

# 机构投资者调研会议记录

**时间：**2014年10月27日，14:45——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：**

**接待人：**陈砚、温雅萍

**记录人：**温雅萍

中金公司：薛建民、吴珊、钟田田

中环投资：冯瑜

威灵顿环球投资：张博

毕胜资产：曾生、余继刚、龚昌盛

瀚轮投资：王帅

丰隆资产管理：尤俊强、

凯斯博投资：陈元海

中欧瑞博投资：张海地、高茄力

三菱日联：李玉麟

保德信投信：陈舜津

永丰投信：卢正颖

德盛安联：黄瑞麟

中银集团人寿公司：高磊

景顺长城：刘晓明

华泰资产：尚烁徽

## 会议记录：

### 一、机构提问

#### 1、检测市场如何划分？

答：检测市场分为自愿性市场和强制性市场。强制性市场是指通过行政命令来规定某个检测必须到指定的机构做才能有效。现在政府事业单位处于改革期，强检市场的趋势是逐步开放。华测目前主要是做自愿性市场。

#### 2、检测如何收费？是否有标准？

答：没有统一的标准，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。检测时按检测项目计费，比如一件衣服，测含棉量，这就是一个项目。再做其他的内容，需另外付费。

### **3、检测行业有哪些特点？**

答：检测行业是个碎片市场，大部分领域的天花板都不高。比如说中国的纺织品占全球的比重已经很高，但是国内纺织品检测就只有二三十亿的市场，即使全做了也就只有这么多。所以只有横向发展，尝试不同的领域，才能扩大市场。

### **4、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。

### **5、有些外资企业人均产值能达到 50 万，而华测只有 20 多万，公司对这个差距怎么看？**

答：外资公司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，希望今后我们也能降低销售成本，形成规模效应，通过实验室优化，公信力增强等来缩小差距。

### **6、国内强检市场开放对公司有什么影响？**

答：我们欢迎市场放开，但开放后对公司的影响难说，主要看开放的程度。当然，我们会积极争取强检资质。目前公司成立了一个并购基金，如果有好的标的，希望能够拿下，尽快进入新的领域。

### **7、请问今年的业绩怎么样？**

答：有所下滑，主要有几个原因：1、营业收入低于预期。我们之前预期营业收入增速在 20%--30%，但实际上只增长了 15%。2、预收款回收周期长。今年食品和环境事业部，参加了很多政府招标项目。有些检测已经做完，但是政府一直没有回款。3、新项目的投入。医疗健康项目需持续投入，拿到各种资质后才能运营。

### **8、公司的检测量是否和客户的产品销售量相关？**

答：有相关性，但又不完全相关。打个比方，一个服装生产商，生产同个批次的衣服 3 万件，他送检一次就可以了。另一个生产商，生产 2 个批次的衣服各 1 千件，他就需要送检 2 次。