

证券代码： 301306

证券简称：西测测试

西安西测测试技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 16 日 (周五) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、西测测试 董事长、总经理李泽新 2、西测测试 董事、副总经理、董事会秘书乔宏元 3、西测测试 董事、副总经理、财务总监王鹰 4、西测测试 独立董事何军红 5、长江证券 保荐代表人费新玉
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、2024 年管理费用率同比上升 4.7 个百分点至 21.5%，在营收下降背景下，这种管理成本刚性是否制约盈利能力修复？如何实施降本增效？ 尊敬的投资者你好，2024 年管理费用率同比下降约 5 个百分点，公司会持续关注和开展增效降本工作。感谢您的关注！ 2、2024 年检测业务毛利率同比下降 8.3 个百分点至 49.2%，这种盈利能力弱化是否源于价格战或成本上涨？如何重建定价权？ 尊敬的投资者您好，检测业务毛利率同比下降，主要原因是

公司部分新能力建设的产能尚未充分释放所致。感谢您的关注！

3、2024 年销售费用率同比上升 3.2 个百分点至 18.7%，但营收仍下滑，这种费用投入与产出失衡是否反映市场开拓策略失效？如何优化销售资源配置？

尊敬的投资者您好，2024 年营业收入同比增加 33.57%，销售费用率同比下降 4.5 个百分点。感谢您的关注！

4、存货周转率连续三年下降至 1.82 次，库存商品占比提升至 42.7%，在营收下滑背景下存货积压是否反映市场需求预判失误？跌价准备计提比例仅 2.1%是否充分？

尊敬的投资者您好，2024 年存货周转率为 5.87，同比略有下降。库存商品占比为 30.5%，同比略有降低。周转率略有下降主要是公司电子装联业务同比增幅较大，发出商品同比增加较多所致。感谢您的关注！

5、西测测试 2024 年营收同比下降 23.38%，但测试服务收入占比升至 65.7%，这种业务结构调整是否意味着传统检测业务萎缩？如何评估新业务的市场渗透率和盈利潜力？

您好，请关注公司披露的年报数据。公司是一家从事军用装备和民用飞机产品检验检测的第三方检验检测服务机构，为客户提供环境与可靠性试验、电子元器件检测筛选、电磁兼容性试验、同时开展检测设备的销售以及电装业务。公司具备从元器件筛选、电装、环境与可靠性试验、电磁兼容性试验为一体的“一站式”服务能力，借助公司建立的品牌公信力不断挖掘客户需求，持续获得新的业务。公司保持战略定力，坚持为装备事业做出应有努力。谢谢关注。

6、2024 年存货中在产品占比升至 34.6%，较上年增加 11 个百分点，在营收下滑背景下，这种在产品积压是否反映生产计划与市场需求脱节？如何优化供应链管理？

尊敬的投资者您好，2024 年存货中在产品占比为 11.9%，较上年的 31.5%下降 19.6 个百分点。公司会持续加强供应链管理，关注存货周转。感谢您的关注！

7、2024 年检测设备销售毛利率骤降至 19.3%，较上年下降 28.7 个百分点，这种产品盈利能力崩塌是否源于市场竞争加剧或成本失控？该业务线是否面临战略收缩？

您好，公司检测设备销售不是公司的核心业务，主要是按照客户需求提供部分测试设备销售。感谢您的关注。

8、2024 年测试设备产能利用率仅 67.4%，较上年下降 12 个百分点，在营收下滑背景下，产能闲置是否暴露投资决策失误？如何提升资产运营效率？

您好，公司按照确定的战略，以市场和客户需求为导向，不断加强服务能力提升，具备从元器件筛选、电装、环境与可靠性试验、电磁兼容性试验为一体的“一站式”服务能力，公司投入产能到产能提升，受到行业、市场、自身能力等多重因素决定，投资回报需要一定的时间，借助公司建立的品牌公信力不断挖掘客户需求，持续获得新的业务。感谢您的关注。

9、2024 年环境与可靠性试验收入同比下降 37.6%，毛利率却逆势上升至 58.1%，这种收入与利润背离是否源于成本削减而非市场竞争力提升？是否存在低价竞争风险？

尊敬的投资者您好，2024 年环境与可靠性试验收入同比下降 1.15%，毛利率同比下降 17.17%，主要是部分新能力建设产能尚未完全释放。感谢您的关注！

10、2024 年研发费用同比增长 15.6%，但研发人员数量减少 12.4%，这种投入与人力配置的矛盾是否暴露研发战略调整？如何评估新技术储备的商业化前景？

尊敬的投资者您好，公司持续以战略方向为牵引，确定技术研发方向，引入技术研发人才，持续完善研发激励机制。感谢您对公司的关注！

11、2024 年其他业务收入占比升至 12.7%，但毛利率仅为 8.3%，这种多元化尝试是否拖累整体盈利能力？如何评估新业务孵化成本与收益的平衡点？

尊敬的投资者您好，其他业务收入主要为销售代理收入、设

备维修收入、销售材料收入等，均为非持续性业务。感谢您的关注！

12、电子联装业务毛利预期是多少？该业务何时才能盈利？

尊敬的投资者您好，公司电子装联业务是重要的业务板块，是一站式服务模式的重要一环，但受供应商导入及承接业务特点的影响，目前多集中在小批试产阶段，尚不足以覆盖固定成本分摊，2024 年尚呈现亏损状态。感谢您的关注！

13、2024 年经营活动现金流净额同比改善但仍为负值，投资活动现金流净流出扩大至 1.2 亿元，这种资金流结构是否表明公司依赖外部融资维持运营？如何平衡扩张与资金压力？

尊敬的投资者您好，公司持续关注发展与安全的平衡，根据公司发展规划推进情况，2024 年购置固定资产支出同比下降 2,643 万元，筹资活动现金流入较上年增加 25,825 万元。公司会持续加强推进应收账款清理工作，保持现金流安全稳健。感谢您的关注！

14、2024 年经营活动现金流量净额与净利润之比为 0.72，较上年下降 0.35，这种盈利质量弱化是否源于收入确认政策激进或回款周期延长？如何提升现金流匹配度？

尊敬的投资者您好，2024 年经营现金流入为 29,583.32 万元，同比增加 11,273.79 万元；经营现金净流量为-10,055.48 万元，较上年-12,836.02 万元增加 2,780.53 万元。公司持续落实经营发展战略，2024 年盈利情况同比下降。感谢您的关注！

15、公司在 2024 年是否有新的投资者关系活动或计划？这些活动对提升公司形象和投资者信心有何帮助？

您好，公司积极接待投资者，加强与投资人及潜在投资者的互动交流，公司也将持续参加行业交流及策略会，传递公司价值。市场价值的传递，有利于提升公司形象，有利于向投资人更加详细的传递行业、公司发展的情况，从而建立良好的形象，公司将持续加强投资者互动，不断树立西测品牌。

16、贵公司增收不增利的情况预计会持续多久？对造成这一情况的电子联装业务可否详细说明？预计何时产能利用率能够达到贵公司目标？预计该项业务在产能利用率达到目标后的毛利为多少？电子联装业务的核心合作伙伴都有哪些？

您好，公司检测业务的开展需要一定的设备及人员投入，营收规模扩大将提升产能利用率从而实现增加收入，利润提升。电装业务是补充公司的服务链的重要举措，使公司具备从元器件筛选、电装、环境与可靠性试验、电磁兼容性试验为一体的“一站式”服务能力，公司具备了链式服务的能力，这一模式将为航空、航天客户提供新的可选服务模式，从而解决客户质量、效率、价格的核心痛点。目前各项能力建设、取证及客户验厂工作陆续完成，处在持续拓展市场，提升服务质量的阶段，随着产能利用率的提升，公司业绩将有望改善。同时公司电装业务的主要目标为航空、航天军工客户及部分具有规模的民品客户，具有高可靠性要求的特点，公司的主要客户为公司服务链的军工及部分民品客户，可关注公开的信息。谢谢。

17、2024 年研发资本化率为 0，全部研发费用费用化处理，这种会计政策是否保守？如何平衡研发投入与财务稳健性需求？

尊敬的投资者您好，公司研发费用的会计处理严格按照会计准则的相关规定进行处理。感谢您的关注！

18、2024 年销售费用率同比提升 2.1 个百分点至 12.3%，但销售团队规模缩减 15%，这种投入产出比恶化是否源于市场开拓策略失效？如何调整销售策略？

尊敬的投资者您好，2024 年公司销售费用率同比下降 4.5 个百分点至 11.6%，销售人员为 103 人，同比增加 15 人，公司会根据战略发展需要持续加强市场开拓，同步关注销售费用保持在合理范围。谢谢您的关注！

19、2024 年研发人员薪酬占比研发费用达 62.3%，但专利数

量同比减少 15%，这种人力投入与产出背离是否反映研发效率低下？如何优化研发激励机制？

尊敬的投资者您好，公司持续以战略方向为牵引，确定技术研发方向，引入技术研发人才，持续完善研发激励机制。感谢您的关注！

20、2024 年新增客户收入占比达 28.3%，但前五大客户收入占比仍维持高位，这种客户结构是否制约业务多元化？如何建立更稳定的客户生态系统？

尊敬的投资者您好，根据公司发展战略，在市场拓展、客户开发、业务协同等方面均按照既定规划在稳步推进，构建相互协同、促进的产业发展格局。感谢您的关注！

21、2024 年应收账款周转天数延长至 178 天，较上年增加 42 天，且前五名客户占比达 61.3%，这种客户集中度与回款周期双重压力是否构成重大财务风险？如何改善现金流质量？

尊敬的投资者您好，大客户战略是公司战略之一，2024 年公司加强了应收账款清理工作，应收账款周转率较上年略有提升。同时，公司持续在加强资金管理工作，确保现金流安全。感谢您的关注！

22、公司是否与华为开展了除汽车零部件以外的其他产品合作？

您好，公司是华为部分实验领域的合格供应商。感谢您的关注。

23、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

您好，检验检测行业整体处于发展期，我们认真研读了同行报告，有很多公司取得了优秀的业绩，发展稳健，值得公司学习。公司由于所处的军工检测的行业情况及结合公司的发展规划，2022 年上市至今主要在能力建设投入期及业务爬坡期，不断优化自己的商业模式，持续提升自身竞争力，我们相信，在公司全

体员工的努力下，公司会越来越好。谢谢。

24、公司是否已有低空飞行器相关检测业务？低空相关业务有何预期？

尊敬的投资者您好！公司是一家从事军用装备和民用飞机产品检验检测的第三方检验检测服务机构，目前主要业务集中在环境可靠性试验、电磁兼容试验、元器件检测以及电装业务。公司可为低空飞行器提供环境可靠性试验及电磁兼容试验等多种检测服务。

2024 年政府工作报告明确提出“以科技创新引领现代化产业体系建设，加快形成新质生产力”的首位任务，巩固扩大新能源汽车、信息通讯等产业优势。打造生物制造、商业航天、新材料、低空经济等新增长引擎。中国航空航天市场发展迅速，在国防现代化、卫星互联网基建及低空经济爆发的三重驱动下，商业航天领域成为全球增长最快的航天经济体之一。伴随着国家鼓励发展的卫星产业、低空经济产业，为无人机、eVTOL 等产业提供了广阔的市场发展前景，相关的检测领域将受益于上游的产业发展，带来巨大的市场机遇。公司也在持续关注低空经济给检测行业带来的机遇。感谢您的关注！

25、行业以后的发展前景怎样？

您好，第三方检验检测行业属于战略新兴产业，公司从事的军工领域的检测服务是装备质量保障的重要环节，公司在航空航天领域服务能力逐年提高，随着行业的发展，公司将积极为装备质量提供更好的服务。谢谢。

26、2024 年预付款项同比增长 89.6%，而应付账款同比下降 21.3%，这种上下游资金占用能力变化是否反映供应链地位弱化？如何提升产业链话语权？

投资者您好，2024 年预付账款同比下降 71.4%，应付账款同比增长 66.6%，供应链地位未发生弱化现象。感谢您的关注！

27、什么时候能做到盈利

您好，按照上市公司信息披露的要求，请您关注公司的定期

报告，谢谢。

28、2024 年航空装备检测收入占比降至 38.5%，而电子元器件检测收入增长 41.2%，这种业务重心转移是否符合行业发展趋势？如何应对传统军工领域需求放缓？

投资者您好，2024 年环境与可靠性试验与电磁兼容性试验收入占比由上年的 71.05%下降至 56.39%，电子元器件检测筛选收入占比由上年的 10.01%下降至 5.46%，主要报告期内，公司按照既定的战略方向持续发力，以子公司吉通力电装业务为牵引，持续推进“一站式”服务产业链构建所致。感谢您的关注！

29、为何在上市超募 4 亿资金且拟建项目并未完成的情况下，时隔两年又小额快速融资？

尊敬的投资者，您好，小额快速是上市公司融资的重要工具之一，公司结合公司业务需求及公司资金情况及时披露相关进度，谢谢！

30、公司之后的盈利有什么增长点？

公司是军用装备和民用飞机产品检测项目较为齐全的第三方检验检测机构。经过十余年的积累，环境与可靠性试验服务能力及技术能力大幅提升，特别是在航空、航天军工产品的检测服务能力持续增强，尤其是电子产品、热真空等试验在服务规模、技术能力、人才积累等方面的行业享誉度不断提高；公司加大在电磁兼容性试验能力方面的建设，采用国内、国际先进的设备构建了电磁兼容测试集群，服务能力显著提高，技术服务能力获得众多客户认可；在元器件检测领域，公司持续加强在 DPA、芯片检测、国产化验证能力的投入，技术水平进一步提高；以子公司吉通力电装业务为牵引，持续推进“一站式”服务产业链构建，随着新模式的不断推进，不断提升公司的综合竞争能力。

同时，公司按照确定的全国布局的战略，加大在西安、成都、北京、武汉等地的实验室建设力度，业务区域基本完成西北、西南、华北、华中的初步布局，将有利于公司做大做强的目标实现，市场拓展服务能力进一步提升。业务覆盖面和行业知名度不断提

	升。敬请持续关注公司的发展，欢迎您到公司现场调研走访。谢谢。 31、2024 年是否有芯片检测收入？ 公司电子元器件失效分析能力范围覆盖阻容感、分立器件、集成电路等多种类型。公司具有部分军用芯片的测试能力，请持续关注公司的公告。 32、公司本期盈利水平如何？ 公司近年来加大产能投入，随着市场拓展及产能利用率的提升，将有望提升公司业绩，相关盈利情况，请持续关注公司的公告。 33、领导，您好！我来自四川大决策 国内低轨卫星密集发射 卫星互联网迎来“拐点年”，公司相关业务有没有明显改善？ 您好，低轨星座计划(如“星网工程”)加速推进，政策红利释放、市场需求提升，公司在商业航天卫星试验测试业务有一定提升，具体披露数据，请持续关注公司定期报告。
附件清单(如有)	
日期	2025-05-16 17:31:47