

团车
携手天猫汽车 探索新模式

NASDAQ: TC

**STONE STREET
GROUP**



团车2019年三季度业绩简报

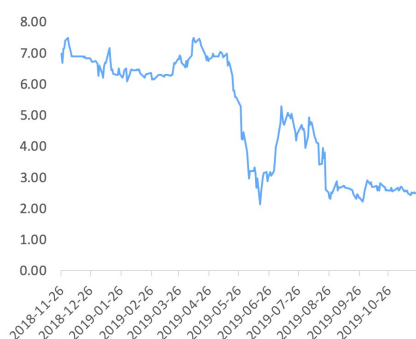
交易所: 纳斯达克

股票代码: TC

公司信息

日期:	2019-11-25
当前价格:	\$2.45
52周区间:	\$2.01 - \$7.80
总市值:	\$1.79亿
均量:	9668
市盈率:	-
来源: Bloomberg	

NASDAQ: TC 股价



业绩简评

团车公布2019年第三季度季报, 前三季度净收入为4.62亿元人民币(6460万美元), 相较于去年的4.246亿元人民币同比增长8.8%。前三季度毛利与去年同期的3.043亿元人民币相比, 同比增长7.2%, 达3.261亿元人民币, 毛利率从71.7%略降至70.6%。美国公认会计准则下, 第三季度归属于普通股股东的净亏损为人民币4680万元人民币(650万美元), 去年同期为5040万元人民币, 同比减少7.14%。每股股份稀释后净亏损为人民币0.16元人民币(0.02美元), 去年同期为0.47元人民币, 同比减少66%。按照Non-GAAP会计准则调整后, 包括扣除股权激励费用, 长期股权投资减值以及认股权证公允价值损失影响, 归属于普通股股东的净亏损为3760万元人民币(530万美元), 而去年同期净亏损为820万元人民币。Non-GAAP会计准则稀释后每股亏损为0.13元人民币(0.02美元), 而去年同期每股净亏损0.08元人民币。公司现金状况稳健, 没有未偿还债务, 截止2019年6月30日, 公司拥有现金及现金等价物共2.917亿元人民币(4080万美元)。

公司预计2019年四季度净收入约为1.9-2亿元人民币, 同比下降16.1%-11.7%。本预测考虑到了当前汽车市场的状况和公司现阶段的经营状况, 这些看法可能会发生变化。

经营分析

把握核心主营 创新业务发展势头良好

面对汽车市场环境的不利因素, 团车在2019年前三季度总收入仍然保持了同比增长, 这得益于核心业务的稳定发展, 以及今年新开展的特卖会、网络营销等新产品线业务势头良好, 有效的丰富和补充了主营业务。受到市场持续下行的影响, 许多品牌主机厂陷入困境, 寻求业务突破, 急需低成本高转化率的销售渠道。团车的虚拟经销商等创新业务正符合了行业诉求, 开展合作变得更加容易。

(1) 线下营销服务收入由去年同期的1.536亿元人民币降至1.297亿元人民币(1900万美元), 降幅为15.6%。其中, 车展业务收入由去年同期的1.536亿元人民币下降至1.236亿元人民币(1730万美元), 降幅为19.5%。这主要受到主机厂和经销商营销预算降低, 参展商层面受到一定负面影响, 考虑到成本效益, 团车主动控制了场次数量以降低成本。第三季度由去年同期的覆盖122个城市, 增加至150个城市。举办车展场次由去年同期205场, 增加至212场, 同比增长3.4%。所促成的汽车销售交易量从上一年的81,742辆降至76,798辆, 同比减少6.0%。新车销售成交总额(GMV)由此前同期106亿元人民币降至105亿元人民币(15亿美元), 基本持平, 同比略降0.9%。销售业务的地理覆盖城市数量从去年同期的131个城市进一步扩大到148个城市, 同比增长13%。今年新开展的特卖会业务发展势头良好, 三

季度共举办192场，贡献收入为600万元人民币（80万美元）。（2）虚拟经销商、线上营销服务和其他的收入为590万元人民币（80万美元），去年同期为170万元人民币，同比大幅增长247%。

市场环境企稳 或将进入行业整合期 剩者为王

中国汽车产销整体大幅下降的情况虽然有所改善，但行业所面临的压力仍没有有效缓解，截止2019年9月已是连续15个月同比下降。现阶段国际环境复杂，世界经贸增长放缓，尽管国内宏观经济总体稳定发展，但我国汽车消费动能仍处于不足状态，以及部分地区提前切换国六排放标准，所导致的国五车型减价促销短时间内透支了大量市场需求，其所带来的影响还未完全消退。其中新能源汽车也连续三个月下降，主要是由于补贴下降所导致，这也严重影响了部分以新能源为主打的国产品牌销量。

月份	汽车销量当月值（万辆）	当月同比（%）
2019-9	227.10	-5.2
2019-8	195.80	-6.9
2019-7	180.80	-4.29
2019-6	205.60	-9.6
2019-5	191.26	-16.40
2019-4	198.05	-14.61
2019-3	252.00	-5.18
2019-2	148.16	-13.77
2019-1	236.73	-15.76
2018-12	266.15	-13.03
2018-11	254.78	-13.86
2018-10	238.01	-11.07

来源：中国汽车工业协会

值得注意的是1-9月，汽车销量排名前十位的企业集团销量合计为1651.8万辆，比上年同期下降9.3%，高于行业增速1.0个百分点。占汽车销售总量的89.9%，高于上年同期1.1个百分点，可见头部企业的市场集中度在加强。2019年9月，中国品牌轿车销售17.2万辆，同比下降13.2%，占轿车销售总量的18.5%，比上年同期下降1.2个百分点。在合资车企向下布局，争夺入门级市场的情况下，自主品牌的市场份额逐渐被挤压。汽车行业或将进入整合洗牌期，不少品牌崛起于中国汽车市场高速增长期，缺失了市场红利，没有核心技术的企业大概率会面临优胜劣汰的局面。汽车厂商的大面积亏

损导致厂商营销预算以及对经销商营销补贴的大幅度削减，对整个产业都是巨大挑战，但同时也是团车打通品牌商合作渠道，优化升级主营业务，多元化丰富产品线，在市场逆势下整合行业资源的重要机会。

8月27日，国务院办公厅印发了《关于加快发展流通促进商业消费的意见》，商务部等部委正在深入开展相关调研，广泛征求汽车行业企业的意见，将会同研究有针对性的政策措施，并适时出台，支持汽车产业高质量发展。在一系列稳就业、稳金融、稳外贸、稳外资、稳投资、稳预期的政策作用下，将有助于缓解汽车行业的下行压力，对我国汽车消费起到很好的促进作用。

与天猫汽车建立战略合作伙伴关系

2019年10月21日，团车宣布已与阿里巴巴集团旗下的天猫汽车签署战略合作协议，探索更多业务增长机会。阿里巴巴集团是中国最大的电子商务零售平台，截止2019年6月底，包括淘宝、天猫在内的月活用户达到7.55亿，拥有最丰富的线上流量资源。

作为协议的一部分，天猫汽车将与团车合作，基于阿里线上资源、电子商务基础设施和大数据分析能力与团车遍布全国的覆盖网络和线下汽车销售渠道经验相结合，双方共同打造更加智能化的交易场景。两家公司还计划联合推出一项新的由数据驱动的智能O2O式汽车交易服务，进一步扩大彼此客户群，增强消费者的汽车购买体验。团车可利用天猫的人工智能技术构建更精准的用户画像，以及尖端的大数据分析技术支持智能汽车交易系统的开发。覆盖面更广更精准的推送加上良好的线下体验将能达成更多终端成交。

信息披露及免责声明

本研究报告由 Stone Street Group LLC 提供，旨在提供相关服务给报告中研究对象的投资者，包括此报告的撰写与分发。本报告基于本公司研究人员认为可信的公开资料或实地调研获取的资料。

本报告旨在提供观点给报告中所指公司的投资者，但该投资者并不得依赖本报告取代其独立判断。本报告基于本公司认为可靠的公开信息和资料，但我们对这些准确性均不作任何保证。撰写此报告的研究员需在发行报告前与研究对象确认其相关数据的准确性。投资者不应视本公告为做出决策时的唯一因素。本报告中的内容和意见仅供参考，并不构成对所述证券买卖出价。

本公司对报告中所叙述的公司所发行的证券不持有任何头寸，因此也不会交易任何证券。本公司不参与，且不接受补偿来自于任何与报告中所述公司相关的投资银行或其他层面上的金融服务。本公司与发行者的合同保障了本公司对相应研究报告的最终编辑权力，对于报告发行的及时性，以及对于负面报告发行的责任。从报告发行日三个月内，本公司对报告中公司发行的股票无任何买卖，抵押或其他转移证券的计划。

本公司每一位分析师基于其自身的尽职调查，对报告中的分析及收入目标有着自身的判断。分析师部分收入受本公司整体盈利情况影响。无直接或间接补偿会与报告或文章中所涉的推荐或观点相关联。本公司政策不允许任何分析师或其家庭成员 (i) 拥有，交易，或持有任何利益在分析师所负责的公司发行证券上，(ii) 作为被研究对象公司的董事会或公司成员。

本报告中的资料、意见预测均反映报告初次公开发布时判断，在不作事先通知情况下，可能会随时调整。其中一个风险为，分析师对于盈利情况的估计会不及预期。本报告含有一些对于未来预期的陈诉，会呈现一些风险或不确定性。意味着实际结果可能会偏离于报告中的预期。会造成与预期不同的因素包括，但不仅限于，那些在公司财务报告“风险因素”章节所讨论过的因素。公司财务报告电子版可通过美国证券交易委员会官方网站 www.scc.gov 所得。

本研究报告分析师保证，此研究报告准确反映了他/她对于此公司发行证券的个人观点，并且分析师的个人补偿在任何时点，都不会通过直接或间接的方式，关联到研究报告中所呈现出的具体推荐或观点。