

# 机构投资者调研会议记录

**时间：**2012年11月14日，10:00——12:00

**地点：**鸿威二楼大会议室

**沟通方式：**现场会议

**调研机构和人员：**

长安基金府春江，华泰证券周毅，金鹰基金黄艺明，国金通用基金彭俊斌，平安证券肖燕松，交银施罗德基金李林森，合赢投资汤培望，东方证券黄明燕、陶林杰，融通基金于海恒、叶参斌、林清源，悟空投资刘丁、王朝、蒋晓静，英大基金李俊，南方基金方健，金元惠理基金林材，裕晋投资万桦、张国强，上投摩根叶敏，安信基金张竞，瀚伦投资朱怡波，英大泰和财产保险段桂培，通用投资华中锋，昇泰投资王东升

**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、我看了公司的服务网络，想问是不是所有布局的点都有自己的实验室呢？如果没有实验室采取什么措施来处理该地区业务？**

答：目前公司实验室主要集中在珠三角、长三角及黄渤海附近，部分地区只有办事处，主要从事业务类工作，该部分分支机构获得的订单样品可以送到就近的实验室进行检测。

**2、公司与阿里巴巴淘宝进行的合作量呈快速增长趋势，请问公司目前是否有与其他类似平台进行合作？**

答：与淘宝的合作主要原因是淘宝很关注通过自身平台出售产品的品质，国内的消费者也越来越关注购买的产品是否通过权威机构检测与认证。与淘宝的合作目前主要是纺织品的检测，未来可能合作力度会进一步加大。我们也希望有机会与其他类似平台的合作，但是目前国内整体的气氛与环境使得相关合作还需要一定的时间与努力。

**3、刚变更的募投项目，上海医学独立实验室今后服务对象主要的客户是患者还是医院？今后公司定位是怎样的？**

答：该项目主要将服务于医院及医疗机构，我们自身的定位是希望能够为国内的医院及医疗机构提供一些较高端的医学支持服务。

**4、未来检验检测这一块政府政策是否会完全放开，还需要多久可以达到完全放开状态？**

答：我们估计政府未来会逐步的完全放开检验检测市场，但是具体的时间还是不确定。

**5、公司的食品检测业务近来发展的不错，主要是什么原因？**

答：目前我们的食品检测的业务确实增长势头较好，主要的原因是国内百姓对于食品安全性要求的不断提高，另外一方面我们也加大了与政府的合作力度，承接了一部分的政府检测订单。

**6、请问 China RoHS 的检测量对公司的整体业务影响有多大？**

答：China RoHS 是国推自愿性检测，目前该项业务对于公司整体业务量的影响不大。后期的情况还需要视政府的推进情况而定。

**7、公司的独立医学实验室获得相关资质是否有壁垒呢？申请情况现在怎么样？**

答：医学方面的检测业务在我国需要前置审批，所以我们要尽快拿到营业执照及相关资质，现在申请正在正常进行中。

**8、上海独立医学实验室牌照申请有没有问题？医学这一块战略是否定下来？**

答：我们估计拿到资质应该没有问题。我们在医学这一块的战略已经有具体的想法，但是想要做好、做强还需要更好的计划与调查来配合后期的发展。

**9、公司客户比较分散，披露的第一大客户的年检测费用为 500 多万元。未来的营销模式是否会考虑改变客户分散的状况？**

答：检测行业本身涉及的行业广且客户分散，这与行业性质相关。我们也将会努力去争取大客户的认可，认可后其供应链上的生产商也将会是我们客户。

**10、目前我们公司的检测服务定价怎么样？是否有优势？**

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的定价稍高一点。

**11、公司大项目需要投入多少人?现在船舶事业部有多少人?**

答：大项目投入的人数要视项目的具体情况而定，现在船舶事业部发展比较迅速，大概整体有 30 名员工左右。

**12、从近期财报看公司，公司华南地区增速较慢，未来公司保持高速增长的重点会放在哪些方面?**

答：华南区经过这些年的发展已经占到公司营业额比较大的比重，但是目前确实受到了国际整体经济形势的影响。未来我们希望通过区域扩张及产品线的扩张来保持我们的业绩增长。目前我们看好生命科学方面的未来发展。

**13、公司的贸易保障板块业务是否与国内的出口量存在很大的关系。**

答：出口量与我们的业绩确实是相关的，但根据以往的情况分析来看并不是线性相关，与我们检测量与检测批次也有关系。

**14、2010 年公司人员增长快速，近两年增长速度有所减缓的原因。人员增长与业绩量增长是否存在较大关系?**

答：2010 年由于公司刚上市，在人员方面进行了比较明显的扩充。目前分析该次高速的扩充对于公司的营业业绩增长效果并不明显。因此我们在近年来适当的调整了人员扩充计划，使的人员的数量与结构更加合理。

**15、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。

**16、公司是否会出危及企业公信力的情况? 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。

**17、公司所处劳动密集型行业，请问公司有哪些措施留住人才？**

陈砚：我们首先要进行合理的人员结构布局，其次是给予员工合适的待遇及发展空间，再次我们在公司文化的宣传上面也会花功夫。

**18、检测行业的壁垒情况怎么样？**

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。但想要做大做好涉及很多的领域，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。

**19、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。

**20、近期船舶的业务增长比较好，为何所属的工业品板块上半年却只有 4%的增长？**

答：主要是工业品板块中包含了其他的事业部及子公司，4%的增长是反应的一个综合数据。具体的船舶业绩增长情况要比这个好。