

# 中国物流行业投资赛道梳理 报告

2019年



物流活动渗透在生产、流通、消费的方方面面。我国社会**物流效率**正逐步提高，但与发达国家相比仍有较大差距。改善**运输结构**、提升**互联网与技术运用**水平、提高**标准化**水平和**服务质量**将成为物流行业重要的发展趋势。



纵观物流的众多细分赛道，除快递、车货匹配平台、仓储机器人等少数几个子行业外，其余子行业均呈现**行业极度分散**的现状。本报告通过市场规模、增长潜力、核心价值等6个维度对物流中的主要24个子行业进行了投资价值评估并给出**投资建议**。



**零担**与**同城货运**行业市场规模大，但在规模化能力与总体进入壁垒上存在一定劣势。零担将随着货物化整为零与大件快递需求的增长而具有较大的发展潜力，同时小票市场竞争格局正逐步成型，大票市场极度分散。同城货运市场增长潜力一般，B端业务玩家集中度非常低，而C端和小B端市场已经形成头部玩家。



**快递**和**B2C仓配一体**服务为相互替代的关系，得益于电商的驱动均有不错的增长潜力。随着头部玩家在成本和服务端的不断优化，快递行业进入壁垒极高。B2C仓配一体在时效与末端服务质量上优势明显，仓储环节的人员操作效率是关键壁垒，目前主流电商的自营仓配服务以及电商体系内的头部服务商占据了大部分市场份额。

中国物流行业背景	1
中国物流行业概览	2
中国物流行业重要发展趋势	3
中国物流各子行业投资价值评估	4
针对具有投资前景的子行业的深入分析	5

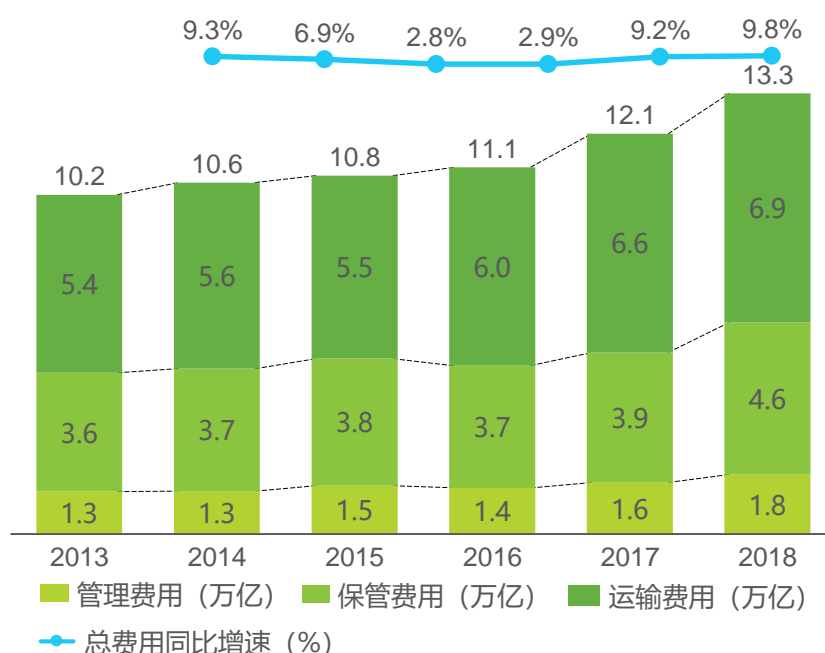
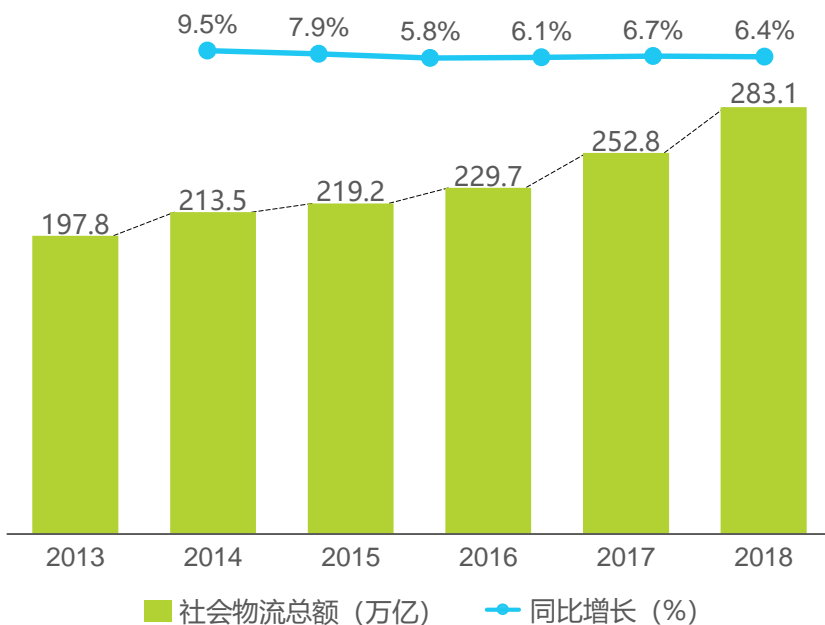
# 中国物流行业背景

## 中国社会物流需求稳步上升，物流费用不断增长

物流是国家经济发展的重要基础设施，目前我国社会物流总需求呈平稳上升的发展态势，在2018年社会物流总额达到283.1万亿，按照可比价格计算，同比增长6.4%。另一方面，社会物流总费用也随之增长，于2018年达到13.3万亿，其中运输费用6.9万亿，占比52%，保管费用4.6万亿，占比34%。

### 2013-2018年中国社会物流总额及增速

### 2013-2018年中国社会物流总费用及增速



注释：社会物流总额是指第一次进入国内需求领域，产生从供应地向接受地实体流动的物品价值总额，绝大部分为工业品物流总额。同比增长为按可比价格计算。

来源：中国物流与采购联合会；艾瑞投研。

注释：同比增长为按可比价格计算。

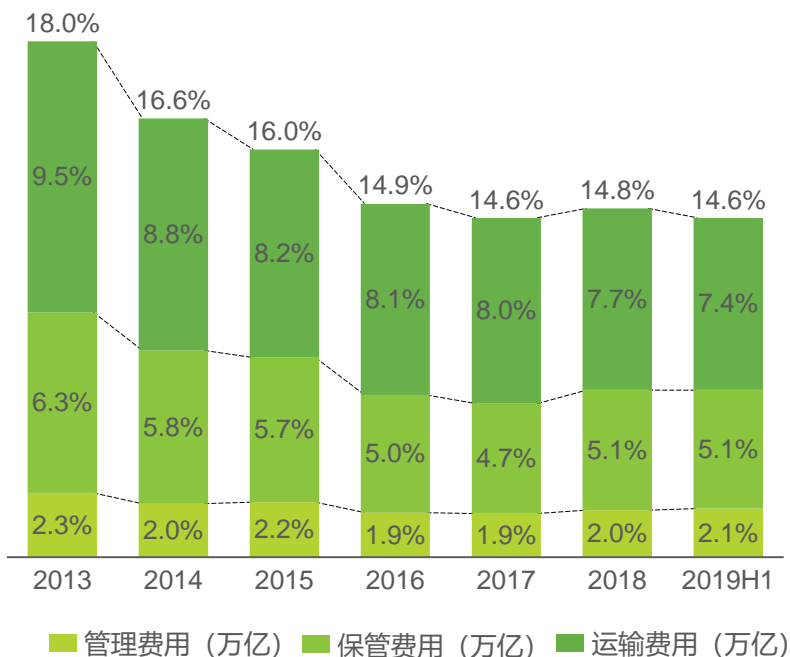
来源：中国物流与采购联合会；艾瑞投研。

# 中国物流行业背景

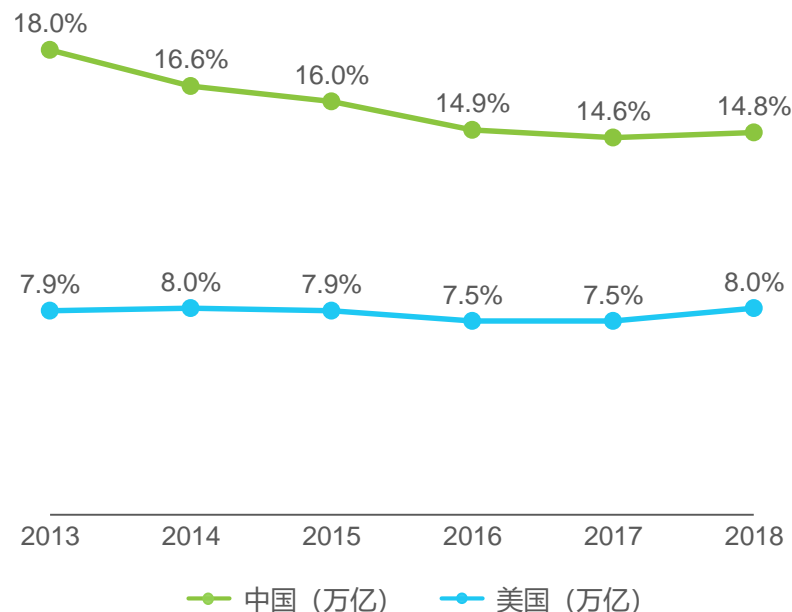
## 中国社会物流效率逐步提高但与美国相比仍有上升空间

随着一系列物流降本增效措施的实施，中国的物流费用相对GDP的占比从2013年的18%降至2019年上半年的14.6%。特别地，运输费用率在近年来逐年下降，体现中国物流的运输效率逐渐提升。另一方面，美国的物流费用率近年来均处于7.5%-8%之间，意味着中国仍有较大的提升空间。由此，发展改革委、交通运输部于《国家物流枢纽布局和建设规划》中提出了到2025年中国社会物流费用率降低至12%的目标。

### 2013-2019上半年中国社会物流费用与GDP比率



### 2013-2018年社会物流总费用与GDP比率-中美比较



来源：中国物流与采购联合会；艾瑞投研。

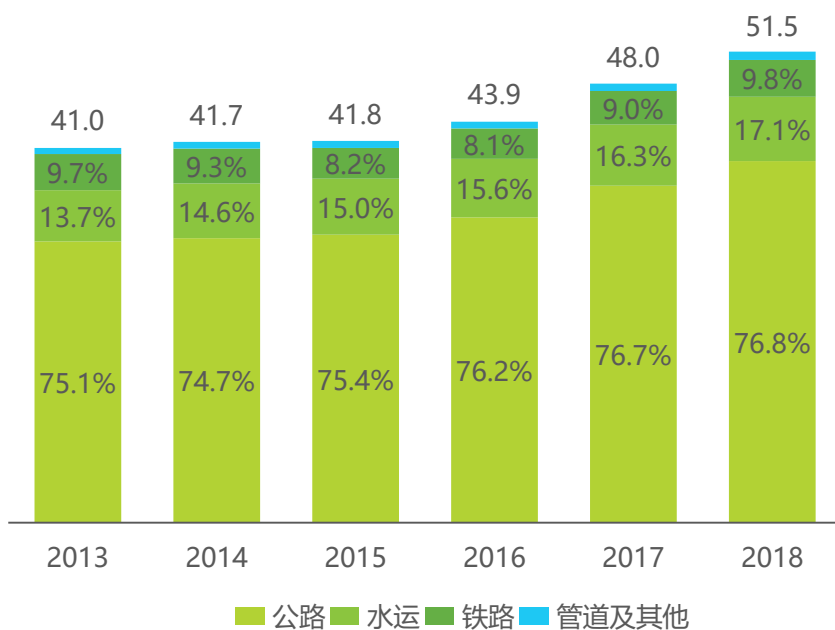
来源：中国物流与采购联合会；2019 State of Logistics Report by the Council of Supply Chain Management Professionals；艾瑞投研。

# 中国物流行业背景

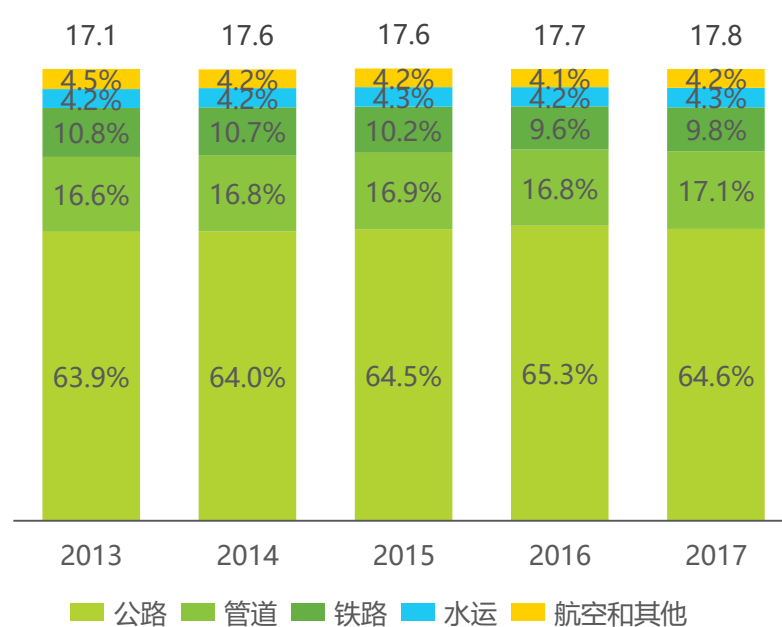
## 高度依赖公路货运，水路、铁路运输渗透比例极低

公路运输是我国货运的主体，且近年来比例逐年升高，在2018年达到76.8%，大幅高于美国~65%的比例，而铁路运输量比例则明显低于美国。为打造绿色高效的现代物流体系，中共中央、国务院在《交通强国建设纲要》中明确提出要优化货物运输结构，推动铁水、公铁、公水、空陆等联运发展，提升铁路、水路承担的大宗货物运输量，同时加强公路货运的治理。由此可见，正如数字化的新零售正在逐步颠覆传统零售，我国物流业的发展也将迎来深刻的变化。

### 2013-2018年中国货物运输量（十亿吨）



### 2013-2017年美国货物运输量（十亿吨）



中国物流行业背景

1

中国物流行业概览

2

中国物流行业重要发展趋势

3

中国物流各子行业投资价值评估

4

针对具有投资前景的子行业的深入分析

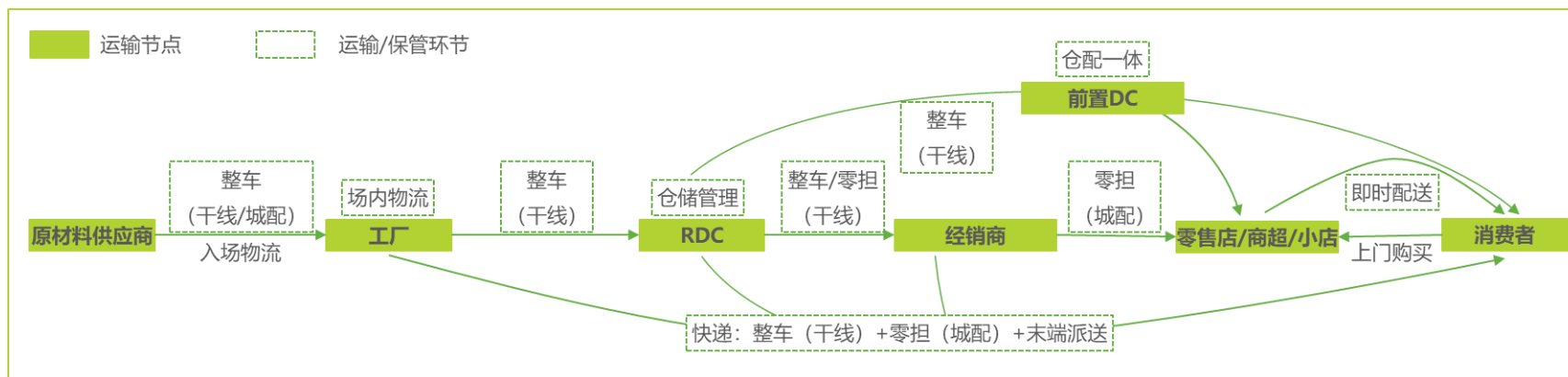
5

# 中国物流行业概览

## 物流活动渗透在生产、流通、消费的方方面面

以制造业为例，环环相扣的物流链条覆盖了原材料的入场物流、生产环节的场内物流到产成品触及终端消费者的末端配送。自动化为场内物流效率与配送中心仓储管理效率的提高提供了基础，仓运配一体的供应链服务无论在生产制造环节还是消费品环节都正在成为趋势。

### 物流链条分析（以制造业为例）



#### 运输货物种类:

- MRO物流
- 消费品物流
- 大宗货物运输
- .....

#### 运力来源:

- 3PL
- 物流企业
- 车队
- 社会运力
- 车货匹配

#### 运输方式:

- 公路/铁路/水路/管道/航空
- 整车/零担
- 干线/城配
- 常温/冷链

#### 后服务:

- 融资/经营租赁
- 供应链金融
- ETC服务
- 油品服务
- 保险服务
- 物流园区

#### 技术运用:

- 物流信息化
- 设备自动化
- 区块链服务
- 智能驾驶
- 无人机

注释: 1. 图示中省略了传统供应链中存在的多层经销商流转环节。2. 这里我们将整车与零担按照一车货物的货主是否唯一划分而非按照货物重量划分, 若将快递的干线运输部分的货主视为快递企业, 则为整车运输形式, 若将货主视为发货人, 则为零担运输方式。3. 我们在完整版的附录中针对各物流子行业的产业链分别做了详细阐述。  
来源: 艾瑞投研。



# 中国物流行业概览

## 2019年中国物流产业图谱

### 仓储供应链服务商



### 整车运输



### 零担快运



### 同城货运



### 车货匹配平台



### 快递



### 即时



发货方

收货方

### 跨境/国际供应链



### 冷链



### 物流园区



### 物流科技



中国物流行业背景

1

中国物流行业概览

2

中国物流行业重要发展趋势

3

中国物流各子行业投资价值评估

4

针对具有投资前景的子行业的深入分析

5

# 中国物流行业重要发展趋势

## 总体物流效率稳步提升

在政策引导与市场优化的双重因素驱动下，我国的社会物流总费用占GDP的比重将逐渐下降。

## 大型货主自行匹配社会运力

为了优化成本，大型货主开始自行搭建车货匹配平台（比如顺丰顺陆、京东京驿、百世优货、韵达优配平台等），从而在面对临时性需求时绕过车队直接引入社会运力。

## 中小型车队将整合零散运力

对物流信息化、标准化的需求的提升将会使物流装备不完备的个体零散运力处于不利地位，同时信息匹配效率的提高也约束了大车队的发展，而中小车队将从中获益。

## 无车承运业务趋于规范化

国家颁布规章制度明确网络货运平台需要介入到物流业务的交易中并承担承运人责任，不得虚构交易、运输、结算信息，无车承运人代开增值税专用发票行为将规范化，没有真实交易做支撑的不合规代开发票行为将逐渐被取缔。

中国物流行业背景

1

中国物流行业概览

2

中国物流行业重要发展趋势

3

中国物流各子行业投资价值评估

4

针对具有投资前景的子行业的深入分析

5

# 中国物流各子行业投资价值评估

## 行业投资价值评估标准

我们从承运、撮合、仓储及物流园区、物流技术、物流延伸服务等大角度划分并选取了行业的24个细分子行业，通过六维评价体系，对各个子行业进行投资价值的评估，从而选出主要投资赛道。

1 2018年市场规模	2 18-23年CAGR	3 核心价值	4 规模化能力	5 进入壁垒	6 政策支持	投资价值
• 50亿以下	• 预期为负	• 价值主张弱，可替代性强	• 规模化能力非常弱，业务扩张需要同等资源投入	• 进入壁垒低	• 政策对立面	根据各维度得分的平均值得到行业投资价值
• 介于50-500亿之间	• 预期为0-5%	• 价值主张较弱，可以被替代	• 规模化能力较弱，业务扩张需要几乎成比例的资源投入	• 进入壁垒较低	• 政策限制多	
• 介于500-1,000亿之间	• 预期为5-10%	• 价值主张一般	• 规模化能力中等，业务扩张需要一定的额外资源投入	• 进入壁垒中等	• 没有明显政策限制；或者政策较为支持但是同时限制多	
• 介于1,000-3,000亿之间	• 预期为10-20%	• 价值主张较强，可替代性弱	• 规模化能力较强，业务扩张仅需要少量额外资源投入	• 进入壁垒较高	• 符合政策导向，且政策较为支持	
• 3,000亿以上	• 预期为20%以上	• 价值主张强，难以被替代	• 规模化能力非常强，业务扩张几乎不需要额外资源投入	• 进入壁垒高	• 政策支持力度大，多场合被提及	

优势      劣势

# 中国物流各子行业投资价值评估

## 子行业投资价值评估 (1/6)

整车行业市场规模大，但是运力分散，整合前景微弱；车货匹配、零担、同城均具有较高的投资价值。

		1 2018年市场规模	2 18-23年CAGR	3 核心价值	4 规模化能力	5 进入壁垒	6 政策支持1	投资价值
承运及撮合(1)	整车	<ul style="list-style-type: none"> <li>市场规模大</li> <li>- 3万多亿元</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>增长潜力较小</li> <li>- 预期约5%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>具有较强的核心价值主张</li> <li>- 改善公路运输的效率、准时性、质量等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>规模化能力较弱</li> <li>- 整车运输一般都是单对单的模式，基本不存在规模效应</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行业进入壁垒低</li> <li>- 个体运营司机掌握90%的运力</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>政策较为支持同时限制多</li> <li>- 鼓励“物流组织方式不断优化创新”等</li> <li>- 鼓励公转铁</li> </ul>	投资机会有限
	车货匹配	<ul style="list-style-type: none"> <li>市场规模较大</li> <li>- 交易规模达万亿级</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>增长潜力较大</li> <li>- 预期达到15-20%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>核心价值主张强</li> <li>- 提高货运效率，降低空驶率，减少资源浪费</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>规模化能力较强</li> <li>- 纯撮合模式可复制性非常强</li> <li>- 无车承运模式规模化能力一般</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行业进入壁垒较高</li> <li>- 技术能力、货源整合能力、用户粘性、服务品质</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>政策较为支持同时限制多</li> <li>- “形成以互联网为依托的生态”</li> <li>- 《网络货运经营管理办法》</li> </ul>	可投资性强
	零担	<ul style="list-style-type: none"> <li>市场规模大</li> <li>- 1.6万亿元</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>增长潜力较大</li> <li>- 预期达到10-15%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>具有较强的核心价值主张</li> <li>- 满足柔性化生产和碎片化订单运输需求；快递在大件领域的延伸</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>规模化能力较弱</li> <li>- 货物标准化程度低，加盟型可规模化能力一般</li> <li>- 直营型规模化能力非常弱</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行业进入壁垒中等</li> <li>- 行业极度分散，进入壁垒不高，主要在分拨中心网络、客户资源获取等存在壁垒</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>政策较为支持</li> <li>- “推进大件运输等专业化物流发展”等</li> </ul>	可投资性较强
	同城货运	<ul style="list-style-type: none"> <li>市场规模大</li> <li>- 9,192亿元</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>增长潜力中等</li> <li>- 预期达到5-7%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>核心价值主张强</li> <li>- 承接2B运输的“最后一公里”，覆盖场景广泛；提高C端货运需求的物流效率</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>规模化能力中等</li> <li>- 个性化需求高，但业务模式在城市间的可复制性较高</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行业进入壁垒中等</li> <li>- 不同品类物流要求专业化程度较高，货源和运力的掌控是主要壁垒</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>政策较为支持</li> <li>- “引导和鼓励城市货运配送组织模式创新”等</li> </ul>	可投资性较强

优势 ■■■■■ 劣势 ■■■■■

注释：具体相关政策内容在完整版的附录中详细列出。

来源：专家访谈；公开信息；艾瑞投研。

# 中国物流各子行业投资价值评估

## 子行业投资价值评估 (2/6)

智能快递柜的政府支持力度大，但商业化模式不清晰；快递、即时配送、冷链均具有较高的投资价值。

		1 2018年市场规模	2 18-23年CAGR	3 核心价值	4 规模化能力	5 进入壁垒	6 政策支持1	投资价值
承运及撮合(2)	快递	<ul style="list-style-type: none"> <li>市场规模大</li> <li>- 6,038亿元</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>增长潜力较大</li> <li>- 预期在15-20%左右</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>核心价值主张强</li> <li>- 电商2C快递连接供给侧和消费侧，2B商务快递解决企业寄送需求</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>规模化能力一般</li> <li>- 加盟型可依托已有枢纽快速扩张，规模化能力较强</li> <li>- 直营型几乎不具备规模化能力</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行业进入壁垒高</li> <li>- 规模效应下的成本优势、服务质量</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>政策较为支持</li> <li>- “规定企业及其分支机构设立的快递末端网点，无需办理营业执照”等</li> </ul>	可投资性强
	智能快递柜	<ul style="list-style-type: none"> <li>市场规模小</li> <li>- 截至2018年底智能快递柜数量27.2万组，货币化不清晰</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>增长潜力大</li> <li>- 预期超过20%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>具有较强的核心价值主张</li> <li>- 提高快递投递效率、寄递安全和便利性等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>规模化能力较弱</li> <li>- 业务扩张需要加大设备端投入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行业进入壁垒较高</li> <li>- 快递订单资源获取能力、资金投入能力</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>政策支持力度大</li> <li>- “鼓励地方将推广智能快件箱纳入便民服务、民生工程等项目”等</li> </ul>	投资机会中等
	即时配送	<ul style="list-style-type: none"> <li>市场规模较大</li> <li>- 近千亿元</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>增长潜力大</li> <li>- 预期达到25-30%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>核心价值主张强</li> <li>- 解决即时配送需求，提高时效性和服务质量等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>规模化能力中等</li> <li>- 自营模式规模化能力弱</li> <li>- 众包模式可规模化能力较强</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行业进入壁垒中等</li> <li>- 骑手转换成本低；主要壁垒是订单调度等技术能力、前期用户和骑手资源、品牌效应</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>没有明显政策限制</li> <li>- 即时配送行业规范需要政策支持和引导</li> </ul>	可投资性较强
	冷链	<ul style="list-style-type: none"> <li>市场规模较大</li> <li>- 2,886亿元</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>增长潜力大</li> <li>- 预期达到25%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>具有较强的核心价值主张</li> <li>- 保持食品品质、医药及其他产品的效能，减少运输损耗</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>规模化能力非常弱</li> <li>- 业务扩张需要加大对冷库、冷藏车等的投入，且设备成本远高于常温设备</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>行业进入壁垒高</li> <li>- 冷链专业技术能力、客户资源、服务品质</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>政策较为支持</li> <li>- “促进我国冷链运输物流企业健康发展”等</li> </ul>	可投资性较强

优势 ■ ■ ■ ■ 劣势

注释：具体相关政策内容在完整版的附录中详细列出。

来源：专家访谈；公开信息；艾瑞投研。

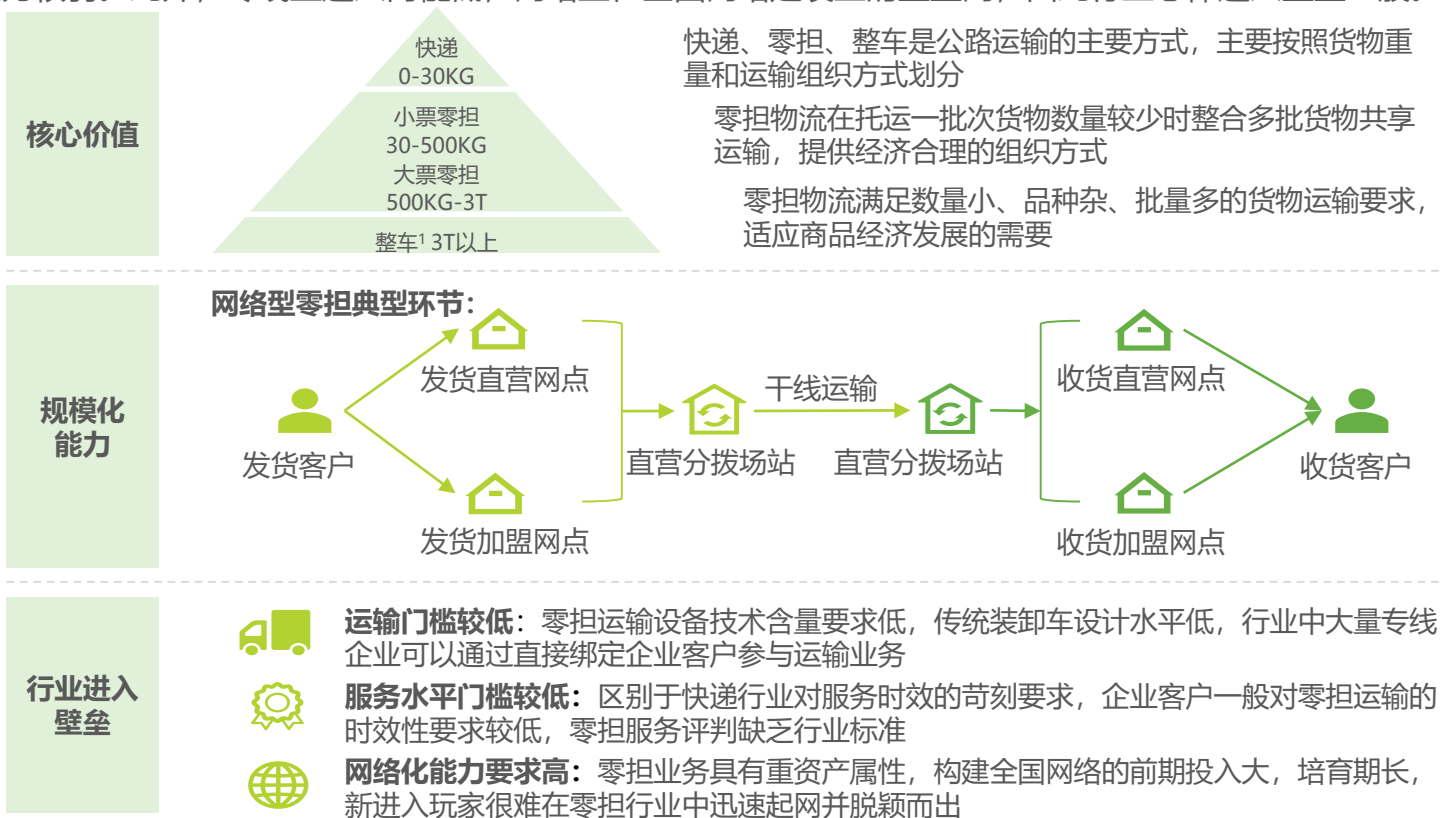
中国物流行业背景	1
中国物流行业概览	2
中国物流行业重要发展趋势	3
中国物流各子行业投资价值评估	4
针对具有投资前景的子行业的深入分析	5



# 零担市场分析

## 零担的价值主张较强，但规模化能力较弱，进入壁垒一般

零担物流在生产端满足生产端柔性化生产和碎片化订单对于运输环节的需求，在消费端则是快递业务的延伸，价值主张较强。行业总体规模化能力较弱，其中直营的网络模式在分拨、运输、末端网点均需要持续投入，规模化能力很弱；加盟的网络模式可快速进行末端网点的复制，但货物大多非标准，规模化能力一般；专线模式多为点对点运输，线路依赖性强，规模化能力很弱。此外，专线型进入门槛低，网络型在全国网络建设上的壁垒高，因此行业总体进入壁垒一般。



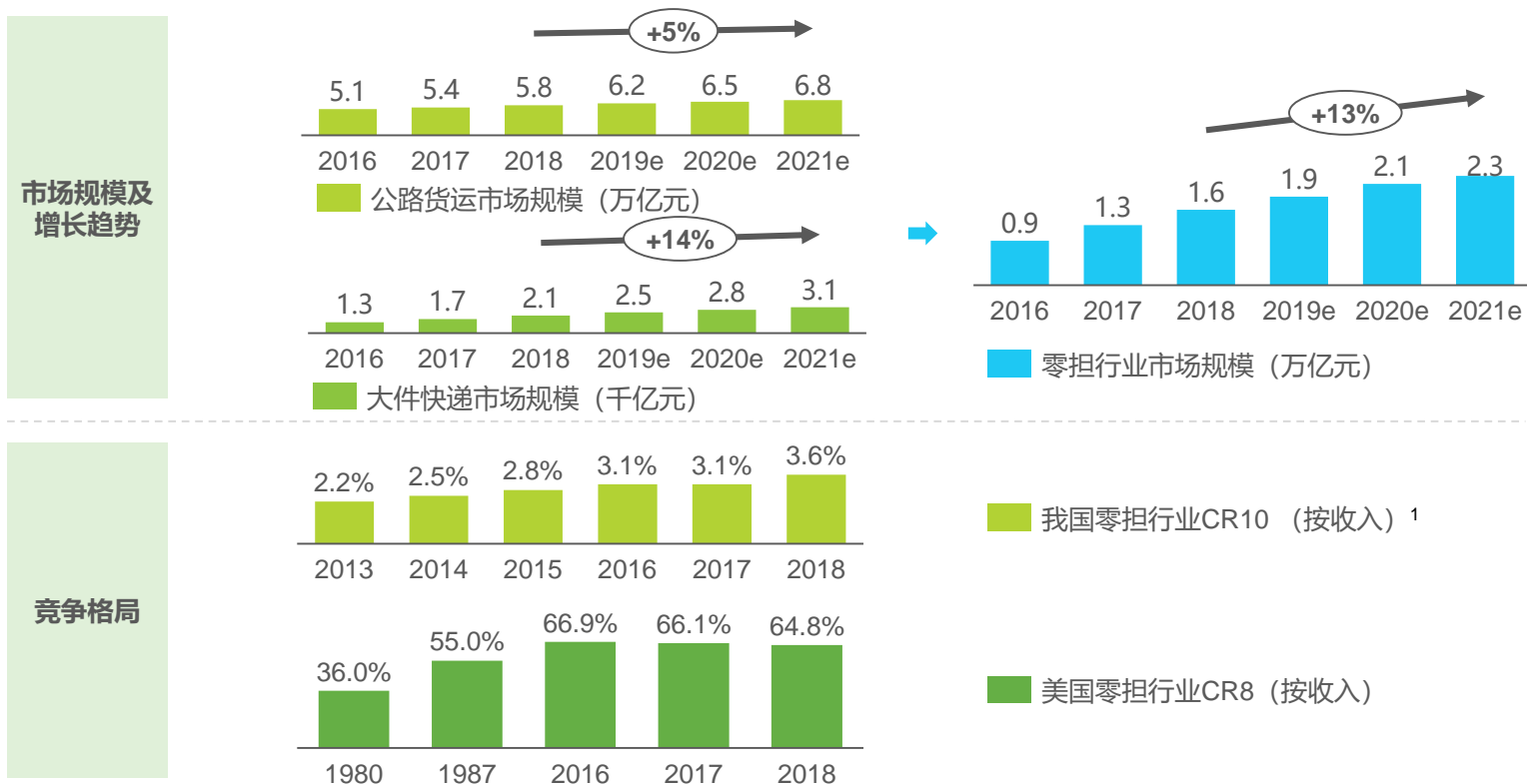
注释：这里以货物重量为标准只是简单区分，实际上大部分快递与零担业务的干线环节也属于整车范畴。

来源：专家访谈；公开信息；艾瑞投研。

# 零担市场分析

## 零担行业将保持稳健增速，行业玩家众多，市场极为分散

公路货运市场总体将平稳增长，制造业柔性生产的碎片化订单需求和电商大件快递将驱动零担行业保持较快增速。从竞争格局来看，目前行业玩家众多，市场极为分散。其中小票零担市场标准化程度相对更高且时效性要求更强，目前通过网络化运营，CR10已达到40%。而由于承载大票零担的专线市场进入门槛低，大票零担平台整合专线进度较慢，目前零担行业整体行业集中度非常低，CR10仅3.6%。

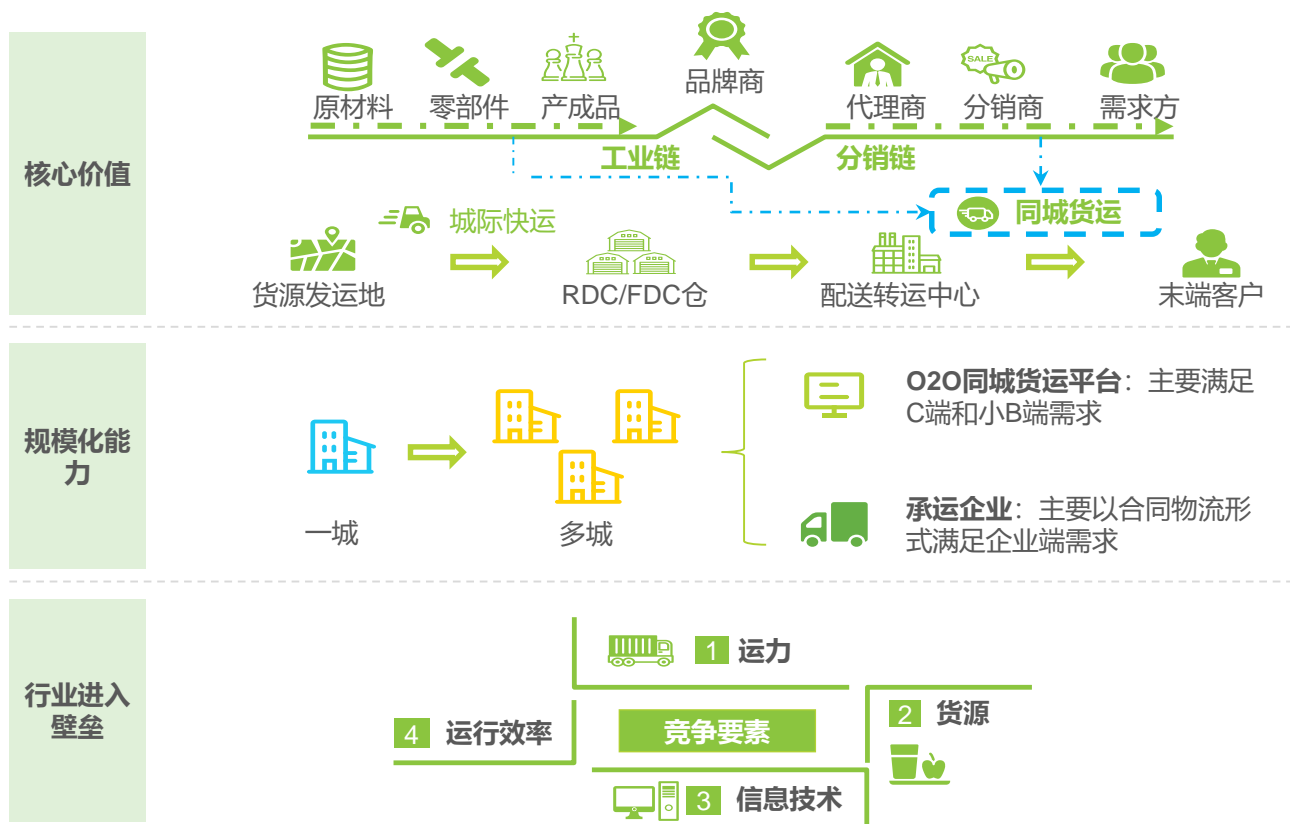


注释：加盟、直营、联盟的商业模式差异会导致收入的不可比，因此CR10仅为参考值。  
来源：专家访谈；运联研究；德邦证券；罗戈网；SJ Consulting；公开信息；艾瑞投研。

# 同城货运市场分析

## 同城货运价值主张强，规模化能力中等，行业进入壁垒中等

在供应链全链条的工业生产和分销环节的“最后一公里”，都需要同城货运的参与，其服务质量决定了整个供应链的交付质量，价值主张很强。相较于城际运输，同城货运的网络需求低，业务规模可以通过一城一池复制而扩大，总体规模化能力中等。具体来看，O2O平台型的规模化能力较强，而自建运力承运型的规模化能力较弱。同城货运的主要壁垒是运力和货源，但目前占据大部分市场份额的B端的运力和货源仍然较分散，因此行业进入壁垒中等。



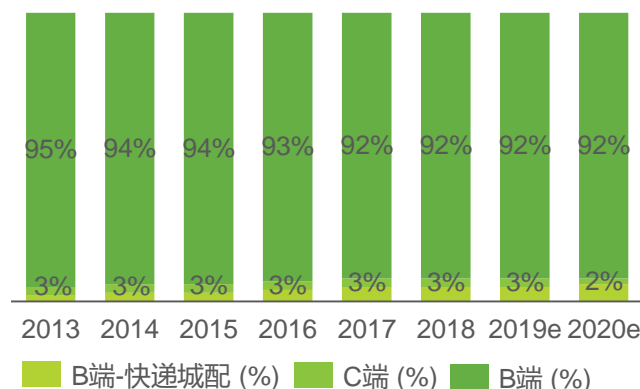
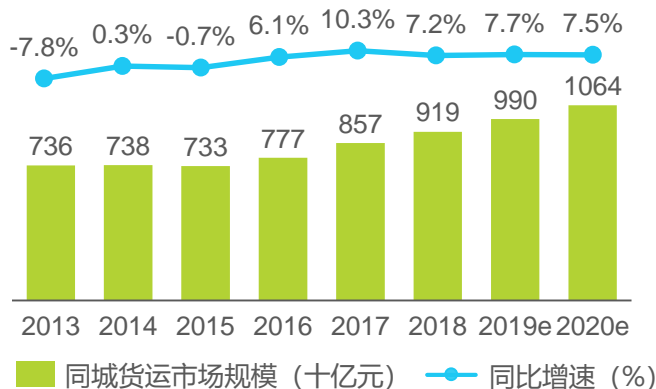
来源：专家访谈；公开信息；艾瑞研究院；艾瑞投研。

# 同城货运市场分析

## 整体体量未来将超万亿，细分市场呈现C端合B端分的态势

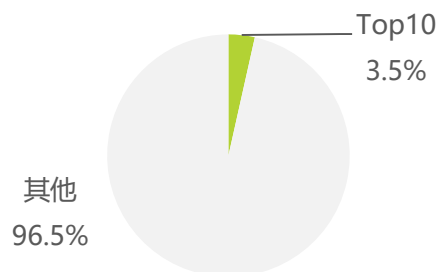
同城货运市场规模大，增长潜力中等，其中B端业务作为同城货运的基本模块，有着超过90%以上的稳定份额。行业总体集中度低，区域型玩家众多。具体而言，市场份额占比较小的C端货运市场头部效应明显，已经形成了较为稳定的同质化竞争局面；B端同城货运市场的玩家集中度则显著低于C端，由于货主的需求差异大，未来将朝着异质化竞争的方向发展。

### 市场规模及增长趋势



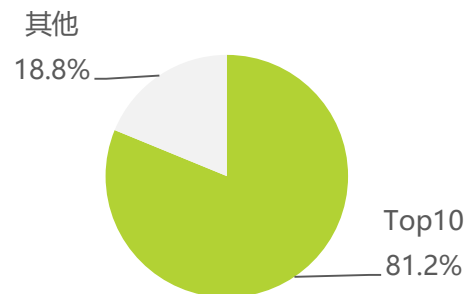
### 竞争格局

#### 2018年中国同城货运市场



vs.

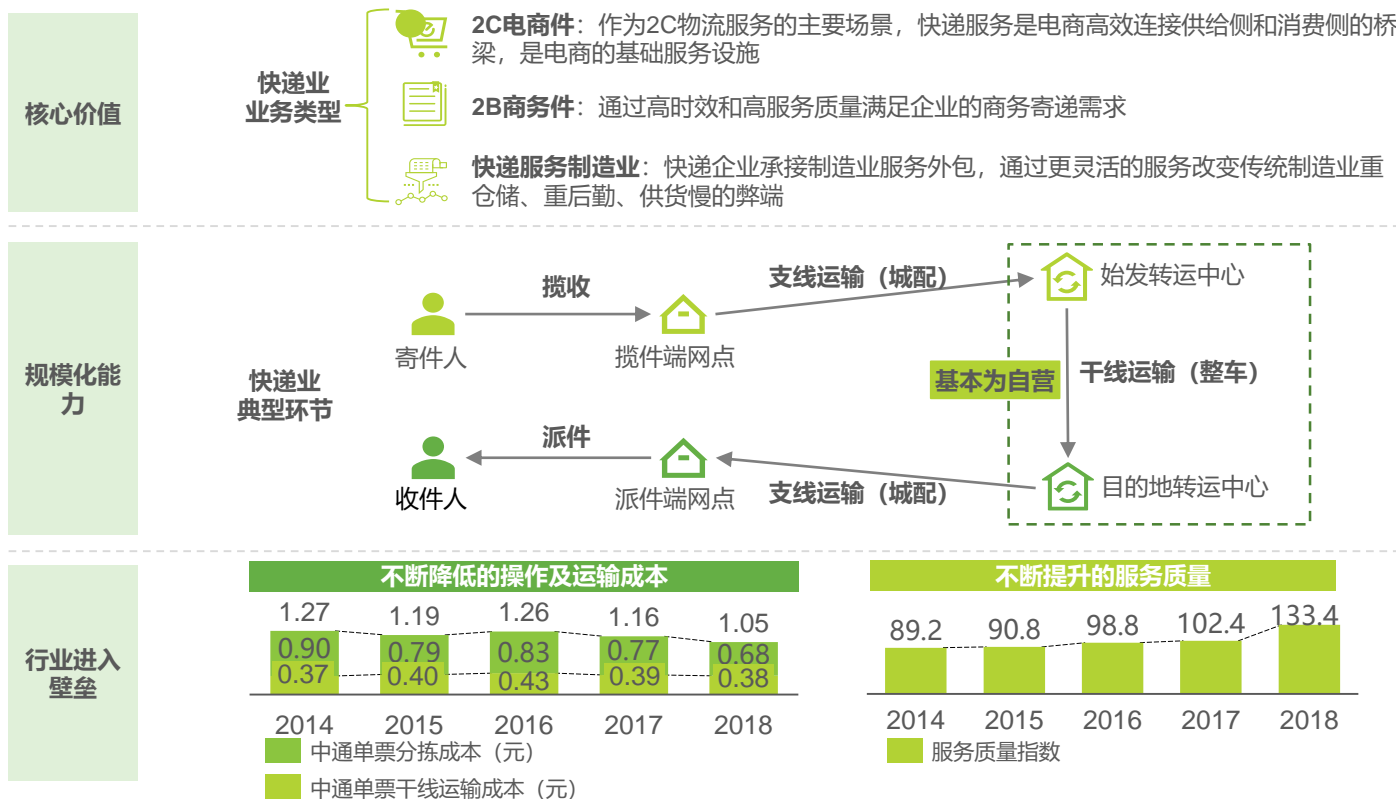
#### 2018年中国快递市场



# 快递市场分析

## 快递业服务民生，总体规模化能力较弱，同时进入壁垒高

快递不仅是高频民生服务，在电商领域有独特的价值主张，而且快递服务制造业是我国打造制造业产业集群的重要工程，因此价值主张很强。总体行业的规模化能力一般，其中直营型扩大覆盖网络意味着在收派网点、中转场、干支线车辆等各环节都需要加大投入，规模化能力十分弱，而加盟型则可依托末端网络的加盟实现快速扩张，规模化能力较强。快递业的重要竞争壁垒为低成本与高服务质量，新进入者难以在成本或服务质量角度与头部企业抗衡，因此进入壁垒很高。

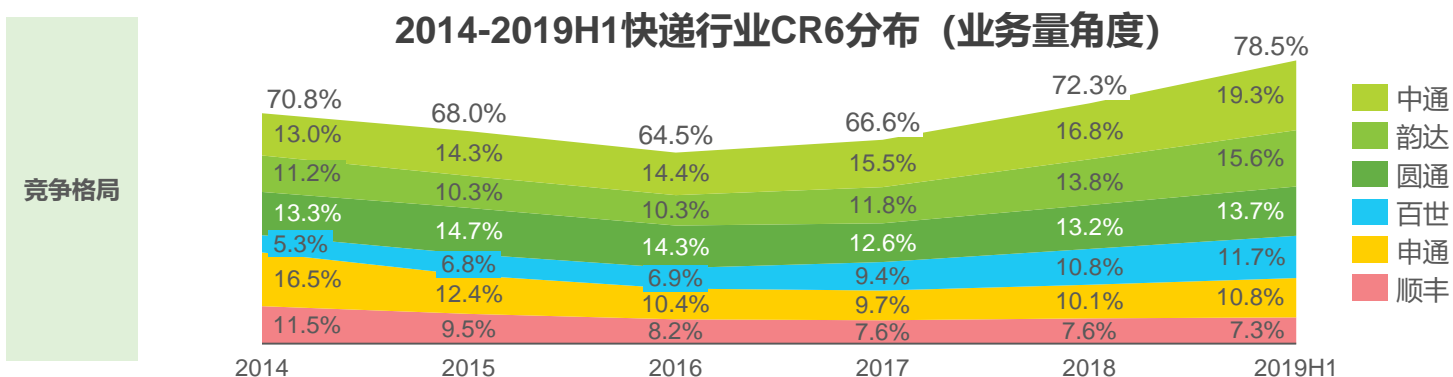
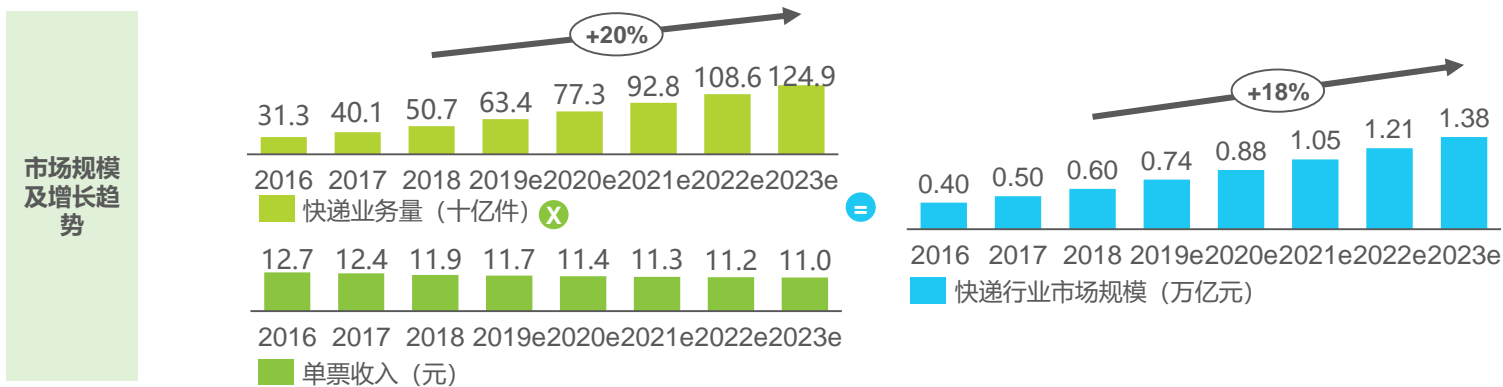


注释：服务质量指数以2016年3月为基准值100，指数包括公众满意度、72小时准时率和用户申诉率。  
来源：专家访谈；公开信息；艾瑞投研。

# 快递市场分析

## 行业将继续保持较快增长，目前高、低端玩家均十分集中

一方面，随着电商的稳定发展，制造业与快递融合的逐渐成型，业务量将保持快速增长，另一方面，成本优化将驱动单票价格持续下降，因此市场规模增速较快。目前行业集中度非常高，自2016年以来，头部玩家市占率持续升高，二三线玩家不断被CR8整合。中低端领域，中通、韵达、圆通、百世汇通、申通在2019年上半年占据了超过70%的市场份额；中高端领域，顺丰是主要玩家，京东、EMS也占领了一定市场份额。

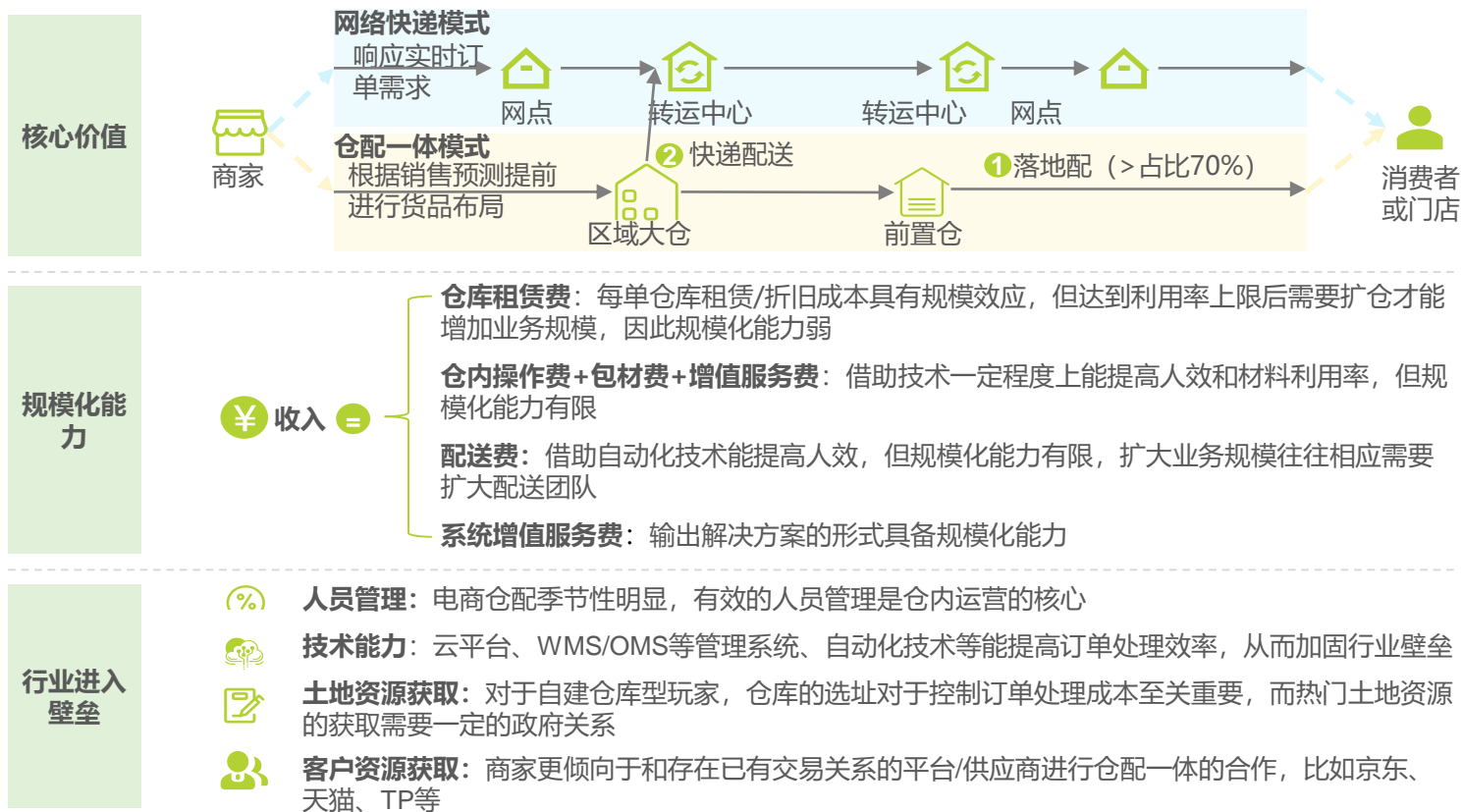


注释：经营快递业务的主体分为邮政企业（即中国邮政集团）和快递企业，邮政企业的邮政寄递业务以及公文寄递业务不计入快递业务量，其快递业务计入快递业务量。  
来源：专家访谈；国家邮政局；公开信息；艾瑞投研。

# B2C仓配一体市场分析

## 仓配一体服务时效性强，规模化能力较弱，行业进入壁垒高

B2C仓配一体服务能够通过销量预测提前将商品进行下沉布局使物流更具有时效性和可预测性，而其在配送端的投入较大使其服务质量往往更高，价值主张较强。同时，由于流程上的人员培训与管理与精细化运营的经验对仓配服务至关重要，行业进入壁垒高。然而，B2C仓配一体行业的总体规模化能力较弱，仓库的建设或租赁、仓内操作、配送等环节都需要随着业务扩张而持续的投入。

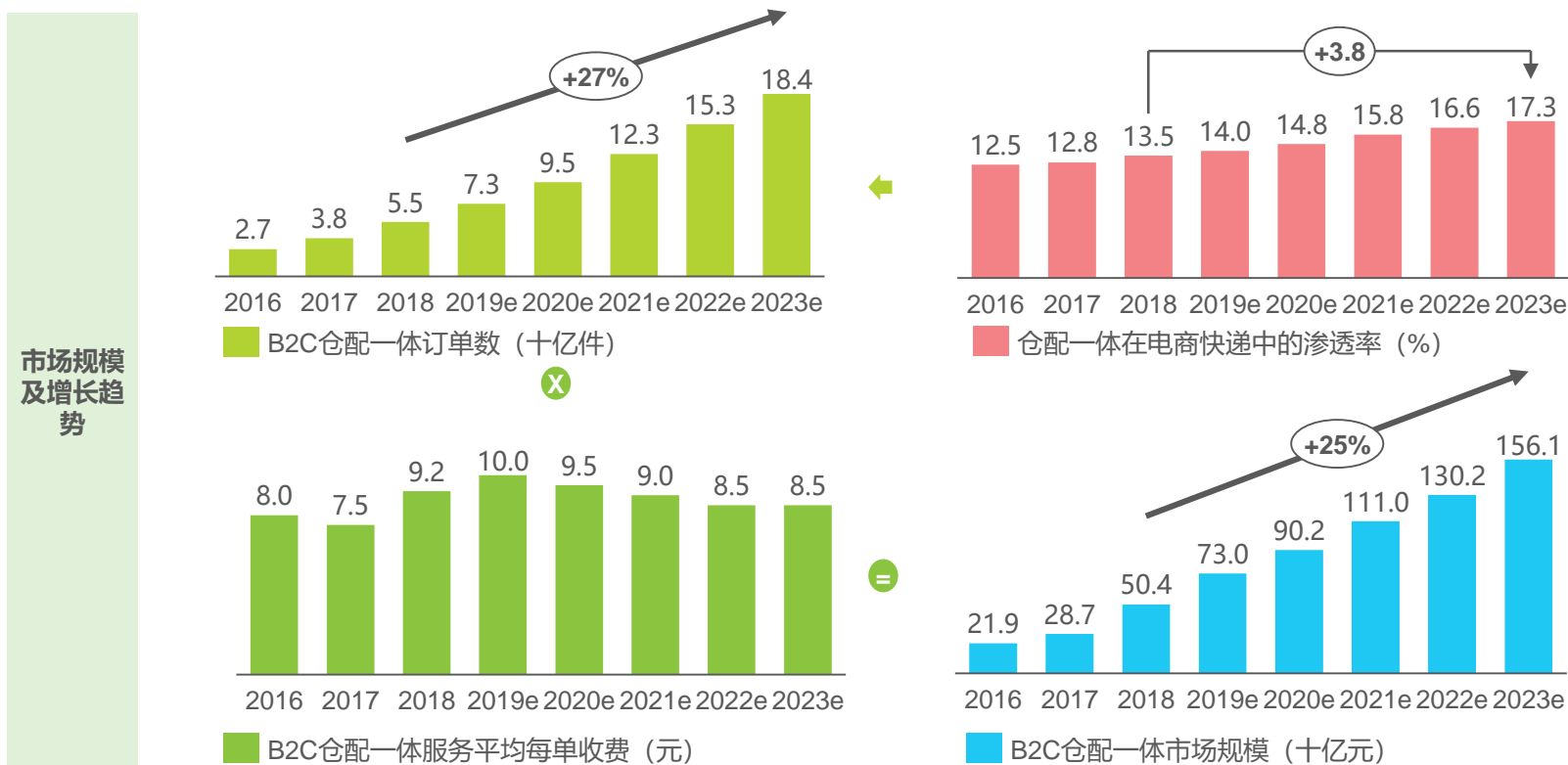


来源：专家访谈；公开信息；艾瑞投研。

# B2C仓配一体市场分析

## 市场规模中等、增速可观，同时玩家较为集中

目前B2C仓配一体市场规模中等，增长潜力大。在电商继续快速发展的背景下，随着消费者物流时效、可预测性及服务质量的要求越来越高，仓配服务的渗透率将逐渐提高。另一方面，随着仓储利用率以及仓内操作和配送效率的提高以及低成本的快递系的入局，单票价格将逐渐回落。目前B2C仓配一体服务的玩家较为集中，主要分为电商系和快递系，其中主流电商的自营仓配服务以及电商体系内的头部服务商占据了大部分市场份额。



注释：艾瑞根据最新掌握的情况，调整得出最接近市场真实情况的数据。  
来源：专家访谈；公开信息；艾瑞投研。



# 关于艾瑞

在艾瑞 我们相信数据的力量，专注驱动大数据洞察为企业赋能。

在艾瑞 我们提供专业的数据、信息和咨询服务，让您更容易、更快捷的洞察市场、预见未来。

在艾瑞 我们重视人才培养，Keep Learning，坚信只有专业的团队，才能更好地为您服务。

在艾瑞 我们专注创新和变革，打破行业边界，探索更多可能。

在艾瑞 我们秉承汇聚智慧、成就价值理念为您赋能。

● 我们是艾瑞，我们致敬匠心 始终坚信“工匠精神，持之以恒”，致力于成为您专属的商业决策智囊。



扫描二维码  
读懂全行业

海量的数据 专业的报告



400-026-2099



ask@iresearch.com.cn

## 版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原著者所有。没有经过本公司书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

## 免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，仅供参考。本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

# 为商业决策赋能

EMPOWER BUSINESS DECISIONS

