

# 机构投资者调研会议记录

**时间：**2013年9月12日，10:00——12:00

**地点：**华测鸿威会议室

**沟通方式：**现场会议

**调研机构和人员：**

长盛基金 王克玉、田间、孙柯、赵军华

光大证券 黄怡、郝辉、蒯剑

**接待人：**陈砚、曾静、温雅萍

**记录人：**曾静

**会议记录：**

一、董秘介绍公司基本情况

二、机构提问

**1、检测行业跨越很多行业，公司进入新的领域时，考虑的因素有哪些？**

答：该行业市场是碎片市场，每个市场相对独立，复制性不好，无法通过资本进行快速扩张。进入新领域时，人员、技术、设备等都需要重新考虑和布局。

**2、现在公司已经和哪些电商展开合作？**

答：有几家，主要是阿里巴巴淘宝和腾讯。

**3、新设一个实验室费用投入多大？**

答：不同的实验室差别很大，比如说新建一个环境实验室，做基本项目检测，实验室的设备投入需要两三百万；而建一个十米法电波暗室，这是电子电器下的实验室，实验室建设投入超过千万。

**4、公司的检测收费谁买单？**

答：谁送样来检测，谁来买单。我们只对样品负责。

#### **5、检测项目的定价标准是什么？**

答：没有一定的标准，主要是市场定价，新的检测项目一般检测价格较高，但呈现一个缓步向下的趋势，直至一个稳定的水平。

#### **6、简要介绍行业的一些特点？**

答：前面提到的复制性不好是这个行业不好的地方；但这个行业也有优点，首先行业生命周期长，检测项目不会随着时间的流逝变少，一些国外同行已经成立了百年；其次是现金流比较稳定，对客户的依赖不太大。

基于复制性不好，公司一直想找 1-2 个天花板较高的领域，希望在该领域内有很好的内生增长。公司选择了医疗健康、工程技术这 2 个领域。这是公司进入医疗领域最初的原因。公司将从现有业务延伸、找技术合作方等方面增加自己的竞争力。

#### **7、新增实验室，真正全面运行大概需要多长时间？**

答：根据具体情况，各个实验室从筹建到运行的周期不一样。如环境实验室，投入不是特别大，一般半年到一年的时间就可以全面运行；如汽车零部件实验室，投入大，周期相对也长。

#### **8、今明两年，哪些业务可能有快速发展？**

答：目前来看食品事业部发展的还比较快。随着生活水平的提高，人们越来越重视食品的安全，中国现在的食品安全问题也越来越多，市场成增长趋势。

#### **9、昆山的 CRO 项目进展如何？**

答：该项目进展一切正常，正在准备申请 GLP 资质，而申请 GLP 实验室的前提是企业必须运行一年。现在华测所做的动物药物研究实验，以前是没有这块市场的。现如今国家推动国内自主研发药物，加上国外对动物保护加强，中国的非临床药物研究市场出现了机会，我们会先申请国内 GLP 实验室，再申请国外 GLP 实验室，将这方面的技术检测服务做到国外。

#### **10、公司进入新领域，怎样保证新业务被客户认可？**

答：人和设备都重要，但最主要的还是人，人力成本一直是公司最重要的成本，没有专业人才，进入新领域很难。

**11、公司的员工有多少？业务有多少人**

答：目前公司的员工人数估计近 3000 人，其中业务、客服人员大概有六七百人，其余还有职能部门和实验室的员工。华测相对来说销售人员较多，人均产值就相对较少。SGS 等公司做市场是通过推动欧盟立法来开拓市场，销售人员较少，产值高。现在华测尝试通过参与国家及行业标准拟定，推动中国相关法律法规的设立。

**12、与外企相比，我们的优势在哪里？**

答：与外企相比，我们的服务有优势。公司的销售和客服人员较多，可以为客户提供更为优质的服务。

**13、公司的风险在哪里？**

答：品牌和公信力的风险是最大的风险，在这个行业想要做的长久不能乱来。