

# 机构投资者调研会议记录

**时间：**2014年3月10日，14:00——16:00

**地点：**华测鸿威会议室

**沟通方式：**现场会议

**调研机构和人员：**

景泰利丰：徐鹏                      信达澳银：冯明远  
招商基金：杨成、刘一泽      平安大华基金：黄建军  
前海人寿：肖黎力                  平安证券：郝蕾  
融亨资本：陈静怡、黄山      广发证券：李发建、金凡  
华泰证券：周华仙                  安信证券：王灵子  
国信证券：程继东、杨辉  
**接待人：**万峰、陈砚、曾静、温雅萍  
**记录人：**曾静

**会议记录：**

## 一、机构提问

### 1、您怎么看待公司的业绩增速，公司的内生增长率能达到30%吗？

答：我觉得内生增长率20%——30%比较合理，内生性增长主要靠两个方面，一个是事件，比如出现食品安全事件，消费者就会重视食品的安全性。第二个是法规，国家出台积极的法律条款，市场多出一块蛋糕。

### 2、外延增长主要依靠什么？是不是并购？

答：主要是并购。目前我们在谈的项目有一二十个，当前事业单位改革背景下，感觉到机会比以前多。但能不能谈成功，我们也不能确定。

### 3、华测如何看待医疗检测市场？

答：这个行业不好的地方，是很难利用资本快速复制，这个行业是碎片化市场，每个细分领

域天花板不高。在前几年的战略会上公司找了 2 个天花板高的领域，一个是医疗健康，一个是工程技术。我们希望在这 2 个领域有所建树。这也是我们在医疗健康领域布局的原因。

**4、2014 年公司业绩预计增速是多少？能否通过订单来预测？**

答：这个真没法预测，我们不是制造型企业，不是接了订单再生产，我们更像是开餐馆，开一天门做一天生意，每一天客流量都会不一样。但长期来讲，趋势比较稳定。

**5、公司有没有收入增速比较快的事业部？**

答：有啊，比如食品事业部，这两年食品比较热门。

**6、公司有没有考虑把事业部的后台打通？**

答：有，2014 年我们尝试将一些相近的实验室打通，设立中心实验室，考核指标是效率指标，改革的好处在于可以降低成本，更加注重实验室的效率。

**7、对于收购标的，公司更看中什么？是资质，还是客户？**

答：比较看中资质。

**8、对于收购的公司怎么管理？**

答：预算管理。被收购公司本身有自己的管理模式，我们不会强行加入自己的管理方式。对于内部的事业部我们也是预算管理。

**9、公司的核心竞争力是什么？**

答：公信力和服务。

**10、公信力是如何建立的？**

答：公信力的建立需要依靠时间的积累，外企的品牌知名度高，具有先发优势。另外参与标准的制定也能增强公信力，现在很多游戏规则都是外企制定的，他们出台检测标准。我们也在一直努力，也参与了国家一些标准的制定。

**11、我们与外资企业在公信力与服务上有差距吗？**

答：服务上我们没有什么差距，我们的销售团队人比较多，可以为客户提供更多的服务。公信力，从品牌角度讲我们和他们还存在差距。影响力需要时间去积累。目前必须承认差距还有。

**12、检测项目是如何定价的？**

答：市场定价。新的检测项目出来，价格会比较高，慢慢的大家都会做了，价格就会趋向平均值。如果检测的量，价格相对来说会比较低。

**13、华测有多少家分支机构？**

答：目前有三四十家，长三角、珠三角都有分布，每年都会有新增的实验室。

**14、每个实验室需要全国布点吗？**

答：不同的实验室会不同。比如环境实验室，需要拉设备到现场采样，它有服务半径，需要全国布点。玩具实验室，客户只要将样品邮寄到实验室，全国开 3 到 4 家就可以满足需求。

**15、华测未来 3 年的战略规划？**

答：我们会向医疗方面倾斜，也会加大并购的动作。现在并购压力很大，上次董事会大家也看到了，收购华安有董事投了反对票。但是我们会克服困难，因为我们相信并购才是未来检测公司发展的趋势。