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/IR2019-03

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 富利达资产 樊继浩汇丰晋信基金 李泽宙民生信托 胡彧国盛证券 佘骞、杨心成；睿思资本 张蕴荷华泰证券 孔凌飞、吴祖鹏；、广州金控 马莉安中投证券 王义国光大证券 郑华航、梁淑贞、张其昌、辛银淋深圳银德资本 林剑、杨媛媛圆成基金 周航安信证劵 李传真、徐志鹏景顺长城 张靖上海渝辰 彭阳、曹学敏安信证券 徐志鹏广州金域 魏宏伟天运资产 梁海康霄沣投资 尹霄羽李旦 |
| 时 间 | 2019年8月14日15：00-16：45 |
| 地点 | 南华仪器公司二楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 杨耀光 伍颂颖  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、机动车检测行业现行的国家政策以及未来的变化趋势。**答：现行国家政策有利于机动车检测行业持续发展。未来的变化趋势：检测站社会化；检测收费市场化；六年免检政策，明年已满六年，原来延后的检测需求释放；检测标准提升，促进检测设备升级换代；三检合一。**2、请说明机动车检测行业市场情况：行业整体规模、公司市场份额、主要竞争对手。**答：行业整体规模、公司市场份额无官方统计数据。仪器类产品竞争对手：浙大鸣泉；系统类产品主要竞争对手：安车、华燕。3**、请说明公司半年度业绩大增的主要驱动因素、未来新增产能情况以及产量发展趋势。**答：详见2019年半年度报告披露的内容。**4、请说明公司主要产品的情况：使用周期、毛利率、售后服务。**答：产品的使用周期：可长期使用，6至8年没有问题；产品更换原因：检测场地搬迁、通常标准每3至5年升级引起的产品更新换代。毛利率：详见2019年半年度报告披露的内容。售后服务：公司的产品质保期为15个月，由公司承担产品的售后服务工作。**5、公司主要客户的情况，未来需求如何，账期如何？**答：公司主要客户为机动车检测站。账期情况：（1）系统类需安装产品，分期付款。发货前预付款，安装完工收款，收取质保金；（2）仪器类产品：先收款，后发货。**6、年产310台（套）红外烟气分析仪器及系统生产项目进展如何？**答：详见2019年半年度报告披露的内容。**7、请说明公司未来的发展战略规划。**答：继续做好机动车检测设备与系统产品，这是当前主要业务；大力发展环境监测设备与系统产品，使之成为公司新的业务增长点；不排除通过并购、重组方式、加快企业发展步伐。**8、对于公司股票激励计划具体情况，请说明。**答：详见2019年半年度报告披露的内容。**9、汽车检测站有多少？新增空间还有多少？**答：无官方统计数据。汽车年销售量每年接近三千万台，可供参考。**10、汽车维修站有多少（4S店）？一类维修企业（必须配备安检）、二类维修企业（必须配备环检）每年大概增加多少？**答：无官方统计数据。您可向交通主管部门查询。**11、2018/2019年各产品及系统的销量？销售价格是否有变化？①机动车排放物检测系统仪器；②机动车排放物检测仪器；③前照灯检测仪；④机动车安全检测系统？ 2018及2019年安检设备及系统/排放物检测及系统的占比？**答：今年半年报开始按产品类别披露，分别是：机动车检测设备及系统，环保监测设备及系统。机动车检测设备及系统销售价格基本稳定，主要客户为检测站业主，主要销售内容为检测站成套设备与系统，已含原有的四个分类产品。**12、汽油车/柴油车的氮氧化物（NOx）测试仪的更换需求大概有多少？公司红外烟气检测仪的产能目前多少，销量及价格如何？2019年销售、管理费用较高是否和公司红外烟气销售拓展有关？**答：产品的更换需求来源：全国原有检测站需要更换或新增；新建检测站必须配备。公司红外烟气检测仪为新产品，按市场需求确定产能。两个费用高是因为产品销售量提高所致。**13、公司安检/环检设备下游客户（在用车/新车/维修）占比？** 答：过去大部分客户是机动车检测站，联网配套厂家小部分。今年联网配套厂家占比有所提升，因为新排放标准相关设备销售所致。**14、2018/2019年公司市占率多少？仪器方面：佛山仪器、浙大鸣泉多少市占率？系统集成：安车检测、石家庄华燕、成都成保市占率？**答：无官方统计数据。**15、应收账款增加主要来自哪块产品，下游哪些客户占比较高？**答：应收款主要是机动车检测设备与系统产品，机动车检测站客户占比较高。**16、公司之后会否直接投资监测站？**答：目前不考虑。**17、2019年环境监测设备贡献收入，烟气排放连续监测系统，有机挥发物气体在线监测系统的下游客户主要是哪些?之后会否销量会否有较大提升空间?**答：2019年环境设备上半年收入见半年报。环境监测的产品的下游客户包括汽车维修厂（烤漆房）、家具厂、印刷厂等。今年开始产生销售，今后应该有较大的提升空间。**18、国五向国六检测设备的升级是否会带来市场集中的进一步提升？是不是所有公司都能做用红外法测量氮氧化物（NOx）的NHA-509汽车排放气体测试仪，怎么看检测设备未来行业的竞争格局？**答：在用车排放标准检测设备的升级会带来市场集中进一步提升。因为设备技术要求提升了，门槛更高了。公司产品在未来的竞争格局中处于更有利地位，因为基础技术好。19、**目前公司检测设备的排产情况，产能利用率？**答：公司现有产能已充分利用，仍在努力提升生产效率。**20、目前公司的订单情况，预期订单高增长持续期有多长？目前是否处在供不应求的状态，我们外售的比例是多少？**答：公司目前订单良好，并将持续保持高水平。外售比例没有统计。**21、“不透光度计检测平台”和“气体分析光学平台”是不是100%自主生产？**答：这两个平台在结构设计、电路设计自主、软件设计、生产装配、测试工艺方面实现自主生产。**22、 是否有提价，是否存在延期交货的情况？**答：价格稳定，订货期较长。**22、2019Q2 毛利率为什么提高这么多，毛利率逐季提升的原因？**答：自主掌握产品核心技术、产品制造成本较低，导致毛利率高。第二季度高毛利率产品销售占比提高，毛利率按季提升。**23、销售费用率和管理费用率持续下滑的原因？**答：由于产品销售量提升所致。24、**今年现金流质量有明显提高是什么原因？**答：销售量提升，客户付款量高。25、**存货天数虽然有好转，但还是比同行偏高，是什么原因？**答：本公司各项产品基本自主生产，同行部分产品外购，现买现卖，存货周转率会好看一些。**26、股权激励解锁条件制定的依据是什么？**答：见有关公告文件。**27、今年下游需求集中释放，公司作为唯一一家上市公司，是否有往凭借资金、产能方面优势提升市场份额？**答：我们将努力工作，充分发挥产品技术，资金、产能等方面优势，争取更好业绩。**28、设备集成厂商的下单、交付周期通常是多久，今年是否有下游要求集中、大量交货的情况？**答：交付周期比较长、因为订单多。**29、由于汽柴油车要在今年11月及明年5月之前实现新的环保检测标准，行业内的仪器、设备厂商的产能是否足以应付需求？政策是否可以如期落地？**答：我们将全力以赴，促进新标准的按期实施。**30、氮氧化物检测中使用的红外法、紫外法及化学发光法各自的优劣势是什么？公司开发的红外法测试仪在国内同行业中处于什么技术水平，是否有其他两种技术路径的产品储备？**答：红外法优势使用简单、寿命长；紫外法的光源有寿命限制。公司开发的产品技术在国内同行业中处于领先水平。**31、公司今年上半年红外法汽车及柴油车排放分析仪的收入贡献大约是多少？相关产品目前的毛利率水平？**答：收入的比例目前没有统计。产品的毛利率见半年报说明。**32、公司今年上半年研发投入大幅增加的原因是？其中直接人工大约为去年同期三倍，是因为大幅扩招了研发人员的关系？**答：研发人员增加，研发设备投入增加；计提了新产品开发提成奖金。**33、公司对环境监测设备新产品的未来发展展望，公司对该项业务的定位如何？**答：环境监测设备产品具有更大的市场空间。本公司有一定的技术优势，未来应是本公司业务新的增长点。**34、公司此次考虑半年度分红的原因是什么？**答：回报投资者。**35、在用车排放标准升级，对于公司业务带来什么变化?**答：带动公司业绩增长，详见半年报说明。**36、新建检测站发展情况如何？与国外相比，国内检测站密度提升情况？**答：无官方数据。**37、公司下游零部件配套情况？**答：正常。**38、公司储备项目中哪些产品具有成为大批量产品的潜力？**答：环境监测类的产品市场比较大，运用的领域比较广。**39、公司设计的产能是多少？**答：产能是有弹性的，公司可以按照市场需求进行调整。**40、这次爆发这么大，可以持续多久？**答：公司出现这么大的增长不是偶然的，我们对光学平台的研究已有十多年了，公司在技术储备方面已酝酿已久。国家标准在制定时会发征求意见稿，我们对标准提供了建设性的意见。**41、公司对检测设备行业的情况怎样看？**答：检测设备行业发展趋势向好，集中性需求过后在原有的基础上进入一个新台阶。我们对未来有信心，但对未来公司不作预测。公司目前新标准的两项产品对公司原有产品提升了竞争优势。 |