

机构投资者调研会议记录

时间：2013年4月16日，10:00——12:00

地点：鸿威会议室

沟通方式：现场会议

调研机构和人员：通用技术集团投资管理有限公司蒋春婷，金鹰基金黄艺明，东方花旗证券王冠鹏、黄婧，浙商证券卢媛媛，东方证券陶林杰、王天一，榜样投资吴欣，新天资本吴学东，华强鼎信投资吴桑，长城证券杨超，长安基金栾绍菲，国信证券刘翔，刘建仪

接待人：陈砚、曾静、陆兵

记录人：曾静

会议记录：

一、董秘介绍

二、机构提问

1、能否介绍下新成立的职业卫生事业部？

答：职业卫生事业部是从环境事业部衍生出的事业部，职业卫生与职业病、职业安全相关，其实验室与环境实验室基本相同，可以共用，但对实验室人员、资质的要求不同。

2、公司成立新事业部的标准有哪些？

答：标准有很多，与新事业部的未来发展、销售额等等都相关。

3、RoHS 法规指令怎么带来收入？

答：欧盟的 RoHS 指令，简单来说是对在欧盟销售的一些产品，必须检测某些有毒有害物质是否符合标准，某些品牌供应商为了使产品符合要求，对他的整个供应链条提出检测要求，这其实是一种技术壁垒。

4、08 年经济危机时，外资检测公司收入和利润增长都不错，华测 08 年收入大幅增长，为什么利润反而同比下降？

答：华测以前是粗放经营，考核指标过分关注收入增长，没重视利润的增长。08 年以后，公司重视了这一问题，并改善了这一情况。

5、外资检测机构的增长中包含收购收入，他们的并购节奏很快，公司怎么看待并购？

答：收购是检测行业快速进入新领域的方法一种，ITS 特别明显，SGS 更侧重通过自身发展。公司一直比较关注并购这块，但效果不太好，这与国内市场的成熟度相关。民营企业的规范性不强，国有企业难以进入。但公司未来会继续努力，争取有好结果。

6、目前公司销售人员有多少？

答：相较于外资检测机构，公司的销售人员比较多，公司有 30%左右的业务人员。

7、电科院去年收购了 3 家公司，而华测的并购进度缓慢，是因为华测不太重视或投入较少吗？

答：公司以市场导向需求起家，在市场竞争中成长。但目前这个市场没有完全放开，电科院拥有转制背景，走政府路线不是我们的强项。华测在并购上一直很努力，公司非常重视并购，希望未来有收获。

8、华测业务的主营是提供服务，有没有考虑过成为设备制造商，补充收入？

答：一般来讲，第三方检测机构与设备制造商立场不同，设备制造商的身份会影响第三方的独立性，华测这个平台应该不会进入到设备制造商的队伍去。

9、请回顾下 2012 年检测行业发展？

答：因为检测行业非常零散，细分，一直都缺乏行业数据。2012 年新出的贸易保障的法令法规不多，这与经济危机有一定关系；国内的市场出现开放苗头，我们判断未来应该会放开，但中间过程是否有反复还不可知。

10、从需求角度看，怎么判断市场需求？

答：与客户多沟通。这个行业不是资本推动型的行业，复制性不好，需要积累与团队。

11、公司是否进入的领域越多越好？

答：检测市场是个碎片市场，分散在各个行业，每个小市场存在天花板，必须要横向扩张。公司一直想找到天花板高的领域，使得公司保持快速发展。公司期望未来重点发展的医疗健康领域就是这样的市场。

12、China RoHS 自推出后有业务发展吗？

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。

13、鹏程认证最近的发展情况怎样？

答：收购鹏程认证主要是看中认证的资质，我们可以以此去申请碳交易和碳排放的资质，目前鹏程认证还处在整合阶段，清理低端客户、发展高管客户。

14、临床前 CRO 项目带来收入了吗？

答：目前还没有，预计今年 7、8 月份完成厂房建设，然后再去申请资质。

15、英国 CEM 公司规模？

答：CEM 公司的规模很小，我们收购他主要看中他的资质。

16、公司已经与淘宝开展了合作，请问公司目前是否与其他电商进行合作？

答：我们正在争取，我们希望有机会与其他类似平台的电商合作。

17、医学检测的进展怎样，今年能否贡献收入？

答：目前实验室正在装修，实验室建好后会去申请一些资质。