

机构投资者调研会议记录

时间：2014年2月10日，10:00——12:00

地点：华测鸿威会议室

沟通方式：现场会议

调研机构和人员：

易方达基金管理有限公司：管鏐 融通基金：张延闽
北京星石投资：廖新国 国贸东方资本：曹娟
南方基金：章晖、冯军、占冠良、林乐峰
博时基金：胡佳海、叶彦斌 海通证券：熊哲颖
浦银安盛基金：刘佳玮 鹏华基金：王忱
国泰君安证券：熊俊 平安大华基金：焦巍
中山证券：刘峥、陶家华 鼎诺投资：孙玮、刘海
广发基金：钟成 国都证券：曹宇宁
深圳红筹投资：蒋凌萌 韩国投资：王文文
中国平安证券：周永冠、郝蕾 中银国际：张力磁
银河基金：王海华、罗博 上海鼎峰资产：张齐嘉
上海彤源投资：薛凌云 华泰柏瑞基金：陈林海
中国国际金融公司：史成波 宝盈基金：李进
长城基金：何以广、李振兴、刘颖芳、王文祥
中信产业基金：吕磊 国信证券：魏宁
明曜投资：杨青松 国联证券：李靖
国金证券：邓鑫 华鑫证券：周学宜
天风证券：程扬、幸琳 东方证券：陶林杰
景泰利豐：徐鹏、杨晓虎 深圳普邦恒升投资：李波
金中投资：祁滕 世纪证券：白云
深圳达仁投资：张波、袁志军 深圳道谊资产：潘剑
深圳融捷资产：魏虹 上投摩根：叶敏 浙江基金：吴昊
上海申银万国证券：曾郁文 华林证券：程旭东

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、能谈谈公司新收购的新加坡公司吗？

答：这家公司主要业务是对船舶进行无损检测，已经经营几十年了，业绩一直比较稳定，收入规模历年都差不多。账面利润不太好，主要原因是合法避税的结果，给员工发奖金。我们收这家公司，看中新加坡的位置、这家公司与船级社的关系、以及期待 POLY NDT 与我们现有的船舶检测能达成协同效应。

2、检测这个行业规模多大？

答：这个行业没有权威数据，我们也一直希望有权威数据。主要原因是行业界限划分难以确定，检测涉及各行各业，是个碎片市场，整体很大。这个行业不是简单的以资本推动的行业，很难快速增长，很难快速复制。国外一些成熟的大型检测机构的经验是，通过并购可以快速切入新的领域。

3、公司未来对并购的态度是什么？

答：公司一直很重视投资并购，公司设有专门的投资部，前几年我们在并购上走的步伐不是很快，原因当然有很多，这和国内整体的环境有关。通过前几年的经验教训的积累，未来三年公司希望在并购上有些大的动作，当然这只是我们的希望。

4、收购国外公司，相比余外企，华测的优势是什么？

答：华测是一家土生土长的民营企业，国际化相较于外企没有优势，公司董事会聘任的 CEO 徐帅军先生，美籍华人，业界资深专家，具备国际视野，有助于公司走上国际化之路。当然，和 SGS、ITS 相比，必须承认客观上我们和他们有差距，他们已经是全球化公司。我们现在的侧重点是通过海外做好国内市场，扩大国内收入。

5、像 SGS、ITS 这样的外企人均产值 50 万，而华测只有 20 多万，公司对这个差距怎么看？

答：SGS 的销售少，他们主要通过推动法律法规进行业务扩张。我们的销售团队人数很多，希望今后我们的销售成本占得比重小，以形成规模效应。可以通过实验室优化，公信力增强等来缩小差距。

6、公司对收购标的的要求是什么？

答：公司的投资部接触了很多公司，可能有几十家，有大有小，我们对有技术优势、可以与华测形成互补的公司都感兴趣，当然大的更好。希望标的能与公司产生协同效应，在资质、渠道、客户资源上可以进行整合。

7、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。

8、强检市场放开后，对公司的盈利有多大的影响？

答：我们欢迎市场放开，但开放后对公司的影响难说。我们会积极争取强检资质，如果政府只是开放一部分市场，对我们影响不会很大。

9、公司的未来发展战略是什么？

答：华测是一家综合性的检测机构，涉及很多领域，但也要建立自己的优势项目。未来一段时间内，生命科学板块为公司发展的重点，包括食品检测、环境检测、医疗健康等。其他的产品线我们也会根据市场需求来投入。

10、华安的安全事故是否对资质的续期是否有影响，应收账款比较多是否是行业原因还是管理原因？

答：对华安的收购，董事会的决议非常公开透明，有三个人投了反对或者弃权票。检测行业是个碎片市场，公司一直想找些天花板高的领域进入，医疗健康和工程技术是公司一直想进入的这样的行业。华安是我们在工程技术的一个尝试。我们走访了行业协会和协会秘书长，结论是安全事故有可能对 A 级资质的续期有影响，这点我们在预案里也做了特别风险提示。

华安的 A 级资质 16 年到期。到期后由行业专家评审，是否通过存在不确定性。我们目前的考量是：续期时做好评审准备工作，以便顺利通过；或者可能的话，将华安的子公司的 B 级资质升级。当前这些工作的前提是顺利完成这起并购。

以前我们的检测项目主要是消费品测试，周期不长。华安的检测项目与工程相关，像石油管道、钢结构的无损检测等。根据进度收款，应收账款与工程类企业相似。华安的会计政策与华测不一样，我们的要更加严格。因为工程行业的特殊性，我们接受了他们的建议，保持他们的会计政策不变。因为考虑到我们要进入这个工程技术行业，未来工程技术类的企业可能都采用华安的这种会计政策。

11、华测的报表显示，有些检测领域的毛利率下降，这是什么原因造成的？

答：主要有两个原因：1、实验室扩建，投入大。 2、行业价格的竞争，有些新出的检测价格较高，市场沉淀后，价格会逐渐趋向平均值。

12、公司的检测项目有没有服务半径？如果一个检测项目北京的实验室做不了，能不能给深圳的实验室做？

答：实验室管理办法里面有明确关于项目外包的规定，经客户同意，允许外包。但是不同的检测项目不一样，比如有毒有害实验室，全国只要建 2-3 个基地，就可以满足全国的检测，样品可以快递过来检测，只是检测时间会长一点。但是像环境实验室，就必须在当地建实验室，有些对空气、水的采样，不可能从深圳拉着设备到北京，这个也不现实。

13、公司的 CRO 项目什么时候拿资质？

答：根据规定，GLP 实验室运行 1 年后才能申请资质。

14、公司目前的船舶检测发展怎样，与新加坡的船舶无损检测一样吗？

答：目前公司的船舶检测为有毒有害物质检测，与新加坡的船舶无损检测两个不一样。近几年公司的船舶检测发展不错，市场前景较好。

15、公司的环境检测发展的怎样？

答：2013 年环境已经成为我们的第一大事业部，环境实验室是我们公司最大的实验室，全国很多地方都有布点。现在大家很关注环境安全，环境事业部处于稳定增长的时期。之所以

没有爆发式增长，主要原因是在全国不断增加实验室，投入很高。

16、环境的客户有多少来自政府？

答：四成左右订单来自政府。

17、公司的中心实验室改革从什么时候开始？

答：从今年初起试运行，我们也是开始摸索，先在几个事业部中开展。SGS 是大化学实验室，ITS 是各个事业部有自己的实验室，各有利弊。