

# 机构投资者调研会议记录

**时间：**2014年2月24日，14:30——16:00

**地点：**华测鸿威会议室

**沟通方式：**现场会议

**调研机构和人员：**

中国中投证券：刘芷冰

**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、公司的核心竞争优势是什么？**

答：服务和公信力。这一行有先发优势，公信力需要靠时间去积累。

**2、检测行业涉及很多子行业，例如汽车、食品等等，能谈谈这个行业的特点吗？**

答：这个行业是个碎片市场，检测涉及各行各业，是个碎片市场，整体很大。这个行业不是简单的以资本推动的行业，每个子行业千差万别，很难快速复制增长。国外综合类的检测机构，也有各自的优势项目。

**3、我们未来重点并购方向？**

答：就像开商店一样，有经营精品店的，有经营百货公司的，华测的定位是综合性检测机构。检测市场是碎片市场，每个检测领域存在天花板，且复制性不好。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。公司之前已经进入了医疗领域。这次华安的并购也是公司进入工程领域的尝试。

**4、请问公司CRO项目的进展情况如何？**

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。

**5、进入新的检测领域，从建设到盈利周期大概多久？**

答：不同的行业，情况不一样，可能千差万别。

**6、并购后华测对原管理团队的激励有固定模式吗？**

答：没有固定模式。

**7、除了横向并购外，公司有没有考虑过上下游的延伸并购？**

答：我们的上游公司，检测设备的生产，华测不会考虑去并购。技术服务类的企业，可以考虑。

**8、公司通过什么渠道进行品牌宣传？**

答：我们公司是 B2B 的模式，公司会通过参加行业的研讨会、展会等形式进行品牌推广。

**9、我看到近期国务院发文支持检测机构整合，您怎么看待未来这个行业的改革？**

答：我们欢迎改革，虽然不知道具体怎么改，但我们不惧怕市场竞争。

**10、公司预期未来的发展速度是多少？**

答：华测希望长期保持 30% 的复合增长率，内生增长率希望保持在 20%—30%。

**11、公司未来对并购的态度是什么？**

答：公司一直很重视投资并购，前几年我们在并购上走的步伐不是很快，原因当然有很多，这和国内整体的环境有关。通过前几年的经验教训的积累，未来三年公司希望在并购上有些大的动作，当然这只是我们的希望。

**12、公司并购公司时是否要求要控股？**

答：能控股当然最好，但如果并购标的好，可以先参股。

**13、公司的海外市场发展的怎样？**

答：对外海外市场，我们现在的侧重点是通过海外做好国内市场，扩大国内收入。

**14、我们的检测价格相比 SGS，ITS 怎样？**

答：不同的服务领域情况不一样，有的领域比他们高，但大多领域会低点，可能低 10%左右。

**15、公司的成本中 50%左右是员工薪酬，未来趋势怎样？**

答：人工成本有压力，公司希望未来人均效率指标能提升。

**16、公司的检测项目有没有服务半径？**

答：不同的检测项目不一样，比如有毒有害实验室，全国只要建 2-3 个基地，就可以满足全国的检测，样品可以快递过来检测，只是检测时间会长一点。但是像环境实验室，就必须在当地建实验室，有些对空气、水的采样，不可能从深圳拉着设备到北京，这个也不现实。

**17、行业周期性怎样？上半年和下半年的行情一样吗？**

答：一般来讲，下半年的行情会好点。