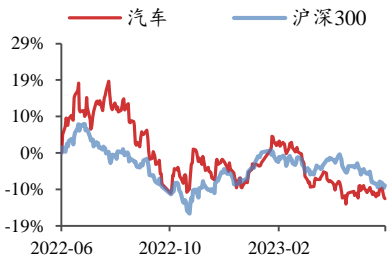


汽车

2023 年 06 月 09 日

投资评级：看好（维持）

行业走势图



数据来源：聚源

相关研究报告

《5 月新势力销量环比普遍增长，埃安、理想表现亮眼——行业点评报告》-2023.6.1

《汽车板块 2023 年一季度总结：受补贴退坡等影响，毛利率环比略有承压——行业深度报告》-2023.5.17

《4 月乘用车销量环比下滑，新能源渗透率同环比持续提升——行业点评报告》-2023.5.12

5 月乘用车销量环比回升，政策加持下汽车消费有望提振

——行业点评报告

邓健全（分析师）

dengjianquan@kysec.cn

证书编号：S0790521040001

赵悦媛（分析师）

zhaoyueyuan@kysec.cn

证书编号：S0790522070005

● 5 月乘用车批发销量为 199.7 万辆，同比+25.4%，环比+12.4%

6 月 8 日，乘联会公布 5 月中国乘用车销量。5 月，乘用车批发销量为 199.7 万辆，同比+25.4%，环比+12.4%，乘用车零售销量为 174.2 万辆，同比+28.6%，环比+7.3%。价格战热度逐渐消退下，消费者观望情绪有所缓解，叠加近期大量新品和低价车型推出，消费需求有所释放。1-5 月，乘用车累计批发销量为 882.7 万辆，同比+10.4%，乘用车累计零售销量为 763.2 万辆，同比+4.2%。出口延续较强增长，乘联会统计口径下的 5 月乘用车出口（含整车与 CKD）为 30.2 万辆，同比+64.0%，环比+1.0%。1-5 月乘用车出口累计达 138.1 万辆，同比+102.0%。展望 6 月，供给方面，国六 b 车型延期销售政策明朗，经销商心态有望进一步稳定，且多款强产品力新品陆续推出及交付；需求方面，商务部办公厅发布关于组织开展汽车促消费活动的通知，汽车消费有望进一步稳定和扩大。

● 5 月新能源乘用车销量同环比提升，新能源乘用车出口同比维持较快增长

5 月，新能源乘用车批发销量为 67.3 万辆，同比+59.4%，环比+11.5%，新能源渗透率为 33.7%，同比+7.2pcts，其中纯电动乘用车批发销量为 48.0 万辆，同比+48.0%，环比+10.0%，插电混动乘用车批发销量为 19.4 万辆，同比+98.0%，环比+16.0%。1-5 月，新能源乘用车累计批发销量为 277.8 万辆，同比+46.5%。6 月 2 日，国常会提出要延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策，有望推动新能源汽车销量持续向上。出口方面，5 月，新能源乘用车出口 9.2 万辆，同比+135.7%，环比+1.2%，占乘用车出口的 30.5%，其中纯电动乘用车占新能源乘用车出口的 92.6%，A0+A00 级纯电动乘用车出口占新能源乘用车出口的 50%。

● 受益于新能源及出口放量，5 月自主品牌乘用车市场份额同比提升

5 月自主车企乘用车批发销量为 109.6 万辆，同比+40.0%，环比+10.0%，5 月自主品牌批发市场份额为 55.0%，同比+5.2pcts。主流合资车企乘用车批发销量为 62.1 万辆，同比+4.0%，环比+16.0%。受益于芯片供给短缺问题的逐步改善，豪华车企乘用车批发销量为 28.0 万辆，同比+32.0%，环比+15.0%。

● 投资建议

汽车促消费举措出台，叠加此前国常会提出要延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策，汽车消费有望提振，受益标的包括比亚迪、长城汽车、吉利汽车、长安汽车、蔚来、理想汽车、继峰股份、卡倍亿、伯特利、拓普集团、旭升集团、三花智控、爱柯迪、祥鑫科技、贝斯特、保隆科技、新泉股份、常熟汽饰、双环传动、森麒麟、赛轮轮胎、中国重汽、福田汽车、一汽解放、宇通客车、中集车辆等。

● 风险提示：宏观经济恢复不及预期、海内外汽车需求不及预期、电动化推进不及预期等。

特别声明

《证券期货投资者适当性管理办法》、《证券经营机构投资者适当性管理实施指引（试行）》已于2017年7月1日起正式实施。根据上述规定，开源证券评定此研报的风险等级为R3（中风险），因此通过公共平台推送的研报其适用的投资者类别仅限定为专业投资者及风险承受能力为C3、C4、C5的普通投资者。若您并非专业投资者及风险承受能力为C3、C4、C5的普通投资者，请取消阅读，请勿收藏、接收或使用本研报中的任何信息。因此受限于访问权限的设置，若给您造成不便，烦请见谅！感谢您给予的理解与配合。

分析师承诺

负责准备本报告以及撰写本报告的所有研究分析师或工作人员在此保证，本研究报告中关于任何发行商或证券所发表的观点均如实反映分析人员的个人观点。负责准备本报告的分析师获取报酬的评判因素包括研究的质量和准确性、客户的反馈、竞争性因素以及开源证券股份有限公司的整体收益。所有研究分析师或工作人员保证他们报酬的任何一部分不曾与，不与，也将不会与本报告中具体的推荐意见或观点有直接或间接的联系。

股票投资评级说明

	评级	说明
证券评级	买入（Buy）	预计相对强于市场表现 20%以上；
	增持（outperform）	预计相对强于市场表现 5%~20%；
	中性（Neutral）	预计相对市场表现在-5%~+5%之间波动；
	减持（underperform）	预计相对弱于市场表现 5%以下。
行业评级	看好（overweight）	预计行业超越整体市场表现；
	中性（Neutral）	预计行业与整体市场表现基本持平；
	看淡（underperform）	预计行业弱于整体市场表现。

备注：评级标准为以报告日后的 6~12 个月内，证券相对于市场基准指数的涨跌幅表现，其中 A 股基准指数为沪深 300 指数、港股基准指数为恒生指数、新三板基准指数为三板成指（针对协议转让标的）或三板做市指数（针对做市转让标的）、美股基准指数为标普 500 或纳斯达克综合指数。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。投资者应阅读整篇报告，以获取比较完整的观点与信息，不应仅仅依靠投资评级来推断结论。

分析、估值方法的局限性说明

本报告所包含的分析基于各种假设，不同假设可能导致分析结果出现重大不同。本报告采用的各种估值方法及模型均有其局限性，估值结果不保证所涉及证券能够在该价格交易。

法律声明

开源证券股份有限公司是经中国证监会批准设立的证券经营机构，已具备证券投资咨询业务资格。

本报告仅供开源证券股份有限公司（以下简称“本公司”）的机构或个人客户（以下简称“客户”）使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。本报告是发送给开源证券客户的，属于商业秘密材料，只有开源证券客户才能参考或使用，如接收人并非开源证券客户，请及时退回并删除。

本报告是基于本公司认为可靠的已公开信息，但本公司不保证该等信息的准确性或完整性。本报告所载的资料、工具、意见及推测只提供给客户作参考之用，并非作为或被视为出售或购买证券或其他金融工具的邀请或向人做出邀请。本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，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波动。在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。客户应当考虑到本公司可能存在可能影响本报告客观性的利益冲突，不应视本报告为做出投资决策的唯一因素。本报告中所指的投资及服务可能不适合个别客户，不构成客户私人咨询建议。本公司未确保本报告充分考虑到个别客户特殊的投资目标、财务状况或需要。本公司建议客户应考虑本报告的任何意见或建议是否符合其特定状况，以及（若有必要）咨询独立投资顾问。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。在任何情况下，本公司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。若本报告的接收人非本公司的客户，应在基于本报告做出任何投资决定或就本报告要求任何解释前咨询独立投资顾问。

本报告可能附带其它网站的地址或超级链接，对于可能涉及的开源证券网站以外的地址或超级链接，开源证券不对其内容负责。本报告提供这些地址或超级链接的目的纯粹是为了客户使用方便，链接网站的内容不构成本报告的任何部分，客户需自行承担浏览这些网站的费用或风险。

开源证券在法律允许的情况下可参与、投资或持有本报告涉及的证券或进行证券交易，或向本报告涉及的公司提供或争取提供包括投资银行业务在内的服务或业务支持。开源证券可能与本报告涉及的公司之间存在业务关系，并无需事先或在获得业务关系后通知客户。

本报告的版权归本公司所有。本公司对本报告保留一切权利。除非另有书面显示，否则本报告中的所有材料的版权均属本公司。未经本公司事先书面授权，本报告的任何部分均不得以任何方式制作任何形式的拷贝、复印件或复制品，或再次分发给任何其他人，或以任何侵犯本公司版权的其他方式使用。所有本报告中使用的商标、服务标记及标记均为本公司的商标、服务标记及标记。

开源证券研究所

上海

地址：上海市浦东新区世纪大道1788号陆家嘴金控广场1号楼10层
邮编：200120
邮箱：research@kysec.cn

北京

地址：北京市西城区西直门外大街18号金贸大厦C2座9层
邮编：100044
邮箱：research@kysec.cn

深圳

地址：深圳市福田区金田路2030号卓越世纪中心1号楼45层
邮编：518000
邮箱：research@kysec.cn

西安

地址：西安市高新区锦业路1号都市之门B座5层
邮编：710065
邮箱：research@kysec.cn