

奇瑞产业链专题报告

蓄势能赢海外市场，聚动能向“新”而行

西南证券研究发展中心
汽车研究团队
2023年11月

并购家 免费行业报告网

IPOIPO.CN 每日更新 不用注册会员 无广告 永久免费

核心观点

- **深耕海外市场，出口行业领先：**奇瑞在海外建立完成六大研发基地、10个工厂(海外产能30万辆/年),配合精准的市场定位/营销，奇瑞受到海外市场认可，23M1-M10出口74.2万辆，同比增长1倍，排名中国整车出口企业第二位。考虑中国汽车出口持续保持强劲势头，“一带一路”战略的逐步推进，叠加在海外品牌力的持续提升，奇瑞在出口市场有望继续位于行业领先地位。
- **政企联动，合力打造奇瑞产业链：**奇瑞计划研发投入1000+亿元；公司启动“瑶光战略”，覆盖火星架构、鲲鹏动力、雄狮科技、银河生态四大核心领域，助力企业保持长期竞争力。芜湖市围绕奇瑞产业链布局，对接意向到芜湖投资奇瑞市外配套企业12家，签约奇瑞供应链重大项目3个，加大对奇瑞汽车等龙头企业外贸支持力度，引导奇瑞开展出口信保业务，全方面为奇瑞发展保驾护航。
- **布局华为、苹果产业链，未来成长可期：**2020年奇瑞与华为签订全面合作框架协议，双方联合打造的新车智界S7将搭载鸿蒙HarmonyOS 4系统，华为与奇瑞至少有5款高端智能电动车型规划，首款新车型智界S7已发布；2022年奇瑞与立讯精密签署《战略合作框架协议》，拟组建合资公司，奇瑞与苹果代工之王合作，未来或有望进入果链，拿到代工订单。伴随公司电动化、智能化布局的持续推进，叠加与华为、立讯等企业合作的不断深入，奇瑞产业链相关标的将持续受益。
- **投资建议：**建议关注奇瑞产业链中拿单能力强，在安徽或墨西哥有布局，并且与华为保持良好合作的相关优质公司，主要标的：瑞鹄模具、伯特利、常熟汽饰、中鼎股份、新泉股份、常青股份等。
- **风险提示：**原材料价格上涨风险；贸易摩擦风险；政策调整风险；车企电动化转型不及预期的风险；合作车型销量不及预期的风险。

目 录

- ◆ **企业概况：从0到1，出“奇”制胜**
- ◆ **制胜法宝：亲民价出场，市场定位精准**
- ◆ **未来驱动：政企联动，向“新”而行**
- ◆ **重点标的**
- ◆ **投资建议**

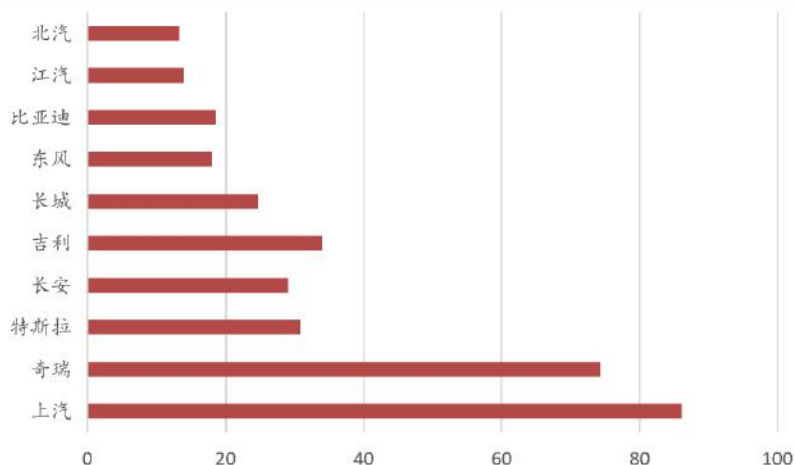
海外市场，出“奇”制胜

- 2022年乘用车行业出口252.9万辆，同比+56.7%。
进入2023年，海外市场继续保持高景气度，截止到2023年10月，全年累计出口330.6万辆，同比+67.3%，占汽车出口总量的84.3%，乘用车出口维持强势。
- 23M1-M10整车出口排名中，**奇瑞以累计出口74.2万辆排名第二，同比增长1倍**。出口结构方面，23年10月奇瑞出口占比19.3%，逐渐接近上汽出口水平（20.5%），并远远领先于其他自主品牌。

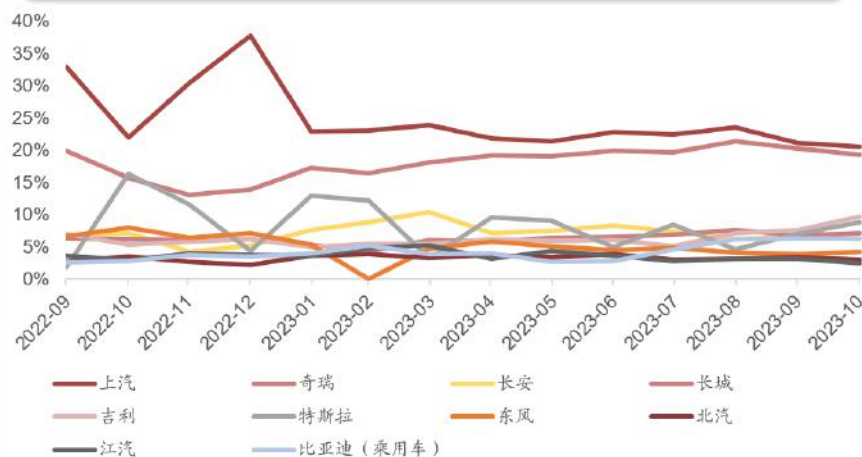
2015-2023M1-M10乘用车出口量



2023年1-10月中国整车出口量前十企业（万辆）



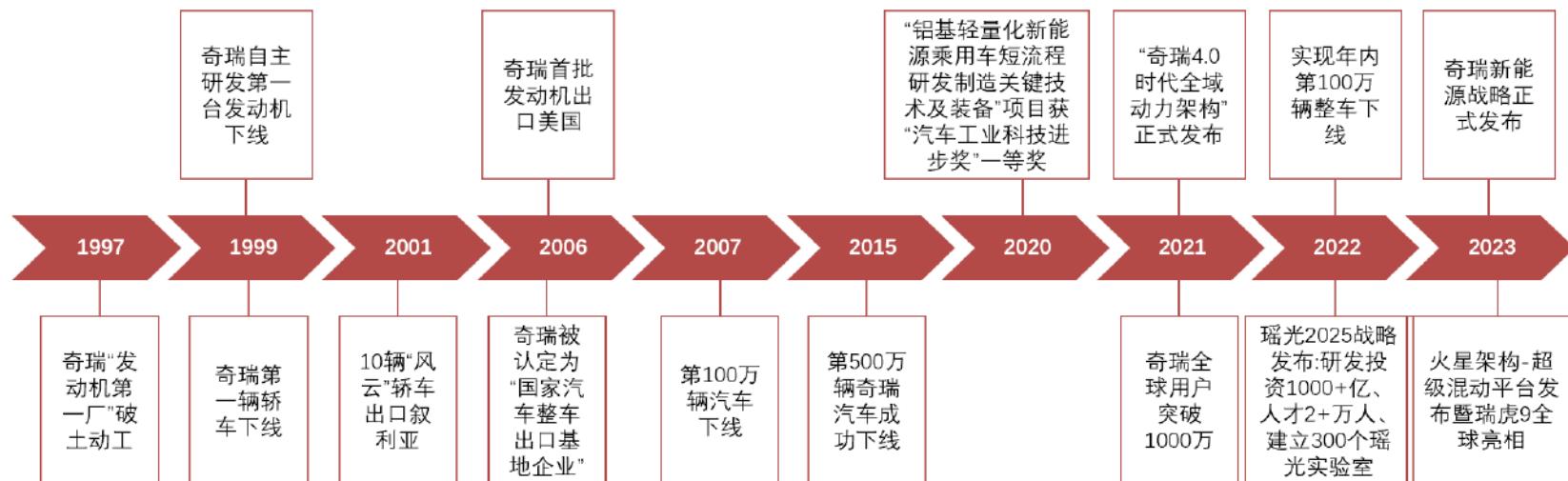
2022年9月以来主流车企出口占比



从0到1，成功逆袭

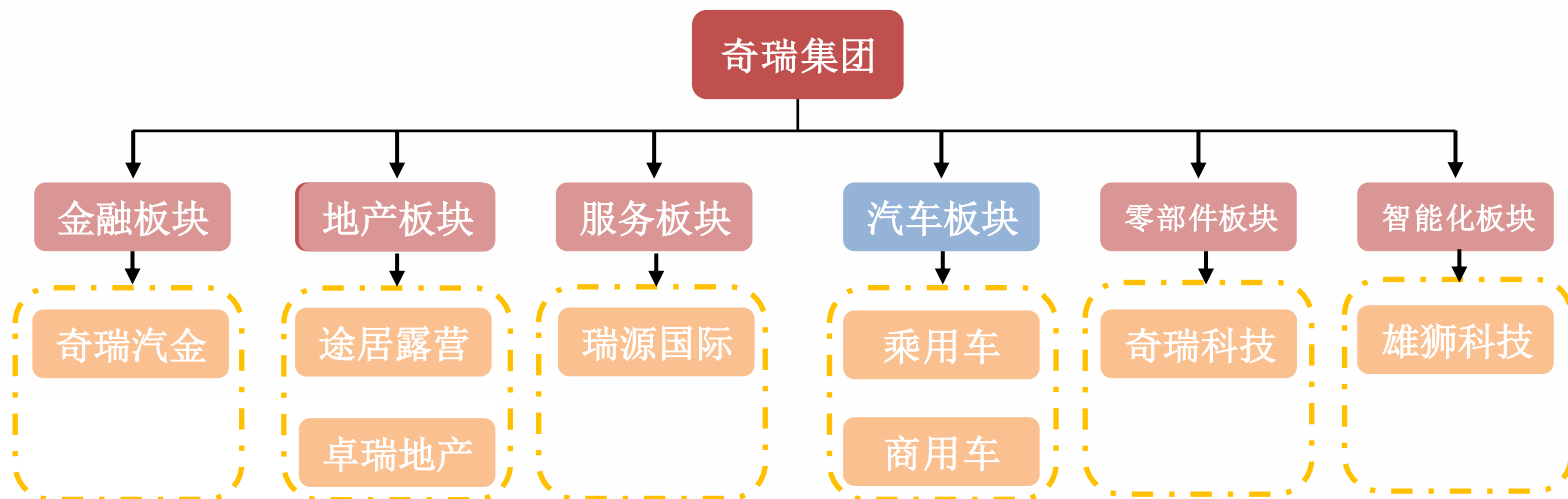
- ❑ 奇瑞创业始于1997年，**实控人系芜湖市国资委**，成立时名为“安徽汽车零部件工业公司”，不具备汽车生产资格。同年，公司以2980万美元引进一条福特汽车的二手发动机生产线，正式走上造车之路，1999年奇瑞自主研发的第一台发动机与轿车成功下线。
- ❑ 2001年，奇瑞以20%股权换得上汽的汽车生产资格，并更名为上汽奇瑞，奇瑞风云正式量产。同年，10辆奇瑞风云出口叙利亚市场，奇瑞迈开出海第一步。2003年，上汽集团宣布正式退出奇瑞，奇瑞于同年拿到汽车生产资格。
- ❑ 2003年后奇瑞发展迅猛，2007年第100万辆车成功下线，到2021年全球用户突破1000万，实现了成功逆袭。

奇瑞发展历程



全方面布局，多元化发展

- ❑ 奇瑞集团：奇瑞集团于2010年成立，布局了以汽车产业为核心的六大业务板块。
- 汽车板块：集团核心板块。业务领域涵盖乘用车、商用车、微型车、专用车、特种车、动力总成等产品的研发、生产和销售，旗下拥有全资的奇瑞汽车、奇瑞商用车，以及合资的奇瑞捷豹路虎、凯翼、观致、瑞弗特种车等10余家汽车制造企业。
- 零部件板块：奇瑞科技的产品包括底盘、车身附件、安全、动力、电子电器各系统，投资项目涵盖汽车零部件全产业。
- 智能化板块：以芜湖雄狮汽车科技有限公司为运营主体，雄狮科技专注于智能汽车产业全产业链的技术开发及生态发展，业务包含自动驾驶、车联网、数据运营等，实现奇瑞的智能化布局。
- 服务板块：瑞源国际业务涵盖汽车生产服务、汽车消费服务两大领域。涉及循环经济、智慧物流、检测认证与知识产权服务、汽车后市场、移动出行、双向贸易、跨境电商与自由贸易区等七个业态。



汽车板块---核心产业板块

- 汽车板块是奇瑞集团的核心产业板块，分为乘用车及商用车业务
- **乘用车业务方面**，现有奇瑞、EXEED星途、捷途、奇瑞捷豹、奇瑞路虎、凯翼等产品品牌，实现了从“入门级”到“豪华级”的全方位品牌布局。
- **商用车方面**，现有开瑞、开瑞新能源、瑞弗、万达客车等产品品牌，业务涵盖新能源物流车、微车、卡车、大中型客车、专用车、特种车等系列产品。

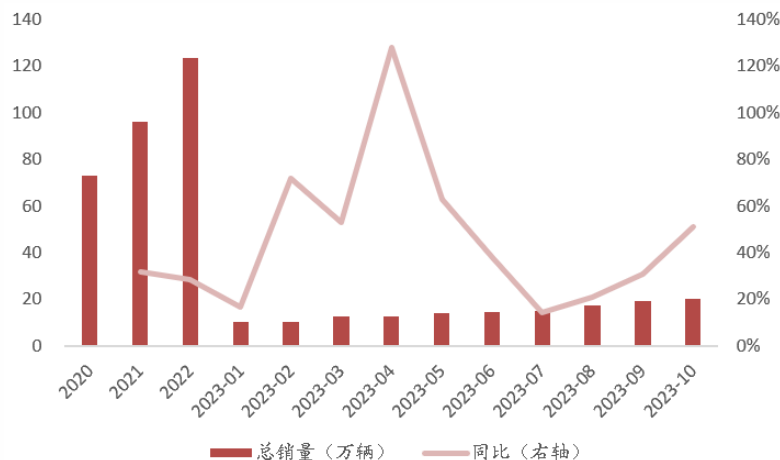
实现全方位品牌布局



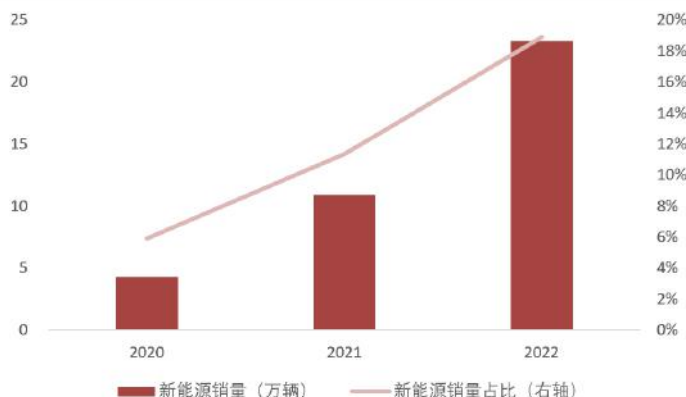
汽车板块---核心产业板块

- **2023年以来，销量保持同环比双增：**截止10月，奇瑞集团累计销售汽车145.4万辆，同比+41.6%。分月度来看，今年以来汽车销量环比始终保持正增长，同比均保持两位数以上增长，最新10月销量20万辆，同比+50.8%，环比+5.4%。
- **新能源表现有所抬头：**2022年集团新能源汽车销量23.3万辆，同比+113.5%，占全年销量18.9%，同比+7.6pp。单看奇瑞新能源品牌，截止9月累计销量7.5万辆，占奇瑞集团销量的6%，4月以来基本接近月均1万辆左右水平。

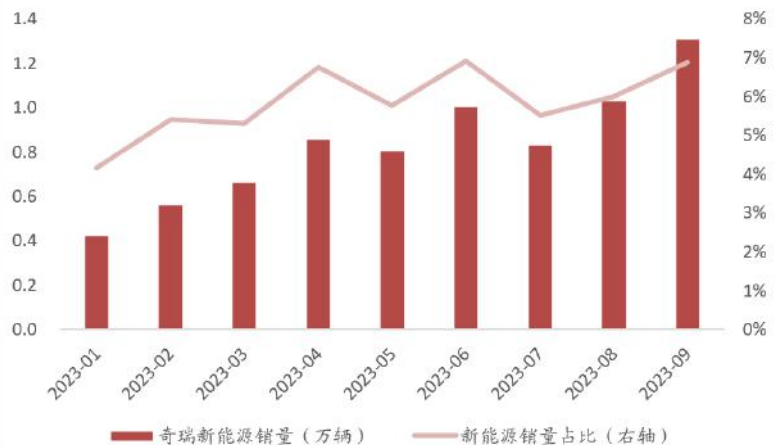
2020年以来集团汽车销量



集团新能源汽车销量



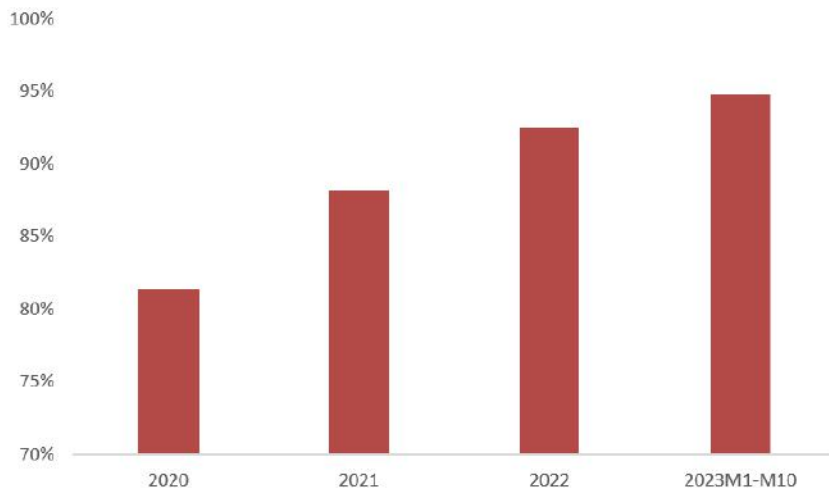
奇瑞新能源销量（批发口径）



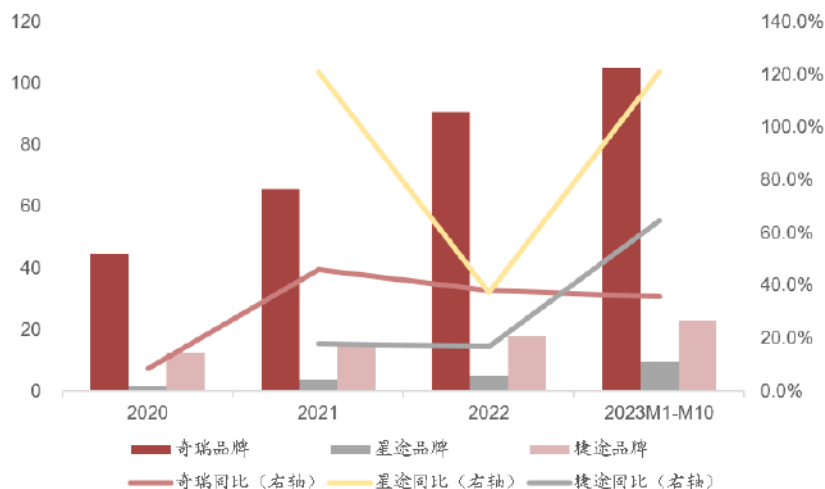
汽车板块---核心产业板块

- **三大主力品牌**：奇瑞、星途、捷途系奇瑞集团汽车板块的三大主力品牌，截止10月，三大品牌累计销量137.7万辆，同比+43.9%，三大品牌占集团销量的94.8%，同比+1.8pp。
- **奇瑞品牌**：回看历史数据，奇瑞品牌保持韧性增长，2020年在大环境影响下销量+8.6%，21/22年销量+46.3%/+38.3%。23M1-M10奇瑞品牌累计销量105.0万辆，同比+35.8%，已超过2022全年水平（90.86万辆），奇瑞品牌作为主心骨的销量表现，保障了基本盘的稳定。
- **捷途品牌、星途品牌**：捷途、星途作为两大新品牌成为奇瑞汽车板块的重要两翼，23M1-M10累计销量分别为23.2、9.5万辆，同比+64.7%/+121.1%。伴随两大品牌新车型的持续推出，有望进一步助力集团销量增长。

奇瑞、星途、捷途品牌合计销量占比（万辆）



分品牌汽车销量（万辆）



汽车板块---核心产业板块

三大主力品牌在售车型价格

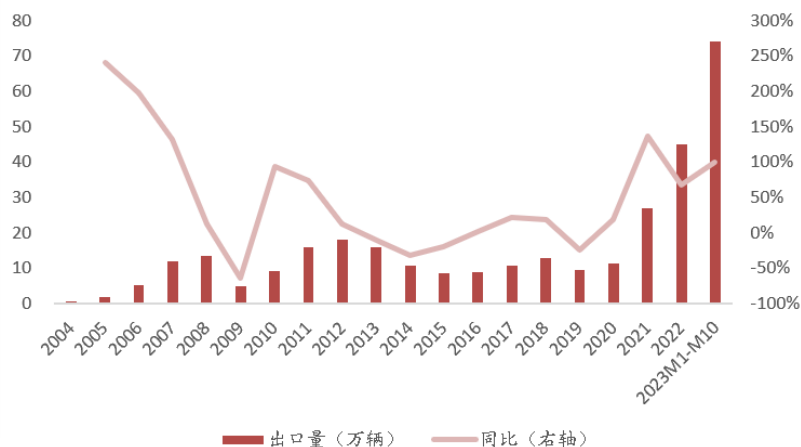
奇瑞品牌车型	级别	价格	捷途车型	级别	价格	星途车型	级别	价格
瑞虎3x	小型SUV	5.59-8.49	捷途X70M	中型SUV	6.49-15.99	星途追风	紧凑型SUV	10.99-16.99
艾瑞泽5	紧凑型车	5.99-8.58	捷途X70	中型SUV	7.99-17.09	星途TX	紧凑型SUV	12.99-14.99
瑞虎5x	小型SUV	6.99-10.19	捷途X70S	中型SUV	8.79-15.48	星途凌云	中型SUV	13.99-18.29
艾瑞泽5 PLUS	紧凑型车	7.49-11.99	捷途X90	中型SUV	8.99-17.29	星途瑶光	中型SUV	15.28-20.28
欧萌达	紧凑型SUV	7.99-12.69	捷途X70 PLUS	中型SUV	8.99-16.19	星途追风PHEV	紧凑型SUV	15.28-16.28
瑞虎7	紧凑型SUV	7.99-14.99	捷途大圣	紧凑型SUV	9.39-13.59	星途揽月	中大型SUV	19.39-23.39
艾瑞泽5 GT	紧凑型车	7.99-10.99	捷途X90 PLUS	中型SUV	10.09-14.29	 三大品牌定位 1. 奇瑞品牌：经济适用，对应主流市场。 2. 捷途品牌：探索旅行领域，对应垂直细分市场。 3. 星途品牌：战略品牌，对应高端市场。		
瑞虎8	中型SUV	9.78-16.29	捷途X70 PRO	中型SUV	10.29-16.29			
瑞虎7 PLUS	紧凑型SUV	9.99-15.39	捷途旅行者	紧凑型SUV	13.99-18.49			
艾瑞泽8	紧凑型车	10.89-14.69	捷途X95	中型SUV	14.69-17.88			
瑞虎8 PLUS	中型SUV	11.79-16.29	捷途大圣i-DM	紧凑型SUV	14.99-16.99			
探索06	紧凑型SUV	12.69-13.99	 特征 1. 三大品牌在售车型丰富 2. 主攻SUV级别。 3. 三大品牌形成低、中、高价格带。 4. 整体价格低于25w，主打经济适用。					
瑞虎8 PRO	中型SUV	12.69-17.49						
瑞虎7 PLUS新能源	紧凑型SUV	14.99-16.69						
瑞虎8 PRO新能源	中型SUV	13.79-17.99						
瑞虎9	中型SUV	15.29-20.99						
瑞虎8 PLUS鲲鹏e+	中型SUV	15.58-17.18						

汽车板块---核心产业板块

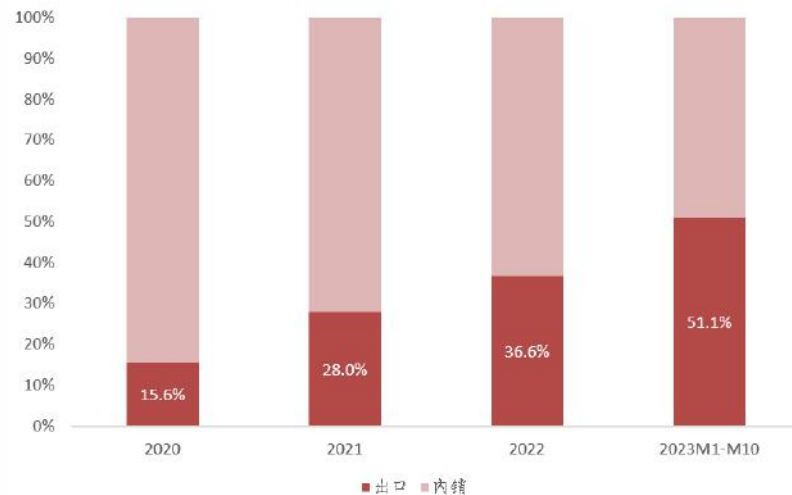
□ 海外市场有所发力

- 2012年，奇瑞出口（集团口径）18万辆，同比+12.4%；2022年，奇瑞出口迈上40万辆新台阶，全年出口45.1万辆，同比+36.6%，12-22年CAGR为9.9%。2023年1-10月，奇瑞集团累计出口74.2万辆，同比增长1倍，远超历年全年出口水平。
- 内外销结构：2020年出口量占总销量15.6%；2023年以来，出口成为奇瑞的重要增量，截止到10月，出口占总销量51.1%，内销60.5万辆，占总销量48.9%。在奇瑞对海外市场的深度布局以及国内需求持续恢复的背景下，内外销有望保持同步增长。

23M1-M10集团出口量超过历年全年水平



出口占比持续提升

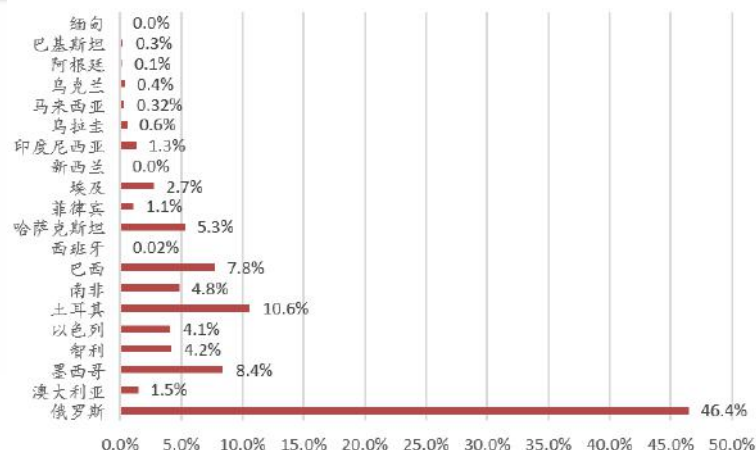


汽车板块---核心产业板块

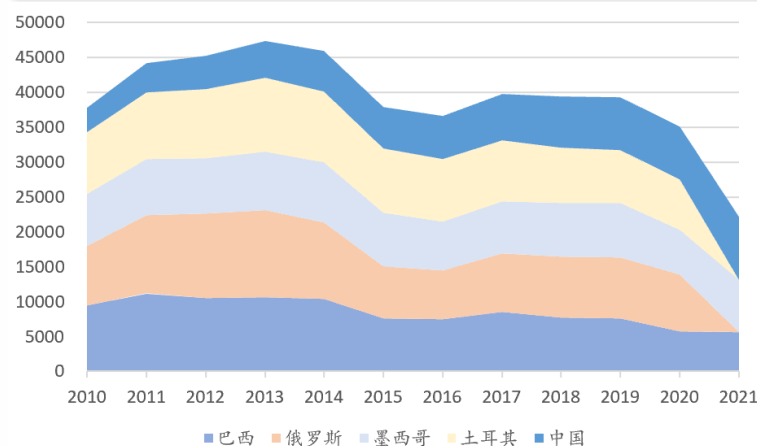
□ 海外市场有所发力

- 从海外市场表现来看，乘联会统计1-9月奇瑞海外销量达25.0万辆，仅次于上汽集团海外销量（40.4万辆），远超长城汽车（17.8万辆）、吉利集团（15.9万辆）、长安集团（7.3万辆）海外表现。
- 1-9月，奇瑞汽车在俄罗斯、土耳其、墨西哥、巴西市场表现尤为出色，分别销售11.6、2.7、2.1、1.9万辆，分别占奇瑞汽车海外销量的46.4%、10.6%、8.4%、7.8%。
- 从国民收入来看，奇瑞的海外主战场国民净人均收入与中国接近（2020年巴西、墨西哥、土耳其低于中国），与奇瑞经济、实惠的品牌特性相适配。

奇瑞集团的海外市场表现



调整后的国民净人均收入(现价；美元)



三大品牌支撑集团主要销量

□ 关键假设

假设1：2023年1-10月，奇瑞/捷途/星途品牌月均销量达10.5/2.3/1.0万辆，在现有月均销量水平基础上，考虑奇瑞品牌效应提升，出口走势持续向好，集团加大对新能源与海外市场的布局，假设奇瑞、捷途、星途品牌23/24/25年的月均销量分别为11.0/16.0/23.0、2.5/3.0/5.0、1.0/2.0/3.0万辆。

□ 经预测，23/24/25年三大品牌销量合计为174/252/372万辆，同比增长52.7%/44.8%/47.6%。

	2020	2021	2022	2023E	2024E	2025E
月销量（万辆）						
奇瑞品牌	3.74	5.47	7.57	11.00	16.00	23.00
捷途品牌	1.06	1.28	1.50	2.50	3.00	5.00
星途品牌	0.15	0.31	0.43	1.00	2.00	3.00
总销量（万辆）						
奇瑞品牌	44.9	65.68	90.86	132.0	192.0	276.0
YOY		46.3%	38.3%	45%	45%	44%
捷途品牌	12.66	15.41	18.01	30.00	36.00	60.00
YOY		21.7%	16.9%	67%	20%	67%
星途品牌	1.82	3.72	5.11	12.00	24.00	36.00
YOY		104.1%	37.6%	135%	100%	50%
合计销量（万辆）	59.38	94.37	113.98	174.0	252.00	372.00
YOY		58.9%	20.8%	52.7%	44.8%	47.6%

目 录

- ◆ 企业概况：从0到1，出“奇”制胜
- ◆ 制胜法宝：亲民价出场，市场定位精准
- ◆ 未来驱动：政企联动，向“新”而行
- ◆ 重点标的
- ◆ 投资建议

亲民价出场，市场定位精准

□ 亲民价切入国内市场

- 90年代末期，捷达、桑塔纳、富康在国内汽车市场相对活跃，1996年捷达参考价14.85万元，桑塔纳13.85万元，富康神龙14.2万元，远高于当年人均可支配收入。低端市场中，主要为奥拓、夏利等7万元左右的经济型小车，7-10万元亲民价格带缺少经典三厢车型，而**奇瑞风云以8.8万元售价出现，填补了7-10万元价格带的空白。**



捷达

14.85万元



桑塔纳



富康

13.85-14.20万元

?



奥拓

7.1万元

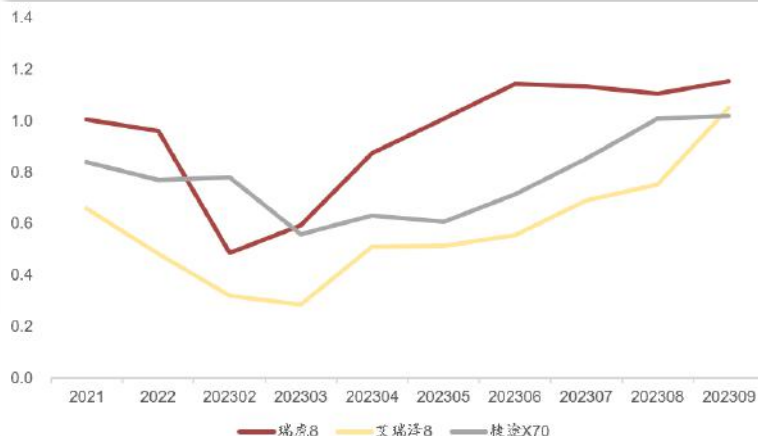
车 型	配置、性能及说明	参考价 (元)
奥拓 SC7080	带空调 零公里	71000
奥迪 100	四缸 普通	335000
奥迪	2.2E 五缸 真皮座椅	396000
奥迪 A6	2.6E 顶级	460000
标致 505	豪华 铁灰色	150000
富康神龙	1.6L 普通漆	142000
高尔夫	96 新款 四缸 电喷	175000
捷达	五速 宽胎金属漆 兰 绿	148500
桑塔纳	普通型 普通漆	138500
桑塔纳 2000 型	电喷 金属漆	195000
夏利 TJ7100	二厢 空调	78000
小红旗 7220	豪华型 皮椅	240000
切诺基 7250	4 * 2	123000
切诺基 2021	4 * 4 四缸 电喷	183500
北京 2020SG	城市猎人	62000
北京 2023SIC	金旋风 金属漆	57500
宝马 528i	96 款 四气囊 带电眼 白 红	760000
宝马 740i	96 款 带电眼	940000
奔驰 S320	全装备 96 款 黑色	1020000
奔驰 S600	97 款 黑白	1600000
欧宝雅特	1.6L 各色	215000
帕萨特	2.0L 普通型	248000
菲亚特乌诺	1.4L 空调 中控锁 天窗	106500
菲亚特科鲁玛	2.0L ABS 电喷	248000
斯柯达	96 款 金属漆 短厢	109000
沃尔沃 960	顶级	700000
绅宝	9000CD 顶级	490000
拉达 2107	1.5L	83000

亲民价出场，市场定位精准

□ 探索细分领域，征战SUV市场

- **奇瑞：主攻10-15万元SUV市场。**根据易车榜零售销量来看，瑞虎8的月销水平实现恢复式增长，5-9月连续保持月销过万，共计5.6万辆，远超艾瑞泽8、捷途X70等主力车型。
- 匹配用户基本需求：搭载鲲鹏动力2.0TGDI发动机，依托强劲的创新自研技术，实现最大功率187kW，峰值扭矩390N·m，百公里官方油耗7L左右，在保障动力性能的同时，也兼顾了车辆的燃油经济性。
- 满足多样化需求：瑞虎8系有瑞虎8、瑞虎8 PRO冠军版、瑞虎8 新能源冠军版、瑞虎8 鲲鹏版、瑞虎8 PLUS。其中，瑞虎8新能源冠军版具备1000公里+超长续航、“油电同价”等超强竞争力，成为混动市场的新生力量。
- 保值率高：奇瑞汽车对一辆行驶10万公里的瑞虎8进行整车及发动机拆解试验，测得10万公里保值率65%。

主力车型国内月销恢复增长(万辆)



亲民价出场，市场定位精准

□ 探索细分领域，征战SUV市场

- **捷途品牌：深耕旅行，价格带有望明晰至15-20万元。**捷途品牌现有产品价格带在8-18万元，价格带与奇瑞品牌有一定重叠。
- 成都车展，捷途的旅行者开启预售，价格区间为14.09-18.09万元，提供1.5T、2.0T版本。旅行者采用全新的昆仑平台，是专门为越野车开发的平台；底盘用的是前麦弗逊后E型四连杆，动力方面采用奇瑞的2.0T和格特拉克DCT400变速箱。如果下款车型继续保持该价格区间带，捷途的价格带有望与奇瑞汽车区别开来。
- 从捷途官方小程序商城中，商城产品主要以旅行周边产品为主，专门配有露营模块，产品涉及天幕、帐篷等一系列户外露营工具，逐步看到**捷途品牌对旅行生态的打造**。

精选 户外野奢 车型专享 公益系列 品味家居

捷途x秋野地 蝶形天幕
¥399

捷途x秋野地 方形天幕
¥299



捷途x探路者 速开帐篷
¥369

秋野地 筑栖简单款帐篷
¥169



捷途 便携折叠桌椅
¥278

捷途 折叠露营推车
¥322

捷途旅行者在成都车展开启预售

捷途旅行者 全球预售正式开启

发现	发现PRO	四驱穿越	四驱穿越PRO	四驱穿越PRO+
1.5TD+7DCT	1.5TD+7DCT	2.0TD+7DCT	2.0TD+7DCT	2.0TD+7DCT
14.09万元	15.09万元	16.09万元	17.09万元	18.09万元

订金膨胀礼
订金2000元抵10000元购车款

超级置换礼
15000元置换补贴

定制生态礼
原厂定制储物箱/折叠梯
(二选一)

终身质保礼
首任非营运车主整车终身质保

www.swsc.com.cn

数据来源：捷途官

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

亲民价出场，市场定位精准

□ 探索细分领域，征战SUV市场

➤ 星途：奇瑞旗下高端品牌和战略品牌

- **产品矩阵完善**：品牌下拥有以追风、揽月、凌云、瑶光为核心的四大产品线，主攻B级市场，主要目标用户集中于城市新中产家庭。星途品牌主攻赛道包括燃油、PHEV、REEV、纯电等多种能源形式，23M1-M8销量达6.6万辆，同比+130.2%。
- **重磅产品相继上市**：今年内瑶光CD-M、星纪元STERRA ES等重磅新能源车型有望推出。据悉，星途瑶光C-DM搭载的是鲲鹏超性能电混C-DM系统，由1.5TGDI混动专用发动机+3挡超级电混DHT变速箱+双电机组成。其中1.5TGDI发动机最高热效率超过44.5%，系统综合功率为280千瓦，综合扭矩可达600牛·米，纯电续航里程可达165公里，匮电状态下百公里油耗为4.2升，最大续航里程超过1400公里。重磅单品的上市，意味着星途将全面发力新能源赛道，为销量突破提供新的增长引擎，有望实现“保8争15”的销量目标。
- **加速建设销售网络**。星途的销售网络突破了300家，服务网络规模达到450家。预计到2023年底，星途将进一步扩张销售网络至500家的规模，全面实现对品牌与客户的连接。



星途瑶光		星途凌云		星途揽月	
					
官方指导价 15.28万元起		官方指导价 13.99万元起		官方指导价 18.99万元起	
4781 长度 (mm)	1920 宽 (mm)	4780 长度 (mm)	1890 宽 (mm)	4970 长度 (mm)	1940 宽 (mm)
1671 高 (mm)	2815 轴距 (mm)	1730 高 (mm)	2800 轴距 (mm)	1792/1788 高 (mm)	2900 轴距 (mm)

WWW.SWSC.COM.CN

数据来源：奇瑞微

更多免费行业报告

并购家

www.ipoiipo.cn

亲民价出场，市场定位精准

□ 抓住出海机遇，实现全球化布局

➤ 意外邂逅海外市场，奇瑞正式“走出去”

- 2001年叙利亚商人萨米尔第一次在北京车展上看到奇瑞风云，同年10月，奇瑞首批10辆“风云”轿车经天津港出口叙利亚，开始批量进入国际市场，实现了奇瑞整车出口海外市场“零”的突破。
- 2006年8月，奇瑞公司被国家商务部、发改委联合认定为**首批“国家汽车整车出口基地企业”**。
- **错位竞争**：2004年10月，奇瑞汽车正式登陆**埃及**市场；2007年登陆**智利**；2007年瑞虎投放**印尼**，随后奇瑞又打入**伊拉克、阿尔及利亚、黎巴嫩**等市场。出海二十年，奇瑞汽车出口全球80余个国家和地区，其中包括46个“一带一路”沿线国家和地区，与主流车企形成了错位竞争。
- **从“走出去”向“走进来”转变**：奇瑞在海外建立完成六大研发基地、10个工厂，拥有1500余家海外经销商与服务网点。

奇瑞获出口基地企业认证



亲民价出场，市场定位精准

□ 抓住出海机遇，实现全球化布局

- **出海硬实力---发动机自主**：1999 年，奇瑞在安徽芜湖发动机厂量产了国内首台自主研发的发动机 CAC480。这台 1.6L 自然进气发动机，能和当时捷达的 1.6L 发动机一较高下。2003 年奇瑞与奥地利内燃机研发公司 AVL 研制了从 0.8 到 4.0 升排量总共 18 款发动机，即第一代 ACTECO 发动机。ACTECO 发动机下线一年后，便收获了菲亚特集团以及美国 Generac 公司的出口订单。
- **出海硬实力---车型设计因地制宜**：针对高原地形偏多的南美地区，奇瑞会改善车辆的底盘悬架性能，同时提高发动机的动力输出。针对俄罗斯的极端天气，奇瑞采用一种低碳含量，高耐腐蚀性的镀锌钢制作车身，并对玻璃和车门的密封性进行强化。中东地区多沙漠，空气中漂浮的沙粒加速车辆部件磨损，奇瑞针对出口到中东地区的车辆进行了内部加强密封性处理。

奇瑞首台发动机与1999款捷达发动机参数对比

	奇瑞首台新发动机	1999款捷达发动机
排量	1.6L	1.6L
供油方式	多点电喷	多点电喷
最大功率	97Ps/5500rpm	101Ps/5800rpm
最大扭矩	140N·m/3000-3500rpm	135N·m/4000rpm

亲民价出场，市场定位精准

□ 抓住出海机遇，实现全球化布局

➤ 出海硬实力---运营多元化

- 伊朗：2004年，奇瑞就与伊朗莫迪兰汽车制造有限公司（简称MVM公司）开始合作，出口成套散件组装整车；2009年奇瑞收购MVM公司股权，成为最大股东。与此同时，**奇瑞在伊朗建立属地化团队**，全面负责合资公司的经营和管理。奇瑞对伊朗市场的成功攻坚，帮助奇瑞在中东地区形成一定影响力。
- 智利：智利对中国汽车实施0关税政策，不需要重资产投资建厂。**奇瑞在智利采用总代模式销售**，2007年与智利公司SKBERGE签订代理协议。SKBERGE是智利第二大汽车代理公司，熟悉本土市场与消费者习惯，帮助奇瑞快速打开本土市场。
- 巴西：2011年巴西宣布汽车关税上调30%，为打破关税壁垒，2014年，**奇瑞在巴西设立了其海外工厂**，随后与**巴西汽车经销商卡奥集团展开合作**，成立了第一家中巴合资汽车企业。

奇瑞伊朗合资工厂MVM工厂外景



奇瑞宣布与卡奥合作

2017年11月，对于奇瑞在巴西的发展来说，是一个有可能载入史册的节点。奇瑞宣布与卡奥集团成立奇瑞卡奥，这是第一家中巴合资企业。



亲民价出场，市场定位精准

□ 抓住出海机遇，实现全球化布局

➤ 出海硬实力---打造“温度”营销

- **抓住奥运机遇**，实现“一举两得”：2008年，50辆奇瑞A5混合动力助阵北京奥运会，成为首次亮相的中国自主品牌汽车，一举实现了“对内”与“对外”的宣传。
- **从地方文化进行切入**：奇瑞充分运用了足球文化在阿根廷的重要地位，实现了对阿根廷市场的成功切入。2017年6月，奇瑞汽车与阿根廷足协就赞助阿根廷比赛达成战略合作，有意强化奇瑞汽车在阿根廷乃至全球的品牌影响力。
- **深度参与社会事业，品牌形象持续闪光**：奇瑞与智利UC球队达成5年良好合作的同时，并赞助当地青少年足球学校；奇瑞还向圣地亚哥市政府捐赠了2辆瑞虎8用于城市安全巡逻；2012年智利大地震、2016年厄瓜多尔大地震、2017年秘鲁洪灾等灾害发生，奇瑞及时向灾区民众提供了物资和资金援助，积极支援灾区救灾及灾后重建。

奇瑞获2020中国企业海外形象建设“海外抗疫类”优秀案例



奇瑞获“中国企业海外形象前20强”



目 录



企业概况：从0到1，出“奇”制胜



制胜法宝：亲民价出场，市场定位精准



未来驱动：政企联动，向“新”而行



重点标的



投资建议

理工男向“新”而行，保持长期竞争力

- ❑ **全球研发布局，成果丰硕**：奇瑞设有芜湖总部、上海研发中心、欧洲研发中心、北美产品研究院、南美产品研究院以及中亚产品研究院六大研发中心，2002年公司成为国家人社部“博士后科研工作站”，2017年奇瑞工业设计中心被工信部授予“国家级工业设计中心称号”，累计申请专利2.6+万件。
- ❑ **持续加大研发投入力度**：2022年9月16日，奇瑞宣布未来五年，奇瑞计划研发投入**1000+**亿元，培养研发人才**20000+**人（50%用于软件开发），建立**300个**瑶光实验室，致力于支持交叉科学和跨界技术的研究，打造全新的汽车生态。

全球研发布局



累计申请专利

26000+ 件

位居中国汽车行业前列

1

研发投入

2

研发人才

3

瑶光实验室

www.swsc.com.cn

数据来源：奇瑞汽

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

理工男向“新”而行，保持长期竞争力

- ❑ 奇瑞汽车构建以“奇瑞、星途、捷途、iCAR”为核心的全新品牌矩阵，全面加速新能源化，不断升级功能价值、体验价值和情感价值，力争满足甚至超出用户预期。
- ❑ 2023年将面向用户推出包括火星架构下的超级混动平台、E0X高性能电动平台和支持以上两个平台的智能化、生态技术等135项新技术，其中包括第三代混动科技、电池技术、电驱技术、奇瑞全栈自研 CHERY-OS、雄狮智云6.0智能座舱技术、智能驾驶技术、银河生态等。

新能源全新战略



理工男向“新”而行，保持长期竞争力

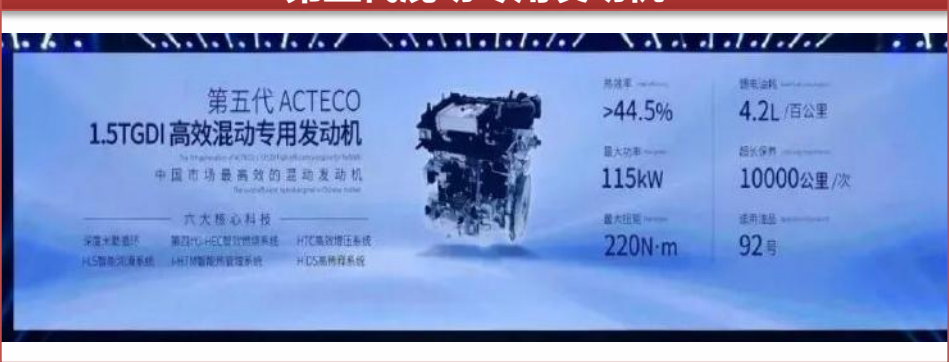
□ 技术路线清晰---鲲鹏动力

- 2021年上海国际车展，奇瑞汽车正式发布了“奇瑞4.0时代全域动力架构”，并正式定名为“鲲鹏动力CHERY POWER”。鲲鹏动力将包含燃油、混动、纯电及氢动力多种能源形式，可满足用户所有的出行场景。
- 2023年4月7日，奇瑞汽车发布鲲鹏超性能电混C-DM。鲲鹏超性能电混C-DM由混动专用发动机、混动专用变速箱、混动专用电池管理系统构成，具备深度米勒循环、第四代i-HEC智效燃烧系统、HTC高效增压系统、i-LS智能润滑系统、i-HTM智能热管理系统、HiDS高稀释系统六大核心技术，最大热效率大于44.5%，峰值功率可达115kW，峰值扭矩为220N·m。
- 2023-2024年，鲲鹏超性能电混C-DM将搭载于奇瑞集团20款以上产品。

鲲鹏动力发展规划

高效发动机	40%	44.5%	46%
高效混动箱	2.0代	3.0代	4.0代
高效电驱	400 V 90%	800 V 91%	1000 V 92%
高能电池	500+ km CTP	700+ km CTB	1000+ km CTC
氢能动力	80+ kW 寿命>10000 h	150+ kW 寿命>20000 h	250+ kW 寿命>30000 h

第五代混动专用发动机



理工男向“新”而行，保持长期竞争力

□ 技术路线清晰---火星架构

- 奇瑞火星架构，包含物理平台架构和EEA电子电气架构的2大核心技术，是面向新四化（电动化、共享化、智能化、网联化）全新开发高端智能电动平台。
- 2023年，奇瑞汽车发布火星架构-超级混动平台，该平台是火星架构下基于混合动力开发，兼容高效燃油动力的最新造车平台，将在火星架构下的奇瑞车型上逐步使用。新平台共有18大模块组成，并采用14+4模块化设计理念，其中：共用12大模块，占比67%；优化沿用2大模块，占比11%；智能专用模块有4个，占比22%。新平台不同模块之间，均采用统一接口标准。标准化接口可以明显节省新车开发周期。



理工男向“新”而行，保持长期竞争力

□ 技术路线清晰---雄狮智能（布局智能化）

- 雄狮的智能化技术平台包含：代表自动驾驶业务的“雄狮智驾”；代表智能互联业务的“雄狮智云”；代表智能制造的“雄狮智造”；代表数字化营销的“雄狮智赢”；代表未来共享出行的“雄狮智行”。
- 雄狮智云6.0智能座舱代表了奇瑞汽车在智能化领域的技术进阶。雄狮智云6.0智能座舱搭载了2.5k高清中控大屏，采用行业最新8155/8295高算力芯片，通过5G通信可以快速传输和响应用户指令。**雄狮智云6.0智能座舱可以实现视、听、触、嗅、说五种感官的多模交互享受各项智能服务。**
- 智能驾驶领域，Chery Pilot3.0系统AI算力可达1000TOPS，具备从L2++到L4演进的能力。基于强大算力、传感器扩展能力、大数据闭环能力，CheryPilot3.0高速场景接管里程超过300公里，重点解决上下匝道等难题，并且，城区场景接管里程超过150公里，泊车场景记忆长度超过2公里。

雄狮智能发展规划



雄狮智云发展规划



理工男向“新”而行，保持长期竞争力

□ 技术路线清晰---银河生态

- 银河生态包括技术生态、供应链生态和用户生态三个方面。
- 银河生态具备智云平台、智慧数据、智能升级、生态伙伴4大核心技术，是服务于交互体验的软件生态。针对银河生态，奇瑞提出“1+3+N”，即1款汽车+智云平台、智慧数据、智能升级三项技术+N个智慧伙伴。

雄狮智能发展规划



业务布局日渐明朗，成长潜力不言而喻

□ 左手苹果，右手华为

- 2022年2月，“立讯精密与奇瑞汽车签署《战略合作框架协议》，拟共同组建合资公司，从事新能源汽车的ODM整车研发及制造。协议同时约定，立讯有限（立讯精密的控股股东）以100.54亿元购买青岛五道口持有的奇瑞控股19.88%的股权、奇瑞股份7.87%的股权和奇瑞新能源6.24%的股权。”立讯向来有苹果代工之王的地位，**此次立讯与奇瑞形成双剑合璧，有望拿下苹果订单。**
- 2020年12月16日，奇瑞与华为签订全面合作框架协议。**根据协议，双方将在智能汽车电子电器架构、智能网联、智能座舱、车载计算及自动驾驶、智能能源、智能车云服务等领域全面合作。**双方将共同研究探索5G创新应用场景，在5G+V2X、车路协同、自动驾驶等方面开展深度合作。双方合作的首款纯电轿跑将于今年内发布，同时，该款车也是首款搭载鸿蒙4.0操作系统（HarmonyOS 4）的汽车。



国内外多点布局，产能储备超300万辆

- ❑ **国内**：奇瑞汽车在国内芜湖、大连、鄂尔多斯、青岛等城市布局设厂，除“未来工厂”处于在建状态外，其余均已实现投产，规划总产能约302万辆/年。
- **国外**：奇瑞在全球布局了包括欧洲、北美、中东以及巴西在内的全球研发基地，建立了10个海外工厂，总产能约30万辆/年。



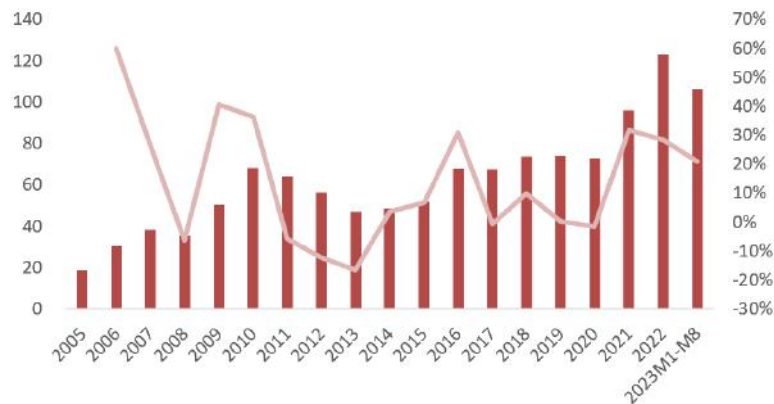
提前完成百万销量，全面冲刺200万目标

8月完成年内百万销量目标

- 8月单月销售汽车17.1万辆，同比增长20.8%，再次刷新单月销量纪录，连续两个月销量超过15万辆。
- 23年M1-M8累计销售汽车106.3万辆，同比增长42%，比2022年提前2个月突破年内百万销量。
- **奇瑞全系产品质量持续突破。**在权威机构J.D. Power发布的2023中国新车质量排名中，奇瑞获得中国自主品牌新车质量第一。

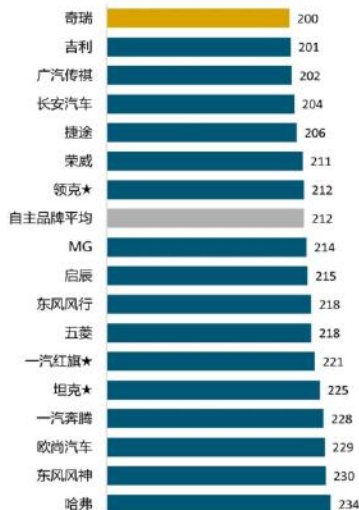
2023.9.2，奇瑞集团提出全年挑战200万辆的销量目标，相关产业链有望受益。

2023年提前完成年内百万销量目标



销量(万辆) YOY(右轴)

自主品牌排名 每百辆车问题数 (PP100)



关于供应商产能提升变化点管控的通知

发布时间：2023-09-02 发布方：奇瑞采购管理平台

奇瑞汽车各供应商总经理：

您好！

2023年1-7月奇瑞集团累计销售近90万台，创造了历史新高，这一切都得益于全体供应商伙伴的大力协同。

根据奇瑞集团整体安排，**今年全年将挑战200万产销量**，在年内剩余的4个月时间里，我们都将面临着巨大的挑战。特别是各供应商的制造过程，必定会隐患重重，请各供应商提前部署，细化安排，严控产品制造过程，做好变化点管控。

涉及通知中应向奇瑞报备的变更情形，供应商需在SRM系统中向奇瑞提出申请，参照附件1《供应商过程变更申请表》、附件2《供应商过程变更实施计划》执行（模板见通知后附表）。如发现应报备的情形有私自变更/隐瞒欺瞒的行为，一经查实，将按照《质量协议》的有关规定进行严肃处理。

再次感谢各供应商的倾力付出，让我们携手为奇瑞达成产销200万台而奋力前行！

www.swsc.com.cn

数据来源：，J.D.

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

地方（芜湖）成为企业的坚实底气

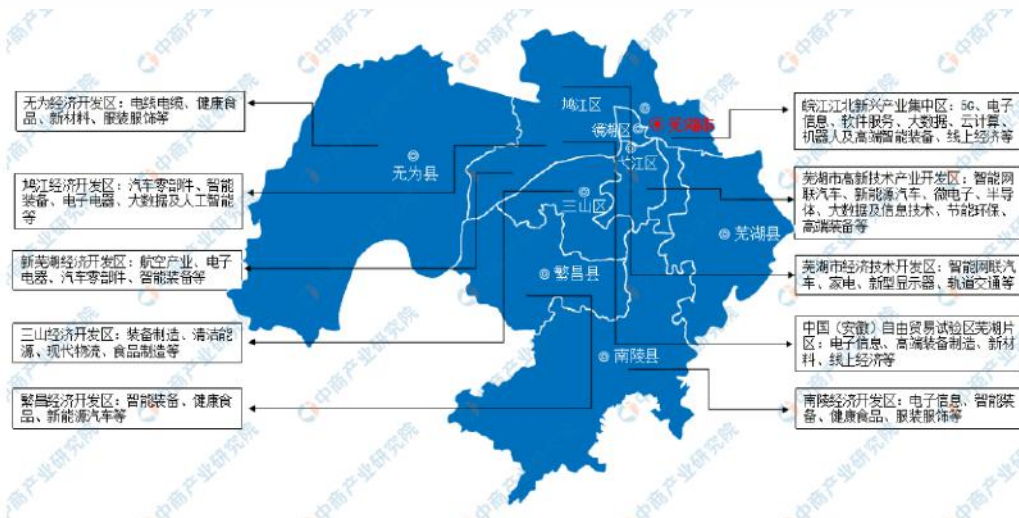
□ 汽车已进入地方基因

- 1958年，芜湖江南汽车修理厂交上了第一台依靠纯手工打造的“江南牌”三轮汽车，芜湖自此被打上了“汽车”的烙印。
- 1959年5月1日，江南汽车修理厂推出自行涉及的“鸠江”牌轿车，并参加了全市范围的节日迅游。
- 1991年，芜湖为了振兴当地工业，提出“汽车城”计划，第一批造车人来自河南洛阳兵工厂，1992年成立安徽通宝的汽车制造公司。
- 1997年，安徽省和芜湖市要成立一家国有独资车企，尹同跃团队中选，安徽汽车零部件有限公司成立。

□ 坚定不移发展实业

- 芜湖市坚持产业立市，把做实做强做优实体经济作为主攻方向，提升产业链供应链现代化水平，加快推动制造业高质量发展。到2025年产业集群发展力争实现“3355”目标：**智能网联汽车产业集群实现产值3000亿元**；**智能装备制造产业集群实现产值3000亿元**；**优势传统产业集群实现产值5000亿元**；**线上经济产业集群实现交易额5000亿元**。

开发区重点产业分部情况

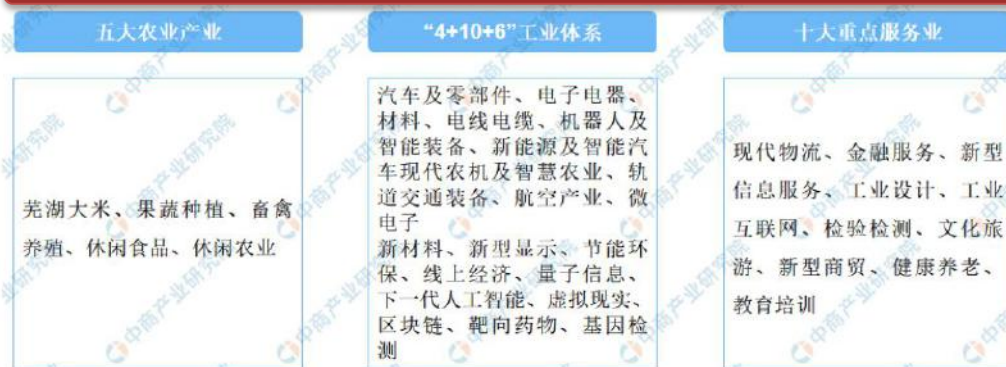


地方（芜湖）成为企业的坚实底气

□ 挺起全省世界级万亿汽车产业版图的半壁江山

- **产业链完备**：近年来，芜湖将新能源和智能网联汽车作为首位产业、首位谋划、首位支持。目前，**全市汽车及零部件产业链集聚规模以上工业企业近400家，集聚产业链上下游企业1400多家，培育出上市企业4家**。2022年，芜湖汽车及零部件产业产值突破2000亿元、同比增长30.8%，整车产量111.1万辆、同比增长36.5%，汽车销售总量居全省第一。
- **制度清晰**：**政策**---芜湖制定《聚焦首位产业建设具有国际竞争力的新能源汽车产业集群行动计划》，出台《关于支持新能源汽车和智能网联汽车产业高质量发展若干政策》。**执行**---芜湖成立市委、市政府主要负责同志任组长的产业集群建设工作领导小组，设立芜湖市汽车产业生态建设发展中心，统筹推进集群建设重大规划、政策、工程、项目、资金及其他重要工作安排，协调解决重点难点问题。**监督**---芜湖市对照安徽省新能源汽车产业集群建设监测指标，分解任务清单75项，按月对集群建设情况监测评估，形成“战略规划—支持政策—行动计划—项目清单—闭环落实”的一体化工作推进机制。

芜湖市三大产业布局体系



地方（芜湖）成为企业的坚实底气

□ 聚力汽车产业，发力新能源

- 2022年，芜湖市新招引亿元以上新能源汽车项目127个，总投资额1078亿元。今年前五个月，签约、开工、投产项目53个，总投资额接近400亿元；在谈储备项目135个，投资额超过2000亿元。
- 围绕奇瑞汽车产业链布局，**对接意向到芜湖投资奇瑞市外配套企业12家**，签约奇瑞供应链重大项目3个。上半年，无为比亚迪弗迪电池产值超过突破百亿，同比增长473.7%。
- 推动总面积50万平方米的湾谷科技园、凤鸣湖研创中心等整车集成应用和关键零部件研发主题创新平台加快建设，预计2025年将全部建成投用。
- 开放5条双向143.6公里的新能源汽车公开测试道路。
- **升级紫云英人才计划**，围绕产业发展规划，以市场需求、企业需求为导向，实施更加开放的人才导入机制。
- 加大对奇瑞汽车等龙头企业外贸支持力度，**引导奇瑞开展出口信保业务**，降低外贸风险。
- 围绕智能网联汽车产业发展，市经信局牵头出台《芜湖市关于支持新能源汽车和智能网联汽车产业高质量发展若干政策》，重点支持车联网新型基础设施建设。**印发《芜湖市智能网联汽车道路测试与示范应用管理办法（试行）》**，规范智能网联汽车道路测试工作，推动全市路权开放。

目 录



企业概况：从0到1，出“奇”制胜



制胜法宝：亲民价出场，市场定位精准



未来驱动：政企联动，向“新”而行



重点标的



投资建议

投资标的---伯特利

- ❑ 公司是一家专业从事汽车安全系统相关产品研发、制造与销售的企业，是国内具备整车制动系统开发能力的国家级高新技术企业。
- ❑ **目前已批量投产的产品**：线控制动系统(WCBS)、高级驾驶辅助系统(ADAS)、电子驻车制动系统(EPB)、整车稳定控制系统(ESC)、电动尾门系统(PLG)、电动转向系统(EPS)，以及各类制动器、轻量化铸铝转向节、控制臂、转向管柱、机械转向等。2022年5月公司收购浙江万达汽车方向机股份有限公司，布局转向系统，进一步丰富和完善公司在汽车安全系统领域的产品矩阵。
- ❑ 公司为汽车零部件产品一级供应商，主要面向整车厂配套市场（OEM），少量供应售后服务市场（AM）。公司下游客户主要为汽车主机厂商，国际及合资客户覆盖：通用、长安福特、东风日产等，国内客户覆盖：吉利、奇瑞、长安、上汽以及理想、蔚来等新势力品牌。

公司主要产品在汽车整车中的结构示意图

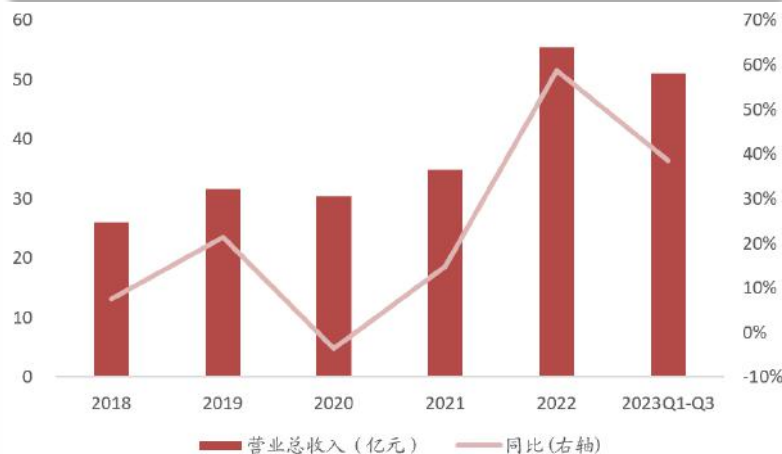


客户分类	客户名称
国际及合资客户	通用汽车、上汽通用、长安福特、沃尔沃、江铃福特、江铃雷诺、东风日产、Stellantis、马恒达、福特汽车等。
国内客户	吉利、奇瑞、长安、上汽、北汽集团、东风集团、广汽集团、江淮、长城、比亚迪、一汽红旗、理想、蔚来、小鹏、赛力斯、合创、滴滴汽车等。

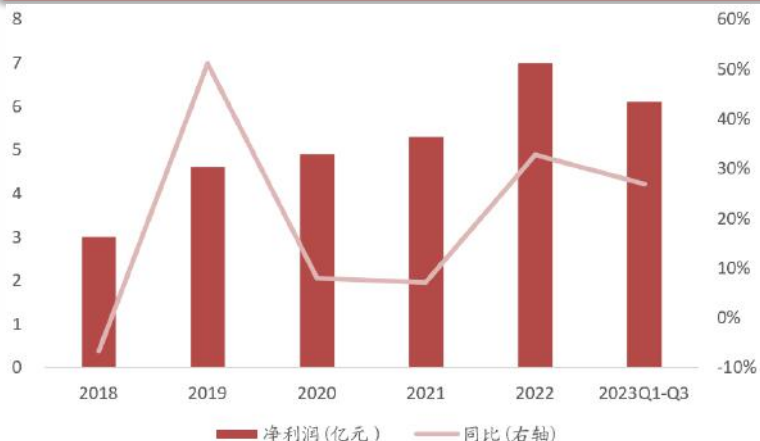
投资标的---伯特利

- **收入**：公司业绩保持稳健增长，2018年营收26亿元，2022年营收55.4亿元，2018-2022年复合增速18.0%。受益于新项目放量、奇瑞等重要客户需求强劲，23Q1-Q3公司业绩实现进一步突破，营收51.1亿元，同比+38.6%。
- **盈利水平**：2018年公司净利润3亿元，2022年净利润7亿元，同比+32.8%，2018-2022年复合增速16.9%；2023年前三季度净利润为6.1亿元，同比+26.9%。毛利率方面，23Q1-Q3公司毛利率22.3%，同比+0.3pp。净利率方面，23Q1-Q3净利率11.9%，公司保持较好的费用管控能力。

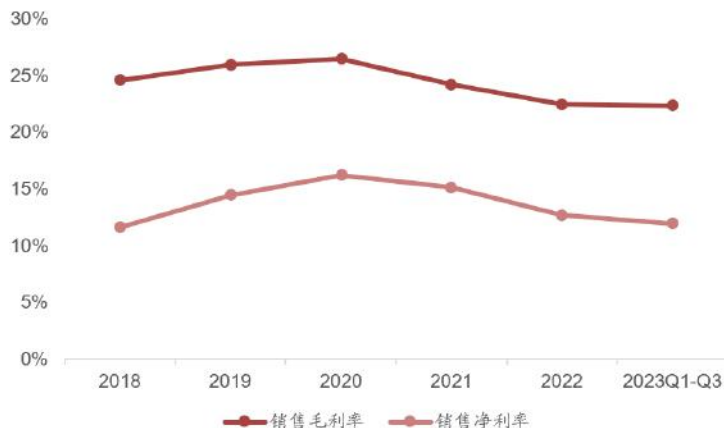
2018年以来公司营业总收入



2018年以来公司净利润



2018年以来公司销售毛利率/净利率



投资标的---伯特利

- **公司轻量化产能快速扩张**：据公司23半年报披露，国内轻量化生产基地正在进行三期项目建设，主要满足汽车副车架、空心控制臂等轻量化产品生产；墨西哥新增年产50万套电子驻车制动系统（EPB）卡钳生产线开始筹建；墨西哥二期轻量化项目建设顺利推进中，预计24年底将投入生产；墨西哥公司一期项目自2023年9月份第一个轻量化项目开始量产，后续将会有新的项目不断投入量产，预计2025年上半年将达到满负荷生产。

公司产能布局（截止2023.06）

墨西哥新增年产50万套电子驻车制动系统（EPB）卡钳生产线开始筹建

墨西哥年产400万件轻量化零部件建设项目产线将于2023年9月投产使用

新增年产20万套固定式卡钳生产线开始建设

为了满足市场对线控制动产品的需求，第四、五条产线于2023年上半年投产，第六条产线下半年建设完成

新增30万套EPS产线、30万套EPS-ECU产线将于下半年开始建设

为满足整车轻量化的需求，公司实施轻量化新产品的布局，在国内轻量化生产基地正在 进行三期项目建设，主要满足汽车副车架、空心控制臂等轻量化产品生产

墨西哥二期轻量化项目建设顺利推进中，预计2024年底将投入生产。

投资标的---伯特利

- **订单充足**：高级驾驶辅助系统（ADAS）产线已在2022年4月投产，累计已有13个项目批量交付，**预计下半年还将有8个项目陆续量产**；具备制动冗余的下一代线控制动系统（WCBS 2.0）的研发在顺利推进中，WCBS 2.0将更好满足L4及以上自动驾驶级别对线控制动系统的需求，目前已经有多个定点项目，**预计2024年上半年量产**。

业务分类	相关产品	在研项目	新增量产项目	新增定点项目
盘式制动器		在研项目146项，其中新能源车型56项	新增量产项目41项，其中新能源车型11项。	新增定点项目47项，其中新能源车型19项。
轻量化产品		在研项目77项，其中新能源车型31项	新增量产项目11项，其中新能源车型5项。	新增定点项目21项，其中新能源车型14项。
电子电控产品	电子驻车制动系统（EPB）	在研项目61项，其中新能源车型36项	新增量产项目14项，其中新能源车型11项。	新增定点项目22项，其中新能源车型15项。
	电子稳定控制系统（ESC）	在研项目4项，其中新能源车型2项	新增量产项目4项，其中新能源车型1项。	新增定点项目3项，其中新能源车型2项。
	电动尾门开闭系统（PLG）	在研项目5项，其中新能源车型4项		
智能驾驶产品	线控制动系统（WCBS）	在研项目74项，其中新能源车型53项	新增量产项目5项，其中新能源车型4项。	新增定点项目30项，其中新能源车型25项。
	高级驾驶辅助系统（ADAS）	在研项目13项，其中新能源车型3项	新增量产项目7项	新增定点项目6项，其中新能源车型3项
转向系统产品	电动助力转向系统（EPS）	在研项目10项，其中新能源车型6项	新增量产项目6项，其中新能源车型4项。	新增定点项目5项，其中新能源车型3项。
	机械转向器（MSG）	在研项目13项，其中新能源车型8项	新增量产项目5项，其中新能源车型3项。	新增定点项目7项，其中新能源车型5项。
	机械管柱	在研项目6项，其中新能源车型3项	新增量产项目3项，其中新能源车型2项。	新增定点项目4项，其中新能源车型3项。

投资标的---常熟汽饰

- 公司是汽车内饰集成制造企业，与德国派格、西班牙安通林、奥地利格瑞纳、加拿大麦格纳等海外龙头设立合资公司，具备向客户提供“从项目工程开发和设计，到模检具设计和制造、设备自动化解决方案、产品试验和验证以及成本优化方案”的一体化服务能力。
- 主要产品：门内护板总成、仪表板总成、副仪表板总成、立柱总成、行李箱总成、衣帽架总成、塑料尾门、地毯以及模检具、设备自动化设计制造等。
- 主要客户：公司下游对接一汽大众、北京奔驰、华晨宝马、奇瑞捷豹路虎、上汽通用、奇瑞汽车、一汽红旗、长城汽车、北汽越野、吉利汽车等整车厂。此外，公司也覆盖奔驰EQB、宝马EV、大众MEB、比亚迪、特斯拉、理想、小鹏、蔚来、集度、哪吒、零跑、ARCFOX、华人运通、奇瑞新能源、英国捷豹路虎、北美ZOOX等新能源车企。

公司合资伙伴

SMP

ANTOLIN

greiner

MAGNA

CHERY

FAW

WAYA GROUP

公司部分覆盖客户

Mercedes-Benz

BMW

Audi

JAGUAR

LAND ROVER

MINI

VW

中国一汽

红旗

CHERY

上汽通用汽车
SAIC GM

Chrysler

TESLA

蔚来

理想

小鹏

ARCFOX

HiPhi

哪吒汽车

LEAPMOTOR

集度

零跑

ZEKR

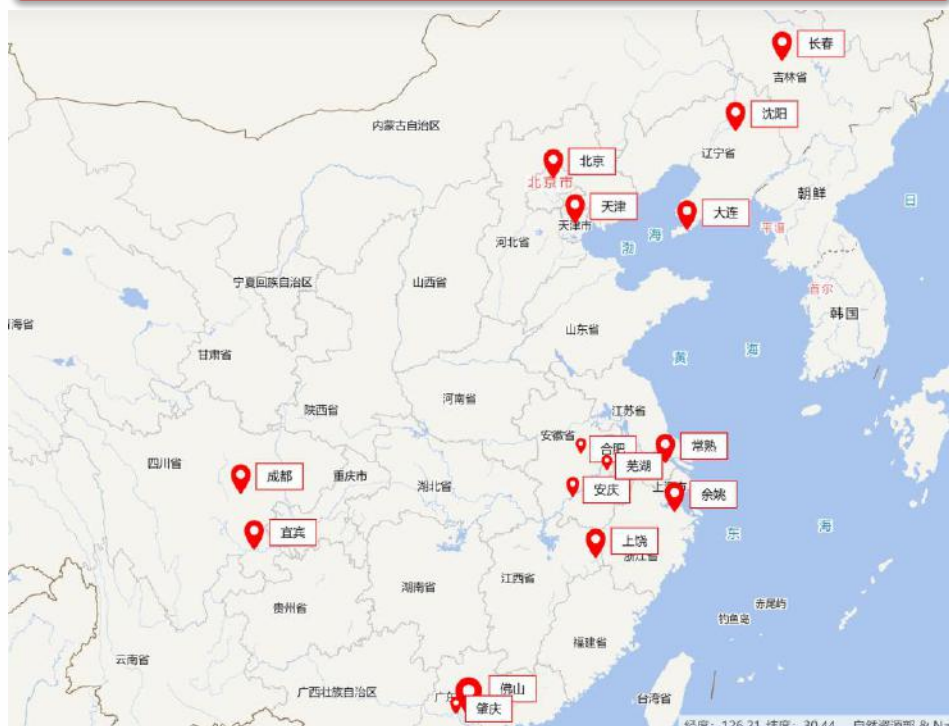
ZOOX

投资标的---常熟汽饰

- 公司已拥有常熟、长春、沈阳、北京、天津、芜湖、成都、佛山、余姚、上饶、宜宾、大连、合肥、肇庆、安庆十五个生产基地。实现：1）近距离服务，可以实现对主机厂的近距离准时化供货与服务，以满足主机厂对采购周期及采购成本的要求；2）快速反应，公司派驻工作人员到主机厂的生产线上提供现场的即时服务，并将主机厂的要求及时、准确地反馈到生产基地，快速地实现产品工艺技术的调整和服务的提升；3）及时沟通，可以方便了解主机厂的最新需求和新车开发情况，听取主机厂对公司产品、服务的反馈意见，积极进行整改，实现与主机厂的协同发展。

- 据2023半年报披露，今年公司共有合肥、大连、肇庆、安庆四大新基地要小批量投入生产。公司将实现内部资源的整合，通过以老带新的模式，助力新基地团队快速步入成长正轨与新基地顺利完工，保证大众安徽、奇瑞、小鹏、比亚迪等新项目顺利量产。

公司国内产能布局



投资标的---常熟汽饰

❑ 积极抢占智能座舱蓝海

- 2015年开始组建智能座舱研发团队，从公司内部设立“江苏省汽车饰件工程技术研究中心”
- 成立北航联合实验室
- 德国WAY研发中心的运营
- 与一汽富晟、华为车BU合作，共同推进打造健康智能座舱。
- 2022年与华为、博泰共同开发星闪沉浸式氛围灯。

❑ 据2022年报披露，公司在智能座舱方面陆续收获了集度、零跑、小米、比亚迪等项目定点。

Program Information

Overview of products awarded to CAIP



四大研发中心助力顶层设计



投资标的---常熟汽饰

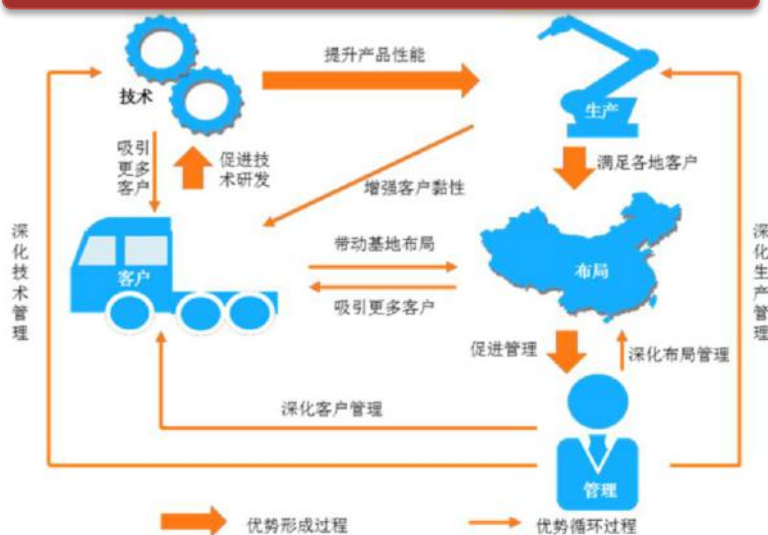
□ 公司持续斩获较大订单：

- 2023年3月，公司收到国内某知名新能源主机厂和大众安徽的《定点通知函》，公司成为客户和大众安徽的乘用车门板总成供应商，将为客户和大众安徽开发、生产乘用车门板总成产品。**某知名新能源主机厂项目预计从2024年开始，预计生命周期总金额为人民币3.8亿元左右；大众安徽项目预计从2025年开始，预计生命周期总金额为人民币4.0亿元左右。**
- 2023年5月，公司收到国内某知名新能源主机厂的多个《中标通知书》，公司成为客户的乘用车立柱总成、侧围总成等产品供应商，将为客户开发、生产乘用车立柱总成、侧围总成等产品。本次定点的客户产品均为新能源汽车项目，**项目预计从2024年开始，项目生命周期5年，预计生命周期总金额为人民币19亿元左右。**
- 2023年8月，孙公司沈阳常春收到德国知名豪华品牌主机厂的多个《中标通知书》，沈阳常春成为客户的乘用车底护板、轮毂罩、空气动力学组件总成等产品供应商，车型涵盖全新电动车型，将为客户开发、生产乘用车底护板、轮毂罩、空气动力学组件总成等产品。**预计从2026年开始批量生产，项目生命周期5年，预计生命周期总金额为人民币8亿元左右。**
- 全资子公司芜湖常春于近期收到国内某知名主机厂（“客户A”）《定点》，公司将为客户A开发、生产**新能源乘用车门板总成、主副仪表板总成等产品**；全资孙公司余姚常春于近期收到国内某知名新能源主机厂（“客户B”）《定点》，将为客户B开发、生产**新能源乘用车门板总成、主副仪表板总成、立柱总成等产品**。本次定点的客户产品项目部分已经完成设计开发，预计从2024年开始批量生产，**项目生命周期5年，预计生命周期总金额为人民币30亿元左右。**

投资标的---新泉股份

- ❑ 公司专业从事汽车内、外饰件系统零部件及模具的设计、制造及销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。公司结合现有客户生产区域布局，在常州、芜湖等**19个城市设立了生产基地**，提高了产品供应效率，提升产品准时交付能力，并有效降低产品运输成本。
- ❑ 公司汽车饰件产品较为完善：主要产品包括仪表板总成、顶置文件柜总成、门内护板总成、立柱护板总成、流水槽盖板总成和保险杠总成等，并**已实现产品在商用车及乘用车应用领域的全覆盖**。
- ❑ 客户优质：公司与一汽解放、北汽福田、陕西重汽、中国重汽、东风汽车等国内前五大中、重型卡车企业，以及吉利汽车、奇瑞汽车、上海汽车、一汽大众、上海大众、广汽集团、比亚迪、理想汽车、蔚来汽车、长安福特、江铃福特、长城汽车、国际知名品牌电动车企业均建立了良好的合作关系。

公司形成良性循环优势体系



公司布局19个生产基地



投资标的---新泉股份

□ 公司积极推动海外布局

- 2019年，公司在马来西亚设立合资公司并建立生产基地，开拓东南亚市场业务。
- 2020年，公司在墨西哥设立全资子公司并建立生产基地，开拓北美市场业务。
- 2021年，公司在美国设立全资子公司和**向墨西哥子公司增资3000万美元进行基地建设。**
- 2022年，公司全资子公司墨西哥新泉生产基地项目顺利建成并已进入试生产阶段。
- 2023年8月，公司公告拟在新加坡投资设立全资子公司，注册资本5万新加坡元。
- 2023年9月，公司公告拟通过新泉香港**对墨西哥新泉增加投资9500万美元。**
- 2023年10月，公司公告拟通过全资子公司新加坡新泉**在斯洛伐克投资设立全资子公司**，投资总额2000万欧元。

- ### □ 海外市场兑现收入：公司不断开拓合资和外资乘用车品牌的中高端市场和海外市场，
- 2022年海外收入6.1亿元，同比+165.9%，占营业收入8.7%；**23H1海外收入3.2亿元，同比+23.4%，占公司营业收入6.9%。**

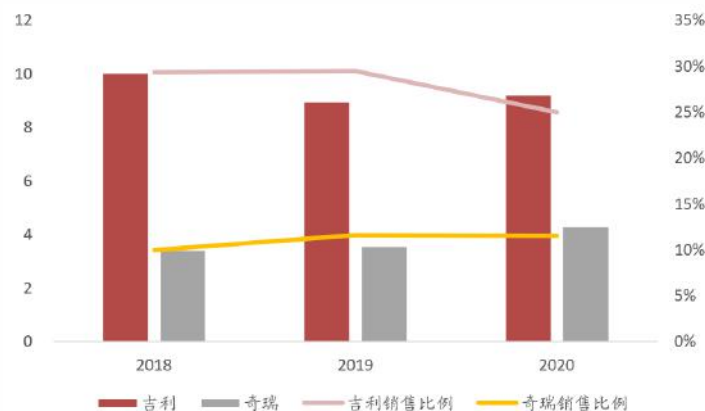


投资标的---新泉股份

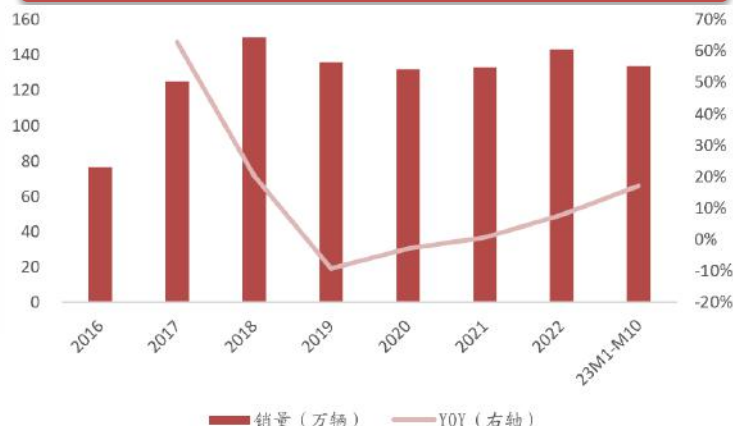
深度绑定大客户

- 18/19/20年：吉利成为公司第一大客户，对吉利销售收入10.0/8.9/9.2亿元，占营收比例29.4%/29.5%/25.0%；对奇瑞销售收入3.4/3.5/4.3亿元，占营收比例为10.0%/11.6%/11.6%。23M1-M10吉利、奇瑞销量分别为133.6、145.4万辆，同比+17.0%、+41.6%，伴随下游大客户的销量快速增长（奇瑞在9月更新了200万的销量目标），公司有望持续受益。
- 公司已在墨西哥建厂配套北美大客户，未来墨西哥工厂将为公司业绩带来新的增量。

公司对吉利/奇瑞销售收入（亿元）



吉利汽车销量



奇瑞控股集团汽车销量



投资标的---新泉股份

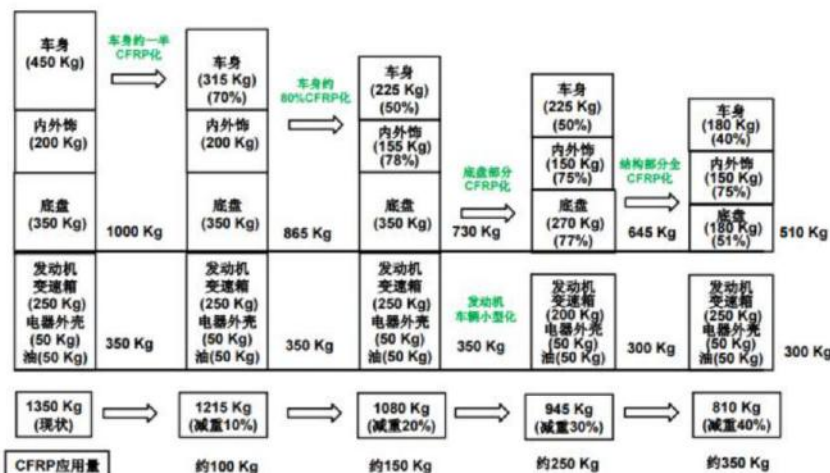
- **加速拓展外饰业务：**汽车外饰包括门装饰件，保险杠、挡泥板，汽车雾灯框，汽车灯眉，汽车尾灯框等多个部件，该项业务具备较大拓展空间。
 - 2022年设立了全资子公司**芜湖新泉志和汽车外饰系统有限公司**，该公司注册资本1亿元。
 - 2023年4月设立了全资子公司**常州新泉志和汽车外饰系统有限公司**，该公司注册资本1亿元。
- **前瞻性布局碳纤维：**2023年4月，公司公告与江苏韦恩实业投资有限公司、江苏集萃碳纤维及复合材料应用技术研究院有限公司共同出资设立**纬恩复材**，注册资本为2000万元人民币，其中公司以货币方式认缴出资700万元（占注册资本总额的35%）。
 - 350kg碳纤维将为汽车减重40%，伴随汽车产业的轻量化趋势，碳纤维需求量将持续增长，公司前瞻性布局有望为业绩带来增量。

汽车常用外饰部件



2. 热成型

汽车轻量化和碳纤维应用关系表



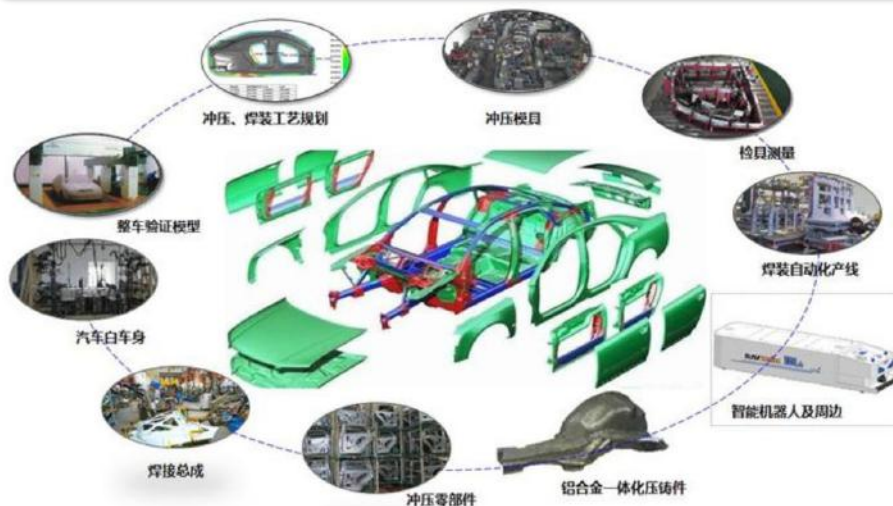
相关标的---瑞鹄模具

- 瑞鹄汽车模具股份有限公司前身瑞鹄汽车模具有限公司，是由芜湖奇瑞科技、自然人陈志华和台湾福臻于2002年3月共同出资设立的有限责任公司，注册资本为2800万元，其中奇瑞科技出资1260万元，占注册资本的45%；陈志华出资420万元，占注册资本的15%；台湾福臻出资1120.00万元，占注册资本的40%。**截止2023三季报，奇瑞科技持股2534.5万股，占总股本13.1%。**

排名	股东名称	持股数量(股)	占总股本比例(%)	期末参考市值(亿元)
1	芜湖宏博模具科技有限公司	69,150,000	35.86	25.55
2	芜湖奇瑞科技有限公司	25,345,000	13.14	9.36

- 公司是一家专业从事汽车主模型，汽车钣金件模、夹、检具开发与制造以及汽车小批量白车身焊装分总成生产制造的的高新技术企业。为国内少数能够同时为客户提供完整的汽车白车身高端制造装备、智能制造技术及整体解决方案的企业之一。

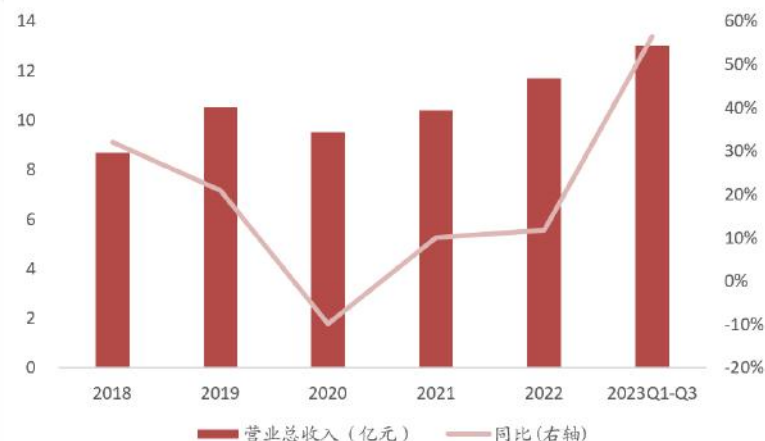
公司形成以汽车白车身相关配套装备的相对完整的产品线



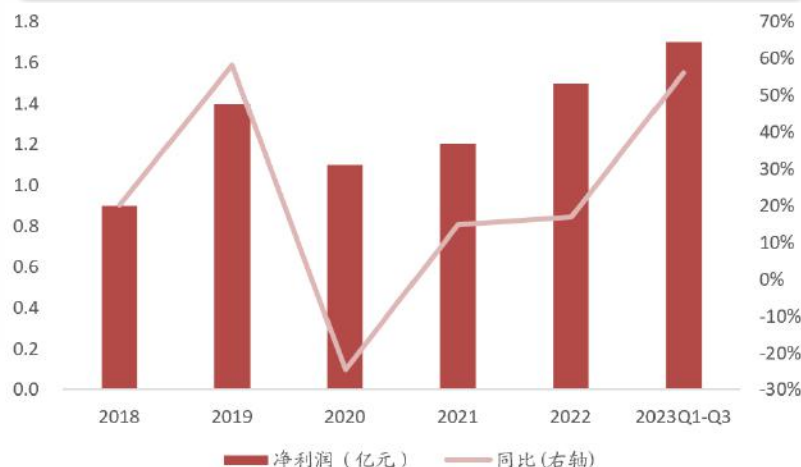
相关标的---瑞鹄模具

- ❑ **收入**：公司历经疫情考验，保持韧性增长，21/22年收入 10.4/11.7 亿元，同比 +10.0%/+11.8%。23Q1-Q3制造装备订单交付带动业绩增长，营业收入13.0亿元，实现同比+56.6%。
- ❑ **净利润**：2018年公司净利润0.9亿元，2022年净利润1.5亿元，CAGR为13.4%。23Q1-Q3，公司净利润实现1.7亿元，同比+56.1%，超过以往全年水平。
- ❑ **盈利水平**：23Q1-Q3公司毛利率达24.0%，同比-0.2pp；Q3毛利率为29.2%，同比+5.8pp，环比+9.5pp，规模效应有所体现。

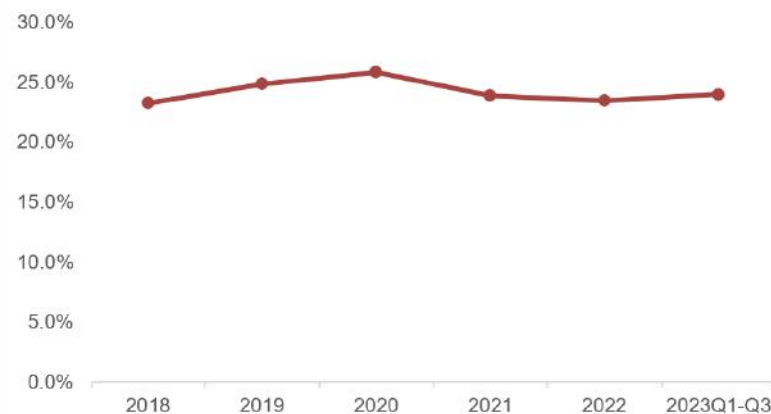
2018年以来公司营业总收入



2018年以来公司净利润



2018年以来公司销售毛利率

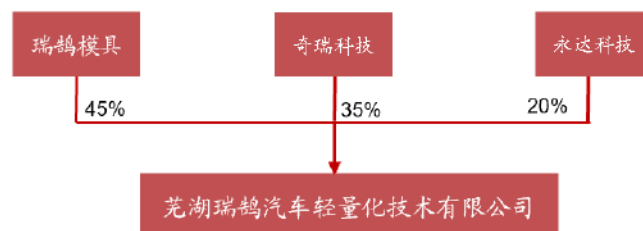


相关标的---瑞鹄模具

□ 公司发力轻量化

- 汽车轻量化零部件业务：主要产品有汽车冲焊零部件（高强度板及铝合金板材冲焊零部件）、铝合金精密铸造零部件（铝合金一体化压铸车身结构件、铝合金精密铸造动总零部件）等。
- 公司2022年开始介入轻量化零部件业务：项目计划总投资26,968万元，建设周期18个月。**满产后具备年产266套汽车高强度板、轻量化零部件冲压模具生产能力，年产2261万件零部件生产能力。**
- 22年中报披露，“新能源汽车轻量化零部件项目”已完成产品样件开发及试制试装，预计下半年完成项目首期工程建设和生产准备，年内实现项目部分竣工并批产供货。
- 公司于2023年3月29日第二次临时股东大会，审议通过了《关于对子公司增资并建设新能源汽车轻量化零部件项目（有色铸造）二期暨关联交易的议案》，公司与芜湖奇瑞科技有限公司分别**拟向芜湖瑞鹄汽车轻量化技术有限公司增资0.65亿元、0.35亿元。**
- 动总零部件产品22Q4已部分投产，并实现一定销量和收入；一体化压铸车身结构件产品2022年处于开发试制阶段，尚未量产，预计2023下半年实现量产供货。

2022年1月成立轻量化公司



相关标的---瑞鹄模具

□ 在手订单充足

- 公司为奇瑞、以及奇瑞与华为合作车型提供的一体化压铸车身结构件产品。

调研问答纪要

问：华为重申不造车,对公司有何影响？

答：公司通过网络获悉，华为一直声明其不造车，做增量部件供应商、帮车企造好车。公司为奇瑞、以及奇瑞与华为合作车型提供的一体化压铸车身结构件产品目前一切正常，没有变化。

- 深度绑定奇瑞大客户：17/18/19年公司对奇瑞销售收入占比为32.5%/17.4%/13.7%。

C电报 2023年09月20日 09:44:22

瑞鹄模具：公司涉及一体化压铸技术的轻量化零部件已取得奇瑞等客户定点

《科创板日报》20日讯，近日，瑞鹄模具董秘办人士向《科创板日报》记者表示，其子公司芜湖瑞鹄汽车轻量化技术有限公司的轻量化零部件产品涉及一体化压铸技术，部分产品已取得奇瑞汽车等客户定点，目前正处于产品开发和生产准备中。（记者 吴旭光）

对此，瑞鹄模具10月9日在投资者互动平台表示，奇瑞智界S7和星纪元ES部分模具和自动化产线由我司提供，部分零部件由公司子公司承制供应。两款车型销量增加将会促进公司零部件业务收入的增加。

- 23年中报披露，公司轻量化零部件业务定点并批供客户3个、定点开发中客户1个。

截至报告期末，公司轻量化零部件业务定点并批供客户3个、定点开发中客户1个。

相关标的---常青股份

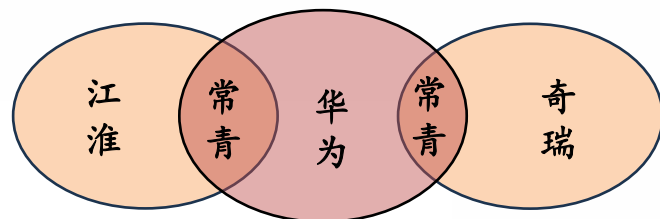
- 公司主营业务为**汽车冲压及焊接零部件**的开发、生产与销售，历经多年发展，公司已由单一的冲压件加工生产模式转为**模块化、自动化、多业务链的规模性汽车零部件制造企业**。
- 顺利切入新能源赛道，产能储备充足
- **2018年**，公司对外投资新能源汽车部件一体化冲焊生产线项目，总投资额3.8亿元；**2019年**，公司成立新能源事业部，重点开发新能源汽车零部件和总成件产品；**2020年**，公司招募筹建汽车轻量化团队，引进高端研发人才，全面提高公司研发水平，重点开发新能源汽车车身件和底盘件产品；**2021年**，公司对外投资新能源汽车轻量化零部件建设项目（一期），总投资额2.3亿元；**2022年**，公司拟非公开发行募集资金不超过8亿元，主要用于新能源汽车一体化大型压铸项目，项目设计产能为年产16万件新能源汽车底盘压铸件和4万件新能源汽车电池壳体。

2022年报披露公司在建产能（万元）

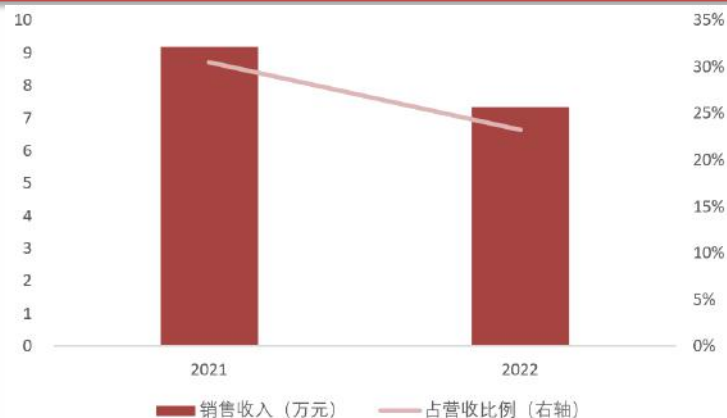
在建产能工厂名称	计划投资金额	报告期内投资金额	累积投资金额	预计投产日期	预计产能
汽车冲压及焊接零部件技术升级改造建设项目	49,239.48	15,349.21	40,645.43	2024.04	将新增年10万套中高端轻卡车身冲焊件、10万套中高端轻卡底盘冲焊件和3万套客车及专用车底盘冲焊件生产能力
阜合汽车冲焊部件智能化生产项目	25,700.00	2,697.48	21,336.48	2020.09	新增年产商用车冲焊部件4万套的生产能力
镇江新能源汽车部件一体化冲焊生产线建设项目	34,800.00		2,630.62	2020.09	新增年产汽车冲焊部件系列产品10万套的综合生产能力
新能源汽车轻量化车身覆盖件智能化冲压工厂项目	20,000.00	17,122.00	17,122.00	2023.06	新增年产336万件新能源汽车轻量化车身覆盖件的生产能力
蒙城商用车车身分总成冲焊部件智能化生产项目	13,500.00	4,084.94	10,261.64	2022.03	新增4万套前车架总成、后车架总成、侧围内板总成、发动机舱总成的综合生产能力

相关标的---常青股份

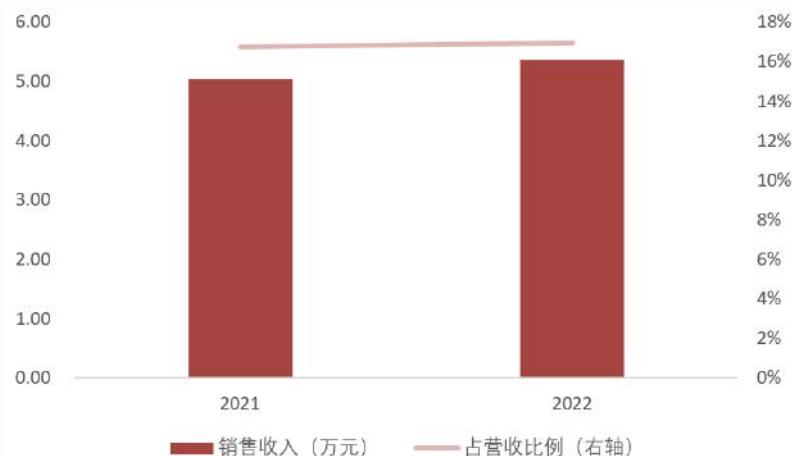
- ❑ 公司客户集中度较高，2021年前五名客户销售额19.2亿元，占年度销售总额63.7%；2022年前五名客户销售额20.7亿元，占年度销售总额65.3%。
- **江淮汽车系公司第一大客户**，21/22年销售收入为 9.2/7.3 亿元，占公司营收的 30.5%/23.2%。
- **奇瑞控股系公司第二大客户**，21/22年销售收入为 5.0/5.4 亿元，占公司营收的 16.8%/16.9%。
- ❑ 中建集团公告，承接合肥市重点工程，建成后将用于**华为与江汽集团在合肥共同开发新一代高端智能电动汽车**。围绕华为产业链来说，华为与江汽的合作，叠加华为与奇瑞的联手，将进一步利好常青股份的业绩增长。



江淮汽车系公司第一大客户



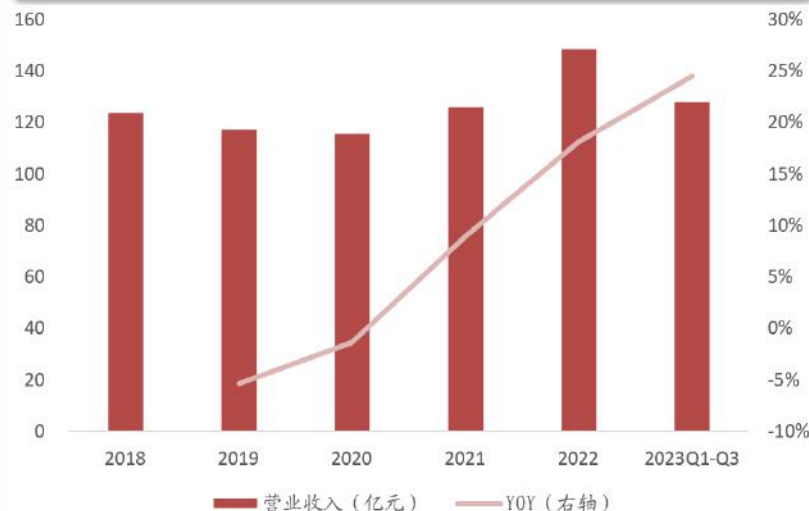
奇瑞控股系公司第二大客户



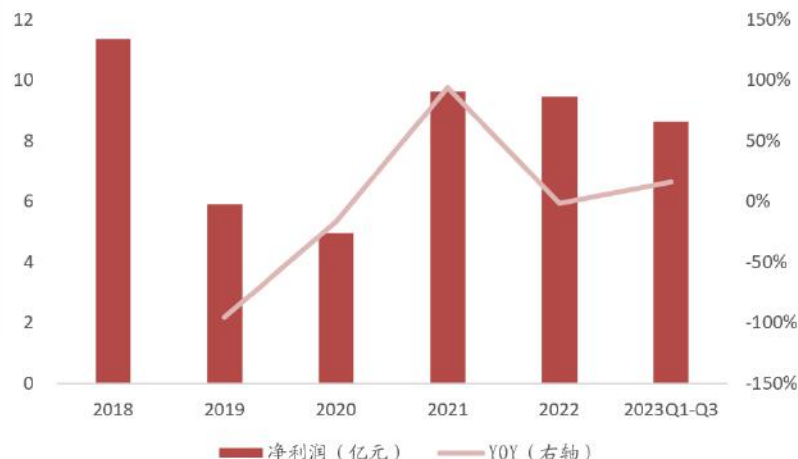
相关标的---中鼎股份

- **收入**：2022年公司收入148.5亿元，同比+18.1%；受益于下游需求恢复，公司收入持续增长，23Q1-Q3公司收入127.7亿元，同比+24.5%，23Q3收入45.9亿元，同比+24.4%，环比+5.9%。
- **盈利能力**：公司盈利能力相对稳定，23Q1-Q3毛利率21.5%，同比-0.3pp；23Q3毛利率为22.0%，同比-0.5pp，环比+0.5pp，伴随海外工厂项目顺利推进，公司毛利率水平有望得到持续改善。

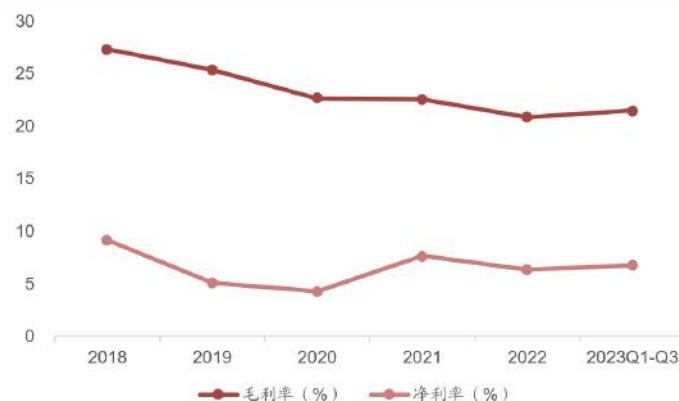
公司收入保持快速增长



2018年以来公司净利润水平



2018年以来公司毛利率/净利率



相关标的---中鼎股份

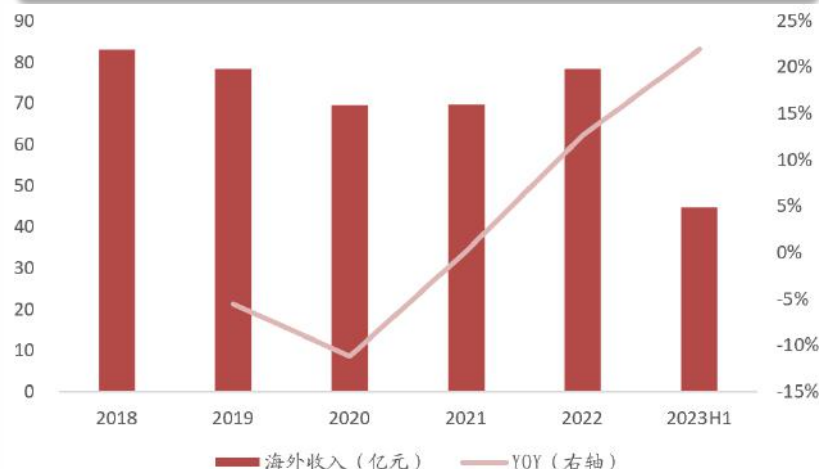
□ 持续推进海外布局，已逐步进入收获期

- 公司自2003年在海外建立物流中心，2008开启海外并购之路，**经历海外并购“全球并购”、“中国落地”、“海外管控”三个阶段**，积累了丰富的国际化管理经验。现在公司已经步入第三个海外管控阶段，公司按照五大事业部构建全球组织架构体系，进一步推进全球大协同战略。
- 通过海外并购，全球技术与产品整合，中鼎品牌优势得以凸显，OEM主机厂直接及间接配套**大众、福特、通用、戴姆勒、宝马、沃尔沃等全球中高端汽车品牌**。
- 海外收入贡献重要增量：2022年公司海外收入78.4亿元，同比+12.6%，**23H1海外收入44.7亿元，同比+21.9%**，海外市场表现实现了进一步突破。公司对海外市场的开拓，一方面有利于优化客户结构，另一方面也利于保障公司盈利能力。

公司实现全球布局



2018年以来公司海外收入

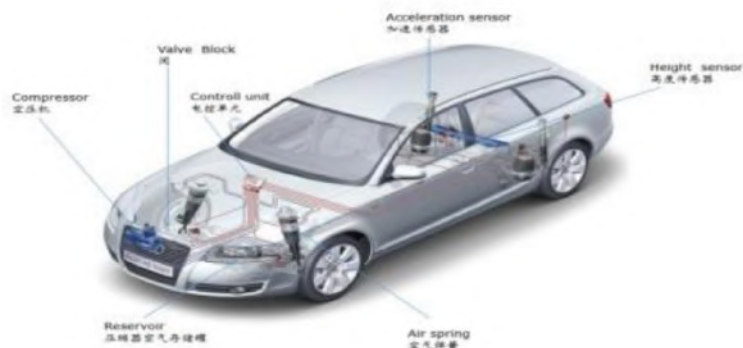


相关标的---中鼎股份

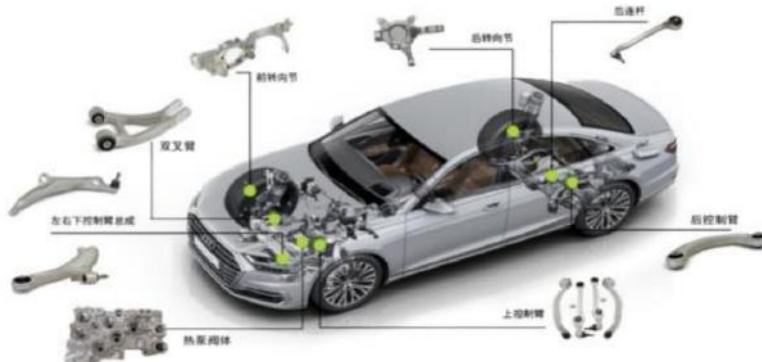
□ 全力布局新能源，业务板块多点开花

- **空气悬挂系统**：公司2023年半年度新增订单总金额约为196亿元，其中，**AMK中国已获订单总产值73.14亿元**，未来有望拿到更多项目定点，尤其是新能源汽车项目定点，AMK助力打开新的成长空间。2023年10月，公司披露子公司AMK获国内某头部新能源品牌主机厂定点，配套新平台项目空气悬挂系统的空气供给单元总成产品的批量供应商。**本次项目生命周期为5年，生命周期总金额约为16.4亿元。**
- **轻量化业务**：公司大力发展底盘轻量化系统总成产品业务，已经取得奔驰、长安、广汽、比亚迪等多个传统主机厂订单，同时在新能源头部企业业务都取得突破性进展并获得相关订单。
- **热管理系统总成**：公司布局新能源汽车热管理管路系统总成业务，目前已经给宝马、沃尔沃、奥迪、大众、吉利、小鹏和理想等新能源汽车平台配套。

空气悬挂系统相关产品



轻量化底盘系统相关产品



奇瑞产业链相关标的不完全汇总

企业名称	供应产品	相关情况
伯特利	线控制动系统WCBS、电子驻车制动系统EPB、智能驾驶辅助系统ADAS、制动器总成、转向系统、铸铝轻量化等产品。	2023年半年度业绩说明会上表示，“由于整车降价给整车厂带来了成本方面的压力，奇瑞在二季度末将瑞虎8的部分份额从WCBS切换回ESP的配置，目前经过和客户的协调，WCBS的份额相对稳定，不会对WCBS的销量产生重大影响。”
常熟汽饰	门内护板、仪表盘	招股说明书披露：门内护板供应奇瑞旗云、东方之子、瑞虎、艾瑞泽5；仪表盘供应奇瑞瑞麒车型。
新泉股份	仪表板总成、门内护板总成、立柱护板总成、保险杠总成	招股说明书披露，公司产品供东方之子、QQ3、奇瑞新QQ、奇瑞A1、风云2、旗云2、旗云3、旗云5、瑞虎3、威麟 H5、威麟V5（改款）、瑞麒M1、瑞麒G2、瑞麒G3车型。可转债说明书披露，仪表板总成供奇瑞瑞虎8PLUS。
瑞鹄模具	焊装自动化生产线、模具、轻量化零部件、	根据投资者平台披露，公司供奇瑞智界S7、星纪元ES系列、奇瑞luxeed车型、小蚂蚁eQ车型、qq冰淇淋、奇瑞X-C车型、新能源纯电重卡及氢燃料矿卡车型、奇瑞eQ7车型
常青股份	具体产品暂未有公开信息	根据投资者平台披露，常瑞芜湖配套奇瑞，目前已拿到新车型业务。
川环科技	具体产品暂未有公开信息	根据投资者平台披露，公司与奇瑞有长期稳定的合作，参与了奇瑞众多车型。
浙江仙通	无边框密封条	公司年报披露，公司以新能源汽车无边框密封条为突破口，获得奇瑞无边框密封条定点。
立讯精密	-	公司与奇瑞汽车在Tier1项目上的合作一直处在良好的发展状态，在奇瑞及其他相关车企均有定点项目进行中。

奇瑞产业链相关标的不完全汇总

企业名称	供应产品	相关情况
虹软科技	虹软科技	前装量产定点项目已涉及长城、长安、长安新能源、吉利、上汽乘用车、合众、理想、东风岚图、本田、东风日产、奇瑞、重汽、吉利领克、沃尔沃、长安马自达等车厂的多款量产车型。
天成自控	汽车座椅	奇瑞汽车选择本公司作为某乘用车项目定点座椅模块供应商。
福赛科技	公司主营空调出风口、储物盒，主副仪表装饰件产品。	公司系奇瑞的二级供应商，已配套奇瑞的多种车型，同时新车型的配套也在积极洽谈中。
多氟多	60130电芯	目前60130电芯已经量产，配套奇瑞、五菱等多款车型已完成公告，计划11月份批量装车。
华依科技	高精定位模块系统	奇瑞汽车选择公司作为某项目高精定位模块系统定点的开发工作
华阳集团	搭载华为HiCar应用的车机	车机搭载华为HiCar应用已完成适配，将在奇瑞车型上量产。
浙江世宝	汽车转向系统总成及关键部件	2022年公司前五大客户，占比20.28%（来自22年报），公司向其提供汽车转向系统总成及关键部件。
三联锻造	节叉等产品	公司产品广泛应用于奇瑞等客户。
保隆科技	空气悬挂系统	公司和奇瑞已建立合作的空气悬架系统产品包括乘用车空气弹簧、空气弹簧减振器支柱总成、空气供给单元、储气罐、控制器等
星宇股份	车灯	2023半年报披露，公司客户覆盖奇瑞汽车、理想汽车及某国际知名新能源车企等多家国内外汽车整车制造企业。
卡倍亿	-	2023半年报披露，公司已进入奇瑞、特斯拉、比亚迪、理想等主流汽车整车厂商供应链体系。
上声电子	-	招股说明书披露，公司在境内市场的客户主要包括上汽集团、上汽大众、上汽通用、长城汽车、奇瑞汽车、吉利控股、蔚来汽车等。

奇瑞产业链相关标的不完全汇总

企业名称	供应产品	相关情况
德赛西威	第三代智能座舱域控制器	公司在公开调研纪要中披露，公司第三代智能座舱域控制器已实现规模化量产，并在理想汽车、奇瑞等众多客户的车型上配套供货。
亚太股份	ADAS产品、电子液压带制动主缸含罐总成（IBS）和 ESC 控制器总成产品、	根据投资者平台披露，公司ADAS系统产品供给奇瑞新能源S61车型（独供）蚂蚁车型。
纵目科技	ADAS产品	公司公告，获奇瑞新能源多款车型ADAS产品项目定点。
隆盛科技	混合动力汽油发动机EGR系统模块产品	公司公告，收到芜湖埃科泰克动力总成有限公司的定点通知书，埃科泰克系奇瑞控股集团有限公司控股子公司，主要从事奇瑞旗下发动机、变速箱以及新能源动力产品的研发、生产、销售与服务。本次公司被埃科泰克选定为混合动力汽油发动机EGR系统模块产品配套供应商。
金固股份	普通轮毂产品、阿凡达低碳车轮	公司在公开调研纪要中披露，公司普通轮毂产品是小康、奇瑞、江淮乘用车车型的供应商，其中公司阿凡达低碳车轮同时也给奇瑞供货。
飞龙股份	电子水泵系列产品	公司电子水泵系列产品主要客户包括理想、蔚来、奇瑞、零跑、广汽埃安、吉利、合众等80余家。
方正电机	新能源汽车驱动电机	公司新能源汽车驱动电机领域直接和间接合作客户包括蔚来、理想、小鹏、上汽通用五菱、上汽集团、奇瑞汽车、长城汽车等。
宁德时代	钠离子电池	公司正致力推进钠离子电池在2023年实现产业化，已宣布首发奇瑞车型。
国机汽车	中标《2022年奇瑞股份智能网联超级二工厂总装机械化项目》和《2022年奇瑞股份超二工厂焊装车间（EH3/EHY）后地板二三级项目》	国机汽车2月20日公告，全资子公司中国汽车工业工程有限公司（以下简称“中汽工程”）于2023年2月17日收到瑞鲸（安徽）供应链科技有限公司通过邮件送达的《中标通知书》，确认中汽工程中标《2022年奇瑞股份智能网联超级二工厂总装机械化项目》和《2022年奇瑞股份超二工厂焊装车间（EH3/EHY）后地板二三级项目》。总装机械化项目中标金额为2.17亿元，焊装车间后地板二三级项目中标金额为1.57亿元。

奇瑞产业链相关标的不完全汇总

企业名称	供应产品	相关情况
飞龙股份	新能源热管理部件产品	公司新能源热管理部件产品客户有76家，主要客户有理想汽车、零跑汽车、奇瑞汽车、吉利汽车、上海汽车、广汽埃安、蔚来汽车、越南VINFAST、合众汽车、天际汽车等。
万里扬	乘用车变速器、新能源汽车传动系统	公司为奇瑞汽车配套乘用车变速器以及新能源汽车传动系统等产品。
巨一科技	电机电控产品	公司电机电控产品主要客户包括广汽本田、东风本田、奇瑞汽车、江淮汽车、江铃汽车、一汽大众及Vinfast等整车厂商。
国芯科技	-	公司新一代中高端车身/网关控制芯片已获得超200万颗订单，并实现超130万颗出货和装车，目前整车客户包括比亚迪、上汽、长安、奇瑞、东风等，预计芯片订单及出货增长量会进一步增加。
雷迪克	轮毂单元产品	公司将作为奇瑞商用车(安徽)有限公司的二级零部件供应商，进入其轮毂单元产品的供应流程。
圣龙股份	混动鲲鹏1DHT130离合器总成	选择公司作为其奇瑞新能源混动鲲鹏1DHT130离合器总成的零部件供应商，该平台涉及瑞虎8等车型。
创维数字	车载人机交互显示总成系统和车载智能仪表系统	公司的车载人机交互显示总成系统和车载智能仪表系统等产品目前已向吉利、奇瑞、长城等国内头部车企定点供货
香山股份	PDU、BUD、充电插座、线束、模式二充电枪、充电小门等产品	新能源车上和充配电相关的产品：PDU、BUD、充电插座、线束、模式二充电枪、充电小门等产品，目前的主要客户包括上汽、通用、一汽、奇瑞、比亚迪、塞力斯等
英搏尔	动力总成、电池总成	公司目前有吉利汽车、长安汽车、长城汽车、上汽通用五菱、北汽新能源、江淮汽车、奇瑞汽车，造车新势力有威马汽车、小鹏汽车等乘用车客户，以及采埃孚、杭叉、上汽大通、瑞驰新能源等商用车、专用车客户。公司目前供应的动力总成产品，根据其功率及应用场景的不同，价格在5500元-7500元不等，电源总成产品单价相对低一些。

奇瑞产业链相关标的不完全汇总

企业名称	供应产品	相关情况
合锻智能	内高压、热成形等高技术零部件	公司与奇瑞汽车签订了《战略合作协议》，双方将在汽车领域零部件设备生产线、新材料新工艺在汽车领域的新应用、国家省部级科技项目申报和内高压、热成形等高技术零部件等领域展开深度合作。
松井股份	后视镜高光黑涂料	后视镜高光黑涂料（来自21年年报）。
松原股份	安全带、气囊、方向盘	在新能源汽车业务方面，公司已与五菱宏光MINIEV、长城欧拉、吉利新能源、奇瑞新能源、天际汽车等新能源车型进行批量供货。公司安全带产品已与奇瑞新能源QQ冰淇淋、小蚂蚁车型配套；另外，气囊、方向盘产品已与QQ冰淇淋车型配套。
宁波高发	电子油门踏板	报告期营业收入较上年同期增长12.13%主要系电子换挡器及其执行机构、电子油门踏板在比亚迪汽车、上汽乘用车、奇瑞汽车等主机厂以及芜湖万里扬变速器有限公司销售增加所致；
大洋电机	“三合一”电驱动总成产品、高效增程器发电机总成产品、乘用车动力总成	应用于吉利汽车、奇瑞汽车、现代汽车、雷诺汽车、印度塔塔等客户的多款“三合一”电驱动总成产品；东风汽车、奇瑞汽车、广汽集团配套的高效增程器发电机总成产品；杰诺瑞在新能源乘用车动力总成系统业务方面取得实质进展，配套于奇瑞汽车QQ冰淇淋车型的驱动电机实现量产。
马钢股份	马钢汽车板	马钢汽车板共获取了8款车型50多个自制件的定点。
中鼎股份	电池模组密封条产品	公司成为奇瑞捷豹路虎“L551”纯电动平台项目电池模组密封条产品的批量供应商。（2018年定点通知）
沪光股份		公司主要量产的新能源项目主要有理想ONE、理想L9、理想L8,赛力斯·问界M7、问界M5EV、问界M5,美国T公司M3/MY,上汽大众ID. 3、ID. 6X,奥迪Q5E, Q5E, 奇瑞捷豹路虎·发现运动,北京奔驰EQA等车型
凯尔达	激光焊接机器人产品	已有成熟的激光焊接机器人产品，并已向汽车行业如奇瑞等公司实现销售。

奇瑞产业链相关标的不完全汇总

企业名称	供应产品	相关情况
森麒麟	轮胎	已成为德国大众集团、奥迪汽车、广州汽车、长城汽车、吉利汽车、北汽汽车、奇瑞汽车等整车厂商的合格供应商
国风新材	满足新能源汽车轻量化要求的汽车配套件	公司全资子公司芜湖国风塑胶科技有限公司主要产品为满足新能源汽车轻量化要求的汽车配套件等，产品销售良好。目前已与包括奇瑞、江淮、江铃等多家汽车厂商开展合作。
纽泰格	-	公司目前主要客户有巴斯夫、天纳克、万都、昭和、采埃孚、凯迩必、延锋彼欧、华域视觉、东洋橡塑等，产品主要应用于大众、马自达、本田、通用、日产、吉利、奇瑞、长安等汽车品牌的车型。
太极股份	普华汽车电子AUTOSAR操作系统产品	普华汽车电子AUTOSAR操作系统产品已量产超过500万套，应用于吉利、长安、长城、江淮、奇瑞等汽车品牌。
双林股份	电机	奇瑞JH11EV电机项目正式量产，目前已出货的电机已全部装车试验完成，一致性良好。

投资建议

- **深耕海外市场，出口行业领先**：奇瑞在海外建立完成六大研发基地、10个工厂(海外产能30万辆/年),配合精准的市场定位/营销，奇瑞受到海外市场认可，23M1-M10出口74.2万辆，同比增长1倍，排名中国整车出口企业第二位。考虑中国汽车出口持续保持强劲势头，“一带一路”战略的逐步推进，叠加在海外品牌力的持续提升，奇瑞在出口市场有望继续位于行业领先地位。
- **政企联动，合力打造奇瑞产业链**：奇瑞计划研发投入1000+亿元；公司启动“瑶光战略”，覆盖火星架构、鲲鹏动力、雄狮科技、银河生态四大核心领域，助力企业保持长期竞争力。芜湖市围绕奇瑞产业链布局，对接意向到芜湖投资奇瑞市外配套企业12家，签约奇瑞供应链重大项目3个，加大对奇瑞汽车等龙头企业外贸支持力度，引导奇瑞开展出口信保业务，全方面为奇瑞发展保驾护航。
- **布局华为、苹果产业链，未来成长可期**：2020年奇瑞与华为签订全面合作框架协议，双方联合打造的新车智界S7将搭载鸿蒙HarmonyOS 4系统，华为与奇瑞至少有5款高端智能电动车型规划，首款新车型智界S7已发布；2022年奇瑞与立讯精密签署《战略合作框架协议》，拟组建合资公司，奇瑞与苹果代工之王合作，未来或有望进入果链，拿到代工订单。伴随公司电动化、智能化布局的持续推进，叠加与华为、立讯等企业合作的不断深入，奇瑞产业链相关标的将持续受益。
- **投资建议**：建议关注奇瑞产业链中拿单能力强，在安徽或墨西哥有布局，并且与华为保持良好合作的相关优质公司，主要标的：瑞鹄模具、伯特利、常熟汽饰、中鼎股份、新泉股份、常青股份等。
- **风险提示**：原材料价格上涨风险；贸易摩擦风险；政策调整风险；车企电动化转型不及预期的风险；合作车型销量不及预期的风险。

风险提示

- **原材料价格上涨风险**：上游原材料价格超预期上涨，将对产业链相关标的盈利水平带来负面影响。
- **贸易摩擦风险**：中国汽车产业发展迅猛，部分国家为保护地方企业，具有采取极端贸易保护措施的可能，易带来贸易摩擦，从而对汽车产业链产生冲击。
- **政策调整风险**：奇瑞产业链在一定程度上受到政策支持，未来若因地方产业需要对环保、土地、支持力度等方面进行政策调整，或对奇瑞产业链带来一定风险。
- **车企电动化发展不及预期的风险**：汽车市场竞争加剧，电车降价，奇瑞面临电动化发展不及预期的风险，轻量化等相关产业链标的将受到影响。
- **合作车型销量不及预期的风险**：消费市场恢复不及预期，公司与华为合作车型面临销量不及预期的风险，产业链相关标的将受到影响。

分析师：郑连声

执业证号：S1250522040001

电话：010-57758531

邮箱：zlans@swsc.com.cn

联系人：冯安琪

电话：021-58351905

邮箱：faz@swsc.com.cn

西南证券投资评级说明

报告中投资建议所涉及的评级分为公司评级和行业评级（另有说明的除外）。评级标准为报告发布日后6个月内的相对市场表现，即：以报告发布日后6个月内公司股价（或行业指数）相对同期相关证券市场代表性指数的涨跌幅作为基准。其中：A股市场以沪深300指数为基准，新三板市场以三板成指（针对协议转让标的）或三板做市指数（针对做市转让标的）为基准；香港市场以恒生指数为基准；美国市场以纳斯达克综合指数或标普500指数为基准。

公司 评级

买入：未来6个月内，个股相对同期相关证券市场代表性指数涨幅在20%以上
持有：未来6个月内，个股相对同期相关证券市场代表性指数涨幅介于10%与20%之间
中性：未来6个月内，个股相对同期相关证券市场代表性指数涨幅介于-10%与10%之间
回避：未来6个月内，个股相对同期相关证券市场代表性指数涨幅介于-20%与-10%之间
卖出：未来6个月内，个股相对同期相关证券市场代表性指数涨幅在-20%以下

行业 评级

强于大市：未来6个月内，行业整体回报高于同期相关证券市场代表性指数5%以上
跟随大市：未来6个月内，行业整体回报介于同期相关证券市场代表性指数-5%与5%之间
弱于大市：未来6个月内，行业整体回报低于同期相关证券市场代表性指数-5%以下

分析师承诺

报告署名分析师具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格并注册为证券分析师，报告所采用的数据均来自合法合规渠道，分析逻辑基于分析师的职业理解，通过合理判断得出结论，独立、客观地出具本报告。分析师承诺不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接获取任何形式的补偿。

重要声明

西南证券股份有限公司（以下简称“本公司”）具有中国证券监督管理委员会核准的证券投资咨询业务资格。

本公司与作者在自身所知范围内，与本报告中所评价或推荐的证券不存在法律法规要求披露或采取限制、静默措施的利益冲突。

《证券期货投资者适当性管理办法》于2017年7月1日起正式实施，若您并非本公司签约客户，为控制投资风险，请取消接收、订阅或使用本报告中的任何信息。本公司也不会因接收人收到、阅读或关注自媒体推送本报告中的内容而视其为客户。本公司或关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，还可能为这些公司提供或争取提供投资银行或财务顾问服务。

本报告中的信息均来源于公开资料，本公司对这些信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可升可跌，过往表现不应作为日后的表现依据。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告，本公司不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，本公司对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。

参考之用，不构成出售或购买证券或其他投资标的的要约或邀请。在任何情况下，本报告中的信息和意见均不构成对任何个人的投资建议。投资者应结合自己的投资目标和财务状况自行判断是否采用本报告所载内容和信息并自行承担风险，本公司及雇员对投资者使用本报告及其内容而造成的一切后果不承担任何法律责任。

本报告及附录版权为西南证券所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布。如引用须注明出处为“西南证券”，且不得对本报告及附录进行有悖原意的删节和修改。



西南证券研究发展中心

西南证券研究发展中心

上海

地址：上海市浦东新区陆家嘴21世纪大厦10楼

邮编：200120

北京

地址：北京市西城区金融大街35号国际企业大厦A座8楼

邮编：100033

深圳

地址：深圳市福田区益田路6001号太平金融大厦22楼

邮编：518038

重庆

地址：重庆市江北区金沙门路32号西南证券总部大楼21楼

邮编：400025

西南证券机构销售团队

区域	姓名	职务	手机	邮箱	姓名	职务	手机	邮箱
上海	蒋诗烽	总经理助理/销售总监	18621310081	jsf@swsc.com.cn	陈阳阳	销售经理	17863111858	cyyf@swsc.com.cn
	崔露文	销售经理	15642960315	clw@swsc.com.cn	李煜	销售经理	18801732511	yfliyu@swsc.com.cn
	谭世泽	销售经理	13122900886	tsz@swsc.com.cn	卞黎旻	销售经理	13262983309	bly@swsc.com.cn
	薛世宇	销售经理	18502146429	xsy@swsc.com.cn	龙思宇	销售经理	18062608256	lsyu@swsc.com.cn
	岑宇婷	销售经理	18616243268	cyryf@swsc.com.cn	田婧雯	销售经理	18817337408	tjw@swsc.com.cn
	汪艺	销售经理	13127920536	wyf@swsc.com.cn	阚钰	销售经理	17275202601	kyu@swsc.com.cn
	张玉梅	销售经理	18957157330	zymf@swsc.com.cn	魏晓阳	销售经理	15026480118	wxyang@swsc.com.cn
北京	李杨	销售总监	18601139362	yfly@swsc.com.cn	胡青璇	销售经理	18800123955	hqx@swsc.com.cn
	张岚	销售副总监	18601241803	zhanglan@swsc.com.cn	张鑫	销售经理	15981953220	zhxin@swsc.com.cn
	杨薇	高级销售经理	15652285702	yangwei@swsc.com.cn	王宇飞	销售经理	18500981866	wangyuf@swsc.com.cn
	王一菲	销售经理	18040060359	wyf@swsc.com.cn	路漫天	销售经理	18610741553	lmtf@swsc.com.cn
	姚航	销售经理	15652026677	yhang@swsc.com.cn	马冰竹	销售经理	13126590325	mbz@swsc.com.cn
广深	郑龔	广深销售负责人	18825189744	zhengyan@swsc.com.cn	张文锋	销售经理	13642639789	zwf@swsc.com.cn
	杨新意	销售经理	17628609919	xyf@swsc.com.cn	陈紫琳	销售经理	13266723634	chzlyf@swsc.com.cn
	龚之涵	销售经理	15808001926	gongzh@swsc.com.cn	陈韵然	销售经理	18208801355	cyryf@swsc.com.cn
	丁凡							