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：2021-005

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 诺德基金：郝旭东、罗世峰、周高华、胡志伟、牛致远、尹旻  伟星资产：杨克华、班梅、徐一迅  长江养老：王欣丰、蔡杭霖  太平资产：徐纯波  中信证券：唐昆 |
| **时间** | 2021年1月22日  9:00-10:30、10:30-12:00、13:30-14:30、15:30-16:30 |
| **地点** | 无 |
| **上市公司接待人员姓名** | 副总经理、财务负责人 赵倩  副总经理、董事会秘书 欧楚勤  证券事务主管 张源 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **主要交流问题：**  **1、公司食品检测和环保检测实验室的产能利用率是否存在季节性？未来是否有上升空间？**  答：由于公司的食品检测和环保检测业务较为依赖政府委托采购，订单不均衡导致实验室产能存在季节性的不饱和；公司针对性调整市场策略，加大了对食品检测和环保检测企业类客户的开发力度。目前食品检测和环保检测的企业类客户开拓工作有所成效，企业类客户占比有所提升，公司未来将持续大力优化客户结构，减少季节性影响。  **2、未来公司重点布局的下游行业有哪些？内生增长和外延并购的重点分别为哪些？**  答：公司将持续关注及研究新技术，紧跟前沿科学技术的发展和应用，围绕新一代信息技术、高端装备制造、新材料和新能源汽车等国家战略新兴行业领域，打造国内领先第三方计量检测服务机构。内生增长主要涉及特殊行业、汽车、航空航天、通信、电力等行业领域；外延并购主要涉及特种设备、医疗、建筑工程、体系认证等行业领域。  **3、公司为何在全国布局实验室网点？未来实验室布局计划如何？**  答：公司已在广东、北京、福建、安徽等地设立了23个计量检测实验室基地，业务基本覆盖全国范围，能够为全国各地的客户提供便捷高效的服务。这种全国性的布局，能够缩短服务半径，满足各地区域性客户的需求，也有利于公司统一调配实验室资源，集中力量承接大客户的订单。  未来公司会根据实际市场需要对现有实验室能力进行提升和补充，例如公司目前在长沙设有计量校准、可靠性与环境试验、环保检测和食品检测实验室，公司会根据当地实际市场需求提升现有实验室产能或者补充增加电磁兼容检测和化学分析实验室；公司也可能会考虑在市场培育情况较好的地区新建实验室，具体安排将根据当地客户和市场需求情况适时进行；同时，公司正积极开展外延并购工作，也可能带来公司实验室数量的增加。  **4、公司实验室建设周期及盈利周期为多长时间？**  答：受市场和资质认可方式等客观因素影响，不同板块实验室建设周期及盈利周期主要分为两类：  第一，公司计量校准、可靠性与环境试验、电磁兼容检测等业务板块的资质由公司总部统一管理认可，这类业务在开拓新区域市场前一般先在当地设立分公司或办事处，在有一定的市场积累之后公司会根据实际需要新建或扩建实验室。这类业务板块的实验室建设周期及盈利周期较短，业务开展情况较好，收入增速较快。  第二，公司各区域的食品检测和环保检测实验室的资质认可需要子公司分别申请，且不同地区的标准有所差异；一般需要先根据标准建设实验室，并配备相应的设备和人员，在获得有关部门的资质认可后方能开展业务。受到设备采购周期、实验室建设周期、资质认可、市场培育等因素影响，食品检测和环保检测实验室从建设到完全达产需要2-3年时间，在收入增速上体现相对较慢，盈利周期较长。  **5、公司是否有股权激励计划？**  答：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及实施时间表。  **6、公司未来的业务增长点是什么？**  答：随着行业市场规模的快速增长，预计公司未来几年仍将保持较高发展增速。从国家市场监管总局发布的全国检验检测服务业统计报告来看，近年检验检测行业总体增速较高，截至2019年底，市场规模达到3,225.09亿元。  另外公司将以科技创新和资本运作为支撑，内生增长和外延扩张并举。一方面立足自身发展基础，做强做大现有核心业务和优势业务；另一方面，加快推进外延并购，实现同心多元化发展新格局。  **7、公司计量检测价格是否有下降趋势？**  答：公司计量检测涉及项目众多，各类项目的价格受各种因素影响，不能一概而论。随着同行机构技术水平的提升，同类项目价格水平下降不可避免。  公司近年保持较高水平的技改投入，通过提升技术水平以掌握相对定价权来抵消降价影响；另外得益于大客户战略，公司选择性放弃部分对价格比较敏感的中小客户，公司的价格水平维持情况较好。但大客户不一定意味着更高的价格水平和利润率。大客户是各行业内的龙头企业，其采购量较大，对供应链有一定影响力。一般情况下，公司除了为这类客户提供测试服务，同时也会提供设计、咨询和研发类的附加服务，收取一定的服务费提升利润率，对整体利润率水平有一定的正向作用。  **8、公司未来下游行业业务占比预测情况？**  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、电磁兼容检测业务更多聚焦在特殊行业和汽车行业客户。2018、2019年公司与特殊行业、汽车行业客户的合作量总额均占当年营业收入的50%左右。2020年，受到汽车销售市场不景气和新冠疫情的双重影响，公司汽车相关检测业务受到影响较大，收入占比可能下降。因此，未来公司将加大对通信、电力、轨道交通等行业大客户的拓展，这种调整并不是限制对特殊行业和汽车行业检测的投入和发展，而是在其业务绝对量继续提升的前提下，提高其他行业领域检测业务的占比，使公司业务在各下游行业的分布更为均衡。  **9、公司本次非公开发行股票的进展如何？**  答：公司已收到中国证券监督管理委员会于2021年1月8日出具的《关于核准广州广电计量检测股份有限公司非公开发行股票的批复》（证监许可〔2021〕67号）。公司董事会将按照相关法律法规、批复要求以及公司股东大会授权，在规定期限内办理本次非公开发行股票相关事宜，并将根据实施进展情况及时履行信息披露义务。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2021年1月22日 |