

市场洞察：中国电动平衡车行业蓝海 与竞争态势如何？

Electric self-balancing scooter industry

電動セルフバランススクーター業界

报告标签：电动平衡车、行业竞争格局、产销量分析

Q1：政府采取了哪些具体政策来促进电动平衡车行业的发展，这些政策如何塑造该行业的发展方向？

图表1：电动平衡车行业政策情况

时间	发布单位	政策名称	政策内容
2019年3月	国务院	《关于促进人工智能和实体经济深度融合的指导意见》	促进人工智能和实体经济深度融合，要把握新一代人工智能发展的特点，坚持以市场需求为导向，以产业应用为目标，深化改革创新，优化制度环境，激发企业创新活力和内生动力，结合不同行业、不同区域特点，探索创新成果应用转化的路径和方法，构建数据驱动、人机协同、跨界融合、共创分享的智能经济形态。
2022年7月	商务部	《关于促进绿色智能家电消费若干措施的通知》	合理推动大数据、人工智能、区块链等技术在银行、证券、保险等领域的深化应用，发展智能支付、智慧网点、智能投顾、数字化融资等新模式，稳妥推进数字人民币研发，有序开展可控试点。
2023年9月	市监局	《电动平衡车通用技术条件》(GB/T 34667-2023)	针对平衡车通用技术方面，主要围绕平衡车的产品分类、主要技术性能、功能及组件、环境适应性、耐久性等技术要求以及平衡车装配质量、标志、包装、运输和存储做出规定。
2023年12月	商务部等	《关于加快生活服务数字化赋能的指导意见》	加强前瞻性基础研究,增加源头技术供给,支持北斗定位导航50、云计算、大数据、区块链、人工智能、虚拟现实、物联网等技术在生活服务行业落地应用,形成低成本数字化解决方案供给能力,降低企业数字化转型升级壁垒。
2024年7月	市监局	《电动平衡车安全技术规范》(GB 34668-2024)	新规对电动平衡车的电池、充电器、核心安全和性能测试要求等进行了更新调整和明确，并于2025年8月1日正式施行，届时相关生产企业均需按规生产电动平衡车。

- 通过促进人工智能与实体经济的深度融合，国家鼓励电动平衡车行业利用大数据、人工智能、区块链等前沿技术，实现产品的智能化和数字化升级。

中国对电动平衡车行业的政策扶持和指导，旨在推动该行业实现智能化、数字化、绿色化、标准化和规范化发展，并有望在2025年持续增长。中国电动平衡车产销数据也显示出强劲的增长趋势，2023年电动平衡车国内产销超过3.3亿辆，预计到2025年，市场规模将进一步扩大。此外，国家还出台了一系列技术标准和规范，如《电动平衡车通用技术条件》和《电动平衡车安全技术规范》，为行业的健康发展提供了制度保障。这些规范不仅提高了产品的安全性能和质量，也为行业的标准化生产和市场监管提供了依据。

2023年，中国电动平衡车市场产销

≈3.3亿辆

- 政策中提到的跨界融合和共创分享，鼓励不同行业和区域之间的合作与创新，这有助于电动平衡车行业打破传统界限，实现资源共享和优势互补，推动行业的创新发展。

通过与其他行业的合作，包括汽车制造商、科技公司、能源公司等，可引入更多的创新资源和技术支持，推动电动平衡车技术的突破和应用。共创分享则意味着电动平衡车行业需要建立开放的创新平台，鼓励各方参与技术创新和产品开发，共享创新成果。通过跨界融合和共创分享，电动平衡车行业将能够更快地适应市场变化，满足用户需求，实现可持续发展。

- 在绿色发展方面，政策鼓励电动平衡车行业向更加环保和智能的方向发展，以满足市场对绿色产品的需求。通过采用可再生能源供电、使用可回收材料制造车身、优化电池管理系统等措施，电动平衡车可实现全生命周期的绿色发展。

来源：头豹研究院

Q2：在头部企业已占据较大市场份额且市场集中度不断上升的背景下，尾部梯队中小型企业应采取哪些策略来提升自身市场竞争力？

- 2024年，行业前五大公司市场占有率达到28%-30%，前三大公司市场占有率为约20%，市场集中度较高，头部企业拥有显著的市场份额优势。

电动平衡车场上已经涌现出了一批具有一定规模和影响力的品牌，包括纳恩博、阿尔郎、乐行天下等。这些品牌通过技术创新、产品质量提升和市场推广等手段，不断提高自身的竞争力，占据了市场的主导地位。然而，市场竞争也日益激烈，部分厂商采取价格竞争策略，试图通过低价策略来争夺市场份额，这也带来了产品质量参差不齐的问题。

2024年中国电动平衡车市场CR5

28%-30%

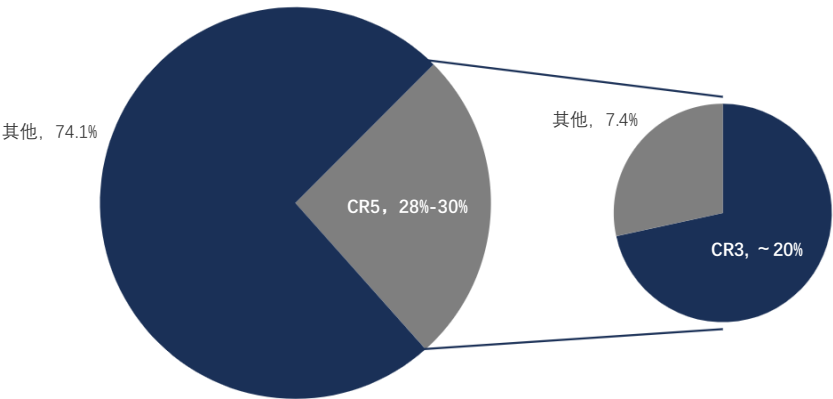
- 中小规模企业提升市场份额，需通过创新来驱动发展，包括技术创新、产品创新和商业模式创新。

通过研发新技术，推出具有差异化和竞争力的产品，中小规模企业可以在细分市场中找到自己的定位。同时，探索新的商业模式，如共享经济、定制化服务等，可以更好地满足消费者的个性化需求，从而提升市场份额。

- 企业应关注细分市场，通过精准定位来提升市场份额。

相比头部企业，中小规模企业在资源和能力上可能存在一定的劣势，但在细分市场中可能具有独特的优势。企业可以通过深入研究消费者需求，开发出更符合细分市场需求的产品，从而在细分市场中占据一席之地。同时，通过提供更加专业化和定制化的服务，可更好地满足细分市场的需求，提升客户满意度和忠诚度。

图表2：2024年电动平衡车行业前5市场份额（%）



来源：头豹研究院

Q3：行业头部企业对其他中小型企业未来的技术发展方向有何启示？

■ 头部企业电动平衡车将朝着智能化与互联化的方向发展，功能拓展和数据交互是其中的关键。

车辆将具备更多智能化功能，如与手机APP连接实现车辆控制和信息查询、配备智能导航系统提供路线推荐和实时交通信息、支持语音助手和智能语音交互等。例如，纳恩博的平衡车通过手机APP无缝接驳，实现动态监测和远程控制。同时，借助物联网技术，平衡车将实现与其他智能设备的互联互通，形成更智能的出行生态系统，为用户提供更加便捷和高效的使用体验。

■ 技术创新是推动电动平衡车行业发展的核心动力，电池技术、电机设计和智能控制系统的升级将成为未来发展的重点。

电池技术的改进将提升平衡车的续航里程和充电效率，如纳恩博在其产品中内嵌了BMS电池智能管理系统，通过蓝牙与手机APP连接，动态监测电池健康状况。电机的高效化设计将使车辆更加省电，纳恩博研发的“动态动力算法”可自动识别路况并调整瞬时功率，增强路面适应性。智能控制系统的创新将提升平衡车的安全性和用户体验，纳恩博的智能自学习算法结合多种传感器，可自动分析调节控制参数，适应用户驾驶习惯，为用户提供更加个性化和安全的使用体验。

■ 为了满足不同消费者的需求，电动平衡车制造商将推出更多种类和型号的产品，并拓展其应用场景。

产品种类将更加丰富，除了传统的个人出行工具，还将开发更多外接设备和配件，如纳恩博开发的智能云台相机等，进一步拓展产品的使用场景。应用场景也将不再局限于个人出行，电动平衡车还将在物流配送、城市服务、旅游观光等领域发挥更大作用。例如，在物流配送中用于短距离货物运输，在城市服务中作为巡逻工具，在旅游观光中为游客提供便捷的出行方式。这种产品多元化和应用场景的拓展，将为电动平衡车行业带来新的市场机会，推动行业的持续发展。

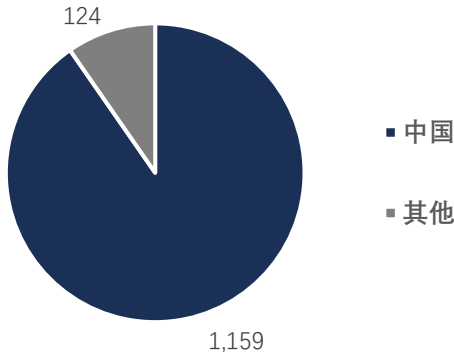
图表3：电动平衡车头部企业竞争优势

品牌	企业竞争优势
纳恩博Ninebot	全球化优势：公司在全球拥有中国、亚太、欧洲、美洲四大业务区域，在北京、上海西雅图、洛杉矶、波士顿、阿姆斯特丹、达拉斯、克雷菲尔德、巴黎、巴塞罗那、首尔、慕尼黑、常州、深圳、杭州设有15个办公室，产品遍布全球超100多个国家和地区。
	专利优势：九号公司累计申请全球性知识产权4800多项。
	产品种类优势：公司产品包含智能电动平衡车、智能电动滑板车、电动卡丁车、智能电动两轮车、全地形车、机甲战车、服务机器人以及智能共享滑板车等，满足用户多元化和个性化需求，持续推动行业发展。
乐行Inmotion	客户优势：拥有1,452家线下体验店与20万资深玩家
	产品种类优势：公司产品覆盖双轮平衡车、独轮平衡车、悬浮鞋、扭扭车、电动滑板车、便携式微电动车等多个品类。
	渠道优势：入驻欧洲美地亚(Media Markt)、美国百思买(Best Buy)等主流连锁渠道。
骑客CHIC	专利优势：已拥有核心知识产权达500多项，覆盖了中国、美国、欧洲、日本、韩国、加拿大等国家。
	背景优势：一家依托于教育部计算机辅助产品创新设计工程中心、浙江大学国际设计学院和浙江省服务机器人重点实验室等专业机构共同孵化，由国内著名投资机构共同投资，致力可用于代步的绿色出行交通工具的科技创新，是国内同时集研发、生产销售和服务于一体的高科技企业。
	团队优势：拥有研发团队。2013年成立之际，投入一千多万成立了1,000平米的工业设计中心，并成立了一支集“工业设计+嵌入式技术+机电一体化+商业设计”为特色的38人工业设计创新团队。其中商业设计组10人，用于能够快速通过商业供应链去实现价值;产品设计组18人，用于基于商业数据洞察消费体验并源源不断推出新的产品;工程设计组10人，用于快速制造新产品。

来源：头豹研究院

Q4：中国在全球电动平衡车市场中的份额持续增长，产销量也在增加，但增长率缓降，中国电动平衡车产销量未来预计如何演变？

图表4：2023年全球电动平衡车产量（万台）



■ 尽管中国电动平衡车在全球市场的占比逐渐增加，且产销量持续增长，但增长率的下降可能受到市场饱和度的增加影响。

随着电动平衡车在国内外市场的普及，早期的快速增长阶段已过去，市场开始进入一个相对成熟和稳定的阶段。在这个阶段，新用户的增长速度会放缓，越来越多的潜在消费者已购买电动平衡车，而替换需求还未达到高峰。此外，市场饱和度的增加也可能导致竞争更加激烈，企业需通过提高产品质量、降低成本、增强品牌影响力等方式来吸引和保留客户。企业需探索新的市场机会，包括开发新的产品线、拓展新的销售渠道、进入新的地区市场等，以寻求新的增长点。同时，中国作为全球电动平衡车生产大国，且主要用于出口，全球市场需求的增加将推动产量增长。然而，市场竞争的加剧对产销量的增长构成挑战，行业集中度预计逐步提高，具备核心技术和品牌优势的企业将获得更大的市场份额。

Q5：在市场较为饱和的环境下，电动平衡车制造企业应如何规划其发展战略以实现持续增长和市场扩张？

■ 企业应将目光投向全球，特别是那些正处于快速发展阶段的新兴市场，通过市场研究和本地化策略，企业可以更好地满足这些地区消费者的特定需求。

东南亚、南美、非洲等地区可能对新型交通工具有着日益增长的需求。通过市场研究和本地化策略，企业可以更好地满足这些地区消费者的特定需求，从而实现市场份额的增长。除了传统的个人交通工具，电动平衡车在工业、医疗、教育等多个领域都有潜在的应用价值。企业应积极探索这些新的应用场景，开发相应的产品和解决方案，以拓宽市场边界并创造新的增长点。

■ 政策和法规的变化可能对企业的运营产生重大影响。企业应密切关注国内外相关政策和法规的变化，及时调整战略，以适应新的市场环境。

在全球环保意识日益增强的背景下，电动平衡车的环保特性可以成为吸引消费者的重要卖点。企业应通过营销活动和社交媒体宣传，提高消费者对电动平衡车环保优势的认知，以吸引更多注重可持续生活方式的消费者。与政府部门建立良好的沟通渠道，争取政策支持和优惠措施，也是企业成功的关键因素。

■ 通过有效的品牌营销和公关活动，企业可提高品牌知名度和美誉度，树立专业形象。

品牌建设对于电动平衡车企业来说至关重要，因为它不仅关系到产品的市场认可度，也是企业长期发展的关键。通过精心策划和执行有效的品牌营销和公关活动，企业可显著提高其品牌的知名度和美誉度，进而在消费者心中树立起专业可靠的形象。这包括利用各种营销渠道和策略，如社交媒体营销、内容营销、影响者合作等，来传播品牌故事和价值主张。

来源：头豹研究院

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

行企研究多模态索引
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



文上

行业分析师

Oria.wen@leadleo.com

业务咨询

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



商务咨询与深度合作

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



头豹
LeadLeo

www.leadleo.com
400-072-5588



FROST & SULLIVAN

沙利文

诚邀

2025沙利文新投资大会

第十九届沙利文全球增长、科创与领导力峰会
暨第四届新投资大会

THE 19TH FROST & SULLIVAN GROWTH, INNOVATION AND
LEADERSHIP SUMMIT AND THE 4TH NEW INVESTMENT EVENT

2025年8月27日-28日 中国·上海
August 27th-28th, 2025, Shanghai · China

2025年9月2日 中国·成都
September 2nd, 2025, Chengdu · China

开幕倒计时

期待与您再度携手
共赴增长之旅、共创美好明天

大会咨询热线：021-3209-6800 转 8672

大会咨询邮箱：gil@frostchina.com