

# 机构投资者调研会议记录

**时间：**2013年6月20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：**

广东方祥投资管理公司 付清 李方祥

西域投资管理有限公司 吴彬 宋豹

湘财证券有限责任公司 宋庆杰

广州世泽投资管理有限公司 谭建斌 任杰

**接待人：**陈砚、曾静

**记录人：**曾静

**会议记录：**

**一、董秘介绍公司基本情况**

**二、机构提问**

**1、电商事业部现在规模怎样？未来的发展前景怎样？**

答：电商事业部是新成立的事业部，规模现在还不小，不到千万。目前公司已经与淘宝、阿里巴巴开展了合作，我们正在争取其他电商，希望有机会与其他类似平台的电商合作。

**2、目前公司承接的政府外包项目多不多？包括哪些业务？**

答：政府单位是公司的客户之一，目前我们外包项目主要是环境和食品事业部承接，根据项目的大小，检测费用价格不一，几万，几百万的都有。

**3、检测设备制造商有没有可能成为公司的竞争对手？**

答：有可能，理论来看，只要拥有实验室、设备、资质、人员，都可以开展检测业务。但想要做大做强，靠的还是公信力。

**4、政府部门改革对检测行业的影响怎样？未来的趋势的怎样？**

答：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。

**5、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，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、公司对于并购标的，主要看中的是什么？**

答：公司很看重产品差异化，若这家公司的资质我们没有，我们会考虑收购。

**7、公司医学检测中心项目的进展怎样？**

答：目前实验室正在装修，处于公司注册阶段。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。进入医学领域是公司的一个尝试，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。

**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、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。

**10、临床前 CRO 项目的进展怎样了？**

答：预计今年 7、8 月份完成装修，然后再去申请资质，明年会有收入。

**11、现在很多事业单位在进行改制，华测有什么想法？**

答：如果这个单位有好的、稀缺的资质，我们会很感兴趣，如果对方愿意，我们可以寻求合作的机会。