



包停车

泊车，自放自如
医院智能停车一体化服务平台

目录

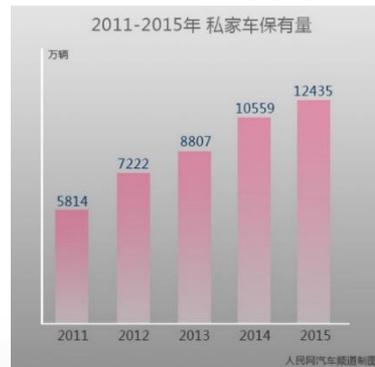
- 商业机会
- 目标
- 项目内容及创新
- 公司及团队简介
- 未来估值
- 案例欣赏
- 融资方案



商业机会



2015汽车保有量再创新高达1.72亿辆 平均每户家庭31辆
北上广深，不单人住不下了，车也停不下了
停车库=商业地产化运作
国家PPP模式助力发展



商业机会

- 停车最难的地方是三级医院（本图是上海某三甲医院的图景）
- 上海包停车抓住商业机会，专注于解决医院停车难
- 商业模式=PPP模式，即投资车库+特许经营30年

国家也在解决社会层面上的停车难问题，2015年8月3日，财政部、国土资源部、住房城乡建设部、交通运输部、公安部、银监会联合发文：[关于加强城市停车设施建设的指导意见](#)

停车库行业从艰难生存，一跃成为资本市场的新宠。



商业机会

- 上海市目前有**35家三甲医院**，**10家三乙医院**，按照医院建筑规范统计现有停车位不足需求量的**20%**，（与医院建筑标准车位量差额一致），造成医院周边交通阻塞、医院职工停车难、患者停车难。
- 上海**45家三级医院（35+10）**，经计算缺口**9.4万个**车位
- 全国三级医院1956家**，按照比例测算全国停车缺口约**300万个**车位。
- 每个车位平均每日现金流为**60元**，且无应收款，现金流较为充裕，较适合做资产证券化。

普陀区中心医院						兰溪路164号	
职工人数	床位数量	门诊量	停车位数量			总数	收费标准
			地面	地下	机械式		
2000	1050	6000	163	0	0	163	5元/小时

以普陀中心为例，其为三乙医院，但是原车位只有**163**，缺口巨大导致车辆无法进入，周边经常堵车



- 商业机会
- 目标
- 项目内容及创新
- 公司及团队简介
- 未来估值
- 案例赏析
- 融资方案



目标

项目	2017年底	2018年底	2019年底	总计
合同量（车位）	10,000	80,000	200,000	290,000
建设量（车位）	5,000	50,000	200,000	255,000
投放资金需求（万元）	50,000.00	500,000.00	2,000,000.00	2,550,000.00
停车费收入（万元）	2,880.00	28,800.00	115,200.00	146,880.00
广告收入（万元）	2,000.00	20,000.00	80,000.00	102,000.00
汽车后市场收入（万元）	2,000.00	20,000.00	80,000.00	102,000.00
其它后市场收入（万元）	5,000.00	50,000.00	200,000.00	255,000.00
还本付息（万元）	5,833.33	58,333.33	233,333.33	297,500.00
运营成本（万元）	280.00	2,800.00	11,200.00	14,280.00
运营税金（万元）	594.00	5,940.00	23,760.00	30,294.00
企业所得税（万元）	1,293.17	12,931.67	51,726.67	65,951.50
净利润（万元）	3,879.50	38,795.00	155,180.00	197,854.50

- 商业机会
- 目标
- 项目内容及创新
- 公司及团队简介
- 未来估值
- 案例赏析
- 融资方案



项目内容：智能存取车方便、快捷，还可充电

智能化停车

上海自放 存车流程 存车30秒



上海自放 取车流程 取车35秒



上海自放 www.56789.org.cn

智能塔车，1车最少仅占地1平方米

集约化用地

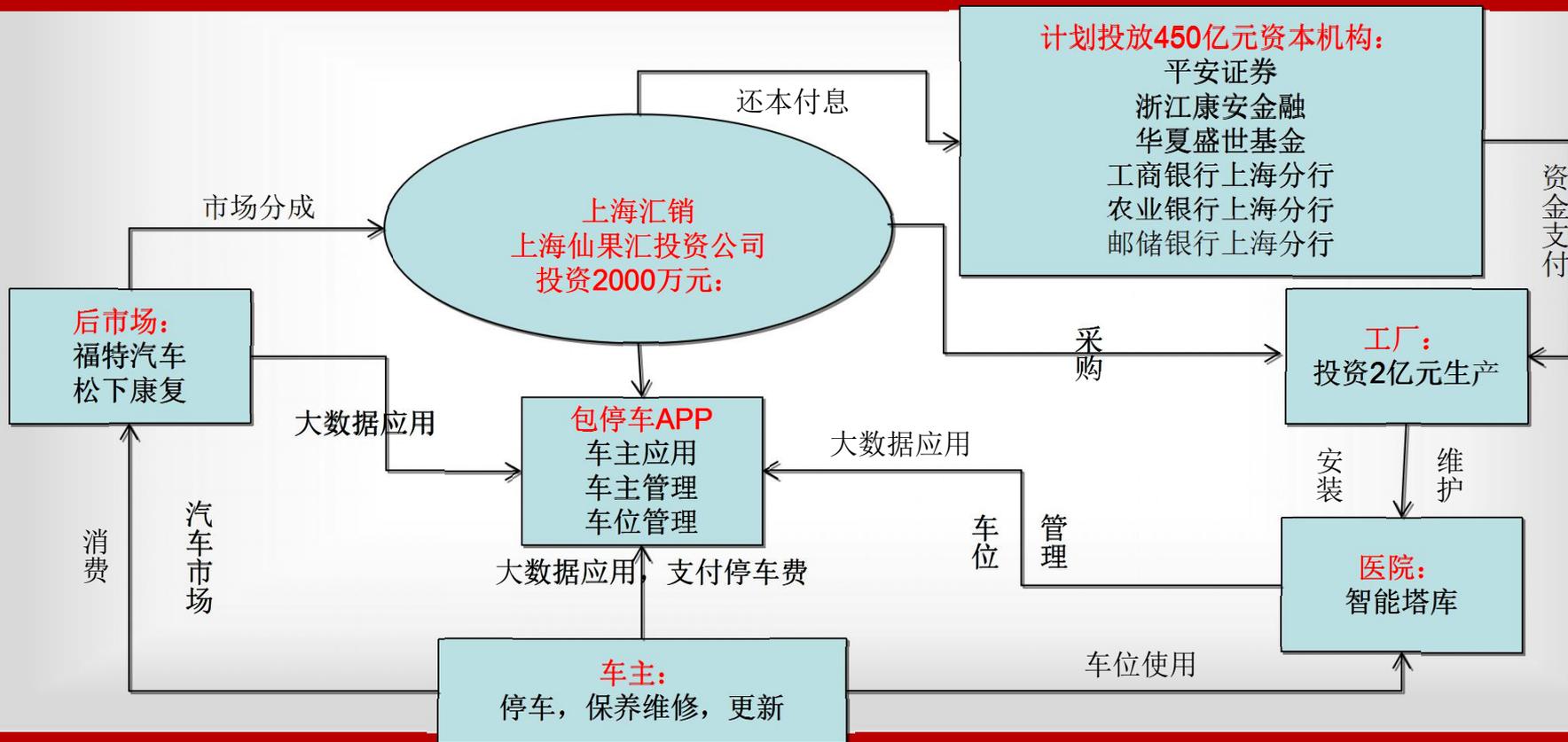
- 用地极省，一辆车占地1m²
- 7m长×7m宽面积，可存放50辆车

智能车库类型车位的占地面积与传统车位的占地面积比较

智能车库类型	智能车库型号	车库层	车位数(个)	智能车库占地总面积(m ²)	单车位占地面积(m ²)	传统车库占地总面积(m ²)	传统车位占地面积(m ²)
13层小高层	PCS-13	14	48	99.56	2.07	600.00	12.50
平面移动	PPY-6	6	48	156.40	3.25	600.00	12.50
25层垂直升降《塔库》	PCS-25	25	50	59.20	1.18	750.00	12.50



项目创新点



- 商业机会
- 目标
- 项目内容及创新
- 公司及团队简介
- 未来估值
- 案例赏析
- 融资方案



公司简介



- 上海包停车是注册商标，公司字号为上海汇销智能停车管理有限公司。公司成立于2014年，注册资金2000万元，从成立之初致力于停车智能化。2015年国家将PPP项目模式定为国策，包停车获得了长足的发展。
- 公司战略合作伙伴：平安证券、华夏盛世基金、富鼎和基金、同济城市规划研究院、隧道股份、松下、福特汽车、路虎汽车公司、上海大学附属中学等。
- 核心团队：资本市场整合团队、医院渠道开发团队、手机客户端研发团队、智能车库研发团队、智能车库项目实施团队、智能车库系统运营团队。

上海仙果汇投资管理有限公司

上海汇销智能停车管理有限公司

上海自放智能科技有限公司（软件）

上海汇销
信息科技

广东汇销
信息科技

浙江汇销
信息科技

江苏汇销
信息科技

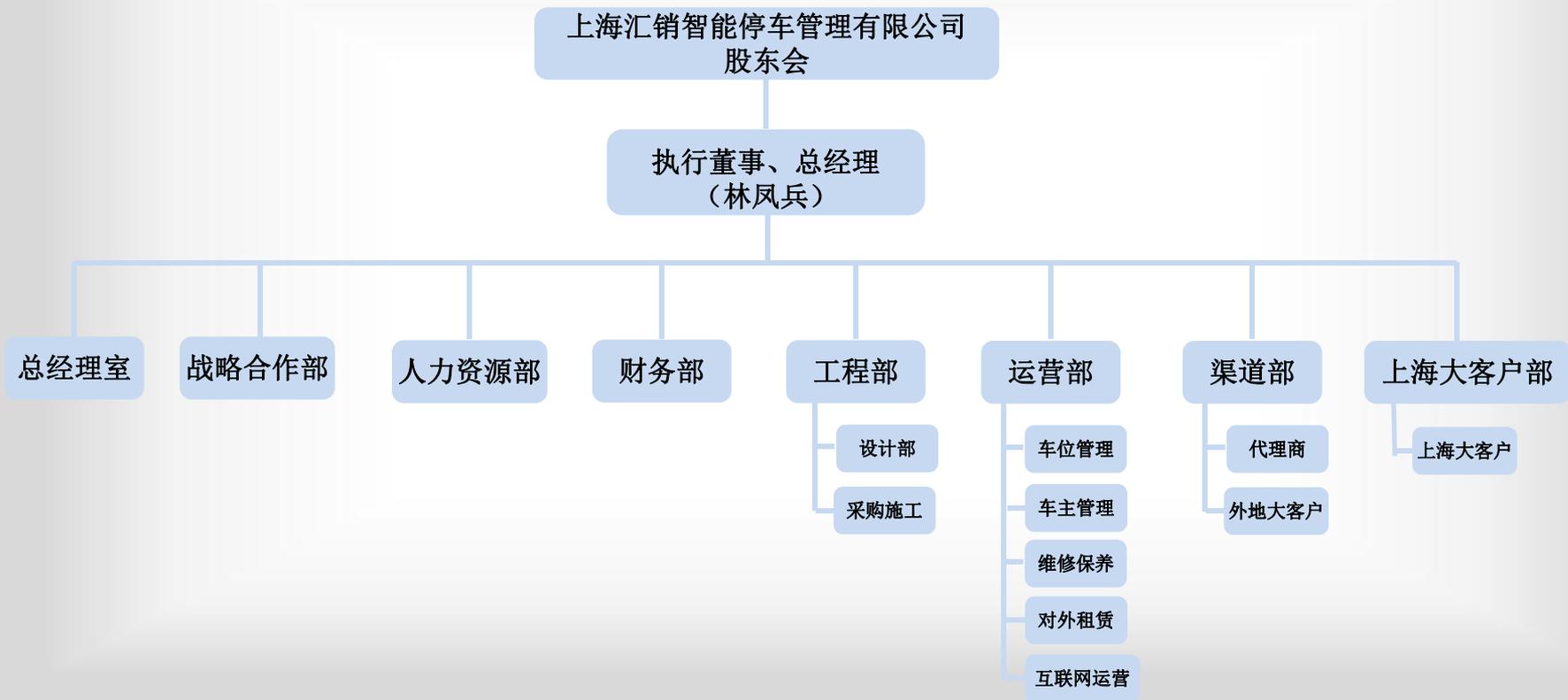
各地
停车库

崇明
项目公司

上海其他
项目公司

肇庆
项目公司

广东其他
项目公司



1、总经理室职责

- 行使对公司经营工作的全面指导、指挥、监督、管理职能，全面主持公司经营工作，对所承担工作全面负责；
- 组织制订公司年度经营计划，经董事长批准后负责组织实施；
- 拟定公司内部组织架构设置方案；
- 主持公司管理层的各项经营管理工作，全面执行和检查落实董事会所做的各项工作决定。

2、战略合作部职责

- 结合市场实际情况，确定公司战略发展方向，制定公司整体发展战略，执行公司战略部署计划；
- 对外联络，寻找新的战略合作项目，引入资金，开发新的经营市场；
- 与外部机构和企业建立良好的战略合作关系，确保公司在同业竞争中处于战略领先地位。

3、人力资源部职责

- 根据公司发展战略，制定人力资源规划与开发计划；
- 拟定公司组织及其职能，主持确定各部门机构、编制、岗位、人员及其职责；
- 建立公司招聘培训计划、绩效考核和薪酬体系，并组织实施；
- 建立健全公司各项人力资源管理制度，并推动执行。

4、财务部职责

- 根据公司中、长期经营计划，组织编制公司年度综合财务计划和控制标准；
- 建立健全财务管理体系，对财务部门的日常管理、年度预算、资金运作等进行总体控制；
- 对董事长、总经理反馈公司资金的营运预警和提示。

3、工程部职责

- 对停车塔库项目进行整体规划、方案设计等工作，保证设计成果符合公司、客户及各项规范等要求。
- 根据公司项目情况进行市场调研，制定供应商选择方案，建立供应商管理机制，确保公司项目保质保量及时完成。

4、运营部职责

- 停车场日常管理，落实和制定停车场各项管理职责和管理制度，疏导和维护场内、场外车辆停放秩序和行驶秩序；做好停车场防火、防盗、事故处理等安全防范工作；按照公司制定的收费、免费、优惠标准收费和服务。
- 停车管理系统平台流量监控分析、目标用户行为研究、网络营销策划及推广等。

3、渠道部职责

- 负责外地市场合作伙伴的开发，相关政策制度制定、执行及监督，完成市场开发目标；
- 协助解决合作伙伴在客户开发及操作过程中的问题处理；
- 下达上传合作伙伴及公司总部双向信息、市场动向。

4、上海大客户部职责

- 制定年度上海大客户的开发战略和年度开发计划并组织实施，负责上海市场的销售业绩，实现市场开发目标；
- 与上海大客户医院高层、各科室保持良好的合作，协调大客户与规划、质监、消防、卫计委、财政局等机构的关系，调动各种资源保证对大客户的服

核心团队

姓名	职位	背景
林凤兵	总经理	<ul style="list-style-type: none">●上海交通大学高级金融学院，金融学博士 南京理工大学，工商管理硕士●曾就职于台湾Microtek、台湾BW集团、台湾免鑫集团、上海友邦典当有限公司，历任营运主管、副总经理、董事长助理等职务。在其职业生涯中著有《BW上海公司绩效优化研究》、《扬农化工销售人员绩效优化研究》、《服刑人员改造考核体系研究》、《监狱警察绩效管理体系再设计》等。●林凤兵先生于2010年开始创业，成功创造渠道销售运营外包效果付费商业模式，曾服务过的公司有中视在线传媒集团、台湾六合福特汽车集团、上海九华汽车维修服务有限公司、台湾红朝生物科技有限公司、山考特服饰（上海）有限公司、江苏孩子王连锁实业有限公司等。其2013年开始专注于医院渠道开发。
吴常荣	副总经理	<ul style="list-style-type: none">●30多年管理经验，核心能力渠道运营管理、台湾中小企业处核可的专业经营管理师●全球最新智能化O2O奥莱购物中心总策划执行 “大健康产业+”系统化O2O运营战略规划 企业O2O运营、招商外包总策划执行 八年专职CEO同时负责五种不同业态的企业
吴孝群	副总经理	<ul style="list-style-type: none">●20年企业管理经验，浙江经信委特聘企业管理讲师，核心企业总部运营管理。
王爱弘	财务总监	<ul style="list-style-type: none">●20年企业管理经验，核心领域企业财务管理，投资，融资，企业渠道模式新构及管理。

核心团队

姓名	职位	背景
徐俊峰	上海大客户部总监	●二十年制药企业营销经验，十几年营销管理经验，曾就职于以药药业有限公司、步长集团、万全制药等，历任销售经理、大区经理等，服务过的医院有长海医院、新华医院、宝钢医院、中山医院、仁济医院、华东医院、华山医院、第一人民医院、第六人民医院、第九人民医院、第十人民医院、瑞金医院、胸科医院、神经总院等，多年销售业绩均超额完成，并多次获得销售业绩表彰
高静	设计部经理	●曾就职于上海东方建筑设计研究院，多年城市规划经验，参与过几十个城市规划项目，如浙江湘湖旅游度假区概念性总体规划，湖南津市、湖北常德、福建明溪、新疆哈密市、河南镇平、河北张家口等地的控制性详细规划，江苏苏州高新区狮山路沿线地下空间规划，哈密市亚欧物流园详细规划、火车站概念规划，浙江龙泉工业园区滨江商住修建性规划、山东济南西客站中央公园概念设计、湖南常德北部新城城市设计、湖南澧县行政中心建筑方案设计及万全经济开发区总体规划等规划。

- 商业机会
- 目标
- 项目内容及创新
- 公司及团队简介
- 未来估值
 - 停车收费表
 - 车位款收益法测算价值
 - 估值
 - 社会效益分析
- 案例赏析
- 融资方案



停车收费表

		收费	小时数	工作日 (天)	利用率	休息日	利用率	收入
停车收入	一二级地段	10	12	302	80%	52	50%	54768
	夜间	10	8	302	80%	52	80%	
	三四级地段	8	10	302	80%	52	40%	27788.8
	夜间	4	8	302	60%	52	60%	
	五六级地段	6	8	302	80%	52	30%	14115.6
	夜间	10	1	302	50%	52	50%	

车位收益法测算价值

收益法测算表					
序号	项目名称	计算方法及说明	甲等地段	乙等地段	丙等地段
1	年潜在毛收入	月潜在毛收益*12	54768	27788.8	14115.6
2	年有效毛收入	(1) * (1-空置率)	43814.4	22231.04	11292.48
3	空置率	市调确定	20%	20%	20%
4	运营费用		5308.76	3420.216	2463.092
	营业税		5%	5%	5%
	运营费用		875	875	875
	维保费		600	600	600
	物业费		1643	834	423
5	净收益		38505.64	18810.82	8829.388
6	报酬率		8.03%	8.03%	8.03%
	安全利率	一年期定存	2.30%	2.30%	2.30%
	投资风险补偿		2.23%	2.23%	2.23%
	管理补偿		1.50%	1.50%	1.50%
	缺乏流动性补偿		1.50%	1.50%	1.50%
	投资带来优惠		0.50%	0.50%	0.50%
7	年增长率		3%	3%	3%
8	收益年限	根据合同	30.00	30.00	30.00
9	折现价格	$x/(r-g)*[1-(1+g)^n/(1+r)^n]$	582397.1	284513.4	133544.3

估值

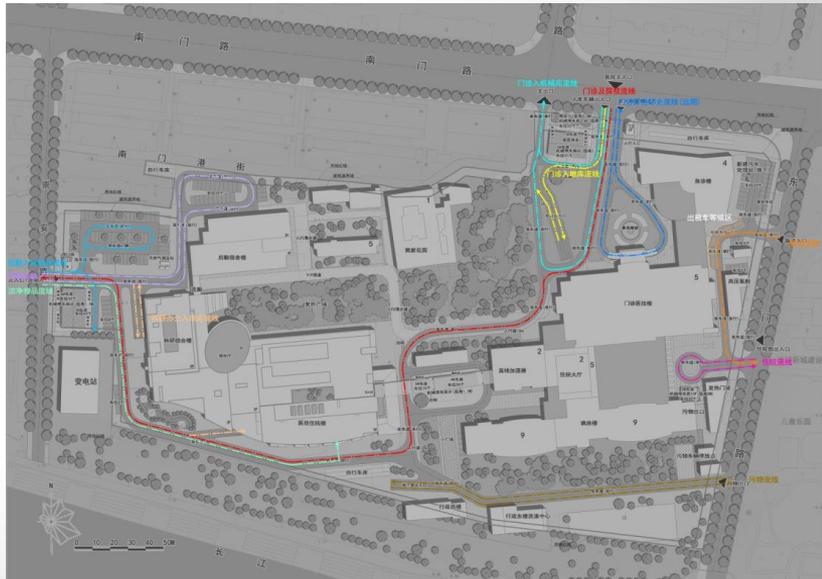
	价值(万元)	2017车位数	市值(亿元)	2018车位数	市值(亿元)	2019车位数	市值(亿元)
甲等	58.2	4000	23.28	30000	174.6	80000	465.6
乙等	28.4	3500	9.94	30000	85.2	70000	198.8
丙等	13.4	2500	3.35	20000	26.8	50000	67
总和		10000	36.57	80000	286.6	300000	731.4

注：此市值是按照年化8.03%的资产证券化计算的市值
本计算已考虑营业税，未考虑企业所得税

社会效益分析

- 1、提升城市智能化管理和公共服务能力，增强城市形象竞争优势。
- 2、促进社会和谐，有效缓解因停车导致的城市交通堵塞。
- 3、不停车无等待，节约燃油消耗，减少汽车尾气排放，降低城市空气污染。
- 4、电子支付可以减少停车发票，提高城市环保。
- 5、便民惠民，提高居民幸福指数。

30万个车位直接投资额约**255**亿元，税收**6-10**亿元



国内主要业绩：上海新华医院崇明医院，18座智能塔库，816个车位



上海汇销智能停车管理有限公司：医院智能停车服务平台



国内主要业绩：上海第六人民医院，20座智能塔库，1200个车位



上海汇销智能停车管理有限公司：医院智能停车服务平台



国内主要业绩：上海北站医院，1座智能塔库，50个车位



上海市北站医院塔库效果图

上海汇销智能停车管理有限公司：医院智能停车服务平台



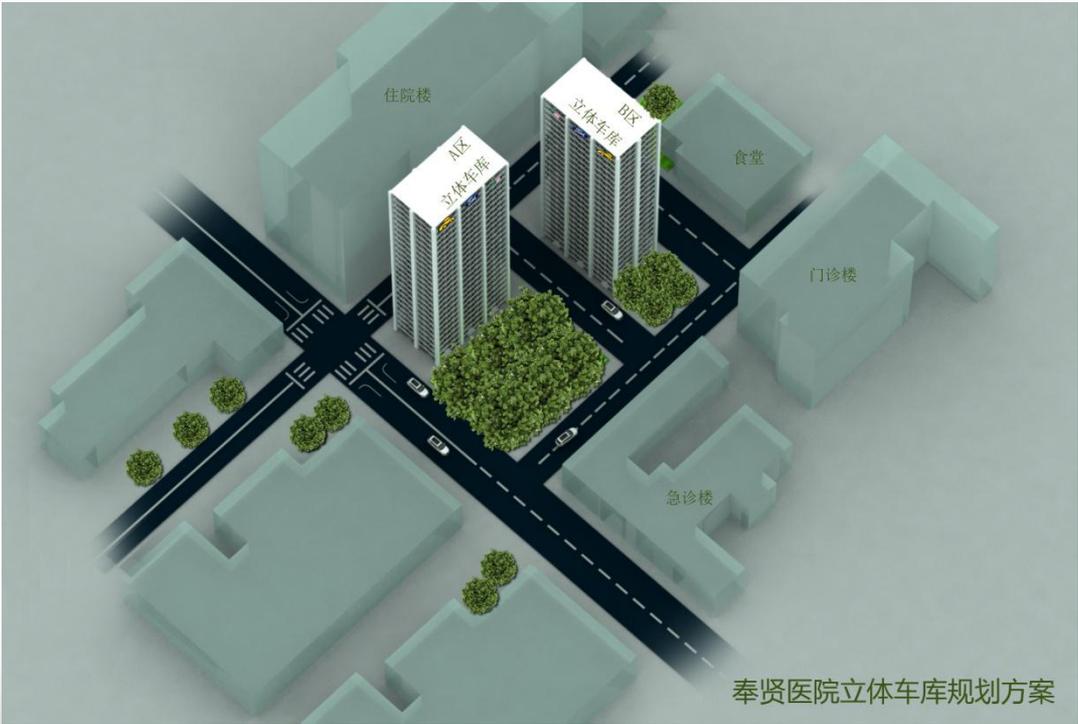
国内主要业绩：上海皮肤病医院，1座智能车库，42个车位



上海汇销智能停车管理有限公司：医院智能停车服务平台



国内主要业绩：奉贤人民医院，8座智能塔库，400个车位



国内主要业绩：大同第三人民医院，12座智能塔库，600个车位



上海汇销智能停车管理有限公司：医院智能停车服务平台



国内潜在业绩：上海嘉定中心医院，12座智能塔库，600个车位



国内潜在业绩：商洛人民医院，6座智能塔库，300个车位



商州区人民医院智能停车库效果图方案



国内潜在业绩：扬州人民医院，4座智能塔库，200个车位



- 商业机会
- 目标
- 项目内容及创新
- 公司及团队简介
- 未来估值
- 案例赏析
- 融资方案
 - 现有订单
 - 融资方案

现有订单

31家医院（上海26家），截至2016年11月20日，12000个停车位

医院名称	床位数	停车位	订单进程	地段级别
上海**医院		1000	800 已签	六等一类
山西**医院		820	600 已签	
上海**医院		250	300 已递交合同	六等一类
上海**医院		540	46 已制作方案	一等一类
上海**医院		800	300 已制作方案	一等一类
上海**医院		500	50 已制作方案	一等一类
上海**医院		350	50 已递交合同	一等一类
上海**医院		1950	1200 已递交合同	二等一类
上海**医院		800	1000 已制作方案	一等一类
上海**卫计委		0	50 正制作方案	一等一类
上海**医院		665	100 已制作方案	六等一类
上海**医院		1200	300 已制作方案	一等一类
上海**医院		265	45 已递交合同	一等一类
杭州**医院		1600	800 已制作方案	
杭州**医院		1120	800 已制作方案	
杭州**医院		2500	800 已制作方案	
杭州**医院		2200	800 已制作方案	
杭州**医院		3400	800 已制作方案	
西安**医院		594	300 已递交合同	
总和			8914	

融资方案

- 设计为2步融资：建设资金融资----（项目培育、试运营）----成熟项目退出
 - 建设资金：省级项目公司----总公司控股+部分股权融资（可转债）+银行债权融资
 - 成熟项目：1.资本市场上市，现金+换股方式使省级股权融资（可转债）退出
2.引入地产基金，发行理财产品，购买省级项目公司债权与部分股权
- 股权引资：前期引资（2016年12月）**3000**万元，估值**6**亿元（最好是国资）；
中期引资（2017年6月）1亿元，估值**30**亿元（最好是国资）；
后期引资（2017年底），采取并购重组方式上市，或者引入地产基金
- 建设资金：--价格按照招标价格（约15万/车位），银行配套**70%**资金，发行省级公司可转债（预期年化**8~10%**）配套**30%**，可转债每期约定转股价格，且将会约定未来母公司回购价格，转换到总公司的股份。
--也可以是结构化资金（优先+劣后模式）
--现在正在募集第一期建设资金，约**2**亿元
--欢迎券商、信托、银行、投资公司洽谈

联系我们

由 Foxit PDF Editor 编辑
版权所有 (c) by Foxit 公司, 2003 - 2010
仅用于评估。

- 上海汇销智能停车管理有限公司
- 公司地址：上海市闵行区三鲁路3585号



谢谢观看！

企业家第一课，专注做最纯粹的知识共享平台



关注官方微信
获取更多干货



加入知识共享平台
一次付费 一年干货