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：2016-009

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	群益证券投资信托股份有限公司（台北）：李忠翰； 复华证券投资信托股份有限公司（台北）：张正鼎； 国泰证券投资信托股份有限公司（台北）：张匡勋； 中国银河国际证券（香港）有限公司：杨筱筑
时间	2016年12月14日 09:30—12:00
地点	深圳市宝安区桃花源科技创新园公共检测中心六楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书陈砚先生； 证券事务代表刘天睿先生。
投资者关系活动主要内容介绍	1、请简单介绍下公司行业的背景。 答： 作为国内最大的民营综合性检测服务机构，华测检测已经发展成为集检测、校准、检验、认证及技术服务为一体的综合性第三方机构，服务网络遍布全国各地，公司检测业务涉及各行各业，检测行业是个碎片市场，但整体规模很大。这个行业不是简单的以资本推动的行业，每个子行业千差万别，很难快速复制增长。国外综合类的检测机构，也有各自的优势项目。就像开商店一样，有经营精品店的，有经营百货公司的，华测的定位是综合性检测机构。检测市场是碎片市场，每个检测领域存在天花板，且复制性不好。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。公司检测业务分为贸易保障、消费品测试、工业测试和生命科学四大类。

2、中国检测市场如何划分？

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。最近我们拿到了 3C 的资质，也开始进入了强检市场。

3、公司总体业务模式是怎样的？

答：公司研发部门研究欧美等国外标准、国家标准、行业标准、大客户自定标准（企业标准）等，研究开发新的检测方法，通过配备设备和人员，确定运作流程，提升检测能力、扩大检测范围；营销部门依赖于公司优秀的品牌效应主动向客户推广公司的检测服务项目，获得客户的检测订单，经过实验室检测，出具数据并提供检测报告。

4、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，基于行业属性我们一直比较关注并购事项，我们接触了许多并购项目，也已经投资了几个公司，具体标的可以看下我们的定期报告或者临时公告。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，而国有企业难以进入，不过最近随着事业单位的改制加快，我们也发现了一些机会。公司一直很重视投资并购，我们设有专门的投资并购部门，也成立了投资基金，未来希望在并购上有所收获。

5、检测行业跨越很多行业，公司进入新的领域时，考虑的因素有哪些？

答：该行业市场是碎片市场，每个市场相对独立，复制性不好，无法通过资本进行快速扩张。进入新领域时，人员、技术、设备等都需要重新考虑和布局。

6、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。

	<p>7、请介绍下公司政府订单的情况？</p> <p>答：公司政府订单主要分为三类：一是工商抽检；二是食药监抽检；三是环境监测。大部分订单通过政府的招投标方式获取。</p> <p>8、公司未来发展的重点领域在哪里？</p> <p>答：预计公司未来几年增长较快的领域是生命科学板块，这个板块包含了医疗、食品、环境等业务，也是我们关注的重点。此外，碳排放领域可能也会在未来几年有不少机会，公司目前已具备国内公司为数不多的相关资质。</p> <p>9、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？</p> <p>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。</p> <p>10、公司有哪些竞争对手？</p> <p>答：公司业务所涉及的行业范围较广，不同的产品线有不同的竞争对手。</p> <p>11、公司的海外布局怎样？</p> <p>答：公司在英国、美国、香港、台湾、新加坡等地都设有分支机构。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2016-12-14