

# 市场洞察：中国叉车行业电动化深拓与全球化破局

Briefing Report: Electrification Expansion & Global Breakthrough

市場速報：電動化の深化拡大とグローバル展開の突破口

报告标签：工程机械、基建、高端制造  
2026年2月

## Q1：叉车的定义是什么？

- 叉车是一种配备货叉及升降装置的自走式装卸输送机械，属于轮式搬运车辆，主要用于对成件托盘货物进行装卸、堆垛和短距离运输作业。

叉车大多采用液力机械传动，主要由动力装置、车架、工作机构、行走机构和转向机构等部分组成。常见叉车的车身尾部通常会配备平衡重块。它具备机动灵活、适应性强、作业效率高显著优势。

按货叉的安装位置，叉车可分为正面叉车和侧面叉车；其结构特征与工作性能通常通过额定起重量、载荷中心距、门架倾角等技术参数来体现，常见的类型包括内燃叉车、电动叉车等。目前，叉车已广泛应用于车站、港口、机场、工厂、仓库等国民经济各部门。

2011年电动叉车的占比为

**26.51%**

2026年电动叉车的占比为

**77.16%**

## Q2：叉车行业目前具有什么特点？

- 叉车行业正迎来电动化、租赁化、智能化三大变革。

过去叉车多作为耐用品使用，寿命一般在**5—15年**（特殊工况除外），客户以自购为主。但随着经济环境变化、企业经营理念转变以及技术迭代加快，行业业态正在发生深刻改变。

叉车行业的**电动化变革**主要体现在动力系统的转型，传统内燃叉车逐渐被电动叉车取代。电动叉车以锂电池为动力源，具有环保、低噪音、低维护成本等优势，尤其在室内作业场景中更受欢迎。随着锂电池技术的进步和成本下降，电动叉车的续航能力和性能不断提升，进一步加速了其市场渗透率。

**租赁化变革**则是市场模式的创新，企业从传统的购买叉车转向租赁服务。租赁模式降低了企业的初始投资成本，提高了设备的灵活性和利用率，尤其适合短期项目或需求波动较大的企业。租赁商通过集中采购和管理叉车，实现规模效应，同时提供维修、保养等一站式服务，提升了客户体验。近年来，叉车租赁市场规模不断扩大，成为行业增长的新引擎，许多制造商也纷纷布局租赁业务，形成“销售+租赁”双轮驱动的商业模式。

**智能化变革**聚焦于叉车的自动化和信息化升级，通过集成传感器、人工智能和物联网技术，实现叉车的智能导航、自动避障、远程监控和数据分析等功能。智能叉车不仅提高了作业效率和安全性，还能与企业的物流管理系统无缝对接，优化仓储和运输流程。例如，无人叉车在智能仓储中的应用日益广泛，能够自主完成货物的搬运和存储任务，减少人工干预。此外，车联网平台实时采集车辆运行数据，为企业提供预防性维护、能耗优化和车队管理的决策支持，推动叉车行业向智能化、数字化方向发展。

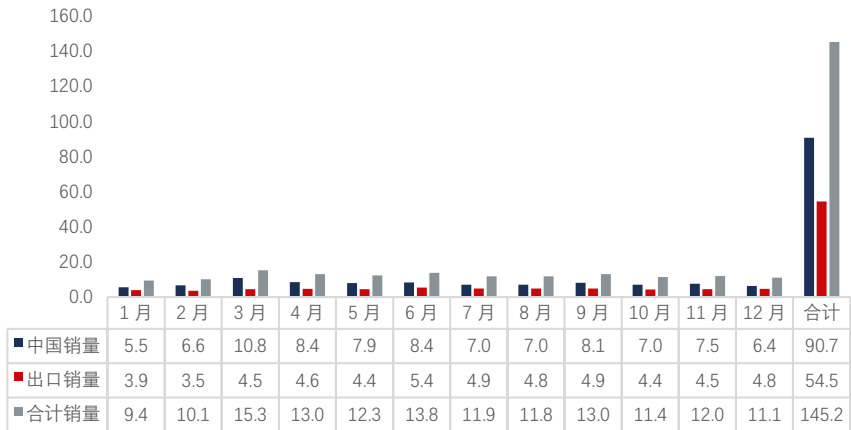
叉车使用寿命一般为

**5-15年**

Q3：2025年中国叉车销量情况如何？

图表1：2025年中国叉车中国销量和出口销量情况

单位：万台



■ 2025年中国叉车行业整体保持高速增长，国内与海外市场同步发力。

据中国工程机械工业协会对叉车主要制造商的数据统计，2025年中国叉车行业整体表现亮眼：全年共销售叉车**145.18万台**，同比增长12.9%，其中国内销量90.68万台，同比增长12.6%，出口54.50万台，同比增长13.4%。

平衡重类叉车的增长更多依赖海外市场支撑。该品类国内销量37.93万台，同比仅增长2.8%，增长相对平缓；而出口销量20.58万台，同比增长10.7%，远高于国内增速，成为这一传统主力车型最主要的增长动力。

根据中叉网数据，2025年**电动步行式仓储车辆**全年销量约86.66万台，占行业总销量的59.7%。其中，该类产品在国内市场销量中占比约58.2%，在出口总量中占比更是达到62.2%。

这一数据既体现出**电动化、仓储化产品已成为市场主流需求**，也说明出口市场对轻量化、高效率的电动仓储车辆依赖度更高，进一步彰显了我国在这一领域的全球供应链优势。当前，叉车行业的电动化转型已进入规模化、常态化发展阶段。

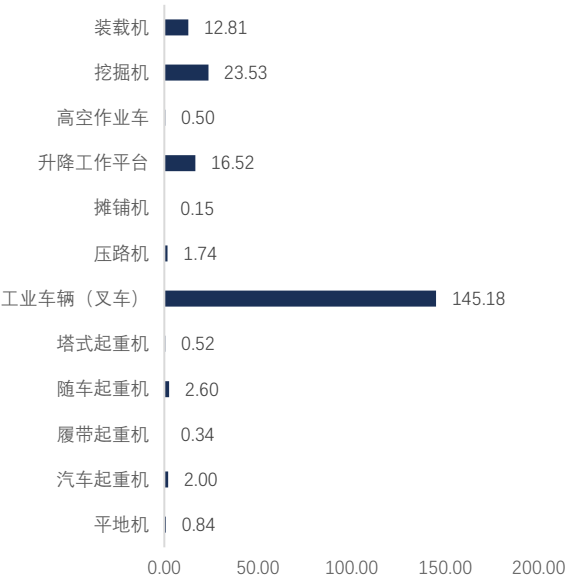
综合来看，2025年中国叉车行业呈现出两大鲜明趋势：一是电动化转型持续深入，电动仓储车型增速显著领先；二是内外双循环格局稳固，国内市场稳步复苏，海外竞争力持续增强，中国作为全球第一大叉车生产和出口国的地位进一步巩固。

来源：中国工程机械工业协会、中叉科技、头豹研究院

Q4：2025年工程机械主要产品的销售量表现如何？叉车的占比是多少？

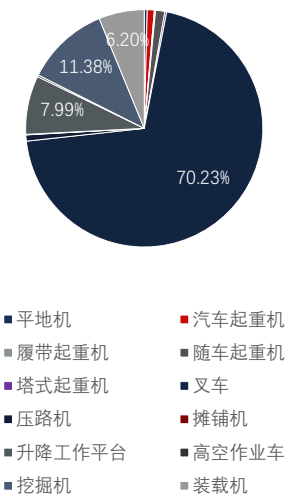
图表2：2025年1-12月工程机械主要产品销售量

单位：万台



图表3：2025年1-12月工程机械主要产品销量占比

单位：百分比



■ 工业车辆（叉车）以 145.18 万台的销量遥遥领先，成为绝对的市场主力；挖掘机、升降工作平台和装载机紧随其后，分别达到23.53万台、16.52万台和12.81万台，共同构成了行业的核心板块。

平地机、摊铺机、履带起重机等专业设备则销量相对较小，在特定工程领域发挥着不可替代的作用。

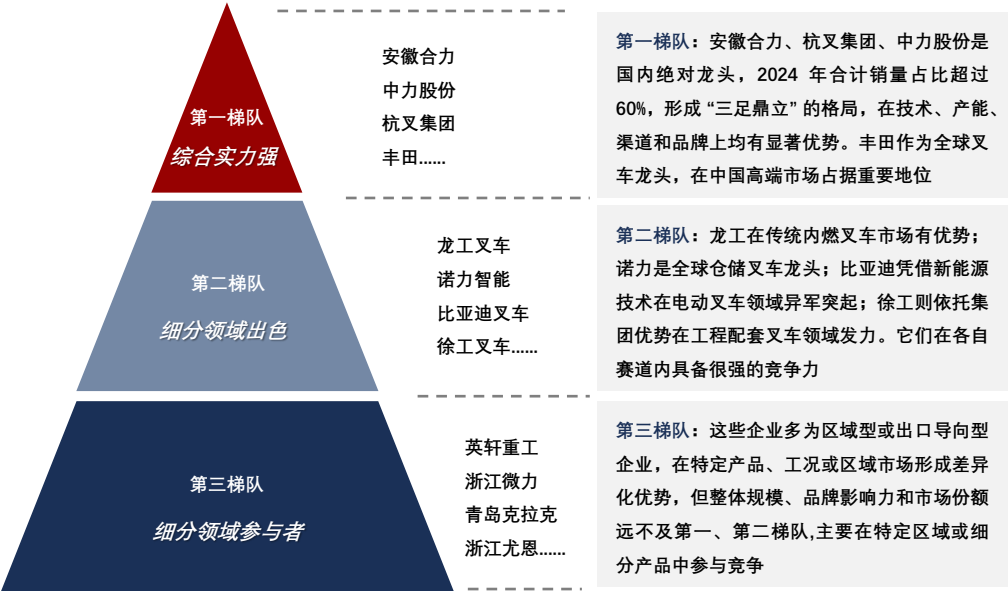
从销量占比的角度分析，2025年工程机械市场呈现出极高的集中度特征。叉车以70.23%的占比占据了超过七成的市场份额，成为市场的绝对主导者；挖掘机占比11.38%，升降工作平台占比7.99%，这三大核心品类合计占比接近90%，其余产品如装载机、压路机、汽车起重机等合计占比仅为10%左右。这种高度集中的市场结构，一方面反映出叉车在工程建设、物流仓储等场景中的广泛应用，另一方面也凸显出挖掘机和升降工作平台在基建、施工等领域的重要地位。

未来工程机械市场将继续围绕核心品类展开竞争，同时小众品类也将在特定细分领域寻求差异化发展空间。

来源：中国工程机械工业协会、工程机械杂志、头豹研究院

Q5：中国叉车企业的竞争格局如何？

图表4：中国叉车企业竞争格局



■ 未来，中国叉车行业的竞争将围绕电动化、智能化、全球化、服务化四大核心方向展开。

未来，头部企业（合力、杭叉、中力）将通过全产业链布局巩固成本优势，挤压中小品牌生存空间。比亚迪等新能源车企跨界入局，凭借三电技术优势，在电动叉车赛道加速渗透，对传统龙头形成冲击。氢燃料电池叉车在冷链、港口等特殊场景实现商业化突破，但短期内仍难以撼动锂电主导地位。

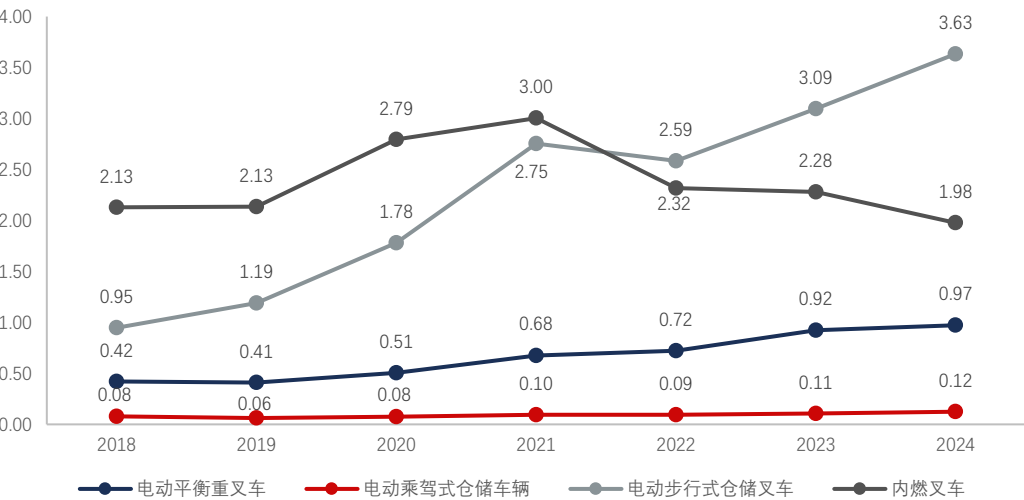
在全球化布局上，海外市场将成为行业增长的主引擎，头部企业加速海外产能布局以规避贸易壁垒，第二梯队企业则凭借细分产品优势在高端市场建立品牌认知，国产品牌正从“产品出海”向“品牌出海”升级，摆脱“性价比”标签；后市场服务（租赁、维保、数据服务）将成为企业新的利润增长点，行业竞争从“一次性销售”转向“长期运营”。

梯队格局也将随之重塑：第一梯队的“三足鼎立”格局将进一步强化，市场份额持续提升；第二梯队企业凭借电动化和智能化优势加速向头部靠拢；而第三梯队中大量中小企业将被淘汰，仅少数在特定细分场景具备核心竞争力的企业能够存活。

来源：中叉网、头豹研究院

Q6：中国各类型叉车年平均销售量情况如何？

图表5：2018-2024年中国各类型叉车年平均销售量情况



■ 电动平衡重叉车

电动平衡重叉车近年来呈现稳步增长态势，年平均销量从2018年的0.42万台逐步攀升至2024年的0.97万台，6年间实现了翻倍增长。这一趋势主要得益于环保政策趋严、新能源技术成熟以及智能化需求提升，加速了对传统内燃叉车的替代，尤其在室内及对排放敏感的应用场景中表现更为突出。

■ 电动乘驾式仓储车辆

电动乘驾式仓储车辆整体市场规模较小，增长相对平缓。该类车型主要应用于仓储内部作业，近年来受到自动化及无人化仓储设备的冲击，市场空间被持续挤压，未来增长动力有限。从数据看，其销量在2020年后才开始缓慢回升，这与部分传统仓储企业仍在使用人工驾驶设备、自动化改造进度不一有关。

■ 电动步行式仓储叉车

电动步行式仓储叉车是增长最快的品类，年平均销量从2018年的0.95万台激增至2024年的3.63万台，6年复合增长率约25.1%。这一爆发式增长主要受益于电商、快递及仓储物流行业的高速发展。

■ 内燃叉车

内燃叉车在2021年达到年平均销量峰值3万台后，受环保政策限制、新能源叉车及大吨位电动化产品的替代影响，市场份额持续缩减，2024年销量降至1.98万台。

来源：中叉科技、头豹研究院



## 方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，持续跟踪532个垂直行业的市场变化，已沉淀超过100万行业研究价值数据元素，完成超过1万个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

## 法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。本报告所指的公司或投资标的的价值、价格及投资收入可升可跌。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本文所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本文所载资料、意见及推测不一致的报告和文章。头豹不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

# 头豹业务合作

## 数据库/会员账号

可阅读全部原创报告和  
百万数据，提供数据库  
API接口服务

## 定制报告

行企研究多模式索引  
引擎及数据库，募投可研、  
尽调、IRPR等研究咨询

## 定制白皮书

对产业及细分行业进行  
现状梳理和趋势洞察，  
输出全局观深度研究报  
告

## 招股书引用

研究覆盖国民经济19+  
核心产业，内容可授权  
引用至上市文件、年报

## 市场地位确认

对客户竞争优势进行评  
估和调研确认，助力企  
业品牌影响力传播

## 行研训练营

依托完善行业研究体系，  
帮助学生掌握行业研究  
能力，丰富简历履历

## 报告作者



陈夏琳

首席分析师

sharlin.chen@leadleo.com



郑梓涛

行业分析师

zheng.zitao@leadleo.com

## 业务咨询

- 客服电话：400-072-5588
- 官方网站：[www.leadleo.com](http://www.leadleo.com)



商务咨询与深度合作

### 深圳办公室

广东省深圳市南山区粤海街  
道华润置地大厦E座4105室

邮编：518057

### 上海办公室

上海市静安区南京西1717号  
会德丰国际广场2701室

邮编：200040

### 南京办公室

江苏省南京市栖霞区经济  
开发区兴智科技园B栋401

邮编：210046



头豹  
LeadLeo



[www.leadleo.com](http://www.leadleo.com)  
400-072-5588