

证券代码：301215

证券简称：中汽股份

中汽研汽车试验场股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2023-007

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中信证券-董军韬、李湑漪 东兴证券-李金锦、建信基金-张湘龙
时间	2023年7月12日 11:45-12:50 2023年7月17日 16:00-17:10
地点	公司会议室、线上（腾讯会议）
上市公司接待人员姓名	总经理：欧阳涛先生 财务负责人兼董事会秘书：夏秀国先生 证券事务代表：奚佩佩女士 投资管理岗：高娟女士
投资者关系活动主要内容介绍	两次交流活动分别采用现场交流、线上（腾讯会议）方式举行，与投资者交流情况如下： 一、公司在遵守信息披露制度的前提下，介绍公司基本情况、经营概况、经营业绩、业务亮点等情况，沟通内容与公司公告内容一致，本次调研不涉及应披露的重大信息。 二、本次交流采取问答方式，由欧阳涛先生（7月12日交流）、夏秀国先生负责回答。

**1. 从试验场行业格局、市场规模角度，如何理解公司的市场空间？市场空间有多大？**

答：从行业格局来分析，汽车试验场分为两种，第一种是第三方汽车试验场，比如中汽股份汽车试验场、交通部公路交通试验场，襄樊汽车试验场等；第二种是隶属于汽车整车企业、汽车底盘部件系统企业或轮胎企业，主要服务于集团内部客户。

从测试功能、测试指标等分析，中汽股份各项指标均具有领先的竞争优势，具备较强的市场竞争力。从市场规模角度分析，公司作为第三方汽车试验场具备良好的市场发展空间，主要基于以下几方面原因：一是国内汽车自主品牌市场规模在不断扩大；二是国内整车厂实施多品牌战略布局；三是国内汽车出口趋势向好；四是汽车新能源、智能网联技术的改革发展；五是国外汽车整车企业、零部件企业加大在国内的研发投入。

结合上述行业格局，因试验场运营归属不同，收费标准差异较大，且存在部分试验场对内不结算等情况，故市场空间较难预测。

**2. 作为第三方汽车试验场，公司是否会受隶属于整车企业的试验场挤压？**

答：作为第三方汽车试验场，公司地理位置优越，场地道路设施类型比较丰富、技术水平和服务水平较强、管理运营效率较高，整车企业更倾向于选择在第三方汽车试验场开展试验，因此，相对于整车企业自建的汽车试验场，公司具有领先的竞争优势。现阶段存在自建汽车试验场的整车企业在中汽股份开展试验的情形，整车企业的试验场对公司业务有一定影响，两者之间是互补式竞争关系。

**3. 公司是没有检测业务，只有场地技术服务业务吗？**

答：是的。中汽股份上市时为了解决同业竞争问题，剥离了

整车强化腐蚀耐久检测业务和轮胎检测业务。

**4. 公司是否给客户出具报告？**

答：公司向客户提供场地测试技术服务，不出具报告。

**5. 汽车试验场的进入，主要壁垒是什么？是否需要牌照等资质？公司场地是否属于稀缺资源？**

答：汽车试验场行业进入的主要壁垒如下：一是汽车试验场属于重资产投入型企业，属于资本密集型行业；二是技术壁垒，作为技术服务业对专业能力要求高，汽车试验场是多学科交叉的领域，需要公司具备汽车开发测试、工程项目建设以及智能网联等领域的复合型人才团队，以满足客户的试验需求；三是汽车试验场占地面积大，土地资源稀缺。

除工信部、交通部对开展部分法规认证试验的汽车试验场场地有相应资质认证要求外，没有其他特殊资质要求。总体看，试验场行业有一定的稀缺性。

**6. 公司产能利用率有没有提升空间？**

答：有提升空间。产能方面，公司通过精细化管理，在保证安全的前提下，提高每条道路的测试车数量；另外还可以通过增加运行时间、错峰管理等手段，增加客户在其他时间内的测试，提升利用率。

**7. 公司是否有“在手订单”的概念？客户提前多久向公司下订单？**

答：公司业务模式是：双方签订框架合同-客户下订单-公司授权-客户试验，最后按照合同约定道路试验单价，根据客户试验时间或里程收取费用。结合入场手续办理及试验道路管控情况，客户一般会提前 3 天下达试验需求订单。

**8. 每月结算后，客户什么时候付款？**

答：公司每月完成结算，经客户确认后开具发票后，根据客户的资信状况，合同约定的回款周期在 1-3 个月不等。

**9. 公司每条道路按天或小时收费的平均水平？调整价格的周期是多久？**

答：（1）公司按照半小时来收费，不同测试道路，价格不同。（2）公司每年会制定标准价格体系，近些年价格变化不大。

**10. 公司场地测试服务中，是否有比较热门的场地？**

答：直线性能路、动态广场、强化耐久路等场地道路使用率较高，多用于汽车性能测试、可靠性试验等。

**11. 除了公司场地，其他配套设施方面是否很重要？**

答：公司规划向客户提供一站式场地试验技术服务，在满足客户道路测试的过程中，同时提供加油、充电、维修、底盘调校、车间等配套服务业务，配套设施是客户开展试验的重要支撑。

**12. 如何理解公司与中汽中心的关系？**

答：中汽中心是公司的控股股东，同时中汽中心作为国内最大的汽车检测服务机构，需要利用汽车试验场开展测试，因此，中汽中心及其下属子公司也是公司的客户。

**13. 是否有对不同车型做相应的收入划分？**

答：目前公司主要按照测试道路、可靠性与性能试验等多维度分析收入，未针对不同车型做相应的收入划分。

**14. 汽车零部件企业测试收入占比情况？**

答：在公司收入结构中，汽车零部件企业测试收入占比约20%。

**15. 去年收入、利润增速不错，原因是什么？**

答：主要原因一是得益于行业复苏；二是有募集资金理财收益；三是公司2022年度享受高新技术企业所得税优惠，按照15%的税率计提缴纳企业所得税。

**16. 2018、2019的盈利比现在好，主要原因是什么？**

答：2018年、2019年公司收入中有耐腐蚀测试业务收入，此外当时是汽车排放标准从国五标准向国六标准过渡的时期，法规类测试多。

**17. 公司收入是否存在季节性特征？**

答：公司收入没有明显的季节性特征。

**18. 公司2023年二季度增速水平是多少？**

答：公司半年报正在编制中，请关注公司公告。

**19. 汽车燃料的转变，是否会给公司带来额外的增量？**

答：从汽车测试角度讲，电动车与传统车在道路测试上的差异不大。

**20. 公司受行业销量影响大吗？**

答：公司业务与行业销量没有直接关系，与汽车研发直接相关。

**21. 公司有没有智能驾驶相关法律法规的最新消息？L3标**

**准对公司的影响？**

答：公司目前持续跟踪智能网联相关法规进展情况，L3 标准中涉及道路试验方面的，将对公司业务开展产生积极影响。

**22. 二期项目整体节奏安排情况、测试情况以及营收、盈利预期是什么？有没有爬坡周期？公司人员招聘计划是什么？**

答：（1）二期项目于 2021 年开始建设，计划在 2022 年底完成七条测试道路主体工程建设，2023 年上半年完成配套附属设施建设并在 6 月份投入使用。项目主要是应用于智能网联汽车测试需求，同时兼顾满足商用车测试需求。（2）根据公司《招股说明书》，长三角（盐城）智能网联汽车试验场运营稳定后年平均营业收入约为 4.5 亿元。结合智能网联化发展情况，公司二期项目在投入运营后，产能释放需要时间周期。（3）结合长三角（盐城）智能网联汽车试验场的建设运营需要，计划到明年年底，公司员工规模能达到 130 人。

**23. 一期场地是否有做智能网联相关测试业务？**

答：公司一期场地可以开展智能网联汽车 L1、L2 等级自动驾驶功能测试。

**24. 公司投资 15 亿元建设长三角（盐城）智能网联汽车试验场，行业不成熟的情况下，是否是公司的风险点？**

答：公司建设长三角（盐城）智能网联汽车试验场，投入建设的主要为道路资产，覆盖智能网联汽车测试所需的测试场景，根据前期可研分析，投资风险可控。

**25. 在国企改革行动中，公司是否有股权激励、收并购等措施？**

答：如有股权激励、收并购等事项，届时公司将及时披露

	相关公告。
附件清单 (如有)	无
日期	2023年7月20日