

## 杭叉集团：电动化战略全面提速，引领全球叉车发展大方向

近日，杭叉集团举办了“电动化”专场电话会议。从会议中我们可以看出，杭叉集团电动化战略正全面提速，引领全球物料搬运装备发展大方向。



浙商证券  
ZHESHANG SECURITIES

### 杭叉集团系列电话会议之 “电动化”专场会议

**时间** 1月26日 (周三) 15:00

**嘉宾**  
总经理助理、董事会秘书 陈赛民先生  
销售公司总经理 师全红先生  
电动叉车研究所所长 黄晓平先生  
仓储车辆研究所所长 匡灏先生

**主持**  
浙商机械国防首席 王华君  
浙商机械分析师 潘贻立

杭叉集团全面推动电动化战略和产品线扩张，电动化转型已进入全面提速阶段。2021年杭叉集团电动叉车销量近11万辆，同比增长55%，I类车稳居国内叉车品牌首位，其中，杭叉集团在新能源叉车市场销售突破6万辆，同比增长超100%。

随着经济发展，人们生活水平不断提高，从国家政策到地方政策，都透露出国家大力发展新能源的决心，叉车电动化已经是公认的趋势。近几年来国内电动叉车的市场占有率迅速提高，电动叉车占比近60%，电动叉车是绝对的发展主力，且仍有上涨空间；锂电叉车发展同样备受市场青睐，在2021年电动叉车销量中，锂电产品占比已增至近40%。

在会议中：杭叉集团高层谈到不仅要推出更多个性化产品，还要推出更丰富的服务来满足客户的多元化需求，在品牌方面，杭叉集团投入更多资源、精力和时间为客户创造高品质的产品体验，比如为客户提供免费试用电动叉车、为一些特殊的客户提供叉车租赁的服务，这些举措得到客户的高度评价。

在杭叉看来，全面提速电动化战略，从产品方面考虑，需要有三个要素，一是设计能力，这在电动叉车要素中变得前所未有的重要；二是科技能力，以杭叉在最近几年开发出的新品为例，目前已形成了工业车辆专用锂电池、高性能电动

集成驱动桥、湿式制动驱动桥、XC 系列锂电专用叉车、XC 系列锂电专用前移式叉车等一大批行业领先的关键零部件及整车创新成果，进而支撑企业的持续高速发展。杭叉每隔几年就会进行一次升级换代，而每一代的更新和变化都代表了一次技术的飞跃；三是高端产品的基础是制造工艺和安全性，这在国内知名品牌中是必不可少的。



25 吨 618V 高压锂电叉车

**产品更新迭代加速。**杭叉集团的电动化攻势效应正在显现，与时俱进、洞察市场推出更丰富的产品和服务满足客户的多元化需求，进一步巩固电动化领域优势地位。在产品更新迭代方面，最近几年，杭叉不断推出电动化新产品，2022 年可覆盖 0.5-48 吨电动叉车，几乎满足所有的细分市场，丰富的产品阵容满足了客户非常规、多样化的物料搬运需求，在各个细分市场都获得了高度认可。随着创新产品 XH 系列重工况高压锂电专用叉车、XC 系列锂电专用前移式叉车以及全向车、前移车、堆垛车等一系列高端产品的推出。其中，锂电产品从设计、性能、科技、可持续等方面全面定义未来新能源物料搬运。XC 系列锂电专用前移式叉车集成杭叉自主开发的多项核心技术，采用锂电专用架构，外形美观，配置丰富，功能齐全，性能优异。杭叉首款量产型 309V 高压锂电池叉车，传承了杭叉集团电动叉车卓越基因，将环保、高效与科技融为一体，整车具备超长续航、超级安全和超强性能等特点，性能全面超越同等载重量的内燃叉车，具有 1 小时超级快充、性能超越内燃车、汽车级电压平台、12 小时超长续航（正常工况）、内燃车驱动桥及兼容汽车充电桩的特性，树立电动叉车替代内燃叉车的全新标杆。



### 新能源产品合集

**完善的售后服务。**杭叉集团不仅推出更多适应市场需求的产品，还推出更丰富的服务来满足客户的多元化需求。杭叉集团与几百家杭叉服务商一起借助现代化技术深入剖析市场保有客户的需求，不断提高服务的精准度，比如之前在叉车发生故障时是去现场的维修处理的，现在借助公司云智能叉车管理平台，在公司就能看到客户叉车的使用情况；而对一些使用量比较大的客户，杭叉提供驻厂服务。杭叉在售后服务保障方面具有很大的优势。



### 全方位售后服务

**市场推广布局：**线下、线上同时推广。在电动车的销售模式上，杭叉集团的商业模式或营销模式很多时候取决于客户的需求，客户需求发生转变，商业模式一定也会变，杭叉在利用全球经销商的服务能力和营销能力，网络服务优

势支撑着杭叉的商业模式，在深入市场、深耕细作的同时并持续不断更新及探索新的商业模式，目前杭叉线下、线上同时推广，比如抖音直播，投入更大精力、提供更专业的平台；在客户的培育方面，通过免费试用让客户切身感受到电动叉车的优势，租赁客户大部分需要为电动叉车。在改变营销渠道方面，转向更高端客户发展，这些改变，让杭叉在电动叉车领域的占有率不断增长。



抖音直播画面

### 综合实力的体现

电动化是叉车驱动方式的改变，而驱动方式的发展让行业属性产生变化，电动叉车的上下游供应链较长、也较复杂，这需要对消费者新的需求有洞察力，强大的运营能力以及在生产制造、设计、上下游供应链管理和品牌管理做得出色。杭叉目前在电动叉车领域积累了很多客户的信任，同时消费升级也带来了得天独厚的市场优势，杭叉集团扎根国内发展，持续扩大中国市场的同时，不断加速推动国际市场的电动化、数字化和可持续的发展战略。另外，当前原材料价格上涨的问题仍影响多数厂家，不过，杭叉集团在 2021 年仍保持了较大幅度的增长，原材料的上升同样考验一个公司的体系能力，杭叉集团上下游供应商与杭叉之间的信任度很高，具体生产计划、供应状况、各种各样的因素都会保持非常积极的沟通。这种情况下，与供应商之间的信任同样是公司实力的表现。

### 杭叉在电动叉车方面的规划

中国是全球最大的工业车辆市场，随着国内电动叉车不断刷新新的记录，国内叉车制造厂家将从根本上改变其在电动赛道上的表现，从近几年的表现来看，杭叉电动叉车的销量快速增长，据我们所了解，为助力国家“碳达峰、碳中和”重大战略，公司实施产品新能源战略，在 2025 年力争将全系列产品切换为锂电、氢燃料电池等新能源产品，实现产品战略转型升级和高质量发展目标。这是杭叉集团在新能源叉车市场的发展战略，除了叉车本身，配套设施的发展速度也决定了整个电动叉车的增长速度，作为新能源工业车辆的先行者，杭叉集团始终坚持创新引领发展理念，围绕新能源技术领域进行前瞻性布局并持续高强度研发投入，掌握了锂电池应用技术、燃料电池应用技术、锂电池叉车专用架构平台技术等多项核心技术，并在行业中率先发布了锂电专用叉车、锂电专用前移式叉车、高压锂电专用叉车、氢燃料电池叉车等系列新能源产品，这些都是决定杭叉电动叉车高速发展的重要因素。公司行业内率先布局氢燃料技术储备，氢燃料产品已于

2021 年推向市场，目前已在石化、钢铁等行业实现批量应用。



杭叉的世界·世界的杭叉  
THE WORLD OF HANGCHA  
HANGCHA GROUP CO., LTD.

HANGCHA 杭叉集团股份有限公司  
HANGCHA GROUP CO., LTD.

### 氢燃料叉车

另外，产能提升方面，2022 年产能达到 40 万台，重点发展电动化、新能源产能提升；供应培育方面，寻求电控国产化合作商，拓展电池品种，计划投资电机合作商；重点加强III类车布局，开发中高端三类车产品，考虑并购相关企业；国际市场方面，公司凭借产品性能好、交付时间短、性价比高等优点开拓海外市场；电动化产品延伸方面，发展电动牵引车、电动扫地机、电动越野叉车等产品。



前移式叉车自动化装配流水线

电动化战略是杭叉集团未来发展的重点，通过在战略、产品、市场拓展及企业的品牌实力、服务、产能布局等方面，共同支撑企业的高速发展，引领未来物料搬运发展的方向。