

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：2025-005

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	见附件 1
时间	2025 年 8 月 22 日
地点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	集团总裁申屠献忠先生 医药及医学事业部负责人陈砚先生 集团副总裁兼食农事业部总裁李丰勇先生 消费品事业部总裁田琪女士 集团副总裁兼董事会秘书姜华女士
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p><b>一、公司2025半年度业绩及经营情况回顾</b></p> <p>2025 年上半年，公司管理层保持战略定力，更加聚焦战略目标和方向，在稳固深化经营基本盘的基础上，通过深化客户导向，全面推进“123 战略”落地实施，升维品质服务，创新发展。第二季度，公司克服上年同期高基数压力，经营业绩实现持续增长。公司深度推进精益管理实践，积极探索 AI、数字化、自动化来进一步提升运营效率；同时，通过系统落实“人才淬炼计划”，持续提升组织能力和创新活力，多措并举提质增效，带动净利润实现稳健增长。报告期内，公司实现营业收入 29.60 亿元，同比增长 6.05%；实现归属于上市公司股东净利润 4.67 亿元，同比增长 7.03%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 4.39 亿元，同比增长 9.08%。同时，公司加强现金流管控，强化全流程管理，报告期内经营活动产生的现金流量净额 1.75 亿元，同比增长 686.93%。</p> <p>分板块来看，上半年，生命科学板块实现营业收入 12.73 亿元，同比增长</p>

1.11%；消费品测试板块实现营业收入 5.22 亿元，同比增长 13.15%；贸易保障板块实现营业收入 4.26 亿元，同比增长 13.48%；工业测试板块实现营业收入 6.01 亿元，同比增长 7.47%；医药及医学服务板块实现营业收入 1.37 亿元，同比增长 1.30%。

其中，生命科学板块，在食品检测领域，食农及健康产品事业部作为集团“123”战略的先行者，在报告期内全面推进“123”战略，通过深度挖掘大客户需求、持续创新项目开发，驱动业务快速增长，稳固行业龙头地位。宠物食品及用品凭借显著品牌优势，在宠物科学喂养、非检测项目等方面取得突出创新成果，为行业发展深度赋能。特殊食品及日化领域聚焦银发需求与健康功能，依托前沿的感官评估与消费者洞察产品，助力拓展大客户研发服务，实现业务快速增长。农产品检测则聚焦农业科技前沿，以科技创新驱动农业产业升级，推动业务稳健增长，各领域协同发力，构建起多元发展的良好格局。

环境检测领域积极推进业务转型升级，一方面加大企业客户开发力度，拓展服务覆盖面；另一方面在成本端实施精准布控，优化资源配置，有力推动后三普时代实现平稳过渡。同时注重多元布局，拓展新污染物、生物多样性调查等新兴领域，通过技术研发与市场拓展，积极培育新的增长点，为业务持续发展注入新动能。

消费品测试板块，轻工玩具及纺织品检测不断强化能力建设，在国际客户认可方面持续突破，呈现出较好的增长态势。汽车检测业务整体呈现良好发展态势。新能源汽车领域，车载电子、电子 EMC 等业务持续稳健增长，实验室运营效率稳步提升；电驱电控、车联网等新领域进展顺利，为后续增长积蓄动力，易马海外市场二季度实现快速增长。航空航天领域，成功入驻大飞机产业园，并与苏州市相城区共建“华测低空产业检验检测实验室”，加速拓展航空检测业务。芯片半导体检测持续转型升级，积极拓宽业务渠道，产能逐步释放，收入端增长态势良好。

贸易保障板块作为公司盈利增长的稳定器，在电子材料化学及可靠性检测领域，聚焦新兴领域带来的机遇，加大创新力度与渠道优化，此前并购的麦可罗泰克整合进展顺利，营收保持稳健增长；同时深化精益管理，在提升运营效率的基础上，推动毛利率在高水平上持续提升。审核及检验业务则紧跟全球 ESG、可持

续发展等新兴趋势带来的机遇，保持良好发展势头；并持续拓宽全球供应链审核服务能力，为业务后续的持续增长提供了有力支撑。

工业测试板块各领域齐头并进，展现出较强的发展活力。海事领域通过并购 NAIAS，成功实现全球服务网络布局，目前整合进展顺利，协同效应逐步显现，推动业务实现快速增长。建工及工业领域以数字化、智能化、可持续为导向，持续推进转型升级，非测试领域业务发展态势良好，带动整体保持稳定增长。计量校准领域聚焦先进制造等关键领域，积极响应“一带一路”政策，成功落地多个海外计量项目，在持续拓展服务版图的同时，品牌竞争力不断提升，业务实现稳定增长。可持续发展领域则深化“双碳”全产业链及 ESG 服务布局，加速拓展全球可持续发展市场，未来将持续巩固行业领先优势，为业务的持续增长提供有力支撑。

医药及医学服务板块，其中医药领域，药品检测业务发展态势良好，随着产能的逐步释放，服务能力持续增强；CRO 业务签单趋势向好，为后续收入的逐步转化奠定了坚实基础。医疗器械领域持续加大投资力度以深化布局，凭借国际领先的合规服务能力，有效助力客户实现合规准入，推动业务实现快速增长。医学领域通过战略收缩优化资源配置，初步显现成效，毛利率得到一定改善，为板块整体发展注入稳定因素。

在收并购战略布局上，华测顺利落地多项战略并购，加速推进国际化进程。公司通过全资收购澳实，进一步深化了在地球化学检测领域的战略布局；收购南非 Safety SA，加码非洲市场深化全球 TICT 布局；战略收购 Openview，则有效拓宽了全球供应链审核服务的能力边界；而控股希腊 Emicert，更是加快了在欧盟可持续发展市场的布局步伐。这一系列战略并购，为公司业务的全球化拓展筑牢了坚实根基。

在回报投资者方面，公司始终坚持实行积极、持续、稳定的利润分配政策，自上市以来坚持每年实施现金分红，分红金额稳步提升。今年公司首次推出中期分红，每 10 股派 0.5 元。公司希望后续继续保持持续稳定的分红政策，以此增强分红的稳定性、持续性和可预期性，逐步提高股息率，更好地回报广大投资者。

## 二、主要交流问题

1、公司今年7月份以来，在南非、越南、欧洲市场相继签下了海外标的，海外收购与拓展进入加速与逐步收获期。请介绍一下海外进展与未来布局战略及海外发展目标。

答：公司今年海外并购节奏显著加快，这得益于近年国际化人才的持续培养与储备。目前已签约越南 Openview、欧洲 Emicert、南非 Safety SA 三个海外标的正按流程推进审批。

公司始终秉持国际化发展战略，今年起进入加速推进阶段，核心逻辑并非单纯追求国际化，而是以客户需求为核心驱动，同时结合内部发展需求与外部市场机遇。公司致力于成为全球领先的国际检测认证机构，作为全球 TIC council 董事会成员，能与国际机构深度交流，精准把握行业趋势，积极寻求海外突破。海外布局有三大考量：一是满足认证需求，针对欧盟可持续发展法规、美国 TCB 认证及医疗器械、汽车出口认证需求，并购欧洲 Emicert 等海外合规认证机构，解决中国企业出口认证痛点；二是强化业务协同，围绕大消费品领域，依托越南 Openview、欧洲船舶油品测试实验室及易马在德国、美国、墨西哥、南非等地机构，搭建海外实验室网络，既获取国际买家认可，又服务客户在华研发生产需求，巩固国内业务优势；三是布局高增长区域，聚焦东南亚、非洲等增长动能强劲的区域，如通过南非 Safety SA（覆盖食品检测、HSEQ 培训审核认证业务）拓展非洲市场，同时为其赋能食品化学检测能力，并服务中国企业的需求。

公司海外发展设定了明确的中期目标，计划将海外业务收入占比提升。今年起海外业务占比已呈逐步增长态势，待四季度标的并表后增速将进一步加快，持续推动国际化进程向纵深发展。

2、公司食品板块在行业增长放缓、价格压力加剧的情况下仍表现出强劲的营收增长与利润率提升的原因是什么？未来食农板块的发展驱动来自哪里？

答：在行业增长放缓、价格压力加剧的背景下，公司食品板块仍实现强劲营收增长与利润率提升，核心原因可归纳为四方面：一是坚决贯彻集团“123 战略”，通过提升人效保障利润可持续增长，同时在战略二聚焦的宠物、现代农业、健康营养等快速发展领域加大投资，并积极布局种子、快检技术、生物企业、银

发经济等第三曲线赛道；二是坚持大客户策略，逐步从资本驱动型模式向品牌驱动型转型，持续提升“华测”品牌市场影响力与占有率；三是开启食品事业部国际化元年，成功落地南非 Safety SA 并购，积极推进新加坡、欧盟等地区的战略布局；四是高度重视创新，聚焦新原料、新物质等新赛道，为可持续增长提供技术支撑。此外，团队的高效转型也成为关键助力：公司积极推进业务转型升级，重点拓展对技术、服务要求更高的企业客户，业务结构优化推动毛利率提升。

未来食农板块的发展驱动将继续围绕四大方向展开：其一，深化“123 战略”落地，在现有优势领域持续深耕，加速第三曲线赛道的布局与培育；其二，巩固大客户策略成果，进一步推进品牌驱动转型，扩大市场份额；其三，将国际化作为重点方向，持续拓展海外市场布局，挖掘全球业务增长潜力；其四，加大创新投入，在新物质、新原料应用等方面突破，以技术创新引领业务发展。

3、公司消费品板块在上半年取得了非常不错增长，能否拆解一下消费品板块主要的增长来源以及对全年的展望？

答：公司消费品板块上半年整体实现良好增长，各细分板块呈现全线增长态势，涵盖电子科技、轻工玩具、纺织、汽车、半导体等领域，未依赖单一业务线拉动。德国易马在一季度受市场环境等因素影响，业绩表现不佳，进入二季度后，实现明显好转，得益于公司积极采取调整措施，包括优化团队配置、调整营销策略等，各项举措有序落地，为德国易马复苏提供了支撑。上半年消费品板块毛利率略有下降，主要原因是汽车产品线正处于新的投资周期，公司在电驱电控及相关扩展业务上投入较多，从而对整体毛利率产生一定影响。总体来看，消费品板块整体运营良好，后续有望延续良好发展态势。

4、请介绍一下公司芯片半导体业务的发展？

答：公司长期看好芯片半导体赛道的发展潜力，当前 5G、物联网、AI 等新兴科技的快速推进，正持续推动 AI 算力芯片、车规芯片等产品的迭代升级，这为公司在该领域的业务开展奠定了坚实市场基础。在内部组织管理层面，公司已完成核心管理团队的全面优化，涵盖总经理、技术负责人、核心业务管理人员及优秀业务人员，为业务发展提供了组织保障。关于 FA（失效分析）与 MA（材料

分析) 相关能力建设, 公司已于今年第一季度完成相关设备的全部到位, 目前产能正逐步释放, 从经营成果来看, 本年度截至目前的收入较去年同期实现较好提升。考虑到半导体行业技术迭代更新速度快, 且公司服务的客户多为大型客户, 对产能及服务时效性均有较高要求, 未来公司将在半导体业务领域持续加大投入, 以更好地满足行业发展趋势及客户需求。

5、医学医药在过去两年面临了行业下行的巨大压力, 行业端是否开始出现修复, 公司上半年各业务板块的发展情况以及公司在这些业务上后续的投入与发展想法。

答: 过去两年医药医学行业受资金退出渠道受限、集采内卷等影响, 营收与利润率下滑明显。今年行业端已现修复迹象: 集采政策不再唯低价论, 市场活跃度提升; 医药领域回暖显著, 海外买家对中国企业研发能力认可度提高, 行业资金重新流向新药研发, 实验动物价格亦有回升。

华测坚定看好医药医学长期赛道, 依托集团充足现金流, 在困难时期仍按战略持续投入。从各业务板块看, CRO 业务签单较好, 但收入确认需要一定周期, 全年有望实现正向增长; 其中生物安全业务增长强劲, 收购环安生物补齐 P3、P4 实验室审核验证能力。医疗器械业务是公司重点布局方向, 上半年加大投资新实验室, 为今年全年及明年收入奠定基础。公司凭借 FDA 审核优势, 在行业质量要求提升背景下, 未来有望把握机遇, 实现较好增长。CMC 业务上半年受政策影响存在波动, 全年收入预计有所增长。医学领域公司主动调整结构, 重点发展功能医学; 健康管理向营养方向转型。医药医学依托综合服务品类, 新设跨部门中心实验室, 增强市场竞争力, 为后续发展奠定基础。

整体而言, 公司医药医学业务正在稳步向好, 明后年随布局落地与持续投入, 为长期高质量发展奠定坚实基础。

6、请问环境检测板块上半年增长情况如何? 若剔除三普基数的影响其上半年增长情况应如何评估? 此外, 能否展望该板块下半年发展?

答: 环境检测板块上半年增长受去年三普业务高基数影响较大。若剔除三普业务基数影响, 集团上半年收入实现双位数增长。从签单情况看, 今年上半年环

境检测板块签单量较去年同期仍实现增长。在毛利率方面，环境检测板块整体毛利率未降反升，主要得益于去年三普业务结束后，公司及时对人员、业务结构等进行调整优化，有效保障了盈利水平。展望下半年，环境检测板块收入趋势向好，原因是下半年三普业务基数降低，叠加当前签单向好的趋势，板块有望实现恢复性增长。

7、公司上半年现金流情况较好，主要原因是什么？预计全年收款情况是否有明显改善？

答：在当前市场环境下，公司高度重视现金流管理，通过系统性举措加强收款工作，取得一定成效。同时，受益于政府推出的政策，与政府相关的收款改善相对明显一些，在建工板块、环境板块均收回部分此前周期较长的欠款。从整体来看，公司大部分事业部的收款速度均有所加快，今年一季度、二季度的现金流情况持续好转，预计后续仍将保持改善趋势。

8、上半年公司各业务板块的表现，从未来 1-2 年或者中期的角度看，公司的毛利率提升的预期规划是怎样的？

答：公司各业务板块毛利率的提升逻辑与驱动力存在显著差异，需结合板块特性、运营现状及技术升级路径综合规划中期提升方向。从业务属性来看，贸易保障、食品检测、消费品（纺织、轻工玩具、汽车等）及化学检测等板块，因可变成本较低、边际利润空间较好，其毛利率提升主要依赖规模经济效应，随着相关业务收入规模扩大，从而带动毛利率提升。而对于可变成本相对较高的服务如环境检测等，规模扩张对毛利率的拉动作用相对较弱，需通过其他路径优化盈利水平。

公司对核心设备的利用率进行实时监控，目前的水平仍有较大提升空间。未来若能针对规模经济效应显著的产品线，通过精准拓客、订单统筹等方式提高设备使用效率，可在现有成本结构下进一步释放毛利潜力。

在效率提升与技术升级层面，公司近年来已通过能效优化、精益管理、自动化与 AI 技术应用等措施，成功实现毛利率的基本稳定并略有提升。同时，公司

已开始实地调研学习“黑灯实验室”等标准化程度高的新型实验室模式，后续若能推进相关技术的引进与落地，将为公司毛利率带来提升动能。

9、公司如何看待国内整体的价格压力？除了管控成本、提升效率外，我们在业务内容与类型等其他方面做了哪些努力应对价格压力？

答：近年来国内市场价格压力较前些年增大，原因在于市场从增量阶段进入存量阶段，同时客户为控制成本更倾向选择低价方案，所以这种压力并非完全由行业内部竞争导致。从板块来看，多数领域均面临一定价格压力，公司凭借网络与服务优势，作为头部企业仍具备一定竞争力。

对于价格压力的应对，公司除持续管控成本、提升运营效率外，核心依托“123 战略”，推动各事业部开发新服务、进入竞争较少的领域，通过业务结构优化降低对高竞争领域的依赖。同时，公司将价格压力视为“新常态”，以积极心态应对，把压力转化为驱动业务升级的内生动力，构建起抵御价格波动的长效发展体系，确保在行业周期变化中始终保持稳健增长态势。

上半年，公司克服上年同期高基数压力，营业收入实现持续增长。利润端虽然受汇兑损失、政府补助减少等非经营性因素影响，但公司经营性利润始终保持稳健增长。上半年公司现金流状况持续向好，这既受益于外部政策支持，也离不开内部经营努力。

在战略层面，公司紧跟集团“123 战略”，各产品线同步推进，秉持长期主义，立志成为“中长跑选手”，在保障短期增长的同时，持续投入培养中长期增长点。此外，公司高度重视组织能力提升，以应对市场不确定性，通过提升运营效率、开发新服务、切入竞争较少的领域等方式增强自身竞争力。TIC 行业增长动能未变、需求依然存在，公司有信心实现持续增长。

在投资者回报方面，公司今年增加中期分红，希望后续继续保持持续稳定的分红政策，以此增强分红的稳定性、持续性和可预期性，逐步提高股息率。目前公司经营性现金流状况良好，在基地建设、固定资产投资、分红及并购等多方面支出中，主要依靠自身现金流支撑。后续随着基地建设逐步收尾、固定资产投资比例结合实际情况下修，将有更多资金用于并购与分红；对于银行授信，公司每

	年均有申请但未实际使用，不会为提升 ROE 而盲目负债。公司在市场环境不佳时更注重现金流管理，若未来出现大额并购需求，不排除适度贷款，努力为投资者创造更好回报。
附件清单（如有）	附件 1
日期	2025 年 8 月 22 日

附件 1: 《参与单位名称及人员姓名》

机构名称	姓名	机构名称	姓名
华泰证券	黄波	上海益和源资产管理	魏友保
国泰海通	赵玥玮	鸿运私募基金管理(海南)	舒殷
华创证券	丁祎	开源证券	张健
高盛(亚洲)	張俊方	上海申银万国	刘建伟
麦格里集团	戴嫣冰	仁桥(北京)资产管理	李晓青
三井住友德思资产管理株式会社	杨畅	溪牛投资管理(北京)	杜朝水
泉果基金	陈霄翔	复通(山东)私募投资基金	余音
申银万国	张婧玮	华西证券	肖扬
创金合信基金	李晗	瑞银集团	王钰
民生证券	匡人雷	太平洋证券	童聿忻
上海君和立成投资管理	杨哲	浙商证券	陈姝姝
甬兴证券	凌展翔	摩根大通	苏畅
西南证券	杨云杰	中国国际金融	付润
国泰海通	马潇	施罗德投资管理(上海)	张晓莹
国盛证券	李枫婷	中信证券	董博源
深圳市奕金安投资	黄亞坤	中国银河证券	王霞举
信达证券	张润毅	国信证券	王鼎
花旗	蔡一箐	杭州汇升投资管理	陈杰
上海相生资产管理	张涛	东吴证券	韦译捷
国信证券	吴双	毕盛(上海)投资管理	孙玥
国海证券	张婉姝	荷荷(北京)私募基金	陈亮
泉果基金	蒋晓琴	东亚前海证券	张钊
文渊资本管理	Vincy Liang	高盛	叶枝函
博时基金	万冠宇	美银证券	刘奕恺
北京乐雪私募基金	王潇麟	景泰利丰	杨志飞
IncTar Cap	Woiae Han	汇丰前海证券	王敦
中信建投	籍星博	上海晨燕	倪耿皓
兴业证券	姜昊	安本香港	李衍亮
高盛(亚洲)	Jacqueline Du	广东惠正私募基金	陈哲
前海开源基金	张梓杰	东北证券	周兴武
天风证券	莫然	信达证券	韩冰
珠海横琴乘风私募基金	雷定中	上海喜世润投资管理	张亚北
长江证券	贾少波	国泰海通	陈晓翔
个人投资者	聂凤忠	深圳市君茂投资	高新宇
上海高毅	吴丹	上海明河投资管理	姜宇帆
上海犁得尔	周振兴	北京关呈私募基金	程威
Dymon Asia Capital (HK) Limited	Jianing LIN	天弘基金	郭芮

机构名称	姓名	机构名称	姓名
湘财基金	尤鑫	FSSA INVESTMENT MANAGERS	Winston Lei Ke
上海五地私募基金	成佩剑	宁银理财	高晗
通用技术集团资本有限公司	朱玉	财通证券	孟欣
康禧资本	陈晓栋	睿银投资	李强
汇丰晋信基金	徐蕾	国泰海通	丁嘉一
上海元昊	王怡凡	易方达基金	王坤
上海沔杨	王志强	杭州谦象私募基金	方芳
西部证券	雒雅梅	深圳中天汇富基金	古道和
中邮证券	陈基赟	ANTIPODES	Matthew Li
广东谢诺辰阳	林浩	海南睿富私募基金	刘治国
鹏扬基金	许颖婕	西京投资管理	陆翎
中国国际金融	严佳	源乐晟资产管理	晏梓航
TELLIGENT CAPITAL MANAGEMENT LIMITED	Ivan Yim	平安银行股份	刘颖飞
兴证证券资产管理	范驾云	上海行知创业投资	周峰
兴证证券资产管理	刘欢	方正证券	朱柏睿
华宝基金	夏林锋	中信证券	Victoria Xu
北大方正人寿保险	陈发	上海沃胜私募基金	魏延军
国任财产保险	李文瀚	Grandeur Peak Global Advisors, LLC	Daniel Xu
兴证证券资产管理	王陆峰	Auspice Capital Advisors	Terry Yao
摩根士丹利亚洲	陳泓	深圳市尚诚资产管理	黄向前
富兰克林邓普顿投资管理(上海)	饶呈方	中金基金	孙思琦
华安证券	徒月婷	博道基金	吴子卓
招商基金	贾仁栋	深圳市景元天成	张政
中信期货	魏巍	天津华新	邓海峰
泉果基金	尚广豪	北京彼立弗投资	李文
圆信永丰基金	李孔逸	东吴人寿保险	赵子健
中国国际金融	张杰敏	深圳茂源财富管理	钟华
BARNHILLCAPITALLIMITED	李灿	福建金牛投资管理	梁敏忠
东方财富证券	张艺蝶	上海联视投资	周申力
麦格里集团	张仪	青岛银行	林治乾
润晖投资	宁静	招商信诺资产管理	彭羿扬
浙江米仓资产管理	管晶鑫	中信建投	赵宇达
玄卜投资(上海)	夏一	兴业证券	祁佳仪
HSBCGlobalAssetManagement (HongKong)Limited	叶戎	东海证券	王敏君
安联保险集团	朱勁吉	天弘基金	李佳明
Harding Loevner (Asia) Limited	沈文婷	国泰海通证券	徐柏乔

机构名称	姓名	机构名称	姓名
摩根士丹利	袁晟	富瑞金融集团香港	叶焱
中国民生银行	杨桐	国惠（香港）控股	梁铨
广东锦洋投资管理	赖硕华	上海拾贝能信私募基金	李昌强
宁波嘉富行远私募基金	王凡	上海天猊投资管理	曹国军
IGWT Investment 投资公司	廖克铭	中国人保资产	王高唯
中国国际金融	张梓丁	华福证券	卢宇峰
中国人寿保险	刘崇武	中欧基金	刘寒冰
上海禾升投资管理	章孝林	资衡(上海)商业管理	忻慧婷
东北证券	刘俊奇	中国太平洋保险	吴晓丹
上海益理资产管理	陈晨	中信里昂	洪学良
嘉实基金	归凯	施罗德投资管理(上海)	李文杰
荷兰汇盈投资亚洲	王佳欢	大成基金	朱倩
上海易正朗投资管理	贺建忠	粤佛私募基金管理(武汉)	曹志平
上海耶诺资产管理	沈雷	广发证券	汪家豪
云富投资集团	施卫	上海九方云智能	王德慧
阳光保险集团	樊艳阳	花旗	刘德雄
西安瀑布资产管理	孙左君	国信证券	贺平鸽
施罗德投资管理(香港)	盧偉良	ApeironCapitalInvestment Corp( APN)	王灿