

2019Q3 汽车分时租赁行业洞察



目录

CONTENTS

●
|
Part 1 2019Q3汽车分时租赁行业动态

●
|
Part 2 2019Q3汽车分时租赁用户表现

●
|
Part 3 2019Q3汽车分时租赁企业格局

●
|
Part 4 汽车分时租赁行业未来发展趋势



01

Q3汽车分时租赁行业动态

行业界定

汽车分时租赁以小时/里程数为计价单位，租赁周期短，灵活性高，满足用户10-100公里需求

汽车分时租赁概念及成本对比

汽车分时租赁

- **用户**：以个人用户为主
- **时长**：租赁周期短，以小时/里程数为计价单位
- **车型**：以新能源车型为主



距离	分时租赁	出租车	快车	日租车
≤10KM	≤15元	≤32元	≤35元	>120元
≤30KM	≤42元	≤104元	≤80元	>120元
≤50KM	≤70元	≤176元	≤140元	>120元
≤100KM	≤132元	≤356元	≤282元	>120元
>100KM	>132元	>356元	>282元	>120元

政策依旧助推和引导市场良性发展

Q3市场受到前两个季度的政策影响，新能源汽车补贴取消后，企业车辆购置成本提高，加速行业洗牌，但随即充电及配套运营基础设施受到国家扶持，汽车分时租赁市场又间接获利



《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》2019.3

• 政策要点

6月25日之后不再对新能源汽车（新能源公交车和燃料电池汽车除外）给予购置补贴，转为用于支持充电（加氢）基础设施“短板”建设和配套运营服务等方面。

• 政策解读

该政策对分时租赁企业是把双刃剑，一方面取消新能源汽车补贴，**提升车辆购置成本，但同时也挤出了为了处理过剩新能源汽车而进入市场的车企泡沫**；另一方面补贴充电桩**解决了行业充电难的痛点**。



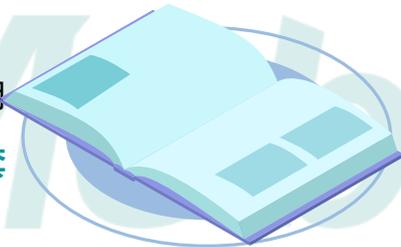
《交通运输新业态用户资金管理办法（试行）》2019.5

• 政策要点

- ①用户押金归用户所有，**运营企业不得挪用**；
- ②分时租赁用户押金最长退款周期不应超过**15**个工作日；
- ③分时租赁的单份押金金额不得超过运营企业投入运营车辆平均单车成本价格的**2%**。

• 政策解读

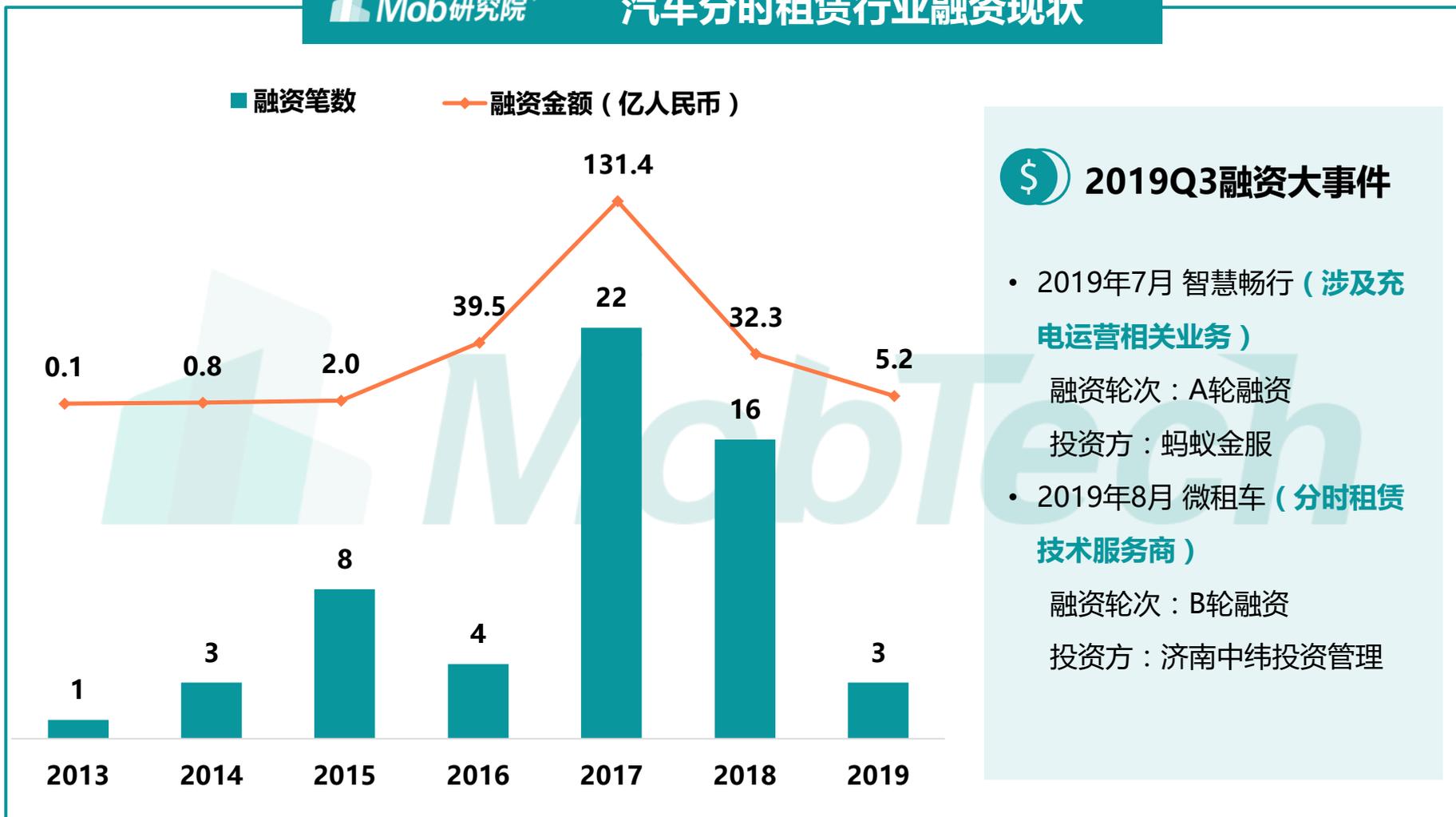
该政策主要针对频繁爆出“退押金难”事件，净化整顿市场。



资本遇冷，赛道暂不受资本重视

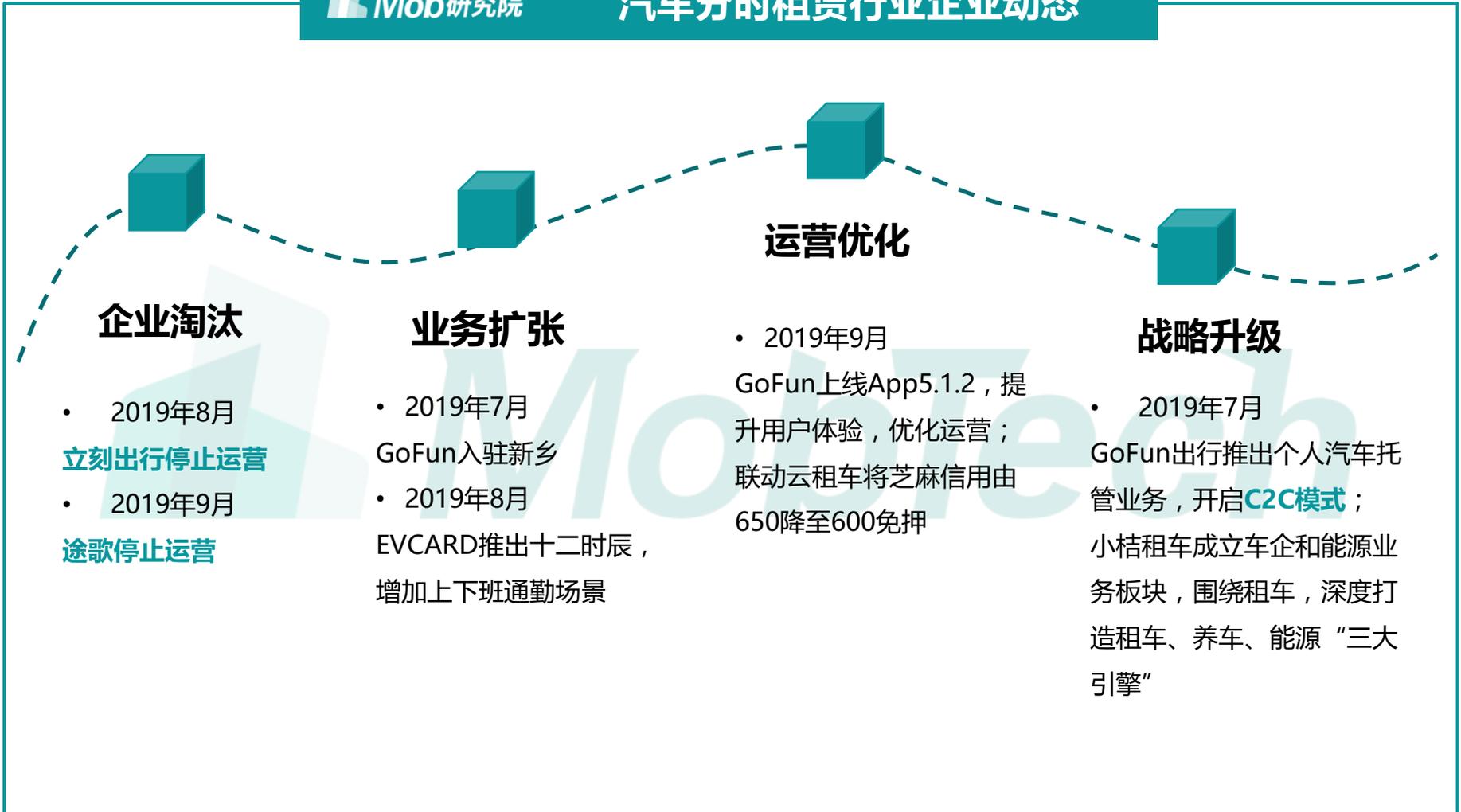
经过2017年资本狂热角逐后，现已回归理性，Q3仅2笔融资。资本收紧势必加速行业洗牌，一批企业会因资金链断裂而退出市场

汽车分时租赁行业融资现状



市场玩家获客、运营优化、战略升级并行

Q3经营不善的企业退出角逐，幸存玩家获客、精细化运营、战略升级“多手抓”，市场玩家们已经从粗放式扩张发展到精细化运营阶段

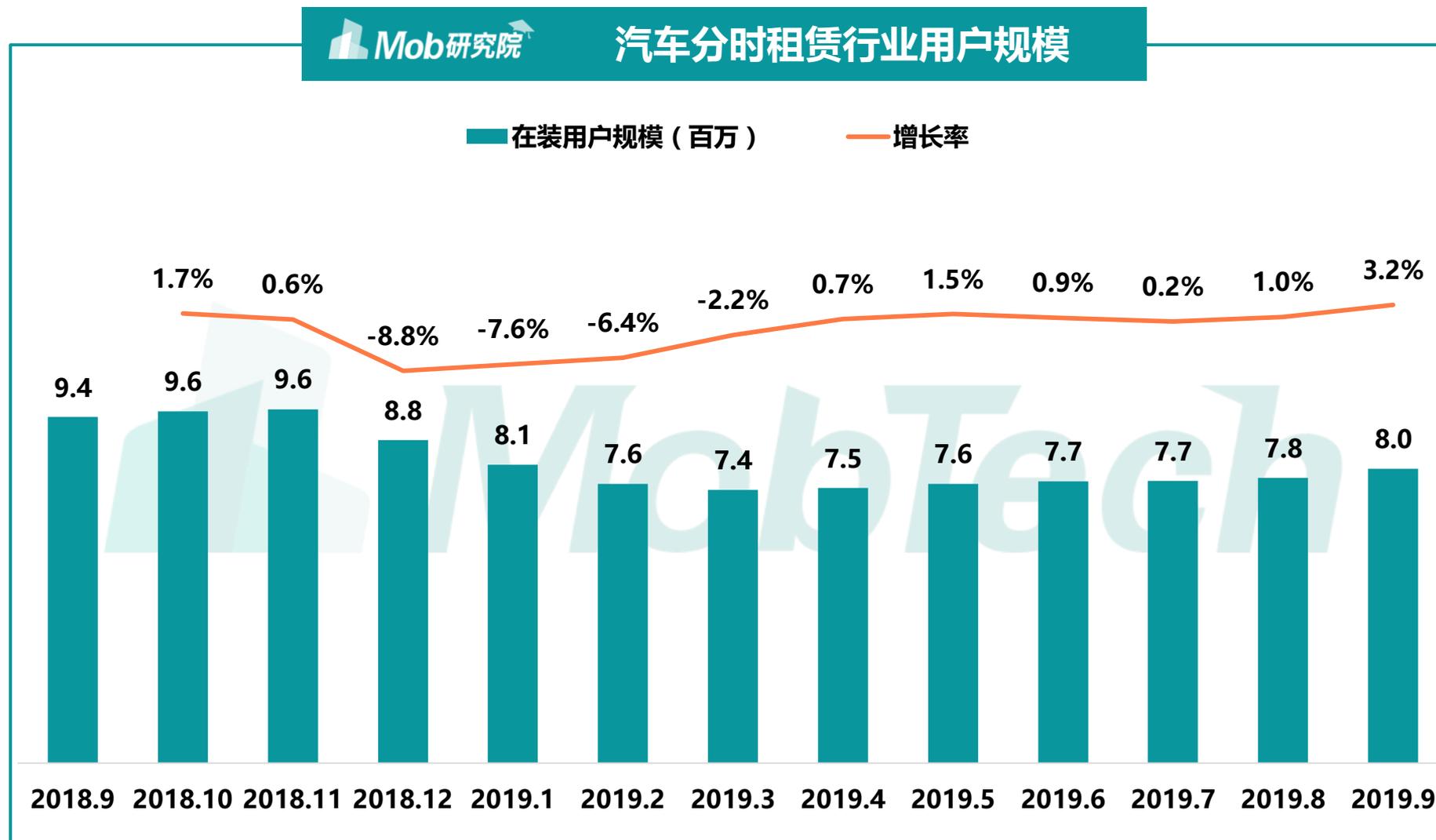


02

Q3汽车分时租赁用户表现

市场用户回暖，千万规模仍可期待

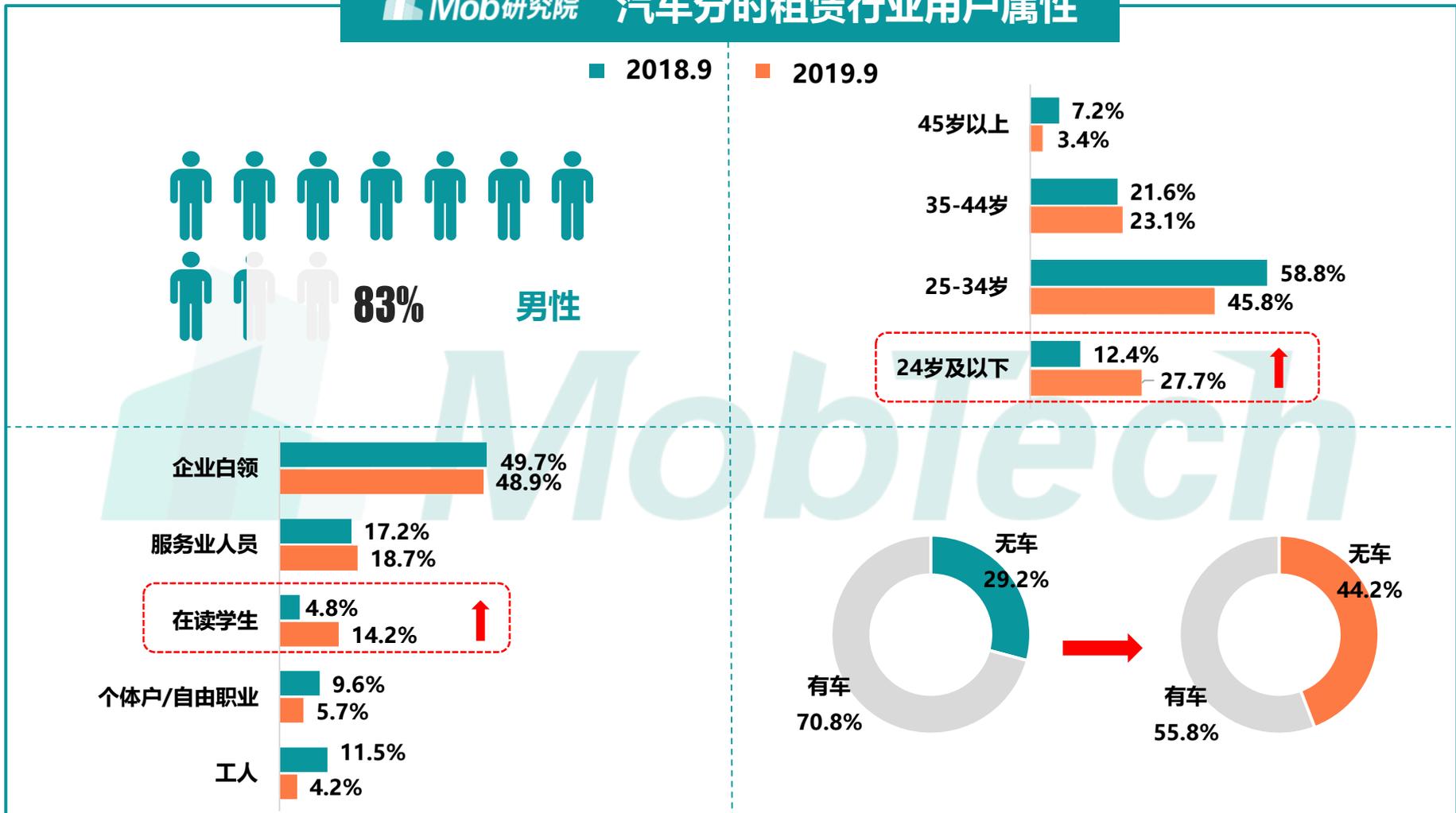
市场处于整合期，用户规模随着企业的淘汰波动，2019年下半年整体用户规模小幅回升，整体市场仍为增量市场，未来依旧有较大的增长空间



用户场景扩张生效，年轻学生群体袭来

85后男白领仍为主力军，但随着用户场景的增加，偏爱猎奇尝鲜的有证无车学生们跃跃欲试，年轻用户比例增多

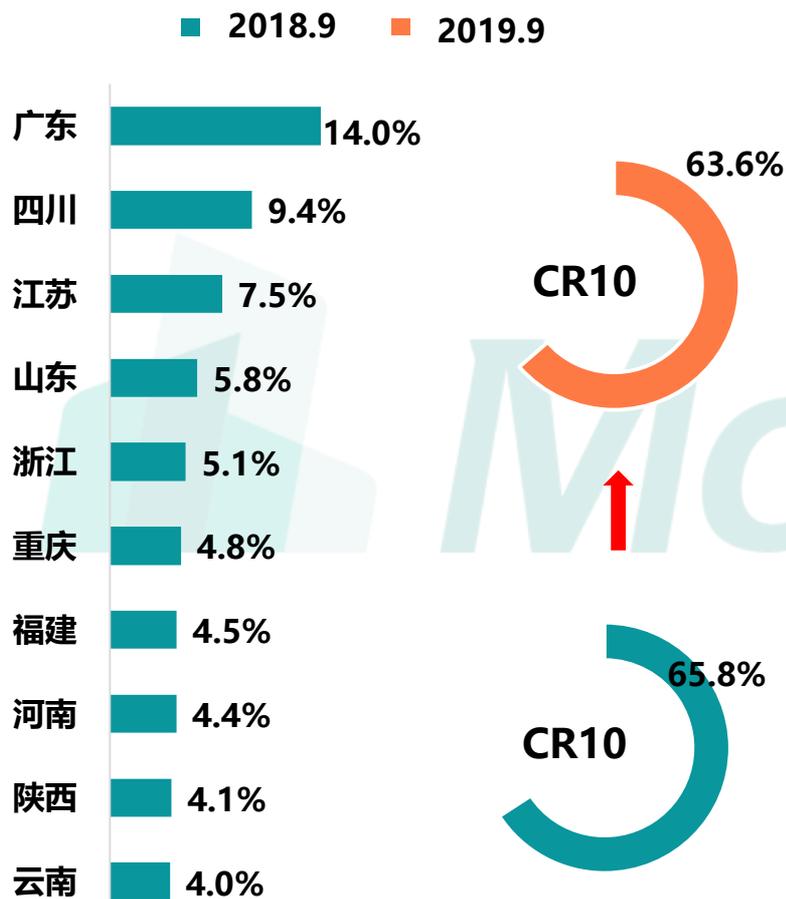
Mob研究院 汽车分时租赁行业用户属性



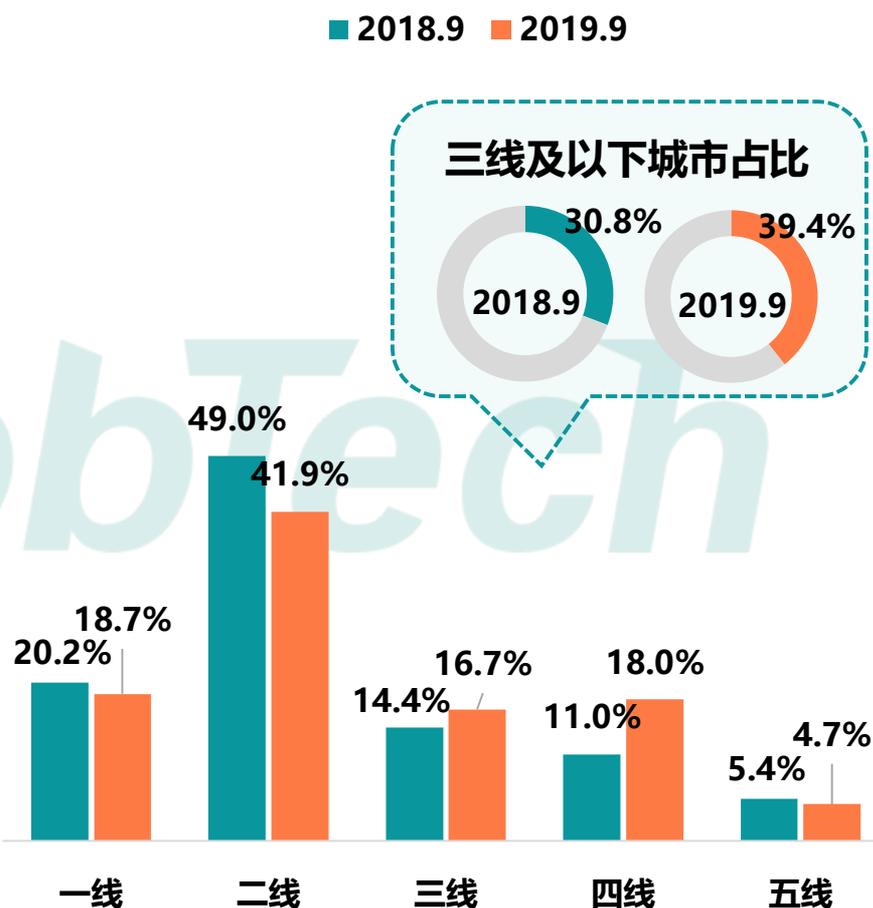
市场下沉，三线及以下城市用户蓄势待发

一二线城市依旧为主战场，但随着企业攻城掠地，省份集中度略有下降，下沉趋势明显

Mob研究院 省份分布TOP10及集中度



Mob研究院 城市等级分布



03

Q3汽车分时租赁企业分析

市场格局：瞬息万变，联动云暂居榜首

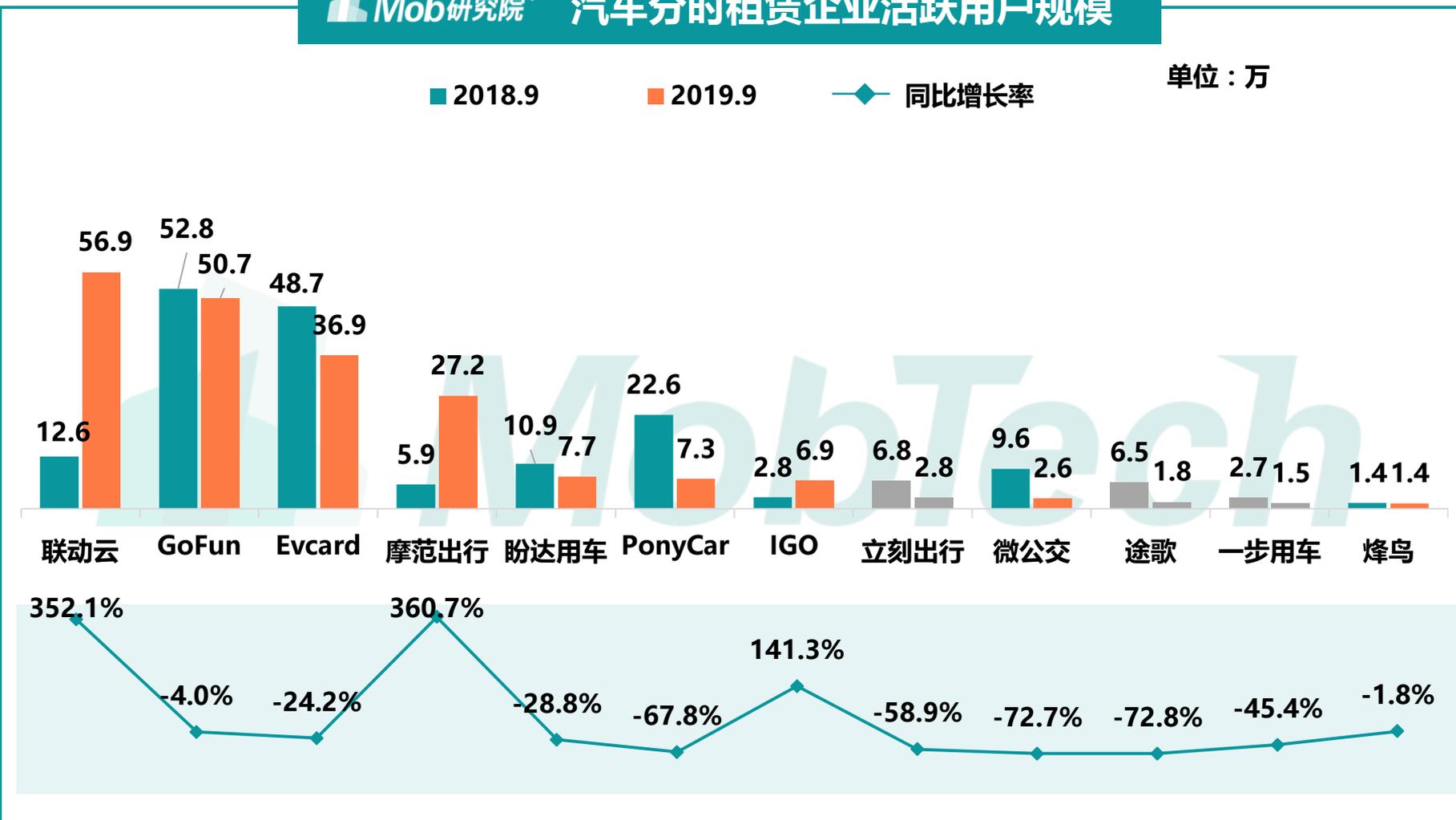
经过2018年洗牌，联动云租车杀出重围，暂居第一，GoFun略有下降，Evcard位列第三，其中摩范出行和联动云这一年内增势最为猛烈



汽车分时租赁企业活跃用户规模

单位：万

■ 2018.9 ■ 2019.9 ◆ 同比增长率



Source : MobTech , 2018.9、2019.9

注：选取活跃用户规模万级以上App

运营现状：车企系占据大半江山

凭借先天车源优势，车企系占据近一半市场，非车企企业则另辟蹊径，或调动C端车源或提供高端车型，走差异化战略，其中联动云租车无论车辆投放和城市覆盖都首屈一指



汽车分时租赁头部企业运营状况

企业名	企业所属	车辆供应方	投放车辆数	城市覆盖数
联动云租车	宝能集团	观致 (宝能入股观致51%股份)	5万+	180+
GoFun	首汽集团(租赁公司)	上汽、大众等B端及C端用户	4万+	80+
Evcard	上汽集团(主机厂)	上汽及其他厂家	4万+	60+
摩范出行	北汽集团(主机厂)	北汽	2万+	40+
盼达用车	力帆汽车(主机厂)	力帆、长安	3万+	10+
PonyCar	自有创业	奇瑞、长安、北汽等厂家	2万+	10+
IGO共享出行	自有创业	宝马、奔驰等厂家 (车型多为豪华型)	2千+	深圳全覆盖，开始布局珠三角地区

业务布局：争相拓展业务版图

头部企业跑马圈地的同时发展多元化业务，横向挖掘长租、物流市场，纵向打通产业链，发展二手车、汽车后服务市场

汽车分时租赁头部企业业务布局

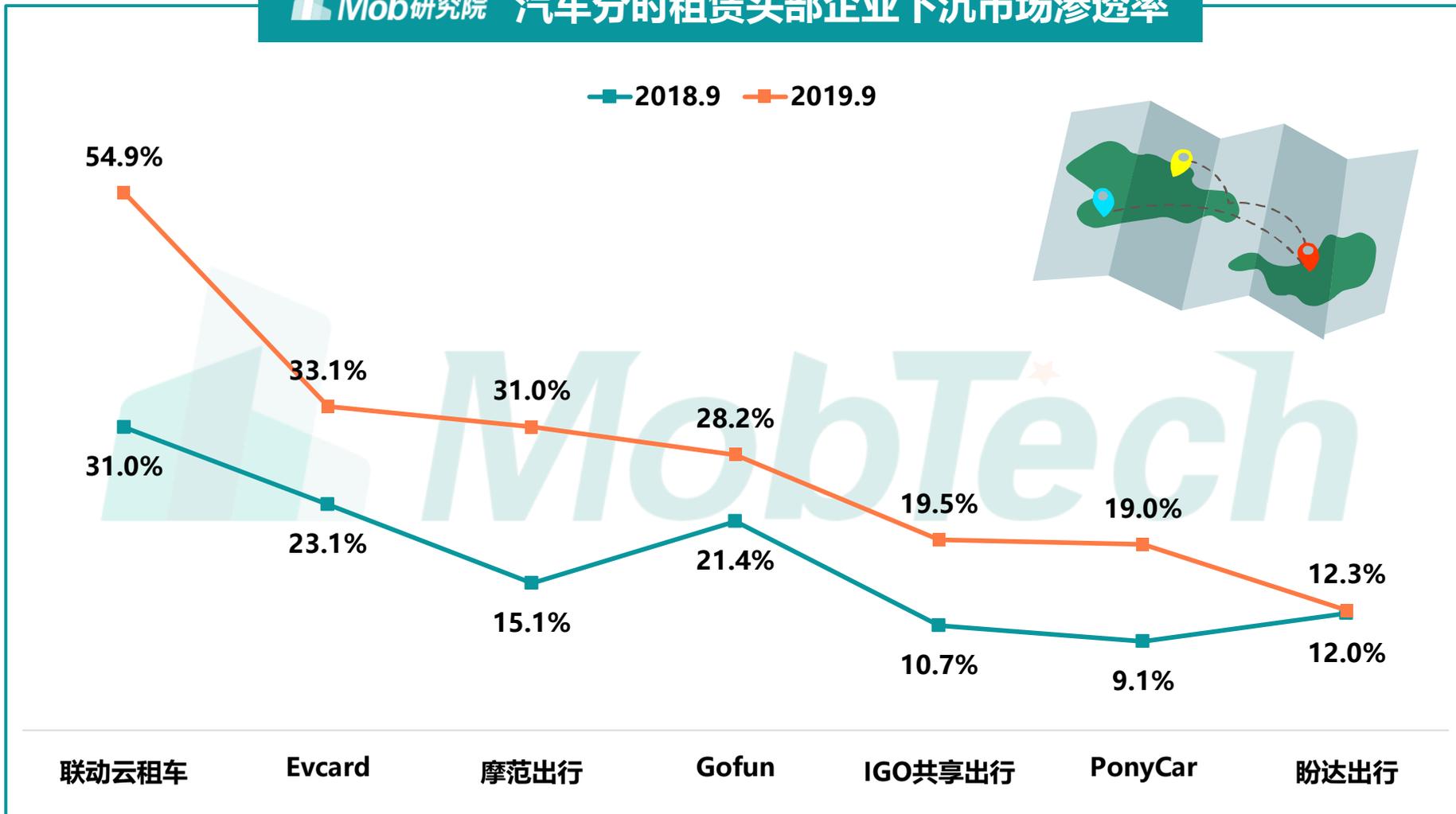
纵向发展



下沉市场：联动云搅动下沉市场风云

近一年内，联动云和摩范出行下沉攻势最猛，其中联动云近六成市场布局在三线及以下城市，盼达出行仍坚守在一二线战场

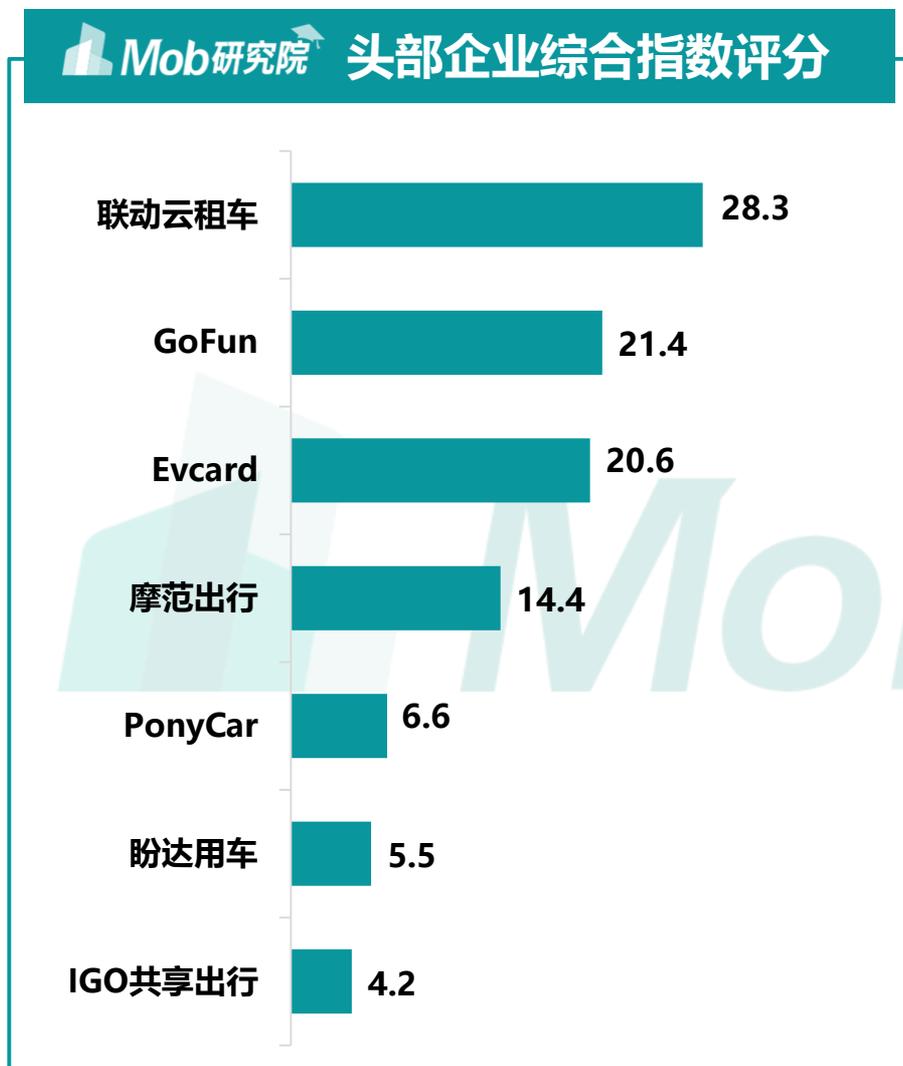
Mob研究院 汽车分时租赁头部企业下沉市场渗透率



Source : MobTech , 2018.9、2019.9

注：下沉市场渗透率=该平台“三四五线城市”活跃用户占整体活跃用户比例

综合考量下，联动云暂时领跑于其他平台，其次是GoFun和Evcard。未来将会形成马太效应，资源会向头部企业集中，中小企业举步维艰



04

汽车分时租赁未来发展趋势

国外企业尚不足惧，国内玩家主场厮杀

分时租赁重资产、重运营，市场运维成本高，国内用户尚处于习惯养成和被教育阶段，国外企业仅凭自身之力难以为继，未来很长一段时间仍为国内头部企业间的厮杀

Mob研究院 国外企业进入中国模式

➤ 直接切入中国市场

特点：重资产模式，对运维能力要求高，风险较大，但管控力度强

案例：2015年初Car2go布局中国重庆，2019年6月退出市场

➤ 与本土企业合作、合资等切入中国市场

特点：间接的扩张方式，借力打力，但资金实力要求高，并且依附于本土企业，对于中国市场管控力度不强

案例：2017年，宝马旗下Reach Now进入中国成都，与Evcard合作，提供高端车型

所属国家 国外核心汽车分时租赁出海企业

德国 Car2Go

法国 Autolib、Twizy Way

英国 E-car Club

加拿大 Communauto

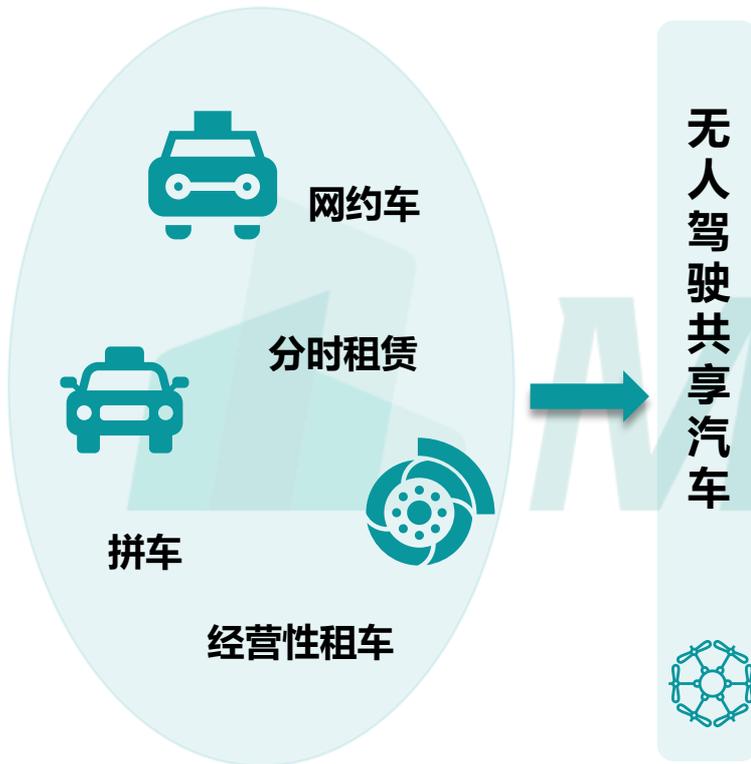
美国 Zipcar、Drivenow

澳大利亚 Greensharecar、Goget

日本 Choi-mobi

技术加持，无人驾驶共享汽车未来可期

自动驾驶技术加持下，未来各类网约车、拼车、分时租赁等多种经营业态将会统一，仅有“无人驾驶共享汽车”这一种场景留存



分类	SAE名称	操作控制	环境感知	行为主体	发展现状
LV0	无自动化	驾驶员	驾驶员	驾驶员	量产
LV1	驾驶支援	驾驶员			
LV2	部分自动化	系统	系统	系统	预计2019-2020年量产
LV3	有条件自动化				
LV4	高度自动化				
LV5	完全自动化				已实现暂未量产，2019-2020年特地场景落地
					预计2030年实现

报告说明

1.数据来源

MobTech报告数据基于市场公开信息，MobTech自有监测数据，以及MobTech研究模型估算等来源。

2.数据周期及指标说明

报告整体时间段：2018.09-2019.09

具体数据指标请参考各页标注

3.版权声明

本报告为MobTech制作，报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权为原作者所有。没有经过本公司新媒体许可，任何组织和个人不得以任何形式复制或传递。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

4.免责条款

本报告中行业数据及市场预测主要为分析师采用桌面研究、行业访谈及其他研究方法，并且结合MobTech监测产品数据，通过统计预测模型估算获得，仅供参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。任何机构或个人援引或基于上述数据信息所采取的任何行动所造成的法律后果均与MobTech无关，由此引发的相关争议或法律责任皆由行为人承担。



全球领先的第三方全景数据服务平台

研究报告合作

赵先生

zhaozhch@yoozoo.com

获取更多信息/转载/媒体合作

欢迎联系合作负责人：大琪

微信：Mobtech888（备注：公号名/媒体平台名）

电话：18916207269



关注我们