

机构投资者调研会议记录

时间：2012年8月13日

地点：鸿威一楼大会议室

沟通方式：现场会议

调研机构和人员： 国泰君安证券唐牧嘉、董瑞斌；深圳新同方投资管理有限公司刘旭、卢春宇、王连恒；华林证券有限责任公司王亚男、付溥； 上海正享投资管理有限公司周忠辉、李龙全；嘉实基金管理有限公司栾峰；深圳市明耀投资管理有限公司杨青松；国海证券股份有限公司钱文礼；东方证券股份有限公司陶林杰；大成基金管理有限公司李本刚；金元证券资管李晓宇；第一创业证券股份有限公司王清涛；方正证券陈灵远、郭琳杰；华西证券李小波；晟泰投资王东升。

证券接待人：陈砚、曾静、段文峰

记录人：段文峰

会议记录：

一、陈总通过 PPT 介绍公司情况

二、机构提问

1、公司上半年出口相关的业务情况怎么样？未来的增速有多大？

陈砚：上半年贸易保障和消费品中的部分产品线的业务情况不是很理想。贸易保障这一块的业务与法令法规紧密相关，但是最近几年没有有影响力的新的法规推动，增速只是随着市场份额的增长，因此增长比较缓慢。这方面的趋势是法律法规会陆续出台，但出台后也要看具体的执行力度。

2、贵公司的工业品服务包含哪些服务范围？

陈砚：主要是生产过程中的服务，包括计量校准、船舶、金属、认证、鉴定、培训中心等。

3、公司目前的知识产权研究中心主要从事的是哪些方面的工作？

陈砚：目前知识产权中心主要从事一些专利的申请及参与国家、行业标准的制定，希望通过这两个方面来提升公司在相关领域的话语权与软实力，提高公司的公信力及品牌价值。

4、公司目前是否已经开展 ChinaRoHs 业务？预计市场多大？

陈砚：**ChinaRoHs** 是国推自愿性检测，China ROHS 与进口相关，与欧盟的 ROHS 运作方式有区别。预计会通过财政、税收等手段来推动相关的法律法规的实行，其配套政策陆续会出来，但具体时间目前还未确定。具体的市场大小关键要看政策的执行力度，及政府的重视程度。因此目前还不好估算其市场大小。

5、是否可以介绍下目前第三方检测行业的竞争格局？

陈砚：因为检测市场比较分散，故具体的份额没法统计，目前很多行业性的数据也暂时空缺。目前国内的市场分为强制性市场和自愿性市场，强制性市场主要把控在有国有背景的检测机构手中，我们目前主要的竞争市场是自愿性检测市场，买卖双方根据交易需要提出的检测。

6、目前 CRO 项目进展情况怎么样？

陈砚：检测行业的每个细分领域天花板偏低，行业间的复制性不好。食品、纺织品、玩具等产品线的检测市场发展有一定限度。公司一直想找到市场容量足够大的领域进行突破。例如医疗健康领域就是这样的领域，CRO 项目就是这样的尝试。我们的 CRO 项目地点在昆山，主要是以 GLP 实验室为主的方式。目前 Reach 法规的内容也涉及到 GLP 实验室，与我们已有的业务也相关。目前项目在建设期，预计明年底能投产。我们看好该领域主要是由于国内重新批准了新药的研发开发，以及国外动物保护主义对他们国内的动物实验给予了很大的压力，因此一部分类似项目希望转到其他国家进行；目前国内的 GLP 实验室商业化运作很少，一般都是国家的高校及一些科研团队在做。我们目前做合作的团队，有着丰富的行业经验，在国内行业中较知名。

7、检测行业行业壁垒情况怎么样？

陈砚：严格来讲，检测行业的壁垒其实很低。比如你所出具的检测报告只要别人或者一些相应的大买家认可，就可以开展业务。对方及下游的一些供应商也必须要拿到该实验室进行检测。但想要做大做强涉及很多的领域，完全进行市场化的运作则需要公信力，时间积累。通过市场自愿行为来进行对企业自身的筛选。

8、国内第三方检测机构有没有可以与华测展开竞争的，主要存在的竞争对手是哪些机构？

陈砚：目前我国第三方检测机构的数量还是很多的，但是大多数的该类机构都是很小一般是

依附于某一个大型企业或又有其他一些特殊渠道的业务。而且很多小机构存在短期行为及低价竞争的方式。这注定了这类企业无法有大的发展。目前国内我们规模最大，我们的主要竞争对手是外资在华机构。

9、贵公司的价格收费怎么样？

陈砚：目前我们的收费整体比 SGS、ITS 略低，个别项目我们有优势的或者强项甚至会比外资机构稍高一点。

11、公司是否会出现业务员收客户钱出假报告的情况？有哪些预防措施及处理方式？

陈砚：公司在很多环节力求规范化标准化。样品寄送来后会立即条码化，然后再进行拆分灯前处理工作。整个过程是流水线作业，而且样品的数量很庞大尽量降低这种情况。我们还会通过另外一些内部控制的手段来进行预防。当然也有一些不可避免，一旦发现，严肃处理，公司不允许这种严重影响公司未来的发展的行为存在。比如环境采样，对采样严格要求，监督。

12、目前整个检测市场的情况怎么样？

陈砚：目前检测这一块主要分为强制性检测以及自愿性检测。二者市场规模我们估计差不多。但是强制性检测一般在政府指定的检测机构进行，我们暂时无法涉足里面，但是未来可能会呈现逐步开放的态势。里面的代表性机构如电科院、泰尔实验室等等。但是他们依赖性很强一旦政策发生改变将会严重影响到他们的生存。自愿性检测这一块市场主导者还是世界上的很多老牌的跨国检测机构如 SGS、ITS 等。

13、目前公司是否有开展汽车检测这一块的业务？

陈砚：目前正在做，材料、零部件的可靠性检测，但是整车的测试暂时还不做。

14、生命科学今年增速下降是什么原因？

陈砚：生命科学里面主要是环境与食品的检测业务。环境、食品与政府紧密相关。食品以前不放开，随着事件的不断爆发，现在越来越开放。原先的基数也比较小，而且随着不断地食品安全事件发生，对业务量是有一定的正面效果。食品等一旦进入流通领域就是商场负责，承担风险，因此会找外包机构。食品相当一部分业务是工商部门的外包，以及一些企业的委

托。

15、政府背景的实验室改制后对第三方检测市场的竞争冲击？

陈砚：这是一个很好的机会，一旦改制也就是说大家公平竞争的机会也多了。一些目前我们无法涉及的领域也可以进入。我们不怕竞争，一直以来我们也是通过不断的与同行竞争才能走到今天。

16、国外检测机构有没有值得贵公司学习的经验？

陈砚：目前来说，国外的检测机构仍然是我们主要学习追赶的对象。他们的企业文化、发展及扩张的方式、公司的运作流程、以及在人员管理这一块都比较成熟。很多的东西都是值得我们学习的。

17、办事处、实验室数量与业务量的相关性？

陈砚：实验室分两类：集中化生产、辐射半径，电子电器有毒有害检测，可以通过快递等方式传递样品，设中心实验室，可以体现规模效应；但食品、环境、校准实验室有辐射半径，业务发展与实验室数量相关。

18、可以说一说您对于第三季度预计么？

陈砚：我估计第三季度会比前两个季度好。因为从以往历年的经营业绩来看，公司整体下半年好于上半年。

19、管理费用高否是由于研发费用？

陈砚：从去年三季度开始，公司的研发费用开始了调整，为了更好地反映公司研发方面的情况，将原先实验室的研发成本计入了研发费用。因此在整体的管理费用上，研发费用所占的比例比较大。

20、营业利润率下降的原因？

陈砚：公司在这一块总体的思路是前期侧重于提高营业收入，因此可能在投入上会比较大胆。希望能够在前期过的较大的市场份额，后期则会侧重于事业部的利润率情况。会从调整内部的方法来达到相应的目标要求。

21、目前公司人均收入收入趋势？

陈砚：人力资源架构设置上与 SGS 他们有差异，人均收入比他们要少，我们比他们多销售团队。人力成本上升，压力大。以前员工收入水平偏低。通过人均效率的提高，抵消工资上涨带来的影响。今后人力成本上升会持续，会维持市场水平。

22、公司目前的并购进度怎么样了？

陈砚：进度不理想，SGS、ITS 的并购主要是国外的并购，国内的并购也很少。我们发现，国外的并购比较好谈，市场比较规范以及开放。国内的并购很难谈。数据不准确，很多企业对于自身的期望值过高。

23、公司的资本开支进度怎么样？

陈砚：这一块比预计的慢，比如华东基地建设的整个过程里面发生了很多我们没有想到的情况，很多时候是政府的一些流程使计划变慢了。目前我们在深圳也取得了一块地，很快将进行总部基地的建设。

24、可以说一说公司未来地域发展规划？

陈砚：自愿性检测市场，主要是沿海布局。现在我们也有些业务与政府打交道，因此未来华北地区也会根据发展情况来设置我们实验室的布局。我们的思路是跟着产业走，如果产业向中西部转移，我们也会跟着布局。

25、目前公司人员流失率情况？培养成熟的检测员时间？

陈砚：不同的事业部检测员培养时间不一样，比如一些化学岗位的实验员就比较快的能够培养起来。但是在一些电子类的岗位上就需要更长的时间才能让一个员工熟练自己的工作职责。目前人员流失率偏高大概在 20%—30%。