聚力汇智·创赢图强

2017中国汽车流通行业经销商集团百强排行榜
特征解读与综合能力评价

中国汽车流通协会副秘书长 宋涛

目录

聚力汇智·创赢图强

1 经销商集团百强排行榜的意义和价值

2 经销商集团百强排行榜的综合特征分析

3 经销商集团百强排行榜综合能力评价

聚力汇智·创赢图强

2017中国汽车流通行业经销商集团百强排行榜

经销商集团百强排行榜的意义和价值

注：”经销商集团百强排行榜”以下正文简称”百强排行榜”或”百强集团”

百强排行榜的意义和价值

聚力汇智·创赢图强

经济价值

- 彰显汽车流通对国民经济不可或缺的拉动作用，作为重要的服务业领域，促进中国经济结构的转型
- 帮助投资者发现有价值的投资标的

社会价值

- 彰显汽车流通对增加税收和促进就业、社会稳定所发挥的独特作用
- 提高汽车经销商的社会地位和公众认可度
- 鼓励汽车经销商为消费者提供更加优质的服务

引领行业
推动变革
实现共赢

产业价值

- 总结发现汽车流通产业转型升级的趋势
- 提高汽车经销商集团和单店的盈利能力、以及规避风险的能力

行业价值

- 推动建设更加平等的厂商关系
- 最大限度发挥生产和流通环节的潜力
- 通过树立行业标杆建立对标体系，提高行业整体发展水平

聚力汇智·创赢图强

2017中国汽车流通行业经销商集团百强排行榜

经销商集团百强排行榜的综合特征分析

注：”经销商集团百强排行榜”以下正文简称”百强排行榜”或”百强集团”

百强排行榜全面特征分析

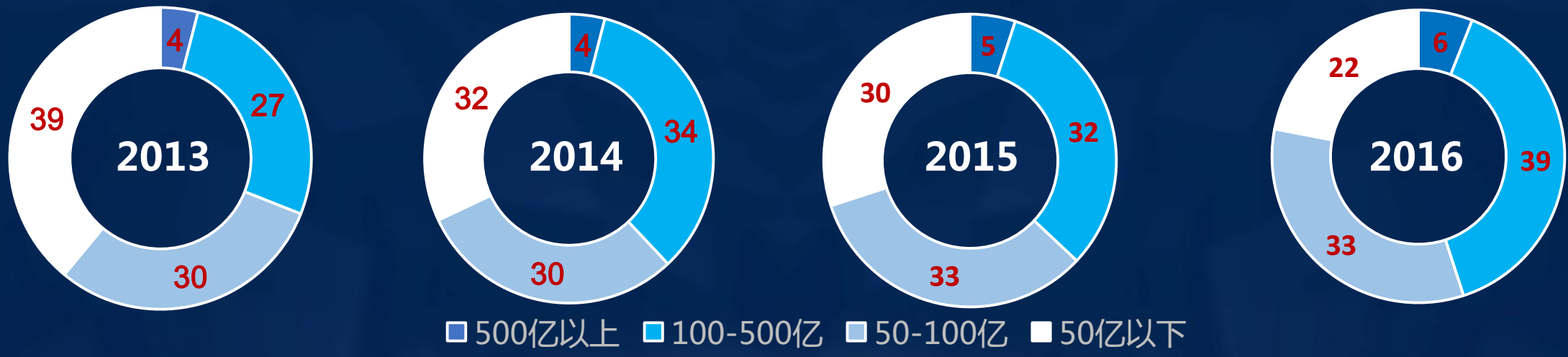
聚力汇智·创赢图强



特征分析—1.百强结构

百强集团收入结构持续向更高梯队转化，2016年产生首家千亿经销商集团

- 2016年诞生首家1000亿以上经销商集团
- 500亿以上经销商集团连续两年有新成员加入
- 100亿以上经销商集团由2015年的37家增加到45家，同比增加21.6%



数据来源：CADAi 凯达研究院

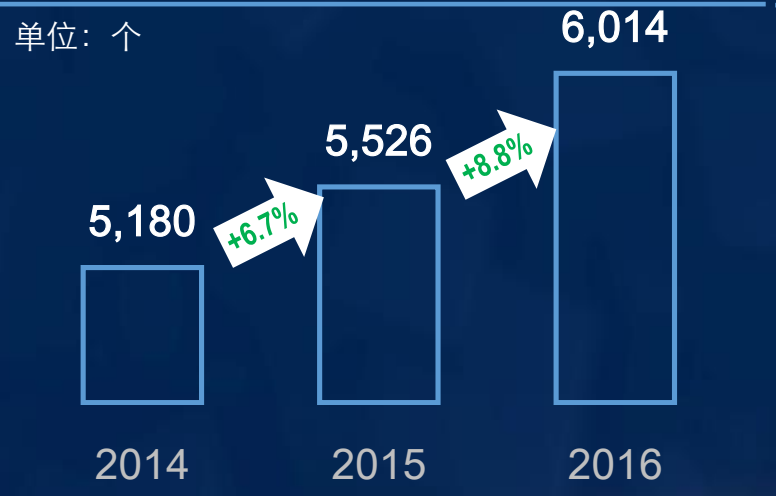
特征分析—2.企业规模（1/2）

聚力汇智·创赢图强

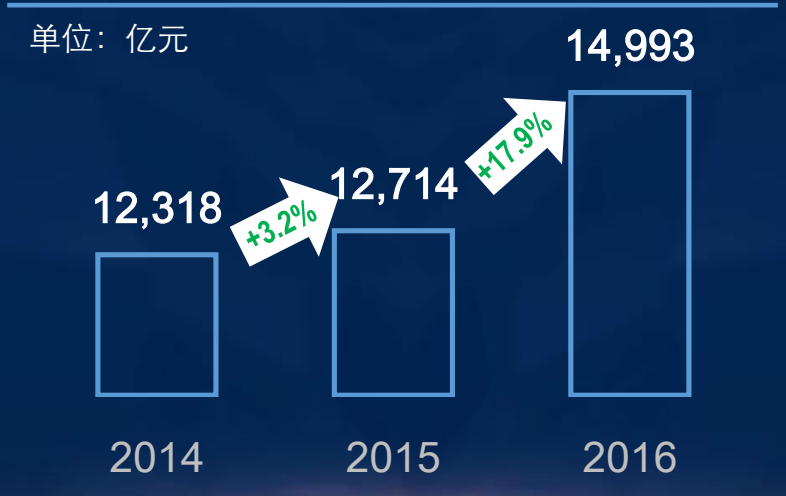
百强营业规模保持持续增长，网点布局更加广泛，营业收入逼近1.5万亿

- 4S店数量：2016年度百强集团4S网点数达到6,014家，同比增长8.8%（自建+并购），门店增长速度保持稳定；
- 营业收入：2016年度百强集团营业收入14,993亿元，规模继续扩大，同比增长17.9%；
- 销售数量：2016 年度百强集团整车销售783.0万台，同比增长19.8%

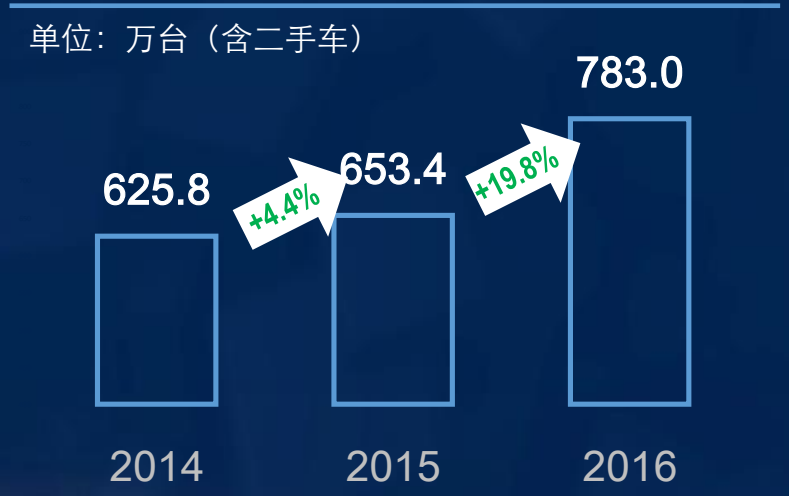
百强集团4S店网点数量



百强集团总营业收入



百强集团整车销售台次



数据来源：CADAI 凯达研究院

特征分析—2.企业规模（2/2）

聚力汇智·创赢图强

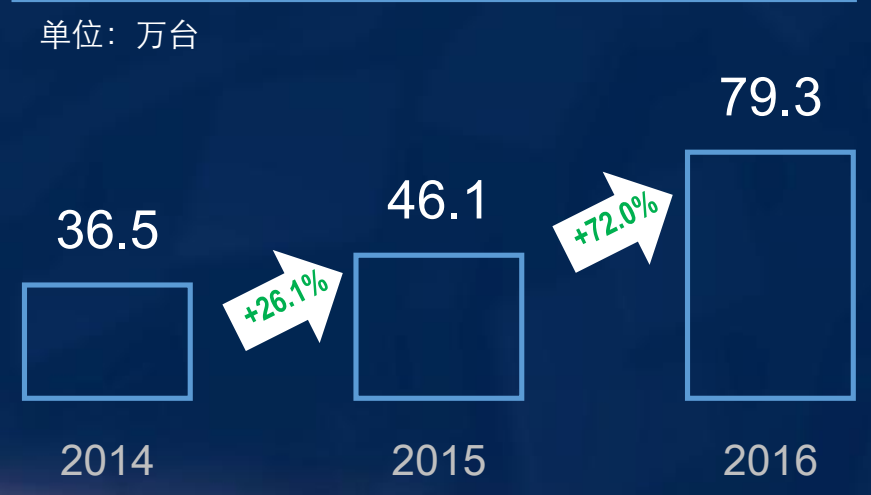
百强集团销量增长继续跑赢全国增速，二手车市场表现强劲

- 新车销售台次：2016年度百强集团共销售新车703.7万台，同比大幅增长15.9%，超出全国平均增速1个百分点（全国新车增速14.9%）；
- 二手车销售台次：2016年度百强集团二手车销售台次79.3万台，增长超七成，各集团都在发力二手车市场

百强集团新车销售台次



百强集团二手车销售台次



数据来源：CADAi 凯达研究院

特征分析—3.行业集中度

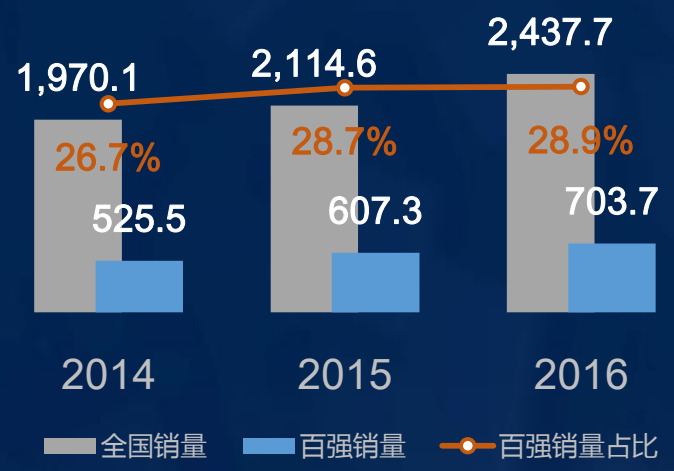
聚力汇智·创赢图强

百强集团收入与销量结构进一步集中，龙头企业规模效应在进一步加强

- 2016年度百强集团新车销量703.7万台，占全国总销量的28.9%；
- 2016年度百强集团中，100亿以上营业规模的集团贡献了百强总销量的76.8%，百强总收入的78.6%

百强集团新车销量

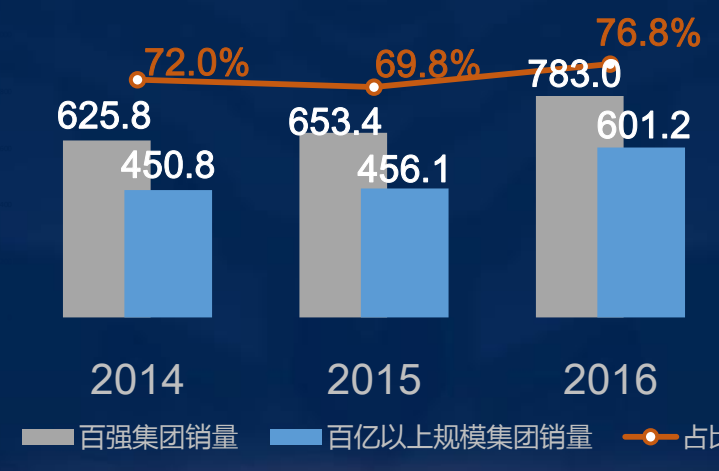
单位：万台（不含二手车）



注：全国销量仅包含乘用车，且不含二手车

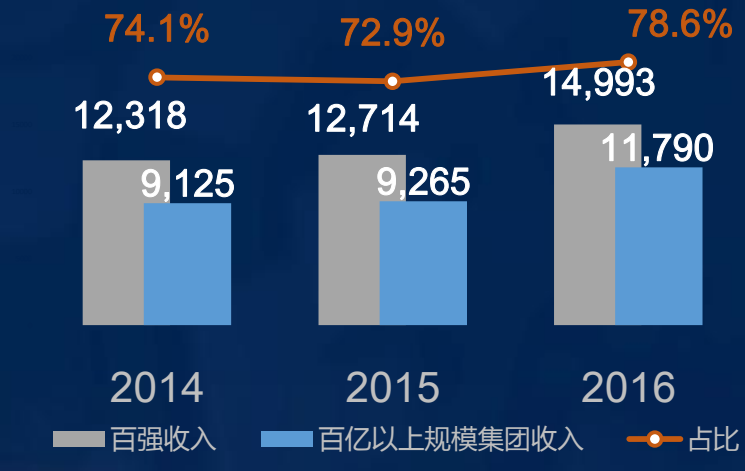
百亿以上规模集团销量分布

单位：万台（含二手车）



百亿以上规模集团收入分布

单位：亿元



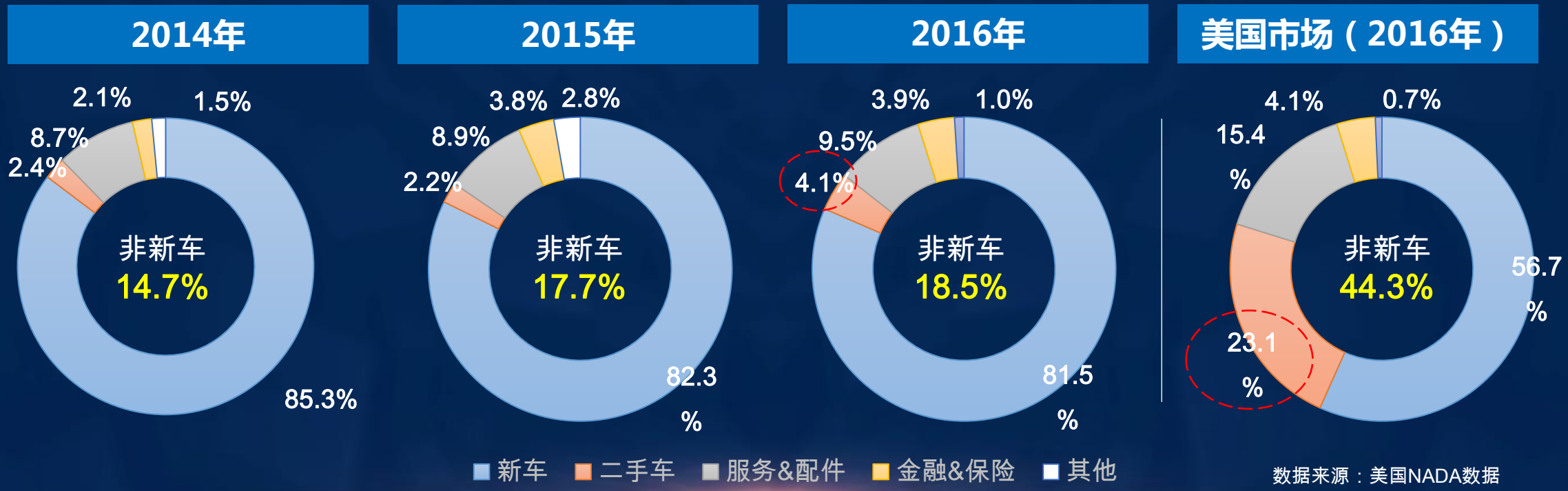
数据来源：CADAI 凯达研究院

特征分析—4.业务结构

聚力汇智·创赢图强

汽车后市场潜力巨大，市场规模不断提升，但与美国等成熟市场仍有差距

- 2016年度百强集团后市场营业规模进一步提升，其收入占营业总收入的18.5%;
- 中国汽车后服务市场在整个汽车市场中所占的比重仍然明显低于美国成熟市场，尤其二手车差距较大



数据来源：美国NADA数据

数据来源：CADAI 凯达研究院

特征分析—5.盈利能力（1/3）

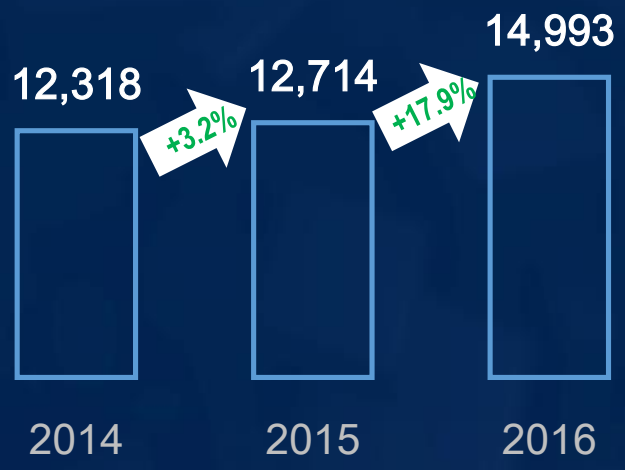
聚力汇智·创赢图强

百强集团盈利规模大幅提升，各项指标均实现两位数以上增长

- 2016年度百强集团营业收入增长17.9%，毛利总额增长38.3%，净利润增长34.6%

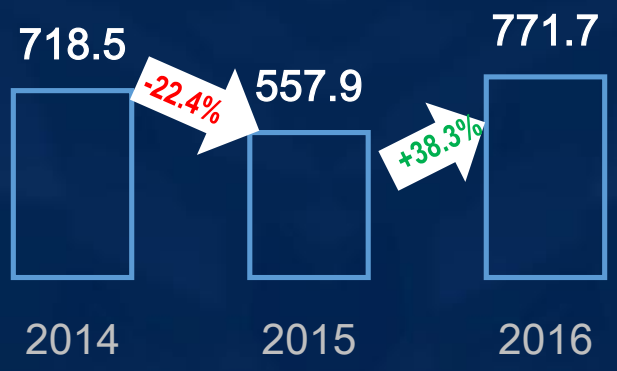
营业收入

单位：亿元



毛利总额

单位：亿元



净利润

单位：亿元



注：毛利总额为收入扣除直接成本及税金附加后的余额，并未将三项费用剔除

数据来源：CADAI 凯达研究院

特征分析—5.盈利能力（2/3）

聚力汇智·创赢图强

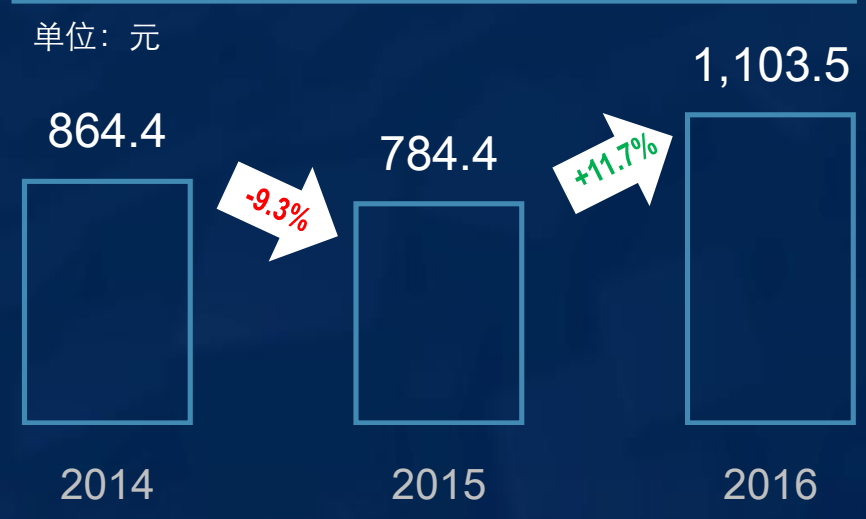
单车毛利增幅明显，售后单车毛利产值仍有较大发展潜力

- 2016年度百强集团新车单车毛利达到4752.3元，同比增长27.1%；
- 售后单车毛利为1103.5元，同比增长11.7%

新车单车毛利



售后单车毛利



注：毛利不含新车衍生毛利,但包含返利

数据来源：CADAI 凯达研究院

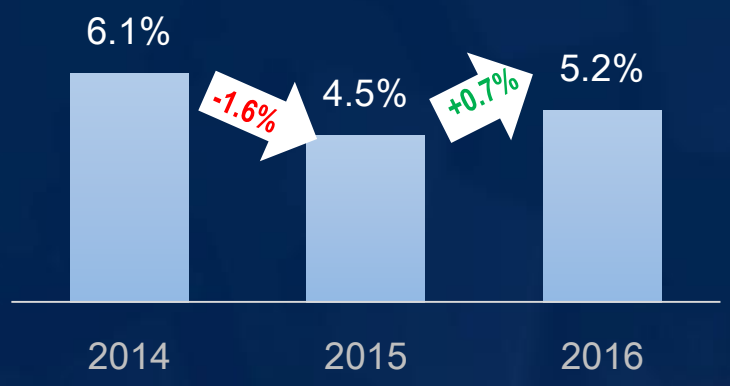
特征分析—5.盈利能力（3/3）

聚力汇智·创赢图强

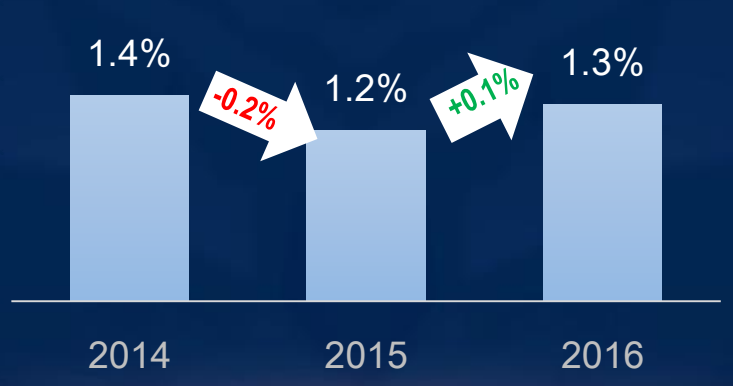
整体盈利能力明显提升，投资回报率持续改善

- 综合毛利率在2015年有所下降后，在2016年度有了较大幅度的提升，达到5.2%；
- 2016年度销售净利率达到1.3%，相对2015年增长了0.1个百分点；
- 2016年度净资产收益率达到9.3%，相对2015年增加了1.5个百分点

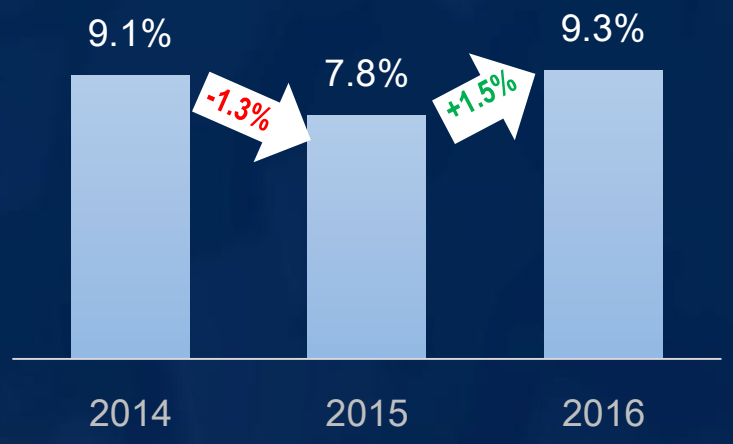
毛利率



销售净利润率



净资产收益率



注：指标按照2014、2015、2016三年各自的百强集团数据进行计算，此处忽略每年中由于百强成员有所不同带来的计算误差

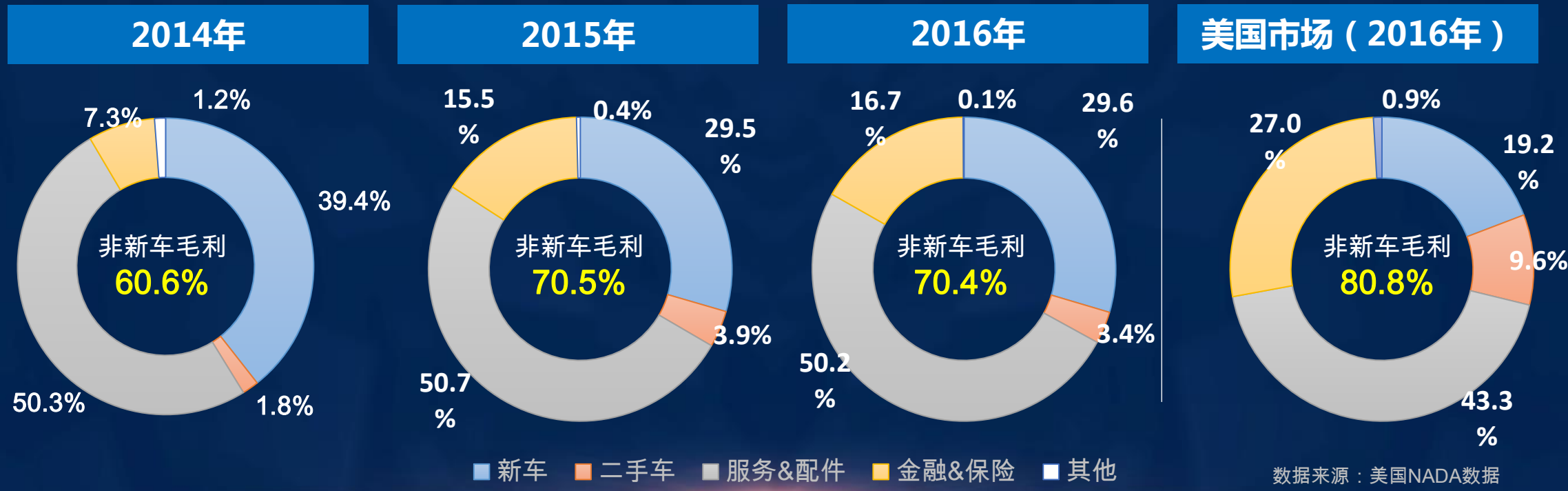
数据来源：CADAI 凯达研究院

特征分析—6.盈利潜力（1/2）

聚力汇智·创赢图强

毛利结构更趋合理化，汽车金融盈利能力持续提高

- 2016年度非新车毛利占比维持七成左右，与美国同期仍有10个百分点的差距；
- 2016年度金融与保险业务毛利占比持续提高，二手车市场份额与美国相比差距较大



数据来源：美国NADA数据

数据来源：CADAi 凯达研究院

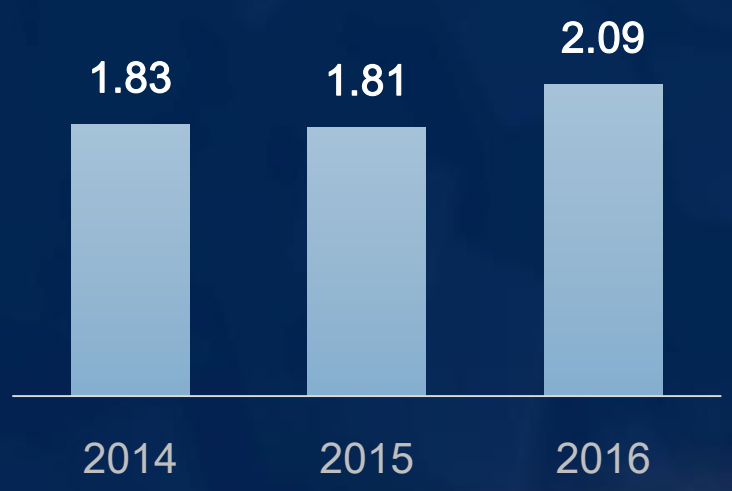
特征分析—6.盈利潜力（2/2）

聚力汇智·创赢图强

资金运行效率有所提高，后市场盈利潜力虽有改善，但仍有较大提升空间

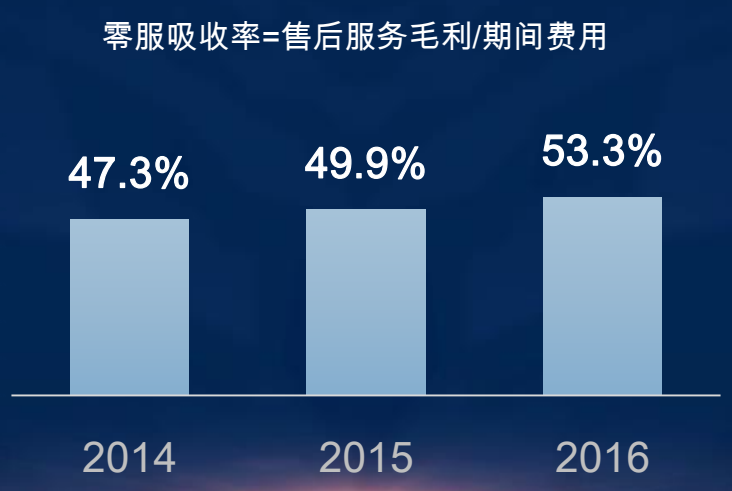
- 2016年度总资产周转情况明显改善，百强集团平均总资产周转次数为2.09次；
- 2016年度百强集团零服吸收率虽有明显提高，但风险仍然偏高，售后服务仍有较大提升空间；
- 百强集团平均单车回场次数为1.27次，相对2015年略有提升

总资产周转次数

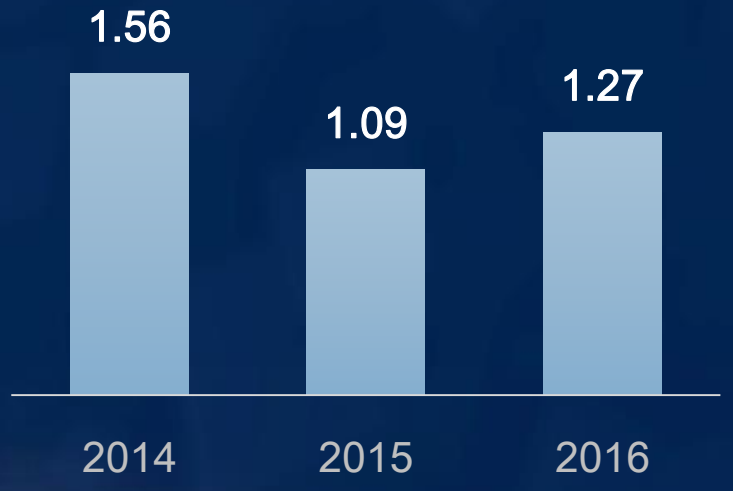


零服吸收率

零服吸收率=售后服务毛利/期间费用



平均单车回场次数



数据来源：CADAI 凯达研究院

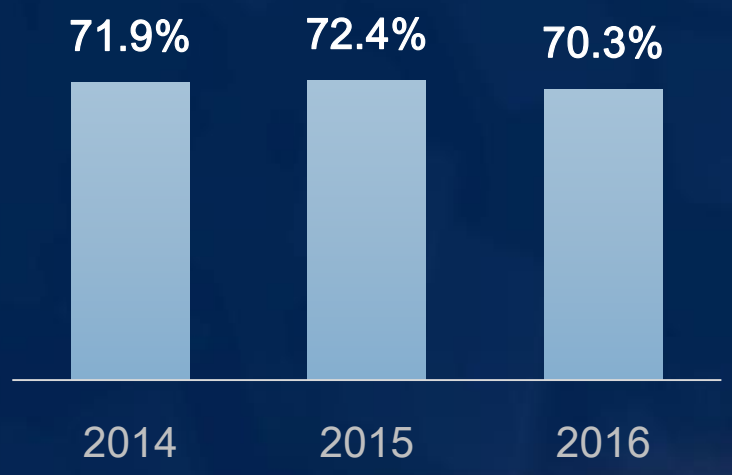
特征分析—7.运作风险

聚力汇智·创赢图强

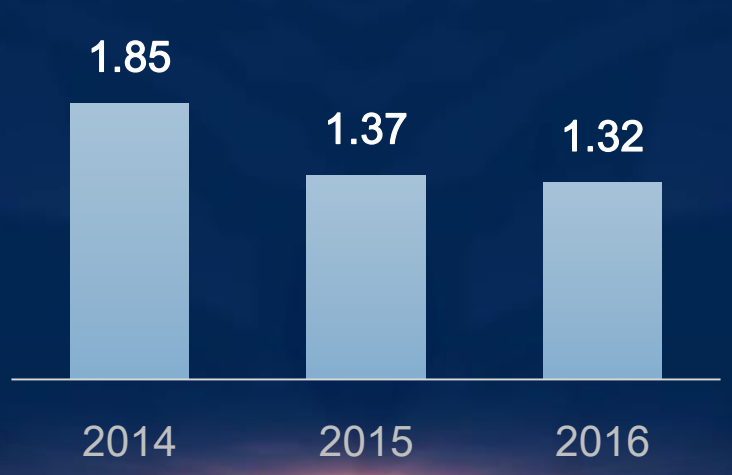
资金、库存、客户运营风险均有明显降低

- 2016年度百强集团资产负债率为70.3%，连续3年保持平稳；
- 2016年度百强集团新车库存比为1.32，处于合理水平；
- 2016年度百强集团平均客户流失率为22.4%，同比有所下降

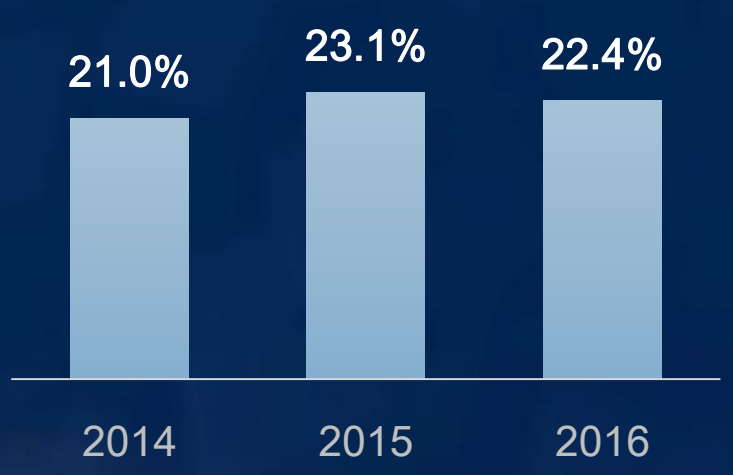
资产负债率



新车月均库存销量比



客户流失率



数据来源：CADAI 凯达研究院

特征分析—8.人力效能

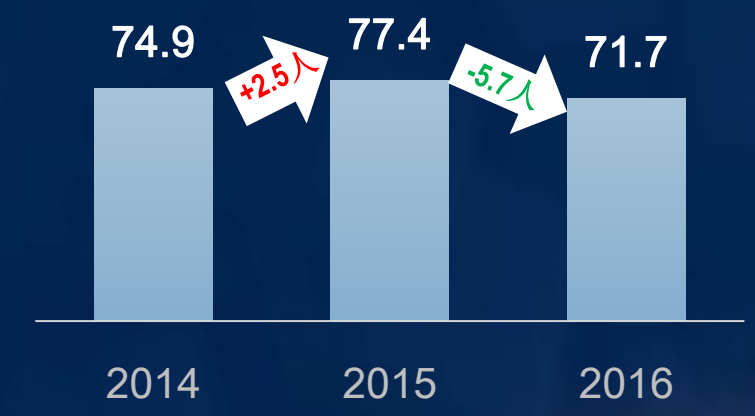
聚力汇智·创赢图强

4S店人员更加精简，人均产出明显提高

- 2016年度百强集团平均单店配备人员71.7人，较2015年有所减少，但仍高于世界成熟市场水平（美国同期人员配备为67人）；
- 2016年度百强集团人均产值347.1万元，同比提高16.7%，全员人均新车销量16.3台，比2015年增长2台

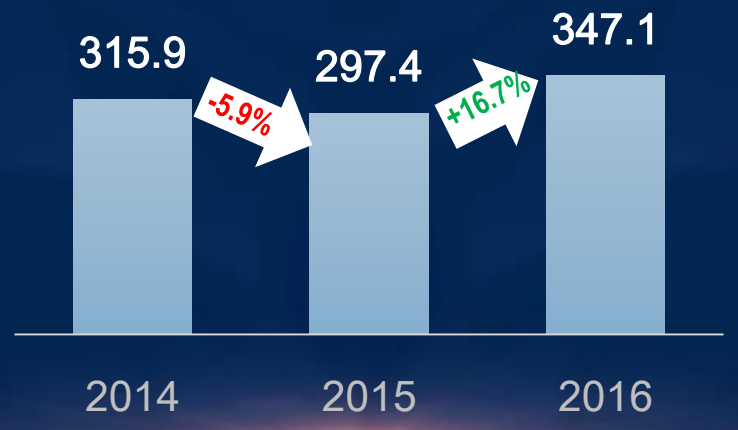
平均单店人员配置

单位：人



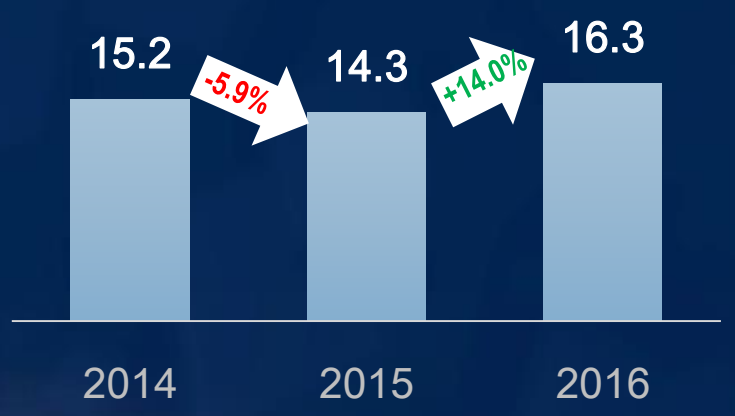
人均产值

单位：万元



全员人均新车销量

单位：台



数据来源：CADAI 凯达研究院

特征分析—9.社会价值（1/2）

聚力汇智·创赢图强

百强集团在持续为社会提供良好的就业和人才发展机会

- 百强集团2016年度总薪酬福利为368.8亿元，同比增长22%；
- 百强集团2016年度吸纳就业人数43.1万人，连续三年保持增长；
- 百强集团年度人均薪酬福利8.6万元，相对2015年增长18.9%

百强集团总薪酬福利

单位：亿元



百强集团吸纳就业人数

单位：万人



百强集团人均薪酬福利

单位：万元



数据来源：CADAi 凯达研究院

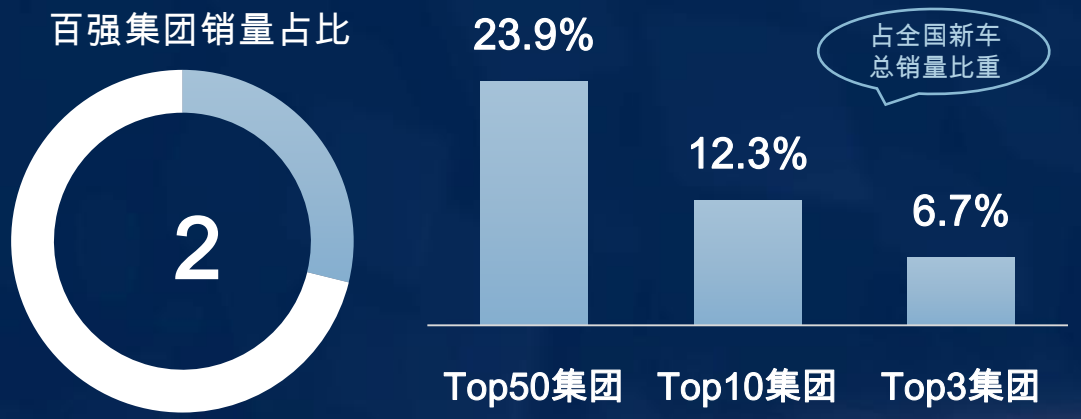
特征分析—9.社会价值（2/2）

聚力汇智·创赢图强

百强集团为中国汽车市场的发展壮大贡献巨大

- 百强集团2016年度贡献了703.7万台新车销量，占全国新车总销量的29%；
- 百强集团平均每家贡献新车销量7.2万台，其中百强榜首集团贡献82.6万台，占全国新车总销量的3.3%；
- 按照行政大区划分，华东区是中国汽车销量最高的大区，而百强集团新车销量已逼近华东区的销售体量

百强集团对新车市场贡献巨大



百强集团新车销量与大区对比



百强集团
703.7万

数据来源：CADAI 凯达研究院

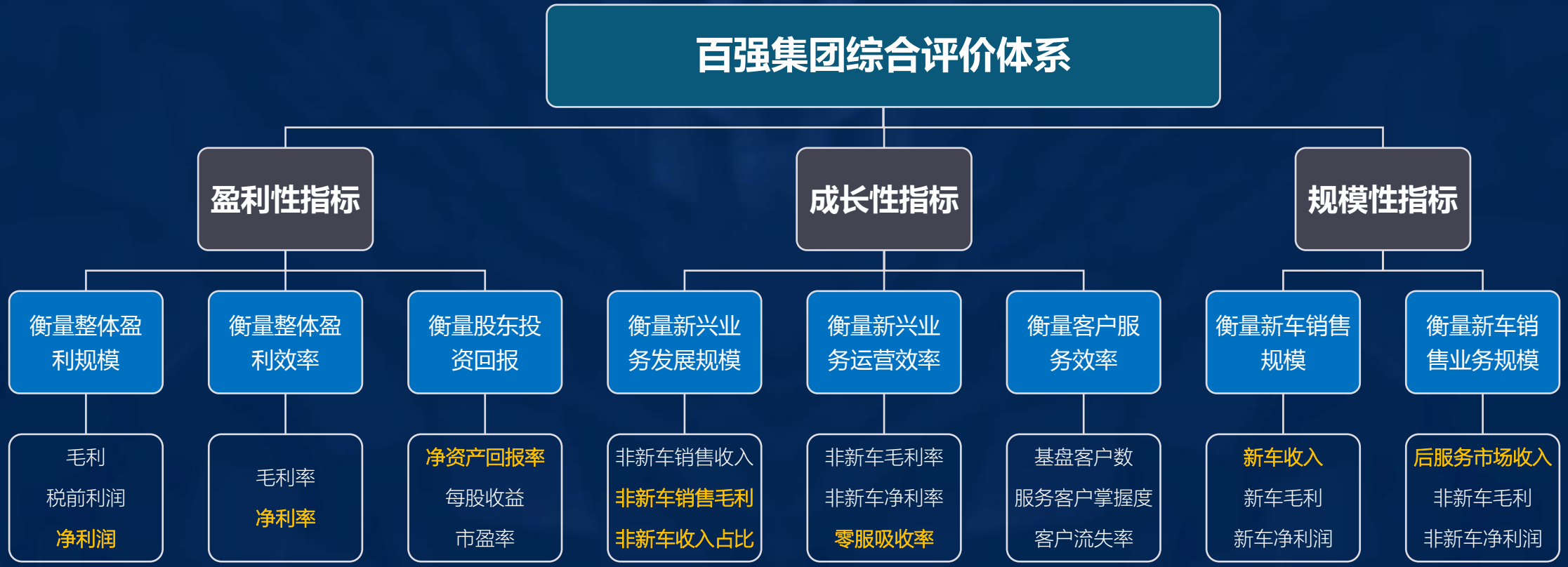
聚力汇智·创赢图强

2017中国汽车流通行业经销商集团百强排行榜

经销商集团百强排行榜综合能力评价

注：”经销商集团百强排行榜”以下正文简称”百强排行榜”或”百强集团”

综合评价体系

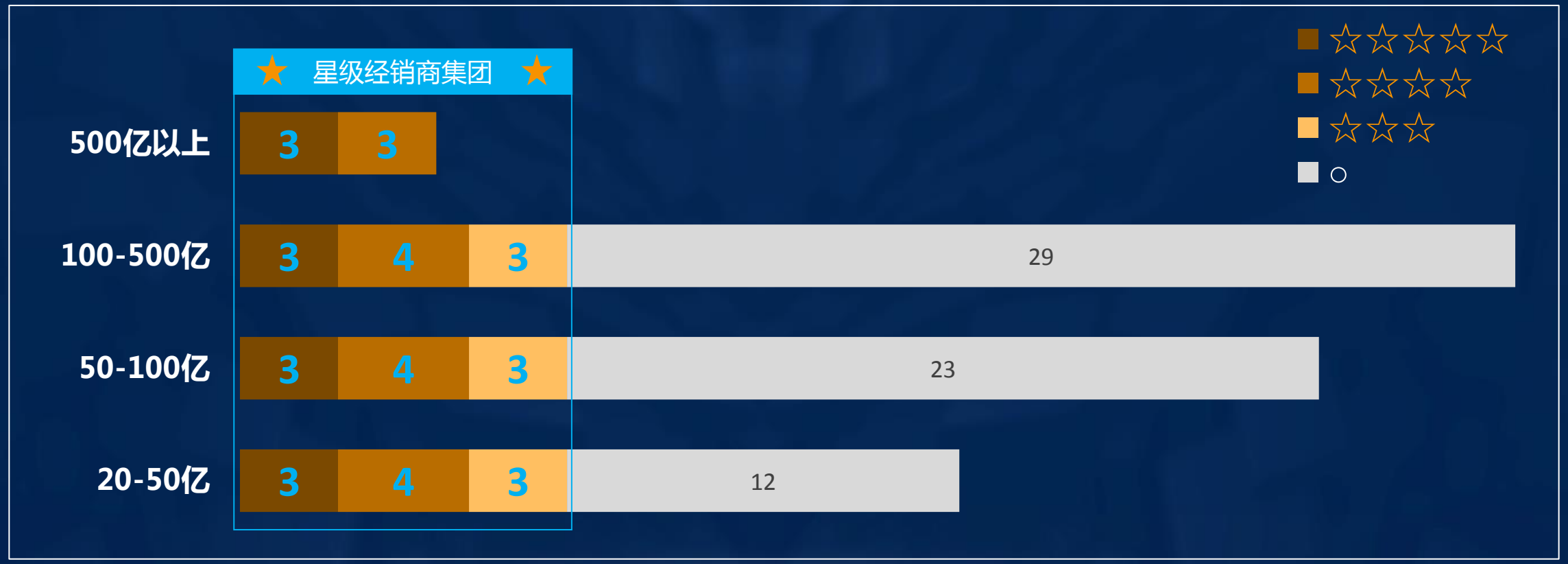


注：黄色指标为参与综合能力评价的考量因素，如果指标数据缺失，将影响集团的各项得分

数据来源：CADAI 凯达研究院

评价标准

按照营业规模划分为4个群组，每个群组TOP10经销商集团按照“3-4-3”比例划分为5星、4星和3星经销商集团



数据来源：CADAI 凯达研究院

20-50亿规模经销商集团综合能力评价

聚力汇智·创赢图强

公司名称	盈利能力得分	盈利潜力得分	有效规模得分	
五洲汽车商贸集团有限公司	75.4	69.8	40.8	★★★★★
苏州华成集团有限公司	70.1	66.2	40.0	★★★★★
广东庆丰汽车集团有限公司	65.2	66.6	39.6	★★★★★
常州外事旅游汽车集团有限公司	39.5	78.2	47.3	★★★★
山东大友集团有限公司	71.2	61.9	36.4	★★★★
江苏伟杰投资实业有限公司	79.8	54.4	32.7	★★★★
国北汽车控股有限公司	50.5	72.8	33.7	★★★★
上海西上海集团汽车销售有限公司	62.1	60.8	37.6	★★★
江苏天泓汽车集团有限公司	62.1	58.9	37.8	★★★
泉州华奥汽车销售集团	50.1	69.7	34.0	★★★

数据来源：CADAI 凯达研究院

50-100亿规模经销商集团综合能力评价

聚力汇智·创赢图强

公司名称	盈利能力得分	盈利潜力得分	有效规模得分	
金阳光汽车集团有限公司	90.7	79.7	43.7	★★★★★
业乔投资（集团）有限公司	84.9	76.3	47.4	★★★★★
厦门建发汽车有限公司	80.1	75.8	49.4	★★★★★
沈阳大众企业集团有限公司	82.4	70.5	54.0	★★★★
温州开元集团有限公司	86.8	69.9	49.5	★★★★
中国美东汽车控股有限公司	82.4	76.7	44.6	★★★★
福建吉诺集团有限公司	60.0	84.0	53.7	★★★★
陕西省汽车贸易公司	73.8	77.2	47.4	★★★
湖南九城投资集团有限公司	78.6	63.2	46.1	★★★
中国恒吉汽车集团控股有限公司	75.5	68.0	41.5	★★★

数据来源：CADAI 凯达研究院

100-500亿规模经销商集团综合能力评价

聚力汇智·创赢图强

公司名称	盈利能力得分	盈利潜力得分	有效规模得分	
江苏万帮金之星车业投资有限公司	97.6	80.9	66.9	★★★★★
中国正通汽车服务控股有限公司	70.1	92.4	78.4	★★★★★
恒信汽车集团股份有限公司	83.7	82.2	74.4	★★★★★
贵州通源集团	89.5	84.5	65.2	★★★★
北京运通国融投资有限公司	71.3	88.7	70.3	★★★★
吉林省长久实业集团有限公司	85.8	75.1	72.7	★★★★
仁孚汽车（中国）有限公司	91.1	73.2	59.3	★★★★
润华集团股份有限公司	82.6	75.1	60.7	★★★
山东广潍集团有限公司	82.3	75.7	59.3	★★★
北京奥吉通投资（集团）有限公司	98.2	59.6	60.7	★★★

数据来源：CADAI 凯达研究院

500亿以上规模经销商集团综合能力评价

聚力汇智·创赢图强

公司名称	盈利能力得分	盈利潜力得分	有效规模得分	
中升集团控股有限公司	89.3	94.4	89.1	★★★★★
利星行汽车	98.2	80.4	79.2	★★★★★
广汇汽车服务股份公司	84.3	73.0	97.8	★★★★★
上海永达控股（集团）有限公司	85.0	84.5	78.5	★★★★
庞大汽贸集团股份有限公司	57.8	69.1	80.4	★★★★
国机汽车股份有限公司	69.8	30.0	49.0	★★★★



继去年获得2016百强经销商集团综合能力第一名后，2017年，中升集团再接再厉，再次斩获2017百强经销商集团综合能力第一名。

数据来源：CADAi 凯达研究院

聚力汇智·创赢图强

THANKS