



Research and
Development Center

6月乘用车销量点评：6月车市好于预期，7月或小幅休整

汽车行业

2023年7月19日

证券研究报告

行业研究

行业专题研究（普通）

汽车

投资评级 看好

上次评级 看好

陆嘉敏 汽车行业首席分析师

执业编号：S1500522060001

联系电话：13816900611

邮箱：lujiamin@cindasc.com

信达证券股份有限公司

CINDA SECURITIES CO., LTD

北京市西城区闹市口大街9号院1号楼

邮编：100031

6月乘用车销量点评：6月车市好于预期，7月或小幅休整

2023年7月19日

本期内容提要：

- **政策助推行业发展，6月车市呈现稳定增长态势。**1) 6月狭义乘用车批发销量 223.6 万辆，同环比+2.1%/+11.7%；2) 6月零售销量 189.4 万辆，同环比-2.6%/+8.7%。**分品牌看：**1) 自主品牌零售 93.0 万辆，同比+14.0%，环比+7.0%；2) 主流合资品牌零售 66.0 万辆，同比-19.0%，环比+6.0%；3) 豪华车零售 30.0 万辆，同比-3.0%，环比+22.0%。近期国家出台相关政策助推汽车行业发展，加之众多车企推出新品及开展“618”促销活动，6月中下旬车市呈现稳定增长态势。
- **6月新能源车同比高增，渗透率 35%。**据乘联会数据，6月新能源车厂商批发渗透率达 35%，零售渗透率达 35.1%。6月新能源乘用车批发 76.1 万辆，同比上升 33.4%，环比增长 12.1%，其中纯电动批发销量 52.8 万辆，同比增长 17.0%；插电混动批发销量 23.3 万辆，同比增长 95.7%。具体看，厂商批发销量突破万辆的车企 13 家，其中：比亚迪 251,685 辆、特斯拉中国 93,680 辆、广汽埃安 45,013 辆、吉利汽车 38,566 辆、长安汽车 36,622 辆、理想汽车 32,575 辆、上汽通用五菱 30,441 辆、上汽乘用车 27,449 辆、长城汽车 26,643 辆、零跑汽车 13,209 辆、哪吒汽车 12,132 辆、蔚来汽车 10,707 辆、奇瑞汽车 10,573 辆。
- **诸多因素透支消费，7月车市或小幅休整。**我们认为，去年 6 月 1 日开始实施车购税减半政策，因此政策启动期叠加去年 3-6 月的购买延迟因素共振，导致去年 7 月的超高基数，不利于今年 7 月车市同比增速的表现。同时，7 月高温天气或将削弱进店人流量，叠加二季度较强的促销力度对下半年购车客户的消费透支效应，7 月销量增速或将回落。
- **投资建议：高温天气削弱客流量，二季度大幅促销产生消费透支效应，7月销量增速或将回落。**我们认为 2023 年汽车行业投资核心是在行业 β 增长放缓背景下寻找 α 向上且确定性高的赛道及标的，**主要关注两条主线：**1) 处于较好新车周期，以及智能电动技术布局领先的自主品牌龙头车企；2) 国产替代加速的智能电动核心增量零部件赛道：把握技术升级趋势，重点围绕【特斯拉产业链】、【国产替代】、【智能化】等方向，结合【业绩确定性】及【估值安全边际】进行布局，现阶段建议关注【线束线缆、线控底盘、一体压铸、热管理、智能座舱】等高成长高弹性赛道；

建议关注：（1）整车龙头：【比亚迪、吉利汽车、长安汽车、长城汽车】等。（2）智能电动汽车增量零部件：①热管理【银轮股份、拓普集团、川环科技、腾龙股份】；②汽车线缆线束【卡倍亿、沪光股份】；③线控底盘【伯特利、中鼎股份、保隆科技、拓普集团】；④智能座舱【均胜电子、德赛西威、常熟汽饰、华阳集团】；⑤轻量化【博俊科

技、爱柯迪、文灿股份、旭升股份、广东鸿图】；⑥机电电控【英搏尔、欣锐科技】等。

➤ **风险因素：**需求回暖不及预期、原材料价格波动等。

目录

1. 6月狭义乘用车批发销量 223.6 万辆，同比+2.1%，环比+11.7%.....	5
1.1 6月狭义乘用车批发销量 223.6 万辆，同比+2.1%，环比+11.7%	5
1.2 各车企发布6月产销快讯.....	7
2. 2023年7月车市展望.....	9
3. 投资建议.....	10
4. 风险因素.....	10

表目录

表 1: 2021、2022、2023 年 6 月份主要厂商乘用车日均批发销量（单位：万辆）	6
--	---

图目录

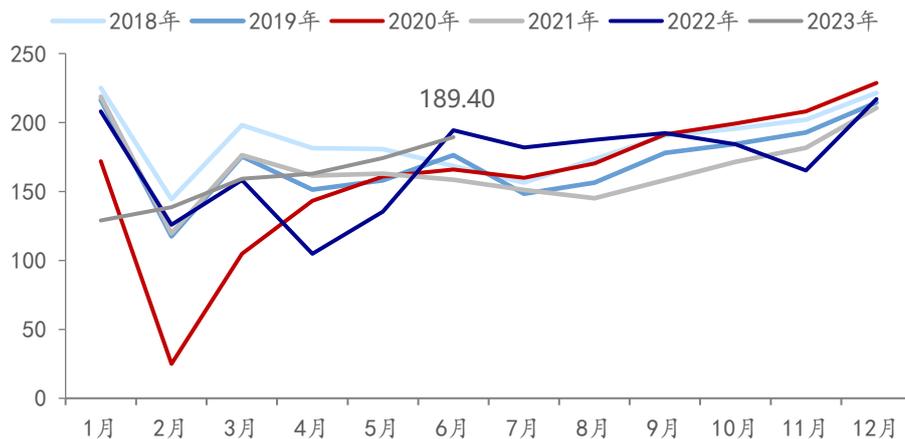
图 1: 狭义乘用车零售销量（万辆）	5
图 2: 狭义乘用车批发销量（万辆）	5
图 3: 轿车、SUV、MPV 批发销量同比增速.....	6
图 4: 新能源乘用车月度销量（万辆）	7
图 5: 新能源乘用车月度销量同比增速（%）	7
图 6: 2019-2023 广汽集团月度销量及增速（万辆，%）	7
图 7: 2019-2023 吉利集团月度销量及增速（万辆，%）	8
图 8: 2019-2023 上汽集团月度销量及增速（万辆，%）	8
图 9: 2019-2023 长城汽车月度销量及增速（万辆，%）	9
图 10: 2019-2023 长安汽车月度销量及增速（万辆，%）	9
图 11: 汽车消费指数	10
图 12: 经销商库存预警系数	10

1. 6月狭义乘用车批发销量 223.6 万辆，同比+2.1%，环比+11.7%

1.1 6月狭义乘用车批发销量 223.6 万辆，同比+2.1%，环比+11.7%

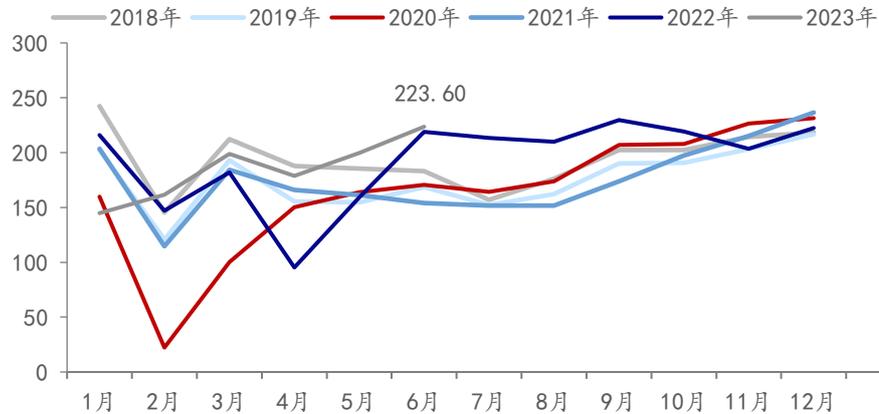
6月乘用车销量稳步增长，同比增长 2.1%。6月狭义乘用车批发销量 223.6 万辆，同比+2.1%，环比+11.7%；狭义乘用车零售销量 189.4 万辆，同比-2.6%，环比+8.7%。近期，国家出台相关政策助推汽车行业发展，加之众多车企推出新品及开展“618”促销活动，6月中下旬车市呈现稳定增长态势。

图 1：狭义乘用车零售销量（万辆）



资料来源：乘联会，Wind，信达证券研发中心

图 2：狭义乘用车批发销量（万辆）



资料来源：乘联会，Wind，信达证券研发中心

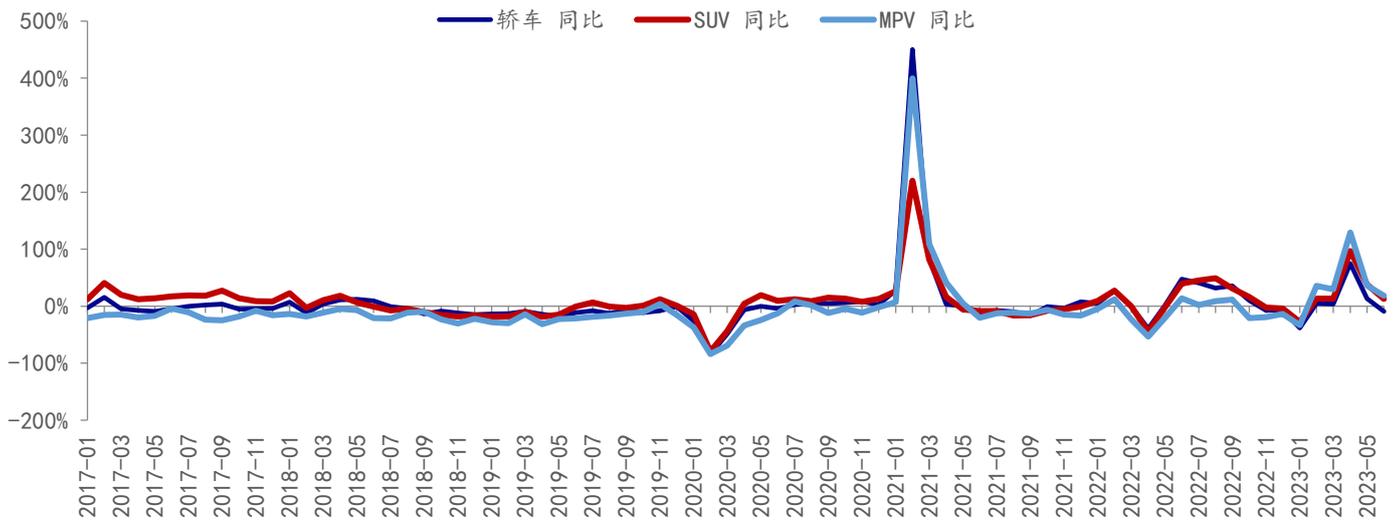
月内日均批发销量：6月全月日均批发 7.4 万辆，同比+2.0%，其中 6 月第 1 周日均批发 2.9 万辆，同比-13.0%。6 月第 2 周日均批发 4.7 万辆，同比-2.0%。6 月第 3 周日均批发 6.3 万辆，同比+5.0%。6 月第 4 周日均批发 7.5 万辆，同比-4.0%。6 月第 5 周日均批发 16.4 万辆，同比+9.0%。

表 1: 2021、2022、2023 年 6 月份主要厂商乘用车日均批发销量 (单位: 万辆)

时间	1-4 日	5-11 日	12-18 日	19-25 日	26-30 日	1-25 日	月度
2021 年	3.5	3.9	3.7	5.0	10.4	4.1	5.1
2022 年	3.3	4.8	6.0	7.8	15.1	5.7	7.3
2023 年	2.9	4.7	6.3	7.5	16.4	5.6	7.4
2023 同比	-13.0%	-2.0%	5.0%	-4.0%	9.0%	-2.0%	2.0%

资料来源: 乘联会, 信达证券研发中心

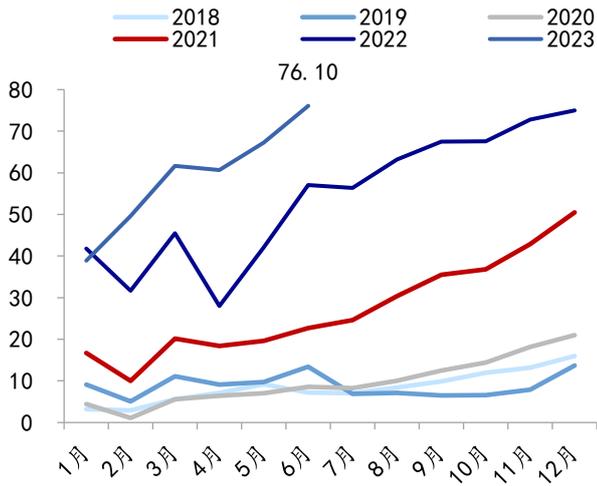
6 月轿车、SUV、MPV 批发销量分别为 98.2 万辆、116.0 万辆和 9.4 万辆, 同比分别为-9.3%、+12.9%及+18.1%; 环比分别为+9.1%、+15.3%及 3.3%。

图 3: 轿车、SUV、MPV 批发销量同比增速


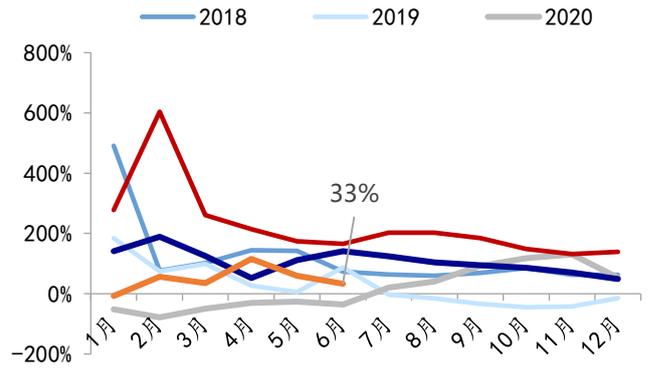
资料来源: 乘联会, 信达证券研发中心

自主品牌零售表现较好, 头部传统车企转型份额提升明显。分品牌看: (1) 自主品牌零售 93.0 万辆, 同比+14.0%, 环比+7.0%; (2) 主流合资品牌零售 66.0 万辆, 同比-19.0%, 环比+6.0%; (3) 豪华车零售 30.0 万辆, 同比-3.0%, 环比+22.0%。自主品牌在新能源市场和出口市场获得明显增量, 头部传统车企转型升级表现较好, 比亚迪汽车、奇瑞汽车、长安汽车、吉利汽车等传统车企品牌份额提升明显。

6 月新能源车持续高增长。据乘联会数据, 6 月自主品牌新能源车渗透率达 51.5%; 豪华车中的新能源车渗透率达 34.2%, 主流合资品牌新能源车渗透率为 4.2%; 零售渗透率达 35.1%。6 月新能源乘用车批发 76.1 万辆, 同比上升 33.4%, 环比增长 12.1%, 其中纯电动批发销量 52.8 万辆, 同比增长 17.0%; 插电混动批发销量 23.3 万辆, 同比增长 95.7%。**具体看,** 厂商批发销量突破万辆的车企增至 **13 家**, 其中: 比亚迪 251,685 辆、特斯拉中国 93,680 辆、广汽埃安 45,013 辆、吉利汽车 38,566 辆、长安汽车 36,622 辆、理想汽车 32,575 辆、上汽通用五菱 30,441 辆、上汽乘用车 27,449 辆、长城汽车 26,643 辆、零跑汽车 13,209 辆、哪吒汽车 12,132 辆、蔚来汽车 10,707 辆、奇瑞汽车 10,573 辆。

图 4：新能源乘用车月度销量（万辆）


资料来源：乘联会，Wind，信达证券研发中心

图 5：新能源乘用车月度销量同比增速（%）


资料来源：乘联会，Wind，信达证券研发中心

1.2 各车企发布 6 月产销快讯

1.2.1 广汽集团：6 月销量 23.6 万辆，同比+0.77%，环比+12.7%。

图 6：2019-2023 广汽集团月度销量及增速（万辆，%）


资料来源：广汽集团公司公告，wind，信达证券研发中心

1.2.2 吉利汽车：6月销量 13.8 万辆，同比+9.0%，环比+14.9%。

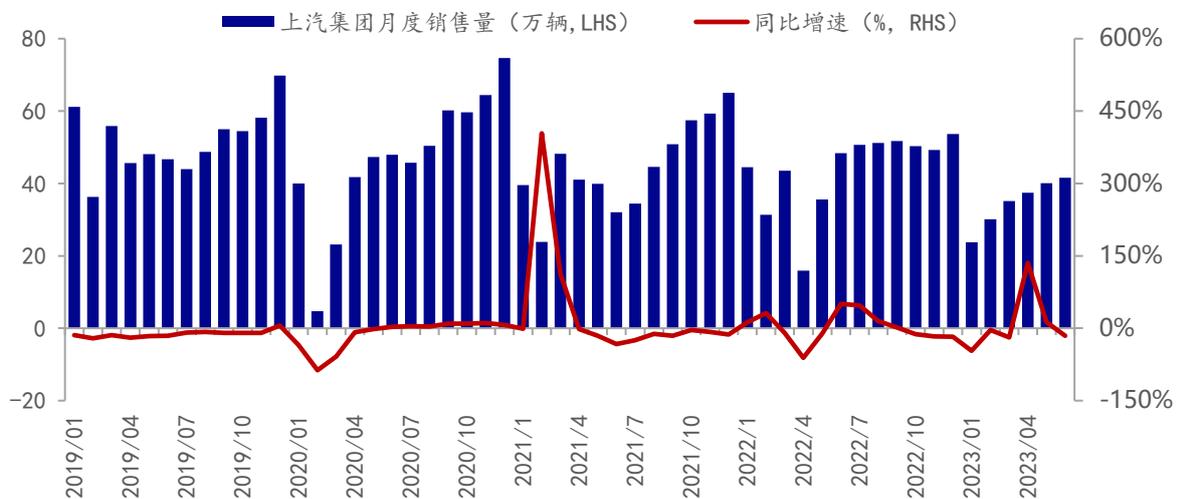
图 7：2019-2023 吉利集团月度销量及增速（万辆，%）



资料来源：吉利集团公众号，wind，信达证券研发中心

1.2.3 上汽集团：6月销量 41.6 万辆，同比-15.57%，环比+3.68%。

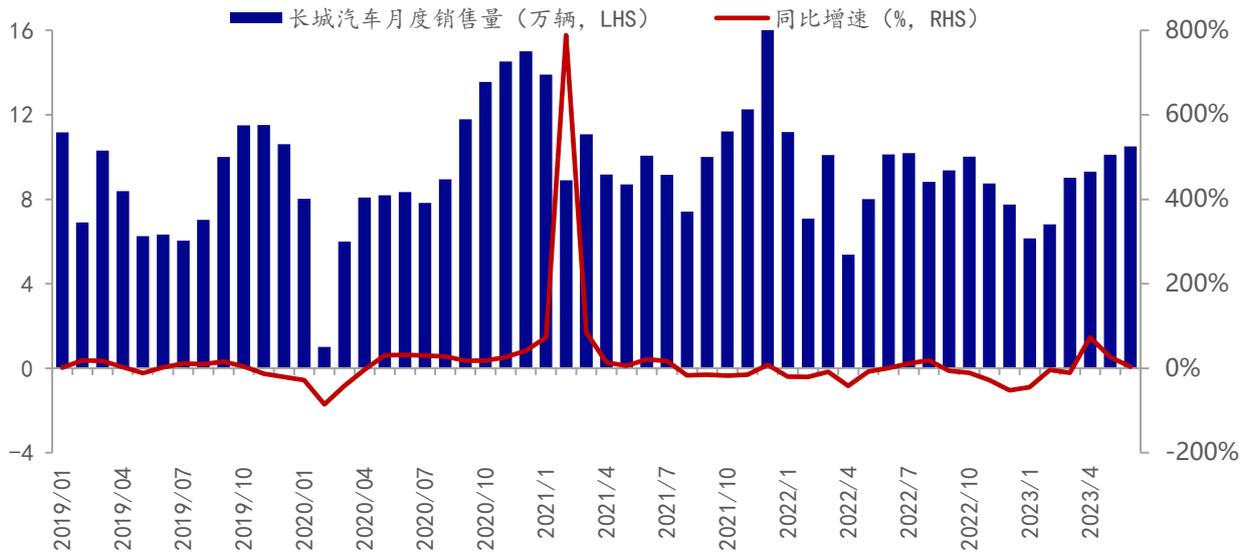
图 8：2019-2023 上汽集团月度销量及增速（万辆，%）



资料来源：上汽集团公司公告，wind，信达证券研发中心

1.2.4 长城汽车：6月销量 10.5 万辆，同比+3.73%，环比+3.9%。

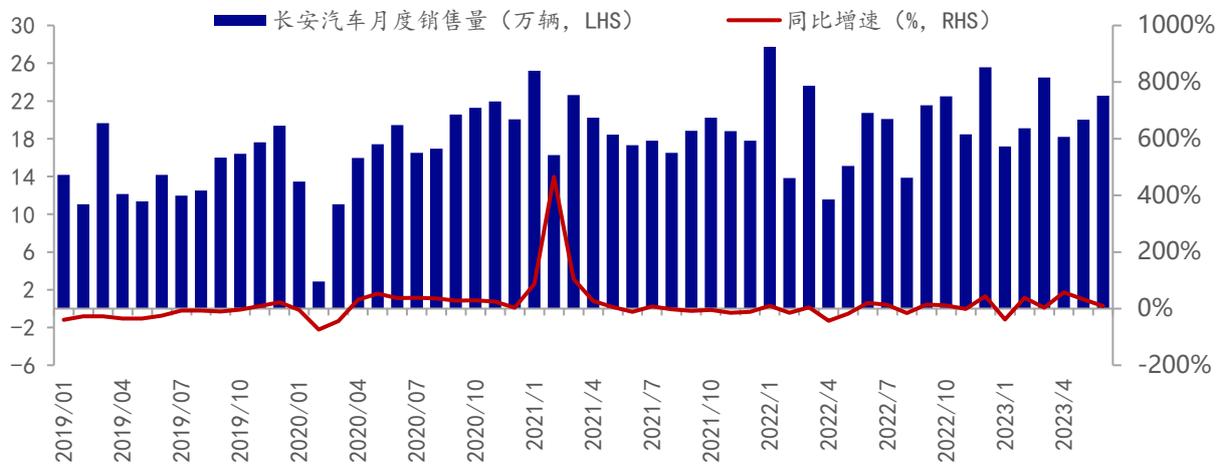
图 9：2019-2023 长城汽车月度销量及增速（万辆，%）



资料来源：长城汽车公司公告，wind，信达证券研发中心

1.2.5 长安汽车：6月销量 22.6 万辆，同比+8.81%，环比+12.74%。

图 10：2019-2023 长安汽车月度销量及增速（万辆，%）



资料来源：长安汽车公司公告，wind，信达证券研发中心

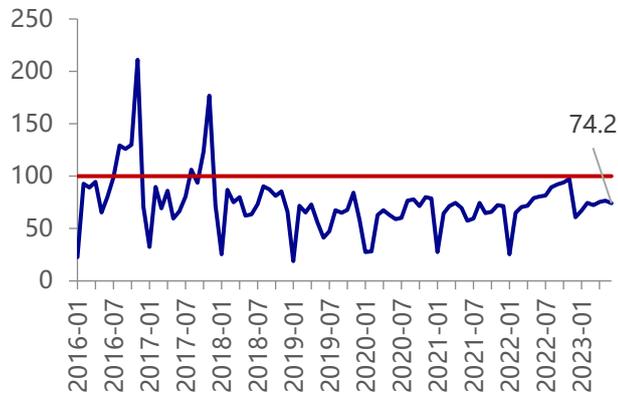
2. 2023 年 7 月车市展望

6 月汽车消费指数为 74.2，同比-8.1%，环比-3.1%。我们认为，今年 3 月的汽车“价格战”导致客户产生观望情绪，这种观望情绪随着 4、5 月的稳车价措施而有所缓和。一些急于用车的客户已不再观望开始购车，消费者逐渐恢复理性消费，前期压抑的购车需求有所释放。**6 月经销商库存预警指数为 54.0%，同比+4.5pct，环比-1.4pct。**

7 月车市或小幅休整。我们认为，去年 6 月 1 日开始实施车购税减半政策，因此政策启动期叠

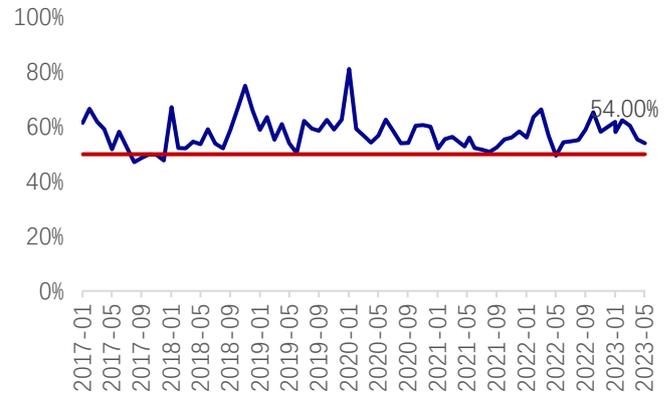
加去年 3-6 月的购买延迟因素共振，导致去年 7 月的超高基数，不利于今年 7 月车市同比增速的表现。同时，7 月高温天气或将削弱进店人流量，叠加二季度较强的促销力度对下半年购车客户的消费透支效应，7 月销量增速或将回落。

图 11：汽车消费指数



资料来源：中国汽车流通协会公众号，信达证券研发中心

图 12：经销商库存预警系数



资料来源：中国汽车流通协会公众号，信达证券研发中心

3. 投资建议

投资建议：高温天气削弱客流量，二季度大幅促销产生消费透支效应，7 月销量增速或将回落。我们认为 2023 年汽车行业投资核心是在行业 β 增长放缓背景下寻找 α 向上且确定性高的赛道及标的，**主要关注两条主线：**1) 处于较好新车周期，以及智能电动技术布局领先的自主品牌龙头企业；2) 国产替代加速的智能电动核心增量零部件赛道：把握技术升级趋势，重点围绕【**特斯拉产业链**】、【**国产替代**】、【**智能化**】等方向，结合【**业绩确定性**】及【**估值安全边际**】进行布局，现阶段建议关注【**线束线缆、线控底盘、一体压铸、热管理、智能座舱**】等高成长高弹性赛道；

建议关注：（1）整车龙头：【**比亚迪、吉利汽车、长安汽车、长城汽车**】等。（2）智能电动汽车增量零部件：①热管理【**银轮股份、拓普集团、川环科技、腾龙股份**】；②汽车线缆线束【**卡倍亿、沪光股份**】；③线控底盘【**伯特利、中鼎股份、保隆科技、拓普集团**】；④智能座舱【**均胜电子、德赛西威、常熟汽饰、华阳集团**】；⑤轻量化【**博俊科技、爱柯迪、文灿股份、旭升股份、广东鸿图**】；⑥机电电控【**英搏尔、欣锐科技**】等。

4. 风险因素

需求回暖不及预期；原材料价格波动等。

研究团队简介

陆嘉敏，信达证券汽车行业首席分析师，上海交通大学机械工程学士&车辆工程硕士，曾就职于天风证券，2018年金牛奖第1名、2020年新财富第2名、2020新浪金麒麟第4名团队核心成员。4年汽车行业研究经验，擅长自上而下挖掘投资机会。汽车产业链全覆盖，重点挖掘特斯拉产业链、智能汽车、自主品牌等领域机会。

王欢，信达证券汽车行业研究员，吉林大学汽车服务工程学士、上海外国语大学金融硕士。曾就职于丰田汽车技术中心和华金证券，一年车企工作经验+两年汽车行业研究经验。主要覆盖整车、特斯拉产业链、电动智能化等相关领域。

曹子杰，信达证券汽车行业研究助理，北京理工大学经济学硕士、工学学士，主要覆盖智能汽车、车联网、造车新势力等。

丁泓婧，墨尔本大学金融硕士，主要覆盖智能座舱、电动化、整车等领域。

机构销售联系人

区域	姓名	手机	邮箱
全国销售总监	韩秋月	13911026534	hanqiuyue@cindasc.com
华北区销售总监	陈明真	15601850398	chenmingzhen@cindasc.com
华北区销售副总监	阙嘉程	18506960410	quejiacheng@cindasc.com
华北区销售	祁丽媛	13051504933	qiliyuan@cindasc.com
华北区销售	陆禹舟	17687659919	luyuzhou@cindasc.com
华北区销售	魏冲	18340820155	weichong@cindasc.com
华北区销售	樊荣	15501091225	fanrong@cindasc.com
华北区销售	秘侨	18513322185	miqiao@cindasc.com
华北区销售	赵岚琦	15690170171	zhaolanqi@cindasc.com
华北区销售	张斓夕	18810718214	zhanglanxi@cindasc.com
华北区销售	王哲毓	18735667112	wangzheyu@cindasc.com
华东区销售总监	杨兴	13718803208	yangxing@cindasc.com
华东区销售副总监	吴国	15800476582	wuguo@cindasc.com
华东区销售	国鹏程	15618358383	guopengcheng@cindasc.com
华东区销售	朱尧	18702173656	zhuyao@cindasc.com
华东区销售	戴剑箫	13524484975	daijianxiao@cindasc.com
华东区销售	方威	18721118359	fangwei@cindasc.com
华东区销售	俞晓	18717938223	yuxiao@cindasc.com
华东区销售	李贤哲	15026867872	lixianzhe@cindasc.com
华东区销售	孙僮	18610826885	suntong@cindasc.com
华东区销售	王爽	18217448943	wangshuang3@cindasc.com
华东区销售	石明杰	15261855608	shimingjie@cindasc.com
华东区销售	粟琳	18810582709	sulin@cindasc.com
华东区销售	曹亦兴	13337798928	caoyixing@cindasc.com
华东区销售	王赫然	15942898375	wangheran@cindasc.com
华南区销售总监	王留阳	13530830620	wangliuyang@cindasc.com
华南区销售副总监	陈晨	15986679987	chenchen3@cindasc.com
华南区销售副总监	王雨霏	17727821880	wangyufei@cindasc.com
华南区销售	刘韵	13620005606	liuyun@cindasc.com
华南区销售	胡洁颖	13794480158	hujieying@cindasc.com
华南区销售	郑庆庆	13570594204	zhengqingqing@cindasc.com
华南区销售	刘莹	15152283256	liuying1@cindasc.com
华南区销售	蔡静	18300030194	caijing@cindasc.com
华南区销售	聂振坤	15521067883	niezhenkun@cindasc.com
华南区销售	张佳琳	13923488778	zhangjialin@cindasc.com
华南区销售	宋王飞逸	15308134748	songwangfeiyi@cindasc.com

分析师声明

负责本报告全部或部分内容的每一位分析师在此申明，本人具有证券投资咨询执业资格，并在中国证券业协会注册登记为证券分析师，以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告；本报告所表述的所有观点准确反映了分析师本人的研究观点；本人薪酬的任何组成部分不曾与，不与，也将不会与本报告中的具体分析意见或观点直接或间接相关。

免责声明

信达证券股份有限公司（以下简称“信达证券”）具有中国证监会批复的证券投资咨询业务资格。本报告由信达证券制作并发布。

本报告是针对与信达证券签署服务协议的签约客户的专属研究产品，为该类客户进行投资决策时提供辅助和参考，双方对权利与义务均有严格约定。本报告仅提供给上述特定客户，并不面向公众发布。信达证券不会因接收人收到本报告而视其为本公司的当然客户。客户应当认识到有关本报告的电话、短信、邮件提示仅为研究观点的简要沟通，对本报告的参考使用须以本报告的完整版本为准。

本报告是基于信达证券认为可靠的已公开信息编制，但信达证券不保证所载信息的准确性和完整性。本报告所载的意见、评估及预测仅为本报告最初出具日的观点和判断，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可能会出现不同程度的波动，涉及证券或投资标的的历史表现不应作为日后表现的保证。在不同时期，或因使用不同假设和标准，采用不同观点和分析方法，致使信达证券发出与本报告所载意见、评估及预测不一致的研究报告，对此信达证券可不发出特别通知。

在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议，也没有考虑到客户特殊的投资目标、财务状况或需求。客户应考虑本报告中的任何意见或建议是否符合其特定状况，若有必要应寻求专家意见。本报告所载的资料、工具、意见及推测仅供参考，并非作为或被视为出售或购买证券或其他投资标的的邀请或向人做出邀请。

在法律允许的情况下，信达证券或其关联机构可能会持有报告中涉及的公司所发行的证券并进行交易，并可能会为这些公司正在提供或争取提供投资银行业务服务。

本报告版权仅为信达证券所有。未经信达证券书面同意，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发布、转发或引用本报告的任何部分。若信达证券以外的机构向其客户发放本报告，则由该机构独自为此发送行为负责，信达证券对此等行为不承担任何责任。本报告同时不构成信达证券向发送本报告的机构之客户提供的投资建议。

如未经信达证券授权，私自转载或者转发本报告，所引起的一切后果及法律责任由私自转载或转发者承担。信达证券将保留随时追究其法律责任的权利。

评级说明

投资建议的比较标准	股票投资评级	行业投资评级
本报告采用的基准指数：沪深 300 指数（以下简称基准）； 时间段：报告发布之日起 6 个月内。	买入 ：股价相对强于基准 20% 以上；	看好 ：行业指数超越基准；
	增持 ：股价相对强于基准 5%~20%；	中性 ：行业指数与基准基本持平；
	持有 ：股价相对基准波动在±5% 之间；	看淡 ：行业指数弱于基准。
	卖出 ：股价相对弱于基准 5% 以下。	

风险提示

证券市场是一个风险无时不在的市场。投资者在进行证券交易时存在赢利的可能，也存在亏损的风险。建议投资者应当充分深入地了解证券市场蕴含的各项风险并谨慎行事。

本报告中所述证券不一定能在所有的国家和地区向所有类型的投资者销售，投资者应当对本报告中的信息和意见进行独立评估，并应同时考量各自的投资目的、财务状况和特定需求，必要时就法律、商业、财务、税收等方面咨询专业顾问的意见。在任何情况下，信达证券不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任，投资者需自行承担风险。