

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：2024-003

<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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议、券商策略会</u></p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>一、6月13日 第一场：现场调研 华夏久盈共1人 第二场：电话会议（券商组织“研究所所长对话上市公司董事长/总裁”系列活动） 嘉实基金、博时基金、中欧基金、华泰柏瑞、上海东方证券资管、天弘基金、兴证全球基金、国联安基金、汇添富基金、诺安基金、光大保德信基金、长城基金、华夏基金、鹏扬基金、泓德基金、中庚基金、国寿安保基金、华泰保兴基金、上海名禹资产管理、深圳展博投资、泉果基金、创金合信基金、广发自营、嘉合基金、上海泾溪投资、湖南源乘私募基金、深圳广汇源水利、北京源乐晟资产管理、国投瑞银、幸福人寿保险、博道基金、中信资管、融通基金、中信保诚资产管理、华能贵诚信托、友邦保险控股、汇泉基金、溪牛投资、国赞投资、太平资产管理、淡水泉资产管理、上海峰岚资产管理、中意资产、方正资管、上海留仁资产管理、湘财基金、路博迈投资、上海同犇投资、相聚资本、上海相生资产、上海石锋资产、广东正圆私募基金、中庚基金、圆信永丰基金、汇泉基金、贝莱德、中国人寿养老保险、中国人民保险集团、阳光资产、中金资管、上海常春藤私募基金、博远基金、中信保诚基金、华安证券、上海正心谷投资、中邮人寿保险、上海乘富投资、磐厚动量(上海)资本、瀚川投资、上海混沌道然资产、江苏瑞华投资控股、新华资产管理、彝川资本管理、中欧瑞博(香港)资产管理、上海弘尚资产管理、广发自营、中信建投证券、泓德基金、上海高毅资产管理、北京市星石投资管理、上海弘尚资产管理、上海理成资产管理、苏州璟镨私募基金、上海荷和投资管理、广东正圆私募基金、中银资产管理、上海煜德投资管理、百嘉基金、上海尚雅投资管理、浙商证券、国新证券、永安国富资产管理、平安养老保险、富安达基金、南华基金、长盛基金、招商资管、浙商资管、龙赢富泽资产管理、格林基金、国海富兰克林基金、浙商基金、中银资产管理、北京星元资本、上海重阳资产管理、长城财富保险资产管理、上海宽远资产管理、兴证资管、光大保德信基金、长江资管、上海炬鼎资产管理、上海财通资产管理、国金基金、财通证券、深圳九方资产管理、兴业基金、广银理财、上海趣时资产管理、北京泓澄投资、深圳市东方马拉松投资管理、鹏华基</p>

金、尚正基金共 138 人

二、6 月 14 日

第一场：券商策略会

易方达、中意资产、浙商证券、国信自营、建信理财、传奇投资共 10 人

三、6 月 17 日

第一场：电话会议

Variis Partners LLP 共 2 人

四、6 月 18 日

第一场：现场调研

国盛证券 1 人

第二场：现场调研

汇添富 1 人

五、6 月 19 日

第一场：现场调研

银河证券 2 人

第二场：电话会议

First Sentier Investors 共 4 人

六、6 月 25 日

第一场：现场调研

博时基金、华泰柏瑞、信达澳银、前海娉嬛资本、前海联合基金、华创证券共 7 人

第二场：电话会议

中国人寿养老保险 1 人

第三场：电话会议

平安养老共 3 人

七、6月26日

第一场：电话会议

高盛集团共2人

八、6月27日

第一场：现场调研

Banque de Luxembourg 共2人

九、7月3日

第一场：现场调研

高成资本共2人

第二场：现场调研

Matthews International Capital Management 1人

十、7月8日

第一场：现场调研

Grandeur Peak Global 1人

十一：7月9日

第一场：电话会议

泓德基金共4人

第二场：电话会议

富兰克林邓普顿共3人

第三场：电话会议

大成基金共2人

十二：7月10日

第一场：现场调研

犁得尔私募基金共2人

	<p>第二场：现场调研</p> <p>浦银安盛、华泰资管共 2 人</p> <p>十三：7 月 11 日</p> <p>第一场：现场调研</p> <p>淡水泉(北京)投资管理有限公司、博时基金共 2 人</p> <p>第二场：现场调研</p> <p>易方达、博时基金、南方基金、中邮基金、聚沅资本、丹羿投资、玄元投资、国盛证券共 9 人</p> <p>第三场：电话会议</p> <p>UBS、Polymer Capital、Grand alliance asset management、高腾国际、SMDAM、Millennia、Goldman Sachs Asset Management 共 9 人</p>
时间	2024-6-13~2024-7-11
地点	<p>线上：电话会议</p> <p>线下：广东省深圳市宝安区新安街道留仙三路 4 号华测检测大楼</p>
上市公司接待 人员姓名	<p>总裁：申屠献忠先生</p> <p>副总裁、董事会秘书姜华女士</p> <p>证券事务代表：欧瑾女士</p> <p>投关负责人：简金英女士</p>
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>1、第三次土壤普查在手订单情况？主要来自哪些地区？是否有回款压力？和传统环境检测业务相比，毛利率如何？</p> <p>答：土壤三普业务中标情况理想，中标了包括江苏、四川、湖南、湖北、广东、福建等多个省市的三普检测项目，签单情况符合公司预期，中标签单量居行业前列。公司参与了土壤三普的外业采样、内业测试化验、成果集成业务，大部分业务集中在内业测试化验部分，采样和成果集成业务较少。土壤普查是一项重要的国情国力调查，普查经费由中央财政和地方财政按承担的工作任务分担，不同地区付款节点略有不同，视具体合同条款而定。三普土壤测试作为国家级项目，且测试量比较集中，实验室的规模效应较为明显，毛利率较传统环境检测业务高。</p>

2、食品检测在营业收入占比多少？未来有哪些机会？近期食品油混用油罐车乱象曝光，公司是否有开展食用油相关污染物检测服务？预计国家油品专项检测是否对公司业绩构成重大影响？

答：华测作为综合性第三方检测行业的龙头企业，在食品安全领域深耕多年，拥有完善的实验室网络布局、领先的技术实力、专业的人才团队，具有较强的市场竞争优势。食品业务目前已经成为公司营收体量最大的业务，一直呈现稳健的增长趋势，国内龙头地位稳固，2023 年营收规模超过 10 亿元，占公司总营收逾 20%。2024 年国家提出打造新质生产力，叠加食品新原料的使用，以及口腔保健食品等新政策的提出，推动了食品产业的创新发展。部分食品企业在疫情期间经营遇到瓶颈，在经营策略上一方面加大研发创新投入，另一方面持续加强海外布局，华测食品事业部在产品创新和海外布局方面具有较好的竞争优势，签单情况较好。食农及健康产品事业部的实验室在完成全国布局建设后，更加重视深度开发，例如建设了乳制品、保健食品、宠物及宠物用品的专项实验室、功效实验室和毒理实验室，同时还加强了连锁经营的餐饮业布局，并在现代农业方面加大了投入，实现了从种子到种植/养殖全流程的农业科技服务，华测的食农及健康业务整体具有较强的竞争力。

华测拥有专业的食用植物油检测实验室和技术服务团队，可以开展食用植物油中矿物油、多环芳烃、邻苯二甲酸酯类、重金属等指标检测工作。后续，华测将持续关注国家针对食用油方面的相关监管要求的变化，积极配合相关监管工作实施，积极履行企业社会责任，助力我国食品安全管理工作的持续提升。

3、在贸易保障、食品、环境、汽车等传统市场，公司始终保持行业龙头地位，与同行相比，核心竞争力主要在哪些方面？

答：华测较早布局贸易保障、食品、环境等领域，具有先发优势，经过多年发展在国内成为了市场领导者。首先，在实验室网络布局方面具有优势，如食品产品线，华测在全国不同省份布局了检测实验室，完善的网络布局为客户提供更加高效的服务，在政府的招投标上具有一定优势。其次，华测具备规模效应优势，并随着运营效率不断提升树立起较强的市场竞争力，遇到市场竞争

较为激烈的情况借助规模效应和高运营效率可以较好地应对。第三，成为行业龙头后，随着业务规模持续扩大，积累的专业能力、技术优势愈发明显，呈现强者恒强效应。华测最重要的核心竞争力是不断提升的团队能力，华测大部分高管来自于一线，非常了解市场，能快速决策，适应市场变化甚至引领市场，在传统领域里不断开发新的细分赛道，同时不断加强新兴战略领域布局，实现有层次、可持续的高质量发展。

4、对于医药医学、半导体等新兴领域，公司中长期的战略规划是什么？在这些新兴领域，凭借哪些竞争优势去拓展市场、继续脱颖而出保持领先地位？

答：医药医学、半导体都是公司的战略领域，在这些领域有些机构已经做到较大规模，华测通过差异化竞争策略建立起自身的竞争优势。华测医药医学业务的商业模式和业务领域与目前市场上单一垂直领域的检测机构存在差异。华测希望能为客户提供医药医学全链条服务，除了 CRO 和医学检测，公司还布局了其他中长期的利润增长点，如医药平台、精准医疗、医疗器械及健康管理服务等。虽然华测在医和药单个领域达不到龙头企业的规模，但是通过把医、药、医疗器械等结合起来，利用协同效应做出自身特色和竞争优势。在半导体检测方面，要实现较好的发展，一方面需要资金投入，另外还需要人才团队、行业经验等，华测自建的芯片检测实验室靠自身发展做到行业领先可能需要较长时间，通过并购可以快速获得人才、运营经验，持续提升运营效率，有望实现弯道超车。

5、公司对分红是如何考虑的？

答：华测自 2009 年上市至今坚持每年分红，累计现金分红（含回购）金额 10.28 亿元，平均分红率（含回购）30.27%。万得数据显示，2023 年度万得全 A 的分红率 16.04%，专业技术服务行业分红率 22.88%，2023 年华测含回购的分红率 27.58%，含回购的分红率高于 A 股及行业的平均水平。

华测坚持稳定且逐步提升的分红政策回馈股东。同时，华测处于上升发展阶段，对于资金的使用会结合业务发展全面考虑，在健康可持续发展的前提下，作出合理决策。

6、未来 3-5 年，公司的资本开支计划是否有调整？公司整体盈利能力还有多大提升空间？

答：华测服务的领域较多，在战略方向上仍有不少投资机会，未来三年预期不会下调资本开支预算。公司的资本开支预算倾向于战略方向投资，在传统检测领域也会有部分设备更新需求。在资本开支预算范围内，公司会根据业务发展的需要合理的资本投入。检测行业的规模效应至关重要，利润率的提升取决于人均产出、设备利用率等关键因素，未来随着业务组成的进一步优化，规模效应进一步提升，未来利润率仍有提升空间。

7、作为国内检测龙头，如何选择并购的战略方向？被并购的对象为什么会愿意跟华测合作？对被并购企业和华测各有什么好处？如何实现多赢？

答：并购是华测未来中长期的重要战略之一，华测在收并购方面保持积极态度，会根据战略发展需求，关注不同产品线、不同赛道潜在的并购机会。华测的并购偏向战略并购，集团的战略并购方向优先考虑半导体、芯片、医药医学、大交通、碳排放等领域。过去几年，华测在控制并购节奏的同时也在打造自身团队，不断提升团队对并购标的判断、谈判以及整合能力。随着团队能力的增强和时机的成熟，并购速度会加快。

并购过程中会遇到竞争对手，在国内并购，竞争对手可能是同行或者私募股权投资机构，华测在并购过程中始终保持理性。在海外并购方面，华测在业内较早开始国际化布局，在海外并购整合上积累经验，过去几年，华测并购团队在并购标的判断、谈判以及整合能力上已经有了较大程度提高，可以为并购企业赋能。对标的机构而言若自身发展较好，股东通常选择非一次性完全退出，他们更关注华测是否可以给企业带来更好的发展。对于华测而言，也要考虑并购后市场品牌推广、销售能力、协同效应、运营效率的提升，如果不能赋能被并购企业，则并购很可能遭遇失败。所以华测理性看待并购，不断加强自身能力建设，提升并购整合能力，努力将公司打造成为平台企业，赋能被并购企业，实现共赢。

	<p>8、如何看待国内检测行业当前的竞争格局？行业中长期的发展趋势？</p> <p>答：去年下半年以来国内检测行业增长放缓，放缓的原因是传统领域的竞争加剧，导致相同的测试量，总收入下降，带来行业增速短期波动，但并不影响行业长期增长的动力和逻辑。检验检测行业是国家质量基础设施的重要组成部分，服务覆盖国民经济各个领域。GDP 增长带来更多产品种类，科技发展带来产品功能增加，如近年来兴起的汽车自动驾驶、智能驾驶、动力电池、无线通讯、低空经济等，产品种类越多、功能越多，测试的项目就越多，所以通常认为 TIC 行业的增长是 GDP 增长速度的 1.5 到 2 倍。欧洲第三方检测认证行业发展多年，增长逻辑始终没有变化。关于竞争格局，传统领域如环境受竞争加剧以及监管趋严的影响，部分小机构可能会退出市场，有规模优势、运营管理效率高的民营企业有望受益，可以进一步提升市场份额。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 7 月 11 日