

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：2018-010

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）	
参与单位名称及人员姓名	安信证券 崔文娟 华夏基金 孙萌 海富通基金陈林海 常青藤资产 陈恺睿 光大证券 罗阳 青骊投资 孟博 启石资产 陈程 源品资产 陈小平 歌斐资产 陈祎 尚雅投资 成佩剑 汐泰投资 范桂锋 招商银行 包婷婷 鲍尔太平 蔡寒 国贸东方投资 付瑛 申万宏源 高蕾 镕腾资产 马涛 珩生资产 陈乐天 海通证券 耿耘 银叶投资 顾申尧 彤源投资 管华雨、郭磊 高道资本 管乐 兴全基金 吴圣涛 协国投资 郝结旺 天治基金 梁辰 上海综艺 刘鉴 新时代证券何宇超、邱懿峰、王梅英 长江资管 毛新宇 承周资产 胡冰寒 沃胜资产 魏延军 中城建资产 黄基平 博道基金 黄奕彬 西南证券 濮阳、李迪心、沈猛 上银基金 王可心 爱建证券 章孝林 武信实业 靳燕 安信基金 黎志军 中信证券 李辰、苏杭、吕春玲 太平资产 徐纯波 中国平安杨绍华、吴文成 昊力资产 林楠	

国泰基金	熊翊宇、高亮	华泰保兴基金	刘诚霖
标朴投资	刘技花	海通证券	王涛
锦臻投资	刘新文	兴业证券	黄腾华
领颐资产	尚金凯	太平洋证券	刘瑜、朱悦如
民生证券	刘振宇、丁健	东兴证券	龙海敏
涌贝资产	谭涛	广发证券	罗立波、许洁
景泰利丰资产	吕伟志	音创资本	张夕虹
富安达基金	毛矛	上海证券	倪瑞超
东吴证券	倪正洋	浙商证券	牛波、罗缔、唐光英
和桂投资	钮文翀	西部证券	裴高翔
泊通投资	彭翡翠	银河基金	神玉飞
守正投资	邵汀	兴业全球基金	沈度
华安基金	舒灏	东方财富	张聪、吴一多、徐晴
中信建投	高兴	瑞民投资	孙亘
晶准生物	金云舟	中平资本	刘伟康
富安达基金	孙绍冰	禄象投资	孙业
泾溪投资	谭旭航	光大保德信基金	唐靓
金库资本	黄隆堂	丹羿投资	朱亮
宁波银行	邹亚楠	银河基金	王海华
山西证券	王佳俊	西证创新投资	王家晨
誉华资产	王晋圣	毕盛（上海）投资	王康宁
中海基金	刘俊、邱红丽、王泉涌	国信证券	王宁
中银基金	张凯	星石投资	王荣亮
西部利得基金	曹祥	财聪投资	王旭
第一财经	武斌	翊鹏投资	夏志平
久石集团	吴敏辉	理成资产	徐杰超
申万菱信基金	熊哲颖	南土投资	周静
长江证券	徐科	金库骐骥（杭州）投资	许成、赵璐
无锡先导智能	时代	宁波精达	徐德锋

	彤源投资 薛凌云 格林基金 范坤祥 国理投资 杨娟 人保资产 应巧剑 润磁投资 游松 中亿科技投资 俞晓寅 方正证券袁彬杰、张小郭 宝盈基金 肖肖 国泰君安 郑宇舟 相生资产 张涛 山西证券 张婉姝 中信保诚 阎志刚 泰隆银行 叶妍 鲍尔太平 章诗琪 观富（北京）资产赵栋 鹏扬基金 赵世宏 道仁资产 赵雪桂 国海证券 赵越 国联证券 胡亮 浙商证券 赵语涛 东证融汇 祝迪川 东北证券 张检检 安信证券 周喆 涌峰投资 周志鹏 瑞民投资 匡立春 国联证券 朱艳妮 华泰证券 俞天甲 中泰证券 赵晋 君合泰达投资刘海军 太平洋保险 恽敏 青域基金 程国淡 兴聚投资 赵枫 永望资产 周小峰 嘉合基金 秦亚男 玖鹏资管 窦金虎 东方证券 惠博闻 大朴资产 唐俊杰 承周资管 茹瑜
时间	2018 年 8 月 28 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	总裁 申屠献忠先生 行政总裁、董事会秘书 陈砚先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍公司基本情况及半年报情况 公司行政总裁、董事会秘书陈砚先生对公司基本情况及半年报的情况进行了介绍： （一）公司基本情况： 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，随着贸易社会化分工越来越细，全球化的供应量的管理方式需要在整个生产过程中确保公司最终产品的品质，不可或缺地需要第三方机构解决客户的需求。目前年报告数超过 150 万份，服务客户超过 9 万家，世界五百强客户有 100 多家。 公司成立以来，收入一直保持比较稳定、持续的增长。利润存在一些波折，因为并购的一些标的不理想，导致 16 年和 17 年的利润受到了一定的影响。今年开始影响已经逐渐降低，后续公司会回归正常的收入和利润，保持稳定的增长速度。 从公司的发展角度，2017 年是公司资本开支及新设实验室网点阶段性的顶点，为公司未来的市场布局和增长奠定一定的基础，但也会给未来几年的成本上升带来一定的压力。华测以前的经营性现金流一直保持着较快速的增长，上半年的经营性现金流下降的原因主要是去年投入的实验室较多，报告期多个新增实验室逐步进入评审扩项和试运营阶段，需要增加技术人员和管理人员，但报告期内尚未产生营业收入，随着这些实验室建设成熟，产能逐步释放，同时对投入进行严格的控制和管理，经营性现金流会得到改善。 从利润的增长情况，前期由于并购标的的资产减值和经营情况导致利润有所下滑。随着设备使用率、人员效率等一系列指标的提升，利润有望按照既定的目标保持持续增长。 （二）上半年基本情况： 四大板块中生命科学检测板块增长迅速，其中包括环境，食品，医学。这几项都与国家政策与市场需求都息息相关，随着对环境、食品安全越来越重视，国家对环境，食品安全方面的投入资金与成本越来越高。推动企业也要满足国家对这一行业的要求，对自己产品品质的要求也会增加。品牌企业对品质的诉求会传递到供应链，环境和食品受益于大环境的影响，近年来处于一个比较快速的增长过程中。华测在环境和食品已经处于领先的地位，具有较强的竞争力，未来仍然是公司战略板块。贸易保障是利润率水平较高板块，剔除瑞欧的影响
--	---

	贸易保障维持较稳定的增长。消费品是利润率很高的行业，未来希望在这个领域有所突破。工业品基本符合预期，表现的较好的产品线有校准、数字证书。 二、主要交流问题 1、公司的资本支出对利润影响较大，近几年公司购置固定资产的现金流超过经营现金流，未来几年如何规划？ 答：前几年华测的固定资产占营收的比例很大，行业内国际成熟的公司会进行比例控制。华测去年的固定资产比较高，造成固定资产折旧增长较快。对固定资产的投资管控措施：（1）预算总量控制；（2）要求有清晰的投资回报分析，提高投资质量。 经营性现金流不完全是投资的影响，跟应收账款的管控、付款积极性等相关。公司从粗放型管理转向精细化管理，具体体现在管控具体项目、管控耗材、强调投资回报率等方面，下半年会有较大的提升。 2、公司未来合理的设备利用率水平是多少？申屠总和万总的分工？ 答：每条产品线的设备利用率是不一样的，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。 华测一直坚持走职业经理人的道路，对职业经理人的授权比较充分。董事长负责战略和并购，总裁负责日常经营管理。 3、华测以前按照事业部考核，未来管理体系是否会变化？ 答：华测管理体系一直是矩阵式管理，以前是以事业部为主。现在更强调整个集团利润，不仅要看整体产品线效益，同时要兼顾各个区域实验室的效益；重视产品线之间的协同效应，利用率不高的实验室可以合并，充分利用产能利用率。 4、公司的销售费用率为何高于海外的公司？
--	--

	答：国际检测机构海外业务的销售费用是计入总部的，而不是计入当地（比如中国区）的核算的。每个产品线的情况有所不同，国际检测机构的消费品检测的占比较高，销售品的销售模式是获得大买家认可后做供应链的生意，进入门槛较高，利润率高、现金流好，销售费用相对较低。 5、公司现在大概有 130 个实验室，正常运营后毛利率水平？ 答：不同的产品线利润水平不一样，目前公司利润率最好的是贸易保障板块，已实现规模效应。检测行业单个实验室的规模效应比较明显，公司未来会提高新建实验室的规模效应，同时合理扩大现有实验室的产能。 6、公司未来重点布局领域？ 未来重点发展板块：（1）环境检测：公司是国内规模最大的，已建立竞争优势，后续主要是提升运营的效率和利润率；（2）食品检测依托政府的业务利用既有优势进一步向企业端和大公司产业链渗透；（3）消费品检测，出口要通过海外战略性并购，进口方面，中国由世界工厂向世界市场转变，华测对中国国情和政策变化更了解，对于获得大客户认可，在进口环节优势更明显，更容易了解法令法规和执法机构的想法和要求，在中国国标方面华测具有优势；（4）汽车检测，汽车行业在不断成长，同时关注大交通包括航空、机车、高铁等；（5）电子电器电池、无线通讯、医药、工程监理等。 7、国内市场的竞争态势如何？ 答：体制内机构改制后市场参与竞争的积极性会提高，竞争态势更加激烈。检测是一个碎片化的行业，竞争力来源于团队、品牌和公信力，市场容量足够，而且还在增长，优秀的团队可以赢得更多的市场份额。 8、华安和艾普未来两年的情况？
--	---

	答：华安经过整顿后，经营情况有所改善，今年对经营业绩有一定的影响，跟去年相比会大幅减亏，希望未来两年扭亏为盈。医学领域在CRO领域发展和增长趋势不错，艾普情况不太理想。华安和艾普已经采取相应措施，在财务表现方面的负面影响会越来越小。对于没有优势的项目，未来考虑战略性收缩或放弃。未来前景看好的，会控制在范围内，能带来盈利后再考虑追加投资。 9、是否会考虑国内并购，并购资金来源？ 答：国内并购方面会选择性的考虑并购领域，需要符合战略发展要求，能够发挥协同效应。并购资金方面，检测行业是一个高毛利高现金流的行业，体量小的标的可以用自有资金，体量大的标的可以通过基金、发债等方式。 10、公司怎么进行区域的管理？ 答：公司今年对事业部负责人考核指标设置为以利润为导向，明年开始全员实行以利润为导向的考核，区域的职能会跟所管辖区域的业绩情况挂钩，公司之前的区域更多是提供支持和服务，这些人员的考核跟当地的收入利润没有关系，未来可能提出考核要求，要求职能部门协调、推动当地业务的发展。 区域和事业部是矩阵式的管理，区域对于当地的政策更清晰，对当地市场变化更了解，事业部需要推动当地的区域人员挖掘市场机会，能起到相辅相成的作用。
附件清单（如有）	无
日期	2018-08-28