

深圳信测标准技术服务股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>国联证券张旭、长城基金王佳佳、长城基金张坚、长城基金翁煜平、融通基金林清源</p>
<p>时间</p>	<p>2022年4月28日下午15:30至17:00</p>
<p>地点</p>	<p>深圳市南山区科技南路16号深圳湾科技生态园11栋A601</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书蔡大贵</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p style="text-align: center;">1、深圳子公司宝安信测目前的亏损情况以及未来规划？</p> <p>信测标准宝安公司成立于2019年12月，主要从事食品、农产品检测、环境检测。随着食品、农产品及环境检测能力的逐步完善，目前业务开始爬坡，逐渐步入发展正轨。</p> <p>在资质能力方面，2021年宝安信测成功取得CMA、CNAS、CATL等检测资质，其中在食品、农产品、环境领域CMA批准6380项、CNAS批准620项、CATL批准738项，这表明了信测标准在食品、农产品、环境领域具备了按相应认可准则较为全面的开展检测服务的技术能力和对外出具公正性“双C”报告的资质能力。在经营管理方面，公司今年已完成市场团队搭建工作，引入了相关领域核心技术人员及业务骨干。在业务拓展方面，宝安信测今年已逐步参与省、市、区食品、农产品、环境检测服务项目，并取得较好的评价。</p> <p>经过两年多的建设与探索，信测标准宝安公司在食品、农</p>

产品和环境检测领域，具备了较为全面的检测能力与检测资质，积累了相关的运营管理经验，培养锻炼了过硬的业务团队，凭借公司专注高效的管理运营能力，相信公司有条件、有能力、有决心获得市场与客户的认同，在激烈的市场竞争中占据一席之地。

2、公司未来的发展战略？

精心规划，合理布局，不断加强实验室能力建设，强化服务质量和服务能力。

公司在电子电气领域与汽车领域具有较大的市场份额和较强的市场影响力。在电磁兼容和产品质量安全领域，具备较强的研发能力和技术实力以及较为全面的国际认证合作渠道，因此，在汽车零部件及子系统功能可靠性测试领域，具有可持续的竞争优势和较高的市场地位，公司将会加强优势项目的持续提升，重点强化公司在可靠性检测、电磁兼容与产品质量安全检测方面的服务能力和检测优势，进一步拓展电子电气产品检测、汽车（电子）检测、轨道交通检测、消费品检测、食品农产品检测、环境检测、材料检测等板块，力争将公司打造成为具有高度竞争力的综合性第三方品质管控服务机构，以高质量的检测认证服务推动我国检测行业健康、持续发展。

3、公司认为检测行业目前下游需求和市场竞争情况如何？

汽车领域检测业务主要包括可靠性检测、理化检测和电磁兼容检测等。近年来，我国汽车行业已经进入成熟期，行业规模庞大。我国汽车行业研发投入保持持续较快增长，汽车领域检测行业受益于汽车行业研发投入增长和新能源汽车快速增长，进入持续发展阶段。

电子电气产品领域中，检测业务主要涵盖产品的电磁兼

容、产品安全、理化检测等。我国电子电气产品销量增速有所放缓，但 5G 时代将带来新一轮电子电器的革新，推动电子电气产品检测业务保持较快速度发展。

近年来，我国日用消费品销售额增速有所放缓，但销售额基数较大，随着居民日用消费品需求回暖及消费升级的影响，日用消费品领域检测亦将保持持续增长。

综合性检测机构受单一下游行业领域的影响较小。单一领域的检测机构易受某一行业波动的影响而出现波动，而跨行业的综合性检测机构下游客户行业分散，受单一行业波动影响较小。尽管受下游行业影响较小，但综合性检测机构对其自身能力要求较高，包括多种类实验室的资金投入及管理、各行业专业技术的掌握和各行业客户的合作关系维护等，以保证自身竞争力的不断提升。

公司经过二十多年的发展，在行业内树立了良好品牌知名度和公信力，并积累了一批大型优质客户，在检测能力、研发创新、质量控制、服务网络、市场响应等方面都具有相对竞争优势。

4、苏州信测目前的产能释放比例？在华东区域的整体布局情况？

目前，苏州已经建设 22340.45 平方米的实验室大楼，募集资金投资项目进展顺利进行中，产能按计划按项目进度逐步释放。公司 2021 年向宁波子公司增资 5600 万元，宁波公司购买 6200 平方米的新大楼用来迁移和扩建实验室，目前正在进行前期的场所装修方面的工作。总体来看，目前实验室的产能不存在较大瓶颈，而是随着市场需求及市场份额的扩大而逐步增加产能投放。

5、公司一季度利润出现较大增长的原因？

第一，客户开拓带来营业收入的较大增长。公司在第三方检测领域有较好的品牌知名度和市场公信力，借助公司上市的契机，也对公司的市场影响力带来有力的支撑，公司在客户开拓方面力度加大尤其加强对高价值客户的深度开发由此带来一季度营收的明显增加。第二，持续的产能建设与检测能力提升。随着新募投项目的逐步建设和投入使用，检测能力越来越全面，有利于促进与高价值客户的认同，与高价值客户的合作就会越来越深入。第三，检测行业具有规模效应，初期设备、场地成本占比较大，业务规模提升后，固定成本分摊比例下降，毛利率有效提升。

6、公司收购三思纵横和广东诺尔的战略出发点是什么，有为公司带来何种有效收益？

三思纵横为一家力学试验机生产企业，主要提供力学应用的材料检测、结构试验、成品试验及模拟研究等科学实验仪器及解决方案，其生产的试验机主要包括电子万能试验机、电液伺服试验机、冲击试验机、高温持久蠕变试验机、疲劳试验机、扭转试验机、维卡热变形试验机、耐压爆破试验机、熔体流动速率试验机等，广泛应用于冶金、建材、制药、航空航天等工矿企业，以及科研院所、高等院校、质量检测机构等单位的材料检验检测与试验研究。信测标准和三思纵横在双方资源优势互补，产品和客户共享方面，充分发挥各自在专业技术等方面的优势，为双方发展提供更广阔的空间，进一步提高双方的社会影响力和品牌形象，最大程度的为客户提供一站式服务。

广东诺尔为一家从事水及废水、污泥、土壤及固体废物、空气及废气、公共卫生等环境检测的独立第三方检测机构，主要为社会提供环境检测评价服务。公司和广东诺尔可分别在各自检测领域互相渗透，进行客户的共享拓展，广东诺尔可借助

公司的市场知名度进一步扩大市场，公司可通过广东诺尔快速进入环境检测领域，完成综合性检测服务的构建。

7、检测服务能力的指标如何体现，公司对客户如何分类，公司目前在全国的布局情况？

检测服务能力可以从“硬件”与“软件”两个方面看。“硬件”方面就是检测实验室的技术能力，主要看获得的 CMA、CNAS 等相关资质所认可的检测项目数量。数量越大，说明公司检测业务覆盖范围越广。“软件”方面则体现在非常多的地方，诸如质量管理、服务效率、响应速度、保密措施、用户体验感等诸多方面。公司一方面加强实验室检测能力建设，一方面致力于提高服务品质，从而获得更多客户特别是高价值客户的认同认可，提升公信力。

公司始终坚持“以客户需求为导向”的服务理念，在致力于为客户提供更专业，更具价值服务的同时，不断提高服务质量和水平，时刻保持着对客户需求的敏锐度。2021 年，公司建设并完善了重点客户服务体系，通过深入了解品牌客户、重点客户的需求，为品牌客户、重点客户提供更具有针对性的、专属的产品质量与品质管控解决方案，不断完善客户服务中心、大客户服务团队等系列的组织形式以保障客户服务质量与服务效率，满足客户特别是品牌客户和重点客户的差异化服务需求。通过以大客户服务团队为引擎整合技术团队资源，为华为、比亚迪、联想、上汽、北汽、广汽、东风延锋、李尔公司等一批重点客户提供专业高效的服务，并取得较好成效。

检测行业中，下游客户对检测机构的服务半径有一定要求，检测实验室与客户距离较近可以有效节约各方物流、时间成本。为满足不同区域的客户时效性需求，公司在深圳市、广州市、东莞市、武汉市、苏州市和宁波市等城市设立了 8 个实

	<p>验室关键场所，公司亦在深圳、广州、东莞、珠海、柳州、武汉、厦门、北京、天津、青岛、上海、南京、昆山、常州、成都、重庆等大中型城市设立了基本覆盖全国的营销网点体系，能够为全国主要区域的客户提供便捷高效的检测服务。公司大客户服务团队成效明显，以大客户服务团队为引擎整合业务资源，为大客户提供具有针对性的、具体的产品质量与品质管控解决方案，深挖大客户需求，公司重点大客户合作深度和广度明显加强，合作更加紧密，同时公司以登陆创业板为契机，加强市场营销力度，开发培育新大客户。</p>
附件清单(如有)	
日期	2022年4月28日