

金秋十月，传统销售旺季到来

——汽车销量动态分析

✍️ : 刘文婷 执业证书编号: S12305200500003
 ☎️ : 021-80108525
 ✉️ : liuwenting@stocke.com.cn

行业评级

汽车 看好

报告导读

9月，汽车产销分别完成207.7万辆和206.7万辆，环比分别增长20.4%和14.9%，同比分别下降17.9%和19.6%，产量降幅比8月缩小0.8个百分点，销量降幅比8月扩大1.8个百分点。与2019年同期相比，产销同比分别下降6.1%和9.1%，产量降幅比8月缩小7.3个百分点，销量降幅比8月扩大0.9个百分点。

投资要点

□ 新势力交付量创新高，缺芯边际改善

产销环比略增，同比下降明显。受供给端不确定性影响，9月中汽协汽车产销分别为207.7、206.7万辆，同比-17.9%、-19.6%。其中乘用车产销分别为176.7、175.1万辆。环比分别+18.1%、+12.8%，同比分别为-13.9%、-16.5%。

新能源再创新高，渗透率加速提升。9月新能源产销分别为35.3和35.7万辆，同比均增长1.5倍。其中纯电产销分别为29.1/29.6万辆，同比+1.6/+1.5倍。插电式混合动力产销6.2/6.1万辆，同比+1.2/1.4倍，燃料电池产销155/173辆，同比+50.7/+172.0倍。9月新能源汽车渗透率达17.3%，新能源乘用车渗透达19.5%。

新势力品牌：蔚来小鹏同比大增。蔚来9月交付量为1.06万辆，同比增长125.7%。小鹏汽车9月交付量为1.04万辆，同比+199%，环比+44%。第二梯队中哪吒9月交付量为7699辆，环比+16.4%，同比+281%。理想、零跑交付量环比下降，短期受制于马来西亚芯片生产受阻。随着十月到来，复工复产稳步推进，预计Q4销量高增长。

□ 大众ID.系列首战告捷，关注中端需求

比亚迪汉表现亮眼，大众ID.系列首次破万。比亚迪汉9月销量10248辆，同比增长115.1%。大众ID家族9月交付量10126辆，季度环比增长272%，增速强劲。大众ID.系列的成功源于其产品力、渠道、品牌定位的全方位创新：例如ID4“四屏联动”功能提升智能体验，700家代理商快速落地、价格统一透明，以及ID.6七座智能纯电SUV卡位细分市场等。我们认为ID.系列交付破万，体现了普通大众对新能源车消费的认可，预计中端新能源渗透加速。

□ 成都车展百花齐放，中端电动渗透加速

15-25万价格带将展开激烈竞争。成都车展中，二线自主新势力零跑展出中型纯电C11，售价15.98万~19.98万元。同时威马推出W6 ACE极智版，售价20.98万元。另一方面，蔚来在Q2电话会上提出旗下全新子品牌计划进入大众市场。9月小鹏P5上市，售价16-23万元。中端市场优质供给增加。

相关报告

- 1《汽车行业销量点评报告：重视传统车预期改善的行情》2021.10.13
- 2《汽车行业周报：汽车需求向好，行情有望启动》2021.10.07
- 3《投资策略：三步上篮，蓄势以待》2021.07.29
- 4《特斯拉专题报告：《疑云散去，否极泰来》2021.06.11
- 5《华为专题报告：《以车展观华为，重塑汽车生态》2021.04.23
- 6《汽车整车行业专题报告：《短期受缺芯冲击，消费端需求良好》2021.04.12

报告撰写人：刘文婷
 联系人：刘文婷

投资建议

汽车景气度将伴随芯片缓解与传统旺季稳健上行，我们持续看好新能源汽车和智能座舱及汽车电子产业链，重点关注新能源汽车龙头比亚迪、推荐推荐自主品牌龙头长城汽车、吉利汽车 H，重点推荐拓普集团，银轮股份。建议重点关注星宇股份、新泉股份、华阳集团、伯特利、德赛西威。

风险提示

新车销量不及预期；疫情反复导致汽车行业景气恢复不及预期。

正文目录

1. 新势力交付量创新高，缺芯边际改善.....	4
2. 大众 ID.系列首战告捷，关注中端需求.....	4
3. 成都车展百花齐放，电动渗透加速.....	6

图表目录

图 1: 2021 年前 9 月国产新势力累计销量.....	4
图 2: 2021 年 9 月国产新势力销量.....	4
图 3: 近几月大众 ID.系列销量爬坡.....	5
图 4: ID.4X 四屏联动.....	5
图 5: 大众待上市 ID.3 与精灵宝可梦联名展车.....	5

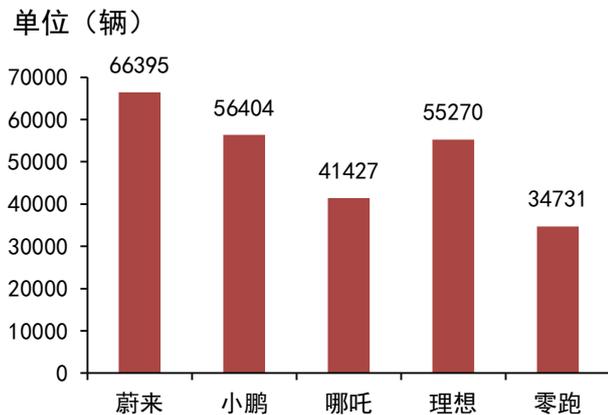
1. 新势力交付量创新高，缺芯边际改善

2021年累计销量来看，蔚来小鹏均超去年同期2倍。根据各车企官网，2021年前9月，蔚来已累计交付6.6万台新车，小鹏汽车共交付了5.6万台，均超去年同期2倍。理想汽车累计交付5.5万台新车排名第三，领先第四的哪吒汽车约1.5万辆。

9月蔚来小鹏同比大增，第二梯队哪吒破7千。蔚来9月交付量为1.06万辆，同比增长125.7%。主力交付车型ES6、EC6分别交付了5260台、3390台。小鹏汽车9月交付量为1.04万辆，同比增长199%，环比增长44%。其中P7车型交付7512台，占9月总交付量的72.1%。第二梯队中哪吒9月交付量为7699辆，环比增长16.4%，同比增长281%。

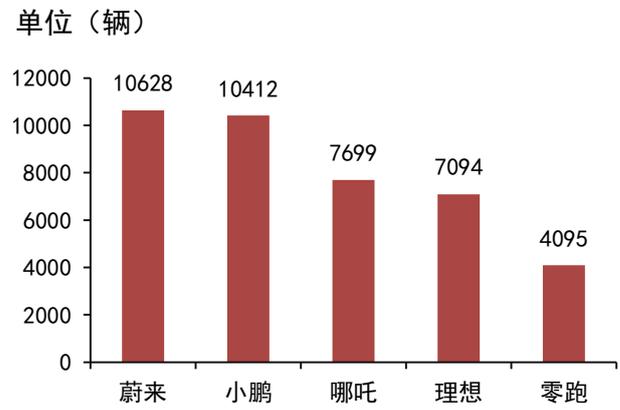
理想、零跑销量环比下降主要受供应链限制。第二梯队零跑汽车9月交付量4095辆，环比微降8.8%，同比增长432%。而理想该公司三季度交付量为2.57万辆，但9月交付量却仅7094辆，环比下降18.38%，主要由于马来西亚疫情，专用芯片生产受到阻碍。

图 1：2021 年前 9 月国产新势力累计销量



资料来源：各车企官网，浙商证券研究所

图 2：2021 年 9 月国产新势力销量



资料来源：各车企官网，浙商证券研究所

2. 大众 ID.系列首战告捷，关注中端需求

比亚迪汉表现亮眼，大众 ID.系列首次破万。汉9月销量10248辆，同比增长115.1%。大众 ID 家族9月交付量10126辆，季度环比增长272%。而大众 ID.系列6月份销量刚破3千辆，7、8月交付分别为5810、7023辆，增速强劲。

大众 ID.系列的成功源于其产品力、渠道、品牌定位的全方位创新。

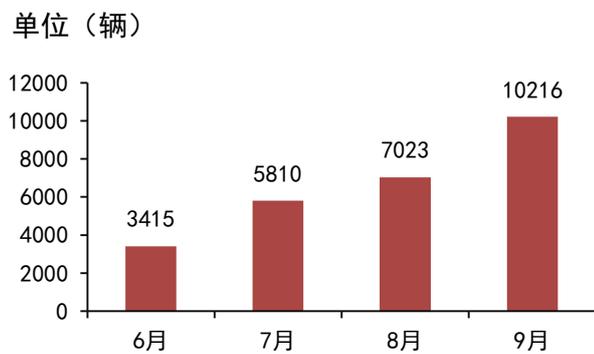
产品力既背靠大众传统可靠基因，也有智能新功能上线。ID.系列依托 MEB 平台打造，通过 MEB 平台可以实现灵活的电池排布，电机、电控、减速器“三合一”的高度集成以及智能能量管理系统，满足新时代电动汽车用户对纯电动汽车的多元化需求。同时 ID.4X 的电池包进行了 338 项电池安全测试项目，超过国标 285 项（国标仅 53 项），保障高压电池的安全和可靠性。智能化方面，以 ID.4X 为例，可以通过中控 CarPlay 将导航投射到液晶仪表盘与 AR-HUD 抬头显示中，实现“四屏联动”，提供优质智能体验。

渠道端代理制模式快速落地，现已突破 700 家。一汽大众针对 ID.家族推出了代理制销售模式，通过 ID.Hub 线上平台为用户提供产品信息展示、预约试驾和车辆订购等服务，购车环节的透明统一，解决传统渠道下信息不对称等痛点问题，进而提升购买体验。根据汽车之家，截至 8 月底获得 ID.家族销售授权的代理商已增加至 737 家。

品牌定位两步走，ID.4 关注年轻人需求，ID.6 “超大杯” 领先细分市场。ID.4、ID.6 定价分别在 19.9-27.9、23.9-33.6 万元。ID.4 系列瞄准年轻市场，并推出一系列活动。比如亮相 ChinaJoy，与精灵宝可梦”推出联名款展车，充分迎合年轻消费者喜好。而 ID.6X 属于七座智能纯电 SUV，细分市场品类较少，ID.6 大空间关注度较高。

比亚迪、大众 ID 系列等优质供给，成功培育中端市场需求。根据乘联会，今年 8 月纯电中高端车型销量强势增长，A 级电动车市场份额达到 27%，B 级电动车达 6.1 万辆，环比 7 月增长 23%，占比 24%。此外 A00 级批发销量达 8.3 万辆，占比 33%。我们认为 ID.系列交付量破万，标志着普通大众对新能源汽车消费的认可，预计是中端新能源将加速渗透。

图 3：近几月大众 ID.系列销量爬坡



资料来源：大众官网，浙商证券研究所

图 4：ID.4X 四屏联动



资料来源：上汽大众，浙商证券研究所

图 5：大众待上市 ID.3 与精灵宝可梦联名展车



资料来源：易车，浙商证券研究所

3. 成都车展百花齐放，电动渗透加速

15-25 万新能源汽车市场将展开激烈竞争。成都车展中，二线自主新势力零跑展出 C11，该车售价区间为 15.98 万~19.98 万元，定位中型纯电 SUV；威马推出 W6 ACE 极智版，售价 20.98 万元。更有 R 汽车 ES33，马自达 CX-30 EV，吉利帝豪 GSe，北汽 EU5 等纯电车型展出。另一方面，蔚来在 Q2 电话会上提出将组建蔚来旗下全新子品牌，计划进入大众市场，9 月小鹏 P5 上市，售价 16-23 万元。**中端新能源优质供给增多，我们预计 ID.3 上市后在 20 万元以内，今明两年中端市场将展开激烈竞争。**

我们认为新能源市场结构正加速从“哑铃型”向成熟的“纺锤型”优化。明年 15-25 万电动新车中，国产自主、大众 ID.系列、自主新势力均有计划参与，预计中端市场增速将大幅提升。

股票投资评级说明

以报告日后的 6 个月内，证券相对于沪深 300 指数的涨跌幅为标准，定义如下：

- 1、买入：相对于沪深 300 指数表现 +20% 以上；
- 2、增持：相对于沪深 300 指数表现 +10% ~ +20%；
- 3、中性：相对于沪深 300 指数表现 -10% ~ +10% 之间波动；
- 4、减持：相对于沪深 300 指数表现 -10% 以下。

行业的投资评级：

以报告日后的 6 个月内，行业指数相对于沪深 300 指数的涨跌幅为标准，定义如下：

- 1、看好：行业指数相对于沪深 300 指数表现 +10% 以上；
- 2、中性：行业指数相对于沪深 300 指数表现 -10% ~ +10% 以上；
- 3、看淡：行业指数相对于沪深 300 指数表现 -10% 以下。

我们在此提醒您，不同证券研究机构采用不同的评级术语及评级标准。我们采用的是相对评级体系，表示投资的相对比重。

建议：投资者买入或者卖出证券的决定取决于个人的实际情况，比如当前的持仓结构以及其他需要考虑的因素。投资者不应仅仅依靠投资评级来推断结论

法律声明及风险提示

本报告由浙商证券股份有限公司（已具备中国证监会批复的证券投资咨询业务资格，经营许可证编号为：Z39833000）制作。本报告中的信息均来源于我们认为可靠的已公开资料，但浙商证券股份有限公司及其关联机构（以下统称“本公司”）对这些信息的真实性、准确性及完整性不作任何保证，也不保证所包含的信息和建议不发生任何变更。本公司没有将变更的信息和建议向报告所有接收者进行更新的义务。

本报告仅供本公司的客户作参考之用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为本公司的当然客户。

本报告仅反映报告作者的出具日的观点和判断，在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议，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。对依据或者使用本报告所造成的一切后果，本公司及/或其关联人员均不承担任何法律责任。

本公司的交易人员以及其他专业人士可能会依据不同假设和标准、采用不同的分析方法而口头或书面发表与本报告意见及建议不一致的市场评论和/或交易观点。本公司没有将此意见及建议向报告所有接收者进行更新的义务。本公司的资产管理公司、自营部门以及其他投资业务部门可能独立做出与本报告中的意见或建议不一致的投资决策。

本报告版权均归本公司所有，未经本公司事先书面授权，任何机构或个人不得以任何形式复制、发布、传播本报告的全部或部分内容。经授权刊载、转发本报告或者摘要的，应当注明本报告发布人和发布日期，并提示使用本报告的风险。未经授权或未按要求刊载、转发本报告的，应当承担相应的法律责任。本公司将保留向其追究法律责任的权利。

浙商证券研究所

上海总部地址：杨高南路 729 号陆家嘴世纪金融广场 1 号楼 25 层

北京地址：北京市东城区朝阳门北大街 8 号富华大厦 E 座 4 层

深圳地址：广东省深圳市福田区广电金融中心 33 层

上海总部邮政编码：200127

上海总部电话：(8621) 80108518

上海总部传真：(8621) 80106010

浙商证券研究所：<https://www.stocke.com.cn>