

雪球访谈

政策红利+复苏拐点，灿谷能否迎来抄底时刻？

2023年03月17日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾

灿谷 V 上海灿谷投资管理咨询服务官方账号



明大教主

访谈简介

2022年，受到疫情反复、供应链受阻以及芯片短缺等多重因素的影响，大多数公司的业绩和股价都出现了显著下跌。进入2023年，伴随宏观环境的好转，基本面和估值层面都有一定修复和扩张的趋势，消费、出行等直接受益经济复苏的板块受到机构的推崇。

实际上，不论是从成长潜力，还是政策支持力度来看，汽车都是一个不容忽视的赛道。该行业在2022年遭遇了极为艰难的一年，甚至比2020年疫情初期更为艰难——交易市场量价齐跌、库存积压、亏损扩大、资金链持续紧绷。

2022年也是纽交所上市汽车交易服务平台灿谷实质性转型升级的一年。在新车交易方面，6月，“灿谷好车”APP上线；10月，系列标准化服务产品逐步上线，通过多系统‘all-in-one’平台向车商提供以车源为核心的一站式车交易综合解决方案。二手车方面，5月，“灿谷优车”小程序上线；“灿谷优车”APP

也于今年1月正式上线，涵盖车源、寻车、限时报价、交易支持服务和数字化服务等功能板块，满足二手车商多样业务需求。

公司从车金融转向车交易领域，将如何实现业绩的长足发展？在车交易板块又有哪些新的增长点值得关注？本期我们邀请到@明大教主@灿谷做客雪球访谈，与大家共同讨论，快发起提问吧！

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：灿谷(CANG)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 黑茶茶茶:

对 @[灿谷](#)，@[明大教主](#) 说：灿谷逐步向汽车交易服务平台转型，对此您怎么看？优势是什么？

[答] 明大教主:

[\\$灿谷\(CANG\)\\$](#) 转型汽车服务商既是去年银保监会关于汽车金融领域的文件要求，也是灿谷自身对于汽车金融风险暴露可能性规避的一种主动选择！

2022年底，灿谷的在贷余额从2021年底的467亿减少至256亿，预计今年会进一步压降，风险敞口也会随之降低。

汽车交易平台此前有汽车之家等平台一直在做，但大家可能会感觉到，个人挂网的信息，很多平台说是真实买家，但依然还是车商，个人挂网也很难给到一个匹配的流量吧。

灿谷去年底“灿谷优车”应用才算完全整合完毕吧，今年这块业务一定是增量。

后续其实一些传统车企在转型新能源的过程中会遇到服务瓶颈，灿谷具有仓储等生态，后续我觉得是个成长的契机。

[问] 饼干脆:

对 @[灿谷](#)，@[明大教主](#) 说：年报中研发费用的大幅下降，是缺乏研发的内容和方向吗

[答] 明大教主:

研发费用下降主要有两点： 一个是疫情的因素，如果大家关注其他行业的财报，会发现很多公司的研发投入都有所降低，是出于整体市场盘的考量；

第二是[\\$灿谷\(CANG\)\\$](#) 去年有个业务线的大转型吧，从之前主营后端金融服务转换到了车交易服务，这才是研发费用下降的主因。

[问] 随基飘摇：

对 @灿谷，@明大教主 说：汽车行业里您看好哪家？能否详细说说？

[答] 明大教主：

汽车行业去年12月份别人问我能不能追的时候，我还一度劝了他。因为汽车属于耐用消费品，2019年左右刚执行过一次“汽车下乡”，疫情后各地补贴、换购甚至是汽车下乡有推了好几波政策，从时间间隔来看，远远低于消费者正常的换车周期嘛，补贴一旦停止，后面的寒气会来的更猛烈。

2月份有些车企的销量已经先行走弱，股价走势明显要弱于其他车企。

国产新能源龙头 \$比亚迪(SZ002594)\$，前期从锂矿到半导体甚至消费电子的重资产布局让其在“电动化”这一步上抢到了先机，在后面“智能化”的时代中已经卡住了几个身位；

不过从整体感受来看，\$特斯拉(TSLA)\$ 的黑科技近力还是要更强一些。

至于其他车企方面，个人相对赞同某车企高管“未来可能只剩下个位数品牌”这个说法，后面走势分化会越来越来大。

[问] 不是傻瓜：

对 @灿谷，@明大教主 说：近期汽车价格战，对于企业业务是否有影响？

[答] 明大教主：

与其他行业一样，景气度下来多多少少会影响到产业链上下游的毛利率。但是像新能源车购置税再延1年，国六B之前车企不遗余力的促销，也会使得成交量短期有个提升。

加之\$灿谷(CANG)\$ 新车、二手车是新业务，不像其他平台是存量业务，去年也有新冠影响品牌商，灿谷数万家经销商，整体这块的业务我认为今年公司利好比利空要多一些。

[问] 春风吹又生upup：

对 @灿谷，@明大教主 说：灿谷优车的车源，会偏向低端，还是中高端呢

[答] 明大教主：

用高或者低来描述灿谷的车源不是太妥，公司2022年确立汽车交易业务主线后，全年售车16000多台，其中8700多台过半数都是新能源车型。至于二手车源就更无高低之分了。

[问] eternalgirl：

对@灿谷 @明大教主 说：能否详细分析一下二手车业务？

[答] 明大教主：

我记得\$灿谷(CANG)\$ 二手车业务分“自营车源”，一对一撮合两类，车商方面2022年末注册的约4500家，与灿谷几万家车商数量相比，渗透率还是挺低的。

其实公司去年“车源”、“寻车”、“交易线索”、“现实报价”这些应用去年才上线，从应用实际来说，和其他二手车平台相差不大。PV、UV两个流量数据因为是初期，成长的也挺快的。

后续我觉得有两点关键吧：

一是如何通过数字化提升成交撮合率吧，现在全行业都不高；

二是如何乘新能源车之风，在汽车后服务这块有更大的拓展空间。

[问] 三水无水：

对@灿谷，@明大教主 说：公司对汽车金融服务业务优化，风险资产也在不断降低。这对公司向汽车交易服务平台的转型有何积极影响？

[答] 明大教主：

老主业汽车金融和新主页汽车交易的交集主要在于资源。比如灿谷有10多年的渠道（客户+车商），车源数据这方面公司也有不错的沉淀。我觉得灿谷致力于平台数字化去和之前的平台做差异化是可能成功的。毕竟二手车行业还存在诸多痛点没有解决。

[问] 负成本求收益率：

@明大教主 说：教主多谈谈金融尤其平安文章挺专业的，扬长避短专业就要不分心，仅供参考

[答] 明大教主：

哈哈，感谢您的建议，其实我最擅长的行业是医药！但是我很少写内容出来。

[问] 潮州打埠：

对 @灿谷，@明大教主 说：请教主多谈谈行业竞争格局的事情。现在中小企业是否有出清的情况

[答] 明大教主：

从统计局的数据来看，私营企业的增量依旧是最多的，但如果大家回头看去年这种极端情况下各类企业的盈利水平，私营企业又是最差的，然后是外资，最好的是国/央企。经济降速未来中小企业经营难度更大是必然。纳斯达克近几年90%的指数涨幅也就还是由那10%几的公司带来的。要是说出清？我觉得这词不准确，中小微企业数量还是一直增长的。

[问] 用户6139749514：

对 @灿谷，@明大教主 说：过去3年疫情以及芯片短缺，汽车行业一定受到影响，您怎么看汽车市场的未来及展望？

[答] 灿谷：

从需求端来看，疫情三年，消费者的消费需求是被抑制了的，所以我们认为这部分被积压的购车需求会逐渐的被释放出来，同时也要取决于经济复苏程度以及政策支持。从供给端来看，各大传统汽车品牌在年初推出了很多新的车型，而新能源汽车也因为锂电池供给价格下降而降低了生产成本，其车辆购置税也将继续免除。所以，相比2022年，我们认为2023年的汽车市场将会是交易更频繁的一年。

[问] 用户3432183025：

对@灿谷 @明大教主 说：你好

[答] 灿谷：

你好呀！感谢你的关注！

[问] 负成本求收益率：

对 @灿谷 @明大教主 说：不敢说话了也不敢问了，一说一问都是错，房子车子量价齐跌是客观存在，大家不关心了就是杯具

[答] 灿谷：

行情有涨有跌本就是常态，保持平常心。

[问] ETF观察时：

对 @灿谷，@明大教主 说：灿谷一直三四线城市为主，是基于什么样的战略方针呢？有考虑开拓一二线市场嘛？

[答] 灿谷：

灿谷就是在三四线城市、下沉市场做汽车金融服务起家的，过去十多年间在下沉市场建立起了一个覆盖近五万家汽车经销商的渠道网络，这在我们做金融时期是护城河，在转型交易平台的当下和之后，也会是我们重要的护城河。

[问] ETF观察时：

对 @灿谷，@明大教主 说：灿谷一直三四线城市为主，是基于什么样的战略方针呢？有考虑开拓一二线市场嘛？

[答] 灿谷：

我们伴随这群汽车经销商成长、发展，在这个过程中他们自身的需求也在不断升级、变化，灿谷提供的服务始终围绕这个群体，所以未来下沉市场、三四线城市也仍会是我们的市场。一二线城市有一套完全不同的打法，我们不排斥进入，但不会是主攻方向。

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

没别的 就是比人聪明



雪球

聪明的投资者都在这里