

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：2018-009

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	新时代证券 何宇超 太平洋证券 曾博文 国泰君安 李阳东 渤海证券 刘蕾 广发证券 孙柏阳 光大证券 王锐 国信证券 吴行健 华泰证券 吴祖鹏、张雪蓉 中泰证券 许忠海 兴业证券 闫畅迪 国海证券 赵越 广发证券 真怡 东方财富证券徐晴 中信证券 程威、李睿鹏 长城国瑞证券黄嘉 联讯证券 李莎 欣平资本 曾芹 瀚信资产 陈衍 日兴资产 杜毅忠 瑞民投资 冯刚健 国泰基金 高亮 毕盛投资 龚昌盛 晟泰投资 黄腾华 生命保险 黄筱烨 前海新富资本蒋永翔 汇杰达理资本 解睿 汉和资本 李昂 鸿臻投资 黄丽芬 宏流投资 李纬东 得君资本 林珊珊 长沙银行 刘静丹、尹资 新毅资产 沙金 鹏华基金 商轶 华润元大基金 舒强 禾盛投资 司琳 濠河投资 唐波 诺安基金 童宇 翼虎投资 王仕帅 百毅资本 闫小龙 长城基金 杨宇		

	景泰利丰资产杨志飞 前海鼎业投资袁婷婷 华强鼎信投资周海 平安大华基金史献涛 人寿资产 刘卓炜 新华资产 黄腾华 金友创智资产王亚博 兴聚投资 杨志强 华安财保资产张文浩
时间	2018年8月23日
地点	公司总部大楼一楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 万峰先生 总裁 申屠献忠先生 董事会秘书 陈砚先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2018年半年度报告基本情况介绍</p> <p>公司行政总裁、董事会秘书陈砚先生对公司半年报的情况进行了介绍：</p> <p>（1）公司于2018年8月21日披露了《2018年半年度报告》，实现营业收入10.89亿元，较上年同期增长28.17%；归属于母公司所有者的净利润5101.08万元，较上年同期增长27.48%，半年度业绩情况基本符合预期。各条产品线和事业部的发展与经济环境发展相对应，发展最快的是生命科学板块，其中环境、食品整个外部环境支持及需求增长较快，华测在环境和食品布局较全面，取得比较快速的发展。医学基数较小，增长速度较快，整体来看生命科学板块增长速度最快。贸易保障是利润率水平较高板块，剔除瑞欧的影响贸易保障维持较稳定的增长。消费品和工业品也基本符合预期。具体产品线来说，汽车、校准、数字证书发展速度较快。</p> <p>（2）半年报中经营性现金流有所下滑主要原因是去年新建实验室较多，报告期多个新增实验室逐步进入评审扩项和试运营阶段，需要增加技术人员和管理人员，但报告期内尚未产生营业收入，随着这些实验室建设成熟，产能逐步释放，经营性现金流会得到改善。</p> <p>（3）收入确认：公司一直以来遵循审慎性的原则按照开票确认收入。前期企业订单较多，收入确认和开票时间基本不会存在时间差，以开</p>

票确认收入基本符合实际。近年来由于政策的影响，随着食品、环境、工商的政府订单占的比例逐渐上升，政府客户通常在年初确定项目规划、项目招标，年底完成结算工作，政府结算与实际完工存在一定的时间差导致公司利润具有一定的波动性，对公司的平稳运行的分析带来不利的影响。希望通过 LIMS 系统支持，实现以实际完工情况确认收入，解决收入确认与成本不匹配的问题。

二、主要交流问题

1、公司今年的战略重点从之前的快速扩张切换到精细化管理提升效率，主要基于什么考虑？优化管理具体采取哪些措施？

答：中国检测行业依然是一个不成熟的市场，其中国有企业和事业单位占据检测市场半壁江山，大体量集中在外资企业，民营企业体量较小竞争优势不明显。华测前期把营业收入的增长放在首位，通过做大抢占市场份额。企业前期可以通过扩张抓住市场机会，当企业发展到一定规模，需要依靠战略选择。现阶段优先考虑经济效益，相对放缓扩张的步伐，希望通过精细化管理扩大现有实验室的规模效应提升效率。

提升效率措施：公司通过提升实验室的质量来提升运营效率：规模较大的实验室，通过精益管理和流程改造，同样的资源产能可以大幅增加；新建的实验室可以充分利用未释放的产能；前期投资比较激进，缺乏前期投资回报分析和考核，后续加以改善；通过梳理产品线，将具有协同效应的产品线加以整合提升设备和能源利用效率；通过这几方面的管控提升运营效率，实现营业额增长和降低费用。

2、生命科学板块各细分板块的占比是多少？未来重点发展的板块有哪些？

答：生命科学是公司重点发展的板块，包含环境、食品和医学。其中环境营业收入占生命科学整体营业收入的 50-55%、医学占 10%，剩下的是食品。

未来重点发展板块：公司的环境和食品已建立竞争优势，未来会继续关注环境和食品领域的发展，依托政府的业务利用既有优势进一步向企业端和大公司产业链渗透，同时会关注医学医药、消费品、汽车、校准等领域的机会。

3、华测的竞争和定位跟外资企业的差异？

答：外资企业拥有国际网络及品牌优势，能进入国际主流国外品牌商、零售商，在消费品领域占较大的优势。华测在国内市场具有明显的优势，在环境、食品、汽车领域发展较快具有明显的比较优势，这些行业在国内拥有很大的发展空间。检测行业是一个相对碎片化的市场，检测行业龙头拥有的市场份额比例不高，如果有正确的战略规划和优秀的团队，增长的可能性和空间性是比较大的。

4、公司外延并购方面对于资金的考虑？

答：检测行业从长期来看还是需要靠并购发展，检测行业是一个碎片化的行业，每个行业每个领域每个地域都有各自的龙头企业。并购资金方面，检测行业是一个高毛利高现金流的行业，可通过自有资金或发债等方式支持并购。

5、公司在环境方面是公司龙头，在其他行业方面怎么提升客户认可度？

答：华测一直坚持综合性技术服务战略，这是华测的定位和形象，有利于华测持续不断的扩充发展。每个大型综合类检测公司都有明显优势的业务类别，也有比较薄弱的业务。公司在贸易保障、食品、环境等方面做得比较成功，通过战略选择重点发展领域，从成功案例中找到规律，将非优势项目变成优势项目。

6、公司未来几年的资本性开支？

答：2017 年是公司资本性支出的阶段性顶峰，新建实验室投入和回报

周期长，未来两年会适当控制锁定成本，新建实验室的数量和建设速度会大幅下降，实验室的产能和规模方面，没有达到饱和的实验室会充分利用产能，已经饱和的实验室根据需求通过租赁或者建设基地适度扩大面积，增加产能；今后投资会根据投资回报的分析来决定，制定严格的管理和量化指标，达到投入产出效率最大化。

7、环境和食品的增长是来源于新实验室还是老实验室？毛利率下降的原因？

答:食品和环境的生长新实验室和老实验室的增长都有，比如老实验室通过增加设备也可以带来增长，两者是相辅相成的，公司考虑的是整个产品线使用效率。去年在食品、环境和汽车板块新增了实验室，对毛利率会有些影响。

8、中国作为贸易大国，进出口业务增加，公司业务是否会有更多的机会？

答：产品是在贸易过程中体现价值的，以前完全是产品出口的时候，对于获得大客户认可，外资优势相对来说更明显。作为消费大国，产品进口时工商的抽检、代表政府行使监督职能，华测对中国国情和政策变化更了解，对于获得大客户认可，在进口环节优势更明显，更容易了解法令法规和执法机构的想法和要求。但是不管是进口还是出口，贸易增加对检测需求有好处。检测需求很多在研发的过程中产生，新产品、新技术都能推动行业的发展带来新的需求。

中国从制造大国向市场大国发展，国外产品进国内，需要做国标的标准，这是一个趋势，华测在国标测试有优势，在海外渠道上还要加强，对华测来说是一个机会。

9、不同实验室经营盈利能力不同的根本原因是什么？提升经营效率方面，如何平衡利润跟人均薪酬的关系？

答：一方面，检测行业涵盖不同产业，不同产业检测服务利润率有差

	<p>别。另一方面实验室的成熟程度、设备利用率、能源利用率、管理水平都是影响利润率很重要的因素。</p> <p>利润跟薪酬的关系：薪酬和激励制度调整后，人员的奖金跟利润关联度会非常强，按照预算激励员工把业绩做出来。</p> <p>10、前段时间三局合并方案出台，管理层对这个政策有什么解读？企业政府的检测是由标准进行推动的，政府和企业自发性的检测的市场空间会不会更大？</p> <p>答：华测目前做的比较好是环境检测和食品检测领域，都离不开外部环境。真正好的环境是一个公平竞争的环境，这次改革是一个机会。目前明显趋势没出来的原因是地方改革要到年底才完成，所以要到明年才能看到明显趋势。</p> <p>检测不是完全由标准驱动的，标准分为强制和非强制性的，有些测试是没有标准的，针对性能和功效方面去做，往这方面考量的检测和服务会越来越多。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018-08-23