

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



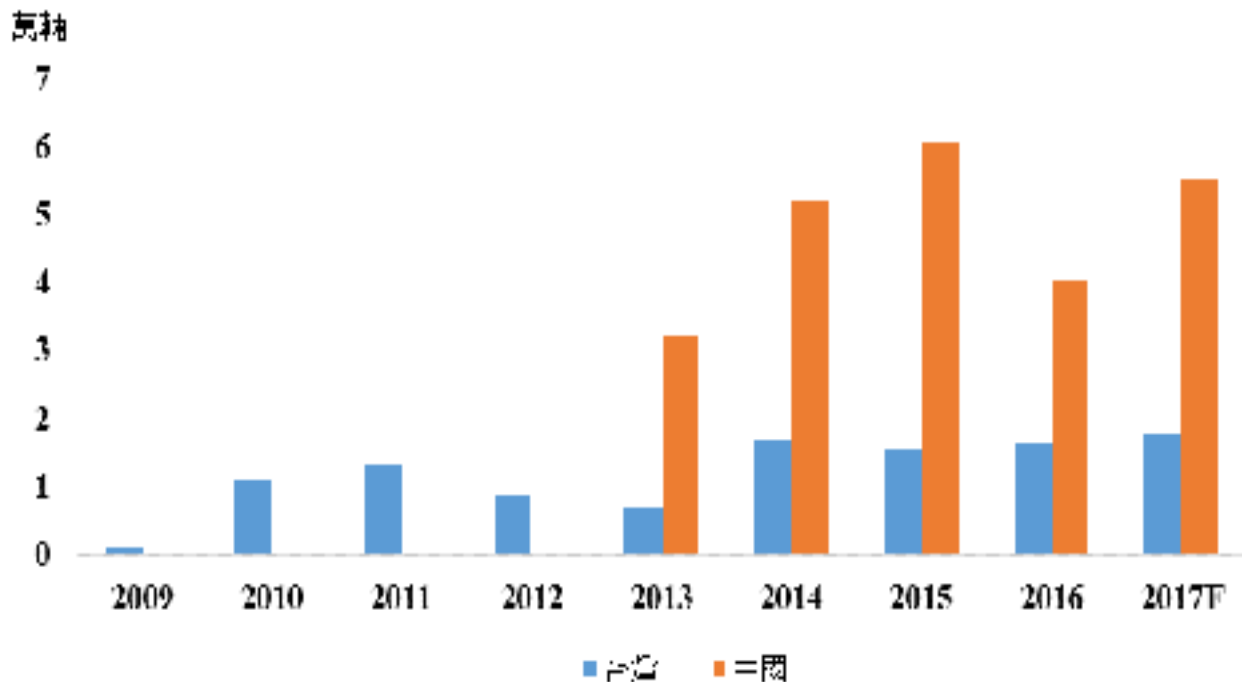
大綱

- 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

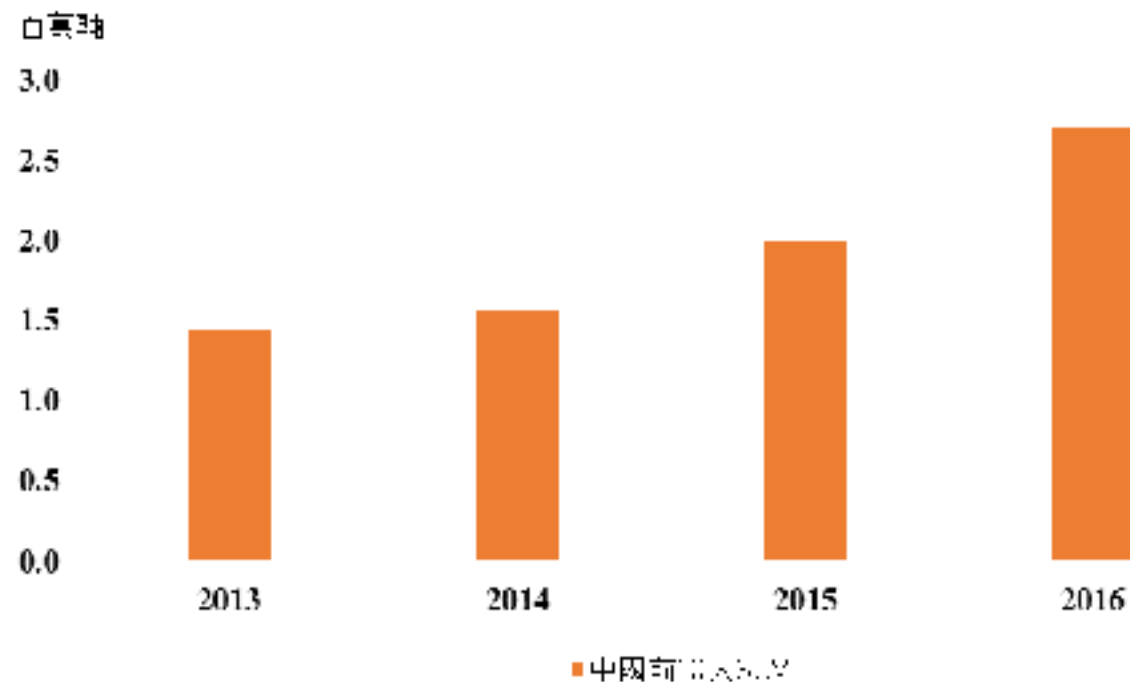
- 納智捷銷售量在台灣與中國的市占率分別為3.8%、0.3%
- 2016年中國SUV車市大幅成長35%，納智捷逆勢衰退33%
- 2017上半年中國市場銷量僅8,356台，目標達成率15%

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



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

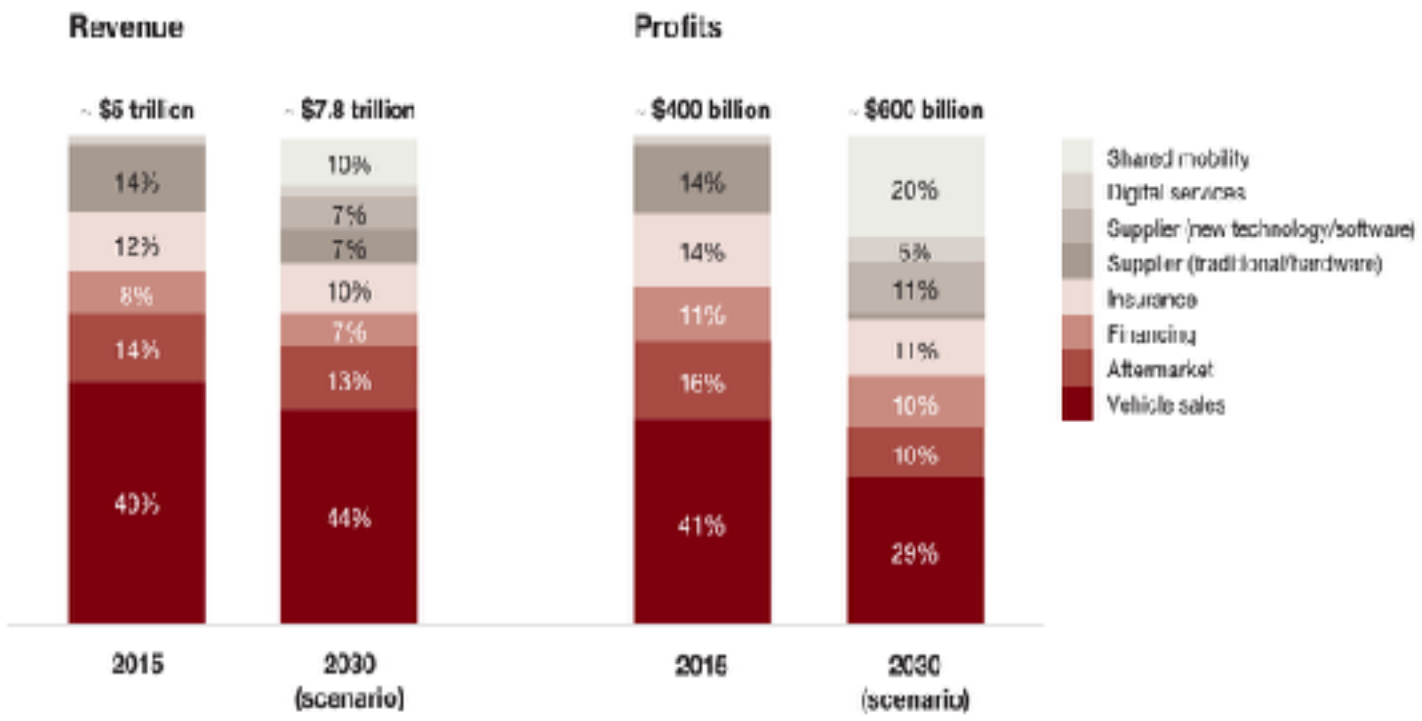
現在

- 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



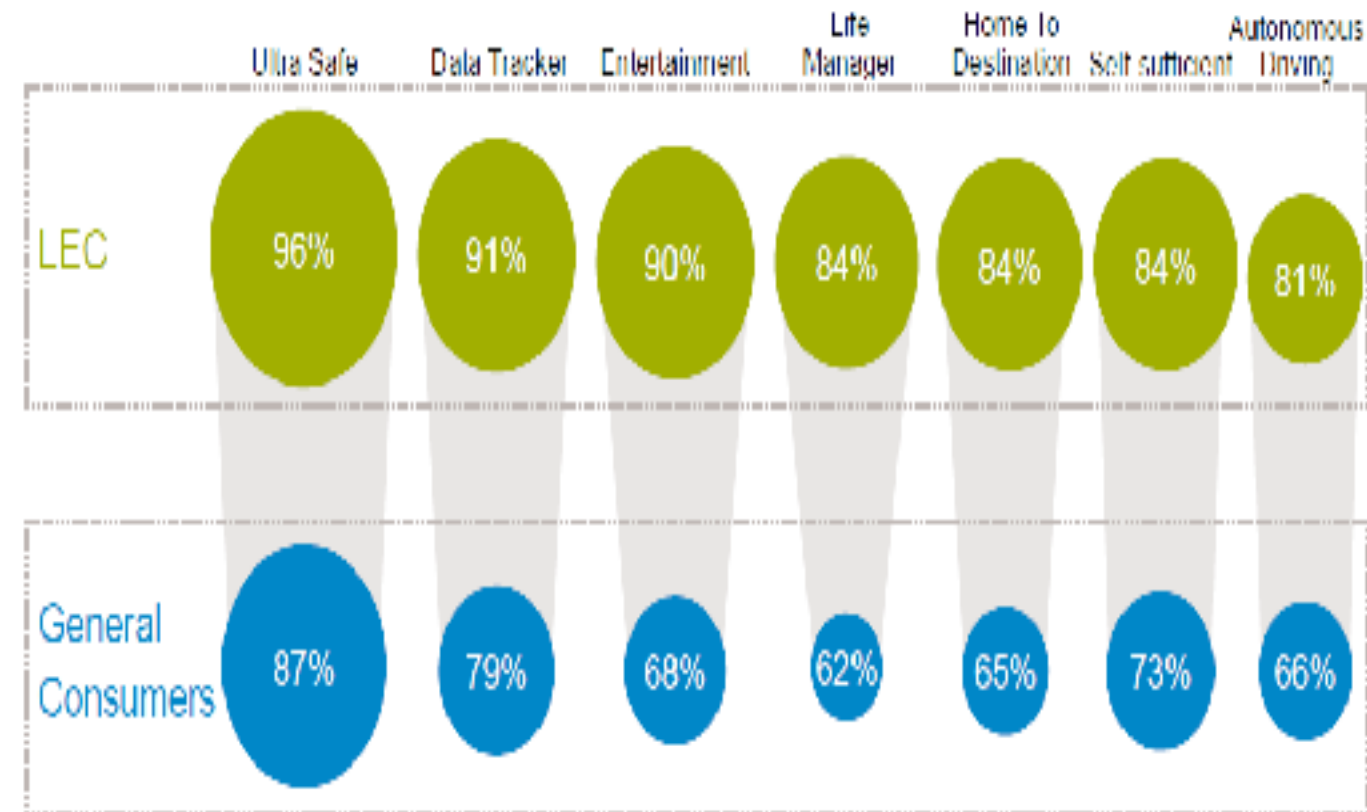
解方1: 提升納智捷的性價比

升級智能安全科技ADAS

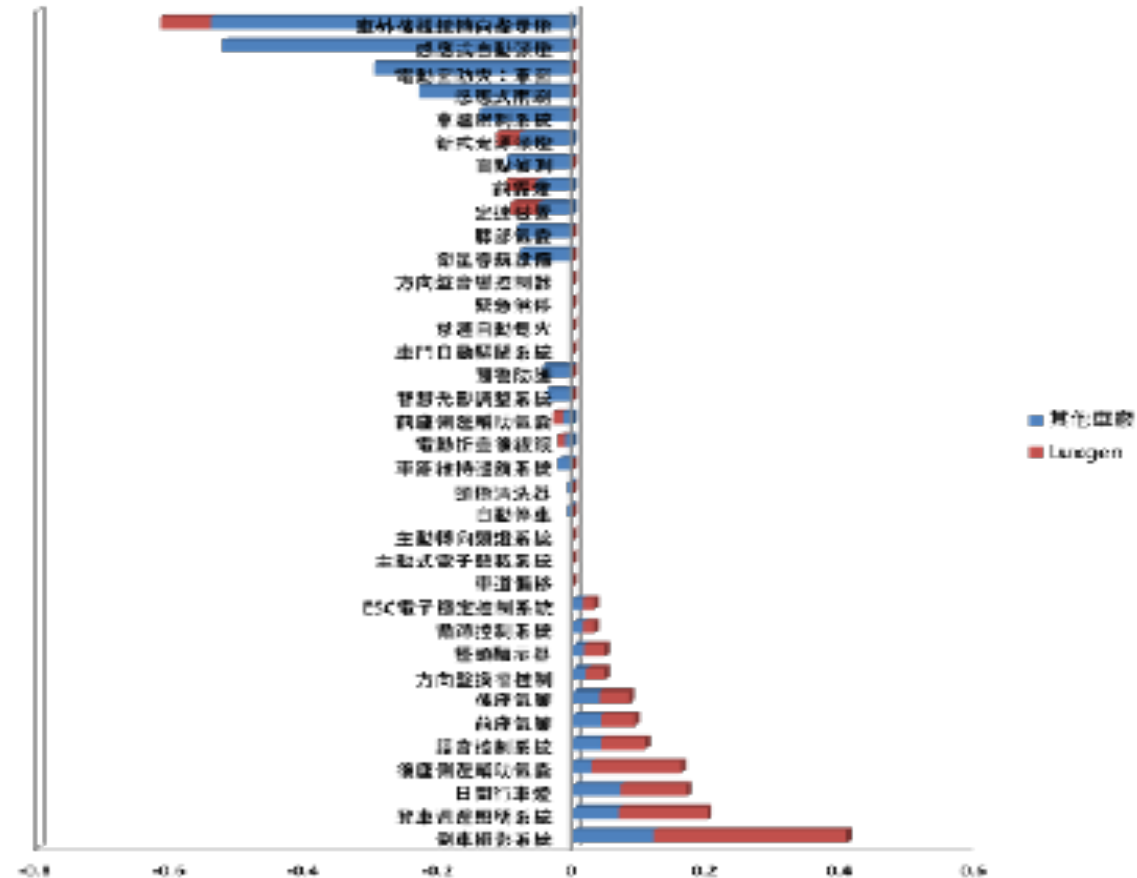
優化車載終端資訊系統

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

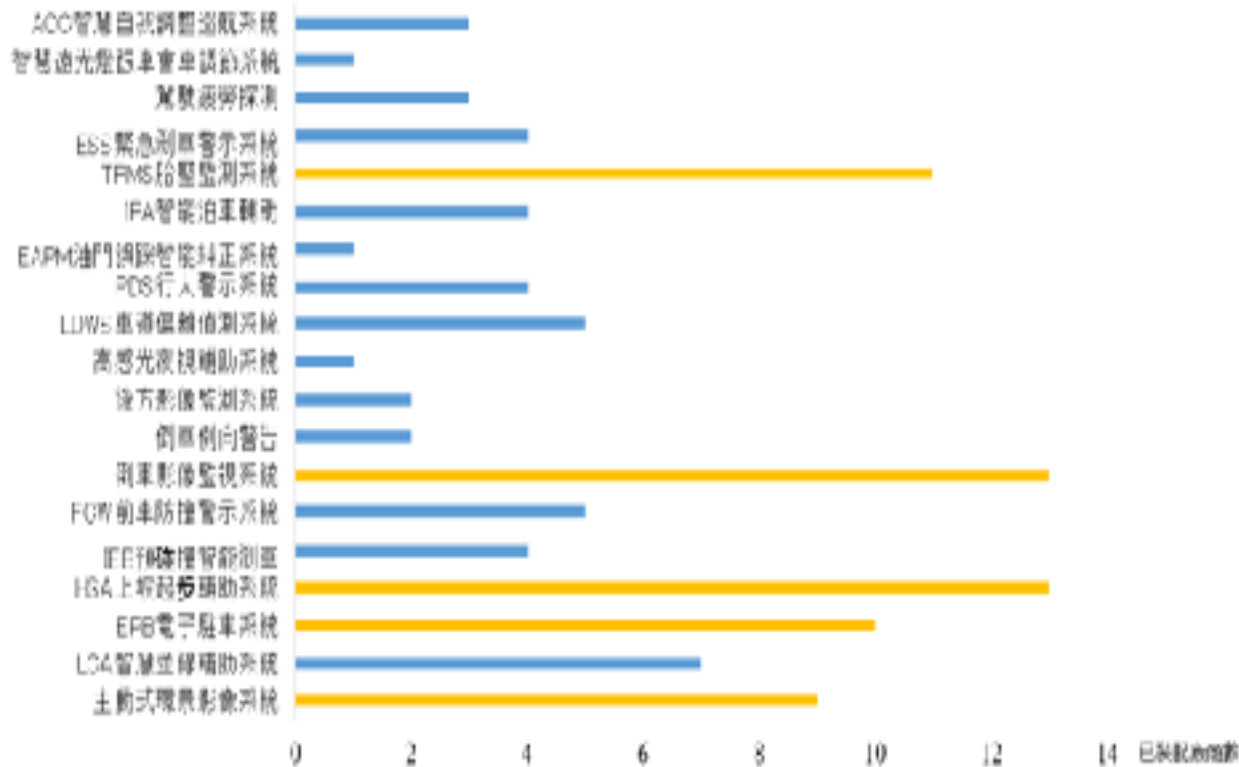
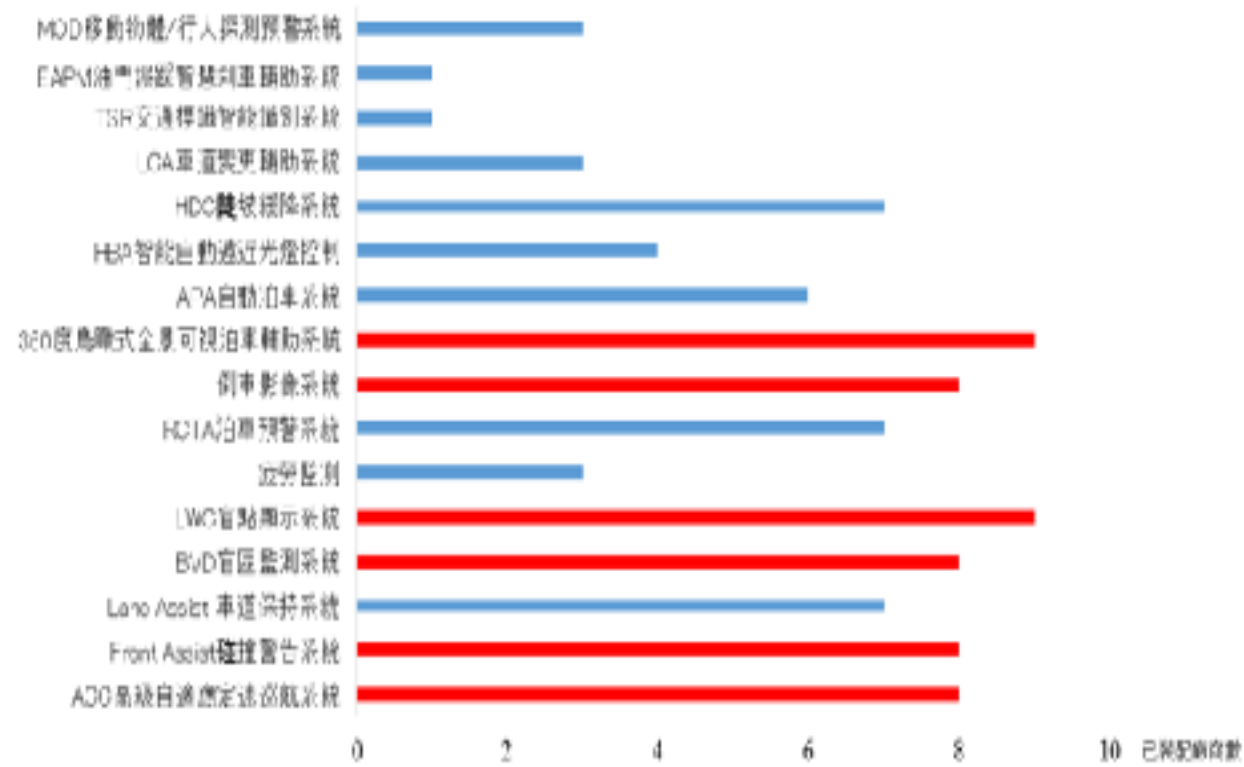


Figure 4: 高級SUV車款的ADAS標配在同級SUV車中尚未普及



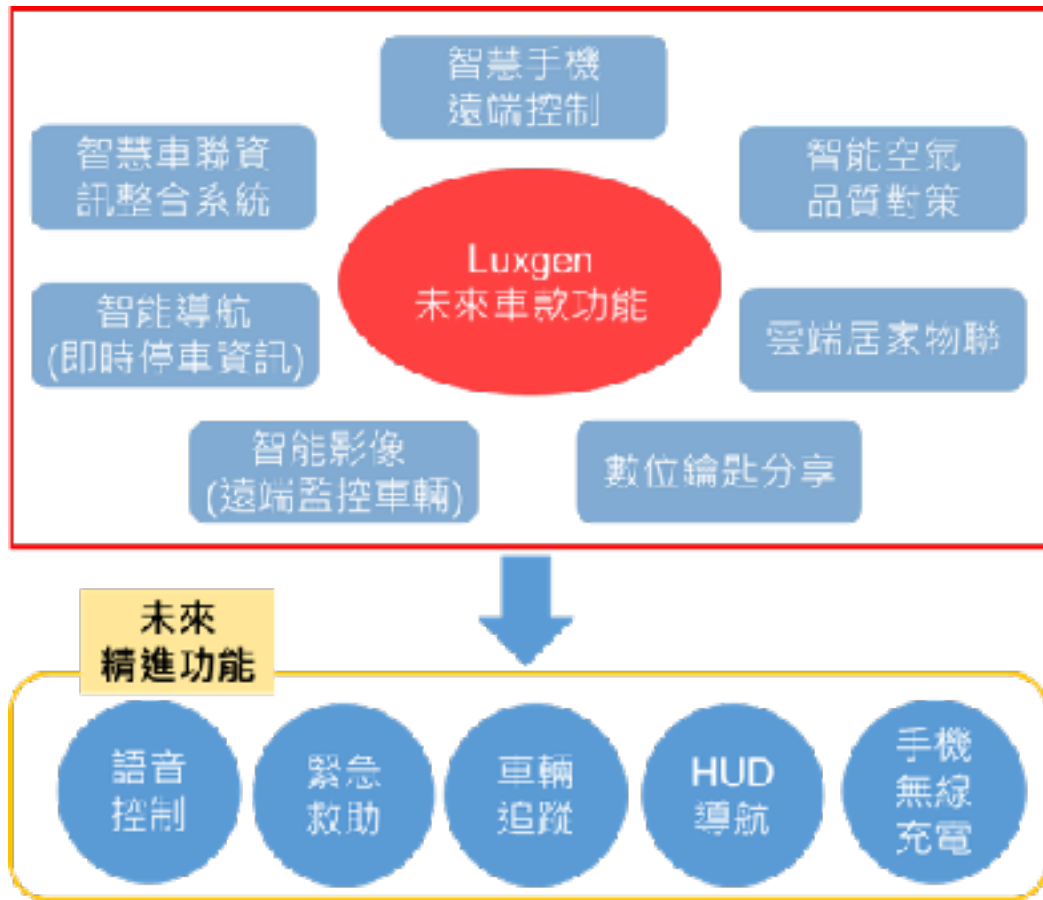
資料來源：本研究整理

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

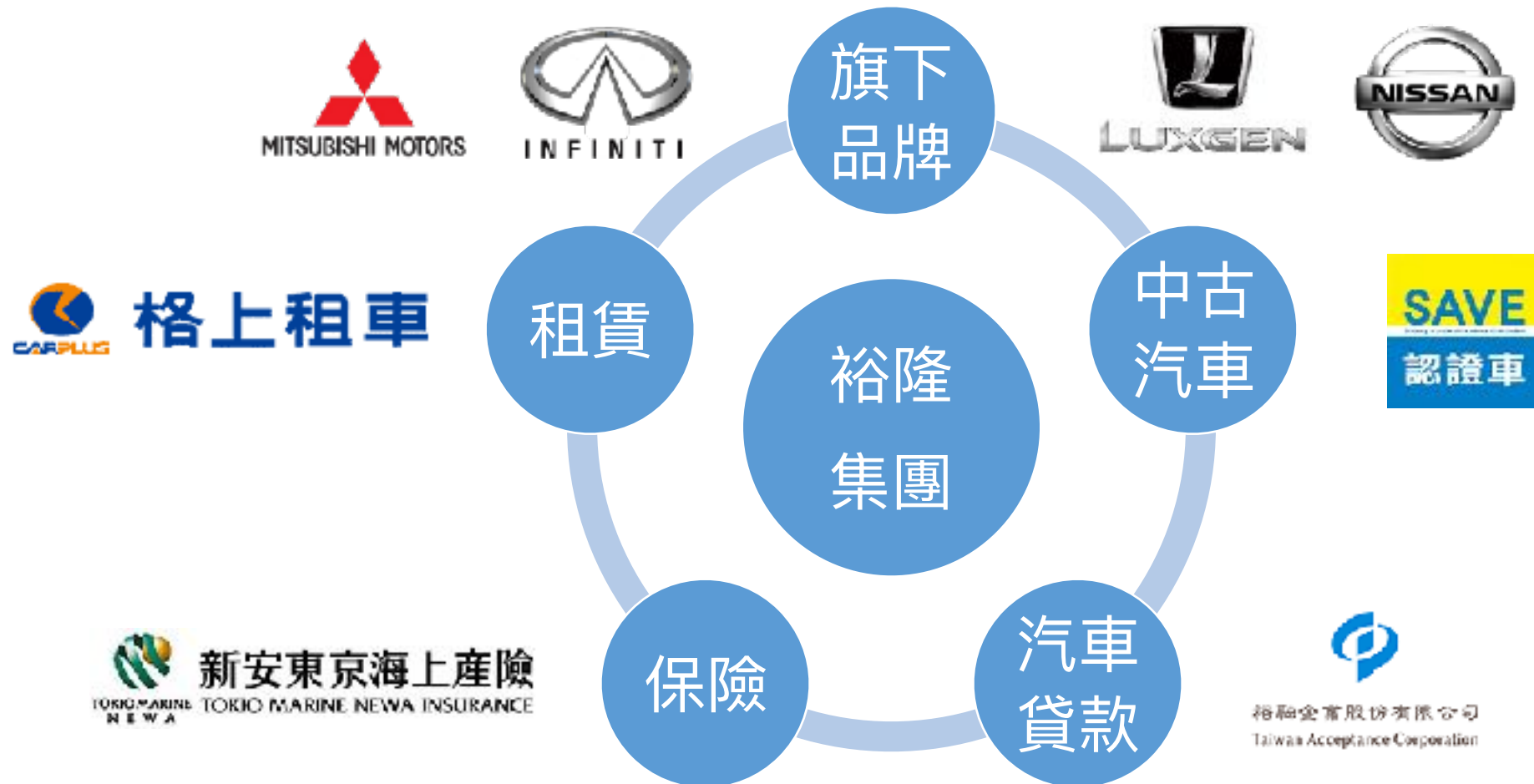
Data-Defined的車聯網生態系

- 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