

证券代码：300572

证券简称：安车检测

深圳市安车检测股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210514

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	网上投资者
时间	2021年5月14日 15:00-17:00
地点	深圳市南山区学府路63号高新区联合总部大厦35楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长贺宪宁先生；副总经理、财务总监兼董事会秘书李云彬先生；独立董事王冠先生；保荐代表人于越冬先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>为便于广大投资者更深入、全面地了解公司发展战略、生产经营等情况，公司于全景网举行了2020年度网上业绩说明会。本次说明会采用网络远程方式召开。</p> <p>1、我们新建或收购检测站最核心考虑的要素是什么？是位置吗？</p> <p>答：您好，感谢您的关注。新建检测站核心要素需确定优质建站地址，收购检测站公司将根据宏观经济发展水平、检测行业政策、当地汽车保有量、竞争格局和收购标的公司优势等情况综合考量。</p> <p>2、请问贵司如何掌握切入机动车检测赛道的竞争优势？对比行业对手如多伦科技，安车检测的优势如何展现？</p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注。公司切入检测站运营，并以机动车检测行业为起点，积极探索智慧停车、二手车检测、机动车保险等新的市场领域，公司的主要优势在于：公司在设备领</p>

域长期耕耘，为检测站运营提供技术基础；公司参与国家标准和行业标准的起草与修订；公司为国内机动车检测领域整体解决方案的主要提供商，能够定制化设计、生产，安装、调试、技术指导以及联网等服务，有利于新建站开发；长期与海外巨头保持良好关系，可以输入国外成功的管理模式；设立产业基金用于整合收购检测站。

3、公司是否有切入其他检测行业的意愿？

答：您好，感谢您的关注，公司始终围绕发展战略目标，专注主营业务，聚焦优势领域，坚定有序开展各项工作，坚持技术创新，在原有业务板块业绩的持续增长以外，公司后续可预期业绩增长点主要为：机动车检测运营服务、机动车尾气遥感检测系统、新车下线检测系统与智能驾驶员考试与培训系统、智慧停车、公路治超等。

4、请问产业基金内的检测站主要集中哪些地区？对于检测站的质量你们有什么衡量标准？

答：您好，感谢您对公司的关注。公司积极布局机动车检测运营服务，致力于在全国范围内建立机动车检测服务连锁经营品牌，解决当前机动车检测服务行业痛点，为全国机动车检测服务消费者提供统一化、规范化、标准化、透明化的机动车检测服务，成为国内领先的机动车检测服务专业机构。

公司将根据宏观经济发展水平、检测行业政策、当地汽车保有量、竞争格局和收购标的公司优势等情况，亦会组织内部投资团队协调销售、市场、运营、研发、人力、财务、法务等多个部门对收购的标的公司进行详细分析，并聘请专业评估机构对标的公司股东全部权益进行评估。

5、您所说的当前机动车检测服务行业的痛点是什么？

答：您好，感谢您对公司的关注。目前机动车检测服务行业呈现出零散经营的特点，机动车检测行业的集中度较低，且机动车检测行业社会化经营时间较短，大小检测站规范化程度参差不

齐，普遍呈现出车检流程复杂、手续办理时间长、经营治理较差等现象。公司将持续充分利用行业主导地位的优势，结合公司发展战略，进行产业链的进一步延伸，机动车检测运营及相关汽车后市场是公司坚定不移的战略发展方向。

6、会不会为了推广新能源汽车，国家出台新政策再延长新能源汽车免检时间？

答：您好，请您持续关注国家相关政策的出台。

7、董事长先生，你好！公司的股价表现在二级市场上一直跌跌不休，创下自2019年2月12号以来的新低，投资者损失惨重，请问和公司的基本面有关系吗？公司有什么新的发展措施和规划，扩展市场，扩大公司利润来源，回报广大投资者？

答：您好，感谢您对公司的关注。近期股价下跌是受二级市场股价多方面因素的影响，目前公司生产经营一切正常。未来公司将坚持提供高品质的产品与服务，从多方面着手持续提高检测系统的技术先进性，加强新产品、新技术的研发，保持在国内行业的领先地位；在检测运营方面，公司将充分利用行业主导地位的优势，结合公司发展战略，通过收购兼并等方式，扩张公司业务规模，实现产业链的进一步延伸，以良好的经营业绩回报广大投资者。谢谢！

8、请问公司目前负债情况怎样？

答：您好，感谢您的关注。截止2021年3月31日公司负债合计为6.04亿元，具体情况详见2021年第一季度报告。

9、2020年四季度营收比2019年四季度少了1个亿，这还是在加了临沂正直的营收之后，请问是什么原因？

答：您好，感谢您的关注。2019年四季度营业收入增长的主要原因系环检升级需求影响。

10、安车目前有员工多少人？其中研发、销售、服务、生产、管理人员的比例是多少？

答：您好，感谢您对公司的关注。截至 2020 年底，公司员工总人数为 1329 人。其中生产人员、销售人员、技术人员、财务人员、行政人员、管理人员分别占公司总人数的 11.44%、12.49%、57.71%、2.03%、12.87%、3.46%。

11、请问安车的销售回款模式是怎样的？如果解决呆死帐风险？

答：您好，感谢您对公司的关注。公司制定了并执行稳健的坏账准备计提政策，由于公司的主要产品机动车检测系统和联网监管系统需公司持续进行售后维护升级，公司与客户建立了良好的长期合作关系，客户基本上能如约付款，对于个别不能按期付款的客户，公司也能及时掌握客户状况并采取相应的收款措施，尽量降低坏账损失。

12、贵公司一季报在新政的情况下，还能毛利润及利润，增长的原因？

答：您好，感谢您的关注。公司一季度毛利率增长主要原因系检测运营服务收入及检测运营增值服务收入增长、上年同期环检升级毛利率较低。

13、民营检测站放开之后，检测站行业的进入门槛其实是比较低的，价格战也比较普遍，公司如何应对这样的竞争格局？

答：您好，感谢您的关注。随着我国机动车检测服务市场的开放与市场秩序的日益完善，市场竞争更加充分，我国的检测站数量与行业集中度存在较大的提升空间。此外，良好的盈利能力和现金流水平将持续吸引国内有相应规模的公司或机构参与整合，品牌价值日益凸显，连锁经营趋势明显。在未来的机动车检测服务市场中，品牌连锁检测站经营将成为吸引和保留客户的重要途径。连锁检测站运营有利于帮助公司在全国范围内快速建立机动车检测服务连锁经营品牌，解决当前机动车检测服务行业痛点，为全国机动车检测服务消费者提供统一化、规范化、标准化、透明化的机动车检测服务，成为国内领先的机动车检测服务专业

机构。

公司建设了检测站运营中心，未来对旗下检测站进行联网管理，实现各个检测站之间的数据共享，使全国各地检测站能够在总部管控下实现品牌化、标准化、规范化、统一化的连锁经营模式，为公司快速扩张的连锁经营模式提供有力的支撑。

14、请问新政策是否影响了传统检测设备的空间，从目前订单看，这一领域是否比去年明显下降？

您好，感谢您的关注。2020年10月22日，公安部召开新闻发布会，针对机动车检测推出新政，进一步扩大机动车免检范围，在实行6年内6座以下非营运小型客车免检基础上，将6年以内的7至9座非营运小型客车（面包车除外）纳入免检范围。对非营运小型客车（面包车除外）超过6年不满10年的，由每年检验1次调整为每两年检验1次，新政策已于2020年11月20日起实施。该政策的调整对机动车检测设备业务短期造成一定的不利影响，但因我国机动车检测站整体配比水平仍偏低，预计未来随着机动车保有量的增长、在用车车龄的不断增长，将持续促进上游机动车检测系统供应市场的发展。

15、请问，公司如何看待自己所处的车检行业地位？竞争对手有哪些上市公司？你们比对方有什么优势？

答：您好，感谢您对公司的关注。目前公司在机动车检测系统领域的主要竞争对手有石家庄华燕交通科技有限公司、佛山市南华仪器股份有限公司等，公司敬畏且尊重行业内的每一位竞争对手。公司是国内机动车检测领域和机动车驾驶人考试行业整体解决方案的主要提供商，是国内少数能同时提供机动车检测系统全面解决方案、智能驾驶员考试与培训系统解决方案、机动车尾气遥感监测解决方案与机动车行业联网监管系统解决方案的企业，能够全面满足客户在产品与系统方案的设计、安装集成、运营维护以及行业监管等各方面的需求。

公司的主要优势在于：首先，目前公司的服务网点已形成对

全国市场的有效覆盖,并建立了标准化的售后服务信息管理系统;其次,公司通过建立完善的人才培养、薪酬考核等机制逐步建立了一支具有凝聚力的研发团队,其具有丰富的项目实施经验,能提供可靠技术支持;在技术方面,公司具有完善的研发机制、主要检测台体的研发设计能力以及自主创新和制造能力;与其他企业相比,公司耕耘于机动车检测市场多年,产品种类齐全,且在机动车检测系统及联网监管系统领域形成了集研究开发、设计、制造、营销、售后服务的完整业务体系,具备一定的生产规模和较为广泛的客户基础,拥有较高的品牌知名度、较好的市场声誉和较强的市场影响力。谢谢!

16、我们募资的用途主要是用于连锁机动车检测站建设项目,能不能说一下连锁检测站比起散站的优势在哪?因为感觉现在很多人去检测只是走个过场,不太在意去的是什么检测站。连锁的优势在哪?

答:您好,感谢您对公司的关注。连锁检测站运营有利于帮助公司在全国范围内快速建立机动车检测服务连锁经营品牌,解决当前机动车检测服务行业痛点,为全国机动车检测服务消费者提供统一化、规范化、标准化、透明化的机动车检测服务,成为国内领先的机动车检测服务专业机构。

公司建设了检测站运营中心,未来对旗下检测站进行联网管理,实现各个检测站之间的数据共享,使全国各地检测站能够在总部管控下实现品牌化、标准化、规范化、统一化的连锁经营模式,为公司快速扩张的连锁经营模式提供有力的支撑。

17、对于下游的并购请问什么开始?

答:您好,请您持续关注公司的公告。

18、我们和南华仪器、石家庄华燕比起来有何竞争优势?

答:您好,感谢您对公司的关注。公司是国内机动车检测领域和机动车驾驶人考试行业整体解决方案的主要提供商,是国内少数能同时提供机动车检测系统全面解决方案、智能驾驶员考试

与培训系统解决方案、机动车尾气遥感监测解决方案与机动车行业联网监管系统解决方案的企业，能够全面满足客户在产品与系统方案的设计、安装集成、运营维护以及行业监管等各方面的需求。

公司的主要优势在于：首先，目前公司的服务网点已形成对全国市场的有效覆盖，并建立了标准化的售后服务信息管理系统；其次，公司通过建立完善的人才培养、薪酬考核等机制逐步建立了一支具有凝聚力的研发团队，其具有丰富的项目实施经验，能提供可靠技术支持；在技术方面，公司具有完善的研发机制、主要检测台体的研发设计能力以及自主创新和制造能力；与其他企业相比，公司耕耘于机动车检测市场多年，产品种类齐全，且在机动车检测系统及联网监管系统领域形成了集研究开发、设计、制造、营销、售后服务的完整业务体系，具备一定的生产规模和较为广泛的客户基础，拥有较高的品牌知名度、较好的市场声誉和较强的市场影响力。谢谢！

19、近期公司车检并购有进展吗？

答：您好，请您关注公司的后续公告。

20、股价一路下跌请问公司有何举措？

答：您好，感谢您对公司的关注。近期股价下跌是受二级市场股价多方面因素的影响，公司在做好业务经营的同时密切关注股价的波动，公司将坚持提供高品质的产品与服务，提升方案设计能力，从多方面着手持续提高检测系统的技术先进性，完善营销和服务网络，加强新产品、新技术的研发，拓展检测系统的应用领域，保持在国内行业的领先地位，并积极探索上下游，为机动车检测行业乃至汽车后市场的发展贡献力量，以良好的经营业绩回报广大投资者。

21、我们最近向特定对象发行股票募资的用途是？

答：您好，感谢您的关注！募资的用途是用于连锁机动车检测站建设项目和收购临沂正直 70% 股权。

22、2021.2.25 日，公司发布股票激励计划，向激励对象授予 547.25 万份股票期权，授予价格为 40.25 元。要求每年净利润相对于 2020 年增长率达 30%、60%、90%。（上述“净利润”指经审计的归属于上市公司股东的净利润,并剔除本次及其它激励计划股份支付费用影响的数值作为计算依据。）请问出台这样的计划经过深思熟虑吗？2021 年能达到利润增长 30%的目标吗？

答：您好，感谢您的关注！公司股权激励的考核指标的设立符合法律法规和公司章程的基本规定。具体数值的确定综合考虑了宏观经济环境、行业发展状况、市场竞争情况以及公司未来的发展规划等相关因素，综合考虑了实现可能性和对公司员工的激励效果，指标设定合理、科学。经过合理预测并兼顾本激励计划的激励作用。

23、目前机动车检测很多都是“走过场”，没那么重视质量，我们却在大力布局连锁检测站，是否连锁检测的市场前景不会那么好？

答：您好，感谢您对公司的关注。目前机动车检测服务行业呈现出零散经营的特点，机动车检测行业的集中度较低，且机动车检测行业社会化经营时间较短，大小检测站规范化程度参差不齐，普遍呈现出车检流程复杂、手续办理时间长、经营治理较差等现象。不同于普通的消费品及服务，车主（消费者）由于专业信息的缺失，对于检测服务的定价及质量没有明确的衡量对比标准，所以消费者在选择检测服务的服务商时较为谨慎，更依赖于检测服务商所展现的品牌形象。

随着我国机动车检测服务市场的开放与市场秩序的日益完善，市场竞争更加充分。参照欧美发达国家的机动车检测服务行业现状，我国的检测站数量与行业集中度存在较大的提升空间。此外，良好的盈利能力和现金流水平将持续吸引国内有相应规模的公司或机构参与整合，品牌价值日益凸显，连锁经营趋势明显。在未来的机动车检测服务市场中，品牌连锁检测站经营将成为吸引和保留客户的重要途径。

公司正积极探索并实践检测站连锁经营模式，大力发展汽车后市场检测服务业务。解决当前机动车检测服务行业痛点，为全国机动车检测服务消费者提供统一化、规范化、标准化、透明化的机动车检测服务，成为国内领先的机动车检测服务专业机构。

24、尊敬的贺总，想请问下咱们目前新能源汽车检测方面布局都有哪些？还有对收购检测站选址都有哪些相关要求？

答：您好，感谢您对公司的关注。目前随着新能源汽车的发展，公司以新能源汽车作为突破点，在新车整车下线检测系统方面，目前已经取得与比亚迪、广汽、中国中车、武汉开沃、深圳开沃等厂商的合作。公司一直在密切关注新能源汽车等的相关动态，加入了多个新能源车辆安全检测的行业联盟和相关标准协会，积极参与国家对新能源车检测标准的制定。未来公司将不断加速产品的研发设计与技术升级，持续提升在智能汽车、新能源汽车、无人驾驶汽车的安全检测方面的技术以及产品能力。

机动车检测站选址需考虑的因素较多，包括市场需求与竞争情况、交通便利情况、建站规模与场地租金情况与产业配套情况等因素。

25、新能源电动汽车购置后每年需要检测吗？公司这块每年的增量大约是多少？

答：您好，感谢您对公司的关注。目前国内市场上的新能源汽车主要为混合动力汽车和纯电动汽车等，与传统汽油车相比，纯电动汽车不需要进行环保检测但需要进行电池检测等项目，混合动力汽车年检则增加了电池检测等项目。

新能源汽车的发展，为公司的业务增长带来了契机。公司新车下线检测系统主要以新能源汽车作为突破点，在新车整车下线检测系统方面，目前已经取得与比亚迪、广汽、中国中车、武汉开沃、深圳开沃等厂商的合作，未来公司也会密切关注新能源汽车与燃油汽车的相关动态，不断提高产品的研发设计与技术升级，以良好的经营业绩回报投资者。谢谢！

26、请问公司有否未来三年清晰的分红回报投资者的计划呢？能给投资者一个明确的预期吗？今天又创出了 26 个月新低。公司没有维稳措施吗？股权激励价是 40 元。增发价是 32.5 元？目前参与者除了原始股持有者几乎全面套牢，这是怎么一回事呢？

答：您好，感谢您对公司的关注。请您详见 2020 年 5 月 18 日在巨潮资讯网披露了《未来三年股东分红回报规划（2020 年-2022 年）》，股票价格波动是二级市场行为，股价受经济环境、政策、市场因素、投资者心理等多方面因素影响。公司管理层会一如既往做好经营管理，以良好的基本面支撑公司在二级市场上的表现。

27、董秘您好：贵司是市场上为数不多的汽车检测行业企业，具有相对稀缺性，国家车辆新规的确对业绩造成一定影响，股价已经提前反映，近期贵司定增落地，瑞银等基金参与，说明机构看好贵公司未来前景，目前估值已经低于以往同期，新能源市场前景广阔，建议多路演和接待机构调研，基本面反转的好公司不该被市场遗忘！祝好！

答：您好，感谢您的关注！公司的发展离不开广大股东的支持。

28、公司股权激励价格为 40.25 元，现在为 32 元左右。由此看来，股价已远远低估。建议公司员工全员增持股票。

答：您好，感谢您对公司的关注。公司将会考虑您的意见。

29、回答问题不要用官话、套话。预计半年报归母净利润同比增长多少？

答：您好，请您关注公司的后续公告。

30、机动车检测系统产能扩大项目去年底已完成，预计今年产能利用率为多少？

答：您好，感谢您的关注。随着机动车产能扩大化项目的逐

步落地投产，公司检测台体的自主制造能力进一步提升，这有利于提升检测系统的硬件品质和售后维护能力、降低生产成本并保障交付时间。

31、2020年一季报预收款为1.75亿，2021年一季度合同负债为0.81亿，公司的生产方式按订单组织生产，能否说明今年的收入约为去年的1/2？如果不是，大约是多少？

答：您好，感谢您的关注。受疫情影响及公司为增加市场占有率，公司对新增业务逐步放宽了合同预收条款，合同负债金额不能与公司在手订单量完全挂钩。

32、检测站连营应采取并购与自建相结合。网上相关网页报道目前将近30%检测站还是政府相关部门经营，这些检测站普遍地理位置好，但效率低，服务差，并与老客户有些积怨。不知2021年有没有并购检测站的意向？近三年准备并购多少检测站？

（605328 多伦科技 2020年就并购了50家检测站）

答：您好，感谢您对公司的关注。公司切入检测站运营服务是公司坚定不移的战略发展方向。后续情况请您关注公司的相关公告。

33、公司的年报及某些证券公司的研报总是将中国的每万辆机动车拥有检测站数量跟美国、日本对比，但实际情况大不一样，没有可比性。对标欧洲检测站数量及检测政策，我认为中国每万辆机动车拥有检测机构数量大概为1.5左右就达到饱和。所以检测站的修建既不能大干快上，也不能一拥而上，选址时董事会全体成员一定要亲力亲为，实地考察，不能坐在办公室看地图画圈，不能为修100个而修100个。

答：您好，感谢您的关注！您的建议我们已收到。公司的发展离不开广大股东的支持。

34、2021年一季报研发投入同比减少约400万，减少研发投入会否导致公司的龙头地位不保？

答：您好，感谢您的关注，公司去年研发投入较多，主要系

	<p>上年同期受市场因素影响，公司加大对新产品研发投入的原因。</p> <p>35、检测站的连锁管理给公司提出了挑战，贺总可能更忙了。公司是否可以聘用职业经理人进行管理？</p> <p>答：您好，非常感谢您的建议，公司将认真考虑。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年5月14日