**中国汽研（601965）机构调研纪要**

**2017年9月12日**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **日期** | **来访机构** | **公司参与交流人员** |
| 2017年9月12日  10:00-12:00 | 广发证券、中欧基金管理公司、广发基金、  重德睿恒丰资产管理有限公司 | 董秘刘安民 |
| 2017年9月12日  16:00-17:30 | 国信证券股份有限公司 | 董秘刘安民 |

**一、请刘总简要介绍公司2017年上半年经营情况及下半年展望**

公司2017年上半年实现收入10.77亿元，同比增长55.36%，净利润1.37亿元，同比增长23.81%，其中，技术服务业务实现营业收入3.89亿元，同比增长10%。产业化制造业务实现营业收入6.88亿元，同比增长103%，主要是重卡行业景气度高，公司抓住市场机遇，大力开拓市场，收入规模大幅增加。

展望下半年，完成全年营业收入16.8亿元、利润总额3.7亿元的预算目标应该没有问题，争取实现收入18亿元、利润总额4.3亿元的奋斗目标， 保持业绩平稳健康发展。

**二、公司技术服务订单如何？**

上半年技术服务新增订单合同额与去年同比基本持平，研发订单略有增长，订单确认变化的幅度不能准确计量，整体趋势保持平稳。

**三、未来公司检测业务还有大的开支和投入吗？**

一方面，重庆总部基地未来的能力建设将填平补齐，另一方面将进一步提升华东、华北、华南能力建设的布局。

**四、公司技术服务法规检测和研发检测的收入占比？未来发展趋势如何？**

公司没有准确严格去区分研发性检测和法规检测占比，企业产品开发到满足法规标准的整个过程中，要做的开发性试验比较多。目前公司研发性测试业务越来越多，占比在上升。测试评价服务行业未来发展前景可以乐观看，中国汽车行业已进入一个较为长期高位稳定运行时期，公司将继续本着做强技术服务业务的战略思想，继续加强投入，加快全国布局推进，积极探索商业模式的升级，进一步转变商业模式，积极拓展研发业务。

**五、公司中报显示专用车毛利率降到历史最低水平，未来公司专用车业务的展望如何？**

专用车行业毛利率相对较低，是依靠规模化、精细化、集约化而达到盈利的。由于上半年公司专用车处于产品结构调整和搬迁调整恢复阶段，销售收入相对较小，产能未能释放，成本较高，影响了毛利率。专用车作为公司成果产业化的一个重要平台，未来将按照公司”十三五”战略规划，积极推动产业转型，实现公司业绩逐步好转。

**六、请介绍公司风洞项目情况？**

公司的风洞项目规划投资5个亿左右，建设内容主要包括一座空气动力学-声学风洞（AAWT）和一座环境风洞（CWT）。目前项目进展顺利，已经进入施工阶段，预计2018年底建成投入使用。项目建成后达到正常经营年度（2019年），预计可实现收入11,000万元，汽车风洞建成后将大大缓解国内风洞试验资源紧张的局面，进一步完善公司技术研发基础条件和能力，形成整体技术研发服务优势，促进公司研发和检测业务的发展。

**七、公司技术服务有哪些竞争对手，如何在同业竞争者中体现公司竞争力？**

公司技术业务的主要竞争对手是国内 6 家获得政府主管部门全面授权的国家级质量监督检验机构。科技研发能力是核心竞争力，人才是根本，公司一直重视技术服务能力的建设，保持在行业的竞争力。公司将进一步加强研发能力的建设，在NVH、安全、空气动力学、动力总成对标分析、底盘性能调校等领域达到国内领先水平，形成特色、优势和品牌，提升中国汽研技术服务软实力和行业影响力。同时加强商业模式创新，努力打造中国汽研安全指数等级评价、智能化等级评价等品牌，形成中国汽研平台效应和协同效应。

**八、公司研发业务板块中，哪些业务增长较快？**

公司研发的重点是以提高汽车产品性能和品质为发展方向，在汽车安全，NVH、底盘调校、轻量化以及新能源汽车等方面形成特色， EMC、碰撞安全等业务增长较快。

**九、公司未来新能源汽车方面有什么布局？**

公司很早就开展了电动车的研发工作，2008年成立凯瑞电动汽车系统有限公司，专业开展新能源汽车业务。电动车领域是公司未来战略发展方向，未来将以整车控制器、电机控制器和电驱动系统总成为主导产品，目前正在做产业化前期的一些准备。

**十、公司有电动车检测吗？新能源汽车的检测与传统汽车的检测存在哪些差异？**

公司有电动车检测，公司新能源汽车电机、电池检测这块业务虽然量大，收入占比并不太高。关于电动汽车的法规检测，公司具备完整的整车及零部件检测能力，其中整车检测与传统车相比，要增加续驶里程、能量消耗、EMC等测试项目，零部件增加了电池、电机和电控系统等的测试项目。

**十一、轨交业务如何？**

2017年轨交业务预算目标收入1亿元左右。由于研发投入大，市场竞争激烈，利润有所下降。公司轨交产品品种多，包括地铁、70%和100%低地板、单轨和高铁。老产品方面估计明年上半年重庆2号线加车项目要启动。公司在新产品方面也有所突破，吊挂式单轨齿轮传动和基础传动装置形成批量生产，完成高铁中国标动（复兴号）CW350（D）装车，CW280均已完成60万公里运营考核，具备量产条件。高铁250公里动车统型新产品也已经进入开发试制。

**十二、公司未来有资本性支出计划吗？**

未来基地的发展将不断补充能力建设、完成风洞后期投入。

**十三、公司技术服务主要有主要有哪些客户？**

主要客户包括长安、江铃、江淮、吉利、红岩、东风等乘用车企业和商用车企业。

**十四、部分自主品牌业务下滑明显是否对公司有影响？是否考虑收购一些检测类的业务？**

中国汽车行业未来可能会面临重组洗牌的情况，公司是独立第三方机构，客户比较分散，无论市场如何进行重组、洗牌，汽车技术服务市场的总量还在，因此影响不会太大。公司会加强市场研究，积极发展与客户的合作，建立良好的业务关系。从发展路径上，如有好的项目和投资机会，公司不排除通过并购重组方式实施扩张，从检测业务行业及发展的实际情况看，目前没有收购检测机构的具体想法。

**十五、公司未来业绩主要靠技术服务吗？**

“科技立院、产业兴院、创新发展”是公司的指导思想。技术服务板块目前是公司利润的主要来源，但产业化业务未来一定会越来越好，也会有利润贡献。

**十六、公司会不会去争取汽车行业的创新平台，中长期争取国家级的创新平台？**

公司已有国家燃气汽车工程技术研究中心、汽车噪声振动和安全技术国家重点实验室、替代燃料汽车国家地方联合工程实验室等多个国家级创新平台，我们会继续抓住机遇，积极争取更多的国家级的创新平台。