

# 共享汽车

机会行业简报 第5辑



## 行业定义及驱动因素

**共享汽车**，也称**汽车分时租赁**，主要提供汽车的“随取即用”服务，消费者可以按个人用车需求和用车时间，随时用手机扫码租车还车，收费以分钟/小时计算。使用体验类似ofo、摩拜等共享单车。

驱动因素



需求

限购、限行，导致“有证无车”等人群有强大待满足出行需求

—大城市存在车辆上牌难，停车难，限行限号等问题，有证无车的人群非常庞大

供给

与新能源汽车起步和发展时期同步，肩负新能源汽车销售和推广需求

—国内新能源汽车企业希望通过分时租赁推广自身的新能源车型，积极布局共享汽车业务

政策

国家政策鼓励利用新能源汽车开展分时租赁业务

—2017年8月《关于促进小微型客车租赁健康发展的指导意见》：鼓励新能源汽车分时租赁并提供基建支持

# 市场规模：2020年预计将达到百亿量级

- 2017年汽车分时租赁市场规模为 17.29亿元;
- 2018年市场规模预计将达36.48亿元;
- 2020年预计市场规模将达到117.90亿元。



# 投融资：近两年融资活跃度高涨，资本或将助力行业格局优化

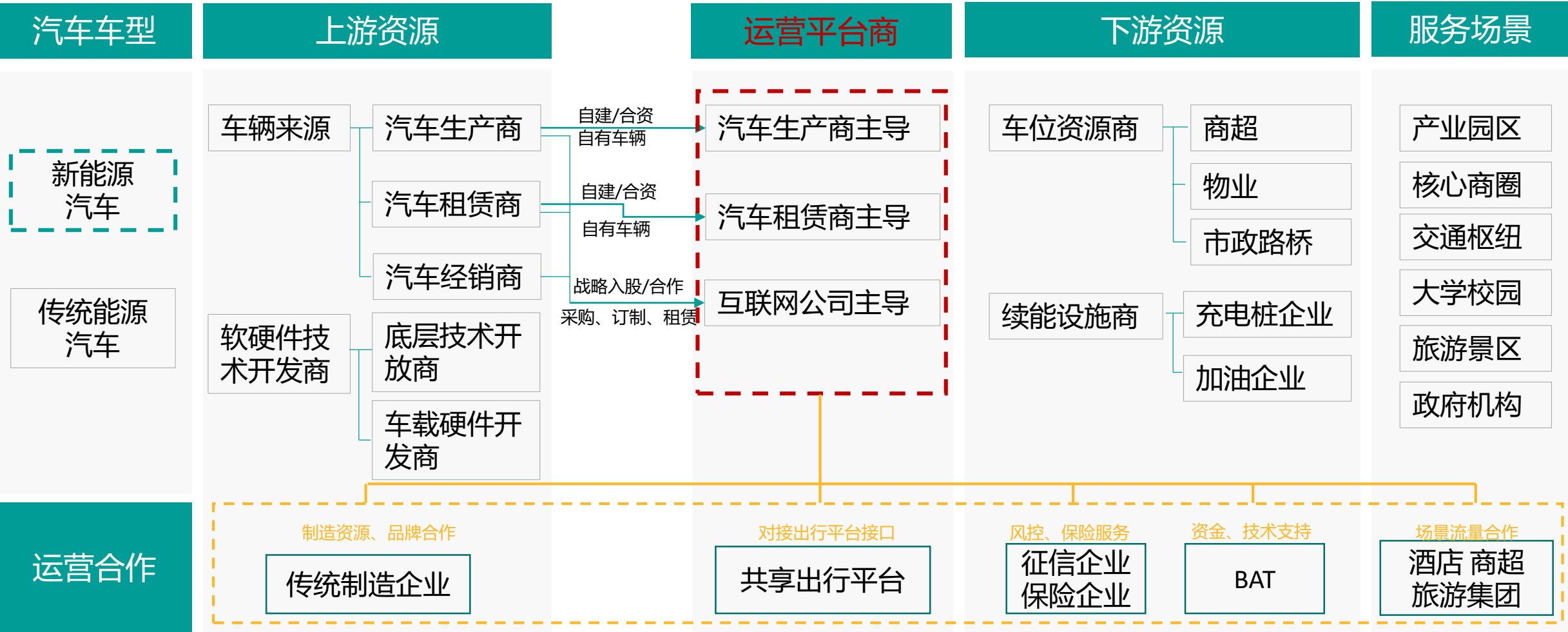
- 重模式入局的共享汽车市场发展尚处于行业早期阶段，行业内企业融资轮次以B轮及之前为主，借助资本支撑的新企业入局仍然存在一定的发展机遇。
- 2017-2018年融资事件比较频繁，说明资本市场仍十分看好共享汽车的长期发展。

2017-2018年共享汽车领域融资事件

	公司名称	工商名称	成立时间	省份	最近融资时间	最近融资轮次	最近融资金额
1	摩拜出行	贵安新区摩拜出行科技有限公司	2017-12	贵州	2018-01-07	战略投资	数千万人民币
2	驾呗	广州云杉智行新能源汽车有限公司	2015-12	广东	2017-12-23	Pre-A轮	8000万人民币
3	iGO我行共享汽车	深圳市分时共享网络有限公司	2016-06	广东	2018-06-12	战略投资	数千万人民币
4	Go fun出行	北京首汽智行科技有限公司	2015-08	北京	2017-11-24	A轮	2.14亿人民币
5	EVCARD（环球车享）	环球车享汽车租赁有限公司	2016-05	上海	2018-07-10	B轮	未透露人民币
6	大圣出行	福建大圣出行科技有限公司	2017-05	福建	2017-06-15	天使轮	1000万人民币
7	京鱼出行	北京小京鱼科技有限公司	2016-11	北京	2018-10-25	A轮	未透露人民币
8	PonyCar马上用车	深圳市乐途宝网络科技有限公司	2016-12	广东	2017-12-04	C轮	2.5亿人民币
9	有车出行	北京水木华通科技有限公司	2014-09	北京	2018-3-29	A轮	1亿元人民币
10	巴歌出行	北京巴歌汽车租赁有限公司	2015-12	北京	2018-01-17	B轮	未透露人民币
11	大道用车	北京百分百行科技有限公司	2017-10	北京	2018-03-12	A轮	数千万美元
12	TOGO途歌	北京途歌科技有限公司	2015-07	北京	2018-10-08	B+轮	1000万美元
13	立刻出行	天津山和朋友们科技有限公司	2017-05	天津	2018-05-07	B轮	数亿人民币
14	盼达用车	重庆盼达汽车租赁有限公司	2015-05	重庆	2017-10-08	战略投资	1575万人民币
15	芒果出行	深圳芒果汽车科技有限公司	2017-02	广东	2018-02-22	Pre-A轮	数千万人民币
16	摩卡汽车	深圳市和中易技术有限公司	2014-07	广东	2018-06-01	Pre-A轮	数百万人民币
17	凹凸租车	上海新共赢信息科技有限公司	2014-01	上海	2017-08-31	C+轮	未透露人民币
18	微租车	易微行（北京）科技有限公司	2014-12	北京	2018-08-01	B轮	未透露人民币
19	一步用车	河南一步用车科技有限公司	2016-06	河南	2017-06-05	A轮	1.35亿人民币

# 产业链：重资产、重运营，上下游对接资源多样复杂

- **新能源车主导：**共享汽车按车辆动力源可以分为新能源汽车和传统能源汽车，市场上绝大多数共享汽车项目以新能源车型为主。
- **汽车厂商背景更具运营优势：**共享汽车运营商按运营主体背景，大致可分为汽车生产商背景（如北汽绿狗租车,上汽EVCARD）、汽车租赁商背景（如首汽Go fun出行）、互联网公司背景（如TOGO途歌、巴歌出行、大道用车）三类。前两类汽车厂商背景的企业目前综合实力更强。
- **短期难以实现大规模运营：**牌照资源、车位资源、续能设施是制约共享汽车规模化的关键因素，这些资源难以大批量获得。



# 运营模式：现阶段主流模式为面向C端用户提供自营车辆

1

## 按取还车模式

**A2B**：A网点取车，B网点还车，在有限的运营网点之间自助取车还车。

绝大多数企业采取此模式

**A2X**：A点取车，在运营商合作的大量停车位之中任意停靠/还车。  
少数企业开展，如GoFun-Fun开停

**X2X**：随借随停，上一用户使用后将车停靠在网点外的停车场，下一用户搜索到后继续用车，停车费由平台补贴。

个别企业开展，如途歌

2

## 按用户类型

**B2C**：直接面向普通消费者开展业务

基本型，绝大多数企业均有此模式

**B2B2C**：面向企业、园区、政府用户，签订打包租赁合同。

个别渠道资源丰富企业开展，如EVCARD

3

## 按平台类型

**自营**：平台直接购买或租赁车辆，自身进行运营和服务。

途歌、EVCARD

**联营**：为合作方提供平台、推广、网点、运维等帮助，使车源在自营车的基础上增加合作伙伴联营车。

一度用车、GoFun出行

# 盈利模式：降成本压力大，仍在探索可持续发展路径

## 车辆租金

- 一般为“时间计费+里程计费”
- 现阶段主要收入来源
- 难以直接抵消运营成本

## 二手车交易

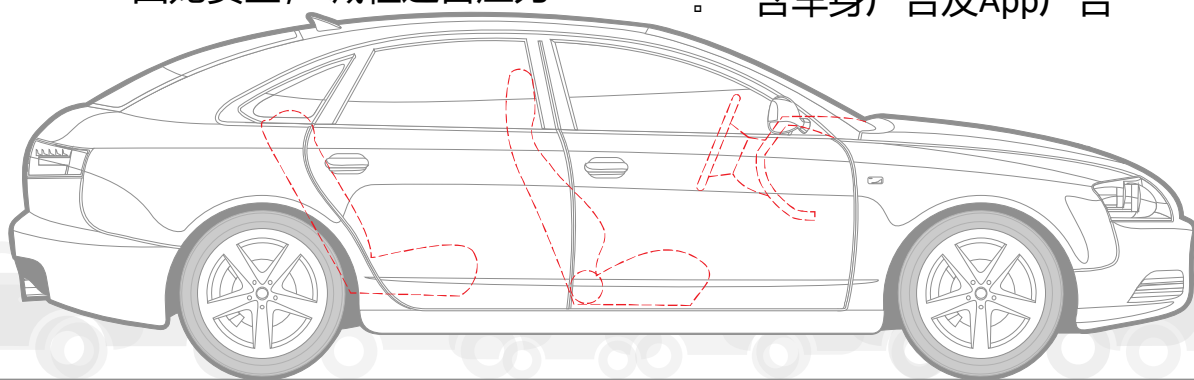
- 通过二手车交易将不适合运营的车辆出售
- 回笼资金，减轻运营压力

## 广告收入

- 伴随着市场渗透率的提升，流量带来广告收入
- 含车身广告及App广告

## 大数据价值

- 应用大数据分析技术提高运营效率、降低成本
- 挖掘用户大数据价值，与其他企业开展数据合作



## 购置成本

批量购置或租赁车辆

## 停车成本

一线城市停车费用昂贵

## 续能成本

充电桩租赁成本、充电费用、充电时间成本、加油成本

## 运维成本

人员成本、调度成本、技术成本、维修保养

## 管理成本

事故成本、违章成本、清洁成本

收入  
成本



# 行业发展趋势：延伸上下游资源网络是核心

01



## 延伸合作网络建立竞争壁垒

- 与物业公司、政府合作，提高停车网点/充电桩密集度；
- 通过扩张抢占牌照资源；
- 与整车厂强化合作，实现车辆定制化生产、批量购买；
- 获取与企业园区合作，拓展B2B业务，提升车辆使用率。



## 丰富使用场景

- 目前共享汽车主要使用场景在企业园区、大学、商务区；
- 未来或将进一步向旅游景区、高端住宅区等场景进一步渗透。

02

03



## 以技术创新提升效率

- 大数据分析和调度，提升网点和单个车辆运营效率；
- 自动匹配用户需求，提供个性化车型和服务建议；
- 智能驾驶连接用户与停车场最后一公里，减少找车、还车时间。



## 合作第三方提升体验度

服务过程中涉及多个环节，如车辆调度、停车管理、充电管理、保险理赔、道路救援、清洁服务等；  
行业内企业将加强各环节参与方配合，完善第三方合作机制。

04



# 用户画像：以中年男性为主，普遍表现出较强的消费能力



用户年龄分布

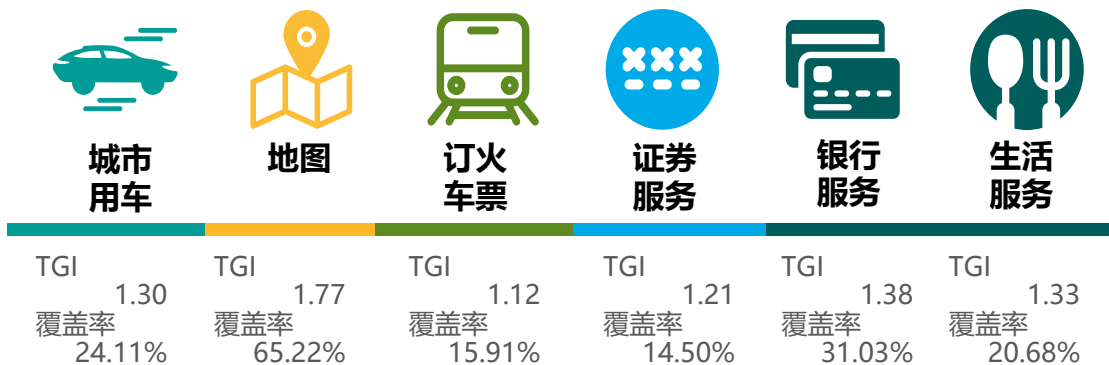
36岁以上占比69%



消费能力分布

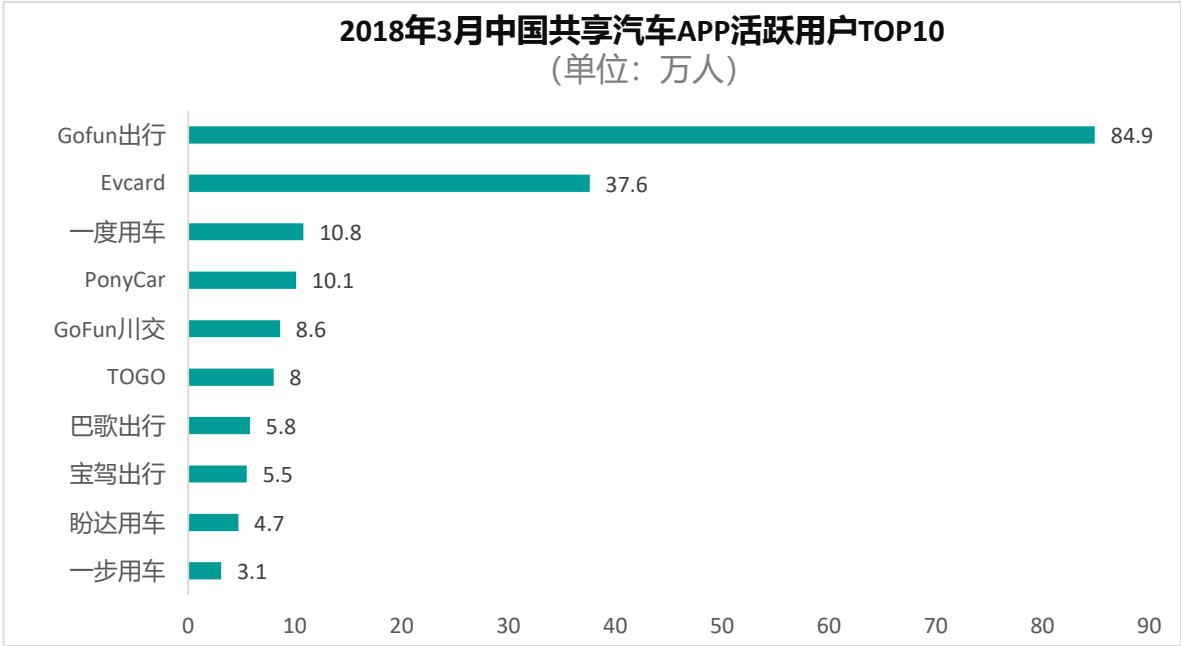
中高消费人群占比近七成

- **追求高品质出行**，对地图导航和城市用车类APP偏好程度远高于全网平均水平,相比于公共交通更愿意使用分时租赁、自驾或使用城市叫车等高品质服务。
- **理财需求强**，爱炒股，日常使用银行服务类、证券服务类APP行为较多。
- **懂得享受生活**，在移动端使用如美团、大众点评、口碑等生活服务类APP行为特征明显，表明用户更热衷于享受美食、购物等服务。

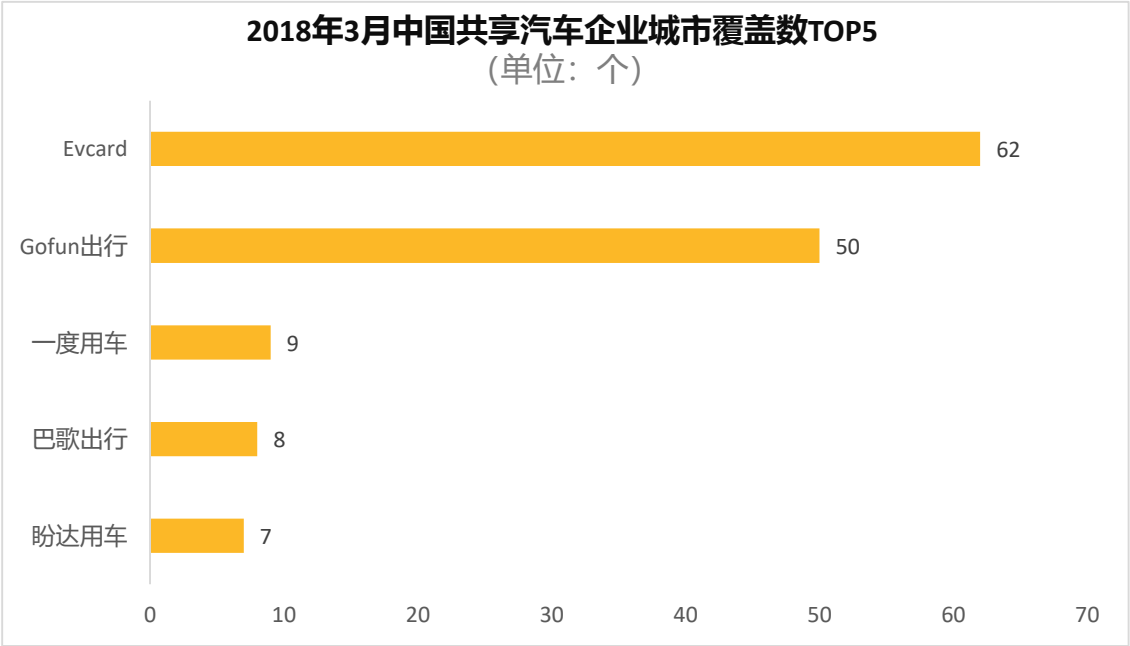


- TGI值=1即等于全网平均水平，TGI值>1即有偏好；值越大，偏好越强。
- 覆盖率表示目标人群使用相应领域APP的活跃用户数的比例。

# 头部企业列举



数据来源: 易观, 2018年3月调研数据



数据来源: 易观, 2018年3月调研数据

企业名称	运营方背景	总部	注册用户规模 (万人)	月度活跃用户 (万人)	覆盖城市 数量 (个)	车辆数 (万)	活跃用户TOP3城市	服务特色
GoFun出行	首汽集团,首旅集团	北京	500+	80+	50	3	福州、广州、成都	与停车场合作, 停车网点数量更加具有规模优势
EVCARD (环球车享)	上汽,上海国际汽车城	上海	220+	37	62	2.7	上海、成都、广州	与景点、酒店、机场、房产开发商开展广泛合作, 打造住宿、旅游、娱乐、出行一体化服务
盼达用车	力帆集团	重庆	—	4.7	7	0.7	广州、重庆、—	集中式换电的续能方式, 降低对停车位和充电桩要求, 提升单车单日运营时长

资料来源: 易观, 公开资料整理

# THANKS

---

北京运营行业营销组

