

2024年华为汽车分析报告：从技术供应商到生态使能者的转型之路

2024 Huawei Automotive Analysis Report

2024年フア-ウェイ自動車分析レポート



(精简版)

报告标签：自动驾驶、鸿蒙生态、智能座舱、鸿蒙智行

撰写人：马天奇

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。



观点摘要

华为从车载通信起步，逐步转型为智能汽车整体解决方案提供商，坚持“不造车”战略与车企深度合作，这一发展路径与比亚迪依靠三电技术和垂直整合的优势形成了差异化的竞争格局，双方在智能化领域的较量将成为未来市场焦点。华为汽车业务通过零部件供应、HI智能驾驶和鸿蒙智行三种模式并行发展，其中HI模式因不威胁车企主导权且渠道优势明显，具有最大发展潜力。

本报告旨在深入分析华为在汽车产业的战略布局与发展现状，重点探讨其“不造车”战略下的技术创新、商业模式转型及产业生态构建。通过对华为智能汽车解决方案的全面剖析，对其未来发展前景做出预判。华为“不造车”战略的商业逻辑是什么？华为在智能汽车领域的核心竞争力体现在哪些方面？华为与传统车企的合作模式如何影响行业格局？华为汽车业务的未来发展前景如何？

- ✓ 华为在汽车领域从车载通信起步（2013-2015），经车企合作研发（2016-2018），到推出整体解决方案（2019至今），完成了从零部件供应商向智能汽车方案商的转型

华为从车载通信起步，逐步转型为智能汽车整体解决方案提供商，坚持“不造车”战略与车企深度合作，这一发展路径与比亚迪依靠三电技术和垂直整合的优势形成了差异化的竞争格局，双方在智能化领域的较量将成为未来市场焦点

- ✓ 华为智选车业务已布局170万辆年产能，通过四大品牌矩阵和积极的价格配置策略，在高端新能源市场取得快速增长，其中智界R7和享界S9表现突出。

华为智选车已形成完整的产能布局。问界M5、M7和M9分别在赛力斯重庆超级工厂（年产70万辆）、两江工厂（15万辆）和凤凰工厂（15万辆）生产；智界S7主要依托奇瑞超级二厂，规划年产50万辆并于2024年5月达到满负荷；享界S9将在北汽密云工厂投产，规划年产12万辆；尊界未来车型将在江淮肥西超级工厂的X6平台生产，该平台规划年产3.5万辆豪华新能源车型。

- ✓ 预计2030年华为汽车业务通过鸿蒙智行和智能汽车解决方案两大板块，将分别实现635.1亿元和242.7亿元收入规模，以智驾和座舱技术为主要增长点。

华为鸿蒙智行预计销量将从7.8万辆增至156万辆，以问界系列为主（113.8万辆），智界、享界和尊界系列协同发展，预计2030年华为通过智驾、座舱等五大技术模块实现年收入635.1亿元。预计到2030年，华为智能汽车业务将实现242.7亿元规模，覆盖阿维塔（16.3万辆）、深蓝（34.2万辆）等品牌，其中乾昆智驾、鸿蒙座舱和乾昆车云分别贡献151.4亿元、75.7亿元和15.6亿元。

■ 华为汽车业务三大模式

华为智能汽车通过五大解决方案为合作伙伴提供从零部件到整车的全面支持，并依托品牌直营网点和车企合作伙伴渠道开展销售服务，智选模式下华为深度参与，达到“造好车”与“卖好车”

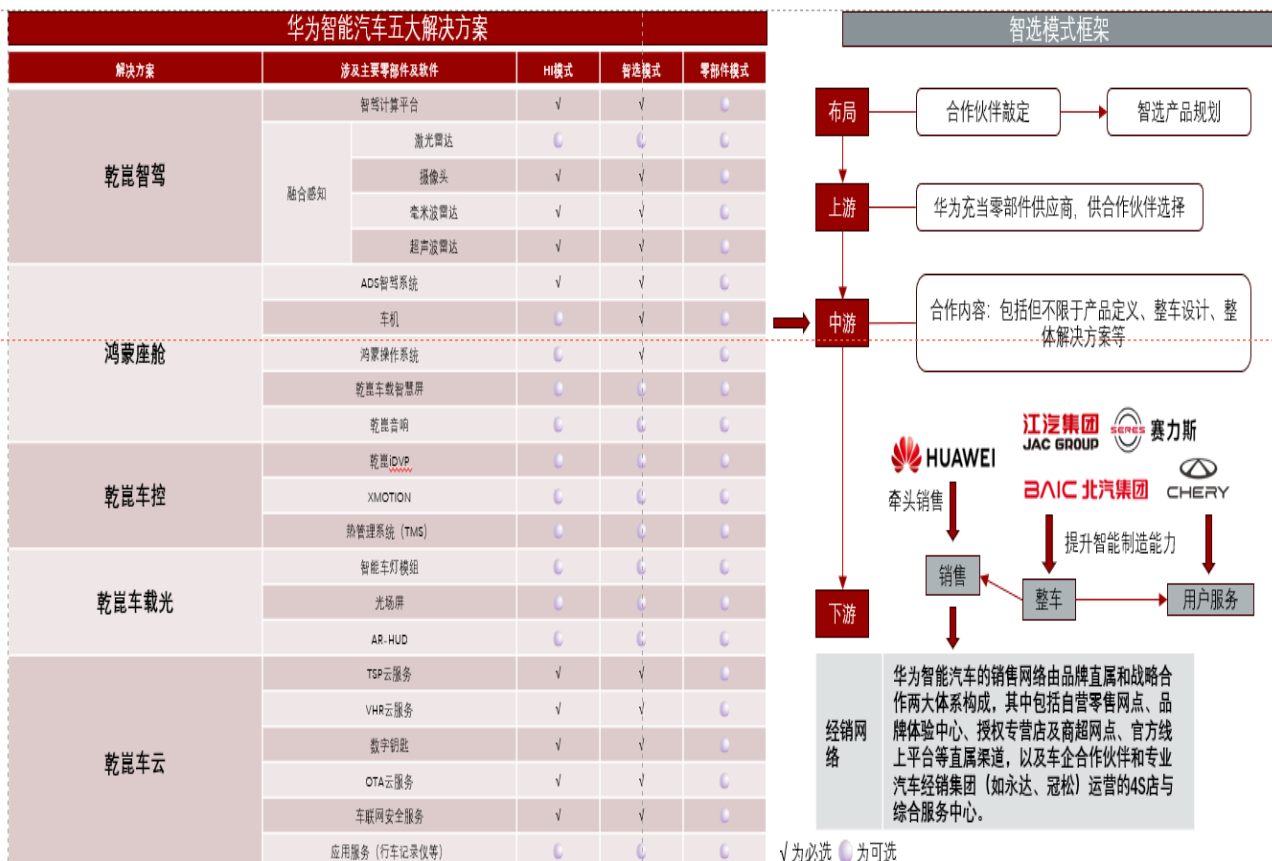
■ 模式核心为汽车软硬件供应

华为智能汽车通过五大解决方案为合作伙伴提供从零部件到整车的全面支持，并依托品牌直营网点和车企合作伙伴渠道开展销售服务，智选模式下华为深度参与，达到“造好车”与“卖好车”。华为通过三种合作模式分别服务不同车企，作为零部件供应商主要服务一汽奔腾、广汽埃安等；HI智能驾驶方案服务长安阿维塔等以及即将合作的东风；鸿蒙智行模式下与四大车企合作。

■ 华为利用品牌与技术优势协助造车

华为智能汽车的销售网络由品牌直属和战略合作两大体系构成，其中包括自营零售网点、品牌体验中心、授权专营店及商超网点、官方线上平台等直属渠道，以及车企合作伙伴和专业汽车经销集团（如永达、冠松）运营的4S店与综合服务中心。

华为智能汽车五大解决方案



来源：头豹研究院

■ 赛力斯成功案例

赛力斯与华为合作从2021年起经历了合作探索、品牌积累、市场低迷到产品爆发四个阶段，产品线已从单一的SF5发展为问界M5/M7/M9等多款车型，月销量峰值突破4万台

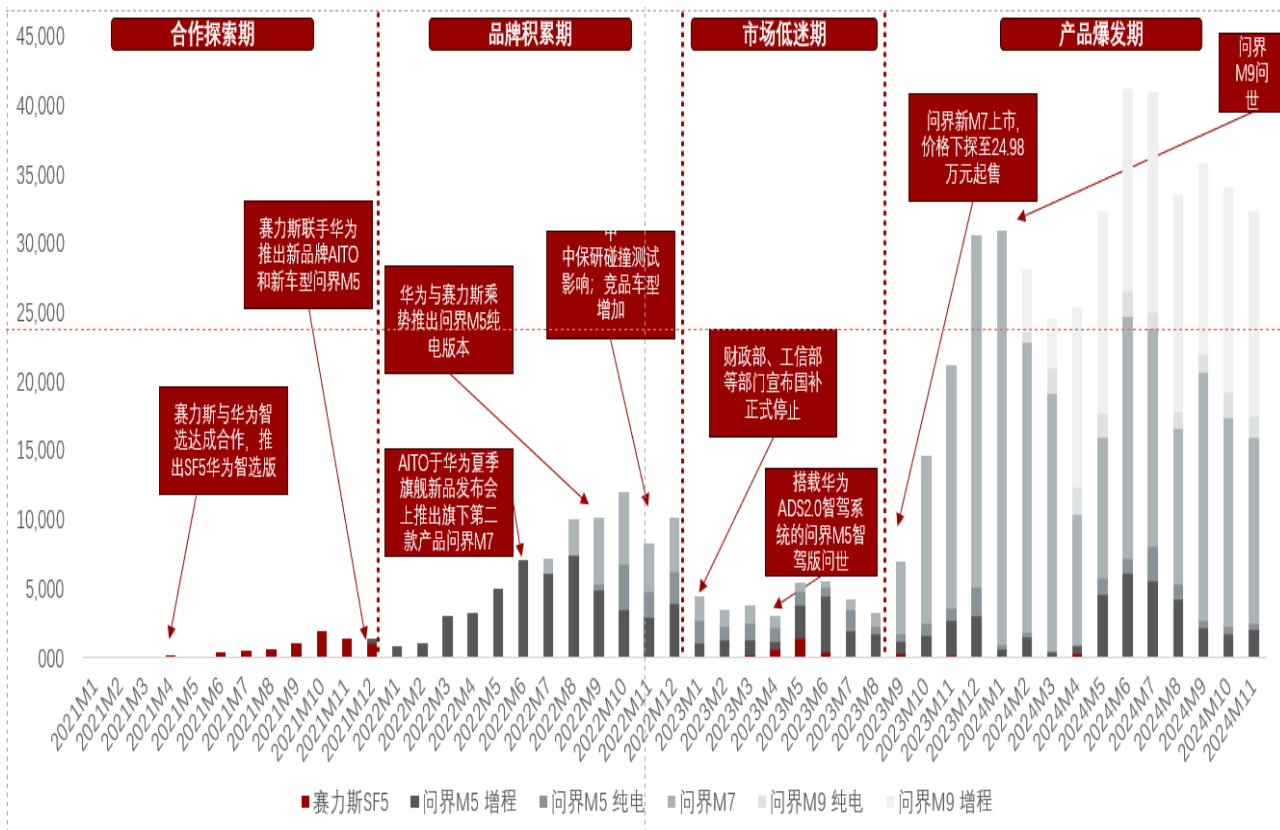
■ 智选模式使得赛力斯大获成功

赛力斯通过智选模式的创新营销策略取得了显著成功。这一模式通过线上展厅与线下门店相结合，为消费者提供了透明的价格体系和便捷的购车体验，同时采用统一定价、无议价空间的销售方式，有效消除了传统4S店模式中的价格不透明等痛点。这种以用户为中心的营销创新不仅降低了渠道成本，提升了品牌信任度，更赢得了年轻消费群体的青睐，推动了赛力斯销量的持续增长。

■ 赛力斯与理想竞争从B-D级新能源SUV市场

面对理想汽车的强势竞争，华为系车型在2024年第二季度积极应对，通过问界M5和M7等主力车型的降价和智能配置升级策略，以更优性价比参与市场竞争

赛力斯与华为合作周期性分析，2021-2024年11月



来源：盖世汽车，头豹研究院

华为智能汽车业务（车BU）营收测算基于销量、渗透率和单价三大维度，横跨问界、智界、享界等车系，并细分为智驾、鸿蒙座舱、车控、车载光和车云五大变现方向

鸿蒙智行与HI模式业务营收测算框架



- 预计2030年华为通过智驾、座舱等五大技术模块实现年收入635.1亿元；华为HI模式将实现242.7亿元规模

在技术变现层面，其中智驾系统采用3万元/车的定价，渗透率从67%快速提升至100%，年化收入潜力达46.8亿元；鸿蒙座舱以0.8万元/车价格实现全系标配，可贡献12.48亿元收入；车控和车载光系统分别定价1.5万元和0.5万元，选装率逐步提升至11%，合计可实现4.68亿元收入；车云服务采用0.1万元的基础定价策略，通过100%覆盖率，能够带来1.56亿元稳定收入。五大模块合计年化收入有望达到635.1亿元。

综合销量及华为相关服务价格预测，华为HI模式的三大核心技术模块（乾昆智驾、鸿蒙座舱、乾昆车云）将呈现持续快速增长态势。从2022年的1.1亿元起步，到2025年有望突破139.4亿元，并在2030年达到242.7亿元的规模。其中乾昆智驾模块作为主要增长引擎，预计从2022年的0.2亿元增长至2030年的151.4亿元，鸿蒙座舱和乾昆车云也将分别达到75.7亿元和15.6亿元的规模。

来源：头豹研究院



未完待续
下篇正在进行中

若您期待尽快看到下篇报告或对下篇报告的内容有独到见解，头豹欢迎您加入到此篇报告的研究中。相关咨询，欢迎联系头豹研究院工业行业研究团队

邮箱: Kareem.ma@leadleo.com

完整版研究报告阅读渠道：

- 登录www.leadleo.com，搜索《2024年华为汽车分析报告》

了解其他汽车整车制造系列课题，登陆头豹研究院官网搜索查阅：

- 2024年中国轿车行业概览
- 2023年全驱车行业概览
- 2023年新能源乘用车行业概览
- 2023年皮卡行业概览
- 2023年商用车行业概览
- 2023年房车行业概览



未完待续
下篇正在进行中

若您期待尽快看到下篇报告或对下篇报告的内容有独到见解，头豹欢迎您加入到此篇报告的研究中。相关咨询，欢迎联系头豹研究院工业行业研究团队

邮箱：Kareem.ma@leadleo.com

下篇预告

《2024年中国叠栅设备与材料行业概览》旨在分析中国光伏电池叠栅设备&材料产业专利情况、技术进展、成本空间、入局企业、未来市场规模等，提供成本与规模测算逻辑，并试图归纳出其驱动因素与发展趋势。

下篇主要内容要点：

技术简介

驱动因素

空间预测，2020-2029年

竞争格局

未来趋势

市场规模

入局企业

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，持续跟踪532个垂直行业的市场变化，已沉淀超过100万行业研究价值数据元素，完成超过1万个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。本报告所指的公司或投资标的的价值、价格及投资收入可升可跌。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本文所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本文所载资料、意见及推测不一致的报告和文章。头豹不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

头豹业务合作

数据库/会员账号

可阅读全部原创报告和百万数据，提供数据库API接口服务

定制报告

行企研究多模态搜索引擎及数据库，募投可研、尽调、IRPR等研究咨询

定制白皮书

对产业及细分行业进行现状梳理和趋势洞察，输出全局观深度研究报告

招股书引用

研究覆盖国民经济19+核心产业，内容可授权引用至上市文件、年报

市场地位确认

对客户竞争优势进行评估和调研确认，助力企业品牌影响力传播

行研训练营

依托完善行业研究体系，帮助学生掌握行业研究能力，丰富简历履历

报告作者



陈夏琳
首席分析师
sharlin.chen@leadleo.com



马天奇
行业分析师
Kareem.ma@leadleo.com

业务咨询

- 客服电话：400-072-5588
- 官方网站：www.leadleo.com

深圳办公室

广东省深圳市南山区粤海街道华润置地大厦E座4105室

邮编：518057

上海办公室

上海市静安区南京西1717号会德丰国际广场 2701室

邮编：200040

南京办公室

江苏省南京市栖霞区经济开发区兴智科技园B栋401

邮编：210046