

目 录

1、公司概况：中国领先的在线线下一体化汽车服务平台.....	5
1.1、公司发展历史.....	5
1.2、公司核心管理层及股权架构.....	6
1.3、公司业务：线上线下一体化，大力发展加盟网络.....	8
2、行业空间广阔，潜力巨大.....	10
2.1、保有量及车龄提升驱动汽车服务市场持续增长.....	10
2.2、以美国成熟的汽车后市场生态看中国后市场发展方向.....	12
2.3、行业参与者众多，市场分散度高.....	15
2.4、新能源趋势影响及公司布局.....	16
3、公司看点：飞轮效应可期.....	18
3.1、搭建数字化系统+仓储物流体系，革新供应体系提升效率.....	18
3.2、高效及可扩展的门店网络，确保标准化服务和快速扩张.....	20
3.3、规模扩大提升上游议价能力，发展定制产品及自有品牌持续降本.....	21
3.4、成本降低+效率提升，加盟途虎工场店盈利质量好.....	22
3.5、积极布局新能源领域，与主机厂及电池厂商展开合作.....	23
4、财务分析：快速扩张下规模效应明显，经营现金流强劲.....	24

图 目 录

图 1、公司核心管理层.....	6
图 2、途虎养车全球发售后股权架构.....	7
图 3、途虎汽车服务平台.....	8
图 4、途虎 2022 年分业务收入占比.....	8
图 5、途虎历年分类型门店数量.....	9
图 6、中国乘用车保有量.....	10
图 7、中国汽车服务市场规模.....	10
图 8、分城市类型每千人保有量（单位：辆）及 2018-2022 复合增长率.....	10
图 9、中美平均车龄对比（单位：年）.....	10
图 10、中国汽车服务行业价值链.....	11
图 11、中国汽车服务市场分渠道规模及预测.....	11
图 12、美国 DIY/DIFM 渠道份额变化.....	12
图 13、2022 年美国连锁巨头 DIY/DIFM 渠道占比.....	12
图 14、2022 年汽车经销商行业售后业务毛利结构.....	12
图 15、中美事故车保险金额按赔付渠道占比.....	12
图 16、美国四大汽配连锁巨头收入（亿美元）.....	14
图 17、奥莱利毛利率及营业利润率（单位：%）.....	14
图 18、2018-2021 年中国车险赔付率.....	14
图 19、乘用车新能源汽车保有量渗透率.....	16
图 20、纯电车与燃油车生命周期保养维修开支比较（假设燃油汽车的年度开支为 100）.....	17
图 21、插混车与燃油车生命周期保养维修开支比较.....	17
图 22、途虎面向服务商的圈套汽车服务技术支持系统.....	18
图 23、途虎高效的仓储和物流体系.....	18
图 24、途虎配送中心分布.....	18

图 25、途虎当前提供的产品及服务	- 19 -
图 26、途虎个人客户分业务收入（千元）	- 19 -
图 27、途虎个人客户分业务毛利（千元）	- 19 -
图 28、途虎工场店形象	- 20 -
图 29、途虎对门店管控强	- 20 -
图 30、途虎复购客户及其收入贡献占比	- 20 -
图 31、途虎线上订单收入占比	- 20 -
图 32、与各品牌开展各种模式合作，强大的履约网络覆盖全国	- 21 -
图 33、途虎、工场店、合作门店收入及成本确认方式	- 22 -
图 34、途虎平均单店月度管理费（千元）	- 22 -
图 35、途虎平均单店利润分成（千元）	- 22 -
图 36、途虎零跑合作服务店	- 23 -
图 37、途虎宁德时代授权服务店	- 23 -
图 38、途虎历年收入、毛利润及净利润	- 24 -
图 39、途虎历年门店数量及类型	- 24 -
图 40、途虎历年销售、研发、管理及行政费用	- 24 -
图 41、途虎历年毛利率、经营利润率	- 24 -
图 42、途虎存货、应收、应付账款周转天数（天）	- 24 -
图 43、途虎经营、投资、融资现金流（千元）	- 24 -

表目录

表 1、途虎养车发展历史	- 5 -
表 2、途虎融资历史	- 7 -
表 3、途虎自营、加盟与合作门店区分与定位	- 9 -
表 4、途虎开店空间测算	- 9 -
表 5、中国汽车服务供应商按门店数目排名	- 15 -
表 6、中国按汽车服务市场收入排名	- 15 -
表 7、新能源汽车与燃油汽车的保养及维修服务比较	- 16 -
表 8、公司毛利率持续提升	- 21 -

1、公司概况：中国领先的在线线下一体化汽车服务平台

1.1、公司发展历史

途虎是中国领先的在线线下一体化汽车服务平台之一。途虎成立于 2011 年，凭借以客户为中心的模式和精简的供应链，公司提供数字化及按需服务体验，直接满足车主多样化的产品和服务需求，打造一个由车主、供应商、汽车服务门店和其他参与者组成的汽车服务平台。截至 2023 年 3 月底，公司旗舰应用程序「途虎养车」和在线界面拥有超过 1 亿名注册用户。截至 2023 年 3 月 31 日止最近十二个月，途虎拥有 17.1 百万名交易用户，同比增长 9.9%；平均月活跃用户达到 10.2 百万名，是中国汽车服务供应商聚集的最大车主社区。

表 1、途虎养车发展历史

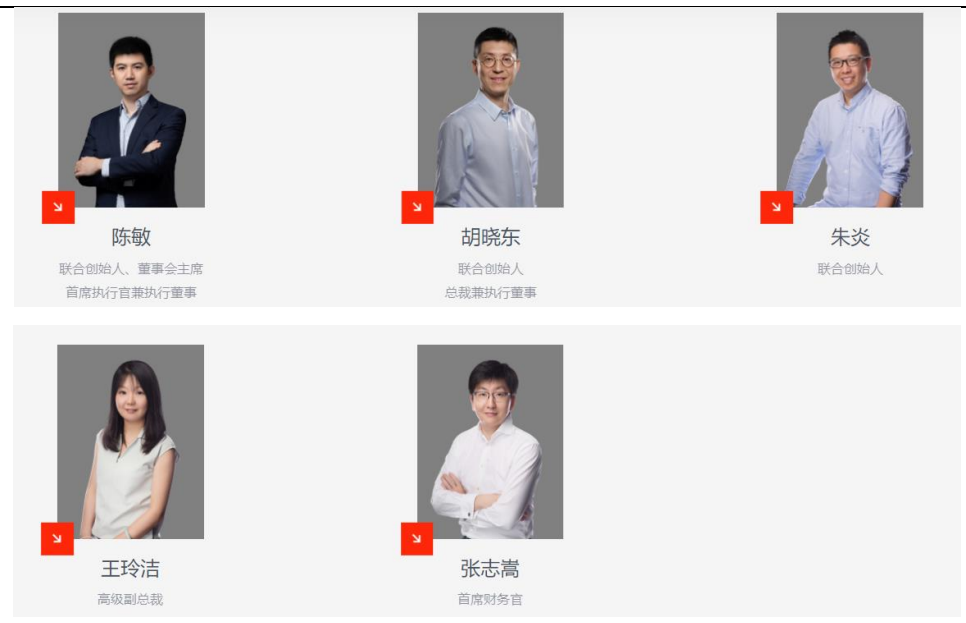
时间	事项
2011	途虎养车网成立 开展轮胎销售业务 搭建履约基础设施 启用合作店模式
2012	在上海设立首个物流中心，逐步实现江浙沪极速达
2013	全国合作门店数量超 4,000 家 提供保养服务 开展机油销售业务 开展底盘零部件销售业务
2014	全国铺建履约基础建设 途虎养车 APP 上线运营并提供 30 余种汽车服务
2015	推出汽配龙业务 推出蓝虎系统 开展蓄电池销售业务 推出行业内首个轮胎险
2016	采用轻资产加盟模式，开设首家途虎工场店并建立线上线下一体化商业模式
2017	推出汽车美容业务 为品牌合作方提供 Saas 解决方案
2018	与埃克森美孚化工、普利司通及佳通轮胎建立战略合作伙伴关系 首间前端配送中心（FDC）投入运营
2019	与博世及朝阳建立战略合作伙伴关系 实施「一物一码」系统，实现店内货品追踪 途虎养车 APP 上使用专有人工智能技术进行定制化推荐 途虎工场店超过 1,000 家
2020	服务门店数量在中国所有汽车服务供应商中排名第一 途虎中国工场店数量超过 3,000 家
2021	与新能源品牌及新能源品牌主要供应商合作，推出动力电池及电桩维修业务 年销售额突破百亿
2022	成为中国最大的动力电池及电桩维修第三方服务
2023	途虎养车工场店超过 2,000 家 累计注册用户数超过 1 亿 全球最大的第三方轮胎自动化立体仓正式投产

1.2、公司核心管理层及股权架构

核心管理层在软件开发行业及汽车服务运营行业拥有丰富经验:

- 陈敏先生，42岁，途虎联合创始人、董事会主席、首席执行官兼执行董事。陈先生主要负责本集团的整体战略规划、日常业务运营及管理。陈先生于软件开发及数据管理领域拥有逾18年的经验，于汽车服务市场及业务数据分析方面拥有逾11年的经验。
- 胡晓东先生，51岁，途虎联合创始人、总裁兼执行董事。胡先生主要负责以公司业务的研发方面为重心之整体战略规划。在联合创立途虎前，胡先生曾担任多个工程领导职位。
- 朱炎先生，41岁，途虎联合创始人，主要负责制定新业务拓展策略。在联合创立途虎前，朱先生担任上海隆金信息科技有限公司法定代表人。
- 王玲洁女士，39岁，途虎高级副总裁，主要负责管理人力资源部及线下业务开发部。加入途虎之前，王女士自2015年7月至2019年9月担任天津三快科技有限公司的人力资源总监。
- 张志嵩先生，40岁，途虎首席财务官，主要负责管理财务部及投资者关系中心。张先生自2021年7月至2022年7月为公司副首席财务官兼高级副总裁。加入途虎之前，张先生自2018年至2021年担任高盛（亚洲）有限责任公司执行董事。此前，张先生先后任职于花旗环球金融亚洲有限公司副总裁、Merrill Lynch（AsiaPacific）Ltd.经理及德意志银行经理。

图 1、公司核心管理层



资料来源：公司官网

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/617103033042006030>