

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：2018-007

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	国信证券 季国锋、陈俊儒、贺泽安、肖彬 平安证券 刘梦鹏 方正证券 张小郭 华夏基金 庞 韬 通晟资产 郭奕航 融通基金 赵 晨 中欧基金 金旭炜 资瑞兴投资 汪忠远 国泰君安 韦 钰 长城基金 周诗博 长城证券 汪文雁、邢卫军 国海证券 赵越 西南证券 李迪心 民生证券 刘振宇 凯丰投资 崔华钦、方睿 非凡资产 吕喆、华玉国 大钧资产 张文敏 融捷资产 宋曦 鼎萨投资 唐浩平 新时代证券 何宇超

	<p>生命保险：黄筱烨</p> <p>中融基金：骆 尖</p> <p>路博迈： 肖 笛</p> <p>博时基金 张 锦</p> <p>道富资本 吴建国</p> <p>惠理基金 罗 景</p>
时间	2018 年 6 月 7 日 10:00-12:00, 13:30-15:00
地点	公司总部大楼一楼会议室
上市公司接待人员姓名	<p>董事会办公室主任陈芳女士</p> <p>董事会秘书助理柏东珠女士</p> <p>证券事务代表欧瑾女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事会办公室主任陈芳女士对公司的基本情况进行了介绍。以下为互动内容：</p> <p><b>一、公司业务介绍：</b></p> <p>华测是国内最大的民营第三方综合性检测服务机构，华测检测经过不断成长，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，服务网络遍布全球，为企业提供一站式解决方案。业务分为生命科学、贸易保障、工业品、消费品四大领域，最大的是生命科学板块，2017 年占营业收入体量将近 50%；工业品占比 20%；贸易保障和消费品分别各占比 15%。</p> <p>生命科学板块的实力雄厚主要体现在食品检测和环境检测，食品检测利润率普遍在 20%左右，但 2017 年公司对食品实验室进行了广泛布局，导致 2017 年食品利润率下降较多。环境检测利润率偏低的原因是技术要求必须现场采样，成本较高。医学领域中 CRO 发展趋势较好，2017 年已经拿到中国美国双认证资质，期望 2018 年有盈利。</p> <p>贸易保障中占比最大的是电子电器中有害物质检测，目前已实现规模化效应，利润率较高。</p> <p>消费品板块中较成功的是汽车检测业务，汽车检测领域在国内门</p>

槛较高，很多资质未对民营企业放开。华测在汽车检测领域的业务主要包括汽车内饰 VOC 检测、零部件检测、汽车材料测试、汽车整车检验等。玩具检测和纺织品检测业务模式是主要依靠国际大品牌终端客户的认可，做供应链的检测业务。华测在欧美国家的实验室较少，业务实力相对薄弱。

工业品板块主要包括计量校准、无损检测、数字认证证书等业务。

## 二、主要问题：

### 1、公司考核从营业收入转变为利润导向，是什么契机下制定的战略？

答：每个公司发展有不同的阶段，前期华测的主要目标是希望扩大规模，打造国内第一大品牌。检测行业具有先发优势，前期公司运用自有资金和再融资的资金进行大规模建设，铺设实验室、投入技术；同时也并购一些新业务、新技术的公司，发展至今部分业务已初见规模，但是利润率偏低。华测希望通过精细化管理提升利润，在“做大”的基础上，还要“做强”。

### 2、公司放缓投资的速度，未来收入的增速会不会下滑？

答：早期公司部分营业收入的增长来源是投资拉动的，通过拓展新的业务领域带来收入的增长。而近几年随着公司市场公信力的增强，品牌效益凸显，同时国家体制改革也给公司带来了良好的商业契机。各方面因素使得公司订单量迅速增长，现有实验室很多都处于产能不足的状态，公司大规模新建实验室就是基于业务发展的需要。目前公司的工作重点是加快新实验室的建设投产速度，提升原有实验室的生产效率，全面释放产能，在此基础上公司营业收入可以保持稳定的增长。

### 3、如何测算实验室的投资回报率？目前的实验室设备利用率是多少，提升空间有多少？

答：在一个新的实验室建设之前，公司会对其进行投资回报的评估和分析，基本控制在 1 年左右建设完成，2 年开始运营，3-4 年内能够达

到盈亏平衡，5年内收回成本。这只是一个平均的水平，不同的业务类型、不同的区域，实验室投资的规模、规划的产能不同，没有统一的标准。目前实验室设备的平均利用率在50%多，期待目标是能够达到80%。

#### **4、近两年利润率下滑的原因？采取什么措施提升未来的利润率？**

答：主要有两方面的原因：一方面一直处于战略扩张期，资本性支出持续增长，新建的实验室没有产能，成本进入当期损益影响利润；另一方面前期的个别并购项目业绩不好，拖累整体利润。

检测行业的每个细分领域差不多都具有易守难攻的特点，华测近几年的战略扩张是为了率先把握市场契机，在优势领域占领主导地位。如随着食品安全问题日益受到重视，国家对食品检测规范化、标准化要求不断提升，食品检测市场规模有望保持较高的增速，所以在2017年加大了对食品实验室的布局。

提升利润率的措施：1、减少资本性支出，提高人均产值，以利润为导向评定各部门的经营绩效；2、降低亏损部门的亏损，对经营绩效不佳的产品线进行战略性收缩。

#### **5、华安业绩对赌期结束后，公司如何帮助华安进行梳理？**

答：2016年是最后一年的业绩对赌期，当年计提了大量的商誉减值，对公司整体利润影响很大。2017年公司对华安进行全面整顿：客户资源的结构优化调整、管理层的更换、进入阿米巴精细核算工具对每个工程项目进行管理。希望经过一段时间的梳理后，公司尽快步入良性发展轨道。

#### **6、公司如何制定考核目标？**

答：公司8大事业部下设20多条产品线，每条产品线对各地业务和实验室进行垂直管理。公司每年对事业部和产品线负责人下达预算指标，各部门负责人据此制定并经营承诺书，对于处于不同发展阶段的产品

	<p>线制定差异化的考核目标区间。</p> <p><b>7、检测行业是碎片化的市场，公司未来发展是通过内生性的增长还是依靠并购？</b></p> <p>答：目前公司的业务增长主要依靠的还是内生性增长。但基于行业特性，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。公司对于并购会综合评估收益和风险，重点关注的方向主要是：拥有新业务、新领域、优良资质的国内企业；其次关注的是海外并购，拓展贸易检测领域，通过并购海外实验室，在当地建立自己的品牌和信任度，帮助公司获得国外知名品牌客户的认可、拓展国内业务发展。</p> <p><b>8、公司新总裁对公司未来经营的影响多大？</b></p> <p>答：公司的新任总裁申屠先生曾是 SGS 的中国区总裁、SGS 全球执行副总裁，具有全球化检测企业最前沿的管理经验，能够为公司带来国际先进的管理理念，提升公司内生增长潜力。同时，申屠先生在消费品、工业品等领域深耕多年，在国内和海外拥有广泛的行业资源，能够帮助公司寻找到优良的并购标的，尤其是海外标的，有助于促进华测国际化的进军步伐，取得更多品牌大客户的认可，拉动国内、国外业务并举发展。</p> <p><b>三、参观实验室</b></p> <p>会后，公司安排实验室负责人带领投资者参观食品实验室、中心化学实验室及中心物理实验室。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018-06-07