

# 車聯網對汽車產業的挑戰與機會 -裕隆納智捷智慧化發展策略

2017 IEK產業分析師 資通訊組



# 大綱

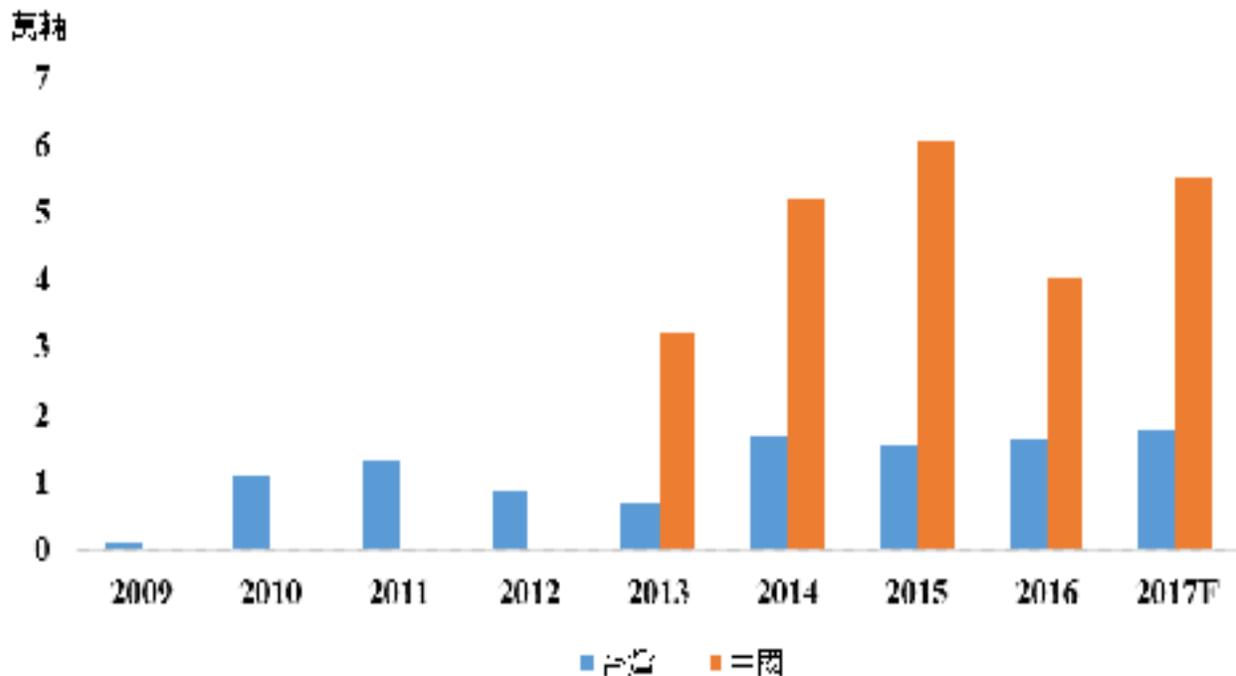
---

- 納智捷的困境
- 痛點與解方
  - 納智捷的性價比
  - 車聯網平台經濟
- 結論

# 納智捷的困境

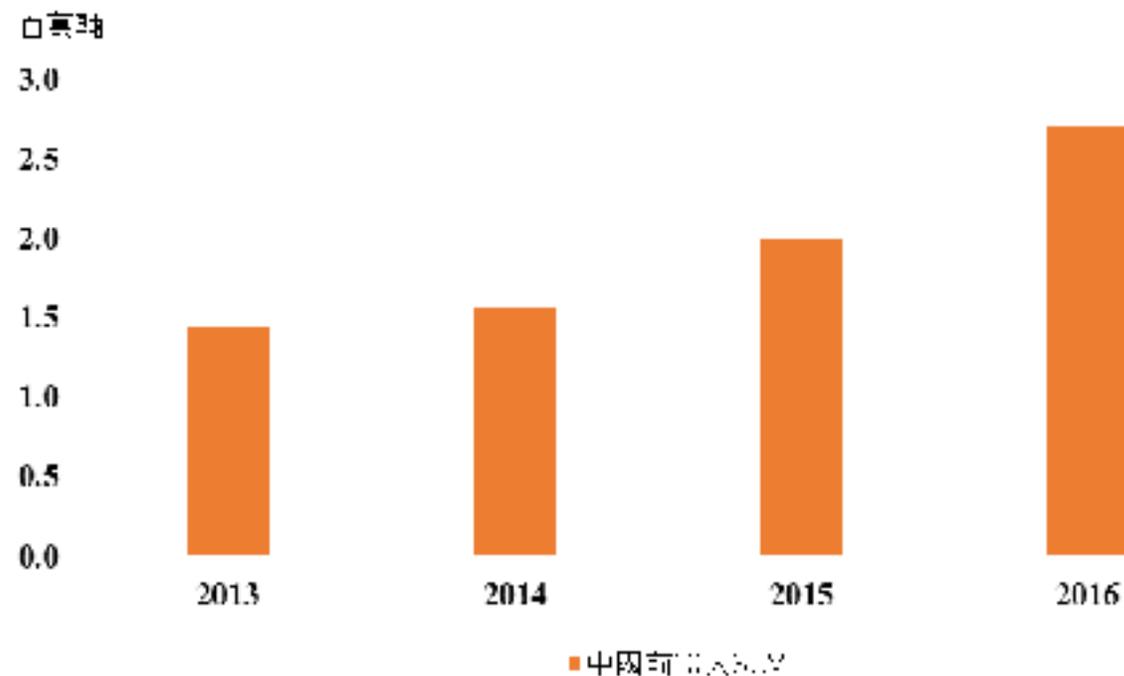
- 納智捷銷售量在台灣與中國的市占率分別為3.8%、0.3%
- 2016年中國SUV車市大幅成長35%，納智捷逆勢衰退33%
- 2017上半年中國市場銷量僅8,356台，目標達成率15%

Figure 1: 納智捷在台灣市場銷售持平，2016年中國市場遭遇逆風



資料來源：本研究整理

Figure 2: 中國SUV車市隨著經濟表現穩步成長



資料來源：本研究整理

# 產品競爭力逐漸被其他對手超越

- 性價比對消費者不再具有吸引力



CP值 >>>>

過去

- 國產車價格擁有進口車配備
- 前瞻科技配備領先同業競爭對手
- Think+系統 v.s BMW i-Drive

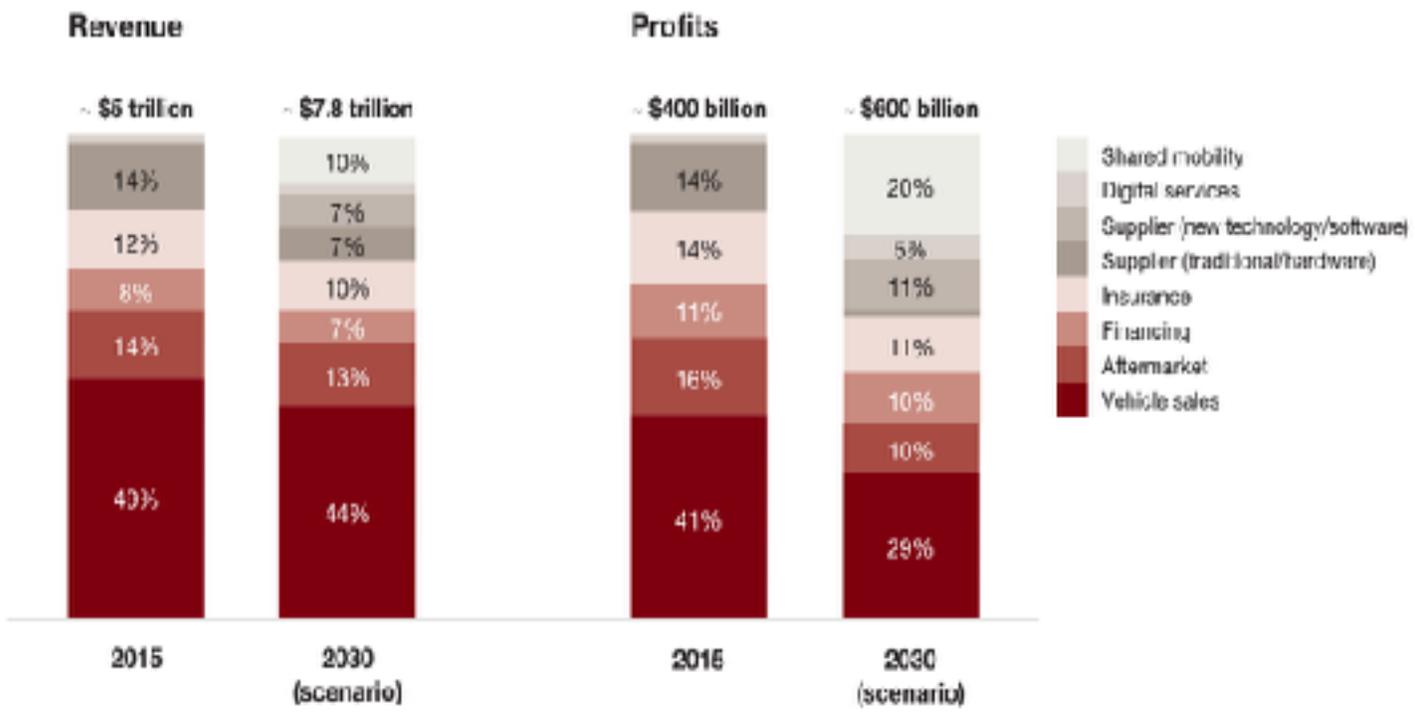
現在

- 競爭對手陸續升級自身的前瞻科技配備
- 納智捷新車改款速度偏慢
- 引擎效能與油耗偏高為兩大罩門

# 共享汽車經濟尚未看到納智捷的身影

- 透過共享汽車獲得大量駕駛人數數據，協助開發新型車款與服務
- 幫助評估消費者對新車款的接受度，car-sharer可能變成car-owner

Scenario for value shifts in the auto industry, 2015-30



| 共享汽車平台    | 汽車品牌    |
|-----------|---------|
| Car2Go    | DAIMLER |
| DriveNow  |         |
| Ford2GO   |         |
| Maven     |         |
| Getaround |         |
| iRent     |         |

資料來源：Connected Car Report 2016, PWC

資料來源：本研究整理

# 納智捷的痛點&解方



痛點1: 產品競爭力逐漸被其他對手超越



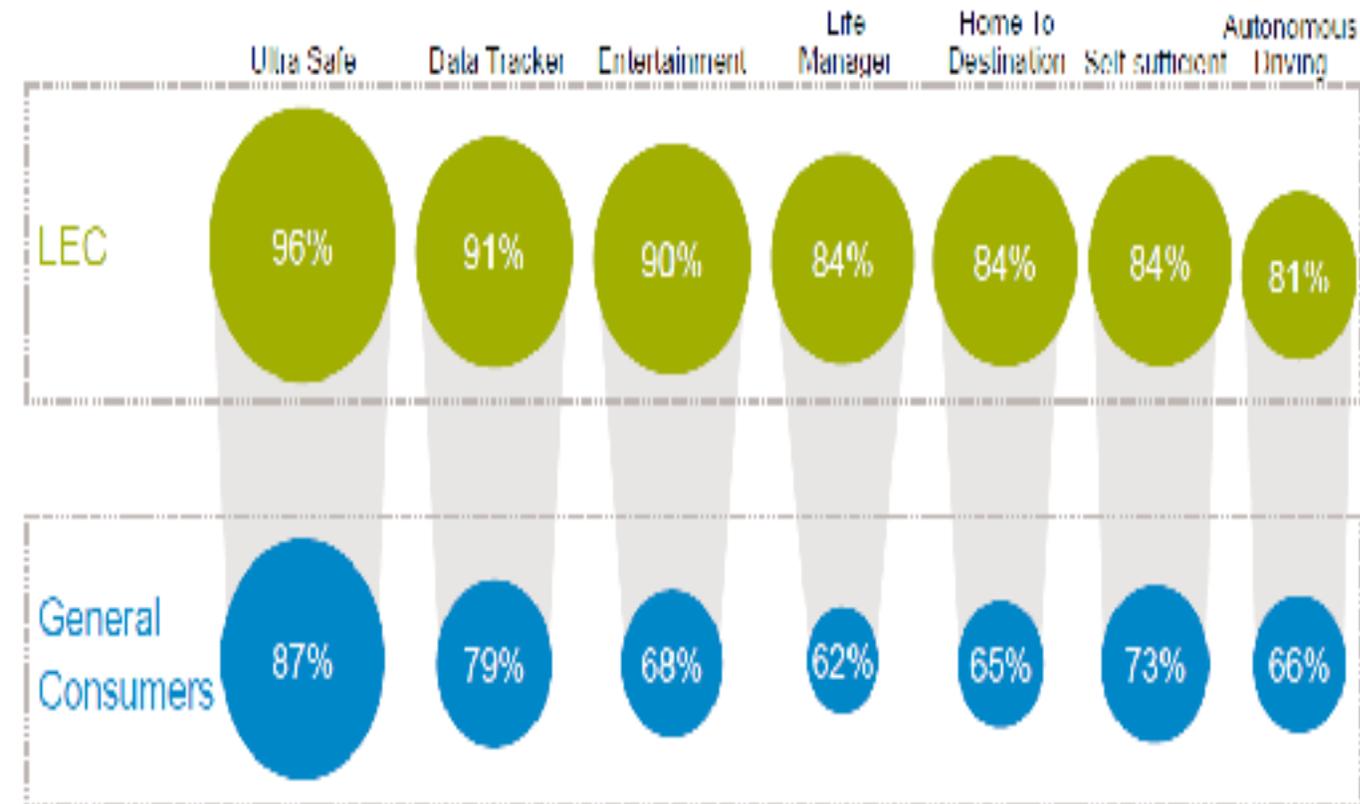
解方1: 提升納智捷的性價比

升級智能安全科技ADAS

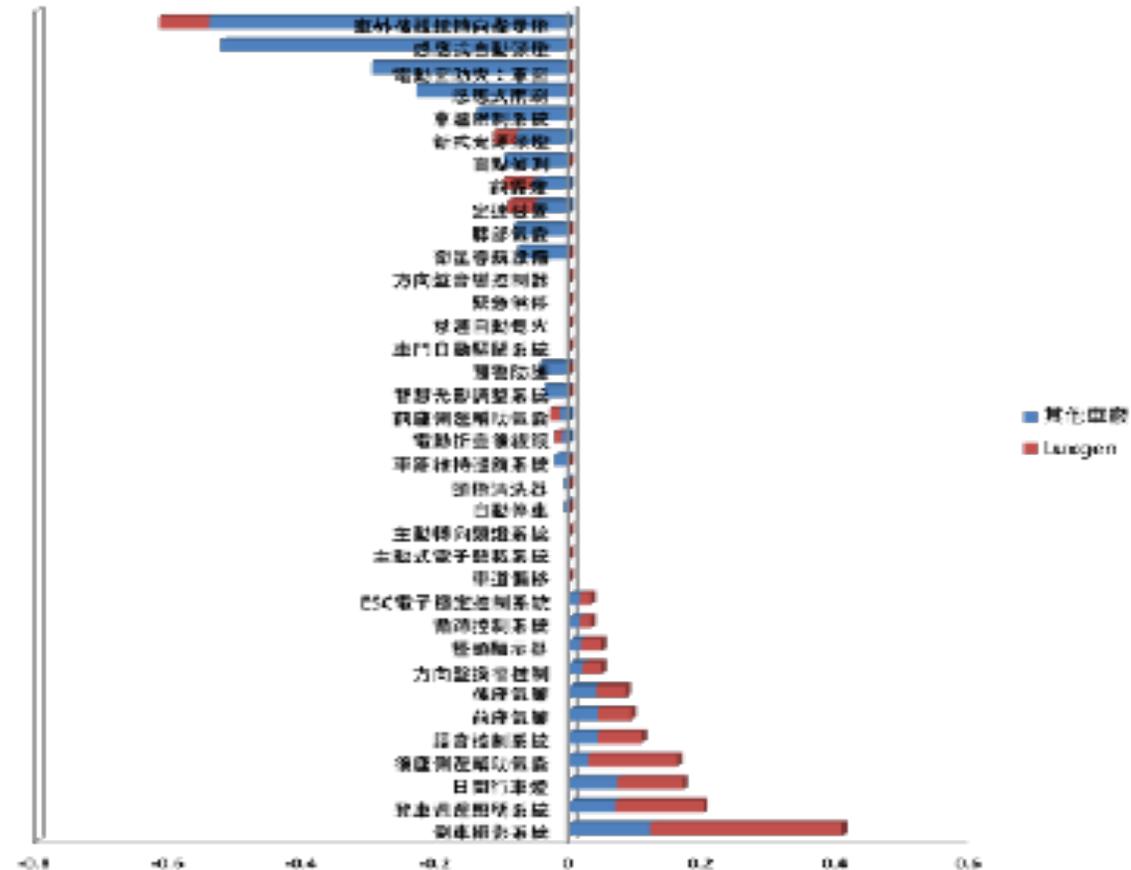
優化車載終端資訊系統

# 優先配置資源升級智能安全科技ADAS

- 消費者最在意的車聯網功能:安全、行車數據追蹤、娛樂
- 台灣市場: 開發裝配「車外後視鏡轉向指示燈」、「感應式自動頭燈」



資料來源：GFK(2015)



資料來源：本研究整理

# 同級車價格提供高級車配備競逐中國市場

- 優6 SUV為納智捷在中國銷量最好的車款，占全年銷量70%
- 與同級SUV車相比，在19個ADAS項目中納智捷優6配備有11項
- 高級SUV標配: 「ACC高級自適應定速巡航系統」、「Front Assist碰撞警告系統」

Figure 3: 納智捷優6在ADAS表現並不遜於同級競爭對手

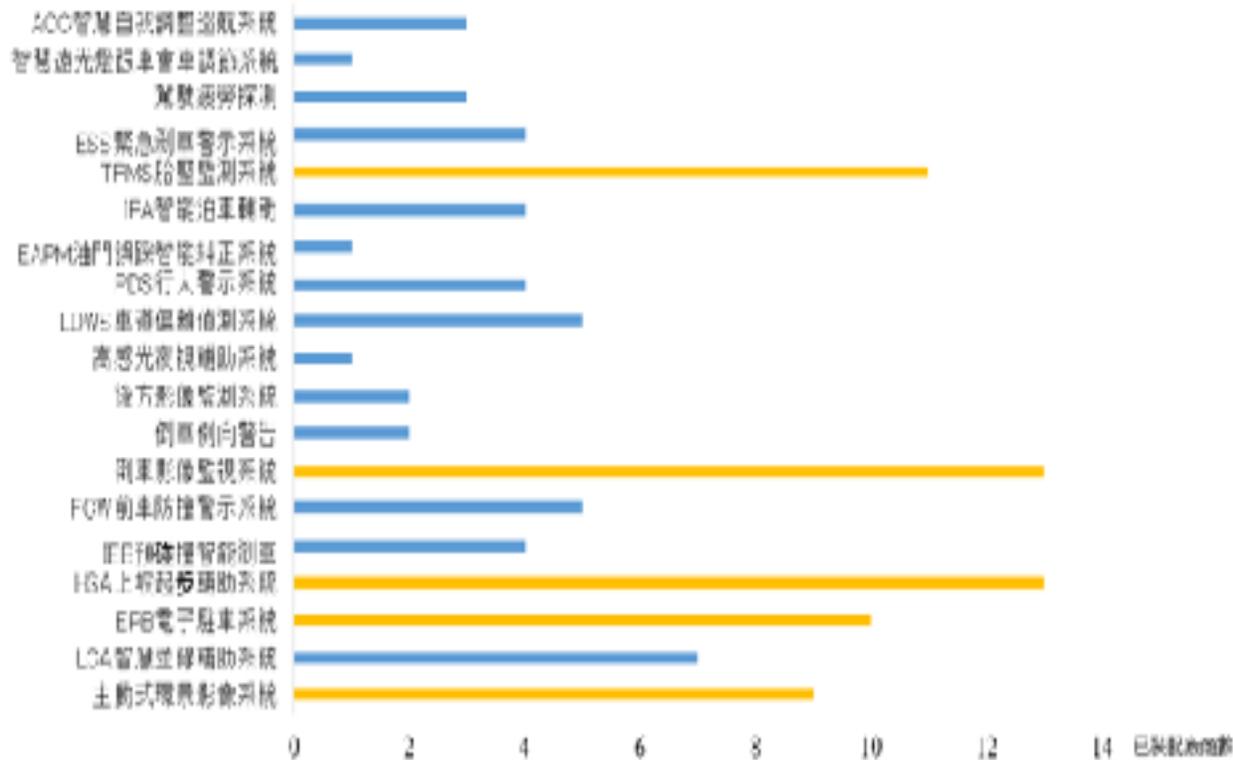
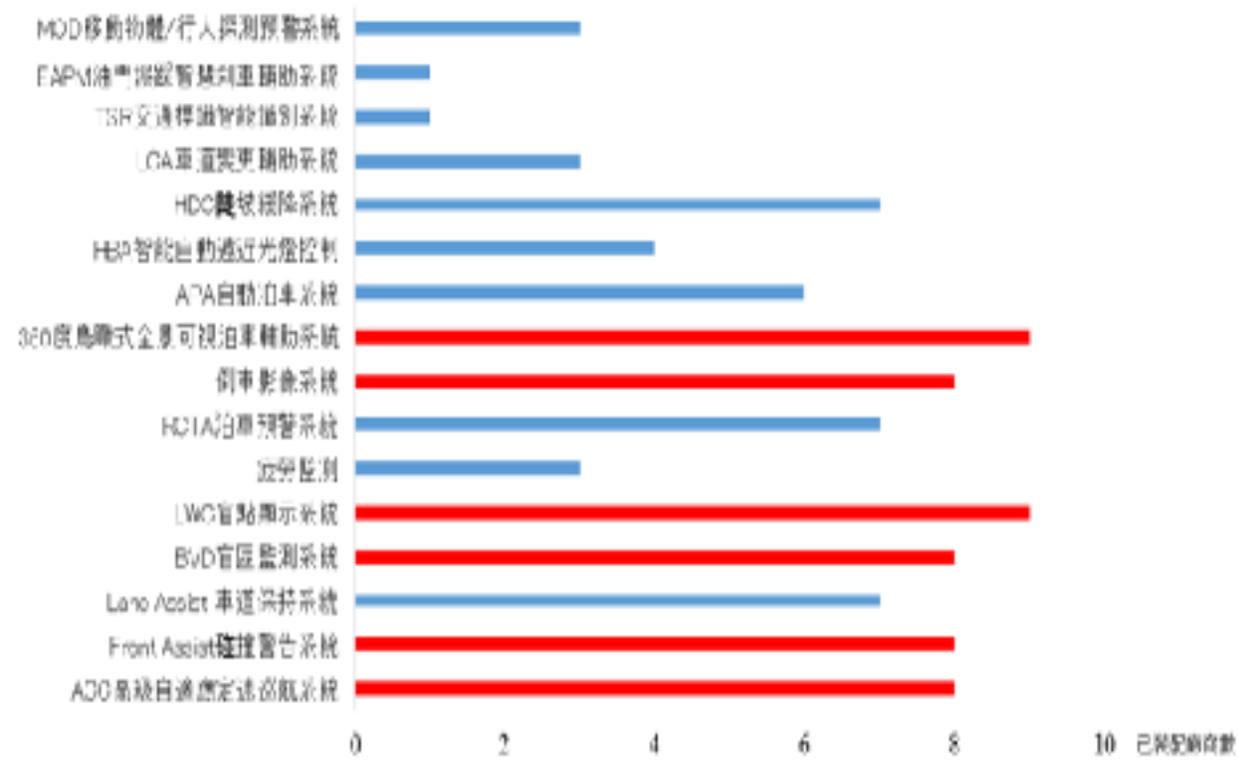


Figure 4: 高級SUV車款的ADAS標配在同級SUV車中尚未普及



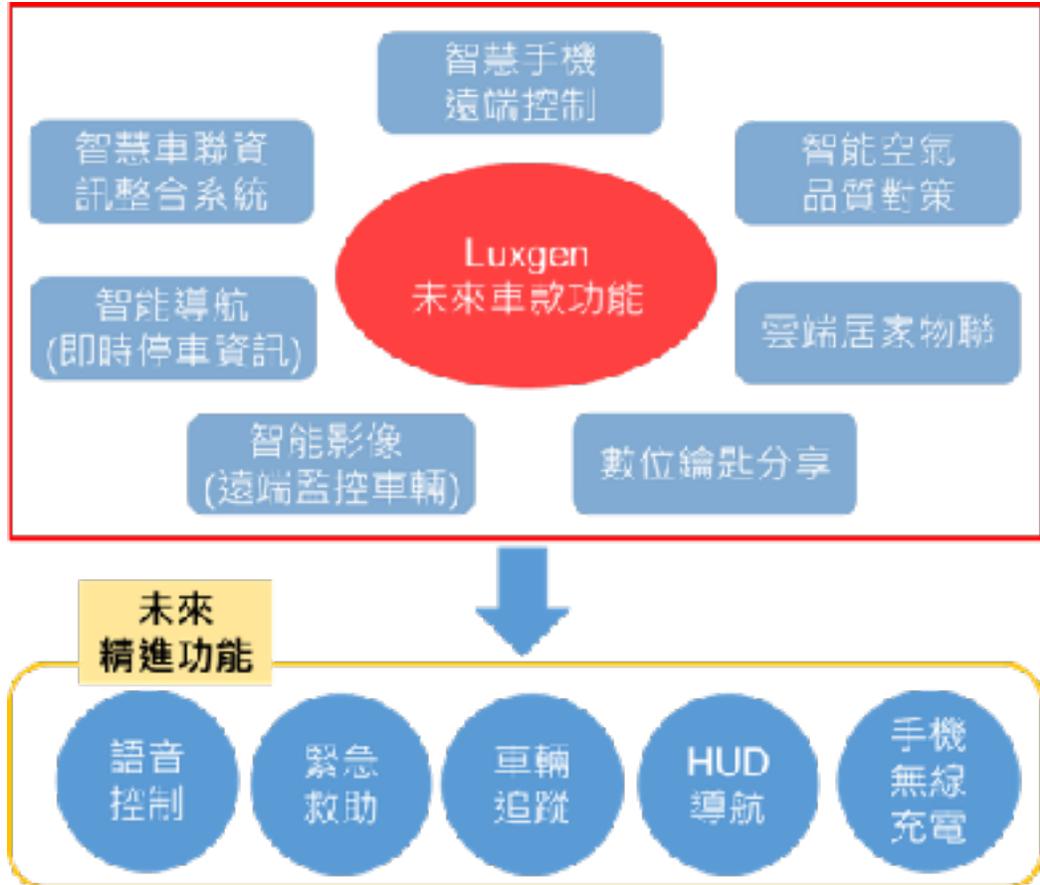
資料來源：本研究整理

資料來源：本研究整理

# 持續優化車載終端資訊系統

- 中國競爭車廠著重於娛樂系統智能化、便捷化
- 未來發展將以車載終端系統、手機應用服務達到車輛資訊監控

| 車廠      | 儀表板  |          | 車載終端服務        | 手機應用服務 |       | 未來展望                   |
|---------|------|----------|---------------|--------|-------|------------------------|
|         | 指針   | 行車電腦顯示螢幕 |               | 手機映射   | 手機APP |                        |
| 哈弗H6    | ⊗    | 彩色       | T服務           | ⊗      | ⊗     | 整合銷售商、供應商、廠商資源         |
| 廣汽傳祺GS4 | ⊗    | 單色       | 廣汽智聯網系統       |        | ⊗     | 實現遠程控制及多工操作            |
| 寶駿560   | ⊗    | 單色       |               | ⊗      |       | 車聯網2025戰略              |
| 別克昂科威   | ⊗    | 彩色       | Onstar(安吉星)   | ⊗      |       | eConnect智能互聯科技         |
| 大眾途觀    | ⊗    | 單色       | 第二代MIB系統      | ⊗      |       | 車輛遠程資訊智慧輔助系統           |
| 長安CS75  | ⊗    | 彩色       | CarLife       | ⊗      |       | 搭載百度智能互聯技術             |
| 江淮瑞風S3  | ⊗    | 單色       | J-ConNet      | ⊗      | ⊗     | 引進科大訊飛的語音識別技術          |
| 本田CR-V  | 數位液晶 |          | Honda Connect | ⊗      |       | 與IBM Watson IoT合作      |
| 日產奇駿    | ⊗    | 彩色       |               | ⊗      |       | CARWINGS習行+智能全方位行車服務系統 |



資料來源：本研究整理

# 納智捷的痛點&解方



痛點1: 產品競爭力逐漸被其他對手超越



解方1: 提升納智捷的性價比

升級智能安全科技ADAS

優化車載終端資訊系統



痛點2: 共享汽車經濟尚未看到納智捷的身影

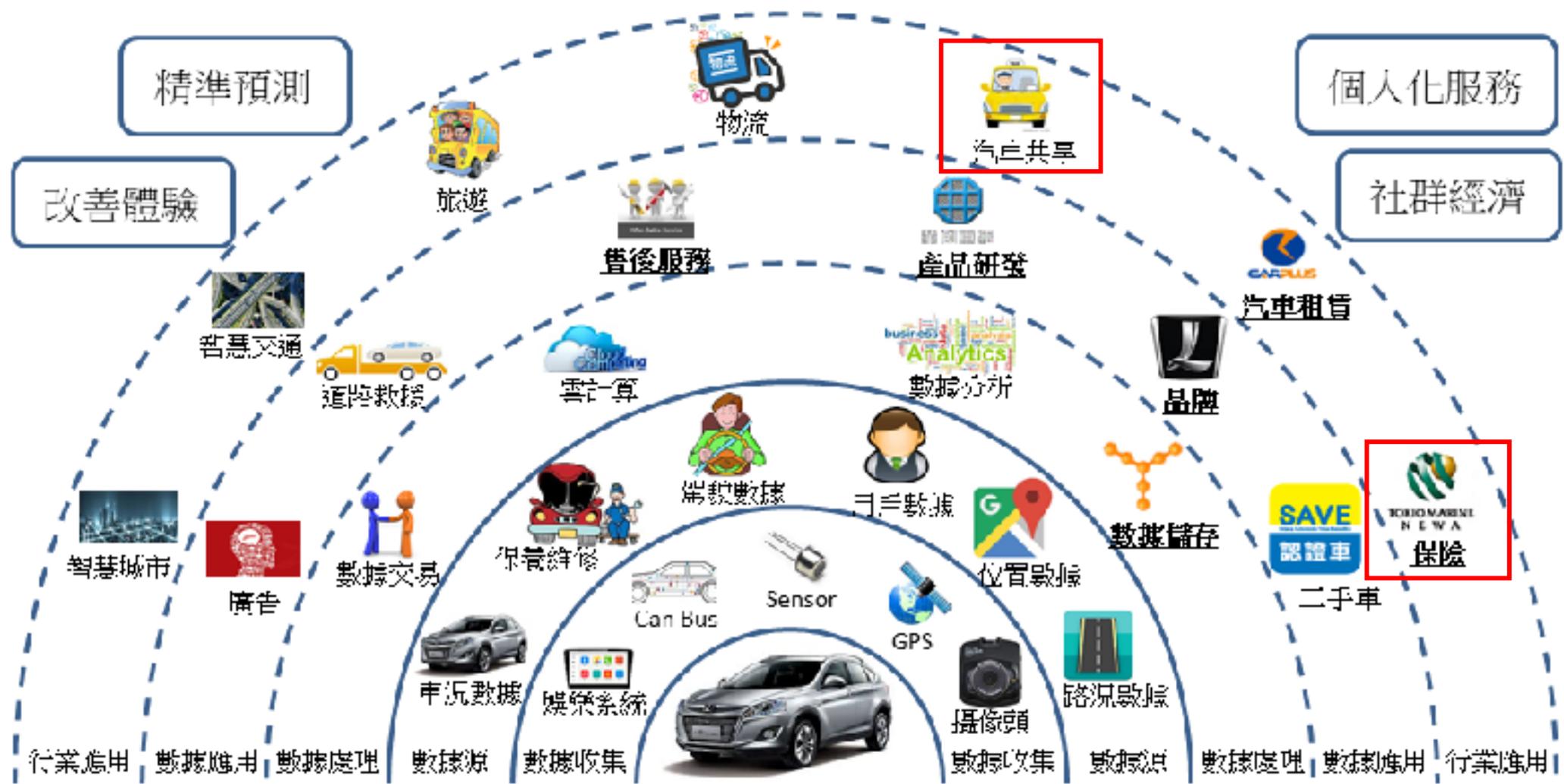


解方2: 建立專屬的車聯網應用服務平台

運用裕隆集團旗下品牌的綜效

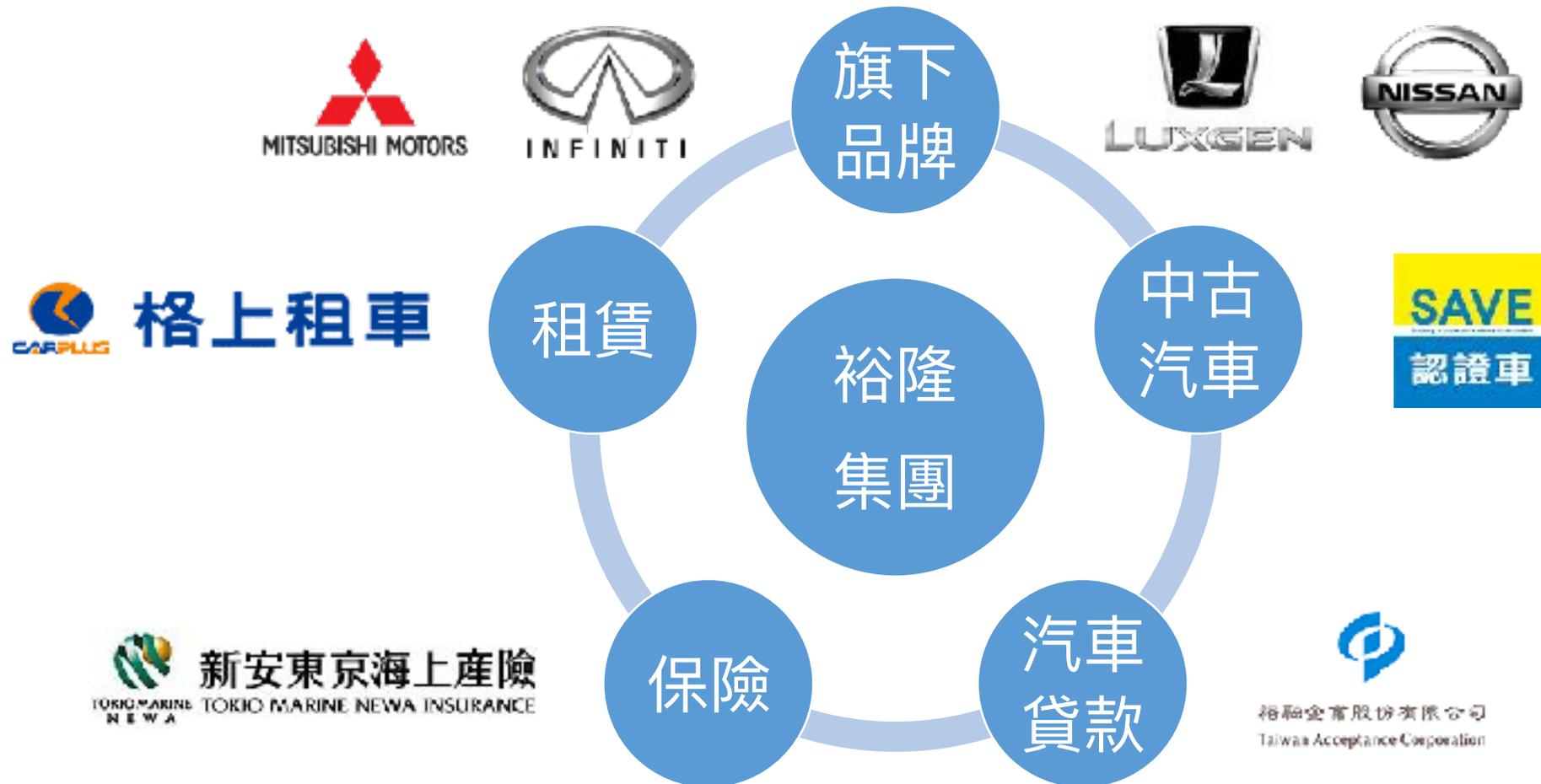
# Data-Defined的車聯網生態系

- 以行車數據為基礎，發展車聯網應用服務平台



# 發揮集團優勢打造車聯網應用服務平台

- 運用集團綜效提供結合旗下車款與全台382個據點的共享汽車服務
- 建立社群累積各種大數據資料庫，做為未來資料金礦或發展新技術的來源



# UBI汽車保險可望吸引低風險駕駛人

## 納智捷車主

- 依據個別駕駛人的「行駛里程」、「駕駛時段」及「駕駛行為」等行車紀錄數據，做為調整保費依據，消費者採取更安全的駕駛行為將可換取更低的車險保費

## 裕隆集團

- 差異化的車險方案可做到更精確的風險管理，同時提高保單收益與消費者的購車意願
- 可將UBI數據納入原型車的設計開發流程，提供更符合消費者需求的車款



# 結論

• 建立車聯網應用服務平台

• 優化車載終端資訊系統

• 升級智能安全科技ADAS

## 效益

- ✓ 提升消費者購車意願
- ✓ 創造品牌附加價值

加入車聯網平台經濟



提升納智捷的性價比

**Thank You !**

---

**Q & A**