



# 新能源汽车专题之十二： 迎接需求拐点 充电桩出海正当时



## 核心观点：

中美欧需求共振，充电桩行业迈入新阶段。充电桩作为新能源汽车发展的关键基础设施，经历十年探索期后步入发展新阶段。中国：新能源汽车渗透率超预期、车桩比下行、利用率提升驱动充电桩需求放量，中石油、中石化等传统能源央企加速入局、光储充新模式有望贡献新增量；政策端各地充电桩规划饱满，注重运营效率保障行业盈利能力。欧洲：

目前欧洲市场仍以小于 22kW 中低速充电桩为主，充电基础设施发展薄弱，BP、道达尔相继提出充电桩建设目标，运营商加码与补贴驱动下多场景充电桩建设提速。美国：联邦政府提出 75 亿美元支持 2030 年在全美建设约 50 万台公共充电桩，各州政府支持政策相继跟进，联邦激励重启助美国公共充电桩建设进入高速增长期。政策补贴与新能源汽车发展双轮驱动下海外市场有望于 23 年进入需求拐点，预计 2025 年中美欧公共充电桩需求达 289 万台，21-25 年复合增速达 58.9%。

对标全球，国内产业链持续突破。制造端：充电模块作为充电桩主要零部件，功率密度、转换效率等技术优势与客户结构带来的渠道优势树立行业壁垒。不同于国内同质化竞争激烈，海外认证标准规范，进入门槛较高，优优绿能、英飞源等中国企业有望以高性价比优势，迅速打开海外市场。整桩环节竞争激烈，早期国内整桩企业随电动大巴出海，长期具备海外渠道与售后优势的企业有望脱颖而出，道通科技、阳光电源等国内充电桩产品陆续通过海外认证与试点，有望率先受益海外需求爆发红利。运营

端：国内新进企业渐多，但头部运营商更加注重经营效率，依然保持较高份额。欧美市场主要包括 BP、壳牌、道达尔等传统能源转型企业与 ChargePoint、Blink、EVBox 等第三方运营商，国内产业链通过 ODM 突破参与海外充电桩建设。

龙头出海正当时。产品端：相较于国内市场，海外市场要求严苛，不同国家对充电桩安全标准与细节要求差异化显著，获得本土化标准认证成为国内桩企出海首要因素。渠道端：海外充电桩应用场景多样，国内桩企通常不具备海外服务优势，产品销售有具备当地服务能力企业来打入欧洲市场。售后端：充电桩作为工业品与消费品的结合，售后网络搭建尤为关键，具备三者优势的企业有望率先突破欧美市场。

投资建议。重点关注打入欧洲主要充电桩运营商供应体系的企业盛弘股份、绿能慧充，国内充电模块龙头企业之一通合科技，光储充一体化企业阳光电源、科士达、星云股份，利用海外汽车后市场诊断业务发挥渠道优势与售后服务优势的企业道通科技（计算机组覆盖）等。

风险提示。新能源汽车销量不及预期；充电桩出海进度不及预期；市

**预览已结束，完整报告链接和二维码如下：**

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_48749](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_48749)

