



2024年 头豹行业词条报告

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

Copyright © 2024 头豹

企业竞争图谱：2024年电动尾门 头豹词条报告系列



黄鸿羽 · 头豹分析师

2024-08-16 未经平台授权，禁止转载

版权有问题？[点此投诉](#)

行业：[制造业/汽车制造业/汽车零部件及配件制造](#) [消费品制造/汽车](#)

词条目录

<h3>行业定义</h3> <p>电动尾门系统常用于轿车、SUV车型及MPV车型尾门...</p> AI访谈	<h3>行业分类</h3> <p>按照电动撑杆数量的分类方式，电动尾门行业可以分...</p> AI访谈	<h3>行业特征</h3> <p>电动尾门行业的特征包括技术迭代速度快、市场竞争...</p> AI访谈	<h3>发展历程</h3> <p>电动尾门行业目前已达到4个阶段</p> AI访谈
<h3>产业链分析</h3> <p>上游分析 中游分析 下游分析</p> AI访谈	<h3>行业规模</h3> <p>电动尾门行业规模暂无评级报告</p> AI访谈 SIZE数据	<h3>政策梳理</h3> <p>电动尾门行业相关政策 5篇</p> AI访谈	<h3>竞争格局</h3> <p>AI访谈 数据图表</p>

摘要 电动尾门系统集成智能化、模块化于一体，广泛应用于各类车型，功能丰富。行业技术快速发展，市场竞争激烈，但前景广阔。市场规模显著增长，受新能源汽车普及、政策支持和成本降低驱动。未来，随着技术进步和市场需求增加，电动尾门渗透率将持续上升，市场前景看好。

行业定义^[1]

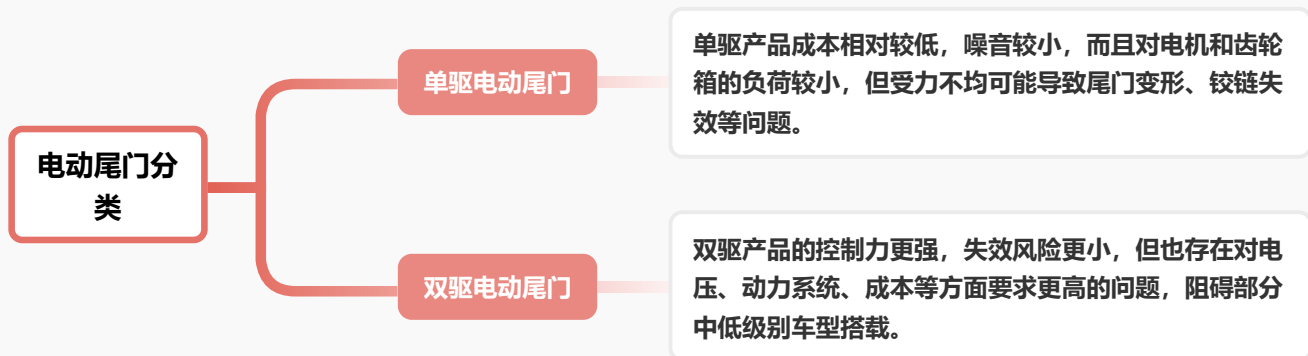
电动尾门系统常用于轿车、SUV车型及MPV车型尾门上，电动尾门系统由控制模块，驱动（执行）模块，门锁模块，开关模块及报警模块组成，可以实现电动开闭尾门，实现任意位置悬停，智能防夹，记忆位置设置，遥控开闭以及感应式脚踢开启尾门等功能。电动尾门的工作原理通常涉及到一套电子控制系统，包括电动机、传感器、控制模块和执行机构。当用户激活电动尾门（通过遥控、车内按钮、脚部感应等方式）时，控制系统会指令电动机工作，通过机械装置如液压或电动臂来推动尾门开启或关闭。

[1] 1: 王小辉《感应式电动尾...

行业分类^[2]

按照电动撑杆数量的分类方式，电动尾门行业可以分为如下类别：

电动尾门行业基于电动撑杆数量的分类



[2] 1: 王小辉《感应式电动尾...

行业特征^[3]

电动尾门行业的特征包括技术迭代速度快、市场竞争日趋激烈、发展前景广阔。随着汽车电子化和智能化的不断推进，电动尾门行业的渗透率将在汽车新能源化及智能化的变革趋势下不断提升，而在此过程中，电动尾门市场也将经历一轮行业洗牌阶段，是传统零部件企业可以依靠多年深耕行业的经验沉淀下来，还是新崛起的专业厂商能够加快速度抢占市场，需要一定的时间进行验证。

1 技术迭代速度快

纵观汽车电动尾门的发展历程，大致可分为机械钥匙的1.0时代、遥控解锁的2.0时代、只开不关的3.0时代，以及全自动开闭的智能电动尾门4.0时代，从19世纪末至今仅经历二十多年就迭代出了四代产品。电动尾门行业技术发展迅速，主要体现在智能化和模块化设计上。随着汽车电子化水平的提高，电动尾门的设计和功能也在不断进化，例如，从最初的简单电动开闭，发展到现在的智能感应、远程控制、防夹手功能、记忆高度设置等。这一特征表明，电动尾门厂商需要持续进行技术研发和创新，以保持竞争力。

2 市场竞争日趋激烈

随着汽车市场的发展以及消费者对汽车功能性需求的提高，电动尾门逐渐成为中高端车型标配，甚至开始向中低端市场渗透。市场上涌现出多家专业从事电动尾门研发与制造的企业，比如博泽、斯泰必鲁斯和爱德夏，这些国际企业被认为是电动尾门行业的第一梯队，占据了国内市场的份额超过70%，并且是业内最

早的电动尾门生产商之一。同时，部分传统汽车零部件企业也开始进入这一领域，比如拓普集团、华域汽车等企业。竞争不仅体现在价格上，更体现在技术创新和产品服务上。

3 发展前景广阔

随着全球汽车产业的持续发展以及智能汽车的兴起，电动尾门作为提升汽车智能化水平的重要组成部分，市场需求将持续增长。特别是在新能源汽车领域，电动尾门不仅能提升车辆的科技感，还能通过减轻车门重量来提高能效，有望在未来获得更广泛的应用。目前电动尾门的渗透率仍停留在25%左右，在电动化和智能化的不断渗透下还有较大的可增长可渗透空间。

[3] 1: QYResearch, 起点研...

发展历程^[4]

电动尾门行业的发展历程反映了汽车配件技术从高端市场向大众市场渗透的过程，同时也展示了技术创新和市场需求共同推动行业发展的动力。未来，随着汽车行业向电动化、智能化转型，电动尾门的技术升级和应用场景的扩展将进一步加速。

萌芽期 · 1998~2000

在2000年前后，随着汽车电子技术的进步和消费者对车辆功能性需求的提升，部分高端汽车品牌开始尝试将电动尾门作为一种新兴配置引入市场。但早期的汽车尾门**主要依靠手动操作，使用机械钥匙**开启和关闭。

电动尾门的概念最早起源于豪华车品牌对于提升用户便利性和舒适性的追求。这一时期，电动尾门主要出现在豪华车型上，作为一种区分产品级别和提升品牌形象的手段。

启动期 · 2001~2014

2000年代中期，随着技术的进步和成本的下降，中高端车型开始配备电动尾门，且随着技术的进步，遥控解锁成为主流。车主可以**通过遥控器或电子钥匙来打开尾门**，更加方便。

这一阶段，随着汽车行业的快速发展和消费市场的不断扩大，电动尾门技术逐渐被更多的汽车制造商所采纳。随着全球汽车安全和便利性标准的提高，电动尾门作为提升用户体验的重要配置之一，得到了进一步的推广和应用。

高速发展期 · 2015~2020

20世纪10年代中期，尾门出现了可以自动打开，但需要手动关闭的产品。这解决了双手拿东西不方便开后尾箱的问题。

技术的进步使得电动尾门的功能更加丰富，比如手势控制、智能防夹等高级功能的加入，提升了产品的竞争力和市场接受度。此外，随着全球汽车市场竞争的加剧，电动尾门成为汽车制造商提升品牌竞争力、满足消费者需求的重要手段之一。

成熟期 · 2021~2024

2021年后，电动尾门已经实现了全自动开合，随着智能汽车和无人驾驶技术的发展，在全球范围内，电动尾门已成为多数SUV和部分轿车标配或选配的功能。

电动尾门已成为衡量汽车配置水平的重要指标之一。技术的进一步成熟和标准化推动了行业的稳定发展。面向未来，随着智能汽车和无人驾驶技术的发展，电动尾门将与车联网、人工智能等技术深度融合，为用户提供更加智能化、个性化的车辆控制体验，同时推动电动尾门技术和市场的新一轮发展。

[4] 1: <https://www.sohu...> | 2: 国际汽车电子联盟

[15]

产业链分析

电动尾门行业产业链上游包括电机、控制系统、传感器及线束的生产环节，这些元件是电动尾门功能实现的关键基础；产业链中游是电动尾门的制造和组装环节，包括电动尾门总成的设计、开发、生产和质量控制；产业链下游则涵盖整车制造厂商及汽车售后市场，这些环节是电动尾门产品的最终应用和销售渠道。目前电动尾门产业链条较为复杂，各环节特征明显。上游环节的技术含量较高，关键元器件的生产工艺和技术壁垒决定了整个产业链的技术水平和产品质量。中游环节则存在一定的生产转移趋势，尤其是在劳动力成本较低的地区，电动尾门的组装和制造有向这些地区转移的趋势。下游环节的发展受整车市场需求波动的影响较大，尤其是电动车市场的快速发展对电动尾门的需求带来了显著增长。整体来看，电动尾门产业链的发展瓶颈主要集中在上游关键元器件的技术提升和供应链的稳定性上，同时也是潜在的投资机会所在。^[6]

电动尾门行业产业链主要有以下核心研究观点：^[6]

电动尾门的中游及下游厂商基本重合。

当前趋势下，汽车制造行业呈现出明显的垂直整合趋势，汽车制造商不仅仅是终端产品的生产者，同时也涉足核心零部件的设计和生產。这种垂直整合可以帮助企业更好地控制成本、提高生产效率以及保证产品质量。例如，特斯拉等企业不仅生产整车，还积极参与到包括电动尾门在内的各种零部件的设计和研发中。

铜是电动尾门上游的重要原料，微电机是电动尾门上游的核心部件，对电动尾门成本有重要影响。

上游原材料包括电动马达的金属材料、控制系统的半导体芯片、传感器的高精度电子元件等。以电动马达为例，其主要原材料是铜和钢铁，铜的价格波动对电动尾门生产成本影响较大。2023年全球铜价稳定在每吨9,000美元左右，但受供需关系影响，价格可能会有波动。控制系统和传感器依赖于半导体芯片，而近年来芯片短缺问题使得价格上升，进而影响到整个产业链的成本结构。**微电机是电动尾门系统上游的核心，负责驱动尾门平稳地开启和关闭。通过精确控制电机的转速和扭矩**，系统可以确保尾门在任何情况下都能安全、平稳地操作，同时，部分车型产品通过搭载更高精度的微电机，实现根据用户的需求或预设的参数调整尾门的开启和关闭速度，提供更加个性化的使用体验。^[6]

电动尾门的工作原理基于电子控制单元（ECU）和电动马达。当驾驶员按下遥控器或车内的按钮时，ECU会发送指令给电动马达，电动马达会启动并驱动尾门向上或向下运动。在尾门运动过程中，ECU会监控传感器的反馈并控制电动马达的速度和力度，确保尾门运动平稳可靠。^[6]

上 产业链上游

生产制造端

尾门微电机

上游厂商

德昌电机（深圳）有限公司 >

江苏日盈电子股份有限公司 >

浙江胜华波电器股份有限公司 >

[查看全部](#) v

产业链上游说明

当前直流有刷电机在中国汽车微电机行业产品总量中接近95%，但随着汽车更高性能需求推动着无刷电机搭载量上升，到2028年直流有刷电机占比预计将降至91.6%。

目前在全球汽车微电机市场中，直流有刷电机占据绝对主导地位，占比接近95%。主要由于其设计和制造过程比较成熟和简单，制造成本相对较低，而对于汽车制造商，成本是一个重要考虑因素，尤其是在非关键系统中使用微电机时，低成本的有刷电机能够有效地控制整车成本。同时尽管有刷电机需要定期更换碳刷等

产业链上游

生产制造端

ECU电子控制单元

上游厂商

博世（中国）投资有限公司 >

大陆投资（中国）有限公司 >

电装（中国）投资有限公司 >

[查看全部](#) v

产业链上游说明

单车搭载ECU的数量不断增长。

随着汽车技术的发展，ECU在现代汽车中的应用越发广泛，单车搭载ECU的数量增长，反映了汽车智能化和自动化水平的提升。如今的中型燃油轿车，ECU可能多达70个，豪华车的ECU通常超过100个，各个ECU负责相应的控制功能。随着消费者对汽车功能需求的增加，汽车制造商不断增加新的功能，如电动尾门功能也需要需要额外的ECU来实现。然而，ECU数量的增加也带来了挑战，比如系统的集成和协调变得更加困难，对车辆的诊断和维修提出了更高的要求。此外，随着ECU数量的增加，

维护工作，但这些维护操作相对简单，且替换部件成本低廉，维护的便利性较高。尽管如此，随着直流无刷电机技术的进步、成本的降低以及汽车行业对效率和性能要求的提高，无刷电机在汽车微电机应用中的比例正在逐渐增加。**无刷电机的效率通常比有刷电机高，这意味着更少的能源损耗，可以帮助电动汽车和混合动力汽车延长电池寿命和驾驶里程。**同时，无刷电机没有碳刷和换向器，在运行时产生的磨损更少，因此具有更长的使用寿命和更低的维护需求。这减少了总体维护成本和车辆停机时间，对于提高汽车的可靠性和降低长期运营成本至关重要。无刷电机的替代是汽车行业发展的一大重要趋势，受到成本影响，该替代过程将比较漫长，**将优先在驱动电机、高级舒适性和安全性系统等重要应用场景实现替换**，预计在2028年直流无刷电机的市场份额占比能够提升至8.4%。

汽车微电机在全球的产销情况变动基本一致，自2022年起，随着宏观经济颓态的好转和电动车市场的持续增长，产销又同步恢复增长态势。

全球汽车微电机行业正在经历快速发展和转型，这一趋势受到技术进步、工业自动化的推动，以及对更高效、更紧凑设备需求增长的影响。从产量变动情况上看，全球各地区产量走向变动趋势基本一致，在历史数据中，该数据曾经受到宏观经济下行及半导体市场供应短缺所导致的“缺芯”问题影响。**但在2022年后随着宏观经济颓态的好转和电动车市场的持续增长，产量供应有所恢复，2023年汽车微电机的销售额总量也回升至158亿美元。**

受到供应链体系以及原料供应的直接影响，中国在微电机产量上占据领先优势。

从产量地区分布来看，中国地区的微电机产量遥遥领先，接近过半。主要由于中国拥有全球

车辆的软件复杂性也随之增加，这可能会带来软件安全和可靠性方面的挑战。

随着电气集中化趋势的发展，未来ECU趋向整合在域控制器内。

随着域控制器的出现，ECU（电子控制单元）的数量确实可能会减少。这是因为域控制器通过将功能相近的多个传统ECU集中到一个算力和资源都很强大的控制器里，从而简化了汽车的电子电气架构。例如，在小鹏P7的第二代电子电气架构中，ECU数量减少了60%，大部分车身功能迁移到了域控制器。引入域控制器后，可以大量减少ECU的数量，因为域控制器能够处理原本由多个独立ECU负责的功能。这种集成化的设计不仅降低了整车网络拓扑的复杂性，还提高了系统的可扩展性和管理效率

最完善的制造业供应链体系，从原材料到成品，涵盖了微电机生产的各个环节，这种一体化的制造能力使中国能够以较低的成本和较快的速度生产各种微电机。同时，日本、欧洲、东南亚、北美、印度等地区也是主要的产能贡献地区。

中 产业链中游

品牌端

电动尾门供应商

中游厂商

特斯拉（上海）有限公司 >

长安福特汽车有限公司 >

通用汽车（中国）投资有限公司 >

[查看全部](#) v

产业链中游说明

电动尾门在SUV车型上搭载率最高，达到50%。

根据电动撑杆数量的不同，电动尾门产品又可以被分为单驱和双驱两个类型，相较来看，单驱产品成本相对较低，噪音较小，而且对电机和齿轮箱的负荷较小，但受力不均可能导致尾门变形、铰链失效等问题；而双驱产品的控制力更强，失效风险更小，但也存在对电压、动力系统、成本等方面要求更高的问题，阻碍部分中低级别车型搭载。双驱电动尾门系统则配备两个微电机，这两个电机通常位于尾门的两侧，分别独立驱动，双驱系统的设计能够提供更加强大和均衡的驱动力，因此比较适用于SUV或高端轿车的大型或重型的尾门。从车型配置情况上看，SUV电动尾门微电机配置整体比例达到50%，高于轿车车型的26%，以及MPV的39%。

电动尾门在35万以上车型上搭载率较高，在豪华品牌上搭载率整体水平高于其他类型品牌。

整体来看，电动尾门的微电机配置情况与车辆价位整体情况基本呈正相关关系，35万以上车型的配置率基本在65%以上。分品牌类型来看，新能源车企普遍实现标配，而豪华品牌配置率也较高，奔驰、宝马约为60-80%，奥迪约为40%，而传统自主车企的渗透率也在不断提升，其中比亚迪汉系列实现了电动尾门的全系装配。

下 产业链下游

渠道端及终端客户

汽车厂商

渠道端

奔驰

宝马

大众

查看全部 

产业链下游说明

汽车行业盈利模式正在进入转型阶段。

整车厂的盈利模式主要依赖于汽车销售收入、售后服务以及金融服务收入。随着汽车市场进入存量竞争阶段，每年的新车销量保持在了2600-2800万辆的范围内，短期之内很难会有超高速增长，进入逐渐趋于饱和的状态，将直接导致出现新车销售收入转低的情形。近年来，整车厂开始加大对新能源和智能驾驶技术的投入，这也成为新的盈利增长点。以特斯拉为例，其盈利模式不仅依赖于电动汽车销售，还包括电池储能和能源解决方案。特斯拉的成功证明了电动化和智能化是未来汽车产业发展的重要方向。传统整车厂如宝马和戴姆勒，也在积极转型电动化和智能化。宝马的i系列电动车和戴姆勒的EQ系列均获得了市场的积极反响。此外，这些公司还通过金融服务和售后服务增加收入。金融服务包括汽车贷款和租赁服务，而售后服务则涵盖维修保养和零配件销售。

汽车行业的销售模式也在进行新模式的开辟。

整车厂的销售渠道主要包括4S店、直营店、经销商网络和在线销售。近年来，随着电商和互联网的发展，在线销售渠道逐渐成为新的增长点。特斯拉率先采用了直营店和在线销售相结合的模式，减少了中间环节，提升了消费者购买体验。传统整车厂如福特和通用也在积极探索新的销售渠道，通过合作电商平台和自建在线销售平台，提升市场竞争力。此外，售后服务网络的布局和管理也成为整车厂提升客户满意度和忠诚度的重要手段。以特斯拉为例，截至2023年，特斯拉在国内开设直营门店超过520家，覆盖中国内地城市83座；开设特斯拉直营及授权钣喷中心297家，覆盖中国内地城市180座；特斯拉充电网络100%覆盖全国省会城市及直辖市。

[5] 1: 生意社

[6] 1: 汽车产业前线观察

[7] 1: QY Research

[8] 1: QY Research

[9] 1: 汽车之家

[10] 1: <https://car.autoho...> |  2: 汽车之家

[11] 1: 中国汽车工业协会、觉...

[12] 1: 《汽车营销渠道与新能...

[13] 1: QY Research

[14] 1: 公众号【汽车电子与软...

[15] 1: 小鹏, 智驾最前沿

行业规模

2019年—2023年, 电动尾门行业市场规模由25.38亿人民币元增长至82.19亿人民币元, 期间年复合增长率34.15%。预计2024年—2028年, 电动尾门行业市场规模由96.27亿人民币元增长至155.33亿人民币元, 期间年复合增长率12.70%。^[19]

电动尾门行业市场规模历史变化的原因如下:^[19]

2019-2023年间, 基于汽车微电机技术的发展, 电动尾门渗透率快速增长。

随着汽车行业技术的发展, 尤其是在新能源汽车和高端汽车领域, 车辆对微电机的需求不仅限于数量的增加, 更重要的是对高性能、高精度微电机的需求增长, 单车搭载数量及单电机价格同步上升, 共同推高了汽车微电机单车搭载价值量。随着新能源汽车销量的显著增长, 以及燃油车对高级功能的持续需求, 微电机的应用量呈现出快速增长趋势。从2021年到2023年, 新能源汽车的微电机需求量大幅增加, 从1,092亿元增长至2,895亿元, 反映出市场对于高效、精密控制微电机的强烈需求。而预测显示, 未来随着新能源汽车市场的继续扩大以及智能化、电动化功能的普及, 汽车微电机的市场规模将持续增长, 尤其是在新能源汽车领域的增长最为显著。而作为电动尾门的核心部件, 微电机的技术发展将对电动尾门的产品渗透产生正向影响, 相对的, 电动尾门的需求增长也将反过来推动微电机市场销量及技术的推进。

政策和需求共同为电动尾门从萌芽到发展提供了推动力。

随着消费者对汽车智能化功能的需求不断增长, 电动尾门作为一项重要的智能化配置, 其市场渗透率快速提升。从2017年以来, 国内新车型中电动尾门的配置比例显著提高, 展现出消费者对于智能化配置的旺盛需求。国家通过《新能源汽车产业发展规划》明确了从技术创新、制度设计、基础设施等领域支持新能源汽车产业加快发展步伐, 这些政策既有实际支持措施, 又有可行制度保障。这种全面的政策支持为整个新能源汽车产业链提供了良好的发展环境, 包括电动尾门市场。^[19]

电动尾门行业市场规模未来变化的原因主要包括:^[19]

新能源汽车渗透率的提升推动电动尾门销量的增加。

从渗透率的角度看, 新能源汽车在中国市场的渗透率已经显著提升。例如, 2024年1-5月新能源乘用车渗透率为39.9%, 同比增长7.2个百分点。这种快速提升的趋势不仅反映了消费者对新能源汽车的接受度提高, 同时, 电气

化的发展使得自动驾驶系统的搭载能够更好地实现，也意味着更多的新车型会配备电动尾门等智能化配置以满足市场需求。

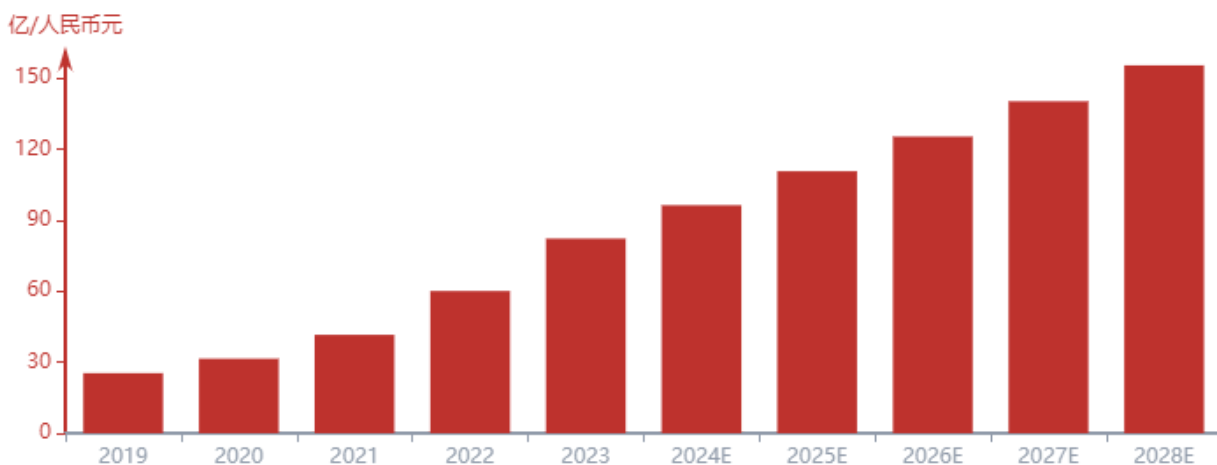
持续性的量产降本将使得电动尾门的搭载渗透下探到更低价格的车型。

在部分5-10万价位段的车型中，电动尾门已经开始搭载，并且在15万以上价位段车型中已达成了超过40%的高渗透率。这说明电动尾门已经开始在不同价格段的车型中普及，未来随着技术进步和成本下降，其在更低价位车型中的应用将进一步增加。根据预测，到2028年电动尾门的渗透率有望从目前的25%提升到45%左右，这种显著的增长潜力表明，电动尾门将在更多价格段的车型中得到广泛应用。^[19]

中国电动尾门行业规模

中国电动尾门行业规模

中国电动尾门行业规模



数据来源：国际汽车制造商协会，乘联会，QY Research，凯迪股份招股书

[16] 1: 头豹研究院

[17] 1: 恒帅股份上市申请书落...

[18] 1: 中汽协

[19] 1: 汽车之家

政策梳理^[20]

政策名称	颁布主体	生效日期	影响

	智能汽车创新发展战略	国家发展改革委等11个部门	2020	9
政策内容	到2025年，中国标准智能汽车的技术创新、产业生态、基础设施、法规标准、产品监督和网络安全体系将基本形成，能够实现有条件自动驾驶的智能汽车达到规模化生产，实现高度自动驾驶的智能汽车在特定环境下市场化应用，推动智能交通系统和智慧城市相关设施建设取得积极进展。			
政策解读	政策提到可以培育道路智能设施、高精度时空基准服务、智能出行等新业态，构建跨界融合的智能汽车产业生态体系，包括智能汽车与互联网、通信等各行业的深度融合。为汽车企业提出业务深化拓展方向，汽车智能化程度的整体提升将直接影响电动尾门搭载率的上升。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	“十四五”规划纲要	十三届全国人大四次会议	2021	9
政策内容	中国汽车工业高质量、高水平增长，主要体现在产业基础高级化、产业链现代化水平明显提高；自主创新能力提高；产品质量、技术水平提高；产品持续升级换代、功能增加、附加值提高；生产工艺、生产方式、生产装备水平提高；汽车关键零部件、关键原材料、关键生产装备存在的空缺得到弥补等方面。			
政策解读	十四五规划中对汽车行业的各维度水平提出了具体要求，具体包括做强做大自主汽车品牌，全面提高产品及服务质量、加快推进品牌向上、提升合资合作质量，为国产车企提供了明确的发展方向，将带推动以电动尾门为代表的智能配件的搭载加快渗透。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	汽车行业稳增长工作方案（2023—2024年）	工信部等7个部门	2023	7
政策内容	2023年汽车行业运行保持稳中向好发展态势，力争实现全年汽车销量2,700万辆左右，同比增长约3%，其中新能源汽车销量900万辆左右，同比增长约30%；汽车制造业增加值同比增长5%左右。2024年，汽车行业运行保持在合理区间，产业发展质量效益进一步提升。			
政策解读	政策鼓励企业通过兼并重组、优化产业链等方式，提升产业集中度和竞争力，同时支持企业加大研发投入，推动技术创新，在消费侧鼓励地方出台刺激汽车消费的政策，以激发市场活力，扩大汽车消费，有助于促进以电动尾门为代表的汽车配件销量的提升。			

政策性质	鼓励性政策
-------------	-------

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）	国务院办公厅	2020	8
政策内容	到2025年，纯电动乘用车新车平均电耗降至12.0千瓦时/百公里，新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右，高度自动驾驶汽车实现限定区域和特定场景商业化应用。到2035年，纯电动汽车成为新销售车辆的主流，公共领域用车全面电动化，燃料电池汽车实现商业化应用，高度自动驾驶汽车实现规模化应用。			
政策解读	发展规划中提到要强化整车集成技术，提升动力电池、车用电机等关键零部件的产业能力。加快推动充换电、加氢等基础设施建设。从技术和配套两个方面推动汽车新能源化进程。电动化和智能化的发展将推动电动尾门的搭载率进一步提升。			
政策性质	指导性政策			

	政策名称	颁布主体	生效日期	影响
	关于促进汽车消费的若干措施	国家发改委等13个部门	2023	9
政策内容	汽车消费体量大、潜力足、产业带动作用强，促进汽车消费对稳定中国消费大盘、促进产业链高质量发展具有积极作用。因此，政策提出了优化汽车限购管理政策、支持老旧汽车更新消费、加快培育二手车市场等一系列刺激政策。			
政策解读	政策旨在更充分发挥汽车消费对稳定中国消费大盘、促进产业链高质量发展的积极作用，更具有系统性和针对性地为进一步激发汽车消费市场活力提供有力支撑。			
政策性质	鼓励性政策			

[20] 1: 中国政府网

竞争格局

由于现在各整车厂都在推进电动化智能化进程，基本逻辑都是先满足在核心动力端、驾驶端的变革，再开始对座椅、门把手、尾门等舒适性功能进行改造，因此，整车厂的电动尾门渗透率可以直接反映行业内电动化智能

化进程推进情况。同时，结合电动尾门搭载量和品牌销量的情况也可以直接反映电动尾门这个功能的搭载对销量是否有正向的刺激作用，为整车厂的产品改良提供优先性思路。^[24]

根据对5-20万价位车型的整车厂统计，选出了在该价位段具有代表性的车企，结合分析电动尾门搭载率情况以及品牌自身的市场表现，该行业呈现以下梯队情况：在第一梯队中，吉利、零跑、深蓝、领克等品牌凭借其高电动尾门搭载率和强劲的市场表现，成为了行业的佼佼者；第二梯队则由别克、哈弗、传祺等品牌组成，这些品牌虽然在电动尾门的搭载率上略低于第一梯队，但也表现出了较强的市场竞争力；第三梯队则包括长安、奇瑞、东风等品牌，这些品牌在电动尾门的应用上还处于逐步提升的阶段，渗透率相对较低。值得注意的是，尽管部分品牌在电动尾门的搭载率上表现出色，但其市场表现并未达到预期。这表明电动尾门的高搭载率并不是市场成功的唯一因素，品牌还需要在产品质量、售后服务、市场营销等方面下功夫，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

[24]

电动尾门行业竞争格局的形成主要包括以下原因：^[24]

造车新势力对于智能化功能的重视以及生产体系的积极响应。

在5-20万价位电动尾门行业的竞争格局中，一梯队、二梯队基本上都为造车新势力以及传统车企的新能源子品牌，零跑、深蓝等品牌的电动尾门渗透率达到100%，但三梯队的长安、奇瑞东风等传统车企的渗透率仍不足10%。在电动尾门的搭载情况上，造车新势力的表现显著优于传统车企。**造车新势力凭借其灵活的研发体系和创新的技术方案**，迅速在市场中占据了一席之地，其能够更快地响应市场需求，将电动尾门等先进技术应用到新车型中，从而满足消费者对智能化、便捷化的需求。相比之下，传统车企虽然在市场中拥有较长的历史和较大的规模，但在电动尾门的应用上显得相对保守。由于**传统车企在技术更新和市场响应速度上相对缓慢**，导致其在新兴技术的推广上不如造车新势力迅速。这使得传统车企在电动尾门的搭载率和市场影响力上落后于造车新势力。

不同汽车品牌市场定位的选择以及对品牌提升的侧重点。

电动尾门的搭载情况与车型价格密切相关，呈现出显著的阶梯式分布。在价格区间为15-20万元的车型中，多个品牌的电动尾门渗透率达到了100%。这些高价位车型通常面向对舒适性和便利性有较高要求的消费者，因此电动尾门作为一项智能化配置，成为了这些车型的标配。品牌如零跑、深蓝等在这一价格段表现尤为突出，通过全面搭载电动尾门提升了车辆的科技感和用户体验。相比之下，在10万元以下的车型中，电动尾门的渗透率则显得相对稀少，基本维持在10%以下。由于低价位车型主要面向价格敏感的消费群体，制造商在成本控制上更为严格，通常会优先考虑核心功能和性能配置，而将电动尾门这类舒适性配置列为次要。结果是，这些低价位车型在电动尾门的搭载率上远不及中高价位车型。尽管电动尾门在特定价格区间内的搭载率表现出色，但其对品牌整体销量的直接影响却并不显著。部分高搭载率的品牌在市场中的销量表现并不突出。消费者在购车时考虑的因素是多方面的，包括品牌声誉、车辆性能、燃油经济性、售后服务和总体性价比等。**电动尾门虽然能够提升车辆的便利性和科技感，但往往并不是消费者做出购买决策的主要依据。**对应的，还有部分品牌尽管在电动尾门的搭载率上表现平平，但依靠其他核心优势，如卓越的驾驶性能、可靠的质量和广泛的售后服务网络，依然能够实现较高的销量。这进一步表明，电动尾门虽然是一项重要的舒适性配置，但其对品牌销量的影响相对有限，更重要的是整体产品的综合竞争力和品牌战略的有效执行。^[24]

未来随着汽车智能化程度的提升以及电动尾门成本的进一步降低，各价位车型都将推进电动尾门的渗透，届时各品牌电动尾门搭载量之间的差距将会更小。同时，智能化和电动化也将推动汽车市场的洗牌，在汽车产品进行智能化调整后，市场对不同品牌的认可度将会进行一波新的调整。 [24]

电动尾门行业竞争格局的变化主要有以下几方面原因： [24]

随着技术的进步和生产规模的扩大，电动尾门的制造成本将逐渐下降，汽车智能化程度也将持续提升。

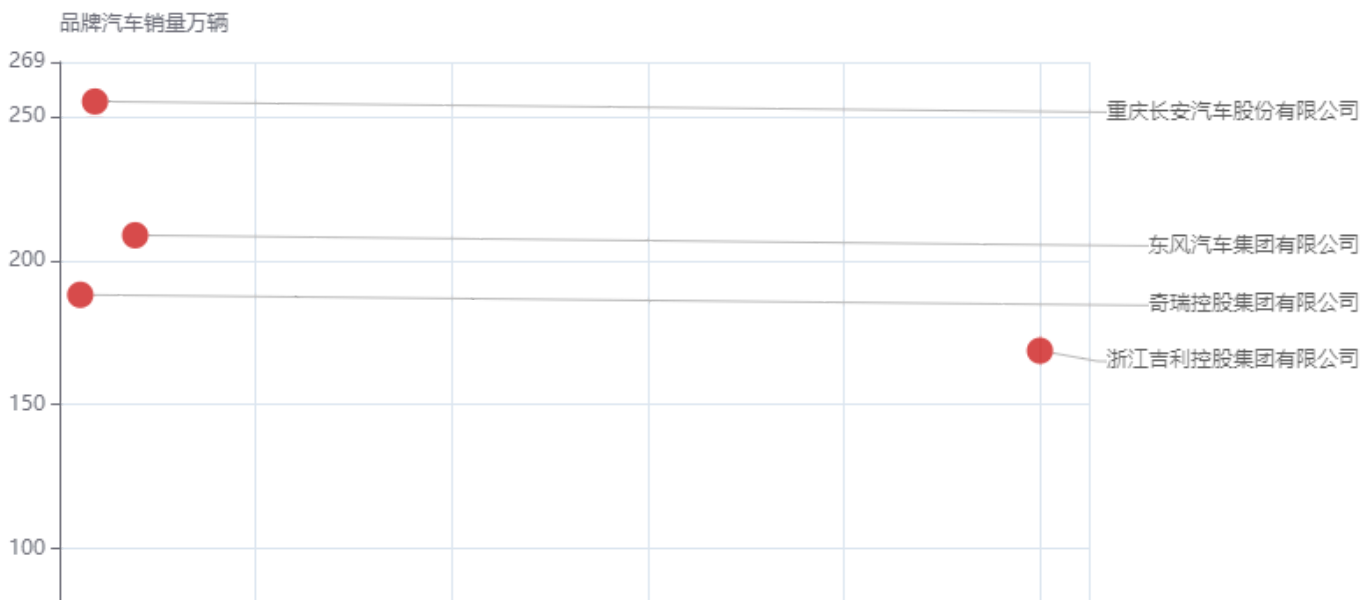
在成本下降的趋势下，供应商能够提供更具性价比的电动尾门解决方案，这将使得各大车企能够在更广泛的车型中应用这一配置。即便是10万元以下的低价位车型，也将有望搭载电动尾门，从而提升其竞争力和吸引力。同时，电动尾门作为一项重要的舒适性配置，将成为更多消费者在购车时的重要考量因素。各大车企为了迎合市场需求，必将加大对电动尾门技术的投入和推广力度，逐步实现从高端到中低端车型的全面覆盖。此外，汽车智能化的发展将进一步推动电动尾门技术的进步。例如，结合自动驾驶、远程控制和智能感应等技术，未来的电动尾门将更加智能和便捷，这将进一步提升其市场吸引力和用户体验。各品牌在电动尾门技术上的差异化竞争将逐渐减弱，更多品牌能够提供功能齐全、价格适中的电动尾门车型。

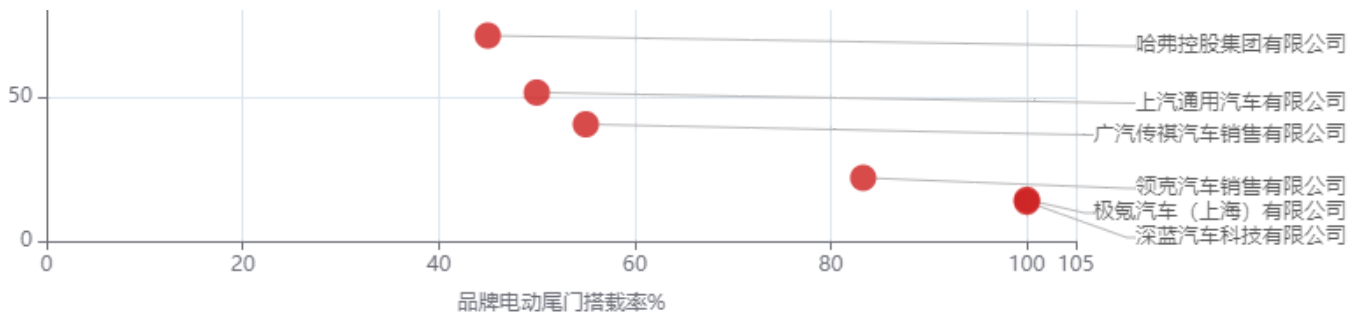
电动化智能化革命将推动汽车市场新一轮洗牌。

首先，智能化技术的应用将极大地改变汽车的功能和用户体验。例如，自动驾驶技术、智能语音助手、车联网、先进的驾驶辅助系统等智能化配置，将使汽车变得更加安全、高效和便捷。那些在智能化技术上投入大量资源、研发出领先产品的品牌，将在市场中占据优势地位，赢得更多消费者的青睐。在这种背景下，市场对不同品牌的认可度将发生显著变化。过去凭借传统燃油车积累起来的品牌声誉可能不足以保证未来的市场地位，只有那些能够迅速适应智能化和电动化趋势的品牌，才能在新的市场格局中立于不败之地。例如，特斯拉、蔚来、小鹏等新兴电动车品牌，凭借其在电动化和智能化技术上的优势，已经迅速崛起，成为市场的强有力竞争者。而部分传统车企如大众、宝马、丰田等，也在加速电动化转型，以保持其市场竞争力。此外，消费者的品牌忠诚度和购买决策也将受到智能化和电动化的影响。随着智能化和电动化技术的普及，消费者将更关注车辆的智能化配置、环保性能和科技感，对品牌的认知和偏好也将随之调整。那些能够提供领先智能化技术、优质电动车产品和卓越用户体验的品牌，将在新一轮市场竞争中脱颖而出，赢得更多消费者的信任和选择。 [24]

气泡大小表示：

[27]





上市公司速览

重庆长安汽车股份有限公司 (000625)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
1.5千亿元	1.1千亿元	26.78	17.88

吉利汽车控股有限公司 (00175)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
893.6亿	1.8千亿	21.1100	-

东风汽车股份有限公司 (600006)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
141.8亿元	91.7亿元	0.48	4.63

上海汽车集团股份有限公司 (600104)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
1.7千亿元	5.2千亿元	-0.77	9.97

蔚来集团 (09866)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
1.1千亿	106.8亿	7.7300	-

理想汽车 (02015)

总市值	营收规模	同比增长(%)	毛利率(%)
2.4千亿	1.2千亿	173.4800	-

[21] 1: 汽车之家, 各品牌官网

[22] 1: 汽车之家, 各品牌官网

[23] 1: <https://mp.weixin...> | 2: 汽车之家, 中国汽车报

[24] 1: 广州日报, 芝能汽车

[25] 1: 汽车之家

[26] 1: 各品牌官网

[27] 1: 分析师整理

企业分析

1 上海驰助汽车零部件有限公司



公司信息

企业状态	存续	注册资本	8665.36万人民币
企业总部	上海市	行业	汽车制造业
法人	顾勤	统一社会信用代码	91310117MA1J10AJ0G
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股的法人独资)	成立时间	2015-10-20
品牌名称	上海驰助汽车零部件有限公司		
经营范围	一般项目：汽车零配件零售；汽车零配件批发；汽车零配件及配件制造；汽车零配件研发；... 查看更多		

竞争优势

丰富的客户资源拓展：目前已成为北汽、海马、东风、创维、奇瑞、江淮、凯翼、一汽、菲斯科、理想、小鹏、鸿蒙智行、百度、吉利、合众、红旗、日产、上汽大通（按合作先后顺序排列）等数十家车企的电动尾门及其他电驱系统供应商，产品线包括电动尾门、电动侧门、电动剪刀门、电动尾翼、电动踏板、电动卷帘、电动前舱等

竞争优势2

技术布局的领先优势：驰助是上海市高新技术企业、“专精特新”企业，同时也是国内最早开始做电动尾门系统的本土供应商，是国内近三年电动尾门相关产品客户满意度最高的本土企业，是国内第一家实现侧门集成式电吸锁准量产的本土企业。

2 广东东箭汽车科技股份有限公司【300978】

公司信息

企业状态	存续	注册资本	42270.2739万人民币
企业总部	佛山市	行业	汽车制造业
法人	罗军	统一社会信用代码	91440606752097773B
企业类型	股份有限公司(上市、自然人投资或控股)	成立时间	2003-07-04
品牌名称	广东东箭汽车科技股份有限公司	股票类型	A股
经营范围	研发、生产、销售：汽车轻量化及环保型新材料、汽车配件、五金制品、模具、玻璃钢制品... 查看更多		

财务数据分析

财务指标	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024(Q1)
销售现金流/营业收入	0.96	0.98	1.08	1.08	1.02	1.04	1	0.96	-
资产负债率(%)	39.8735	40.4875	39.3626	23.8215	26.3714	43.4678	42.2254	40.7412	-

营业总收入同比增长(%)	-	13.6954	6.6734	-3.0082	-5.7706	10.9177	7.9973	15.6953	-
归属净利润同比增长(%)	-	-35.5928	21.3164	43.771	-5.7862	-39.243	-26.1841	64.5195	-
应收账款周转天数(天)	81.4738	81.6993	84.6581	78.6455	77.2085	88.4548	93.9683	91.6633	-
流动比率	1.8074	1.8927	2.0457	3.3602	3.1649	1.8637	1.6397	1.7423	-
每股经营现金流(元)	0.51	0.32	0.64	0.79	0.7494	0.2967	0.6154	0.6976	-
毛利率(%)	41.1802	39.9672	38.8706	40.259	42.3884	28.1171	26.7932	31.0239	-
流动负债/总负债(%)	98.838	97.9438	93.2494	88.3077	92.3158	90.2105	88.7507	83.143	-
速动比率	1.2576	1.5118	1.4329	2.7228	2.7374	1.5648	1.4146	1.4683	-
摊薄总资产收益率(%)	16.489	8.8534	9.0389	13.5339	11.7452	5.2145	2.9001	4.9372	-
营业总收入滚动环比增长(%)	-	-	-	0.5758	0.8698	-	-	-	-
扣非净利润滚动环比增长(%)	-	-	-	-25.3227	-82.6769	-	-	-	-
加权净资产收益率(%)	37.26	16.19	13.91	19.95	15.7	9.18	5.55	8.86	-
基本每股收益(元)	0.54	0.32	0.37	0.53	0.5	0.28	0.2	0.33	0.0964
净利率(%)	13.5373	7.7476	8.5819	12.9046	12.9744	7.1421	4.4375	6.5997	-
总资产周转率(次)	1.218	1.1427	1.0532	1.0488	0.9053	0.7301	0.6535	0.7481	-
每股公积金(元)	-	1.2108	1.324	1.3428	1.3428	1.8237	1.8274	1.77	-
存货周转天数(天)	70.77	68.8929	71.2688	71.6917	75.4907	76.081	75.799	61.8153	-
营业总收入(元)	13.31亿	15.13亿	16.14亿	15.66亿	14.75亿	16.36亿	17.67亿	20.45亿	5.13亿
每股未分配利润(元)	-	0.1815	-	0.4803	0.9289	0.5783	0.66	0.8091	-
稀释每股收益(元)	0.54	0.32	0.37	0.53	0.5	0.28	0.2	0.33	0.0964
归属净利润(元)	1.80亿	1.16亿	1.41亿	2.02亿	1.91亿	1.16亿	8551.90万	1.41亿	4074.74万

扣非每股收益 (元)	0.55	0.28	0.4	0.51	0.41	-	-	-	-
经营现金流/营业收入	0.51	0.32	0.64	0.79	0.7494	0.2967	0.6154	0.6976	-

竞争优势

深厚的行业经验以及全球化布局：东箭是一家集研发、生产、销售服务为一体的汽车科技产品集成商。经过二十多年的发展，目前东箭拥有大型的研发和生产基地。产品畅销世界90多个国家和地区，目前已为全球超过4000万时尚车主提供个性化汽车产品。

竞争优势2

领先的技术以及模式优势：目前，东箭主导起草的国家行业标准《汽车顶部装载装置》、《汽车防护杠》、《汽车脚踏板》等由国家工信部发布，东箭在多品种、少批量模式下建立了独特的运营管控模式，通过自主信息化集成与自动化升级，成功实现企业转型，从而实现企业的高速增长。

3 新立科技股份有限公司

公司信息

企业状态	存续	注册资本	6666.6666万人民币
企业总部	台州市	行业	铁路、船舶、航空航天和其他运输设备制造业
法人	黄伟军	统一社会信用代码	91331000722765902E
企业类型	股份有限公司(非上市、自然人投资或控股)	成立时间	2003-06-23
品牌名称	新立科技股份有限公司		
经营范围	一般项目：汽车零部件研发；金属制品研发；摩托车零部件研发；家用电器研发；机械设备... 查看更多		

融资信息

融资时间	披露时间	投资企业	金额	轮次	投资比例	估值
-	2017-07-07	台州创新投, 个人投资者	9900万人民币	定向增发	-	-
-	2016-11-11	民铤投资, 个人投资者	8000万人民币	定向增发	-	-

定向增发

8000万人民币

2016-11-11

定向增发

9900万人民币

2017-07-07

竞争优势

产研销一体化覆盖优势：新立科技是一家集汽车内外饰、汽车电子零部件研发、生产、销售和汽车注塑模具设计、制造、销售于一体的民营股份制企业。公司现有员工900余名，各种专业研发技术人员200余名，总部及研发基地设立于具有“模具之乡”之称的台州市黄岩区

竞争优势2

企业研发以及管理体系完善：公司规范化管理，通过ISO/TS16949质量管理体系、安全生产标准化三级企业、ISO14001环境管理体系、OHSAS18001职业健康安全管理体系认证。公司在天津、济南、上海、太仓、保定、长兴等地拥有多个生产、研发全资子公司。

法律声明

权利归属：头豹上关于页面内容的补充说明、描述，以及其中包含的头豹标识、版面设计、排版方式、文本、图片、图形等，相关知识产权归头豹所有，均受著作权法、商标法及其它法律保护。

尊重原创：头豹上发布的内容（包括但不限于页面中呈现的数据、文字、图表、图像等），著作权均归发布者所有。头豹有权但无义务对用户发布的内容进行审核，有权根据相关证据结合法律法规对侵权信息进行处理。头豹不对发布者发布内容的知识产权权属进行保证，并且尊重权利人的知识产权及其他合法权益。如果权利人认为头豹平台上发布者发布的内容侵犯自身的知识产权及其他合法权益，可依法向头豹（联系邮箱：support@leadleo.com）发出书面说明，并提供具有证明效力的证据材料。头豹在书面审核相关材料后，有权根据《中华人民共和国侵权责任法》等法律法规删除相关内容，并依法保留相关数据。

内容使用：未经发布方及头豹事先书面许可，任何人不得以任何方式直接或间接地复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编上述内容，或用于任何商业目的。任何第三方如需转载、引用或基于任何商业目的使用本页面上的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等），可根据页面相关的指引进行授权操作；或联系头豹取得相应授权，联系邮箱：support@leadleo.com。

合作维权：头豹已获得发布方的授权，如果任何第三方侵犯了发布方相关的权利，发布方或将授权头豹或其指定的代理人代表头豹自身或发布方对该第三方提出警告、投诉、发起诉讼、进行上诉，或谈判和解，或在认为必要的情况下参与共同维权。

完整性：以上声明和本页内容以及本平台所有内容（包括但不限于文字、图片、图表、视频、数据）构成不可分割的部分，在未详细阅读并认可本声明所有条款的前提下，请勿对本页面以及头豹所有内容做任何形式的浏览、点击、引用或下载。

业务合作

- ◆ 头豹是中国领先的原创行企研究内容平台和新型企业服务提供商。围绕“协助企业加速资本价值的挖掘、提升、传播”这一核心目标，头豹打造了一系列产品及解决方案，包括：**报告库、募投、市场地位确认、二级市场数据引用、白皮书及词条报告**等产品，以及其他以企业为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的增长咨询服务等。
- ◆ 头豹致力于以优质商业资源共享研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展。

合作类型

会员账号

阅读全部原创报告和百万数据

定制报告/词条

募投可研、尽调、IRPR等研究咨询

白皮书

定制行业/公司的第一本白皮书

招股书引用

内容授权商用、上市

市场地位确认

赋能企业产品宣传

云实习课程

丰富简历履历

13080197867 李先生

18129990784 陈女士

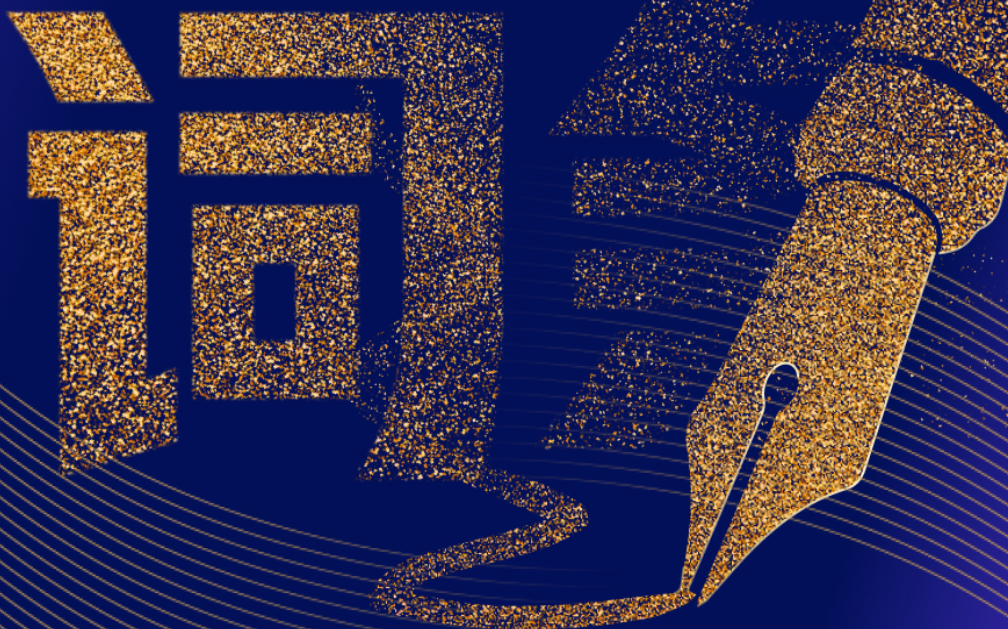
www.leadleo.com

深圳市华润置地大厦E座4105室



诚邀企业 共建词条报告

- 企业IPO上市招股书
- 企业市占率材料申报
- 企业融资BP引用
- 上市公司市值管理
- 企业市场地位确认证书
- 企业品牌宣传 PR/IR



Copyright © 2024 头豹