

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：2018-001

| | |
|---------------|--|
| 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 | 首域投资：刘国杰、陈希骅、唐甜依、柯雷； 交银施罗德基金管理有限公司：杨浩、杨金金、王少成、何帅； 华鑫证券有限责任公司：刘文慧； 深圳汉葳投资管理有限公司：姚允麟； 方正证券：高鹏； 国元证券：夏玉娴； 广发基金：吴兴武； 华创证券：张劲骐。 |
| 时间 | 2018年3月9日 |
| 地点 | 公司总部大楼四楼会议室 |
| 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； 董事会办公室主任陈芳女士。 |
| 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、检测行业除了华测之外还有哪些企业比较优秀？ 答：中国市场跟海外市场有所区别，中国市场有两个特点：（1）中国检测市场以前是国有资本垄断，加入 WTO 之后逐步放开。（2）中国政府对检测行业的行政管理有比较明确的行业划分，监管比较严格。中国市场有一部分是完全是市场化的，这个领域主要竞争对手是国际 |

巨头、其他民营企业；尚未完全放开的市场，竞争对手以国有机构为主，有比较明显的国有垄断特色，市场化份额较小。

华测的国内主要竞争对手是 SGS、ITS、BV，国有机构是国内最大的中检集团。华测是国内民营机构体量最大、国内网点布局最广泛的机构。

2、公司与国际巨头相比差距在哪里？

答：（1）检测行业依靠品牌公信力，国际巨头的品牌沉淀有百年历史；以贸易为主导的领域，尤其在国际贸易相关的检测领域，国际大客户大买家认可、供应链管理方面与国外大型检测机构相比还有差距。（2）国际巨头在全球的布局也有优势。

总体上每个大型综合类检测公司都是有明显优势的业务类别，也有比较薄弱的业务，谈不上绝对的优势。

3、并购对公司营收的增长份额？

答：并购的收入只占公司营业收入的 20%左右。公司目前主要业务增长依靠内生性增长为主。

4、公司人力成本不断上涨，如何提升实验室的生产效率？

答：检测是易守难攻的行业，具备明显先发优势，前期投资布局非常重要。ISO17025 的实验室管理体系，是基于每个实验室的检测项目进行的能力验证。从人、机、料、法、环五个维度来评审实验室的检测项目能力。一个新实验室的建设要装修、招聘、采购设备、评审扩项，有一个周期后才能正式运营，此后才会有利润率和人均产值的提升。所以公司前期人均产值不高，主要是近几年的实验室网点扩张导致。人均产值和利润率受到阶段性因素影响，随着国内网点布局基本完成，公司的整体生产效率会逐步提升。2017 年-2018 年是公司资本性支出的阶段性顶峰，2018 年底网点建设基本完成，2019 年资本性支出会大幅下降，我们的工作重点将转移到现有实验室的生产效率和技术质量的提升。公司 2018 年对各部门的考核指标设置为以利润导向为宗旨，而以往年度均以收入导向为主。

5、华安并购出现一些问题，吸取了哪些经验教训？近两年亏损多少？以后将如何处理华安。

答：并购华安更多考虑了当时购买价格比较低廉，资质优良，在行业的市场份额较高这些因素。对行业的研究不够深入，对行业下行周期的经营风险预判不足，以后我们会尽力避免并购处于行业下行周期的行业。华安 2016 年略有亏损，2017 年公司对其业务和财务都进行了全面整顿，亏损额较 2016 年有扩大，详细数据 2017 年年报会披露。2018 年如果实现盈亏平衡或扭亏为盈，我们会继续稳定经营下去，如果 2018 年经营情况继续恶化，可能考虑出售。

6、医学检测领域的发展如何？

答：医学检测领域是公司的战略板块，重点在 CRO 项目、临床医学检验和职业病体检领域。临床医学检测主要是上海艾普公司，通过合作建立技术上的优势并得到了一些支持，但目前开展的不太理想。CRO 项目是比较有信心的领域，前期投资周期较长，2016 年 3 月取得正式经营资质，预计 2018 年会盈利。公司未来比较看好这块领域，主要由于国外药物的动物毒理实验不断转移到亚洲市场，国内新药的检测需求也不断增长，为这个行业都带来了机遇。职业病体检业务，目前已经有两个营业网点，一个是自行设立的，一个是并购的公司，2017 年经营稳定，都是有盈利的。

7、华测瑞欧的情况？

答：公司在 2017 年按公司持股比例对其清算利得损失，同时杭州瑞欧 2017 年度数据不再纳入公司 2017 年度合并报表范围。在未来如收回控制权，在收回控制权当期，公司将应纳入合并报表范围的财务数据补充合并。

8、公司未来是否继续走并购路线，并购的资金来源是什么？

答：基于行业特性，并购是公司始终坚持的发展战略，也是公司进入新领域、扩大市场规模的不可替代的策略。后续的并购会更加慎重，

| | |
|----------|--|
| | <p>并购前进行充分的尽职调查，并在并购伊始就开展融合计划，从法人治理、财务管理、风控管理、业务整合等多角度采取一系列并购整合措施。目前并购主要来自于自有资金、合作的基金和银行授信。体量小的标的可以用自有资金，体量大的标的可以通过基金。</p> <p>9、环境检测行业需求是否爆发，公司的竞争力优势？</p> <p>答：2015-2017 年公司的环境检测产品线主要在内陆城市陆续建立实验室并取得相应的资质进行业务开发。近两年业务增长来源于两个方面，原有业务区域市场总量变大，新建的实验室业务区域也在增长。近年来，政府的环境检测业务逐步放开，为民营检测机构提供了大量的市场机遇。公司在环境检测方面的竞争力优势：首先是拥有品牌和公信力优势；其次公司环境检测能力全面、国内网点布局完整。</p> <p>10、公司前两年快速扩张的是哪些产品线，未来两年的战略考虑？</p> <p>答：前两年主要聚焦食品和环境领域，食品和环境由于政策的影响，一方面是政府订单增加，一方面国家监督趋严给企业也传递了压力。未来食品和环境的市场需求还在持续扩大，公司在设备采购、人才储备等各方面会给予支持，以满足产能扩张需求。贸易类的检测业务，主要通过吸引人才与海外并购，促进获得海外大客户的认可，与国内供应链产生协同效应。另外，职业病体检、CRO 等也是发展前景非常看好的领域，无论是通过内生增长还是并购，公司都会大力扶植。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2018-03-09 |