

证券代码：300012

证券简称：华测检测

华测检测认证集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	易方达基金管理有限公司：何崇恺 瀚信资产管理集团有限公司：陈天明 北京泓赢资本投资管理有限公司：王昊 深圳市九如投资合伙企业：向晖 大朴资产管理：唐俊杰 深圳市裕晋投资有限公司：张国强 东方基金管理有限责任公司：邱义鹏 深圳市佳银基金管理有限公司：杨森、舒林 天马资产管理有限公司：幸琳 禾其投资：曹洋 青溪资产管理（上海）有限公司：陈野 诺安基金管理有限公司：丁云波 上海六禾投资有限公司：代文超、陈信余、高恺阳 中国银河证券：贺泽安 中信证券：刘慧 中国东方资本投资集团：王德智、彭杰 华商基金管理有限公司：王达 方正证券股份有限公司：侯宾、章书勤、张凯 国海证券股份有限公司：杨雪、谭倩

	<p>深圳市前海汇融丰资产管理有限公司：李艳武</p> <p>金元证券股份有限公司：汪敬波</p> <p>景泰利豐资产管理有限公司：邹因素</p> <p>长江养老保险股份有限公司：王龙</p> <p>华安基金管理有限公司：刘畅畅</p> <p>泰康资产管理有限责任公司：吕无双</p> <p>浙江浙商证券资产管理有限公司：马斌博</p> <p>中国工商银行：刘炳男</p> <p>安邦资产管理有限责任公司：吴喆</p> <p>东方财富：李云东</p>
时间	2016年3月10日 15:00 —2016年3月10日 17:30
地点	深圳市宝安区桃花源科技创新园 C 栋二楼
上市公司接待人员 姓名	陈砚、曾静、曾诗兰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董秘陈砚简单介绍公司的基本情况。然后回答投资者提问。其中会议主要问答为：</p> <p>1、医学布局发展怎样？</p> <p>答：公司以产品检测起家，检测市场是碎片市场，天花板低，体量不大，可复制性差。增长不会太快。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。基于这样的原因，公司一直想找些天花板高的领域进入，找到 1、2 个市场容量大的领域，医疗健康和工程技术是公司一直想进入的这样的行业。对于医学项目，我们没有技术积累，我们的发展思路是这样的：1、与原有产品线协同效应，2、找到具有技术优势的合作方。职业病体检与职业环境评价有协同性，CRO 项目与化学品评价有一定关</p>

联，我们的技术团队在 GLP 领域领先，当然这个项目周期的确很长，从拿地、建楼、装修、拿证、申请资质，最近 2016 年 3 月，我们终于申请到 GLP 资格，可以开始正式运营了。特检医学检测那块，技术合作方是 UCLA，市场推广上做的不是特别好，近期我们在战略上进行调整，引进销售人才，并购渠道公司。年初并购了一个很小的医学检测机构，爱基因的合作也开始了，未来效果怎样现在也不能肯定，希望未来能发展的不错。

2、未来医学检测定位是特检还是普检？

答：不局限于特检，我们会考虑合作方的特色，提供有优势的技术服务。

3、CRO 项目未来的业务、客户怎样？

答：中国的新药研发，以前没有新药研发，仿制药不需要检测。GLP 实验室主要分布在高校、医院下属机构中。随着近年来国家对新药研发的重视，未来对 GLP 实验室的需求比较大。此外，欧美的动物保护组织比较强势，动物实验开始在向亚洲、印度转移，这块市场属于供不应求。但是我们未来会发展怎样现在也不好判断。

4、公司新增的珠宝检测市场怎样？

答：市场是有的，但现在也不好判断，是个新领域，我们才开始尝试，会努力。

5、公司 2015 年四季度利润大幅上升的原因？

答：公司的收入一直在保持增长，但有些产品线处于扩张期，需要在全国各地布点，开实验室。公司的主要成本为人工成本，这是当期成本，在扩张期我们的效率不高。我们一直期望公司收入能保持 30% 的增长，利润保持在 20% 左右。此外，2 年前我们没有政府订单，全部订单来自企业，收款周期较短。现在，来自政府订单比例逐步加重，包

括一些工商抽检、环保部抽检，占营业收入 20%以上，这些收入确认主要发生在年底，二成本主要发生在当期。所以最后四季度的利润比较多。

6、公司的收费模式是什么？

答：根据检测项目收费，市场定价，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。

7、公司如何提高人均产值？

答：提高人员效率，降低对人的依赖，是我们一直在考虑并且不断尝试的事。我们想过用机器代替人，困难是目前的实验室认可机构比较死板，希望未来机器人操作检测可以合规。

8、公司的定增项目进度怎样？

答：目前还在继续做，我们的发行价格是询价，规模目前也没变。

9、之前收购的华安检测这几年做的怎样？

答：华安检测这几年压力比较大，去年他的利润目前正在审计。

10、未来食品检测这块的发展怎样？

答：食品检测是近几年发展比较快的一块业务，未来几年的可能也会保持高增速发展。目前抽检这块国内的需求开始增多，未来也有发展空间。

11、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，我们谈了很多项目，也在跟进很多项目，但检测行业并购市场目前国内还不是很成熟。民营企业的规范性不强，国有企业难以

	<p>进入。公司一直很重视投资并购，我们设有专门的投资并购部门，也成立了并购基金，未来希望在并购上有些大的动作，当然这只是我们的希望。</p> <p>12、每个实验室需要全国布点吗？</p> <p>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。</p> <p>13、政府部门改革对检测行业的影响怎样？未来的趋势的怎样？</p> <p>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。但我们期待行业的放开。</p> <p>14、与外企相比，我们的优势在哪里？</p> <p>答：与外企相比，我们的服务有优势。公司的销售和客服人员较多，可以为客户提供更为优质的服务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2016 年 3 月 10 日