

证券代码：002967

证券简称：广电计量

广州广电计量检测股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-016

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（_____）
参与单位名称及人员姓名	招商基金 贾仁栋 长盛基金 李煜、华泰证券 惠普、申万宏源 刘建伟 中融基金 万莉、光大证券 刘宇辰、中泰证券 郑雅梦 汐泰投资 范桂锋、景领投资 王胜、诺德基金 牛致远
时间	2021年5月21日，9:30-10:30、10:30-12:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 欧楚勤 证券事务主管 张源
投资者关系活动主要内容介绍	投资者问答： 1、2020年国内检测行业情况如何？ 答：5月6日，国家市场监督管理总局就强化检验检测机构监管有关情况举行专题新闻发布会，会上公布截至2020年底，全国共有检验检测机构近4.9万家，营业收入超过3,570亿元，国内检验检测市场是全球增长最快、最具潜力的检验检测市场。 2、公司目前下游订单情况如何？ 答：2020年公司业务受新冠疫情影响较大，不具有可比性。目前来看，公司各业务线订单情况较2019年均有所增长，

增长较为突出的是特殊行业订单；汽车行业订单自去年四季度起恢复较快；其他业务线都保持了正常水平的增长。

3、公司订单的完成周期为多长时间？收入确认依据如何？

答：公司订单的完成周期既有短期也有长期，部分订单需要几年才能完成，主要根据客户具体项目的实际需求来签订。由于公司近年实行大客户战略，大客户占比上升，完成周期较长的订单比例上升。

公司收入确认依据适用的会计政策为：公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时，确认收入。特殊行业、食品检测和环保检测涉及的订单一般完成周期较长，相应的收入确认较晚，一般在四季度较为集中。

4、公司电磁兼容检测、可靠性与环境试验的订单是偏向新产品研发方向吗？

答：公司电磁兼容检测、可靠性与环境试验的订单大部分是新产品研发阶段的订单。

5、汽车芯片短缺对公司业务的影响情况如何？是否影响下游车企的新品研发？

答：汽车芯片短缺对整车量产会有一些影响，但对研发阶段的测试量影响不大。公司汽车检测业务的主要来源为整车厂新车型研发和车厂规模销售带来的供应链质量管控，占比分别约为 70%和 30%。去年汽车销售市场不景气，整车厂新品研发进度延后，随着汽车销售市场尤其是新能源汽车销售市场的回暖，整车厂新车型研发逐步恢复，公司汽车检测相关业务也随之逐步恢复。

6、公司新能源汽车检测业务的占比情况如何？

答：公司没有严格区分和统计新能源汽车与传统汽车的检

测业务量。新能源汽车与传统汽车在部分零部件上的检测需求是一致的，例如汽车车门、内饰件等；新能源汽车也带来了新的检测需求，例如新能源汽车动力系统、智能驾驶等。公司正在努力向汽车检测的新领域布局，包括智能驾驶、新能源汽车三电系统、车载软件及传感器等方向。

7、公司实验室在四季度的利用率比较高，而在一、二季度的利用率较低，公司对于食品检测业务的这种情况是否有改善策略？

答：目前公司的食品检测业务较为依赖政府委托采购，订单不均衡导致实验室产能存在季节性的不饱和。公司针对性调整市场策略，加大了对食品检测企业类客户的开发力度，食品检测企业类客户开拓工作有所成效，企业类客户占比有所提升，公司未来将持续大力优化食品检测的客户结构。

8、公司应收账款情况如何？

答：公司持续加强应收账款回收，剔除收购中安广源对公司应收账款的影响，2020年公司应收账款增速低于收入增速，经营性现金流状况持续改善，预计今年这种改善的状况将会延续。

9、公司2020年结转至今年的订单完成情况如何？

答：公司目前尚有部分2020年订单未完成，主要涉及特殊行业、汽车行业和环保行业，该类行业项目周期较长，目前实验室订单排期及订单消化情况正常。

10、公司本次非公开发行股票进度如何？

答：公司本次非公开发行股票事宜进展正常。公司董事会将按照相关法律法规、中国证监会批复以及公司股东大会授权，在规定期限内办理本次非公开发行股票相关事宜，并将根据实施进展情况及时履行信息披露义务。

	<p style="text-align: center;">11、哪些检测领域的价格竞争趋于激烈？</p> <p>答：公司计量检测涉及项目众多，各类项目的价格受各种因素影响，不能一概而论。随着同行机构技术水平的提升，同类项目价格水平下降不可避免。公司近年保持较高水平的技改投入，通过提升技术水平以掌握相对定价权来抵消降价影响；另外得益于大客户战略，公司选择性放弃部分对价格比较敏感的中小客户，公司的价格水平维持情况较好。但大客户不一定意味着更高的价格水平和利润率。大客户是各行业内的龙头企业，其采购量较大，对供应链有一定影响力。一般情况下，公司除了为这类客户提供测试服务，同时也会提供设计、咨询和研发类的附加服务，收取一定的服务费提升利润率，对整体利润率水平有一定的正向作用。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年5月21日