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/IR2020-01

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 深圳前海美银互联基金高德良、邵钊伦、罗勇 |
| 时间 | 2020年6月28日15：00－16：00 |
| 地点 | 南华仪器一楼会议室  |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长杨耀光董事会秘书伍颂颖证券事务代表彭丽杉 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、公司认为所在行业未来的发展趋势是怎么样？行业的天花板在哪里？行业有没有整合，然后出现巨头的机会？**答：近两年机动车销售量虽有所放缓，但汽车保有量仍处于持续增长态势，机动车检测市场仍在稳步扩大，机动车检测需求是长期存在的，因此该行业整体是具有发展前景的。但是汽车检测行业相对于其他行业而言，市场容量小，其中目前市场占有率较大的企业包括南华仪器、安车检测、石家庄华燕等，还有较多其他小规模的从业企业，在这种情况下，长远来看机动车检测行业很可能出现整合的趋势，行业集中度会越来越高，小企业可能存在因技术升级、研发实力较弱等原因逐步退出市场的情形。**2、随着新能源车的发展，检测行业是否还有存在的必要？**答：燃油汽车在相当长的时间内会持续发展，近两年燃油车的销售量虽有所放缓，但燃油车的保有量却持续增长，而新能源汽车近年虽得到了快速发展但市场占有率仍不大，短期来看新能源车仍是无法取代燃油车的。同时，新能源汽车也需要进行检测，目前我国燃油车检测项目包括安检、环检、综检三个方面，而新能源汽车检测项目是在做安检、综检的常规检测的同时，取消了环检增加了电汽性能检测。因此随着新能源汽车的发展，针对新能源汽车的检测设备及系统需要使用新的方法去适应新能源车的检测要求和功能，但并不意味着机动车检测行业会退出市场。**3、整个行业的增长点在什么地方？**答：机动车检测行业增长点主要有两个方面：汽车保有量的增长和技术进步。**4、公司现在经营遇到的最大困难是什么？类似2019年业绩暴增现象是否还会出现？客户对机动车检测设备的采购多久要更换一次？** 答：经营上的主要困难是我国机动车检测行业市场化不够充分。公司2019年业绩增长主要是由于汽车排放新国标的实施为汽车排放气体检测仪及汽车排放检测系统产品带来大量需求，目前大部分检测站已更换完毕。行业内的国家标准通常3-5年会更新一次，相关检测设备的更新换代的集中需求有时间间隔，同时需要公司有足够的研发储备及生产实力以应对。**5、中国的检测政策与制度是怎样的？**答：机动车检测主要分为新车出厂检验及在用车检测，其中在用车检测是指已经出厂的车辆，通常非营运车辆购车后前六年免检，六年后需每年做一次检测，车龄超15年后每半年需检测一次。我国汽车平均车龄持续增长，带动了检测需求。政府近年允许民营资本进入下游检测站，仅需要办理营业许可认证即可经营检测站，政策红利也促进了机动车检测市场规模增长，利好公司业务发展。**6、公司检测业务面向地区？主要的销售模式是怎样的？是否有产生坏账？价格是否存在恶性竞争？**答：公司建立了覆盖全国的销售网络，在全国范围均有业务布局，并有少量产品出口。公司主要销售模式为直销，主要客户为机动车检测站，系统类需安装产品通常采用分期付款方式，发货前预付款，安装完工收款，质保金。上述支付方式不排除会有少量坏账，但金额很少可以忽略不计。当前的销售价格是综合实力市场竞争的结果，是客户通过价格、质量、售后服务等各个方面综合比较后的结果。**7、未来的发展战略是什么？**答：公司逐步开始实施战略转型，利用自身技术储备向环境监测检测领域发展，相对市场空间大。目前公司产品主要应用于工业领域的污染源排放物检测，客户对象为汽修厂、塑料厂、印刷厂、家具厂等产生挥发气体等企业。公司产品在2019年已经初步投放市场并实现营业收入，为公司进入环境监测领域迈出第一步。公司将不断加强环保检测方面产品的研发投入，加大环保产品的市场开拓，培育新的利润增长点。**8、公司与华测检测的区别？**答：我司与华测检测的业务方向不一样，不具有可比性。华测检测主要是提供检测服务，而我司是检测设备及系统的供应商。**9、随着注册制的颁发实施，南华仪器公司作为国内环境监测仪器细分行业企业,对于市值管理有什么计划？**答：公司把企业经营管理、经济效益稳步提高作为市值管理的核心，公司不排除通过并购等外延式扩张实现发展，结合公司的战略规划综合考虑相关计划。 |