

机构投资者调研会议记录

时间：2013 年 10 月 24 日，10:00——11:30

地点：华测鸿威会议室

沟通方式：现场会议

调研机构和人员：

长城证券 施伟锋、杨超

广发证券 来奇恒

银华基金 周晶、彭颖颖

接待人：陈砚、曾静、温雅萍

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、现在公司的人均收入是 20 多万，未来的趋势是增长还是继续保持？

答：这个行业是劳动密集型行业，比较稳定，公司的人均产值可能会慢慢增长，虽然不会爆发性增长，但存在上升空间。

2、华测的客户很多，包括工厂、公司、政府等，哪些客户是经常性哪些客户是偶发性的？

答：这个没有明显的不同和区分，只要有检测需求，就是我们的客户。

3、目前公司的市场是自愿性检测市场，有没有进入强制性检测市场？

答：目前还没有。

4、请问公司 CRO 项目的进展情况如何？

答：该项目进展一切正常，正在准备申请 GLP 资质，而申请 GLP 实验室的前提是企业必须运行一年。

5、有很多检测机构只做一个细分领域内的检测，而华测的测试范围很广，公司的经营理念是什么？

答：就像开商店一样，有经营精品店的，有经营百货公司的，华测的定位是综合性检测机构。检测市场是碎片市场，每个检测领域存在天花板，且复制性不好。公司一直想找 1-2 个天花板较高的领域，希望在该领域内有很好的内生增长。公司选择了医疗健康、工程技术这 2 个领域。这是公司进入医疗领域最初的原因。公司将从现有业务延伸、找技术合作方等方面增加自己的竞争力。

6、公司与电商是什么合作模式？检测费用由谁支付？

答：目前合作形式还没成形，现在是按市场需求在调整合作模式。检测费用由电商来支付。

7、汽车检测未来是否可能会产生一个大的版块？

答：有可能。目前汽车检测的份额不大，未来会稳定增长。汽车实验室的投入成本高，我们会按市场需求考虑投入。

8、人员结构中，生产人员是指哪些人员？

答：实验室人员。

9、公司怎样看待并购？

答：并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，我们谈了很多项目，但成功率不高，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。未来三年公司将并购作为重点工作，希望未来三年并购的成效比以前好。

10、能介绍下广州职安那个项目吗？

答：这个项目做职业安全体检，市场需求在增长，未来前景可观。