



艾凯咨询
ICAN Consulting

2004-2005年中国继电器市场研究年度报告

一、调研说明

《2004-2005年中国继电器市场研究年度报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/44228.html>

报告价格：纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话：400-700-0142 010-80392465

电子邮箱：sales@icandata.com

联系人：刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、摘要、目录、图表

主要结论

一、2004年全球继电器市场

发展概述

3 (一) 发展现状

4 (二) 主要国家和地区发展概要

4 1、美国

4 2、日本

4 3、欧洲

5 4、亚太(除日本) 二、2004年中国继电器市场规模与结构

6 (一) 市场规模

6 1、总量规模

6 2、增长速度

7 (二) 产品市场结构

9 (三) 应用市场结构

11 (四) 品牌市场结构 三、2004年中国继电器市场供需分析

13 (一) 需求分析

13 1、汽车及宽带产业发展迅速，带动继电器市场需求

13 2、市场竞争激烈，继电器产品价格有很大的下滑压力

13 3、中国客户研发能力不断提高，对继电器产品定制需求增加 14 4、中国客户需求层次不一，分销渠道模式渐成主流

14 (二) 供给分析

14 1、继电器厂商加强研发，不断推出高端继电器产品以满足快速增长的市场需求 15 2、继电器厂商多重策略并举，应对价格下滑压力

16 3、加强产品研发能力，增强客户定制需求服务能力

16 4、多种策略并举，加强分销渠道力度 四、2004年中国继电器市场竞争格局分析与主力厂商市场竞争力评价 17 (一) 竞争格局分析

17 1、主要应用领域竞争格局分析

17 2、重点产品领域竞争格局分析

18 (二) 主力厂商竞争力分析

- 18 1、欧姆龙
- 19 2、泰科
- 20 3、厦门宏发电声有限公司
- 20 4、松下电工有限公司
- 21 5、东莞三友电器有限公司
- 21 6、上海飞乐股份有限公司
- 22 7、阿城继电器股份有限公司
- 22 8、宁波福特继电器有限公司
- 22 9、许继集团
- 23 10、宁波天波港联电子有限公司
- 23 11、乐清东亚电子公司
- 24 12、合力顺公司
- 24 13、陕西群力无线电器材厂
- 25 14、国营群英无线电器材厂
- 25 15、万佳电器有限公司 五、影响2005 - 2009年中国继电器市场发展因素分析 26 (一) 有利因素
- 26 1、通信、汽车及家电行业的持续发展
- 26 2、电力及交通行业投资强劲
- 26 3、新型技术的不断涌现
- 27 (二) 不利因素
- 27 1、来自各个大型OEM厂商的价格压力
- 27 2、低端继电器产品供大于求
- 27 3、部分产业配套格局对本地继电器厂商形成一定制约 六、2005 - 2009年中国继电器市场趋势分析 28 (一) 产品发展趋势
- 28 1、电子产品数字化，对继电器产品尺寸及重量方面提出新的要求 28 2、固定继电器及组合式继电器市场需求看好
- 29 (二) 渠道发展趋势
- 29 1、分销仍然是主要的渠道形式，分销重要性将不断突出 29 2、本地化渠道需求不断增加
- 29 (三) 用户需求趋势
- 29 1、网络通信和汽车仍然是主要需求领域
- 30 2、电力、交通等行业需求成为新的增长点

31	(四) 服务发展趋势
31	1、继电器定制化需求不断增加
31	2、综合服务能力越来越受到重视 七、2005 - 2009年中国继电器市场发展预测
32	(一) 市场规模预测
33	(二) 市场结构预测
33	1、产品市场结构
35	2、应用市场结构 八、建议
37	(一) 产品策略
37	1、加强产品开发力度，满足电子产品数字化需求
37	2、开发固态继电器及组合继电器，积极应对市场需要
37	(二) 渠道策略
37	1、加强分销策略，采取多层次的模式
37	2、加强渠道本地化管理，充分了解客户需求
38	(三) 销售策略
38	1、关注电信及汽车领域需求，开发适销对路的继电器产品 38 2、把握行业需求趋势，抓住电力、交通领域新机遇
38	(四) 服务策略
38	1、供应商加强研发投入，满足订制元器件需求
38	2、努力提升综合服务能力，提供一站式服务 报告说明 表目录 3 表1 2000 - 2004年全球继电器市场规模及增长
6	表2 2000 - 2004年中国继电器市场规模与增长
8	表3 2004年中国继电器产品市场结构
10	表4 2004年中国继电器应用市场结构
11	表5 2004年中国继电器应用市场结构
32	表6 2005 - 2009年中国继电器市场规模与增长速度预测 34 表7 2005 - 2009年中国继电器产品市场结构预测(按销售额) 34 表8 2005 - 2009年中国继电器产品市场结构预测(按市场份额) 35 表9 2005 - 2009年中国继电器应用市场结构预测
36	表10 2005 - 2009年中国继电器应用市场结构预测(按市场份额) 图目录 3 图1 2000 - 2004年全球继电器市场规模及增长
7	图2 2000 - 2004年中国继电器市场规模与增长(销售量)
7	图3 2000 - 2004年中国继电器市场规模与增长(销售额)
8	图4 2004年中国继电器产品市场结构(销量)

- 9 图5 2004年中国继电器产品市场结构(销售额)
- 10 图6 2004年中国继电器应用市场结构(销售量)
- 10 图7 2004年中国继电器应用市场结构(销售额)
- 12 图8 2004年中国继电器市场品牌结构
- 32 图9 2005 - 2009年中国继电器市场销量与增长速度预测 33 图10 2005 - 2009年中国继电器市场销售额与增长速度预测 34 图11 2005 - 2009年中国继电器产品市场结构预测(按销售额)
- 35 图12 2005 - 2009年中国继电器产品市场结构预测(按百分比) 36 图13 2005 - 2009年中国继电器应用市场结构预测(销售额) 36 图14 2005 - 2009年中国继电器应用市场结构预测(按市场份额)

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/44228.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;
数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;
服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;
良好声誉 广泛知名度、满意度, 众多新老客户。