

2018中国汽车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



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特征解读

3

经销商集团百强排行榜的综合能力评价



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

社会价值

- 体现汽车流通拉动经济增长、促进就业、增加税收的社会贡献
- 提升汽车经销商社会地位和公众认知度
- 承载消费者对出行服务和自由生活的希望

经济价值

- 彰显汽车流通对国民经济不可或缺的拉动作用
- 展现汽车服务贸易促进中国经济结构转型的重要作用
- 引导资本市场准确客观聚焦汽车流通领域价值

产业价值

- 重塑汽车产业链的价值结构
- 推动建立平等高效的厂商关系
- 最大限度发挥流通承接产品、服务市场的作用

行业价值

- 树立汽车流通行业标杆，推动汽车流通企业发展竞争优势
- 助力汽车经销商集团提升盈利能力、运营能力、可持续发展能力

引领行业
推动变革
实现共赢

经销商集团百强排行榜的特征解读



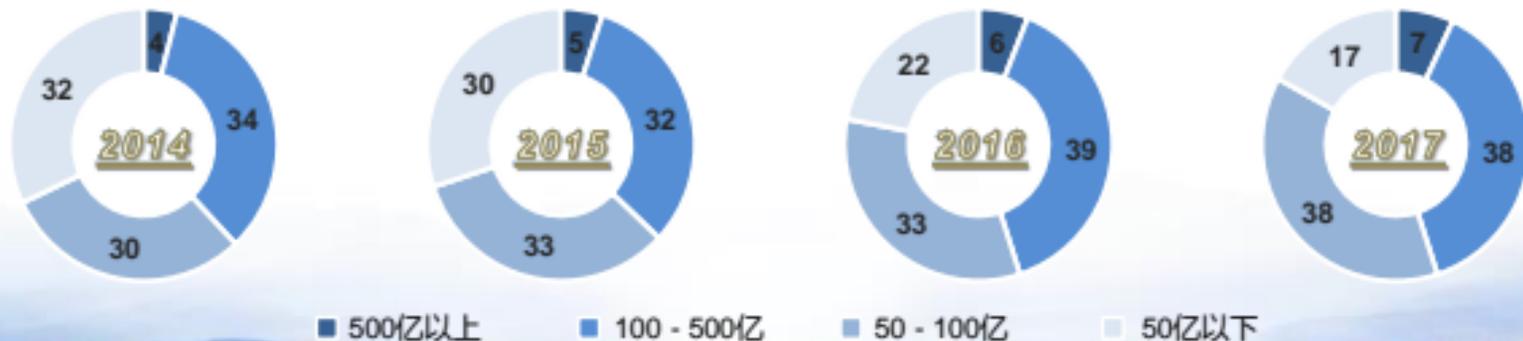
百强排行榜全面特征分析



特征分析 - 1. 百强结构

百亿以上规模集团数量保持稳定，小规模集团持续发力向更高梯队转化

- 500亿以上经销商集团增加到7家
- 50-100亿的经销商集团数量由2016年的33家增加到38家，同比增加15.2%
- 50亿以下的经销商集团数量明显减少



特征分析 - 2.企业规模 (1/2)

百强营业规模及整车销售台次仍呈增长态势，总计营收超过1.6万亿

- 4S店数量：2017年度百强集团4S网点数达到6,267家，同比增长4.2%，门店增长速度较前两年有所放缓
- 营业收入：2017年度百强集团营业收入16,420亿元，规模继续扩大，同比增长9.5%
- 销售数量：2017年度百强集团整车销售（含二手车）847.9万台，同比增长7.5%

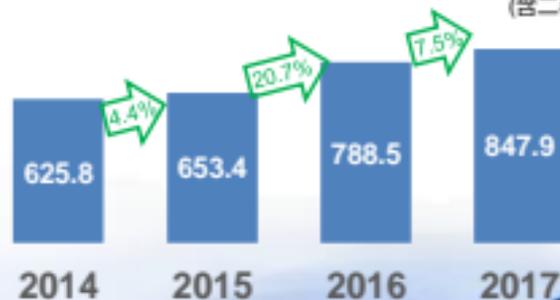
百强4S店网点数量 单位：个



百强集团总营业收入 单位：亿元



百强集团整车销售台次 单位：万台 (含二手车)



特征分析 - 2.企业规模 (2/2)

百强集团新车销量增速高于全国增速，二手车业务得到持续发展

- 新车销售台次：2017年度百强集团共销售新车749.9万台，同比增长5.7%，超出全国平均增速4.3个百分点（全国乘用车增速1.4%）
- 二手车销售台次：2017年度百强集团二手车销售台次98.0万台，接近百万量级，各集团二手车业务发展良好

百强集团新车销售台次 单位：万台



百强集团二手车销售台次 单位：万台



特征分析 - 3.行业集中度

百强集团中，大集团规模效应明显，约八成的销量及收入集中在百亿以上的集团

- 2017年度百强集团新车销量750万台，占全国乘用车总销量的30%
- 2017年度百强集团中，百亿以上营业规模的集团贡献了百强总销量的78%，百强总收入的80%

百强集团新车销量

单位：万台
(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

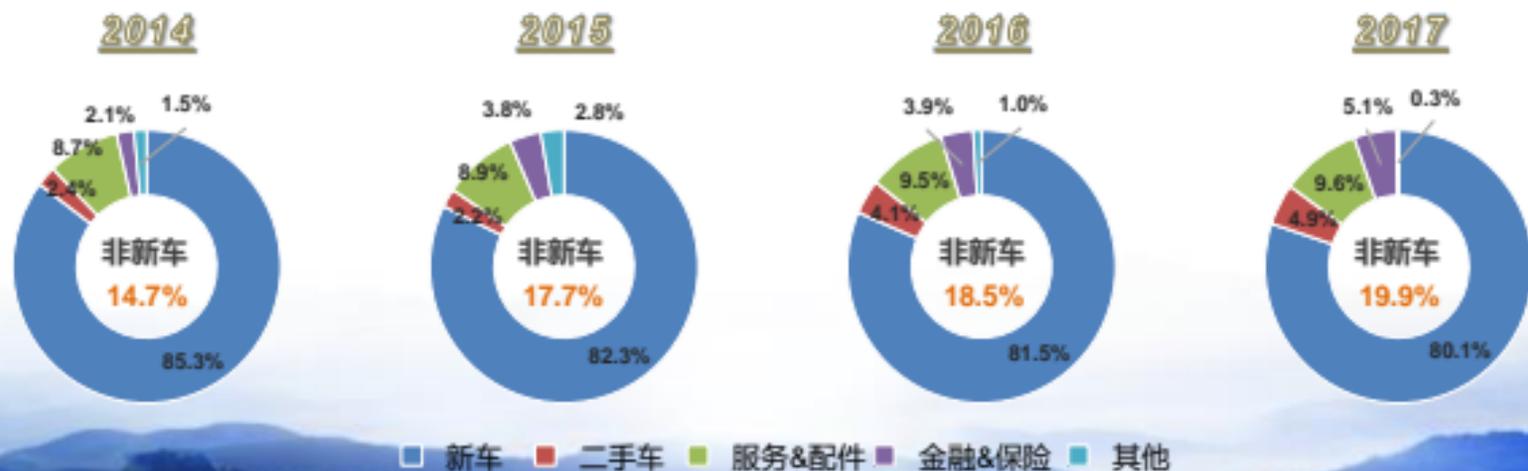


注：全国销量仅包含乘用车，且不含二手车

特征分析 - 4.业务结构

汽车后市场潜力巨大，二手车、售后、衍生业务收入占比进一步提升

- 2017年度百强集团后市场营业规模仍保持增长态势，其收入占营业总收入的比例提升至19.9%
- 二手车、服务&配件、金融&保险等业务的收入占比均有所提升



特征分析 - 5.盈利能力 (1/3)

百强集团盈利规模大幅增长，盈利状况显著提升

- 2017年度百强集团营业收入增长9.5%，毛利总额增长32.4%，净利润增长28.6%



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

特征分析 - 5.盈利能力 (2/3)

新车单车毛利有小幅增加，售后单车毛利较2016年略微降低

- 2017年度百强集团新车单车毛利为5382元，同比增长5.8%
- 售后单车毛利为772元，较2016年略微降低



注：毛利不含新车衍生毛利,但包含返利

特征分析 - 5.盈利能力 (3/3)

整体盈利能力较2016年有较大提升，投资回报率持续改善

- 综合毛利率较2016年度有所提升，达到9.1%
- 2017年度净利率达到2.1%，相对2016年提升了0.4个百分点
- 2017年度净资产收益率达到14.1%，相对2016年提升了1.6个百分点

毛利率



净利率



净资产收益率



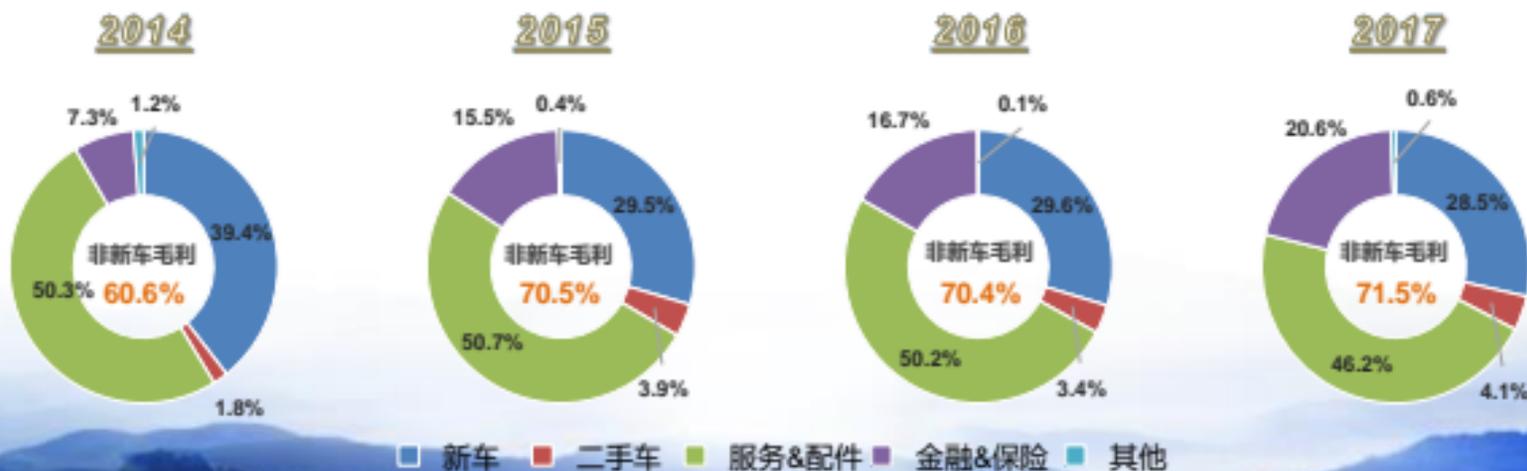
注：指标按照2014-2017四年各自的百强集团数据进行计算，此处忽略每年中由于百强成员有所不同带来的计算误差

数据来源：

特征分析 - 6.盈利潜力 (1/2)

毛利结构持续改善，衍生及二手车业务发展良好，毛利占比持续提升

- 2017年度非新车毛利占比持续提升，达到71.5%
- 2017年度金融与保险业务毛利占比持续提高，达到20.6%；二手车业务毛利占比较2016年提升0.7个百分点



特征分析 - 6.盈利潜力 (2/2)

资金运行效率与2016年持平，售后业务的盈利能力仍需进一步提升

- 2017年度百强集团平均总资产周转次数为2.1次，与2016年持平
- 2017年度百强集团零服吸收率较2016年有小幅下降，风险偏高，售后服务仍有较大提升空间

总资产周转次数



零服吸收率



特征分析 - 7.运作风险

资金、库存运营风险呈下降趋势，但售后客户维系压力较大，流失率明显增加

- 2017年度百强集团资产负债率为69%，保持平稳
- 2017年度百强集团新车库存比为1.2，整体库存压力呈下降趋势
- 2017年度百强集团平均客户流失率为25%，略有上升

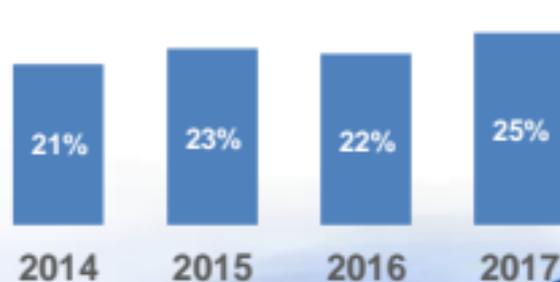
资产负债率



新车月均库存销量比



客户流失率



特征分析 - 8.人力效能

人员配置、人均产出均有小幅提升，人力效能管理能力增强

- 2017年度百强集团平均单店配备人员75人，较2016年略有增加
- 2017年度百强集团人均产值351万元，同比提高0.9%，全员人均新车销量16.0台，与2016年基本持平

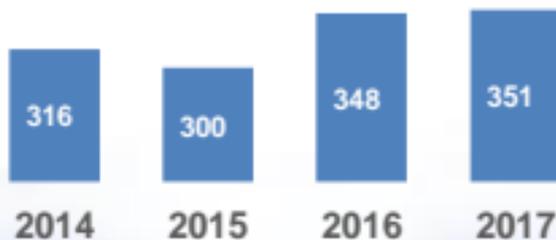
平均单店人员配置

单位：人



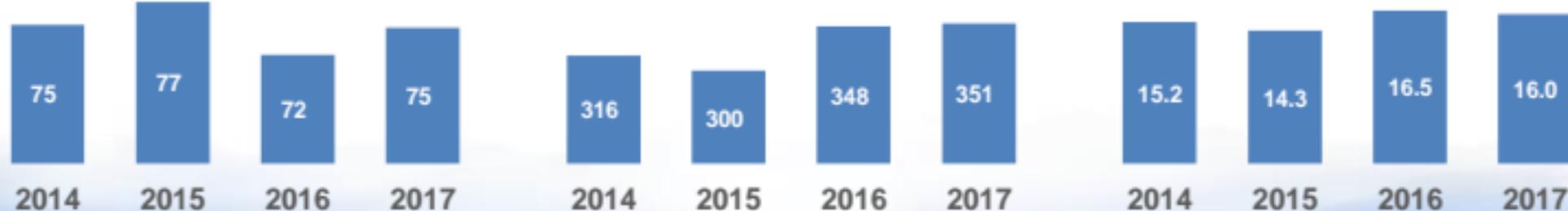
人均产值

单位：万元



全员人均新车销量

单位：台



特征分析 - 9.社会价值

百强集团总体薪酬及就业人数持续增加，社会价值增强

- 百强集团2017年度总薪酬福利为404.1亿元，同比增长9.6%
- 百强集团2017年度吸纳就业人数46.8万人
- 百强集团年度人均薪酬福利8.6万元，与2016年持平

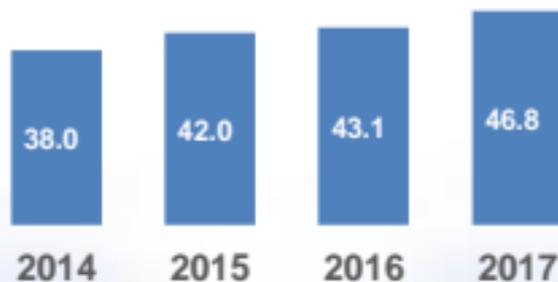
百强集团总薪酬福利

单位：亿元



百强集团吸纳的就业人数

单位：万人



百强集团人均薪酬福利

单位：万元



行业之星 - 综合能力评价



综合评价体系

行业之星 - 综合能力评价

	总体	新车销售	售后服务	消费信贷	新车保险	精品	二手车	保有客户	人员效能
规模性指标	营业总收入	新车销售收入	售后服务收入	消费信贷收入	保险收入	精品收入	二手车毛利	基盘客户总数	人均收入产值
盈利性指标	净利润率	新车毛利率	售后毛利率	万元单车毛利	万元单车毛利	万元单车毛利	二手车销售毛利率	客户忠诚度	人均毛利贡献度
风险性指标	非新车收入占比	库存系数	零服吸收率	贷款渗透率	保险渗透率	精品渗透率	二手车置换率	客户流失率	员工流失率

注：图中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



TOP100 ↑
卓越运营平台

谢谢

