

中国物流地产行业研究报告

©2022.7 iResearch Inc.



中国物流地产行业仍处于上升期，高端物流地产设施缺口仍然较大

近几年基于国内物流行业的稳健增长，拉动物流仓储费用逐年提升。2021年中国物流保管费用达到了5.6万亿元，同比增长了8.8%，占物流行业总费用规模的33.5%，但高端物流地产设施缺口仍然明显。目前物流地产领域的投资规模整体成上升趋势，但涨幅逐降，物流地产正由“增量时代”迈入“存量时代”。



政策红利逐渐显现，经济大环境持续向好，制造业、消费、科技等助力物流地产腾飞

物流地产作为服务于实体经济生产经营活动的产业地产，近年来受到政府部门的高度重视，国务院联合多部门出台多项红利政策，推动物流地产的高速发展。同时，我国高端制造业强势发展，高技术产业投资规模持续扩大，后疫情时代，国内经济的逆势增长，带动消费总量攀升，共同为物流地产行业的发展提供动力。



物流地产逐渐成为资本追逐的热点，探索出更多元化的盈利模式

国内物流地产行业由于其资产的稀缺性，正逐渐成为资本圈内炙手可热的赛道。在资产壁垒、规模经济和网络效应的共同作用下，行业形成稳固的行业护城河，后发者难以超越。同时，物流地产基金走上前台，为企业融资、盘活资金、提升盈利提供更多机会。



“一超多强”格局初显，多领域企业开始迅猛发力

普洛斯作为最早开始在中国布局的物流地产企业，占据着30%以上的市场，并逐渐由“跑马圈地”模式迈向功能性经营的生态系统模式。同时，传统房地产商、电商巨头、金融机构等来自不同领域企业同时发力，强势布局物流地产。



行业迈向集约化、协同化发展，规模效应显著，衍生出更多的经营特性

物流地产强者恒强，现在已经入局且已经形成了一定规模的公司具有规模上的先发优势，已经持有的资产形成壁垒，后发者难以替代，庞大的规模同时可以形成规模经济。此外，行业正由传统的单一仓储功能向多经营性功能转变。

中国物流地产行业市场综述

1

中国物流地产行业发展生态

2

中国物流地产行业经营模式

3

中国物流地产行业竞争格局

4

中国物流地产行业有效投资方向

5

初识物流地产

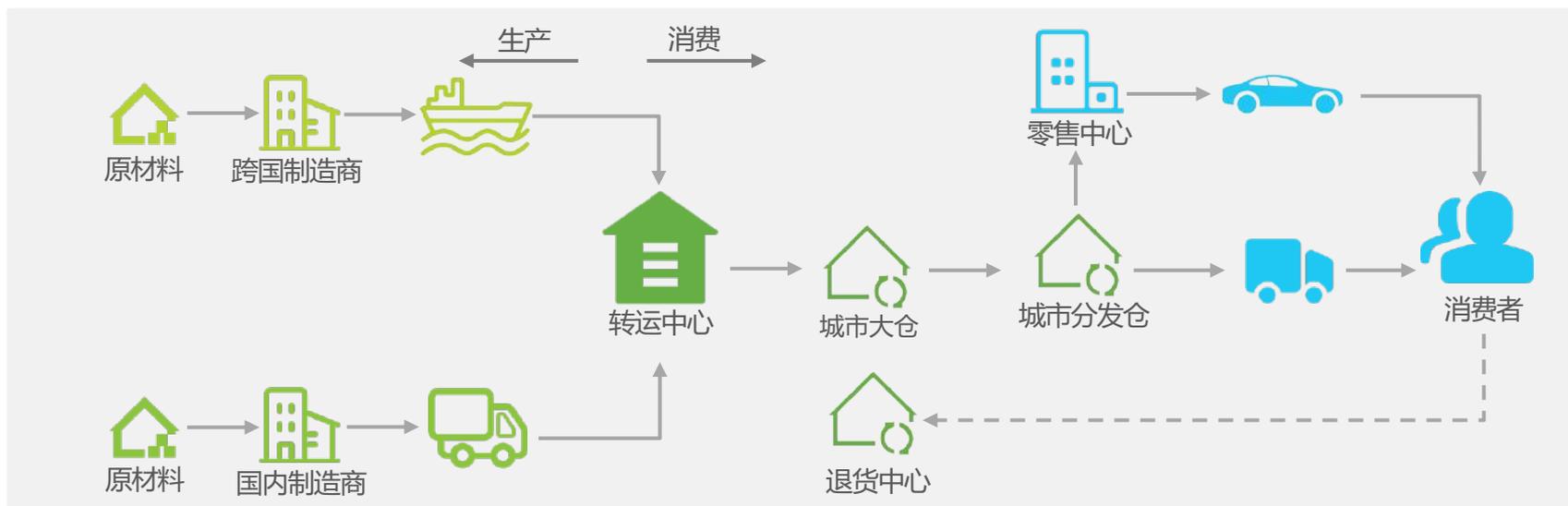
物流地产是现代物流体系的重要组成部分

物流地产分属工业地产，是房地产轻资产化的重要存量运营细分领域。这一概念最早由物流地产行业巨头普洛斯于上世纪80年代提出并实践，指的是企业经营现代化的物流设施的不动产载体。物流地产开发商根据物流企业客户的需要，选择合适的地点，投资和建设企业业务所需要的专业现代化物流设施。

现代物流地产以物流园区为核心载体，建设、运营与管理物流仓库、配送中心、分拨中心等专用物流设施，并与制造企业、物流企业、零售企业等供应链环节上的客户建立合作关系，提供包括园区租赁、园区运营、配送服务等在内的增值服务。物流地产主要经营环节包括选址拿地、开发建设、运营管理以及基金运作等。

对于物流园区来说，高标仓的运营效率直接决定着其园区功能的实现。因此，高标仓是促进现代物流地产产业发展和发挥产业效能的关键所在。

现代物流地产产业框架



来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

高标仓：物流地产开发商的核心战场

现代仓储不是传统意义上的“仓库”或者“仓库管理”，是利用自建或者租赁库房或场地，进行储存保管、装卸搬运、配送货物的现代化物流活动，在供应链中扮演者资源提供者的独特角色。按照仓储的水平高低，可将仓储划分为高标仓和传统仓，高标仓和传统仓存在明显的差异，主要表现在如下方面：

空间利用：高标仓储的规划容积率较高，部分项目的容积率达到 2.5-3，空间使用效率是传统仓储的 3 倍左右，可大幅降低土地成本。

项目选址：高标仓储选址靠近公路、机场、港口等交通枢纽地段，交通便捷，其辐射区域更为广泛，能够降低运输成本。

自动化水平：高标仓储可实现作业高机械化和自动化，既提高了运行效率，又减少了人工需求，降低了综合管理成本。

合规属性：高标仓项目所有权属清晰、土地性质明确，可避免投资开发和运营管理中产生纠纷，保障仓储项目的顺利推进。

中国现代物流地产和非现代物流地产的区别（以高标仓VS传统仓为例）

	高标仓	传统仓
选址	靠近城市中心或交通枢纽（机场、港口、公路）	多位于工业园区和港口附近
结构	单层：高品质钢结构；多层：混凝土/钢结构，附带通道/电梯	非标准混凝土/钢结构；多层：无通道
总建筑面积	≥8,000平方米	规模不一，一般<4,000平方米
屋顶净高	≥8米	4-7米
承载力	1楼：≥3吨/平方米；2楼：≥2吨/平方米	1楼：<3吨/平方米；其他楼层：<2吨/平方米
立柱间距	≥8米	5-7米
操作设备	双边装卸月台及可升降平台、硬化防尘地坪、叉车充电间	物卸货平台及卡车装卸区域
消防	消防栓、灭火器、火灾报警装置、自动防火洒水系统	消防栓
地面漆	耐磨性环氧树脂/混凝土地面涂装工程	非标准，无水泥地面或素填土
监控系统	24小时安保及集中监控服务	公共警卫或尚无
采光顶	装备条形照明灯的天花板	非标准
空气循环	控制室内空气质量	不适用
所有权归属	经过政府正规土地出让程序，权属清晰，性质为物流用地	可能存在土地权属不清晰，性质不明确等问题

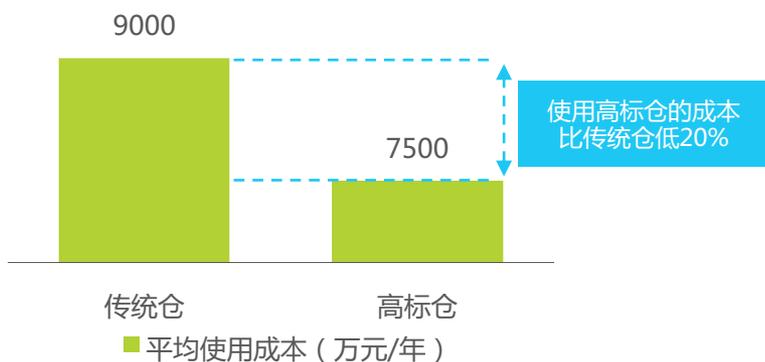
来源：戴德梁行，招商证券研究院，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

高标仓：降本增效作用明显，客户需求特征差异化

由于特定的历史原因，我国现代化仓储业起步较晚，大部分仓储设施都是在90年代以前建设。仓库类型以传统仓为主，占总面积80%以上，占货运吞吐量的90%以上。传统仓存在功能延展性不强、结构不合理、存储品类有限、土地性质有瑕疵等缺陷，大幅增加了物流过程中的运营成本以及安全隐患。相比之下，高标仓得益于自身先进和完善的建筑结构，加上计算机、通讯和机器人技术的使用，辅以流畅的物流信息规划系统，能够实现物流规模化效应、提高拣选效率和准确性，从而降低仓储成本并减少库存资金占用率。**根据中国仓储协会调研，以20年为测算期间，使用高标仓的投入成本，比使用传统仓的成本降低约20%。**

同时，往往是供应链相对成熟的企业会优选高标仓，而行业供应链相对不成熟的往往先考虑商贸类功能的园区，或者租金成本较低的低标仓储园区。这里的供应链成熟与否是指其深度和广度，企业是否只有精力管采购、销售这两端，还是可以进行全链条管理。直观的看，传统供应链管理成熟的大型汽车、航空领域，基本都是高标仓使用的主要行业，时兴SPA模式的服装行业也是高标仓的主要客户。

高标仓与传统仓的长期使用成本对比



高标仓客户群特征



来源：中国仓储与配送协会，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

中国物流地产行业市场情况

行业规模处于上升期，但仍具有较大发展空间

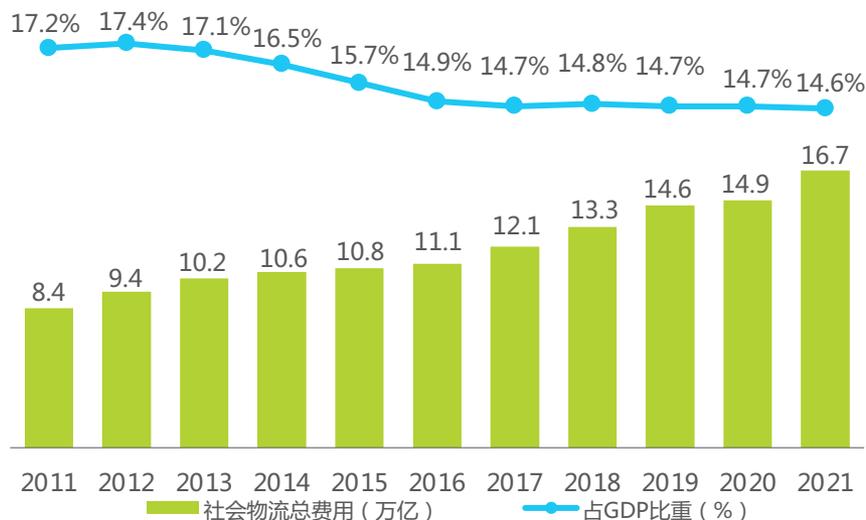
从物流保管费用规模来看，近几年基于国内物流行业的稳健增长，拉动物流仓储费用逐年提升。2012-2021年物流保管费用保持持续增长态势，2021年中国物流保管费用达到了5.6万亿元，占物流行业总费用规模的33.5%。

从物流地产设施建设角度来看，以仓储设施总面积为例，国内通用仓库总面积仍大幅领先高标准仓库总面积。2020年通用仓库面积为11.45亿立方米，相应的高标准仓库面积仅为3.45亿立方米。

从人均物流地产面积看，横向对比发达国家日本和美国，2019年日本人均现代物流地产为4.0平方米/人，美国为3.7平方米/人，这一数据在中国为0.7平方米/人。

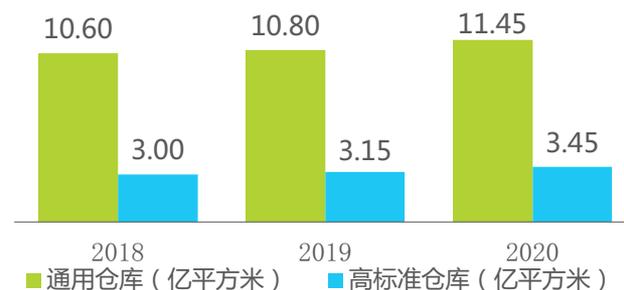
整体来看，近几年国内物流保管费用仍然呈现逐年攀升趋势，市场规模将继续扩大，但是高标准的物流地产设施仍然占总物流地产设施比例较低（以高标准仓库为例），人均物流地产面积较发达国家差距明显，反映出国内物流地产行业仍具有较大发展空间。

2011-2021年中国社会物流总费用及占GDP比重

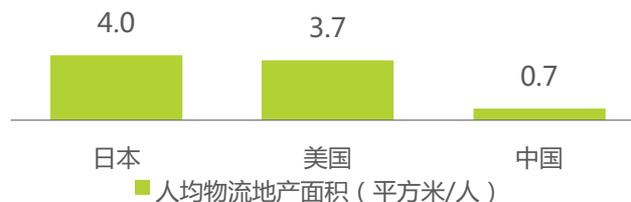


来源：国家统计局，中国物流与采购联合会，仲量联行，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

2018-2020年中国通用仓库及高标准仓库面积



2019年中&美&日人均现代物流地产面积对比

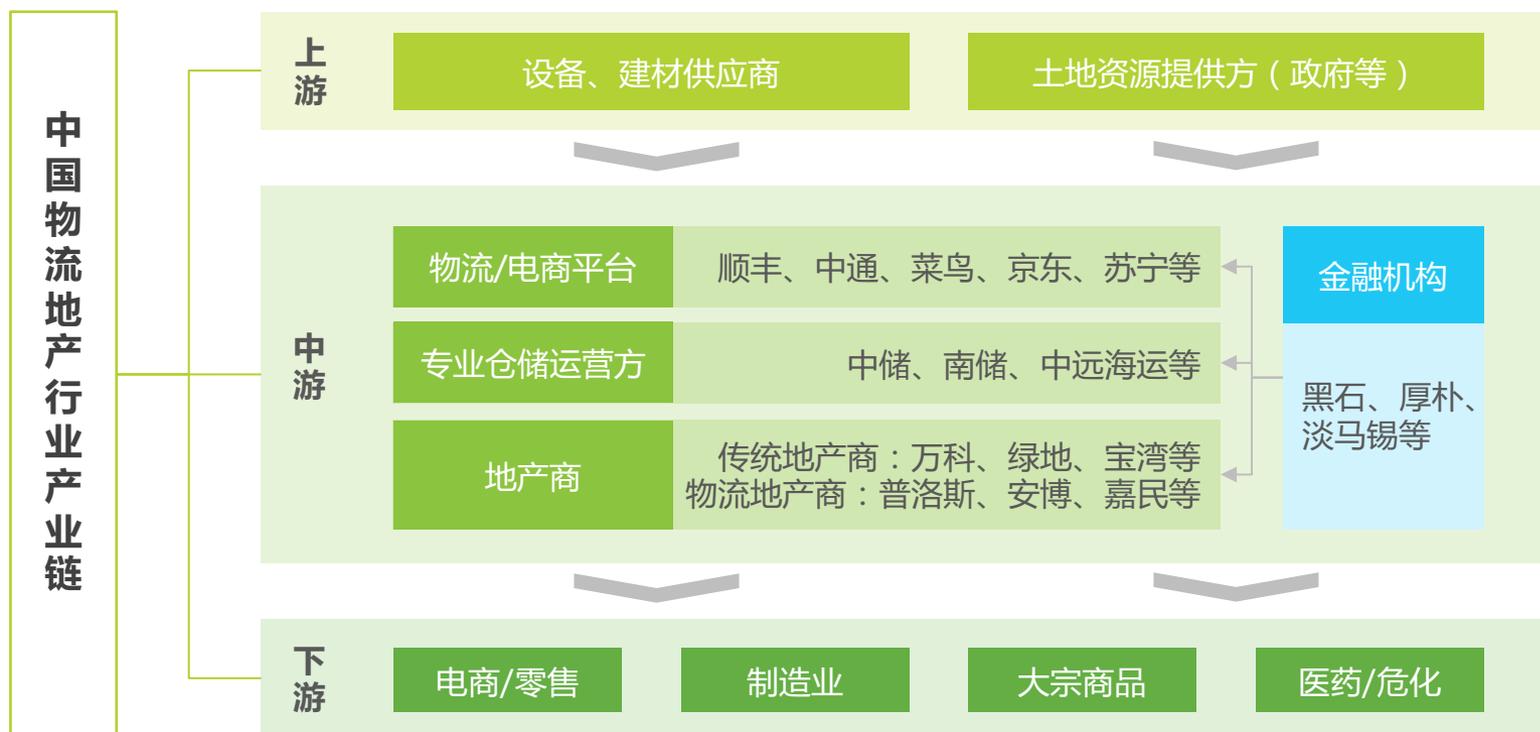


中国物流地产行业产业链

物流地产行业机构稳定，分工明确

国内物流地产行业的产业链主要分为三个环节，分别是**上游基础设施**、**中游物流服务**、**下游货主方**三个部分。产业链上游的参与者是资源的提供方，包括土地资源提供方，建材、设备的供应商等；产业链中游环节的主体则是物流地产的开发企业，主要包括专业的物流地产企业、传统房地产企业、零售企业、电商企业、金融机构、物流企业等等；产业链的下游是物流地产的客户，包括电商/零售、汽车、电子、医疗及危化、大宗商品等。

中国物流地产行业产业链



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

物流地产投资周期特征

“增量”迈入“存量”，物流地产投资具备独立性、长期性

从仓储固定资产投资完成额增速来看，2012-2016年保持高速增长趋势，但从2017年开始国内仓储固定投资完成额下降明显，2020年有所回升但仍低于2016年以前水平。从全社会固定投资情况看，整体呈规模上涨趋势，但涨幅逐年下降。全社会固定资产投资和经济周期（GDP）有周期强相关，但是物流地产周期具备明显独立性，同时在产业逻辑上，对应了经济结构变化的特征。整体来看，近几年国内仓储行业固定资产投资大幅收缩，但市场规模依旧保持增长态势，反映出国内物流地产行业从增量市场高速发展转向存量市场转型升级的发展阶段。

2012-2021年中国仓储业固定资产投资总额及完成额度情况



2012-2020年中国全社会固定资产投资规模及同比增长情况



以普洛斯为例分析物流地产投资周期

地产开发
前期：3-6个月
建设：6-12个月

地产开发部门负责物流园区类型土地开发，开发完成后可以卖给普洛斯基金或者第三方，以获得出售收入，也可以进入地产运营阶段获得出租收入。地产开发业务是普洛斯的**核心业务**，贡献了约60%的主营业务收入和30%左右的主营业务利润。

地产运营
5-8年

地产管理部门在获得交付的物流园区后，出租取得租赁收入。地产运营虽然只贡献了30%的主营业务收入，却占到了整个主营业务利润的50%。在成熟阶段，普洛斯的招租率普遍达到90%以上，租金回报率7%以上。

可同时进行

地产基金
3-5年

- 开发基金（侧重于投资项目早期阶段）
- 核心基金（侧重于成熟运营或有改造空间的成熟项目，基金主要通过物业改造升值、收购收益增值、资产运营增值等模式获取收益）
- 不动产投资信托基金

来源：国家统计局，中国物流与采购联合会，普洛斯官网，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

中国物流地产行业市场综述

1

中国物流地产行业发展生态

2

中国物流地产行业经营模式

3

中国物流地产行业竞争格局

4

中国物流地产行业有效投资方向

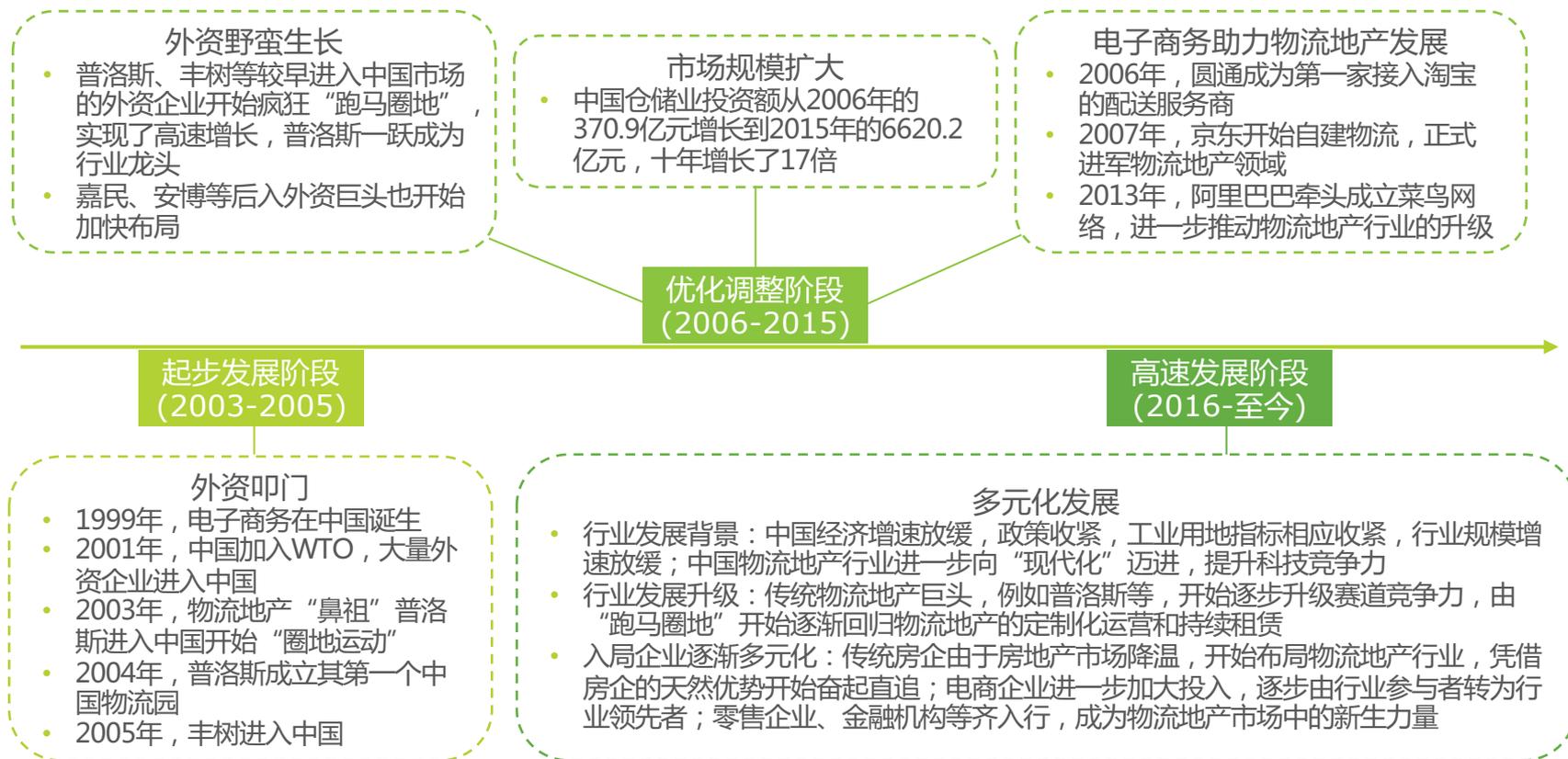
5

中国物流地产行业发展历史

行业稳步调整，参与主体趋于多元

物流地产始于20世纪80年代开始在欧美等发达国家中发展，在国外发展的较为成熟后才进入中国。2003年，提出“物流地产”概念的普洛斯进入中国开始“圈地运动”，同时将仓储物流设施的国际标准带入国内，至此国内的物流地产的发展拉开序幕。

中国物流地产行业发展历程



来源：戴德梁行，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

政策驱动物流地产行业快速发展

政策导向持续强化，政策红利不断释放

物流地产作为服务于实体经济生产经营活动的产业地产，近年来受到政府部门的高度重视。物流地产跨部门、跨行业、跨地区的交叉属性使其成为制造业、零售业、运输业等产业发展的重要枢纽，我国近年来多次出台土地、税收等优惠政策推动现代物流园区的建设发展。



方向性政策

时间	政策	主要内容及影响
2012.12	《关于促进仓储业转型升级的指导意见》	促进仓储业健康发展，加快推进传统仓储向现代物流转型升级，致力于建立健全我国现代流通体系、降低流通成本、提高流通效率。
2013.10	《全国物流园区发展规划（2013-2020年）》	着重物流基础设施的整合和建设，优化空间布局， 国家级示范区可获政策支持。
2014.10	《物流业发展中长期规划（2014-2020年）》	着力降低物流成本，提升物流企业规模化、集约化水平，加强物流基础网络设施建设。
2018.05	《关于开展2018年流通领域现代供应链体系建设的通知》	强化物流基础设施建设，夯实供应链发展基础。
2018.12	《国家物流枢纽布局和建设规划》	指出国家物流枢纽的重要性，明确对物流用地的支持 ，并提出引导冷链物流设施向国家物流枢纽聚集，促进冷链物流规模化发展。



指导性政策

时间	政策	主要内容及影响
2016.07	《“互联网+”高效物流实施意见》	致力于提升仓储配送智能化水平，发展高效便捷物流新模式，营造开放共赢的物流发展环境。
2018.06	《关于物流企业承租用于大宗商品仓储设施的城镇土地使用税优惠政策的通知》	降低物流地产企业建设成本，促进物流地产企业有效发展，优化行业结构。
2020.03	《物流企业大宗商品仓储用地减半征收城镇土地使用税》	减按所属土地等级适用税额标准的50%计征城镇土地使用税，进一步降低物流地产设施的建设成本。
2020.04	《关于推进基础设施领域不动产投资信托基金(REITs)试点相关工作的通知》	优先支持基础设施补短板行业，优化仓储物流行业结构，提高资金利用率。
2020.09	《推动物流业、制造业深度融合创新发展实施方案》	推动物流业制造业深度融合、创新发展，保持产业链供应链稳定，推动形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。

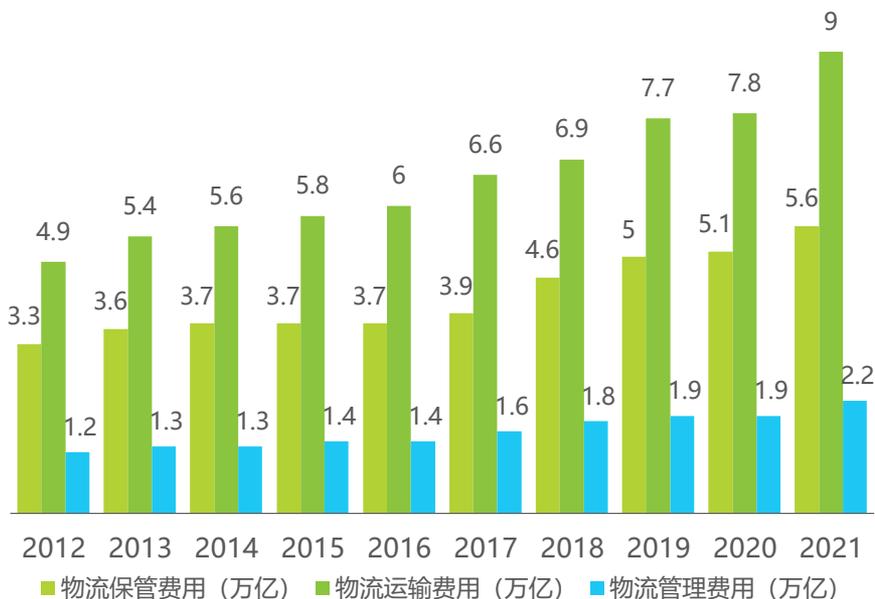
来源：国务院及各地方政府官网，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

现状1：物流地产整体效率偏低

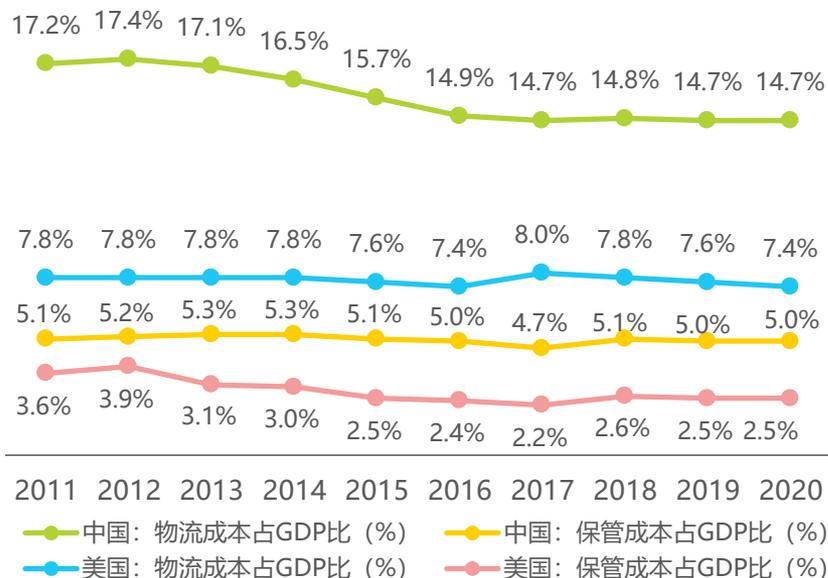
国内物流费用成本控制进入瓶颈期

目前，我国物流行业市场规模已位居世界第一，但从物流成本与物流基础设施建设水平看，整体物流效率仍有待提升。2021年，国内物流费用总额为16.7万亿元，占GDP比重达到14.6%，远高于欧美国家10%以下的水平。就社会物流费用占GDP比重来说，截至2016年仍处于下降趋势，但近年来几乎无明显变化，物流费用控制面临明显瓶颈。其中，2020年中国物流费用中仓储（保管）费用占GDP比重为5.0%，横向对比美国，其中仓储（保管）费用占GDP比重仅为2.5%，中国仓储（保管）费用占比下降仍有空间。

2012-2021年中国社会物流总费用结构



2011-2020年中美物流成本占GDP比重对比



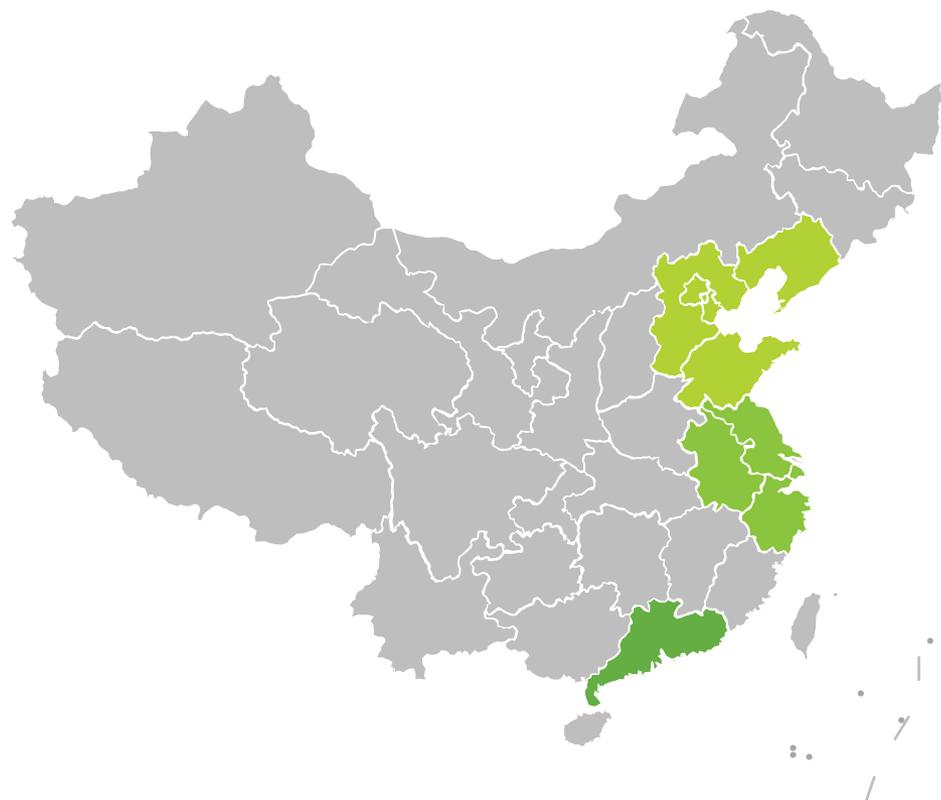
来源：国家统计局，WIND，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

现状2：高标仓区域分布的不平衡

物流地产的需求主要集中在三个经济带

仓储类项目的发展与繁荣的首要条件是选址，其项目能否取得成功与所在区域的经济发展水平、产业结构和交通布局网络密切相关。由于地区发展的差异性，目前我国的高标仓主要分布于长三角、珠三角与环渤海区域，整体出租情况良好。

中国物流地产的经济带需求分布



环渤海：区域不平衡局面有望缓解，北京疏解非首都功能推动周边发展

由于政治重心、战略定位、资源禀赋等差异，环渤海的产业发展存在结构失衡的现象，北京在高端产业方面独占鳌头，天津、山东、辽宁和河北等地则相对依赖资源、劳动密集型产业。但是，随着“一带一路”、京津冀协同发展等多重战略的共同推进，未来环渤海产业联动有望逐步增强。环渤海地区拥有40多个港口，是中国最为密集的港口群，为高标仓的建设提供了得天独厚的优势。

长三角：上海高标仓供需两旺，周边城市承接外溢需求

长三角城市群包括上海市、江苏省东南部、浙江省东北部、安徽省皖江地区，是中国经济最发达的城市群，“一带一路”与长江经济带的重要交汇地带，目前已形成立体化的综合交通网络，具备着扎实的产业基础。上海作为长三角的中心城市，高标仓市场呈现出供需两旺的局面。苏州、杭州、嘉兴等周边城市承接上海外溢需求，市场有望保持高景气。

珠三角：交通一体化是高标仓发展的最强催化剂



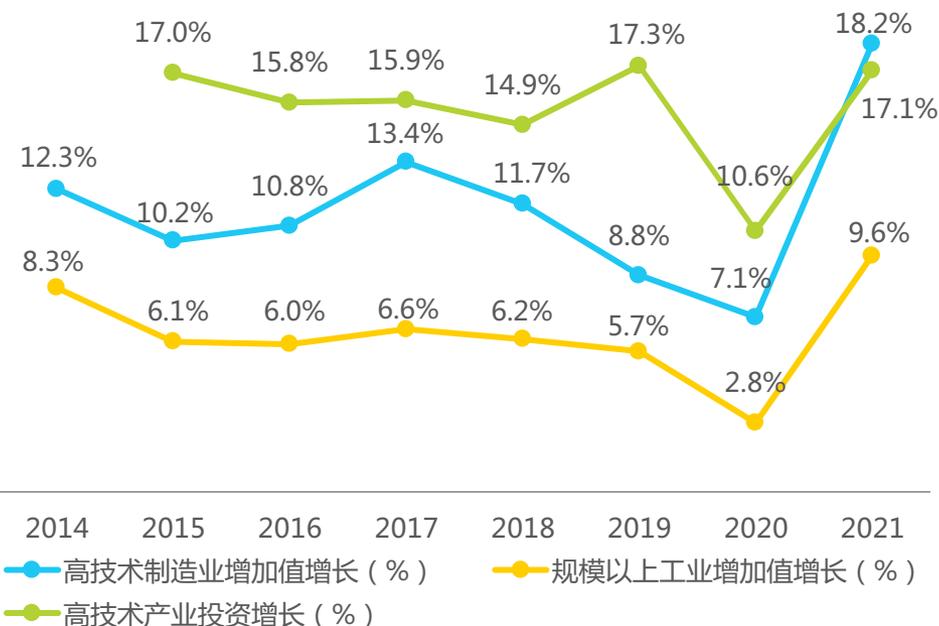
珠三角作为南方地区对外开放的门户，海上丝绸之路的起点，全国经济增长的重要引擎，辐射带动华南、华中和西南地区发展。2021年珠三角GDP突破10万亿大关。创新转型带动经济增速持续领跑，打造高标仓需求基础。

机遇1：制造业推动高标仓需求上涨

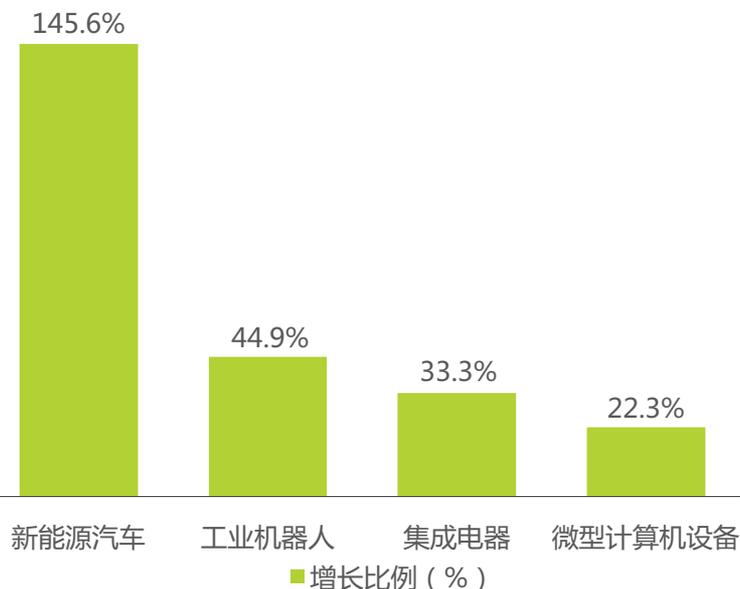
高端制造业表现强劲，逐步成为高标仓的主要需求来源

进入 21 世纪后，我国制造业逐步从传统低端制造业向新兴高端制造业转型升级。2021 年，我国高技术制造业增加值增长 18.2%，增速比规模以上工业增加值快 8.6 个百分点，全年高技术产业投资规模也较上年增长 17.1%。分产品看，新能源汽车、工业机器人、集成电路、微型计算机设备产量分别增长 145.6%、44.9%、33.3%、22.3%。相比于传统制造业，汽车、机械、电子通讯、计算机等高端制造业的产品结构较为复杂、供应商众多、产品更新迭代快，因此供应链效率尤为重要，这导致高端制造业也成为了高标仓的重要租户群体。

2014-2021年中国高技术制造业、规模以上工业和高技术产业投资增加值增长变化



2021年中国高技术制造业重要分项产业增加值



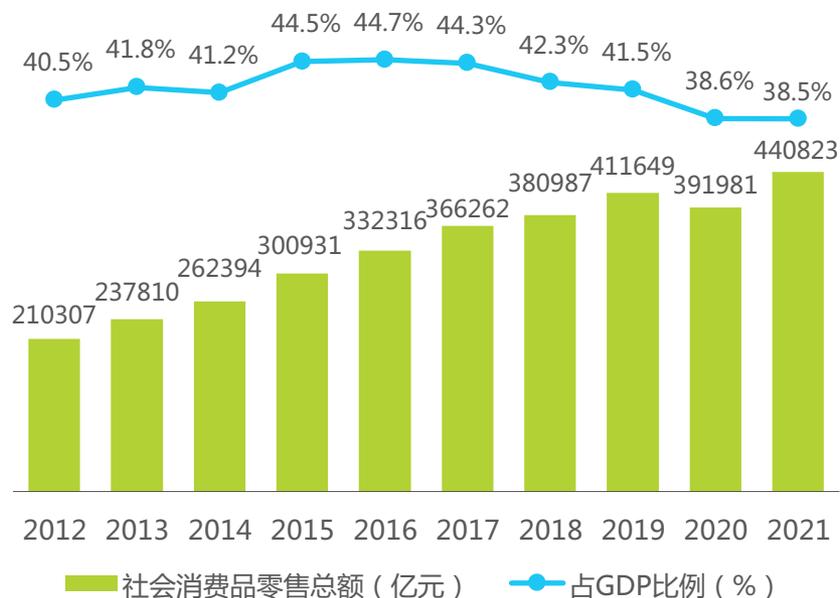
来源：国家统计局，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

机遇2：消费助力物流地产稳定发展

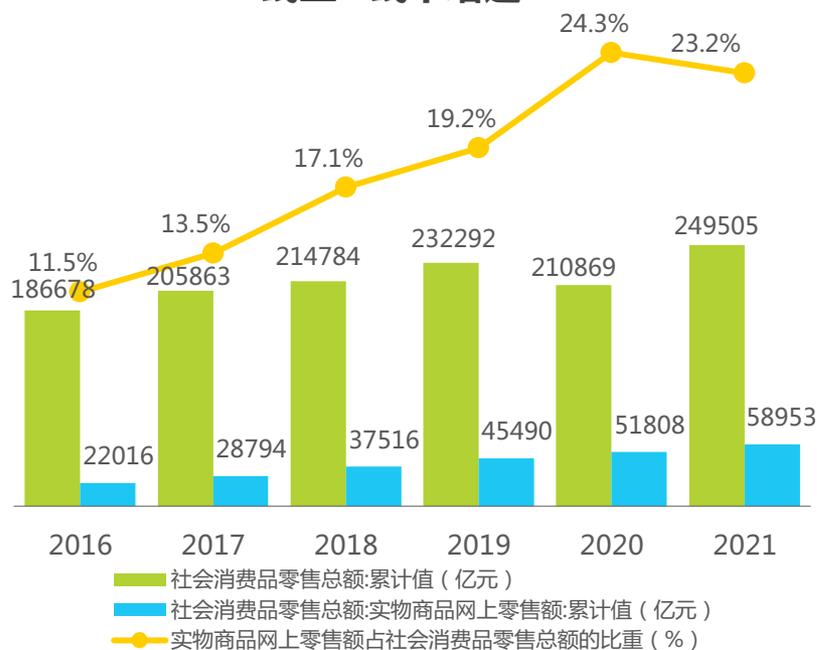
后疫情时代，中国消费市场提质扩容，新兴驱动力为物流地产行业保驾护航

跨入新的十年，中国将面临更复杂多变的市场环境，其中最主要的挑战来自于经济增速的放缓及零售额增速放缓。然而，在中国消费市场提质扩容的大背景之下，叠加新冠肺炎疫情的推动，物流地产行业衍生出了新兴驱动力。随着消费渠道拉直，制造效率提升，物流地产开始衍生出多元的中转功能，与现阶段商业业态的改变相辅相成，诸如冷链物流、生鲜电商以及社区团购开始发力，助力物流地产行业持续发展。

2012-2021年中国社会消费品零售总额规模及占GDP比例



2012-2021年中国社会消费品零售线上&线下增速



来源：国家统计局，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

机遇3：科技让物流地产更高效

人工智能将物流地产推向智慧时代

不同于劳动密集型的传统物流行业，智能物流体现出技术密集、以机器替代人力、土地利用效率大幅提升等特点，能够有效的在物流的运输、仓储、配送以及客服和管理阶段应用。在物流地产领域，物流行业的前沿科技的应用主要分布在**仓储系统、搬运输送系统、分拣拣选系统以及信息管理软件**四个模块。

相比于传统物流仓储系统，现代物流地产的智能仓储优势明显，能够更高效的利用空间，提高存量，实现动态存储，节约人力，具备极高的可视化程度和管理效率。这使得现代物流地产具备极高的市场欢迎度，进一步促进行业的蓬勃发展。

现代物流地产智能仓储系统结构



部分智能仓储系统对比传统仓储的优势

	智能仓储	传统仓储
空间利用率	充分利用垂直空间	需占用大面积土地，利用效率较低
储存量	远大于普通仓库，节约70%以上土地	单层仓库
储存形态	动态储存：货物在仓库内可以按需自动存取	静态储存：只是货物存储的场所，保存是其主要功能
作业效率	按需自动存储，效率更高	主要依靠人力，存取速度慢
人工成本	80%的劳动力成本节约	人工成本高
环检要求	可适应多数环检	受黑暗、温度、有毒等特殊环检影响很大
可视化程度	实时录入系统，准确度高	受黑暗、温度、有毒等特殊环检影响很大
消防	具备高消防反应能力	基本无消防反应能力

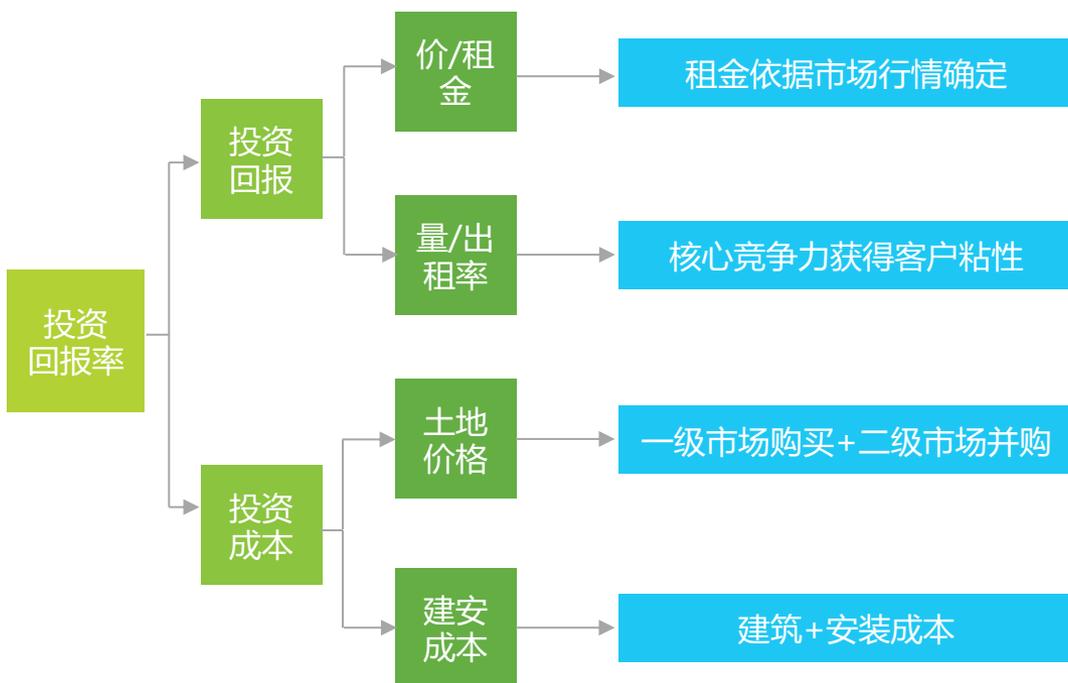
来源：中国物流与采购联合会，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

机遇4：物流地产成为资本宠儿

物流地产的投资回报率高于其他商业地产资产

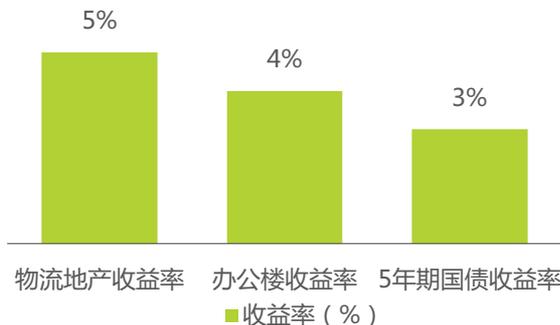
在物流园区进行投融资的过程中，**租金价格、物业出租率、土地价格和资金成本**是最为核心的要素。**租金价格**：市场需求迅速放量，未来租金价格维持上涨，但同时需要关注区域间的结构性涨幅，这将决定房企物业布局和拿地策略。**物业出租率**：企业的运营能力决定企业能否通过提高出租率实现业务规模扩张，这也是如普洛斯等成熟外资物流地产的优势所在。**土地价格**：企业获取土地的能力与拿地价格从成本端决定企业的投资回报率，这也是本土企业的优势所在。**资金成本**：长周期投资对房产租赁企业的资金成本要求更高，因此需要关注企业的融资成本与财务风险。

物流地产投资回报衡量率标准



根据仲量联行评估咨询服务部的统计数据，上海市的物流地产的资本化率表现均优于办公楼物业和无风险投资收益。

上海市物流地产/办公楼/5年期国债收益率对比（截止2020年第三季度）



来源：WIND，光大证券，仲量联行，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

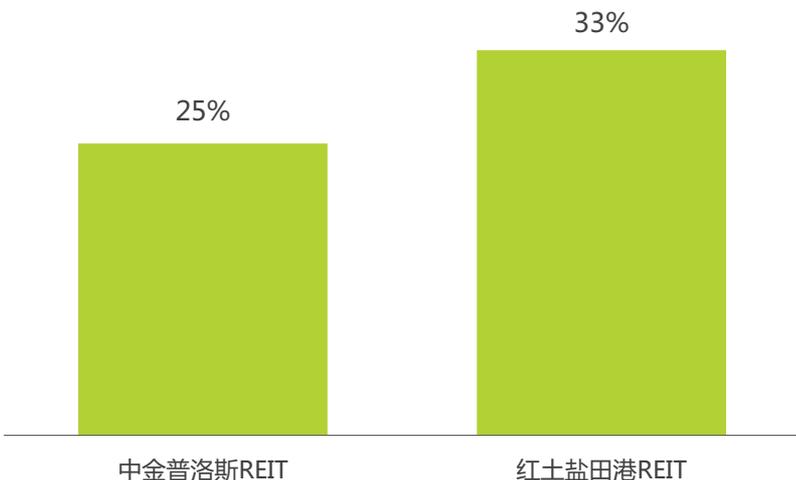
机遇5：物流地产拥有稳定高收益

首批仓储设施公募REITs表现趋好，备受投资者追捧

首批 9 支基础设施公募 REITs 上市后先抑后扬，截至 2021 年底总市值较发行规模涨17%，显著跑赢同期 A 股，尤其环保类、仓储物流类 REITs 涨幅靠前。其中，截至2021年12月31日，中金普洛斯REIT和红土盐田港REIT这两只仓储物流REITs较发行价涨幅分别是25%和33%。

优质底层资产是支持REITs良好表现的基石。以物流地产巨头普洛斯为例，其旗下中金普洛斯REIT在2021年第四季度租金及物业管理服务费收入为8,801万元，息税折旧摊销前净利率为71.79%，平均出租率达98.78%，到期续约率为100%。2021年11月12日，普洛斯REIT进行了2021年度第一次分红，分红方案为<0.5220元/10份>基金份额。中金普洛斯REIT也因其资本市场良好表现获得第六届中国不动产证券化合作发展峰会“年度最佳基础设施公募REITs奖”和第六届CNABS“金桂奖”“最热公募REITs产品奖”。

中金普洛斯REIT和红土盐田港REIT上市后涨幅



中金普洛斯REIT底层资产 2021年第四季度运营情况



租金及物业管理服务费
8,801万元



息税折旧摊销前净利率
71.79%



平均出租率
98.78%



到期续约率
100%

首次分红

2021年11月12日，中金普洛斯REIT发布公告，以9月30日为收益分配基准日，进行2021年度第一次分红。本次分红的权益登记日为11月16日，采用现金分红的方式，分红方案为0.5220元/10份基金份额，并免收分红手续费。

挑战1：拿地困境日益凸显

仓储用地获取难度大是高标仓扩张的最大掣肘

与住宅开发类似，物流地产开发起始于选址拿地，之后是开工建设，完成后客户入住。各高标仓在规划建设方面区别较小，对于客户来说最大的差别在于地理位置，因此选址拿地是关键。

目前拿地尤其是获取优质地理位置的土地是许多物流地产开发商的瓶颈。拿地困境主要凸显在两个方面，一方面是处于优质地段的土地是有限的，另一方面是许多城市物流用地供地少，从政府角度来说，在以财政税收为考核指标的背景下，物流用地带来的单位税收贡献要明显小于生产性的工业用地，因此供给意愿较低。

一线城市坐拥大量制造业企业及四通八达的交通枢纽网络，是建造高标仓的理想城市。但是近五年来，一线城市工业用途土地出让仅有10笔，拿地难现象日益严重。

2017-2022年一线城市工业用地出让明细

序号	城市	宗地名称	土地面积 (m ²)	成交总价(万元)	容积率
1	广州	南沙区珠江工业园区块，灵新大道以东，南珠大道以西地块	55302.00	35670.00	小于或等于3
2	广州	南沙区广州市庆盛枢纽区块石排新涌以南、横二路以北地块	41114.00	19836.00	小于或等于4
3	广州	南沙区庆盛枢纽地块	14308.20	13715.00	小于或等于3.6
4	深圳	深圳市坪地国际低碳城地块	18000.22	18300.00	小于或等于4.8
5	上海	松江区佘山镇工业区SS-19-001号 (SJS90002单元28-01号) 地块	66970.30	15201.00	等于1.32
6	上海	松江区佘山镇工业区SS-19-002号 (SJS90002单元27-02号) 地块	63905.20	14455.00	等于1.2
7	上海	201921201地块	31871.80	8606.00	等于2.5
8	上海	自贸区临港新片区PDC1-0401单元K05-01地块	21802.00	8393.00	等于3.5
9	上海	宝山区顾村大型居住社区BSPO-0104单元0434-04地块	11605.00	5805.00	等于3.5
10	上海	自贸区临港新片区PDC1-0401单元K08-01地块	15091.00	5792.00	等于2.5

来源：WIND，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

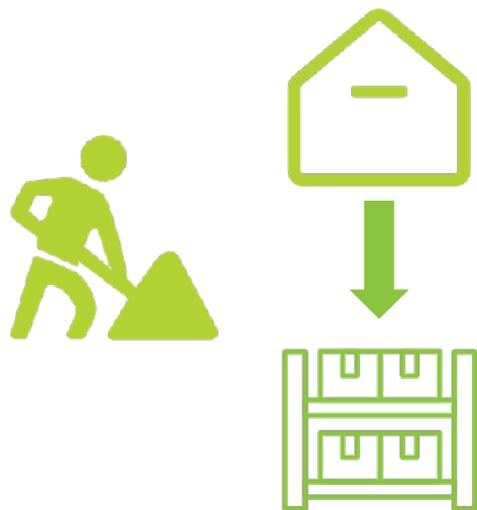
挑战2：存量升级路阻力极大

非高标仓储改造难度大，存量转型有阻碍

国内仓储供给侧结构严重缺失，存量以低端仓、农民仓等非高标仓为主，在仓储用地供应持续紧张的背景之下，加快存量仓储向高标仓的改造升级成为重要出路，然而，存量仓储转型升级之路却存在诸多阻碍。

首先，高标仓开发商难以获得存量仓储进行改造升级。目前国内大部分传统仓掌握在一些传统的国营企业、蔬菜公司、建材公司手中，这类群体通常具有通过土地变性以博取增值收益的心态，因此交易并不活跃。此外，传统仓储的行业集中度偏低，且单体面积较小，这加大了开发商获取存量的难度和成本，降低了升级改造的经济性。就目前市场的投融资案例来看，被投资标的主要集中在高标仓开发商，鲜有传统仓储企业的参与。

其次，传统仓持有者自发进行升级改造的动力也不充足。由于传统仓的建筑结构、设施配套与高标仓的要求相去甚远，升级改造需投入大量资金。以 2 万平方米的旧式仓储改造为例，放弃一年 400 多万的租金收入已相当难受，更遑论 3000 万元的改造投入将给持有者带来明显的资金压力。此外，传统仓持有者普遍缺乏对高标仓的专业运营能力，即使改建成功，也未必能够顺利招商并收回改建成本。



传统非高标仓改造成本测算

改造期	假设条件			改造投入测算		
	总建筑成本	改造前月租金	单位基建改造成本	基建改造投入	改造期减少租金收入	合计
12个月	20,000平方米	18元/平方米	1,500元/平方米	3,000万	432万%	3,432万

来源：招商证券，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

中国物流地产行业市场综述

1

中国物流地产行业发展生态

2

中国物流地产行业经营模式

3

中国物流地产行业竞争格局

4

中国物流地产行业有效投资方向

5

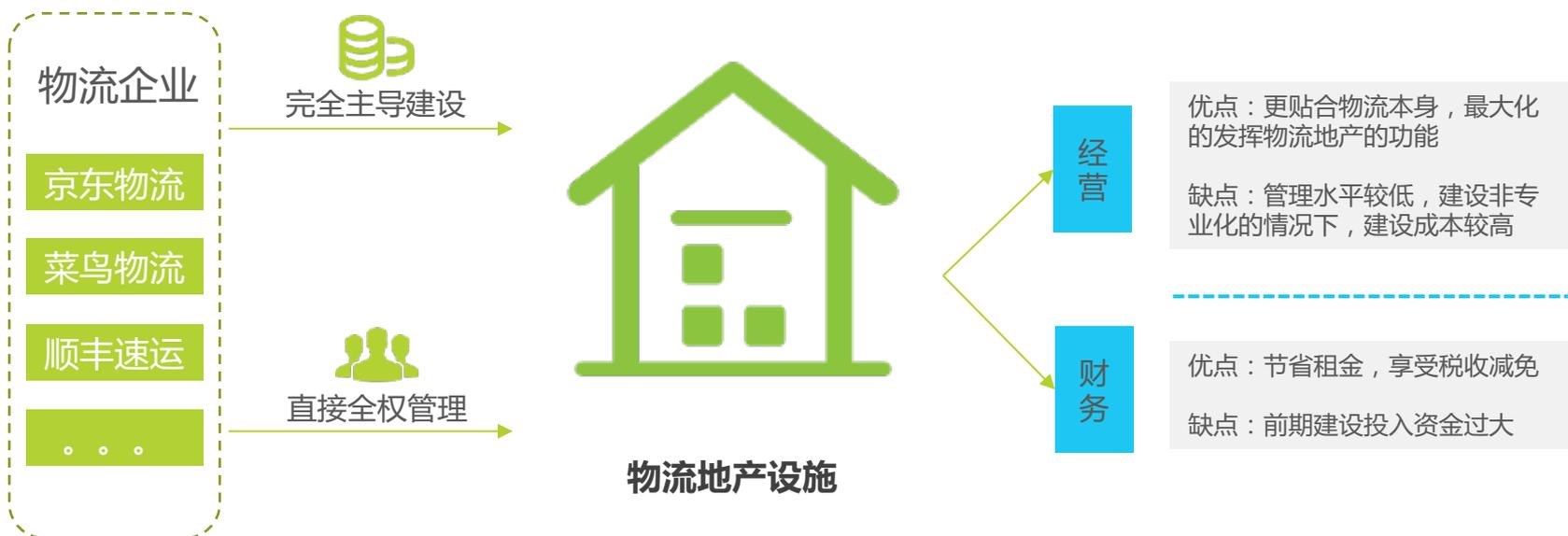
国内物流地产主流开发运营模式

物流企业依托自身业务，发力物流地产，打造一体化供应链

需求端持续发力：2021年，全国社会物流总额为335.2万亿元，按可比价格计算，同比增长9.2%，是“十三五初期的1.5倍”，两年年均增长6.2%。2021年，我国快递业务量已超1000亿件，这是我国快递业务量首次突破千亿级别，已连续八年稳居世界第一，对全球市场增长贡献率超50%，日均服务用户近7亿人次。

随着需求端的持续发力，我国社会物流规模与快递行业规模保持持续增长，各物流企业依托自身业务的发展，开始逐步着手布局物流地产行业，打造一体化供应链。以阿里系、京东系为首的电商企业组建的物流公司重点发力自建仓储领域，以顺丰为首的传统物流巨头也以“仓配一体化”为重要战略发展目标。

以物流企业为主导的物流地产运营模式



来源：国家统计局，国家邮政局，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

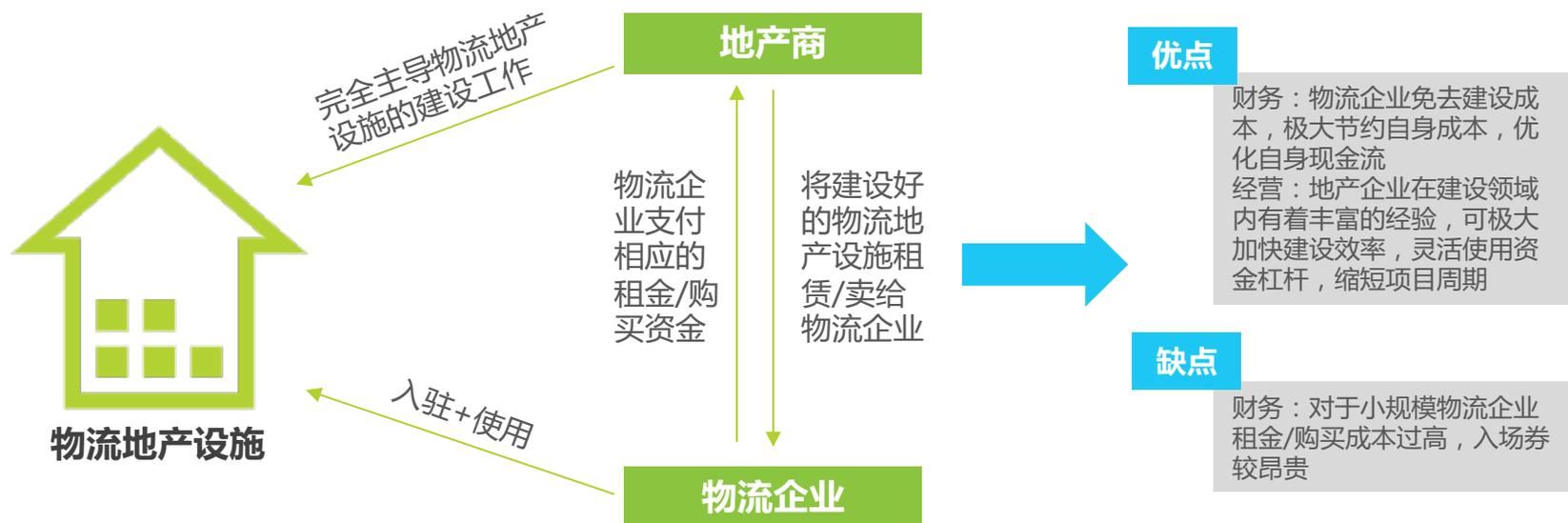
国内物流地产主流开发运营模式

地产企业发挥自身传统优势，主导物流地产的建设

地产类企业由于其传统的建设领域的规模优势、建设经验、卓越的资金运营能力、与政府部门和金融机构的良好关系等，造就了其在建设领域内无可比拟的卓越地位。因此，在以地产商为主导的物流地产开发运营模式中，相较于物流企业主导的模式，地产商们往往能在设施建设、物业管理以及资金的灵活使用方面做的更出色。

此外，房地产市场目前调控政策不断升级，房地产金融实施“三线四档”和房贷集中度“两条红线”政策，重点城市土地供应“双集中”，住房租赁行业迎来政策“大礼包”，房地产市场秩序持续整治规范，房地产长效机制继续夯实，市场发展格局发生较大变化。在此基础上，传统房企纷纷伺机开辟新业务，以提升自己的综合竞争力，打造自身长效护城河。物流地产作为具备长期稳定收益的优质资产形式，自然受到诸多传统地产企业的追捧。

以地产商为主导的物流地产运营模式



来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

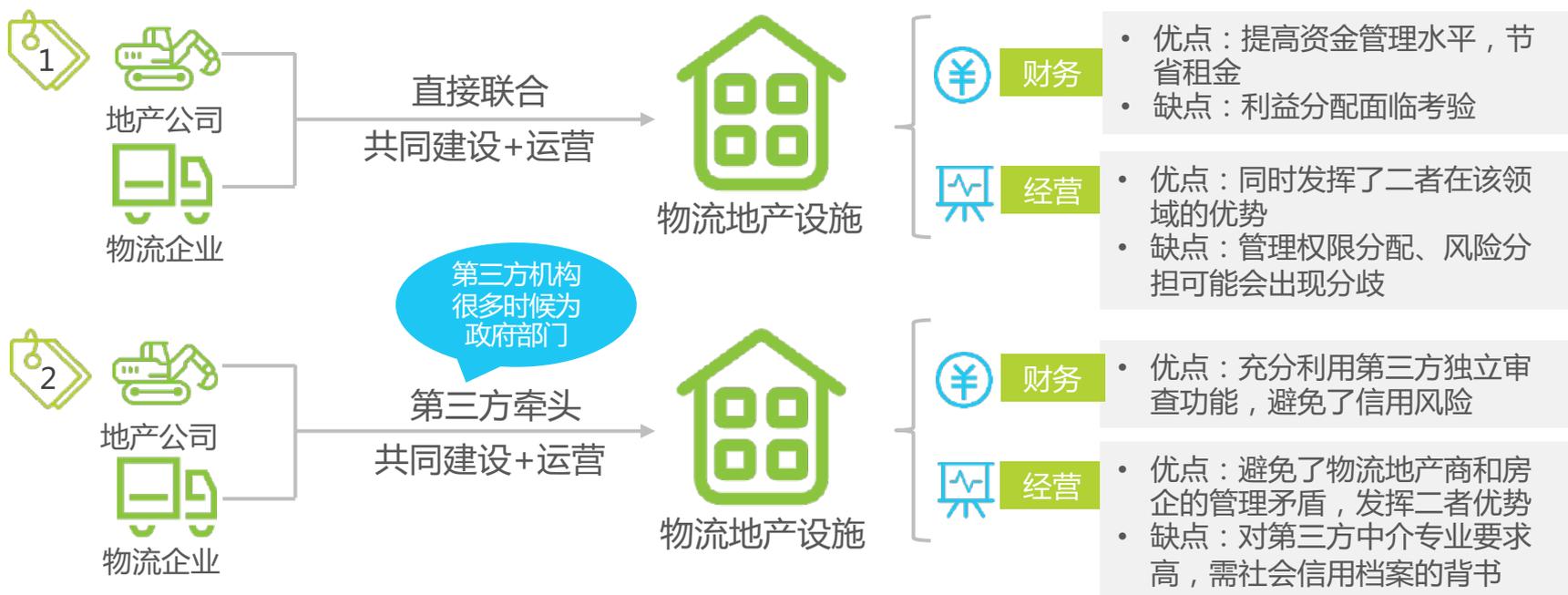
国内物流地产主流开发运营模式

物流企业与地产商强强联合

物流企业与传统地产商在进行物流地产开发时均有自身所具备的独特优势，也均存在无法避免的劣势。因此，在很多情况下，物流企业与传统地产商合作往往是一个实现double-win的方式，在双方都获得足够利益的同时还可以避免自身劣势对于开发过程所造成的负面影响。物流企业与地产商合作往往有两种模式：

1. 物流企业与地产商直接合作。
2. 第三方机构牵头，整合物流企业与地产商资源，进行强强联合。

地产商与物流企业联合主导的物流地产运营模式



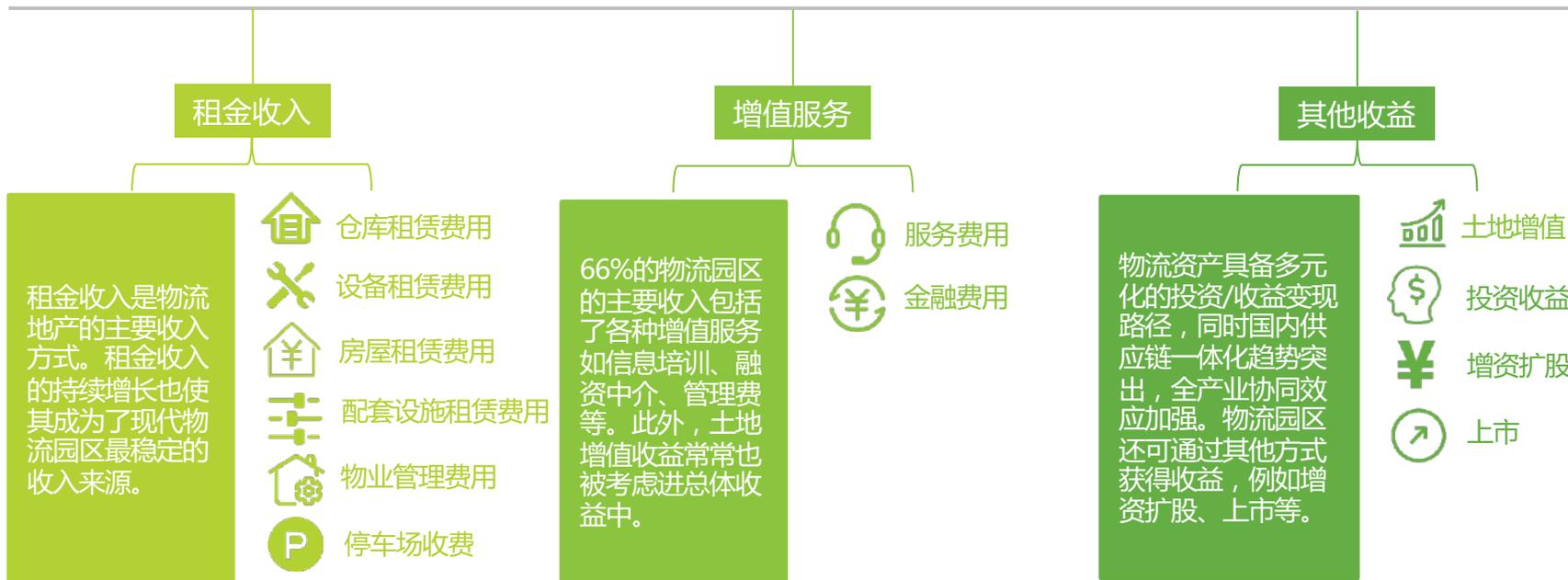
来源：公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

物流地产传统盈利模式

通过资源整合打造物流园区，提升供应链效率，实现资源价值的最大化

物流地产商通常以物流园区作为平台，通过将地产资源与其它资源整合，以带动人流、物流、信息流、资金流的全面汇集，提高供应链效率，最终实现资源价值的最大化。总体上物流园区的传统盈利主要来自三个方面，即**租金收入**、**增值收益**、**其他收益**。

中国物流地产行业传统盈利模式



来源：中国物流与采购联合会，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

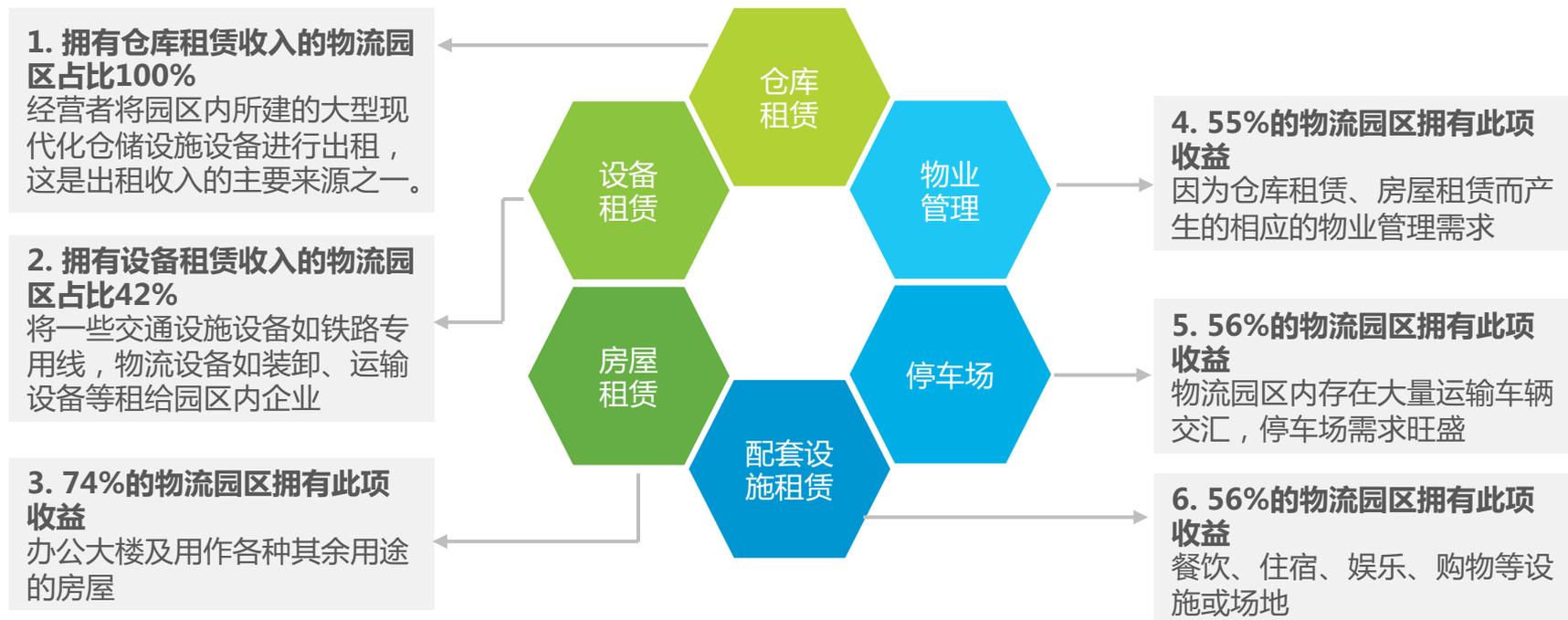
物流地产传统盈利模式

租金收入是物流地产的主要收入方式

租赁服务包括仓库租赁、设备租赁、房屋租赁、配套设施租赁等。仓库租赁是指经营者将大型仓储场地租给物流、电商、制造业企业等客户。设备租赁指的是将一些交通设施设备如铁路专用线，物流设备如装卸、运输设备等租给园区内企业，收取租金。房屋租赁是指将园区内的办公区域等非物流建筑物进行租赁。停车场收费是指在园区内运营大型的停车场设施，以获取收益。配套设施租赁与物业管理都是由于租赁而产生一系列配套收费服务。

租赁服务带来的租金收益稳定，是物流地产最主要的收益来源。

中国物流地产行业传统盈利模式之租金收益



来源：公开资料，东海证券研究所，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

物流地产传统盈利模式

增值服务+其他收益，共筑物流地产盈利基石

有66%的物流园区的主要收入包括了各种服务费用如配套装卸、简单加工、包装等，增值服务如信息培训、融资中介、管理费等，以及各类金融服务等。这些服务收入构成了物流地产商们仅次于租赁收入的主要收入。同时，对于国内大部分物流园区来说，土地增值收益属于次要收入来源。这是因为物流用地属于国有建设工业用地，其溢价率和增值空间相对较低。但一些成熟的物流地产企业可以通过将土地这类重资产与ABS等金融产品绑定，从而获得持续融资能力。此外，物流园区汇集着大量的行业资源。故当存在合适的投资机会，物流园区的主体会进行投资，通过资本运作获得收益。同时，增资扩股、上市也是获得物流地产企业发展到后期获得盈利的一种选择。

中国物流地产行业传统盈利模式之增值服务+其他收益

土地



土地+ABS，实现重资产的轻运营，使企业具备长效宽裕现金流。

初加工



仓库同时提供配套装卸、简单加工、配送等增值等业务。

金融服务



与银行等机构合作，在保税仓、仓单质押等供应链金融业务中提供库存质押货品的动态或静态监管和其他附加业务，收取管理费。

投资



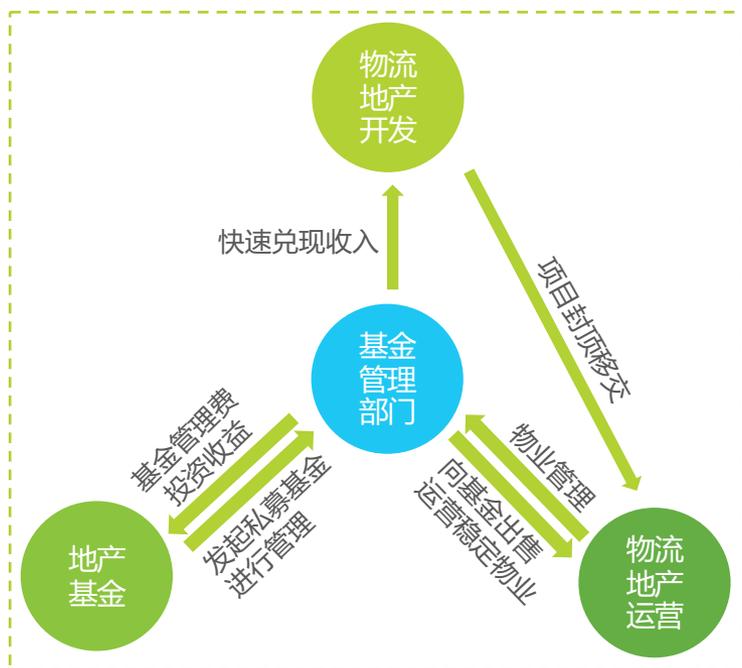
物流地产类企业可通过增资扩股、上市的方式获得收益。同时物流地产企业可以通过投资获得收益。

物流地产新兴盈利模式

物流地产逐渐成资本追逐的热点

由于我国目前房地产市场整体上供需转弱，物流土地政策也随之日渐紧张，且传统融资模式如银行资金等监管趋严，物流地产商逐渐将目光转移至以存量资源为基础的如二手土地、持有物流物业等的ABS、基金融资模式上。根据近几年物流地产行业部分的投融资案例统计，越来越多的产业资本和投资基金关注物流地产。并且政府供地趋紧下物流用地日益稀缺，市场上越来越多的物流地产商开始与投资商合作，存量工业用地及房屋设施等不动产通过金融产品运作实现增值溢价的可持续发展或是未来的主旋律。

物流地产基金运作模式



物流+基金

- (1) “物流+基金”的融资模式利于缩短投资回收期、减轻负债压力、提高资金运转效率，实现轻资产运营。
- (2) 物流地产企业可以在开发建设，销售以及后期运营管理等各个环节引入基金以盘活现金流。
- (3) 基金模式有利于物流企业将自有资金使用效率最大化、增加收益、扩大规模布局以及分散风险。

中国外资与内资物流地产商业运营模式对比

性质	典型案例	商业模式	特征
外资	普洛斯	轻资产运营	项目成熟后，发起基金收购手中成熟物业，基金到期后通过资产上市，或发起规模更大的新基金吸收合并旧基金。借助基金信托实现 5-10 倍杠杆，实现项目快速周转，提升运营规模。
内资	宝湾物流	重资产运营	自持物业为主，资金沉淀大，开发周期长，

来源：国家发改委，WIND，光大证券，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

物流地产新兴盈利模式

我国仓储物流公募REITs已开始试点

2020年4月30日，中国证监会、国家发改委联合发布《关于推进基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点相关工作的通知》，我国基础设施公募REITs正式起航。2021年6月21日，我国首批9支基础设施REITs试点项目在沪、深两地交易所挂牌上市，国内公募REITs正式落地。按照底层资产划分，首批试点REITs中的**中金普洛斯REIT**及**红土盐田港REIT**均属于仓储物流类，最终认购价格分别为3.89元和2.3元。模式上两者倾向于日本、新加坡模式，即单支REIT仓库数量较少、单仓面积较大。收益上两者预期年现金流分派率位于4.3%-4.8%区间，上市后二级市场呈小幅溢价。

中金普洛斯 REIT 及红土盐田港 REIT 底层资产

REIT名称	底层资产	项目位置	建面	可租赁面积	出租率	租金及管理费	估值	特点
单位			万平	万平	%	元/平/月	亿元	
中金普洛斯REIT	普洛斯北京空港物流园	北京市顺义区	13.05	12.81	96.9%	67.38	16.37	2002年经北京市政府批准设立的北京市唯一的航空-公路国际货运枢纽型物流基地
	普洛斯通州光机电物流园	北京市通州区	4.56	4.05	100.0%	74.35	4.89	园区主要功能定位为高新技术产业研发和高端制造业
	普洛斯广州保税物流园	广东省广州市	4.42	4.39	100.0%	24.63	2.01	一期主要发展商业贸易、商业性简单加工等；二期主要用于发展电子信息制造业等高科技产业
	普洛斯广州保税物流园	广东省广州市	10.91	11.28	100.0%	40.13	8.89	周边以工业园为主，产业聚集度高
	普洛斯顺德物流园	广东省佛山市	10.5	10.67	100.0%	33.05	5.87	周边以汽车制造业等产业为主，产业聚集度高
	苏州望亭普洛斯物流园	江苏省苏州市	9.21	9.44	100.0%	33.72	5.09	园区先后有盛丰物流、通联物流、普洛斯等项目进驻
	普洛斯淀山湖物流园	江苏省昆山市	17.84	18.12	97.0%	25.24	10.34	周边高端电子信息、机械制造、工业加工类企业较为集中
合计			70.49	70.76	98.7%	40.04	53.46	
红土盐田港 REIT	现代物流中心项目	广东省深圳市	32.04	26.61	100.0%	38.34	17.05	拥有海铁、水水、公水等多式联运，区位优势明显

来源：WIND，基金产品募集说明书，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

中国物流地产行业市场综述

1

中国物流地产行业发展生态

2

中国物流地产行业经营模式

3

中国物流地产行业竞争格局

4

中国物流地产行业有效投资方向

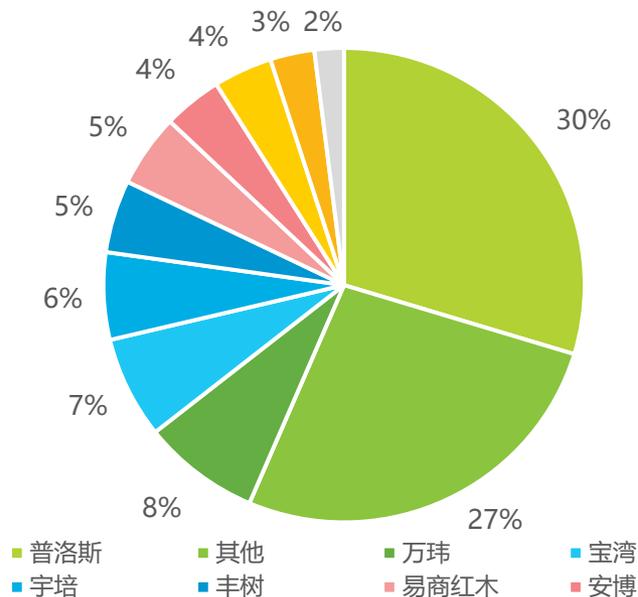
5

“一超多强”，头部效应明显

外资巨头遥遥领先，新入局者众多

目前我国物流地产行业已形成了以普洛斯、安博、嘉民为代表的外资企业和以宝湾、宇培、ESR等为代表的国内物流地产商同台竞争的格局。在规模排名上，2020年物流不动产市占率前五位分别为普洛斯、万纬、宝湾、宇培、丰树，CR5为53.9%，CR10为72.6%，行业集中度较高。根据戴德梁行资料显示，截至2020年底，普洛斯持有已建成仓储面积接近3000万平方米，占全国物流地产总建筑面积接近30%。国内物流地产行业整体呈现出“一超多强”的企业竞争格局。

2020年中国主要物流地产公司 市场份额占比



2020年中国物流地产行业竞争格局

梯队	特点	代表公司
第一梯队	市占率在10%以上	普洛斯
第二梯队	市占率在5%-10%之间	万纬、宇培、嘉民、易商
第三梯队	市占率在2%-5%之间	宝博、宝湾、平安、丰树

中国部分主要物流地产商及客户

公司名称	客户
普洛斯	1. 零售业包括：快消品行业、电子商务、零售与快餐连锁业；2. 制造业包括：汽车与配件，电子与高科技产业，机械制造业，医药与医疗器械制造业；3. 第三方物流
嘉民	物流、汽车、零售和电子零售
宝湾	第三方物流提供商、电子商务企业、零售商和批发商

来源：戴德梁行，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

头部企业分析：普洛斯

全球领先的物流地产巨头

普洛斯 (GLP) 最初由安博 (Prologis) 的中国和日本资产拆分而来，于 2009 年创立，其创始人司马景瀚和梅志明此前均来自于安博 (Prologis)，此前分别为安博 (Prologis) 全球CEO 和亚洲CEO。经过十几年的发展，普洛斯已成为全球领先的专注于物流、不动产、基础设施、金融及相关科技领域的投资管理与商业创新公司。目前的业务遍及巴西、中国、欧洲、印度、日本、美国及越南等17个国家和地区，资产管理规模超过1100亿美元。

普洛斯发展历程



来源：普洛斯官网，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

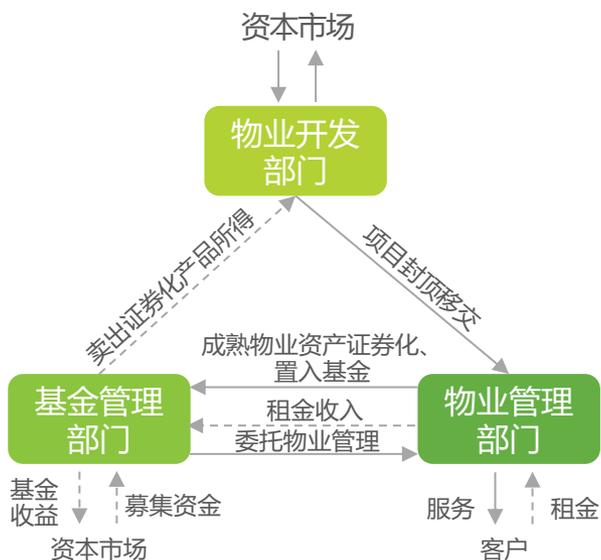
头部企业分析：普洛斯

中国境内排名第一的物流地产企业，率先开始实践物流地产REITs

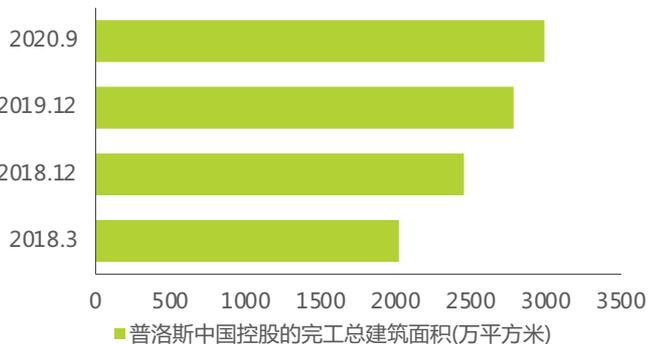
普洛斯在中国具有领先的绝对优势，目前，普洛斯是中国境内最大的现代物流及工业基础设施提供商和服务商。据普洛斯中国2021年1月20日发布的2021公司债募集说明书显示，截至2020年9月30日，普洛斯中国在境内所持有物流仓储面积约4042万平方米，持有已建成的仓储面积约为2989万平方米，位居中国境内现代仓储行业第一。

普洛斯在中国68个地区市场，投资、开发和管理着400多处物流仓储、制造及研发、数据中心及新能源基础设施。作为领先的另类资产管理机构，普洛斯在中国的资产管理规模达720亿美元，在中国境内外募集并运行多支专门投资于中国的私募基金，普洛斯REIT是中国首批公募基础设施REITs之一，也是上交所首支“仓储物流类”基础设施公募REIT。

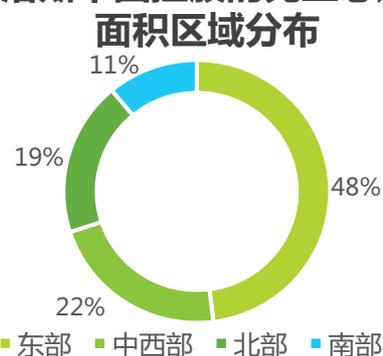
普洛斯物流地产开发运营模式



普洛斯中国控股的完工总建筑面积



普洛斯中国控股的完工总建筑面积区域分布



2021年6月21日，我国首批9支基础设施REITs试点项目在沪、深两地交易所挂牌上市，国内公募REITs正式落地。按照底层资产划分，首批试点REITs中的中金普洛斯REIT属于仓储物流类，最终认购价格为3.89元。这也是普洛斯在中国的首次仓储物流REIT实践。

中金普洛斯REIT底层资产

REIT名称	建面 (万平)	可租赁面积 (万平)	出租率 (%)	租金及管理费 (元/平/月)	估值 (亿元)
中金普洛斯REIT	70.49	70.76	98.7%	40.04	53.46

来源：普洛斯官网，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

头部企业分析：万纬物流

传统房企巨头的物流地产布局

万科为较早涉足物流地产领域的房企之一，2015年万科正式推出万纬物流，近六年来公司加速扩张，已发展为物流地产行业本土龙头企业。纵向来看，2017年7月，万科出资168亿元参与收购新加坡物流巨头普洛斯，占股21.4%（此外，厚朴投资占股21.3%、高瓴资本占股21.2%、中银集团投资有限公司占股15%、普洛斯管理层占股21.2%）。同年7月，万科成立万纬冷链平台，并于次年收购英国太古集团在中国的7座冷库资产，进一步完善一线城市及内陆核心港口城市仓储布局。2020年，万纬物流与新加坡政府投资公司（GIC）签署合作协议，共同成立中外合资公司作为投资平台。2020年6月，万纬物流首期类REITs产品“万纬物流-易方达资产-物流仓储1期资产支持专项计划”在深圳证券交易所挂牌，资产及经营管理能力获资本市场认可。

万纬物流发展历程



来源：万纬官网，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

头部企业分析：万纬物流

高标仓+冷链，共筑万纬核心竞争力

万纬物流聚焦**高标仓**及**冷链物流**两大核心业务。2018年7月，万纬并购太古旗下冷链物流资产包，包括位于上海、广州、南京、成都、厦门、廊坊、宁波在内的7座冷库资产。并购完成后，万纬冷链为中国规模最大的冷链物流综合服务商，全国在建及运营冷链项目达25个。2021年上半年万纬物流新开业仓储98万平方米，累计开业项目建筑面积达797万平方米，其中高标库开业756万平方米，稳定期出租率约94%；冷库开业41万平方米，稳定期使用率约68%。2020年万纬物流管理项目（含非并表项目）实现营业收入18.7亿元，同比增长37%。其中高标库营业收入约12.9亿元，同比增长29%；冷库营业收入5.8亿元，同比增长60%。营收高增下万纬物流市占率也由2018年的5.7%提升至2020年的8%。

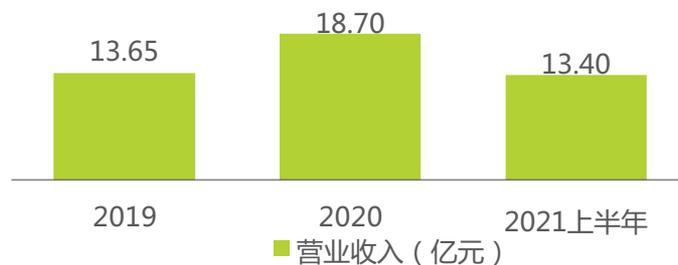
2017-2020年万纬物流高标仓出租率



万纬冷链物流规模



2019-2021上半年万纬物流营业收入



2020上半年-2021上半年万纬物流营业收入拆分



来源：万纬官网，戴德梁行，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

头部企业分析：ESR

亚太物流地产龙头

易商成立于 2011 年，2016 年易商和红木集团合并成立 ESR，并于 2019 年 11 月港交所上市。其中易商专注中国物流设施投资，红木侧重于日本物流设施投资，强强合并后公司已发展成亚太地区物流地产龙头。截至 2021 年 6 月 30 日，ESR 所营运及开发中的总建筑面积达 2260 万平方米，管理资产规模达 363 亿美元。

公司在物流地产的开发和运营方面秉持了轻资产策略，加快了项目周转率、并提升了回报率，形成了业务体量的良性扩张。目前公司业务发展重心为亚太一二线城市的物流地产，战略选址定位在中国、日本、韩国、新加坡、澳大利亚以及印度的主要物流枢纽、重要海港、机场、工业园区等物资流通、信息流通的节点。

公司业务包含**物流地产开发业务**、**投资业务**以及**基金管理业务**三大板块：

- 开发业务（Development）：具备完整配套技术能力，业务覆盖开发周期的每个阶段，包括选地、设计、施工和租赁；
- 基金管理业务（Fund Management）：公司管理了一系列基金，覆盖处于不同发展阶段的物流项目，为市场提供多元化投资机会；
- 投资业务（Investment）：包括自有物业投资、参与共同投资的基金和其他投资工具、投资公司管理的已上市房地产投资信托基金、直接股权投资上市公司等。



来源：ESR官网，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

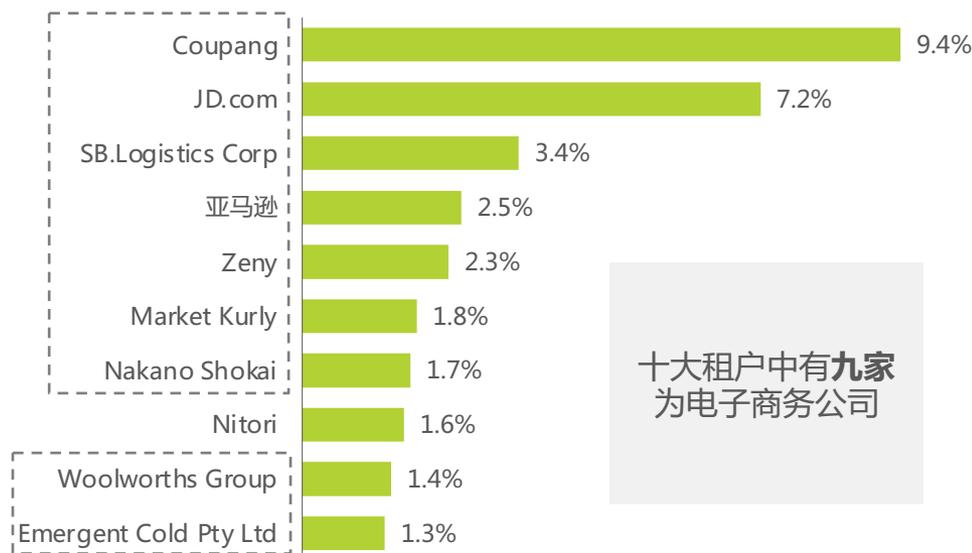
头部企业分析：ESR

专注于电商细分市场

ESR的客户分布各个领域，包括电子商务公司，第三方物流供应商、传统零售商、制造商、冷链物流供应商及其他企业。随着物流基础设施建设就现代化经济继续演变，ESR的大部分租户服务于亚太区的本地消费行业。

ESR格外专注于电商细分市场，2021年公司前十大租户中来自电子商务公司的租金收入贡献约占**80%**，其中韩国电商企业Coupang收入贡献占比最高，约为**9.4%**。按收入划分的物业组合终端用户行业，电子商务及第三方物流公司占比公司收入总额的**62%**。

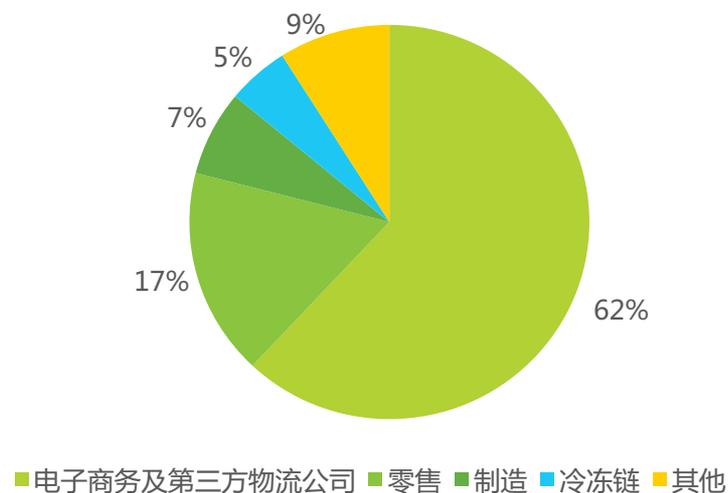
2021年ESR按收入划分的物业组合十大租户比例



■ 按收入划分的物业组合十大租户的比例 (%)

十大租户中有**九家**为电子商务公司

2021年ESR按收入划分的物业组合终端用户行业



注释：根据资产负债表的资产以及基金及投资公司持有的资产计算。
来源：ESR官网，公开资料，艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

中国物流地产行业市场综述

1

中国物流地产行业发展生态

2

中国物流地产行业经营模式

3

中国物流地产行业竞争格局

4

中国物流地产行业有效投资方向

5

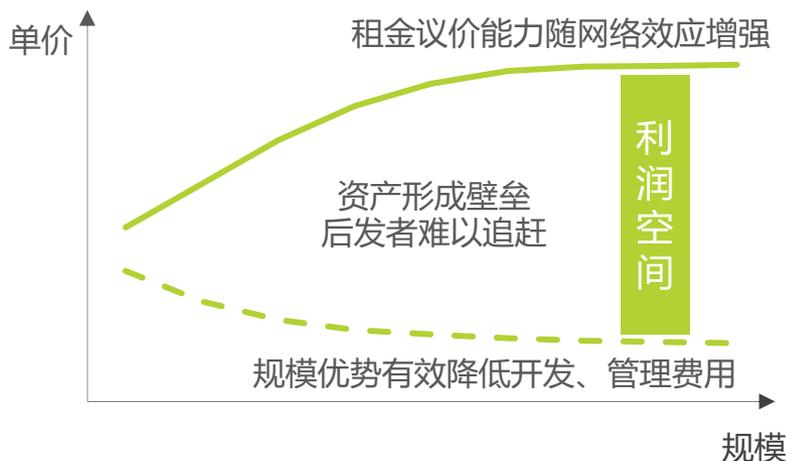
长期竞争壁垒：规模化与协同化

规模效应明显，物流园区将物流地产产业链完美整合

规模化：由于物流地产供给稀缺的先天特点，物流地产是一个强者恒强的行业，现在已经入局且已经形成了一定规模的公司具有规模上的先发优势。物流地产极为重视位置，而在供给有限的情况下，已经持有的资产形成壁垒，后发者难以替代。庞大的规模还可以在协商建设合约及设施管理合约，以及优化人力资源时有效控制成本，形成规模经济。除此以外，庞大的规模和宽广的布局可以帮助公司形成网络效应，有利于公司获取客户资源。

协同化：物流地产行业的发展趋向于集约化与协同化的发展，集中表现在物流园区的建设，将多个物流企业集中起来，发挥企业整体优势和规模优势，实现物流企业的专业化和科学化。

物流地产的规模化特性



现代的协同化的物流地产

- 仓储功能被极大的优化
- 与行业上下游相结合
- 从业人员可以获得专业的培训和提升
- 相关企业可以获得投资收益
- 科技化程度更高
- 具备统一的管理制度
- 拥有更高的消防等级



单一的仓库

传统的单一性的物流地产

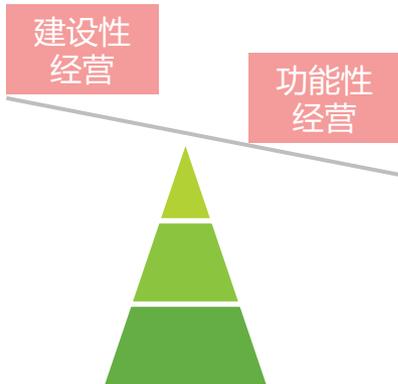
- 基本只发挥仓储功能
- 对于上下游产业无协同效应

长期竞争壁垒：投资趋于多元

物流地产行业逐渐由建设性经营向功能性经营转变

目前国内的物流地产行业进入了一个多元化的高速发展期，除原有传统物流地产商以外，房地产商、电商龙头、快递企业和境外投资机构纷纷下场，主体的多元化必然引导行业发展模式的改变与创新。原有的运营模式在新的经济发展环境下有待进一步拓展提升，各方参与者都在关注新兴需求创造的机遇，将注意力重点放在新领域和细分市场，如冷链物流、医药物流、融入国家物流枢纽建设等。此外，伴随着物流园区模式的兴起，物流地产基础设施的建设也将趋于多元化，高标准仓、冷链仓、恒温仓等逐渐成为建设主流，以及相关的配套设施和建筑也将成为必要地产设施。2021年6月，我国首批2支物流地产领域的REITs试点项目在沪、深两地交易所挂牌上市，未来企业可通过多样的投融资策略来缓和固定资产投资多、回收期长、运营困难等发展难题，实现盘活手头闲置资源，提高资金周转率。

物流地产原始的建设性的经营属性越来越无法满足行业复杂的下游要求，因此目前各物流地产企业逐渐将重心从建设性的经营向功能性的经营转移。



物流地产的功能性转变



来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制。

艾瑞新经济产业研究解决方案



行业咨询

- 市场进入 为企业提供市场进入机会扫描，可行性分析及路径规划
- 竞争策略 为企业提供竞争策略制定，帮助企业构建长期竞争壁垒



投资研究

- IPO行业顾问 为企业提供上市招股书编撰及相关工作流程中的行业顾问服务
- 募 投 为企业提供融资、上市中的募投报告撰写及咨询服务
- 商业尽职调查 为投资机构提供拟投标的所在行业的基本面研究、标的项目的机会收益风险等方面的深度调查
- 投后战略咨询 为投资机构提供投后项目的跟踪评估，包括盈利能力、风险情况、行业竞对表现、未来战略等方向。协助投资机构为投后项目公司的长期经营增长提供咨询服务

关于艾瑞



艾瑞咨询是中国新经济与产业数字化洞察研究咨询服务领域的领导品牌，为客户提供专业的行业分析、数据洞察、市场研究、战略咨询及数字化解决方案，助力客户提升认知水平、盈利能力和综合竞争力。

自2002年成立至今，累计发布超过3000份行业研究报告，在互联网、新经济领域的研究覆盖能力处于行业领先水平。

如今，艾瑞咨询一直致力于通过科技与数据手段，并结合外部数据、客户反馈数据、内部运营数据等全域数据的收集与分析，提升客户的商业决策效率。并通过系统的数字产业、产业数据化研究及全面的供应商选择，帮助客户制定数字化战略以及落地数字化解决方案，提升客户运营效率。

未来，艾瑞咨询将持续深耕商业决策服务领域，致力于成为解决商业决策问题的顶级服务机构。

联系我们 Contact Us

 400 - 026 - 2099

 ask@iresearch.com.cn



企 业 微 信



微 信 公 众 号

法律声明

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，其版权归属艾瑞咨询，没有经过艾瑞咨询的书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制、传播或输出中华人民共和国境外。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，部分文字和数据采集于公开信息，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，艾瑞咨询对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽最大努力的追求，但不作任何保证。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的观点均不构成任何建议。

本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

为商业决策赋能

EMPOWER BUSINESS DECISIONS

iResearch

艾 瑞 咨 询