

国华人寿保险股份有限公司	韩诚
上海宏嘉资产管理有限公司	韩秀鹏
上海协国投资管理有限公司	郝结旺
东方证券研究所	何婧雯
新时代证券研究所	何宇超
光大证券研究所	贺根
中庚基金管理有限公司	胡坤
平安资本有限责任公司	黄丁毅
国泰君安	黄坤
元兹投资管理有限公司	黄颖峰
上海睿信投资管理有限公司	霍俊余
民生通惠资产管理有限公司	江博文
杭州海留投资咨询有限公司	姜华
上海绿联资本管理有限公司	金川
长安国际信托股份有限公司	匡薇薇
汉和资本	李昂
浦银安盛基金管理有限公司	李浩玄
上海茂典资产管理有限公司	李立恒
大象资产管理有限公司	李思卉
国泰君安证券研究所	李阳东
长江证券研究部	凌润东
宁波银行	刘仕琦
上海泰昞资产管理有限公司	刘天君
长江证券	罗松
上海呈瑞投资管理有限公司	毛琳
国金证券股份有限公司	茅梦云
北京高华证券有限责任公司	孟强
挚信资本	孟祥瑞
上海证券研究所	倪瑞超

上海亿衍资产管理有限公司	倪雪莲
浙商证券研究所	牛波
上海泊通投资	彭翡翠
太平洋证券研究院	钱建江
上海滚石投资管理有限公司	秦海燕
景顺纵横投资管理(上海)有限公司	饶呈方
西南证券	沈猛
中国国际金融股份有限公司	石婷婷
上海鑫富越资产管理有限公司	苏凯
宁波卓烁资产管理有限公司	苏树胜
广发证券发展研究中心	孙柏阳
国金证券研究所	孙春旭
上海禄象投资管理中心(有限合伙)	孙业
上海涌贝资产管理有限公司	谭涛
银河基金管理有限公司	王海华
东吴证券研究所	王浩然
国金证券研究所	王华君
国信证券	王宁
安信证券研究中心	王书伟
韩国投资	王文文
上海晟盟资产管理有限公司	王兴网
长城证券	王志杰
上海洋杨资产管理有限公司	王志强
华安证券	王治
国泰君安证券研究所	韦钰
沃胜资产管理有限公司	魏延军
上海理凡投资管理有限公司	翁华骏
敦和资产管理有限公司	吴来迪
平安证券综合研究所	吴文成

中银基金管理有限公司	夏宜冰
财通证券资产管理有限公司	肖令君
民生通惠资产管理有限公司	肖艳华
必维集团	邢继顺
上海重阳投资管理股份有限公司	熊慧麟
上海国泰君安证券资产管理有限公司	熊靓
中国太平基金管理有限公司	徐闯
兴业证券	徐道富
长江证券研究部	徐科
盈科汇金	徐敏
金库资本	许成
汇丰晋信基金管理有限公司	许廷全
兴业证券研究所	闫畅迪
平安证券综合研究所	严晓情
上海德韬投资管理有限公司	严欣
时富（中国）投资咨询有限公司	杨森
中国中投证券	袁超
上海同森投资基金管理中心	张宾昌
东北证券	张检检
华泰证券研究所	张墨
上海相生资产管理有限公司	张涛
山西证券研究所	张婉姝
浙江壁虎投资管理有限公司	张小东
上海极之资产	张晓立
施罗德投资管理(上海)有限公司	张晓莹
华泰证券研究所	张雪蓉
上海综艺控股有限公司	张洵
中国国际金融股份有限公司	张梓丁
鲍尔太平有限公司	章诗琪

	<p>爱建证券 章孝林</p> <p>东方花旗证券有限公司 赵淇</p> <p>中国中投证券有限责任公司 赵希强</p> <p>中国中投证券法华镇路营业部 赵鑫鑫</p> <p>国金证券研究所 赵玥炜</p> <p>钛和资本管理有限公司 郑安吉</p> <p>弘尚资产 朱红裕</p> <p>上海擅景投资管理有限公司 朱觉文</p> <p>兴业全球基金管理有限公司 朱璘</p> <p>上海汇利资产管理有限公司 朱远峰</p> <p>敦和资产管理有限公司 诸文洁</p> <p>上海隆卿投资管理有限公司 邹凤飞</p>
时间	2019年5月10日
地点	上海浦东新区商城路618号良友大厦3楼约调研上海路演厅
上市公司接待人员姓名	<p>总裁 申屠献忠先生</p> <p>董事会秘书 陈砚先生</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司基本情况及2018年年报情况</p> <p>公司董事会秘书陈砚先生对公司基本情况及2018年年报的情况进行了介绍：</p> <p>（一）公司基本情况：</p> <p>华测是一家集检测、校准、检验、认证及技术服务为一体的综合性第三方机构，依托实验室依据国家标准、行业标准及客户的标准和需求出具有公证性质的第三方检测报告。目前年报告数超过200万份，服务客户超过9万家，世界五百强客户有100多家。公司的愿景是“你的生活里，华测无处不在”；公司的使命是提供全球化的检测认证服务，为品质生活传递信任。</p> <p>检测行业以前是政府垄断，加入WTO后华测有机会在这个领域开拓，公司在2003年底成立，2009年成为创业板的首批上市公司，借助</p>

资本的力量，逐渐成为一个综合类的检测集团。随着经济的发展，大家对生活品质的要求越来越高，推动检测行业不断发展。公司结合自身的优势为企业提供价值服务，体现在维护公众健康和安全，帮助中国的产业集群融入到全球竞争的环境中，守护企业在全价值链中的合理利益等方面。

（二）2018 年基本情况：

公司 2018 年的营业收入 26.81 亿，同比增长 26.56%，2018 年净利润 2.7 亿，同比增长 101.63%。公司自上市以来营业收入一直保持 20%-30%的增长速度，净利润由于并购标的的影响中间略有波动，2018 年重新回归正常的增长。

从战略方面，公司在上市之初体量较小，更倾向于扩张和以收入增长为主要导向，希望在跑马圈地的过程中，能够尽快占据市场，但对公司的利润率水平造成一定的影响。2018 年公司的战略发生变化，从 2018 年下半年开始，公司把精细化管理和提升效率作为重要的发展目标，经营性现金流净额、净利润等指标的改善效果明显，2018 年的经营性现金达到历史的高位。

公司主营业务方面，生命科学营业收入 14.25 亿，同比增长 38.89%，是公司份额最大的板块，增长速度最快；消费品检测营业收入 3.9 亿，同比增长 16.66%；贸易保障 3.65 亿，同比增长 11.78%；工业测试营业收入 5 亿，同比增长 16.1%。

2019 年一季度营业收入 5.66 亿，同比增长 26.23%，净利润 4731 万，同比实现扭亏为盈。说明去年下半年经过一系列措施，公司经营质量显著改善。

二、主要交流问题

1、申屠总来公司后带来了哪些改变？未来 3-5 年公司可以在哪些方面做一些改善？

答：主要从以下几方面：

（1）更加注重精细化管理，2018 年人均产值同比有所增加，与外资机构相比仍有差距，主要是业务组成和运营效率。公司前期考核机

制主要是考核收入增长，对运营效率会有影响。2019 年转变考核方式，全员利润考核，运营效率会得到进一步的提升；

(2) 加强现金流的管控。加快应收回款，提供优惠政策和增值服务；规范采购合同，明确付款周期等措施；

(4) 关注同一个产品线，不同的实验室之间的协同效应。提高设备、人员的灵活性；

(5) 固定资产投资管理，注重投资回报分析，战略考量，在总量控制的前提下，布局战略业务线；

(6) 改变考核制度，全员利润考核，提升运营效率；

(7) 加强战略管理。以前跑马圈地，现在更多地战略规划。

2、公司近两年聚焦的产品线？新旧实验室如何平衡使用率和净利率？

华测是一家综合性的检测机构，产品线较多，公司重点提升原有产品线的运营效率，例如环境检测关注土壤检测，食品检测重点发展企业客户；同时关注大交通、大健康、消费品、电子科技等领域。

提升实验室的净利率，重点关注毛利率的提升，其中实验室的利用率是关键，在业务饱和的实验室实现流程优化，提升利润空间。

3、CRO 是一个比较成熟的行业，华测考虑进入原因？

CRO 是技术壁垒较高的领域，投资周期较长，前期主要是投资建设。公司从 2012 年开始投入，拥有比较领先的技术团队，在行业内建立了声誉，已获得部分大药厂的订单，现阶段实验室发展不错。2018 年营业收入增长较快，已经实现了盈利。

6、公司控制新建实验室扩张速度，如何保持业绩快速增长？

不同行业的实验室有不同的特性，受限服务半径的业务需要进行实验室网点布局，不受服务半径限制的业务可以对原有实验室的增加投资扩大产能。投入新的实验室要装修、人员招聘、采购设备、评审、拿到资质才能正式运营，投资回报周期较长。原有的实验室在获得能

力项的前提下，通过增加人员和设备，提升实验室的产能，提高效率。

7、公司未来几年增长的驱动力

短期内环境、食品、汽车仍保持较快速增长，一方面来源于市场的增长，消费者及政府对品质要求日益提高，检测市场需求不断扩大。另一方面来源于竞争对手的市场份额，公司希望加强自身的竞争力，获得更多的市场份额。公司前期在全国布局环境、食品实验室，在实验室的产能逐步释放能为公司业绩带来增长。

公司从战略方向考量，投资航空材料、汽车电子、工程等领域的实验室，为公司培育新业务增长点，保障公司长期快速发展。

8、公司并购投后管理具体策略的是什么？

战略并购投后管理需要依靠团队及整合能力。公司后续的并购会关注并购后整合协同，寻找业内有整合能力的人才协同管理运营，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，确保充分发挥各投资标的协同效应。

9、新团队加入后有什么举措

华测在工程领域主要有无损和建筑工程材料检测，后续会更更多地往工业材料检测、阻燃等方向发展；工业品的检测和认证是未来会考虑的方向；电子科技、轨道交通、医药和健康都是非常有市场前景的领域。新团队加入后公司的首要任务是发展好现有细分领域，才会考虑扩展新的领域。

10、公司在消费品领域的具体措施？

消费品需要通过海外并购实施，目前在按计划推进。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、拓展国内供应链厂商的业务发展，增强公司的协同效应。

11、公司资本性支出的计划

公司 2016-2017 年的资本性支出较大，成本上升对公司利润带来一定的压力。2018 年公司开始推行精细化管理，对各项指标进行管控。2019 年开始公司将对资本性支出进行比例控制，整体来讲，资本开支未来几年会呈现一个占比逐渐下降的趋势。

12、公司的销售模式是怎样的

检测行业与各行各业相关，不同行业销售模式不一样。供应链管理首先需要获得大买家的认可，再拓展国内供应链的业务，通过并购解决大买家认可是关键。环境部分业务来自政府订单，主要依靠招投标，竞争模式需要看企业是否能够响应需求及服务能力。不同的产品线的销售模式不一样，利润率也有较大的差异。

13、公司的人才策略是什么？

公司通过多种方式构建公司人才梯队储备，辅以新领域外部专业关键人才的引进机制。公司大力推进内部培训体系的建设，通过成立 LAP 项目、管培生项目等多种方式，构建领导力模型和培养团队成长能力。

公司核心人才较稳定，适时采用员工持股计划、股权激励计划等方式激励核心管理人员，建立完善的激励机制，吸引更多的人才，增强公司的持续竞争力。

14、实验室设备利用率如何？

公司的设备利用率还有提升的空间，每条产品线的设备利用率不一样，公司业务量比较饱和的实验室，设备利用率高，可以通过精益管理跟流程改造提高产能；新建实验室产能利用率较低，通过资源随订单配置的方式提高利用率。

15、公司企业客户和政府客户的占比及回款周期的情况？

	<p>政府订单主要来自于环境和食品，其他的基本上是企业客户。由于环境检测和食品检测业务增长比较快，政府订单营业收入占比逐步上升。</p> <p>公司回款周期最长的是工程领域，政府项目回款周期比一般企业长，基本在年内完成结算。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019-5-10