

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：2019-002

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	暖流资产 程少普                      君恒基金 陆 伟 国盛证券 罗 政                        景泰利丰 陈志飞 华润元大基金 舒强                    丰领资本 杨冬康 国泰君安 李阳东                      招商证券 吴 丹 富国基金 袁晓昀                      广金基金 方 璐 中信证券 李睿鹏                       至秦仪器 霍新明 华润元大基金 廖星昊                国信证券 吴 双 方正证券 张小郭                      国都证券 朱天辉 安信证券 谷 悦                        安信证券 高晓伟 安信证券 傅 昊                        安信证券 罗 鹏 泰康保险 周子力                      百创资本 陈子仪 太平资产 徐纯波                      华创证券 赵志铭 银华基金 白照坤                      君茂资本 李守强、高新宇 兴业证券 闫畅迪                      华泰证券 吴祖鹏
时间	2019年8月19日、2019年8月20日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	行政总裁、董事会秘书 陈砚先生 董事会办公室主任 陈芳女士 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>	<p>一、介绍公司半年报情况</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>报告期内公司业绩表现良好，公司实现营业收入 13.3 亿元，同比增长 22.2%。实现归母净利润 1.6 亿元，同比大幅增长 213.61%，公司的利润增速较快主要是由于公司在 2018 年下半年开始战略调整，强调高质量增长，考核方式从收入导向转变为利润导向，快速扩张的步伐将适度收缩，实验室产能将逐渐释放，利润率、人均产值等指标得到逐步提升。</p> <p>四大板块情况：生命科学测试实现收入 7.0 亿元，同比增长 28.97%。环境产品线的各实验室加大自查力度，对上半年的业绩有所影响，但对公司未来长远持续发展奠定良好基础；食品领域公司希望进一步向企业端和大客户方向拓展，进一步提高企业大客户占比。贸易保障实现收入 2.1 亿元，同比增长 21.24%，增速较快主要受益于 RoHS2.0 的影响。工业品和消费品增速平稳，主要是轨道交通、汽车电子等业务正在布局，短期内难以贡献业绩，预计后续有望带来增长。</p> <p>二、主要交流问题</p> <p>1、公司如何看待上半年的业绩情况？</p> <p>答：公司在上半年实现营业收入 13.3 亿元，同比增长 22.2%，实现归母净利润 1.6 亿元，同比增长 213.61%，基本符合公司的预期。收入增速放缓主要原因如下：首先是受到中美贸易战大环境的影响，经济增速有所回落；其次，在食品方面，政府招投标较去年相比有延迟，对公司产生一定的影响；环境方面，公司加大对环境实验室的自查工作，短期内对公司的收入造成影响，从长期来看，加强规范性可促进公司持续健康发展。最后，公司在电子 EMC、大交通等新拓展的领域，新的实验室和资质等方面的合作推进情况较好，但是目前在营业收入上的体现还不多，预期未来能取得更好的效果。</p>
----------------------	---

2、公司贸易保障的增速较快的原因是什么？是否能够持续？

答：公司的贸易保障主要针对欧盟地区，中美贸易战对于欧洲贸易的影响不大。另一方面，RoHS2.0 今年正式落地，管控物质由原有的 6 项物质增加至 10 项，所有输欧电子电器产品均需满足该限制要求，从而导致上半年的订单同比增加，后续会保持比较平稳的增长。

3、能否介绍一下竞拍杭州瑞欧股权的事情？

答：2017 年公司与瑞欧原股东在管理上存在分歧，丧失了管理控制权。经多方友好协商，通过浙江股权交易中心竞拍杭州瑞欧股权，由出价最高的竞买方收购其他竞买方的股权。股权交易达成后，可有效解决杭州瑞欧的多方股东在管理上的分歧，有利于杭州瑞欧的稳定发展，也有利于华测集团更加聚焦主业，且不影响双方未来在业务上的友好合作。

4、浙江远鉴目前的营收规模如何？市场布局情况如何？

答：远鉴主要负责燃烧测试，市场需求较旺盛，并且团队在行业内的影响力较强，目前因为投入不多，收入体量不大。但是未来将会是大交通中比较重要的一环，例如地铁和隧道对于防火和通风的要求高，一旦起火安全隐患会很大，因此远鉴未来在交通领域会有比较大的需求增长。公司目前主要布局在浙江，但在市场布局上没有区域的限制。市场布局的主要限制因素为交通的便利性，但只要材料运输方便，公司就可以布局，并且不排除未来在该平台上取得进步后向其他防火实验室拓展的可能性。

5、公司是如何获取大客户，议价能力如何？

答：企业大客户通过签署战略合作方式，周期 1-3 年；政府客户一般是通过招投标方式。公司的检测业务基本是市场定价，检测行业不会通过价格战去抢占市场，主要原因检测成本在下游客户成本中占比较低，客户对价格的敏感性不高，更加关注检测技术能力、服务稳定性、

检测周期。在一些优势领域或者服务周期上有优势的情况下，会有一些的议价权。

6、公司上半年的现金流提升较好，负债率降低，后续是否还有融资计划？

答：公司上半年通过优化应收账款管理，加强应付账款管理，现金流得到明显的提升。现金流充裕，如果没有并购，公司会考虑偿还银行借款；如有好的并购标的，规模不大的可以使用自有资金或者债权融资，暂时未考虑新一轮的股权融资。

7、公司如何平衡效率的提升和公司未来的发展？

答：公司前期靠投资拉动收入的增长，2018 年开始战略调整，强调有质量的增长。在管理上始终贯彻精细化的理念，包括对人均产值、单位面积产出、现金流等指标的管控，提升公司整体的运营效率；精细化管理未来仍需逐步细化，达到运营效率持续改善、不断提升的效果。投资方面，公司更加注重投资方向和投后管理，重点布局有潜在发展空间的领域。投资实验室并没有数量或比例限制，会根据发展情况决定新的实验室数量。

8、结合业务布局点和行业特色，公司在国际化的进程中有什么想法和布局？重点布局欧美市场还是新兴国家的市场？

答：公司会优先考虑消费品领域，该领域协同效应大，对现有的业务拓展有所帮助。中国作为消费大国，会有更多的需求源自中国市场，部分国外的产品需要满足中国市场的要求，更容易产生协同效应。人才方面，公司会根据未来并购标的推进情况考虑引进专业的国际化团队。选择国际化标的跟市场范围与产品种类有关，如：纺织品玩具在东南亚、土耳其等市场比较多；而汽车会和欧洲的车企做对接。因此市场范围要看具体的产品线，而不是用一个标准要求所有的产品线。

	<p>9、公司是否会提高分红比率？是否考虑后期回购？</p> <p>答：公司从上市以来一直注重投资者回报，始终坚持稳定的分红政策，公司会综合考虑发展阶段谨慎作出合理的分红决策，如果没有大的并购，经营性现金流可支撑日常运营，会考虑提高分红比率或者回购方式回馈股东。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019-08-19、2019-08-20