

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：2016-006

|             |  |
|-------------|--|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观<br><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 | 东吴证券股份有限公司：翟堃<br>融通基金管理有限公司：张延闽<br>富国基金管理有限公司：王海军、徐颖真<br>英国施罗德集团：张晓莹<br>光大证券股份有限公司：贺璐<br>上海林孚投资管理合伙企业：张阳<br>厦门普尔投资管理有限责任公司：刘祯<br>和其投资：曹洋<br>彬元资本：徐晶<br>景泰利豐资产管理有限公司：杨志飞<br>华金证券：范益民<br>永灵通金融有限公司：王平<br>创金合信基金管理有限公司：皮劲松<br>泓盛资产：唐杰<br>华商基金管理有限公司：王毅文<br>海富通基金管理有限公司：张炳炜<br>上海沃瓏港资产管理有限公司：单瞳<br>上海汽车集团股权投资有限公司：谢楠<br>上海仙人掌资产管理合伙企业（有限合伙）：叶筛政<br>景林资产管理有限公司：徐宽 |

|    |   |
|----|---|
|    | <p>上投摩根基金管理有限公司：许俊哲</p> <p>广发证券：罗立波、邱长伟</p> <p>域秀资本：池陈森</p> <p>中信建投证券股份有限公司：陈烨远</p> <p>上海常春藤资产管理有限公司：陈恺睿</p> <p>牧毅资产：乔斌</p> <p>华泰证券资产管理：冯皓琪</p> <p>东吴基金管理有限公司：金佳音</p> <p>瑞穗证券股份有限公司：刘霆</p> <p>上海守正投资管理有限公司：邵汀</p> <p>兴证证券资产管理有限公司：张昕</p> <p>浦银安盛基金管理有限公司：姚卫巍</p> <p>中信投资股份有限公司：凌润东</p> <p>国海证券：杨雪</p> <p>上海老友投资管理有限公司：王雷</p> <p>诺德基金管理有限公司：罗世锋、闫永正</p> <p>东方基金管理有限责任公司：李瑞</p> <p>海通证券资产管理有限公司：于志浩</p> <p>中信证券股份有限公司：丁俊</p> <p>兴业全球基金管理有限公司：沈度</p> <p>中国国际金融股份有限公司：史成波、张珺</p> <p>华宝兴业基金管理有限公司：胡浩峰</p> <p>长江养老保险股份有限公司：李卉</p> <p>上海彤源投资发展有限公司：陆凤鸣</p> <p>嘉实基金管理有限公司：孟夏、李帅</p> <p>上海大智慧股份有限公司：徐红</p> <p>深圳市国能金汇资产管理有限公司：王林</p> |
| 时间 | 2016年6月28日 11:00—16:30  |
| 地点 | 上海华测艾普医学检验所二楼会议室及市北高新园会所右侧会议室   |

|                        |   |
|------------------------|---|
| <p>上市公司接待人员<br/>姓名</p> | <p>总经理徐帅军先生、董事会秘书陈砚先生、医学事业群总监施木青等</p>   |
| <p>投资者关系活动主要内容介绍</p>   | <p>11:00-12:00 参观艾普实验室</p> <p>13:20-16:20 总裁徐帅军介绍华测医学事业群的整体情况及重要项目<br/>随后回答与会嘉宾提问，其中会议主要问答为：</p> <p><b>1、公司 CRO 项目是如何分配苏州生物、南京华测、华测艾普的？</b><br/>答：华测选择 CRO 项目，是因为现有国家政策的调整，导致市场的需求急剧增多，而华测又拥有先天优势和可以提供一站式解决方案的实力，所以希望抓住此次机会。其中，华测基于现有平台可以实现全贯穿，具体而言是南京华测医药公司将主要负责开拓 CRO 客户、GCP 关系并承接 CRO 项目，随后可以由苏州生物和华测艾普根据不同的需求承接不同的检测项目。</p> <p><b>2、公司预计在医学事业群投资情况如何，是否有几年内的短期规划，比如人员规模，资金投入等？</b><br/>答：整体的投资不好预估，因为每个公司的发展及投入情况不可一概而论。比如苏州生物的设备基本上都已经是国内最先进的设备了，因此在设备上无需更多的投入，但随着未来的发展，人员及其他软实力投入还会有所增长。相对于华测艾普实验室，未来在其他地区合作，多区域布点等会有资金投入，但主要是采取与当地机构（医院/检验机构等）共建的形式布局，减少投入降低风险。</p> <p><b>3、公司销售人员构架及数量如何，如何开展业务？</b><br/>答：目前事业群下面的每个公司对销售人员的需求和配置是不一样的策略。比如华测艾源，以销售布局为主，总经理是在医学领域拥有十几年的经验，他的到来为华测艾源带来新的市场战略，同时也为医学带来可观的收入。华测苏州生物，由于是初期进入市场，主要有高层领导通过行业关系，即可建立初期的合作及收入。而 CRO 项目基本是以医学学科带头人为主导的行业，通过我们在行业内的脉络，即可有相关合作。</p> <p><b>4、关于CRO项目提及的南京华测与GCP机构合作，合作是否排他？若</b></p> |

**不是，如何保证长期合作关系？**

答：合作不具有排他性，但因我公司收购的下属子公司在南京经营多年，和南京各医院拥有良好的合作关系，因此可以保证长期合作关系，当然我们也会更积极的去寻找与建立更多的 GCP 机构关系。

**5、医学事业群是否考虑对终端客户C端进行销售，如何操作？**

答：华测艾普是第三方检验机构，只能针对 B 端客户。但是华测医学也十分关注健康领域的发展，所以将有华测医学的其他公司对 C 端进行销售，比如，华测职业病的体检项目，华测的功能医学等，具体针对 C 端业务将在近期有所动向。

**6、目前行业内的精准医疗，二代测序十分火热，华测医学是如何布局基因检测的呢？**

答：华测医学从台湾慧智引进的基因检测项目为切入点，因国内大部分机构无法真正为临床医生提供基因测序及数据分析后的临床解读工作，而慧智基因拥有检测后续的专业遗传解读专家，这是华测引进此基因检测区别于其他基因检测公司的优势所在。

**7、职业病检测的公司年收入多少？预计今年产值如何？利润如何？**

答：今年预计产值在 1000 万，因职业病体检是利用现有华测环境事业部的销售渠道，采取公司内部部分成的方式计算利润，因此暂时无法估计成本，但因省去了销售的费用，利润率应该较高。

**8、定增事情是如何打算的？**

答：非公开发行项目 5 月 13 日已经中国证监会审核通过，尚在等待证监会的书面核准批复。我们正紧盯批文情况进展及市场情况的变化，也有很多机构表达了兴趣，拿到批文后我们会尽早完成发行。

**9、由于艾普及苏州生物投入最多，那么华测艾普现在业务情况如何？预计今年的销售额是？苏州生物呢？**

答：华测艾普目前还处在亏损状态，预计 2017 年实现盈亏平衡。苏州生物预计今年可至少实现盈亏平衡，情况好的话可以稍微盈利。

**10、怎么看待苏交科收购美国环境检测机构？以及这会对华测环境的市場有哪些影响？**

|          |                           |
|----------|---------------------------|
|          | 答：很难复制到国内来，因为国内的很多政策、资质等。 |
| 附件清单（如有） | 无                         |
| 日期       | 2016-6-28                 |