

如果是跨行业并购，或者是收购民营企业标的，一般不会超过 10 倍左右的市盈率。

问题 3、建工建材检测业务的服务半径如何？

回答：建筑工程检测需要同时接受市场监管总局和当地住建委的质量监管，具有明显的区域性特征，一般来讲一个检测机构的服务半径是所在地级市及周边。从公司总部来讲，中低端的建工检测业务主要服务于北京及周边市场，高端的建工检测业务如公司近年来一直做的国家重点工程的环保控制服务，是可以辐射全国的。

建筑材料检测没有地域性限制，但也易受到运输半径、价格等因素的影响，一些中低端的检测比如混凝土石块、砖瓦等单价较低，运输成本较高，运输半径影响较强。公司总部有多家国家级和行业级的建材产品质检中心，建材检测业务是辐射全国的。

问题 4、公司业务和地产周期的关系如何？

回答：有一定的相关性，但不是单一相关。以下三方面都对公司业务的增量有贡献：一是基建工程带来的新增市场；二是与国家质量管理部门逐步趋严趋高的质量要求有关；三是既有建筑检测带来的存量市场。

问题 5、公司的研发费用主要用在哪里？

回答：公司每年都会承担多项国家项目，同时也会自立很多课题，承担检测行业一些前沿领域的研究，主要投入都在检测方式方法的研究、标准制修订、科研项目等方面。

问题 6、公司业务有多少来自政府和大股东？

回答：公司获得客户的方式完全是市场化的，客户多且分散，公司前五大客户的销售收入只占到公司营收的 5.5%，其中来自政府的项目主要通过招投标的方式获得，政府委托抽检占公司营业收入不到 5%。

作为公司实际控制人的中国建材集团，2018 年与公司发生的关联交易只有 2000 多万。

问题 7、大股东对公司的管理情况如何？

回答：中国建材集团作为公司的实际控制人，对公司的管理是战略导向和目标导向的，对公司考核有完善的 KPI 考核体系，包括经营业绩指标、债务风险指标等共计十个经济考核指标，公司的日常运营管理还是完全按照《公司法》的要求开

展的。

问题 8、公司未来发展是否考虑增加债务？

回答：今后随着行业内整合契机加大和公司并购速度的加快，会考虑通过增加债务、资本市场直接融资等方式去发展，但目前暂时不涉及。

问题 9、公司是否有股权激励、员工持股机制？

回答：公司作为国有控股上市公司,目前不是双百试点企业,暂时无法开展员工持股计划。目前,公司对员工有系统的基于业绩、风险控制、研究成果等指标的考核和业绩激励措施,实施以来取得了不错的激励效果。

问题 10：不同业务的账期情况如何？

回答：建工类检测业务，一般都是按照合同，根据工程项目的进度来结算，基本周期在 1-2 年，这一部分会在应收账款中体现。

建材类检测业务，都是先收钱后出报告，利润确认是在出报告之后，这一部分会在预收账款中体现。

问题 11、在收购时候，和竞争对手相比公司的优势体现在哪里？

回答：主要体现在技术、品牌、良好的政府关系三个方面。在技术和品牌方面，作为建工建材检验检测领域内的龙头企业，又有得天独厚的技术资源，在市场上有良好的知名度与美誉度,这些都是其他机构愿意和公司合作的基础。在政府关系方面，于政府类事业单位检测机构而言,公司作为国有控股上市公司，与合作方在文化背景、管理治理等方面具有相同的文化渊源，在市场、技术等方面具有较强互补性，所以更容易达成合作。

问题 12、公司收购之后如何做好管理和对接？

回答：首先会做到战略管控、财务管控到位，其次也会进行管理体系、技术资源、市场等方面的对接，会提名子公司的总经理、管业务或质量的副总、财务负责人，现在公司对并购后企业的管理力度和资源对接力度也在不断加大，只有做好并购后优势资源的对接和整合，才会产生业绩的增量。