



北京某汽车供应链公司业务尽调项目案例

编制单位：北京尚普华泰咨询有限公司

联系电话：010-82885739 传真：010-82885785

邮编：100083 邮箱：hfchen@shangpu-china.com

北京总公司：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 11 层

网址：<https://www.sunpul.cn>

前 言

声明

（一）我司业务尽调项目组依据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国招标投标法》、《中华人民共和国民法典》等现行有效之法律、行政法规及本调查报告出具日以前已经发生或存在的事实，基于对有关事实的了解，并按照行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神出具本调查报告。

（二）截至本尽职调查报告出具之日，目标公司提供了部分尽调项目组要求的电子版、原件或复印材料，并就部分问题进行了口头说明。我司对相关数据的真实性、准确性等皆不发表任何意见。

（三）我司尽调项目组对目标公司提供的相关资料，进行了充分的核查验证，并对尽调项目组认为出具本调查报告所需的文件进行了审慎审阅。我司保证在本调查报告中不存在虚假记载、误导性陈述。

（四）本尽职调查报告对目标公司的业务真实性以及评估事项等，均不发表任何专业意见。如果本尽职调查报告中存在涉及或说明该等事项的内容，则仅为对有关专业报告或事实的引用，并不表明我司对该等事项发表任何意见或建议。

（五）本调查报告仅供拟开展的对***业务尽职调查项目之目的出具。未经我司书面同意，本尽职调查报告不得为他人的利益或其他目的而使用。

（六）本项目组在进行本项目的尽职调查过程中本着专业、诚信的原则，做到勤勉尽责，公正无私；并进而承诺在完成投资后，亦不会收受项目方或其关联方任何利益。

本项目组对于违反本声明的行为及其所造成的后果愿意接受处理或承担法律责任。

释义

.....°

方法

本次尽职调查所采用的基本方法如下：

- 1、审阅、核实目标公司文件、资料与信息；
- 2、与目标公司有关人员会面和交谈；
- 3、向目标公司进行询证；
- 4、目标公司合作主机厂、经销商、金融机构实地走访；
- 5、访谈同业公司。

假设

本报告基于下述假设：

- 1、所有目标公司提交给我们的文件均是真实的；
- 2、所有目标公司提交文件的复印件/电子版文件与其原件均是一致的；
- 3、所有目标公司提交给我们的文件均由相关当事方合法授权、签署和递交；
- 4、所有目标公司提交给我们的文件上的签字、印章均是真实的；
- 5、所有目标公司对我们做出的有关事实的阐述、声明、保证，无论是书面的还是口头做出的，均为真实、准确和可靠的；
- 6、本报告之后，我们可根据贵公司的委托，按照贵公司的指示，根据具体情况对某些事项进行跟踪核实和确认，但不保证在尽职调查之后某些情况是否会发生变化。

结构

本报告分为前言、正文和尽调结论三大部分。报告的前言部分主要介绍声明、释义、方法、假设等关键问题。报告的正文部分包括目标公司基本信息、目标公司业务流程及发展现状、汽车金融市场行业情况、目标公司发展规划、目标公司业务风险分析等内容。报告的结论部分，包括目标公司业务优势总结、业务风险及问题提示等内容。

第一章 标的公司基本信息

1.1.工商基本信息

图表 1：工商登记信息

统一社会信用代码	
注册地址	
法定代表人	
注册资本	
成立日期	
企业类型	
登记机关	
经营范围	
营业期限	
登记状态	

1.2.股权结构

1.3.主要经营资质证书

1.4.组织架构及员工情况

1.4.1.公司法人治理结构

- 1、董事会
- 2、监事会
- 3、高管层

1.4.2.公司组织架构

1.4.3.员工情况

图表 5：公司员工花名册

序号	姓名	性别	所在部门	岗位	学历	劳动关系所属公司
1						
2						
3						

1.5.财务数据

根据目标公司提供的财务报表，2019年至2022年财务主要数据指标如下：

图表 6：2019年12月31日至2022年12月31日财务报表数据

项目	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
流动资产（元）				
非流动资产（元）				
资产总计（元）				
流动负债（元）				
非流动负债（元）				
负债总计（元）				
营业收入（元）				
营业成本（元）				
财务费用（元）				
营业利润（元）				
利润总额（元）				
净利润（元）				

1.5.1.经营情况分析

- 1、营业收入构成
- 2、营业总成本构成
- 3、毛利率分析

1.5.2.资产负债情况分析

- 1、资产结构
- 2、负债结构
- 3、资产周转能力分析
- 4、偿债能力分析

1.6.主要资产情况

1.6.1.固定资产

1.6.2.无形资产

- 1、软件著作权
- 2、商标信息
- 3、发明专利

第二章 标的公司业务分析

2.1.公司整体业务架构

2.1.1.整体业务体系

***定位汽车供应链服务平台，围绕新车、二手车和汽车零部件销售领域，通过自主搭建的 SaaS 平台（APP 版+PC 版）、IT 交易系统、智慧仓储技术，为主机厂商、4S 店授权经销商、二网经销商等提供以汽贸融资服务为核心，以物流、仓储、库存管理、汽车零售金融等服务为搭配的全链条供应链服务方案。

2.1.2.各版块业务简介

1、新车业务

新车业务，由***与汽车主机厂签订战略合作协议，为其授权经销商或者非授权经销商提供供应链金融服务，由***向主机厂代采车辆，获得车辆权证，经销商支付全额货款后，将车辆和权证移交给经销商。

截至报告基准日，.....：

图表 19：新车业务客户数量情况

注册类别	注册数量	激活用户数量	稳定合作用户数量
主机厂			
4s 经销商			
二网经销商			

2、二手车业务

二手车业务，通过为二手车园区和二手车商建立交易市场服务平台，提供库融型供应链金融服务和数字化仓储监管服务。由.....。

截至报告基准日，已与国内***个二手汽车市场（园区）进行洽谈，.....。

3、汽车零部件业务

汽车零部件业务，由***与主机厂签订战略合作协议，为主机厂提供零配件供应链服务。由***向上游汽车零配件厂商采购零配件并送至***监管库监管，主机厂将等价值的整车发送至***监管库作为抵押，.....。

2.2.新车业务

2.2.1.业务流程

新车融资业务，***与主机厂达成战略合作协议，签订总对总合同，为其 4S 经销商以及销售该品牌的非授权经销商提供服务。

1、准入及授信审批

.....。

2、贷款审批

.....。

3、车辆交付

.....

2.2.2.盈利模式

新车业务板块的盈利模式包括三部分，分别为融资服务费、车辆差价和其他服务费。

.....

2.2.3.营销模式

2.2.4.业务特点

.....

2.2.5.主机厂分析

根据目标公司提供的资料，目前公司合作的主机厂品牌如下：

图表 27：一猫科技目前合作主机厂

序号	主机厂名称	品牌	主机厂所在城市
1			
2			
3			
4			
.....			

根据汽车之家数据，2022 年我国汽车各厂商年销量中位数大约为 36270 台，平均数大约为 183243 台。在与***合作的***个品牌中，2022 年，***的品牌年销量低于市场中位数，有***的品牌年销量低于市场平均数。由此可见，***合作的主机厂多为二三线品牌。

.....

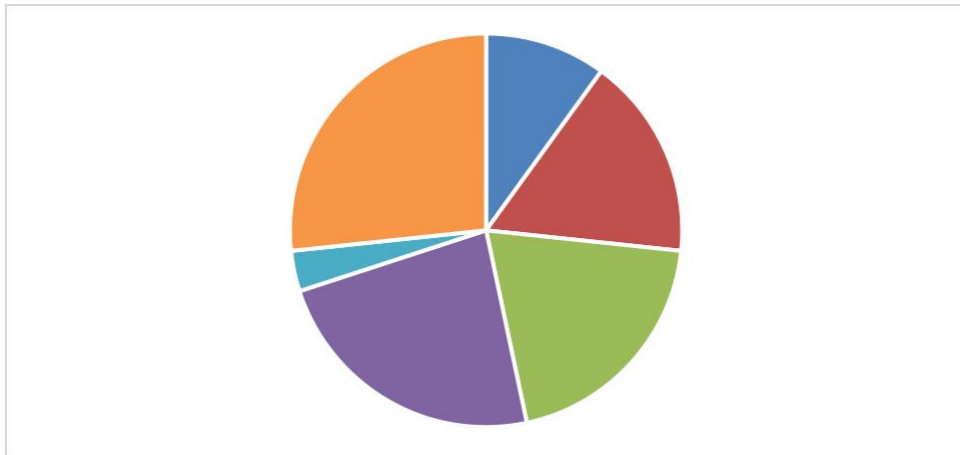
2.2.6.经销商分析

2022 年与***合作的经销商平台交易额位于前 30 的如下：

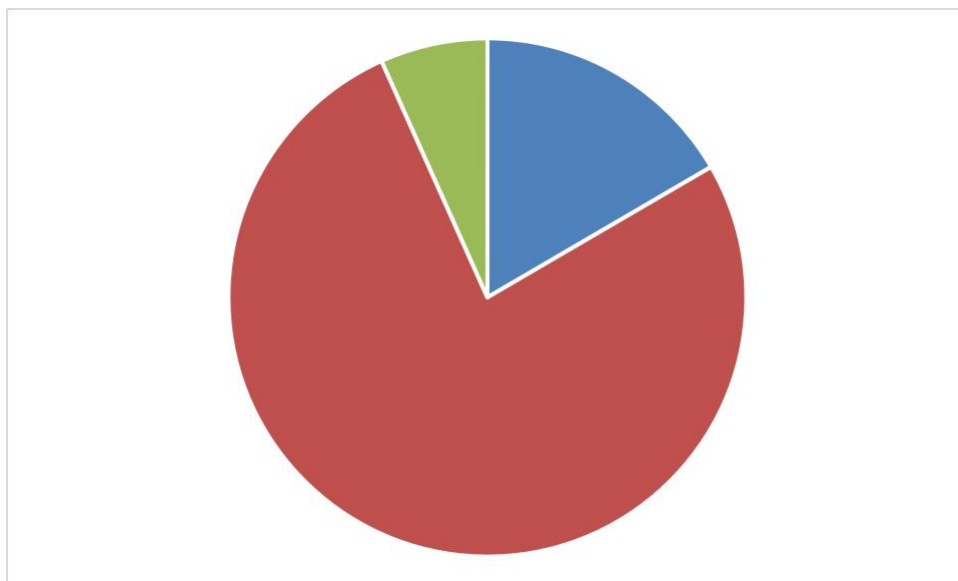
图表 30：2022 年平台交易额前 30 合作经销商

序号	经销商	品牌	车辆金额	台数	所在城市
1					
2					
3					
4					
5					
....					

图表 31：2022 年合作经销商城市级别分布



图表 32：2022 年合作经销商月均采购车辆数结构



综上所述，.....。

2.2.7.资金来源分析

.....

2.2.8.业务规模

.....

2.3.二手车业务

2.3.1.业务模式

2.3.2.业务问题提示

1、评估准确性问题

二手车非标准化的属性使得二手车的价值评估成为二手车交易的核心环节，车况鉴定是价值评估的关键，二手车车况是“一车一况”，对应的交易价格也是“一车一价”，因此，对于同一个品牌的二手车，很可能由于车龄、车况、行使里程等因素，形成较大的价格差异，评估标准难以统一。如果自身二手车鉴定评估技能不足，仅靠第三方评估机构，可能存在第三方评估结果不准确的风险。评估不准确的因素有多方面，包括三方机构评估人员技能不足、评估机构或人员受卖方贿赂评估结果失去公允性等。若公司无法识别二手车是否故障、是否精修，甚至是否合法，以不准确的评估价购入车辆，从而造成损失。

措施建议：

1) 设立价值评估部门，引进二手车高级评估师专业人才，委派专员对车辆进行现场评估，详细鉴定车况，不断提高评估师的实操技能，提高二手车价值鉴定的准确性；

2)

2、车辆监管问题

3、交易安全问题

2.4.零部件业务

2.4.1.业务模式

.....

2.4.2.业务问题提示

- 1、权证难以把控的问题
- 2、主机厂破产的问题

2.5.风控保障体系

2.5.1.贷前风控

2.5.2.贷中风控

2.5.3.贷后风控

第三章 行业市场分析

3.1.行业概述

3.1.1.行业定义及分类

汽车金融即围绕汽车生产运作活动价值链开展的融资和贷款服务，重要环节包括以制造为核心的生产环节、下游的流通环节和终端的销售环节。

生产环节的融资方一般为零部件供应商，以往汽车制造公司处于优势地位，中小微零部件企业受自身体量限制资金压力较大。该环节以应收账款为主要方式，具体业务包括保理、商票贴现、订单融资和应收账款融资。

流通环节融资主体为经销商和汽贸商，在进行整车采购和库存融资运作活动时需要资金款项支持，具体融资方式包括存货质押融资、汽车合格证质押、回购担保等。

销售环节贷款主体为消费者，在进行购车活动时需要资金支持，包括消费贷款、消费分期、融资租赁等方式。

目前目标公司主营业务所处的环节为流通环节，即经销商汽车金融业务，以提供库存批发贷款服务为主。

3.1.2.产业链介绍

汽车金融产业链上游是汽车主机厂商，中游是汽车金融参与方，包括商业银行、汽车金融公司、融资租赁公司和互联网金融公司，通过经销商库存融资贷款、

汽车消费贷款等方式促进销售，产业链下游则是购车方，一般包括经销商、个人消费者等。

目标公司处于产业链中游。

3.2.市场发展情况

3.2.1.市场规模

1、汽车库存金融整体市场

中国是全球最大的汽车市场，庞大的基本盘为中国汽车金融行业的发展打下坚实基础。2022年，尽管受到芯片结构性短缺、疫情反复、动力电池原材料价格高位运行和局部地缘政治冲突等多种不利因素冲击，但在一系列稳增长、促消费政策的有效拉动下，中国汽车行业仍逆市前行。根据中国汽车工业协会数据显示，2022年中国汽车产销量分别为2702.1万辆和2686.4万辆，同比分别增长3.4%和2.1%，全年产销量连续14年蝉联全球第一。

根据《2022年中国汽车金融年鉴》，在一系列金融产品的助推下，我国汽车金融渗透率（使用汽车金融购买的车辆数量/汽车总销量）在不断提高，2022年汽车零售金融约为51.5%。库存金融渗透率暂无官方统计，根据专家访谈，约80%-90%的经销商一定程度上都会贷款融资，假设其70%的销售量采用库存金融，则汽车经销商金融的渗透率约为60%。

目前汽车库存金融市场规模无官方统计，.....。

图表 38：2023年-2028年汽车库存金融市场规模预测表

年份	汽车产量 (万辆)	库存金融渗透率 (%)	单车均价 (万元)	市场规模(亿元)
2022				
2023				
2024				
2025				
2026				
2027				
2028				

数据来源：中汽协、21世纪汽车研究院、尚普华泰

2、汽车库存金融二网经销商细分市场

二网经销商是指代理4S授权经销商的汽车整车销售的经营实体，一般分布

在三四五线市场，目标客群为超出 4S 授权经销商销售服务半径的区域、或者对价格更敏感的三四五线城市客户群体。

目前二网经销商汽车库存金融市场规模无官方统计，……。

图表 39：2022 年和 2028 年二网经销商汽车销量预测表

年份	汽车销量（万辆）	城市销量占比（%）		二网经销商渠道占比（%）		二网经销商汽车销售量（万辆）
2022 年		一二线城市		一二线城市		
		三线及以下城市		三线及以下城市		
		合计				
2028 年		一二线城市		一二线城市		
		三线及以下城市		三线及以下城市		
		合计				

数据来源：艾媒咨询、专家访谈、尚普华泰

图表 40：2022 年和 2028 年汽车库存金融二网经销商细分市场预测表

年份	二网经销商汽车销售量（万辆）	汽车金融渗透率（%）	客单价（万元）	市场规模（亿元）
2022 年				
2028 年				

数据来源：尚普华泰

3.2.2. 市场格局

目前汽车库存金融行业主要有三类参与主体，分别是银行、汽车金融公司、互联网平台。汽车金融发展初期，银行曾凭借牌照垄断先发布局，在市场独占鳌头；随后 25 家汽车金融公司，依靠整车企业资源、经销商渠道、购车客群基础等优势逐步占据主导地位；目前互联网平台等新兴玩家相继入局，汽车经销商金融行业呈多元竞争格局。

1、商业银行

……。

2、汽车金融公司

……。

3、互联网汽车金融平台

……。

图表 42：汽车库存金融市场不同参与主体特点对比

参与主体	商业银行	汽车金融公司	互联网平台
------	------	--------	-------

参与主体	商业银行	汽车金融公司	互联网平台
金融牌照			
客户资质			
保证金比例			
经销商贷款年利率			
审批流程和效率			
优势			
劣势			

3.3. 市场需求分析

随着中国汽车产业进入存量市场，持续爆发式增长的新能源车市场和二手车交易市场有望成为汽车金融行业的新增长点。

3.3.1. 新能源车市场

.....

3.3.2. 二手车市场

.....。

3.4. 市场对标分析

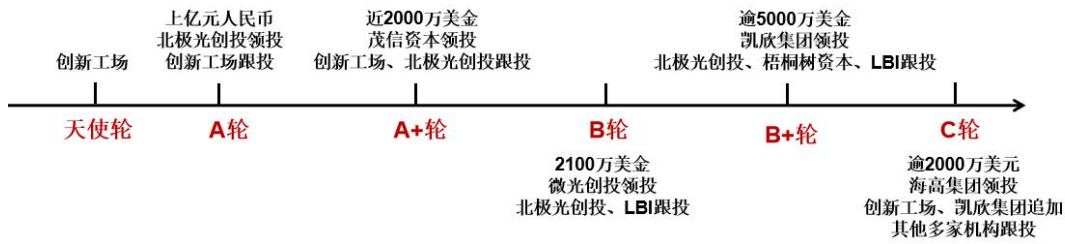
尚普华泰通过业内专家访谈以及市场调研，经销商金融市场利润率较低，目前第三方互联网平台参与者较少，形成规模的企业更少，目前隶属于杭州一骑轻尘信息技术有限公司的“卖好车”是国内最大的 B 端汽车交易服务平台，下文将以其作为对标研究对象进行分析。

3.4.1. 企业简介

杭州一骑轻尘信息技术有限公司，成立于 2014 年，注册资金 5272.3 万元，创始人为胡斐，曾是淘宝网市场负责人、蘑菇街联合创始人，旗下运营品牌“卖好车”是国内最大的汽车交易服务平台。

“卖好车”被定义为国内首家 B2B3.0 模式的代表企业，致力于通过车源交易、金融科技、仓储物流等服务来帮助中小汽车经销商改善经营效率、降低经营成本。截至 2023 年 5 月，卖好车已融资超过 1.3 亿美金。

图表 44：卖好车融资历程图



3.4.2.企业业务布局

.....。

3.4.3.商业模式

图表 45：***与卖好车商业模式对比

	卖好车	一猫科技
采购模式		
客户群体		
营销模式		
物流配送		
仓储服务		
业务区域		
服务费率		

3.4.4.企业经营情况

.....。

第四章 业务发展规划

4.1.业务发展规划

4.1.1.客户拓展规划

根据目标公司规划，.....。

图表 46：2024 年-2028 年客户拓展计划

序号	经营类别	单位	24 年	25 年	26 年	27 年	28 年
1	厂家	家					
2	4s 经销商	家					
	服务比例	%					
	服务数量	家					
3	二网经销商	家					

序号	经营类别	单位	24年	25年	26年	27年	28年
	服务比例	%					
	服务数量	家					
4	二手车商	家					
	服务比例	%					
	服务数量	家					

结合平台现有客户数量和市场分析，***对 4S 经销商使用服务的比例预测偏高，尚普华泰预计到 2028 年 4S 经销商使用***供应链服务的比例约为.....。

图表 47：2024 年-2028 年一猫科技客户拓展计划尚普华泰预测表

序号	经营类别	单位	24年	25年	26年	27年	28年
一	厂家	家					
1	4s 注册数量	家					
	服务比例	%					
	服务数量	家					
2	二网注册数量	家					
	服务比例	%					
	服务数量	家					
3	二手车商注册数量	家					
	服务比例	%					
	服务数量	家					

4.1.2.交易增长规划

.....

4.2.业绩预测

4.2.1.***内部预测

4.2.2.尚普华泰预测

4.3.业务发展资金支撑

.....

第五章 业务风险分析

5.1.新车业务主要客户为中小型 4S 经销商的风险

目前汽车金融经销商融资市场主要有三类参与主体，分别是商业银行、汽车

金融公司和第三方平台公司。发展初期，银行凭借牌照垄断先发布局，在市场独占鳌头；随后汽车金融公司，依靠整车企业资源、经销商渠道、购车客群基础等优势逐步占据主导地位。第三方平台公司主要作为补充，与商业银行和汽车金融公司形成差异化的客群覆盖。

根据市场调研，.....。

防范措施：

1、加深与主机厂的合作，.....。

5.2.非授权经销商新车业务风险

非授权经销商包括二网店汽车经销商、综合展厅、汽贸资源商、平行进口车商等，通常没有资格直接像厂商采购车辆，车源来自于上一级经销商。目前我国非授权市场的运转规范程度和透明度远不及4S店体系，非授权店的人员背景、资金来源、业务模式都比较复杂，因此.....。

5.3.汽车主机厂破产风险

.....

5.4.实际控制人依赖风险

.....

5.5.公司财务风险

.....

第六章 业务尽调结论

6.1.管理团队专业性强且资源优势互补

.....

6.2.创新的贸易型供应链金融模式

.....

6.3.先进的科技监管体系

.....

6.4. 主营业务存在增长不及预期的风险

.....

6.5. 二手车业务未来实施风控难度大

.....。

6.6. 零部件业务存在风控难度较大的问题

.....。

6.7. 投资建议

.....。

尚普华泰咨询各地联系方式

北京总部：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 11 层

联系电话：010-82885739 13671328314

河北分公司：河北省石家庄市长安区广安大街 16 号美东国际 D 座 6 层

联系电话：0311-86062302 15130178036

山东分公司：山东省济南市历下区东环国际广场 A 座 11 层

联系电话：0531-61320360 13678812883

天津分公司：天津市和平区南京路 189 号津汇广场二座 29 层

联系电话：022-87079220 13920548076

江苏分公司：江苏省南京市秦淮区汉中路 169 号金丝利国际大厦 13 层

联系电话：025-58864675 18551863396

上海分公司：上海市浦东新区商城路 800 号斯米克大厦 6 层

联系电话：021-64023562 18818293683

陕西分公司：陕西省西安市高新区沣惠南路 16 号泰华金贸国际第 7 幢 1

单元 12 层

联系电话：029-63365628 15114808752

广东分公司：广东省广州市天河区珠江新城华夏路 30 号富力盈通大厦

41 层

联系电话：020-84593416 13527831869

深圳分公司：深圳市福田区金田路 3038 号现代国际大厦 11 栋 11 层

联系电话：0755-23480530 18566612390

重庆分公司：重庆市渝中区民族路 188 号环球金融中心 12 层

联系电话：023-67130700 18581383953

浙江分公司：浙江省杭州市上城区西湖大道一号外海西湖国贸大厦 15 楼

联系电话：0571-87215836 13003685326

湖北分公司：湖北省武汉市汉口中山大道 888 号平安大厦 21 层

联系电话：027-84738946 18163306806