

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：2017-004

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 <u>(请文字说明其他活动内容)</u>
参与单位名称及人员姓名	博时基金：张锦； 深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司：谢鸣远、张宪强； 国海证券：赵越； 国信证券：吴行健； 上海宏流投资管理有限公司：张海地； 大连华讯投资股份有限公司：甘庆贺； 信达证券股份有限公司：钟惠； 广东竣弘投资管理有限责任公司：贾广州； 深圳市平石投资股份有限公司：许德祥； 深圳高新投：戴岩、罗乐； 隆源投资：杨东； 远东国际租赁有限公司：唐波、杨妍。
时间	2017年11月8日 09:30—12:00
地点	公司总部大楼一楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事、行政总裁、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	公司董事、行政总裁、副总经理、董事会秘书陈砚先生对公司的基本情况进行了介绍。以下为互动内容： 1、公司主营业务占中国检测市场的份额有多少？

答：公司作为国内领先的第三方检测机构，在国内塑造了良好的品牌形象。目前业务涉足了较广的行业领域，目前能够提供权威市场数据的机构只是针对特定市场的统计，跟公司所包含的检测领域范围不一致，所以无法判定公司在国内检测市场的准确市场份额。从公司上市以来看，每年的平均营收复合增长率能够达到30%左右，市场份额逐年扩大。

2、公司的人才培养机制是怎样的？

答：公司目前每年最大的成本是人力资本，而且人员数量还在上升，是公司宝贵的资源。公司为员工提供了专业通道和管理通道两种模式，并引入阿米巴经营管理，通过发展人才培养能力和事业成果共享机制，加大内部培训和外部培养工作力度，提升公司各类人才的综合素质，提升企业长期发展动力。

3、公司目前主要有哪些客户？

答：公司目前主要有万科、保利、中兴、爱普生、富士康、宝马、奔驰、华为等各类知名企业。

4、公司费用的大幅增长是否会延续？

答：公司目前费用开支较大的主要是人员工资、实验室建设、房屋租赁费等。基于公司对行业发展的信心，公司按照既定目标增加人员招聘、新建各类实验室，在未来几年会控制在合理的增长幅度范围内。

5、实验室建设成本有多少？一般有多少人？从员工招聘到产出的周期有多长？

答：这要看实验室类型，不同的实验室在不同地区因为开立时间及区域市场需求有所差异，造成实验室规模的大小也有所差异，相关人员的投入产出周期也会不同。

6、公司第三季度净利润同比增长较低的原因是什么？

答：主要是成本提升幅度较大，公司今年以来人员数量有较大增幅，同时公司开始投入多个检测基地的建设，今年变更募集资金用途主要也是为了加快市场布局，今明两年的资本性支出都可能会较大，不过这不是长期性的，随着公司未来几年的布局完成，相关成本会降低，

	<p>公司的规模效应会逐步显现出来。</p> <p>7、公司未来收购并购的主要目标有哪些？</p> <p>答：公司目前更倾向于收购有稀缺资质的企业以及新兴产业标的，公司原有业务的公司我们也会考虑。</p> <p>8、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。从国际上来看，公司关注 SGS、BV、ITS 等企业，积极向优秀同行学习取经。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2017-11-08