

机构投资者调研会议记录

时间：2012年8月15日

地点：鸿威五楼培训室

沟通方式：现场会议

调研机构和人员：投资者教育中心苏梅、信息公司杨祖媛、任银哲；平安证券责任有限公司董永槐、董晓军、董军华；国信证券王丹、郑鹤、徐强；招商证券宋方成、万荣芳；昂志公司周鑫铭；安信证券刘啸、李吉年、曹光参；湘财证券张继华、焦玲涛、杨建兴、黄红成、滕爱武；华泰证券邓承义、罗小虎；国海证券王璇、周文莉；盛天投资陈戴娜；易方达基金管理有限公司陈俊斌；国海创新资本投资管理有限公司陈楚峤、潘勇；申银万国李炫均、叶帅；证券时报靳书阳、颜金成；杜子君；

证券接待人：万峰、陈砚、段晓彤、梁丽霞、曾静、段文峰

记录人：曾静、梁丽霞

会议记录：

一、深交所相关人员介绍深交所概况、投资者教育及创业板等相关内容

二、万峰董事长通过 PPT 介绍公司情况

三、机构提问

1、公司上半年与出口相关的业务情况怎么样？未来的增速有多大？

万峰：上半年贸易保障和消费品中的部分产品线的业务情况不是很理想。贸易保障这一块的业务与法令法规紧密相关，但是最近几年没有影响力的新的法规出台推动，增速只是随着市场份额的增长，因此增长比较缓慢。这方面的趋势是法律法规会陆续出台，但出台后也要看具体的执行力度。

2、请问您预期下半年哪些事业部增长会比较快？

万峰：公司上半年跟贸易及消费品有关检测业务的增长都较快，具体数字我不很清楚，请看年报。目前还不能预测哪些板块会高速增长，因为相关的项目推动需要政府的新的法规和技术推广。

3、目前公司的 CRO 实验室建设进展情况如何？

万峰：目前昆山的 CRO 实验室比预期要慢，主要是由于政府审批手续的原因，工程项目需要等待的时间较长，仍处于建设期。

4、政策和法规对于公司的业务量有着重要的影响，目前贵公司拿到了许多国外资质。在目前的国内经济放缓的形势下，我们怎么实现内生增长？

万峰：生命科学板块的业务主要为内生增长型，该板块是目前公司业务量增速最快的，也即将成为公司最大的业务板块。不管经济形势如何放缓，人们对生活品质的需求仍然在不断地提高，将会把更多的精力关注于生活的环境、食品、医疗等方面。近年来我们在国内也争取拿到更多资质，如职业病安全检测、职业卫生评价、医疗检验资质。但是目前进入一些领域的管制偏多，未来有赖于华测的努力和政府管制的放松。

5、公司准备如何切入医学实验室项目？

万峰：整个检测行业很大，很多时候需要分地域与具体的某一个行业的检测。比如医学检验行业，市场非常大。美国的 QUEST 就专门做这个，年销售额达到 70 亿美金。我们认为医学检验市场是各个检验市场中最大的。华测进入其他的检测领域，管理能力是主要的因素，因为检验的方法其实很多时候没有太多区别，比如我们已经在做职业卫生的检测，技术难度其实并不大。目前医学检测行业我们准备通过特检来走差异化路线进行切入到医学检测。大体思路是从职业卫生到 CRO 再到医学检测，这是我们的发展战略。

6、公司的管理费用高速增长请问是什么原因？

万峰：目前中国劳动力成本增长过快，比如阿迪、耐克中国制造几乎已没有了，很多工厂已经搬到一些落后的小国家。检测行业是一个劳动密集型的行业，员工工资的增长速率大于劳动生产率的提高。因此对我们企业产生了很大的压力，也正是因为以上原因我们的管理费用一直在比较快速的增长。

7、与一些国际型的检测机构相比，如 SGS，员工的工资水平如何？贵公司员工的流动性怎么样？

万峰：我们公司员工待遇与一些国际型的机构收入水平相比较接近，有的岗位甚至会更高。

但不代表没有流动，我们公司的员工也有被以上机构聘请的。但是更多是到了小企业，效果就体现在员工流失率比较高了。

8、检测行业属于中介服务，根据委托人要求提供服务。会不会因为需要保护委托人利益出具一些与实际情况不符的报告，导致影响公司公信力？

万峰：美国最好的、最烂的大学都是私立学校。未来检测行业也是一样，最好和最差肯定都是民营企业。目前民营企业出假报告比出真报告的多，关键是看客户是否需要真实的检测报告以及我们自己需要什么样的客户。我们不是直接做终端客户的生意，我们做的是供应链的关系。贸易保障的服务，在这个检测行业里，出假报告是很难生存的，因为我们根本不知道我们的报告会给谁看。如果只要合格结果的报告的客户不是我们的客户，比如中国的房地产检测市场，华测在这样的领域没有竞争优势。因此我们就退出了该领域。我们的经营理念，是出假报告，但一年几十万的报告，不能保证我们绝对没有粗心失误的时候。

9、公司应收账款周转率怎么样？

万峰：我们服务的公司很多，检测数量自然也很庞大。但是每一笔检测服务的收费并不高，因此对于客户来说检测费用并不会对他们产生重要影响，大多数客户不会拖欠太久的检测费用。目前我们结账的方式主要有月结算、定期结算等。综上所述我们的账龄也不长。

10、贵公司研发支出的具体的比例？具体有哪些成果？

万峰：研发费用一直占成本比较高，主要是标准研发、法规、检测项目的研发、对于认证及认可要求的研发，具体比例不记得了。目前具体的成果就是专利、标准等。

11、公司目前碳排放业务进展情况如何？

万峰：目前对于碳排放的规定主要来自于京都议定书等。国际上一般都是从两个方面切入，从能源与消费品入手。在中国，能源是中海油，中石油等这样的大型企业；消费品则从税收入手。目前国内从这两个点切入很困难。未来碳交易是全球的重点，我们从技术上，人员上都在做累积，但目前是没有效益的。

12、公司流程上怎样保证报告真实性？

陈砚：检测行业主要是买家话语权，买家不认可我们的报告，我们的报告对供应商没有意义，

我们主要是为大买家进行品质管控。若我们缺乏诚信，失去买家信任，我们会慢慢退出市场。这是市场制约的机制。公司的内控，主要是通过样品条码化及流水线作业等方式防范道德风险。

13、请问食品安全环境检测现状怎么样，主要的竞争对手是哪些？

万峰：目前食品安全检测主要还是属于强制性检测。最大的竞争对手是政府背景的检测机构，如技术监督局、农业部、商检部门、卫生系统的检测机构等。

14、贵公司未来5年收入规模预计有多大，市场占有率是否有定目标？

万峰：我们一般很少做具体的金额指标。我们的愿景是做受人尊敬的检测机构，因此必须要有一定的市场占有率以及影响力才能达到这个目标。目前我们通过认证认可领域与竞争对手进行了有效区别。现在进行的很多认证、认可的工作，都是需要花费很多资金的，但在未来会生效的，这是战略考虑。

15、公司有没有获得欧盟的资质认可？目前动植物检验检疫是否有检测项目？

陈砚：我们已经取得CNAS的实验室认可，依据相关法律法规来说与欧盟准入的资质是互相认可的。但是具体的认可程度还要由欧洲客户的接受度而定。动植物检验检疫，是政府机构在做。

16、贵公司是化学起家，但电学和力学类检测需技术上突破，以后除了研发费用，销售费用还需要上升吗？

万峰：华测目前确实是化学检测做得比较好，其实我们公司是做电器起家的，电学，力学的检测是可靠性一直在做的。主要是物理类检测的发展与工程资质有很大的相关性，很难有规模效应，测试成本也高。比如校准检测，毛利很高，但净利确很低。化学检测是相对来讲容易建立竞争力的。至于销售费用，公司会依据具体情况来进行投入。

17、公司工业品上半年情况为什么增速比较慢？

万峰：工业品检测其实是最好做的，毛利率也很高。但是很多项目我们很难进去，与认证相关的，我们尚处于研发、投入阶段。现在还未建立强大的竞争优势。

18、华测是否会受到市场环境的影响？与市场的相关性怎么样？

万峰：肯定会受到市场波动的影响。但检测行业有一定的抗衰性，SGS、ITS 等市盈率比华测高，但是在弱市环境下比较抗跌。股价市场很差时不差，很好时也没有太大涨幅。华测的客户有几万家，若突然有一两家比较大的客户不与我们合作对我们造成的影响也是有限的。

19、外包服务情况怎么样？怎么面对公众信赖及公众知名度的问题？

万峰：政府对于企业的认可、认知是很重要的，食品检测政府已经慢慢在放开，当然目前还很小的一部分，但是我认为未来会越来越多。公司知名度对于百姓来说并不高，目前华测股票的交易量不够也是原因之一。普通投资者很多不知道华测。我们需要在政府要求和股东利益中寻找平衡，使得各个方面关系都比较好的发展。

20、请介绍下公司团队、稳定性、人才引进方面等情况。

万峰：我们公司高管团队大多是做咨询顾问出身，管理比较透明，但是成本控制能力弱，因此有利有弊。团队流动正常，我常说我们要学习携程。华测不是一个家族企业，而是一个公众性的企业。我们要保持华测的传统，华测从不追求集中控股。