

证券代码：300012

证券简称：华测检测

华测检测认证集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-005

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 电话会议、券商策略会
参与单位名称 及人员姓名	嘉实基金、景顺长城基金、诺安基金、睿远基金、富国基金、诺德基金、融通基金、中欧基金、圆信永丰基金、宝盈基金、东方证券资管、大成基金、建信基金、平安基金、创金合信基金、国联基金管理、恒越基金、信达澳亚基金、东方阿尔法基金、海南硕丰私募、景元天成、鑫融长弘投资、友邦人寿、深圳德远投资、上海九益私募、前海德靖、财通证券、梧桐智睿投资、湖南华川私募、江海证券、招商基金、邦政资管、富安基金、茂源私募证券投资基金、高盛、博时基金、源峰基金、泽恩投资、宁银理财、长信基金、康曼德资本、汇丰前海证券、招商证券资管、文渊资管、北斗星投资、易方达基金、国信证券、方正证券、中哲物产、中国国际金融、华强鼎信、中银国际、深圳君茂投资、天风证券、中信证券资管、第一北京、正德远私募、恒星资管（香港）、天运资管、申万宏源研究、广发证券、施罗德投资（香港）、中国银河证券、中信证券、长城证券、华能信托、励得数码、不争私募证券投资基金、南方基金、长量投资、双安资管、宁波灏浚投资、毅恒控股、广发基金、信宁投资、泓德基金、民沅资产、熵简私募、海南果实私募、中泰证券、Gate3、华泰资管、创富兆业金融、上海犁得尔私募、里昂证券、胤胜资产管理、深圳市瀚鑫私募、东亚前海证券、平安资管、华泰证券、上海开思私募、晨燕资管、鸿商资本、开源证券、Ascender Capital、太保资管、深圳趋势投资、浙商证券、平安养老保险、ParkwayCapital、光大证券、深圳世纪量子、图灵投资、东莞证券、北京乐雪私募、高毅资管、HSZ Group、长江证券、奕金安资管、万和证券、广州顺从私募、国源信达资本、交银施罗德基金、华创证券、鱼丫丫投资、和谐汇一资管、广东惠正私募、Lazard Asset Management、

	景泰利丰、中信保诚基金、花旗银行、国盛证券、鹏华基金、东北证券、恒盈基金等共 167 人
时间	2026 年 10 月 15 日-10 月 16 日
地点	深圳前海华侨城 JW 万豪酒店
上市公司接待 人员姓名	集团总裁申屠献忠先生、集团副总裁兼集团行政总裁钱峰先生、集团副总裁兼食农及健康产品事业部总裁李丰勇先生、集团副总裁兼计量及数字化服务事业部总裁徐江先生、集团副总裁兼技术服务事业部总裁周璐先生、集团副总裁兼财务负责人王皓女士、集团副总裁兼董事会秘书姜华女士、集团副总裁兼消费品事业部总裁田琪女士、环境事业部总裁武广元先生、建筑工程及工业服务事业部总裁曾啸虎先生、汽车及金属材料服务事业部总裁孙爽民先生、电子科技服务事业部总裁王晓谦先生、医药及医学服务事业部总裁刘涛先生、海事及自然资源服务事业部总裁任迪先生、AI 产品创新中心负责人兼美国公司总经理万云翔先生、集团人力资源总监陈志红女士、集团投资部总监杨潇栋先生、欧洲区总裁易永胜先生等集团管理层
投资者关系活 动主要内容介 绍	一、概览 （一）总体战略规划 公司中长期以加强增长的确定性为核心：公司中长期规划收入保持稳健复合增长，以内生增长为主、战略并购为重要引擎，利润率与经营性现金流同步提升，在建基地项目完成后公司将停止基地建设，资本开支逐步进入收获期，并持续提升 ROE 水平，做到“有利润的收入，有现金流的利润，有良好投资回报的现金”。 公司将以“123”战略分层推进：战略 1 成熟业务提升经营效率，提高利润率，确保现金流，战略 2 加速快增市场业务，积极投入资源布局第二增长曲线，使其成为事业部增长的主力；战略 3 孵育新市场业务，积极探索新领域、新技术、孵化新动能。公司不依赖风口，而是依靠韧性增长：以精益管理、数字化和人工智能提升运营效率；把并购整合打造为核心竞争力，并购优先考虑战略协同价值；国际化以国内业务为基础，逐步输出资金、人才与管理体系；以组织能力和规范治理保障规划落地。 （二）各事业部业务战略与进展

	食农及健康产品业务：食品检测行业集中度提升的拐点已经出现，正从小而散走向强者恒强，品牌、渠道与规模优势将持续放大。战略层面：固本，以精益与数字化、人工智能工具降本增效；突破，围绕宠物食品、健康营养与特殊食品、现代农业科技、日化及消费者感官研究做深做透，并由检测向知识服务延伸；蓄势，孵化银发经济、国际认证与新项目。事业部强调国际化不是加分项，而是必答题，对标国际检测认证机构深耕新兴市场，跟随国内食品企业出海，通过并购与机构互认加快全球网络建设。 环境检测业务：环境检测属于合规驱动的刚性市场。行业将进入秩序重组期，规范经营的头部机构有望受益。公司环境板块严守质量红线、全面推广精益生产、流程优化严控成本、以自动化与人工智能提升人均产值、强化回款管理、唤醒存量拓展增量，夯实基本盘，保持稳健增长，并提前布局农业环境治理、生态调查与监测、新污染物调查与检测等领域，把握“十五五”期间的业务机会。 医药及医学业务：板块覆盖医药、医学、医疗器械、生态及生物安全四大领域。战略1以安全及功效评价中心为核心，抓规模效应、上游布局、技术壁垒、动物设施四大抓手；战略2围绕创新药与生物药“科学家壁垒、质量研究、海外客户开发”三线并进，打造健康管理服务闭环，并为科技前沿医疗产品搭建从生物相容性、动物与体外评价到临床证据与注册路径的全链条服务能力；战略3前瞻布局 NAMs 等新型评价方法，国际业务上以合规为支点，建立全球交付能力，构建抗风险的国际化布局。今年以来板块签单增长较快，中国创新药出海与医疗器械全球化为板块提供中长期发展空间。 消费品业务：转型方向由“检测服务商”向“解决方案伙伴”升级，以化学检测为基本盘、以可靠性测试扩张与新赛道布局为两翼。化学检测凭借先发优势、渠道优势与规模效应持续贡献收入与利润；新赛道锁定人形、仿生、服务与四足机器人整机企业及关节模组、伺服电机、灵巧手等核心零部件厂商，并布局智能穿戴、低轨卫星等方向。半导体检测及分析中心保持高功耗与超高功耗测试的绝对核心优势，从研发阶段验证向量产测试延伸，并将能力跨界拓展至新能源与高端材料领域。轻纺消费品顺应家具智能化、情绪消费等结构性增长来源，坚持“运营效率就是竞争力”。 汽车及航空检测业务：战略1稳定传统市场、提质增效，深度绑定整车厂并
--	--

	从开发验证阶段介入客户研发流程；战略2抓住快增市场，战略落地、投资先行，围绕新能源汽车大三电、小三电、电机电控、车载电子、热管理及复合材料持续投入，坚持产能打满后再追加投资，确保资本开支与真实需求匹配；同时寻找第二增长曲线，布局航空材料与低空经济。战略3孵化海外市场，依托已并购海外机构的品牌、技术与渠道优势开发国际客户，服务中国汽车及航空产业链出海。 电子科技业务：电子电器领域守稳基本盘，横向拓展细分与海外市场、开辟高价值赛道，长短周期业务搭配、投资大功率测试，卡位下一代测试需求进行重塑；智能交通电子领域采用中心实验室加卫星实验室的网络布局，依托中心实验室的技术、设备与资质资源辐射周边，贴近战略客户与大客户服务需求。事业部推进重点项目建设，强化硬件设计与流程优势，依托全球海外认证网络支撑电子电器与汽车零部件产业出海，以数字管理持续提升运营效率。 绿色合规与可持续发展：围绕欧盟碳边境调节机制、东盟绿色合规与供应链社会责任三条政策强驱动的赛道布局，三条赛道相互交叉、彼此叠加，并通过旗下机构取得碳边境调节机制核查资质形成先发壁垒。事业部持续完善碳与社会责任资质矩阵，推动服务由一次性咨询转向年度持续服务，同时服务中国企业出海与国际客户的双重需求。 建筑工程及工业服务业务：在新旧动能轮替中主动做“减法”，对下行赛道收缩或退出，以提升收入质量；同时做“加法”，在成熟产品中优选可持续增长的细分方向。国内聚焦战略基础设施建设窗口、功能安全测试评估与认证、工业生产安全管理、新材料“测试+失效分析+培训”组合服务、贵金属矿产品全生命周期服务；海外紧跟传统产能出海与“一带一路”机遇，把国内成熟的检测能力与人才优势向外转移，承接新能源建设、储能与运维保障、能源开发与海洋工程等项目。国际化按并购进入、整合融合、本土化运营分步推进，推动业务由资本开支驱动向运营服务驱动转型。 海事及自然资源业务：以全球海事服务为业务基础、以能源转型拓展未来机会、以全球整合与运营能力支持长期发展，已在航运能源检测认证技术服务领域建立领先的市场地位。围绕全球船队绿色转型这一中长期、相对可见的需求，推动航运燃料检测从检测走向全周期解决方案，并布局天然气全产业链、工业气体及绿氢、绿氨、绿色甲醇等新型能源体系。海外把握海事服务升级、国内把握能
--	---

	源转型机遇，两大增长引擎共享技术、实验室与数字化平台。整合上坚持保留本地品牌、核心团队与客户关系，以“全球标准、本地人才”形成可复制的国际化增长模式。 数字信任服务：围绕电子认证、信息化测评、网络安全服务、欧盟网络韧性法案合规检测与人工智能合规服务构建 123 发展战略。传统市场巩固优势领域、聚焦经济发达地区守住份额；快增市场抓住网络安全这一政策刚需方向；新市场的判断是：欧盟靠统一立法与重罚事前压合规，中国靠事前备案准入与标准体系，美国由各州与行业自律补位，出海企业需同时面对三套合规语言——公司据此形成一套能力同时应对多法域要求的服务体系。 （三）底座能力 精益管理：精益管理已沉淀为公司的组织文化，实验室覆盖率逐年提升，效率改善成为实验室的常态化目标；改善提案数量与质量持续提升，并形成全员参与的闭环机制；公司通过专项培训培养精益骨干梯队，保障战略在基层落地。 人效管理：公司从“规模红利”走向“效能红利”。推进路径为“共识—试点跑通—系统化推广”，并以 123 战略牵引人效与资源配置同频，通过年度、半年度战略复盘持续校准方向，用同一把人效标尺决定做加法还是做减法。公司运用人力模型优化人员结构配比，构建“指标—拆解—闭环”三位一体机制，并打通财务与人力资源数据，推动人效从“减人增效”升级为“系统提效”。 人工智能应用：公司以人工智能重构检测认证服务流程，按“点、线、面”路径推进：先在客户研究、报告审核等点上突破，把专业规则沉淀为可复用能力；再沿检测业务全流程建设贯通的智能化产品体系，减少环节之间的信息断点与重复录入；最终实现共性产品规模化复制与并购后的能力复制。自主实验室以软件与设备自动化逐步融合，黑灯实验室是长期建设方向。对外，公司把服务能力延伸至算力基础设施与机器人系统可靠性等方向，发挥客户、专家与场景优势，在人工智能与真实产业之间建立新的专业价值。 并购战略：并购是公司重要增长引擎，公司坚持战略协同优先，所有标的须符合既定战略方向；定价保持审慎，中短期以中小型项目为主，中长期关注大型机构资产剥离和基金退出的机会；海外为并购重点区域，聚焦消费品、食品、海事、技术服务、产品认证、网络安全等方向，公司保持充足健康的项目管线，实
--	--

现从并购到价值创造。

二、现场交流的主要问题及回复

1、公司增长目标确定性来自哪里？今年并购节奏如何？

答：公司的增长不依赖对市场行情的判断，而是依靠有层次的战略布局：一是现金流业务持续贡献利润，专项业务陆续进入收获期，培育业务储备未来增长曲线，通过“123”战略形成梯队，不管经济情况如何变化，增长具有较强的确定性；二是规划目标已逐级分解至实验室层面，与年度预算和考核挂钩形成闭环，目标执行有保障。并购方面，今年整体推进节奏较去年有所延后，部分潜在并购项目已推进至后期阶段，若相关项目后续顺利完成交割，有望对明年经营增长形成正向贡献；并购交易受谈判、审批、交割等多重因素制约，项目能否落地及落地时点存在不确定性，自然增长部分公司自身可见、可控。

2、随着海外占比逐步提升，公司如何管控汇率风险？

答：随着国际化推进，公司对汇率管理高度重视。一是团队方面，公司设有专门团队跟踪外汇变动，并联动海外财务团队共同管控外汇敞口；二是结算方面，高汇率波动区域优先采用美元、欧元结算，收到当地货币及时完成兑换；三是资金规划方面，海外资金需在利率与汇率之间做专业平衡，公司整体采取保守管理策略。从目前情况看，外汇损益对利润表的影响基本可控；未来随着国际化程度提升，公司将持续完善汇率管理机制。

3、医药医学板块的差异化优势是什么？

答：公司该板块具备独特的差异化优势：一是抗周期属性强，安评业务覆盖药品、医疗器械、农药、化学品、化妆品、功能食品六大板块，单一行业下行时其他板块可形成业务替补；二是产能按需建设，根据客户需求和市场变化有节奏扩充产能，决策链条短，规避大规模产能闲置风险；三是依托集团综合平台，可为重点大客户提供优先服务和协同支持。

4、公司精益管理推行多年，人效是否存在天花板？长期能否对标外资人均产出？

答：精益管理已在公司推行多年，并沉淀为全公司的组织文化。利润率受行业价格竞争、新业务阶段性亏损、业务结构变化等多重因素影响，精益是提升盈

	利的重要手段之一，效果在持续体现。人效方面，公司内部设置人效仪表盘，各事业部按月跟踪，人效提升是各部门负责人的核心职责；人效受业务结构影响较大，不同板块差异明显，公司以持续改善为目标，不设置硬性人效考核绝对值。公司人均产值持续提升，伴随行业格局改善、落后产能出清、实验室产能利用率提升，人效与利润率仍有改善空间。 5、公司在股东回报、ROE 提升方面有何规划？ 答：分红方面，公司坚持稳健的分红政策，不做跳跃式大幅分红；资金优先用于固定资产投资和并购，分红能力随盈利增长持续增强，年末回购运营良好的参股公司少数股权后，也将进一步释放分红与并购资金空间。ROE 方面，提升 ROE 是公司重要经营方向，经营管理委员会已专题研讨并推动落地举措，目前部分净资产回报偏低，具备改善空间；同时公司债权融资能力充裕，现阶段暂无大额发债融资计划。整体而言，公司将在把握增长机会与提升股东回报之间保持平衡。 6、公司海外并购分布在多个国家、多个业务板块，与国际同行如何对标，如何实现 1+1>2 的协同效应？ 答：国际同行的业务性质各不相同，公司围绕每条业务线自身的逻辑和战略进行海外布局：消费品板块参考国际头部机构，在产品生产国布局实验室，服务出口客户的全球供应链；海事业务搭建全球采样测试网络，按客户需求在不同区域配置能力；认证业务收购具备欧盟资质的机构后，由国内团队承接客户测试需求、海外主体出具认证文件，帮助中国出口企业获得国际认可，以此实现业务协同。部分海外标的能够帮助国内业务获得国际客户认可、带来协同增量，例如公司通过海外机动车认证标的获得国际主机厂认可，每年为国内测试业务带来可观增量。公司海外并购战略清晰且多年保持稳定，将按既定节奏稳步推进。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 15 日-2026 年 10 月 16 日