证券代码：300417 证券简称：南华仪器

**佛山市南华仪器股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号:NH/IR2015-13

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | √特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 中融人寿保险 刘长江 |
| 时 间 | 2015年12月23日16：00-17：00 |
| 地点 | 南华仪器公司一楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 伍颂颖 周柳珠 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、我国机动车尾气检测市场还有多大？行业前几年以及今后几年（预计）增长速度？南华仪器目前主营业务的生产、销售状况、市场范围和份额如何？**  答：根据公安部交管局近日公布的数据，截至2014年底，我国机动车保有量达2.64亿辆，其中汽车保有量1.54亿辆；私家车与2013年相比增长19.89%。尾气检测市场与汽车数量相关，对于尾气检测市场，行业内的增长速度没有相关的统计数据。  南华的主营业务是机动车排放物检测仪器及系统、机动车安全检测仪器及系统。根据2015年第三季度报告显示，营业总收入1.25亿元，比上年同期增长26%；产品销售以国内为主。  目前公司已成为国内机动车排放物检测仪器、工况法系统、机动车安全检测仪器（前照灯检测仪）三大系列产品的主要供应商之一。  **2、公司主要客户、占比、粘性，订单状况，产能和开工率如何？**  答：公司的主要客户包括各级机动车综合(安全)性能检测机构、环保监测部门，各类汽车维修业、汽车制造厂(3S、4S店)，科研院校以及军队机动车维修/检测部门。检测站占比多些，没有具体统计数据。  公司通过核心技术的研发、提高产品的质量、以优质服务促进销售等方式提高客户粘性。在第三季度报告中，公司披露已签订未执行或未完成执行的重大合同订单3161万元，数量分散的订单2908万元。目前公司生产场地和产能不足是公司进一步发展壮大、提升竞争力的主要障碍。  **3、公司在哪些地区具有竞争优势？核心竞争力有哪些？怎样保持？主要竞争对手的情况，相比各有什么优劣？**  答：公司在华北、华东、华南地区销售占比较高；公司的核心竞争力体现在技术研发、产品质量、成本、服务、客户资源与品牌等方面。按照单项产品划分，公司的主要竞争对手及其分析可查阅招股说明书。  **4、 国家机动车排放标准将会逐步提高，检测项目也可能增加, 公司技术上准备如何？**  答：排放标准提高后，对在用车排放更加严格，对公司业务有正面影响，公司有这方面的技术储备。  **5、今明年的生产经营计划、在建项目进展和预期回报？**  答：公司每年初制定一年的生产经营计划。募投项目属于新厂房的建设，需要经过规划设计、施工、建成投产等各阶段，募投项目用地的建设进入单体结构设计阶段，因此募集资金投入相对少些。预计明年上半年动工建设，建设期预计1.5年。有关募投项目预期回报请查阅招股书中的募集资金运用的章节。  **6、公司今后主力发展方向如何？今后还是在机动车环保检测领域发展，还是可能扩展到其它领域？**  答：未来公司主要发展的增长点和产品线来自四方面：①来自现有的产品。虽然汽车的增量速度减慢，但汽车的绝对增量是很大的；②来自机动车检测机构的社会化趋势，刺激更多的社会资本的投资检测行业；③行业标准的更新，推动检测设备的更新换代；④扩大产品线，如募投项目固定污染源的检测设备和系统。公司未来会向环保领域发展。  **7、公司目前的财务状况，今年（明后年）营收、利润及增速的展望；**  答：目前财务报告还没有出来，没有具体的数据。  **8、 利润分配情况、有无再融资计划？大小股东增持或减持承诺？**  答：大股东的限售期为48个月，两位高管的限售期为36个月。有关承诺请留意定期报告。对于股利政策，公司将根据盈利状况和发展规划由董事会提出具体的分配方案。  **9、董事长等高管团队的情况，员工持股，股权激励，企业愿景等。**  答：5名董事有3名在公司任职，并担任高管。其余4位高管均在公司分管不同的部门；公司有32名员工持股。公司的愿景是致力发展成为国内领先、具有一定国际影响力的环保安全检测产品生产企业。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2015年12月23日 |