

# 中国电动车主攻日本市场二十年，比亚迪如何啃下硬骨头

来源：林智超 发布时间：2025-11-13 03:47:49

比亚迪最近在东京车展发新车了，这次不是在国内那种热热闹闹的场面。他们带着专为日本做的K-EV车还有混动SUV，这是真正在汽车最强的地盘上拼刺刀。二十年前这家公司还在和日本企业打专利官司，那时候连名字都没人听说过。

丰田、本田这些日本车企在全球都响当当，但比亚迪愣是在他们大本营站稳了脚跟。从2005年开始打官司，到2015年靠电动大巴打开市场，现在终于能和本土品牌正面刚。日本市场特别难进，消费者认死理，买外国车的人很少。

比亚迪先从公共交通做起，2015年京都第一批电动巴士就是他们的。现在日本电动巴士里，比亚迪占了一半以上。2025年大阪世博会用的33辆纯电巴士全来自这家公司，当地政府还签了合作协议，说以后灾害救援也用他们的车。



他们这次推的新车很讲究。K-EV叫RACCO，名字取自海獭，车身设计适合日本老人上下车，两侧都能开门。混动车海狮06用的是第五代技术，日本家庭喜欢省油又环保的，这车正好能当家用车。



有意思的是，日本车企都爱玩的K-Car细分市场，比亚迪直接冲进去。K-Car在日本就跟国民车一样，占了销量三分之一。以前只有本田、铃木这些老牌子做，现在比亚迪成了第一个敢碰的外国品牌。

销量看着不多，但已经进日本进口车前十了。2025年前九个月卖了不到三千台纯电车，虽然比国内差远了，但日本市场慢工出细活，他们三年开了66家店覆盖全国。



日本工程师居然还花4万多人民币买比亚迪海豹的解剖书，把车拆开研究。这说明他们认可比亚迪的技术，连丰田的新电动车都用比亚迪的电池了。

从打官司到被研究，这过程挺有意思。韩国现代两次进日本都失败了，销量才几百台。比亚迪没玩价格战，而是慢慢用巴士积累信任，现在终于能和当地品牌分一杯羹。

丰田、本田这些大厂看着也不慌，毕竟混动车在日本占四成销量。比亚迪既要推纯电又要搞混动，这仗不好打。不过他们已经从没人知道变成行业参考对象，这步棋走得够远。

现在说不清谁输谁赢，但能看到中国品牌真正在全球汽车圈占位置了。比亚迪在日本慢慢扎根，证明只要有耐心，总能找到突破口。

HTML版本：[中国电动车主攻日本市场二十年，比亚迪如何啃下硬骨头](#)