

证券代码：301306

证券简称：西测测试

西安西测测试技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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	<p>第一场： 广发基金 邱璟旻 长江证券 贾少波</p> <p>第二场： 兴业机械军工 丁志刚</p> <p>第三场： 华泰保兴基金 赵健 中信建投基金 孙文 中信建投证券 李明斯 淳厚基金 刘俊 淳厚基金 薛莉丽 淳厚基金 杨煜城 华宝基金 齐震 富国基金 崔宇 南土资本 赵灸阳 光大保德信基金 邵琳 新华基金 刘海彬 东财基金 黄钊 创金合信基金 李晗 人保健康险 利铮 弘康人寿保险 杨寅啸 光大理财 许萌 鹏华基金 杨发鑫 平安养老保险 顾益辉 华泰保兴基金 赵健 拾贝投资管理合伙企业 杨立 国信证券 吴双、李雨轩</p>

时间	第一场：2022年11月1日（星期二）10:30-11:30 第二场：2022年11月1日（星期二）14:00-15:00 第三场：2022年11月1日（星期二）15:30-16:30
地点	西安市高新区丈八二路16号公司视频会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 乔宏元
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事会秘书乔宏元先生就投资者关注的问题进行了沟通与交流，主要问答情况如下：</p> <p>第一场投资者活动交流：</p> <p>1、请简述下公司市场规模、行业机遇。</p> <p>回复：（1）市场规模：军工检测是检测行业的细分领域，十大军工集团是国家军工的主体单位，根据市场及网络相关信息的收集，军工检测市场规模超过几百亿，大家可以在公开信息中进行检索。目前大量的测试服务业务以国家队为主力，随着近年对民营企业的开放，为第三方检测机构提供的很大的机遇。（2）行业机遇：军工集团内部具备全套的产业链，参考波音、空客等国际巨头，军品检测以第三方机构检测为主，未来第三方检测行业有望快速发展。目前，检测行业仍呈现较为分散的状态，社会力量参与军工检测服务仍有很大发展空间，军工测试作为重要的质量控制环节，客户对参与第三方检测的机构要求较高。对于第三方军工检测机构来说，核心是扩充产能、优化管理以及提升技术，才能更好的服务客户。</p> <p>2、公司未来发展机会在哪些方面？</p> <p>回复：目前西测测试体量还很小，未来的发展机会在于：</p> <p>（1）军工单位检测实验室的投入以前都是技改投入或自筹资金。近年来，军工集团提出了“小核心、大协作”聚焦主业，做好“链长”的思路，这为公司未来业务发展提供了机遇。（2）目前受到各方因素的影响，装备订货量快速增加，军工集团的产值增速要求也比较高，加之在试验环节存在按期交付节点等压力，为公司获得业务带来利好。</p>

3、请简要概述下公司区域布局？

回复：区域布局：国内的军工重地主要是西安、北京、成都等，公司持续推进在重点城市布局实验室。

- 成都实验室：已经建成，迈入快速发展期；
- 西安实验室：包括现有能力提升以及募投项目的推进，综合服务能力将快速提升；
- 北京及其他区域的实验室建设，可持续关注公司的相关公告。

3、公司资本投入的安排？

回复：本次 IPO 募集资金超募，资金充足。行业有很多机会，但是也要快中求稳，因此公司将围绕军工和民机业务扩充能力，请持续关注公司的相关公告。

4、公司电子元器件筛选情况如何？

回复：公司的资质比较全面，元器件筛选业务属于技术驱动型业务，需要先开发测试程序，再使用专用设备测试，随着测试程序的积累，复用率提高，将快速提升公司的测试服务能力和业绩。

5、公司 2022 年业绩表现如何？

回复：一季度西安有疫情但营收正增长，三季度营收同比略有下降。主要是随着公司上市、军工景气度上行后，公司承接的项目及集中交付的检测报告较多，部分报告尚未达到收入确认标准，季度报告仅作为全年业绩的参考，可持续关注公司的定期报告。

6、公司在民机检测的情况如何？

回复：公司取得了中国商飞试验服务资质。民机检测是蓝海市场，公司持续在商用飞机测试方面的布局，可持续关注公司的相关公告。

7、请介绍下公司董事长的背景情况？

回复：公司董事长李泽新先生简历可参考招股书，其对军工发展及检测行业比较看好。在董事长带领下，公司成功上市，将坚守主业，带领团队经营好公司。

第二场投资者交流活动：

1、请简要阐述下公司业务及战略。

回复：公司主要从事军工设备的第三方检测，业务中有90%以上来自于十大军工集团下属的科研单位。1、环境可靠性试验，用于模拟测试产品在不同环境下的可靠性，是公司的主要收入来源，增长较为稳定；2、电磁兼容性测试，用于模拟复杂环境下的电磁干扰，无人机等都需要进行这类试验。目前，公司有一套3米法和一套5米法暗室，需求量增加的背景下，订单较为饱和；3、元器件筛选，公司主要做的是二筛业务，和思科瑞较为类似，同时公司承接了部分自主可控的验证项目；4、PCB电装业务，公司始终从客户的需求出发，业务发展沿着元器件筛选-PCB电装-环试-电磁兼容性测试的一站式小产业链发展模式。这一模式有助于未来的业务增长。公司所处的军品检测行业需求与装备开支相关，随着客户的需求增多，为公司带来机遇。很多科研院所原先都具有自己的检测实验室，但现在十大军工集团提出要聚焦主业，做好链长的发展思路，研究所更加注重发展核心研发能力，外协试验的需求增加。目前，由于军工订单的增加，上游客户存在按期交付的压力，为配套检测服务企业带来业务的增量。行业内的平均投资收益比为1:1.6，公司正在集中精力做产能、管理和技术的提

升，随着公司服务能力的提升，公司有望实现快速发展。

2、公司的业务特点及现有产能分布和未来产能规划是怎样的？

回复：公司原先以环试业务为主，如果单一板块发展，毛利率提升会非常快，但公司选择了沿着客户需求为主线的一站式服务的发展方向，培育新业务，分散了投资，产能限制下增速降缓，未来产能投入后技术复用性高，且一站式服务在质量控制和交付上都有优势，有助于公司的快速发展。产能端，募投项目的建设，新增产能将驱动业绩的快速提升。近期公司在各个板块的投入均在按计划推进。目前，西安实验室仍是主力，成都实验室迈入快速增长期。全国实验室布局也按照计划在逐步推进。公司短期内仍然会以军品试验板块作为主业，商用飞机检测业务公司持续布局，请大家持续关注公司的相关公告。

3、公司现有的产值规模和未来几年的产值规划如何？

回复：2021年公司的产值规模2亿多。未来几年的产值将伴随着募投项目的达产而释放。公司目前体量较小，增长逻辑明确。

4、国内各检测公司都做了一些融资的动作，投资方向趋同，会不会出现竞争加剧从而挤压毛利率的问题？

回复：根据国防和军队现代化建设三步走战略的部署，短期内强军政策不会出现变化。军工企业目前在中国股市市场上市值占比并不大，这说明资本市场对军工领域关注度和投入有很大空间。军品试验板市场空间超过百亿，相关测试服务企业的规模来看，市场足够大。公司希望其他企业一同加大对军工领域的投入，促进民企第三方检测能力的成熟，进一步打开军品第三方检测的市场，推动研究所等内部订单向外释放，创造

良性竞争的环境。

5、公司和竞争对手都采用了一站式的发展方式吗？

回复：公司的友商发展模式各有不同，西测公司覆盖从元器件筛选到电装到环试整个流程，专注于为客户解决质量管控和交付节点的痛点。

6、公司前三季度各板块业务收入的拆分是怎样的？

回复：环境试验收入占比较高，元器件筛选和电磁兼容测试基数少，增长快，季度报告仅作为参考，具体拆分，可持续关注公司的定期报告。

7、公司 2022 年第三季度存货较多，主要涉及什么板块？

回复：主要是随着公司今年承接的自主可控，鉴定等项目较多，此类项目按照合同要求需整体验收，所以 2022 年第三季度虽产值增加，但是形成的履约成本尚未确认收入。季度报告仅作为全年业绩的参考，可持续关注公司的定期报告。

8、目前元器件的自主可控趋势会给公司的二筛业务带来什么影响？

回复：二筛业务是产品质量控制的流程，公司主要关注客户提出的筛选需求，目前公司承担了部分自主可控项目工作，自主可控的推进和质量控制的要求并没有直接关联。

9、公司二筛业务里面高低端元器件和国内外元器件的占比各是怎么样的？

回复：公司正在持续对高端元器件筛选方面的人才投入，元器件领域的高端研发能力要求较大，附加值更高，低端器件量较大，但附加值略低，公司希望持续提升高端领域的测试程

序开发，提升高端期间的服务占比。

第三场投资者交流活动：

1、能否拆分下各业务板块的收入、盈利能力的情况以及变化趋势？22年军用装备/民用飞机的收入占比情况？

回复：（1）业务类型拆分看，环境试验与可靠性试验季节性明显，季报不能作为绝对的参考，环境试验占比较高，主要是因为环境试验服务量最大；电磁兼容板块基数小、新型号多、复杂度高所以近年增长不错；元器件筛选受益于客户的测试需求旺盛，仍有较大发展空间；（2）目前超过90%收入来自军品测试服务，商用飞机测试是蓝海市场，公司积累了很多相关经验，公司的设备及人员复用度较高，随着大飞机自主可控的推进，潜在市场较大。

2、2022年度公司的新增产能情况如何？目前设备到位投产节奏、整体产能利用率怎样？

回复：年初至今，公司已经以自有资金在各个业务板块持续进行测试设备能力建设，在各个领域的测试服务能力均有提升；随着公司募集项目的逐步实施，公司产能将明显加快释放。设备投产通常有半年的周期，因此今年新投产的设备预计会在2023年开始贡献增量。

3、公司募集了9个亿，未来的计划如何？

回复：计划募资的募集资金的投向很明确，主要为园区建设、成都子公司扩建和研发中心建设，其余的超募的资金还在规划，基本都会投入到军用装备、商用飞机相关领域，核心在于更好满足客户的需求。

4、2022年第三季报中对于今年扩产的设备还没有体现会

在年报中体现吗？

回复：相关设备根据采购节奏，经过验收、计量校准等程序后，会逐步投产。

5、公司中长期的投资计划或者说体量？

回复：公司目前所处的军工行业的测试需求较为旺盛，公司特点在于以需求为导向，公司风格稳健，在有机会的方向会大力投资，一方面考虑自建，此外也可能有合作机会。在布点、产能、能力、合作等等都可以持续关注公司的公告。公司战略性进行全方面能力布局，争取加入军工客户产业链、解决客户质量管控难点，交付进度等痛点，为客户提供优质服务。

6、第三季度经营同比环比有所下滑，主要是疫情因素吗？

回复：目前西安区域的疫情对公司业务的影响在可控范围内。主要是随着公司本年承接的自主可控，鉴定等项目较多，此类项目按照合同要求需整体验收，所以三季度虽产值增加，但是形成的履约成本尚未确认收入。季度报告仅作为全年业绩的参考，可持续关注公司的定期报告。

7、现阶段电磁兼容业务需求持续向好，多个友商早已布局形成一定规模或在加速布局，公司如何看待这个细分市场目前的市场空间/需求？以及产能提升下的竞争格局演变？公司自身的竞争优势在于？

回复：第一、公司目前体量还小；第二、行业规模很大；第三、大量的需求有释放给第三方的潜力，友商的加大布局也说明了行业景气度较高。同时，同行的布局在检测领域的方向和思路有所不同，军工企业应该做到充分满足客户需求去发展自身能力、以更好解决客户需求。

	<p>8、军工检测业务向第三方机构放开的趋势如何观察或者说验证？</p> <p>回复：第一是从行业的大趋势去分析，第二是关注上市公司的经营情况。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年11月2日