求趋势，进行市场开拓，不断开拓各种市场创新源。

(四)、不断提高产品质量，建立覆盖完善的服务体系

树立用户至上观，即从铝合金精密模锻件行业产品的研发、生产、销售环节，尽可能将可预见的用户“不满意”因素从产品周期中剔除。同时，通过服务延伸，完善产品质量跟踪、反馈、调整体系。只有将铝合金精密模锻件行业营销策略延伸到影响客户的价值链，客户才能获得更多利益，也可以增加产品的吸引力和客户忠诚度。

(五)、实施线上线下融合，深化铝合金精密模锻件行业国内外市场拓展

电子商务市场具有全球化、交易连续性、成本低、资源集约化、信息化和用户量化等优势。不仅可以帮助企业快速的调整发展决策和指导生产计划，还可以帮助传统制造充分挖掘线上线下可用资源，快速接收用户反馈信息，为客户提供快速的产品开发和迭代服务，响应市场需求，保持竞争优势。因此，建议铝合金精密模锻件行业企业在经营管理中大力实施电子商务战略，实施线上线下融合，深度拓展国内外市场。

(六)、在市场开发中结合渗透和其他策略

渗透战略是安索夫矩阵针对原始市场和原始产品提出的战略措施。也是产品生命周期中成熟市场的营销策略。铝合金精密模锻件公司在现有市场规模较大，具有较强的竞争潜力；同时，产品需求的价格弹性比较大，可以降低价格来增加需求；批量生产可以进一步降低生产成本。渗透战略的有效实施，可以让铝合金精密模锻件企业占据较大的市场份额，增加销售额以获得企业利润，更容易获得销售渠道成员的支持。同时，低廉的价格和低利润对阻止竞争对手的介入有着很大的障碍和影响。

对于新市场而言，单一的产品和服务不足以支撑新市场发展战略的实施。因此，有必要进一步加大产品研发力度，开发适应国际市场发展需要的新产品，实施撇脂策略。要实施这一战略，企业必须在新市场中使新产品和服务的卖点优于现有产品的卖点，才能有效吸引目标消费群体，并通过战略的有效实施实现短期利润最大化目标。 ，这有利于铝合金精密模锻件行业公司确定公司的竞争地位。

二、铝合金精密模锻件行业财务状况分析

(一)、铝合金精密模锻件行业近三年财务数据及指标分析

表中列出了近三年铝合金精密模锻件行业部分龙头企业的主要会计数据和财务指标：

财务指标	2020 年	2019 年	2018 年
主营业务收入 (万元)	79041.6	53671	46827
净利润	2523.4	905.1	1368.3
总资产	27321.6	22885.2	18681.8

除了 2019 年市场下跌和 2020 年疫情影响导致净利润下降外,铝合金精密模锻件公司各项指标持续加强,投资策略和风险防范与化解报告良好。

	财务比率 \ 年份	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31	比率分析
— 流动性比率	流动比率	1.52	2.22	2.53	2020 年底铝合金精密模锻件行业发生大量短期借款导致 存货增加, 使清偿流动负债能力受到彩响。
	速动比率	1.36	1.58	1.62	
— 资产效率比率	应收账款周转率	20.31	16.32	16.18	铝合金精密模锻件企业积极控制欠款授信额度, 减少赊销, 应收账款减少。
	存货周转率	15.38	13.57	5.28	铝合金精密模锻件业销售情况转好, 存货的增长应引起注意。
	总资产周转率	2.31	2.42	2.51	变化不大。长短期投资和同 定资产都有较大增长, 与销售额增长基本持平。
盈利性比率	销售毛利率	7.70%	5.63%	5.50%	各项指标有明显增长, 与铝合金精密模锻件业态结构以及市场回稳有较大关系。
	营业利润率	4.24%	1.79%	3.20%	
	净利润率	3.22%	1.38%	2.21%	
	总资产收益率 ROA	10.00%	3.76%	7.65%	
	权益资本收益率 ROE	14.55%	4.06%	6.35%	

一 债务管理比率	负债比率	41.48%	34.84%	29.35%	负债比率有所上升,因铝合金精密模锻件投资项目融资所致。
	产权比率	81.31%	59.89%	42.59%	
	收入利息倍数	35.72	25.31	62.34	

(二)、现金流对铝合金精密模锻件业的影响

从现金流的角度,我们可以分析铝合金精密模锻件行业存在的问题,并对行业内的企业进行财务比较,找出现金流最可持续的企业。

在当前市场经济条件下,企业的现金流量在很大程度上决定着铝合金精密模锻件行业的生存和发展能力。即使企业有盈利能力,如果现金流不畅,调度不畅,也会严重影响企业的正常生产经营。偿付能力的削弱将直接影响企业的声誉,最终将对铝合金精密模锻件行业的发展和生存产生重大影响。

三、铝合金精密模锻件企业战略选择

本报告提供了与战略相关的具体措施,仅供内外部环境分析参考。

(一)、铝合金精密模锻件行业 SWOT 分析

SWOT 是通过综合评价分析进而析对象的优势、劣势、机会和威胁得出结论,通过内部资源与外部环境的有机结合,明确确定分析

对象的资源优势和资源的一种战略分析方法。不足之处，了解对象面临的机遇和挑战，从战略和战术两个层面调整方法和资源，以确保分析对象的实施，实现所要达到的目标。SWOT分析法，又称形势分析法，是一种能够客观、准确地分析和研究一个单位实际情况的方法。SWOT代表：trengths(优势)、weaknesses(劣势)、opportunities(机遇)、threats(威胁)。

<p>可选战略</p> <p>机遇、威胁</p>	<p>优势、劣势</p> <p>优势(S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 机械化技术 2. 资金雄厚 3. 内部团队管理 4. 生产管理能力强 	<p>劣势(W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 人工成本提高 2. 员工储备人数少 3. 客户单一 4. 产品单一
<p>机会(O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 国内经济环境 2. 国内消费趋势 3. 国内市场需求增加 4. 品牌销售网络 	<p>SO 战略</p> <p>抓住机遇，发挥优势</p> <p>充分发挥生产管理、资金优势，抓住国内市场需求增加的机遇，通过优质的产品品质、个性化的产品设计，扩大建立自主品牌影响力，扩大市场规模。</p>	<p>WO 战略</p> <p>抓住机遇，缩小劣势</p> <p>抓住国内市场需求增加的机遇，利用多种类型的销售策略，通过提高生产组装机械化程度，降低人工总成本，进行个性化产品设计，扩充产品线，增加销售渠道。</p>
<p>威胁(T)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 供货成本提高 2. 利润空间缩减 3. 供货商转化能力强 4. 替代产品出现 	<p>ST 战略</p> <p>发挥优势，应对威胁</p> <p>充分发挥生产管理、资金优势，加强财务管理，增加市场份额，开发新的产品线，开拓新市场，避免单一产品经营的风险。</p>	<p>WT 战略</p> <p>缩小劣势，应对威胁</p> <p>巩固目前的销售渠道，开发新产品，寻找新的市场机会。</p>

(二)、铝合金精密模锻件企业战略确定

根据SWOT分析结果，公司应采取so战略，即成长战略。

(三)、铝合金精密模锻件行业 PEST 分析

1、政策因素

(1) 中央印发的铝合金精密模锻件产业发展“十三五”规划明确要求，到 2020 年，铝合金精密模锻件产业增长 30%，各地出台政策，提高行业渗透率。

(2) 2020 年，铝合金精密模锻件行业将成为政策红利市场。国务院政府工作报告指出，铝合金精密模锻件产业将有助于提高人民生活质量。

2020 年是铝合金精密模锻件行业发展非常关键的一年。首先，从外部宏观环境来看，影响行业发展的新政策、新法规将陆续出台。经济增长方式的转变和严格的节能减排对铝合金精密模锻件产业的发展产生了深远的影响。此外，还有通胀、人民币升值、人力资源成本上升等因素。从公司内部来看，产业链各环节的竞争、技术升级、出口市场逐渐萎缩、产品销售市场日益复杂等问题，都是企业决策者必须面对和急需解决的问题。

2、经济因素

(1) 铝合金精密模锻件行业需求持续火热，铝合金精密模锻件领域资金利好，行业长期发展。

(2) “十三五”规划纲要提出，经济保持中高速增长。未来五年经济社会发展的主要目标是：经济保持中高速增长，到 2020 年国内

生产总值和城乡居民人均收入比 2019 年翻一番，主要经济体各项指标均衡协调，发展质量和效益显着提高；创新驱动发展成效显著；发展协调能力明显增强；人民生活水平和质量普遍提高；国民素质和社会文明显着提高；生态环境总体质量有所改善；各种系统都变得更加成熟，更加千篇一律。那么，在“十三五”背景下，我国铝合金精密模锻件产业如何看现状、定未来、战略前瞻、科学规划、谋求技术突破、产业创新、经济发展，为引领下一轮发展奠定坚实基础。

(3) 下游行业交易规模增长，为铝合金精密模锻件行业提供新的发展动力。

2019 年居民人均可支配收入 28228 元，同比实际增长 6.5%。居民消费水平的提高为铝合金精密模锻件行业的市场需求提供了经济基础。

3、社会因素

(1) 传统铝合金精密模锻件行业存在市场门槛低、缺乏统一的行业标准服务流程和专业监管等问题，影响行业发展。互联网与铝合金精密模锻件相结合，减少中间环节，为用户提供高性价比的服务。

90 后、00 后等人群逐渐成为铝合金精密模锻件行业的主要消费群体。

4、技术因素

(1) 技术赋能 VR、大数据、云计算、铝合金精密模锻件、5G 等从

一线城市逐步向二、三、四线城市过渡，实现铝合金精密模锻件的普及» 行业技术经验。

(2) 铝合金精密模锻件行业引入 ERP、OA、EAP 等系统，优化信息化管理和建设环节，提高行业效率。

四、铝合金精密模锻件产业未来发展前景

随着我国城市化进程的加快，社会稳定和城市安全等问题逐渐浮出水面。铝合金精密模锻件技术是实现基础设施建设的关键技术。因此，随着社会经济和信息技术的进一步发展，铝合金精密模锻件的应用将成为未来的新趋势。

(一)、我国铝合金精密模锻件行业市场规模前景预测

铝合金精密模锻件技术在人们的日常生活和工作中得到越来越广泛的应用。随着我国社会经济的不断发展，对铝合金精密模锻件的应用需求也会增加。

(二)、铝合金精密模锻件进入大规模推广应用阶

中国铝合金精密模锻件技术的发展始于 1990 年代后期，经历了五个阶段：技术引进—专业市场引进—技术完善—技术在各个行业中的应用。

目前，国内的铝合金精密模锻件已经比较成熟，并且越来越多地推广到各个领域，扩展了终端设备，独特服务，增值服务等多种产品

和服务，二十多种涵盖广泛的产品系列涵盖金融，交通，民生服务，社会福利，电子商务和安全领域，全面使用铝合金精密模锻件的时代已经到来。

(三)、中国铝合金精密模锻件行业的市场增长点

据不完全统计，铝合金精密模锻件行业中有超过 50%的公司提供系统集成服务，而新三板中有 25%的公司也提供系统集成服务。在整个铝合金精密模锻件市场中，参与者之间仍有很大的空间供系统集成商使用，市场扁平化程度有望提高。

渠道，客户资源，口碑，管理，服务，技术和集成能力是系统集成商的核心要素。对于高度依赖数千种渠道和高度产品同质性的铝合金精密模锻件行业，许多制造商可以将其结合起来。凭借自己的优势资源，发展成为系统集成商。通过扩大服务种类和服务范围，不仅可以丰富既有的客户资源，而且可以丰富/构建产品体系，增强抗风险能力和竞争力。当然，在提供集成服务时，请尝试使服务系统更轻便，更易于操作和管理。

(四)、细分铝合金精密模锻件产品将具有最大优势

随着各个行业和部门应用的不断深入，用户类别的个性化和多样化越来越丰富。包括铝合金精密模锻件管理模块的行业管理系统在内的“大而完整”或“小而完整”是统一的。模式最终将被打破，专业化细分将成为与铝合金精密模锻件相关的项目建设的总趋势。各种行

业信息系统中将有更多链接，可以将其链接为相对独立的系统并细分市场。交通信息系统，政府信息系统，电子商务系统，社会娱乐系统等也在不断发展和完善。软件开发人员将能够依靠深入的研究和某些细分领域的优势来赢得市场。

(五)、铝合金精密模锻件行业与互联网等行业融合发展机遇

互联网对铝合金精密模锻件的影响在将来会更加深刻。企业使用“Internet+”平台技术来提高网络服务水平并增强竞争力。铝合金精密模锻件电子商务将迅速发展。业界建立了铝合金精密模锻件质量安全大数据和互联网监管技术平台，可以有效地实时监测铝合金精密模锻件质量和重要安全指标，实现铝合金精密模锻件监管前后，密切之间的紧密事件联系。

繁荣的供应形式。继续支持铝合金精密模锻件产业与互联网等产业的融合与发展，丰富铝合金精密模锻件产业的新模式和新业务形式。

这是当前社会资本更加关注的，铝合金精密模锻件产业与其他相关产业融合带来的发展机遇。当前的Internet+，实时广播+，移动+，电子商务+，5G+等都是铝合金精密模锻件行业与相关产业整合发展的案例，是铝合金精密模锻件产业真正促进消费转型升级的重要起点。这些主要行业的整合和发展将产生铝合金精密模锻件行业的无数新模式和新格式。

从这里我们可以看到，中国已经开始真正实施和促进铝合金精密

模锻件产业的发展。以前，铝合金精密模锻件利润模型是单一的，行业感到非常困惑，无法找到发展方向。虽然很辛苦，但未能获得应有的报酬使许多人失去了坚持的信心。支持铝合金精密模锻件行业和相关行业的综合发展，以及制定具体有效的支持政策，将在促进铝合金精密模锻件行业的发展中发挥巨大作用，并使铝合金精密模锻件行业得以找到新的利润点。建立新的铝合金精密模锻件产业发展盈利模式和发展模式。

(六)、铝合金精密模锻件人才培养市场广阔，国际合作前景广阔

加强人才支持，推进铝合金精密模锻件相关专业铝合金精密模锻件体系建设，建立以品格，能力和绩效为导向的职称评价和技能水平评价体系，扩大铝合金精密模锻件专业人才的职业发展空间，增强他们的职业荣誉感和社会认可感，促进了保证，并逐渐增加了各个地区铝合金精密模锻件从业人员的薪水。专业人员，技术人员和服务人员的铝合金精密模锻件团队的不断扩展将是未来行业发展的主要趋势。

人才，尤其是专业人员，是铝合金精密模锻件行业发展的基础。目前，人才已成为制约铝合金精密模锻件行业发展的重要因素。如何解决铝合金精密模锻件专业人士的问题，不仅需要改进高校的铝合金精密模锻件。建立专业人才的铝合金精密模锻件体系，建立满足市场需求的铝合金精密模锻件专业，正确定位铝合金精密模锻件专业人才，还需要建立铝合金精密模锻件专业职业学院进行培训专业的服务

人才。没有完善的人才培养教学与实践体系。有必要积极引进国外成熟的铝合金精密模锻件专业人才的铝合金精密模锻件体系，进行深入研究，结合国情，建立一套适合国情的国际铝合金精密模锻件产业人才培训课程和练习系统。目前，中国的铝合金精密模锻件技术联盟正在与美国，日本，澳大利亚，加拿大，意大利等国家进行谈判，交流专业的铝合金精密模锻件人才培养体系合作，并初步打算引进国外铝合金精密模锻件技术人才培养是快速建立中国铝合金精密模锻件人才培养体系的重要途径。

(七)、铝合金精密模锻件行业发展需要突破创新瓶颈

铝合金精密模锻件的发展趋势是，智慧和生态将成为新的标准和新的亮点。从三个层面可以看出这一趋势。首先是客户的要求。从业人员对铝合金精密模锻件的要求越来越高，对服务的要求也越来越高。第二个是政府的管理目标，最初只针对企业。做好一项奠定行业基础的工作就足够了，但现在还不行。除了高质量的基础设施运营商，我们还需要在行业规范，行业前景，行业趋势等方面有明确的方向指导，并且管理要求也在不断提高；第三是投资者的期望。现在很难提高低端技术的产品价值，因此许多公司都在改变笼子，以通过产业升级来提高质量和价值。因此，铝合金精密模锻件需要不断提高自身的创新能力，突破行业瓶颈，实现高质量的发展。

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/948025045103006127>