

江苏东华测试技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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
参与单位名称 及人员姓名	参与东华测试 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 4 月 12 日下午 15:30-17:00
地点	线上：中国基金报-机会宝网上路演中心（www.jhbshow.com）
上市公司 接待人员姓名	董事长：刘士钢 总经理：熊卫华 独立董事：饶柱石 财务总监：何欣 董事会秘书：何玲
投资者关系活动 主要内容介绍	公司于 2022 年 4 月 12 日采用网络远程的方式举行 2021 年度业绩说明会，公司管理层对投资者关注的问题进行了回答，主要问题如下： 1、请问公司采购原料中，进口占比多少？ 答：目前公司原材料还是以进口元器件为主，为了实现自主可控，也能采用国产芯片和操作系统构建完全自主可控的产品。 2、请问公司有多少个 SPU（标准化产品单元）？每个 SPU

	平均年出货量是多少？多种产品的核心技术是否可以复用？ 答：公司目前没有使用 SPU 的说法，而是使用平台概念进行模块化，衍生出的产品系列非常多，各系列在底层技术上是互通的，这也是公司能够在保证质量的前提下，实现快速服务满足客户多样化需求的原因。 3、请问公司目前客户结构中，高校军工企业的占比是多少？ 答：公司目前客户结构中，军工市场占比仍然是最高，超过 60%；高校市场占比不高却很重要，公司将其定义为地基市场，因其可以辐射影响军工、企业等市场。整体来看，2021 年还是以军工和高校市场为主，两者合计占比达到 70%-80%。另外，因高校疫情管控措施相对较严，对公司业务也产生了一定的影响。 4、请问公司下游客户对产品价格敏感度高么？客户更关心产品哪些方面？ 答：结构力学性能研究、结构安全在线监测与防务装备 PHM 这两块业务，客户更关注产品可靠性、稳定性、定制化程度，价格敏感度不是很高。基于 PHM 的设备智能维保管理平台面向企业客户，客户可能对价格比较敏感，根据行业特点，公司致力于将产品标准化，尤其是将硬件模块化，匹配多类型客户需求。 5、请问公司所处行业的景气度，整个行业的竞争情况？ 答：公司所处行业是比较细分的领域，与国家整体宏观战略有一定的匹配度。军工领域对自主可控的要求给行业带来重大机遇；结构安全在线监测和防务装备 PHM 也是符合大趋势的，智能桥梁、智慧桥梁等会用到相关系统；基于 PHM 的设备智能维保管理平台与物联网发展趋势相匹配；电化学工作站在新能源市场、新材料研究等领域都有运用。总体上看，公司所处行业还是有比较好的发展前景。竞争对手主要来自于海外，公司作为民营企业自主品牌受益于自主可控大环境。
--	--

	公司在小信号采集、抗干扰等技术不弱于国外同行，但在对应用的理解上可能有所欠缺，上海技术研究院也在推进相关研究。 6、2014-2017 年静态应变测试分析系统毛利率下跌到 60%以下，2018 年逐步回升，想问一下原因。 答：近年来，公司重点提升产线的自动化、标准化，生产效率有所提升、产线报废率有所下降。另外，受原材料成本上升的影响，公司对部分产品价格也进行了调整。公司对毛利率的追求一直未放松，高科技的企业必须要有高毛利率，才能维持技术进一步提升。 7、能否介绍一下未来 3-5 年的战略规划和市场拓展布局？ 答：未来 3-5 年，重点是布局拓展“4+2”业务，“4”包括：结构力学性能研究、结构安全在线监测和防务装备故障预测与健康管理、基于 PHM 的设备智能维保管理平台、电化学工作站，以产品为主力；“2”是指：自定义测控分析系统、设备结构的拓扑优化设计及减振降噪综合治理，以产品和服务为支撑。 8、作为东华测试的独立董事以及机械工程领域的专家，对公司整体业务布局有何看法？ 答：国家对整个产业的升级要求越来越高，从功能需求向性能需求转变，公司业务就是在性能需求方面提供坚实支撑。 9、请问公司对军用、民用的拓展规划？ 答：民用市场更强调规模化、模块化、平台化，尽可能公用以降低成本，并且会利用类似渠道的营销模式，寻找合作伙伴进行上下游链接。军工市场主要采用直销模式，由技术型团队与客户进行技术交流，满足客户特殊需求。 10、请问美国 NI 在国内的销售额是多少，市占率是多少？ 答：2021 年美国 NI 在国内的销售额大概在 2 亿美元左右，但一半来自半导体市场，公司并未涉及该领域。美国 NI 匹配
--	--

	领域比较广，重点是普适性，而东华测试专注于专业性和适配性。 11、公司研发支出持续上升，主要投在了哪些方面？取得了什么成绩？未来的研发方面投入计划是怎么的？ 答：公司 21 年研发投入的重点是成立了上海技术研究院，研究感知技术、数据处理技术、信号分析技术和 AI 技术等方向，未来会重点安排对上海技术研究院高层次人才的引进和培养。 12、从公司当前订单来看，公司 2022 年以及未来的下游客户比例（军民比例）会有什么变化吗？ 答：随着电化学工作站、民用 PHM 的业务拓展，军工占比可能会有所下降。 13、请问公司电化学工作站主要是以硬件产品销售还是以分析服务的形式销售？目前市场拓展的成果是怎样的？ 答：电化学工作站还是以销售产品系统为主，会支持和配合客户做相关实验。市场拓展方面，一方面是针对高校、科研机构、企业研发机构等销售科研仪器，正有条不紊地进行；另一方面是企业的配套服务，如产线检测、质量控制等，目前正积极对接合作，沟通具体测试参数。 14、公司目前四大领域的管理架构是怎样的？ 答：公司构建一个平台多种业务的架构，生产、研发、质量管控、服务团队等是共享的，因各业务板块特点不同，销售团队是独立的。 15、公司所在领域的市场空间有多大？我们的市占率是否有比较准确的统计，未来是否有提升的空间？ 答：公司所处领域比较细分，尚未有权威机构统计。 16、请问饶教授，从专业角度讲，我国技术和产品处于什么水平？还有哪些技术需要突破？ 答：我国最近十几年在静动态测试分析领域发展得非常快，
--	---

技术水平不断提升，产品性能功能各个方面能基本能达到国外水平，甚至在一些方面能超过国外，但在一些极低温、极高温等极端环境下，涉及基础物理、材料等方面的技术还有差距。

17、健康监测业务方面，客户怎么确认数据是正确的，会不会找第三方验证？

答：健康监测业务主要判断设备是否有故障风险。通过了解设备运行的故障机理，研究设备特征值变化情况，判断设备是否需要维修。设备维修原先是采用定期维修，可能会出现没有问题的设备却要拆开看是否需要维修。现在由定期维修改为状态监测维修，如果设备状态没有变化，就不用维修。一般不会去找第三方验证。

18、公司所处行业比较细分，这个行业或者公司的天花板在哪里？

答：行业是否有天花板要看客户对产品性能追求有没有天花板，包括安全性、可靠性、节能环保等方面。此外，应用端新需求也在不断衍生。

19、请问如果全国桥梁强制做监测对应多大市场规模，公司展望市场占有率会有多少？

答：国家提出数字化工程，各地积极响应。大型桥梁和小型桥梁价格差距比较大，几万到几十、几百万甚至上千万都有。中小型桥梁目前没有强制要装监测系统，还不能明确相关市场规模有多大。另外，高速公路、高铁、高架等，从广义上讲，也属于桥梁。

20、现在国内外形势比较复杂，请问饶教授是怎么看东华测试所处行业？有什么样的期望？

答：行业新需求会激励公司不断开发新技术新产品。东华测试在一些重大项目上的参与度是非常高的，但是目前行业竞争也是很激烈的，一些新的科技公司会在某些方面有一些特

	色，对公司是一个挑战，希望公司不断提升产品的创新性和竞争力。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 12 日