证券代码：002967 证券简称：广电计量

**广州广电计量检测股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2020-003

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （投资者电话交流会议） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 光大证券 王 锐、汇添富 董 超、中欧基金 汤 洁  招商基金 高 岩、汇添富 陈 威、博时基金 蔡宗延  东吴证券 朱贝贝、华安基金 刘畅畅、国信证券 贺东伟  兴业全球 李 扬、东证资管 汤旭人、太平资管 徐纯波  华宝基金 黄超杰、浦银安盛 李浩炫、华夏基金 汤明真  光大保德信 陆达之、易方达 何崇恺、中金公司 张梓丁  广发基金 贾乃鑫、望正投资 韦明亮、兆天投资 胡孟汉  中金公司 石婷婷、弘毅远方 樊 可、申万宏源 任慕华  长城基金 何以广、朱雀基金 翟羽佳、国元自营 周 雷  国寿资产 刘洪刚、汐泰投资 钟 成、上投摩根 林 桢  爱建证券 章孝林、申万菱信 吴 昊、国君资管 王步青  名禹资产 王友红、方正证券 张小郭、中信建投 崔兴凯  中信建投 傅翼宽、中信建投 王昊天、银河基金 杨 琪  高毅资产 孙庆瑞、银河基金 神玉飞、国金证券 赵玥炜  富国基金 袁晓昀、天弘基金 林佳宁、乘源投资 马丽娜  汐泰投资 范桂锋、汇添富 赵鹏飞、盛世景资产 熊 英  华泰资管 张 晶、财信证券 陈书剑、广发证券 孙柏阳  中信资管 孙曙光、中信资管 罗 翔、中欧基金 汤 洁  承周资产 漆启焱、博时基金 蔡宗延、嘉实基金 延健磊  太平资产 徐纯波、富国基金 袁晓昀、犀牛投资 杜朝水  华西证券 李思扬、华泰证券 王玮嘉、中信建投 邢少雄  国信证券 吴 双、国盛证券 姚 健、中信证券 李 想  天风证券 崔 宇、招商证券 吴 丹、广发资管 真 怡  华创证券 赵志铭、华泰证券 惠 普、申万宏源 任慕华  广发证券 孙伯阳、方正证券 张小郭、东北证券 邰桂龙  等98位投资者 |
| **时间** | 2020年5月12日，15:00-16:30 |
| **地点** | 无 |
| **上市公司接待人员姓名** | 副总经理、董事会秘书 欧楚勤  财务中心总监 邹小科  证券事务主管 张 源 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **一季度业绩情况介绍**   公司2020年第一季度主要经营数据说明。（参见公司2020年第一季度报告）  **二、问答环节**  **1、公司如何看待食品检测、环保检测、化学分析领域的市场竞争情况？公司在这几个领域的竞争力如何体现？**  答：这三个检测领域的从业机构较多，涉及外资机构、民营机构和事业单位等，价格竞争较为激烈。  不同的检测机构在能力的建设上各有偏重，公司主要从差异化角度打造竞争力。公司从2013年开始布局食品和环保检测领域，主要偏重政府委托采购业务，是公司较新的业务板块；目前公司在这两个业务板块上的发展符合预期，2019年这两个业务板块的收入规模都突破了一亿，分别为1.25和1.48亿，形成了一定的规模效应。公司进入化学分析领域时间相对较早，化学分析领域的下游客户行业分布很广，公司主要聚焦于汽车、轨道交通、船舶、家电等跟公司其他业务板块具有协同效应的行业领域，而在竞争比较激烈的其他下游行业领域涉及相对较少。  **2、公司对汽车检测业务前景的看法？**  答：公司2019年汽车检测业务收入在公司总收入中所占比重近四分之一，近年汽车行业处于调整期，对计量检测行业有所影响，导致公司汽车检测业务增速有所下降，低于公司整体增速，但尚能保持两位数增长。公司的汽车检测业务主要需求来源有两块，一是整车厂新车型研发，占比大约70%，就公司了解，大多大型整车厂新车型研发受汽车市场低迷和疫情影响相对较小；二是车厂规模销售带来的供应链质量管控，占比大约30%，大型整车厂对零部件供应商的质量管控趋于严格。公司对汽车检测业务前景持谨慎乐观看法。  **3、公司较为成熟的实验室盈利状况如何？大客户的业务体量大概为多少？**  答：公司的每个计量检测子公司相当于一个综合性实验室，子公司的业务板块构成是根据当地市场需求决定的。2019年湖南、无锡等子公司收入超过1亿，北京、武汉等子公司收入接近1亿，以上子公司皆为较早布局建设。处于亏损状态的子公司有5-6家，主要原因是这些子公司近2-3年才开始布局建设，同时食品和环保这两块业务的占比较高。  公司客户较为分散，稳定合作的客户数量也比较大。公司内部定义年业务收入在100万以上为大客户，近年公司大客户数量逐年上升，分布在特殊行业和汽车行业的大客户较为集中，但大客户体量分布不均，100万至几千万的都有。  **4、从下游行业和地区维度来看，公司各板块业务恢复情况如何？公司去年在新能源汽车和自动驾驶的收入情况及今年目标如何？**  答：公司今年一季度受疫情影响导致订单延迟，但目前订单已基本恢复正常。从行业维度来看，目前特殊行业业务订单恢复较快，预计后期恢复速度加快；汽车行业业务订单基本正常，通信、轨道交通、电力等行业业务表现也比较正常。从地区维度来看，受疫情影响各地区子公司复工复产时间不一致，最晚的武汉子公司在3月底复工复产。目前武汉子公司计量校准业务与去年基本持平，可靠性与环境试验、电磁兼容检测业务湖北省内订单较去年同期有所增长，但省外订单恢复较慢。北京子公司的主要业务也是可靠性与环境试验、电磁兼容检测。这2家子公司受疫情管控影响1-4月产能没有充分发挥，恢复情况仍有待观察。  公司的实验室技术投入一直紧跟市场需求，投入不会过于超前。目前新能源汽车检测的需求量较大，公司相应的投入较大；自动驾驶检测的需求量较小，公司相应的投入也较小。从收入贡献来看，这两块检测业务收入在公司整个汽车检测业务的占比还不大，后续的发展仍有待培育。  **5、公司是否有外延并购计划？**  答：公司有外延并购的计划，并正积极寻找合适的并购标的，主要考虑与公司现有业务协同性较高或互补的标的。检测行业机构众多，公司作为国有企业，在并购的风险防范上会有较多考量。  **6、公司对股权激励怎么看？**  答：未来公司将结合自身经营发展及资本市场情况，在合适的时机考虑启动股权激励计划，目前尚未有明确的股权激励计划启动时间和实施计划表。  **7、公司小客户业务拓展情况如何？小客户的拓展对检测价格有影响吗？**  答：公司近年实施“大客户服务策略”，部分业务板块如可靠性与环境试验、电磁兼容检测业务受产能限制，更多聚焦在特殊行业和汽车行业客户，对其他行业客户有所放弃；而今年受疫情及经济不确定性等因素影响，公司对其他行业客户做了一些针对性的拓展，其他业务板块也采取了差异化的市场策略和营销手段针对中小客户加强了市场拓展。  检测价格主要与市场竞争状况和客户结构相关，在竞争较为激烈的细分领域，价格下降不可避免。而公司的“大客户服务策略”、以及不断布局和提升新的技术检测能力，使公司价格水平得到较好的保持。不是所有中小客户都对价格很敏感，公司更关注于重视质量但对价格相对不敏感的客户，因此公司加大对中小客户的拓展不意味着价格水平一定会下降，两者并不完全相关。  **8、公司2020年的资本性支出计划是否会调整？**  答：公司2020年技术改造计划为3.28亿元。目前受疫情影响投入节奏有所放缓，但后续会按计划加快实施，会根据市场变化情况及时把握市场机会。  **9、公司食品检测业务的企业客户开拓情况如何？**  答：公司去年加大了对食品检测企业客户的开拓力度，组建了针对性的拓展团队。但受疫情影响，企业客户提升比例效果不明显，目前收入的80-90%仍来源于政府采购业务。现有的企业客户主要为食品生产和加工企业，例如旺旺食品和绝味鸭脖等，也有流程环节的企业，例如华润超市等。随着疫情逐渐缓和，预计下半年会有较大改观。  **10、公司的人均产值未来提升空间有多大？自动化测试主要应用在哪些业务和环节？**  答：近年公司的人均产值增长较快，随着自动化程度不断提高，预计公司未来的人均产值仍有较大提升空间。公司不同板块业务的自动化程度各异，其中化学分析、食品检测、环保检测板块仪器的自动化程度较高，人工需求主要在前期采样和样品前处理等环节，公司目前也在建立专门的采样团队，综合适用于不同的板块业务以提升效率。计量校准、环境可靠性业务板块公司一直在自主开发自动化测试软件，提升自动化测试水平；但部分业务板块如电磁兼容检测板块还需要对测试数据进行分析处理以形成报告，这需要技术工程师的经验判断，因此对高水平人才的需求更高。  **11、公司的应收账款管理措施如何？**  答：公司的应收账款主要为一年以内的应收账款，目前整体回款情况良好，坏账风险较小。导致应收账款规模较大的原因主要为公司业务特点、客户结构和业务收入增长所致，例如可靠性与环境试验、电磁兼容检测、食品检测等业务收入增长较快，此类客多以特殊行业客户和政府采购客户居多，其结算周期相对较长。公司销售信用政策保持一贯性，虽然应收账款上涨较快，但公司特殊行业客户、汽车行业大客户、政府客户等信用度高，因此坏账风险较小。今年公司加强了对应收账款的管控，成立了专门的应收账款催收小组，对超期账款进行追收，从3-4月份来看效果较为明显。同时公司也修订了业绩考核制度，对回款业绩进行考核，预计今年应收账款增长较快的状况会有所改观。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年5月12日 |