

证券代码：300417

证券简称：南华仪器

佛山市南华仪器股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：NH/IR2020-04

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	民生证券股份有限公司关启亮、徐昊
时间	2020年9月17日10:30—11:30
地点	南华仪器一楼会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务代表彭丽杉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司汽车检测设备的下游客户主要为哪些？2019年贡献收入情况和占比？拓展中的客户？</p> <p>答：下游客户包括机动车检测站、发动机厂、汽车维修厂、4S店、科研院校等，其中机动车检测站使用的安全及排放检测设备及系统贡献的收入比较大，占90%以上。公司以服务促进销售，不断挖掘新用户和维护现有客户的改造升级业务。</p> <p>2、汽车检测设备的核心竞争力主要是哪些？</p> <p>答：我司主要的核心竞争力是技术壁垒和价格优势。公司掌握了所有产品的主要核心技术，尤其是掌握了生产关键部件（如：不透光度计检测平台和气体分析光学平台）的核心技术，代替了进口采购，具有成本优势。同时相对于购买关键部件进行组装生产的竞争对手而言，能够在最短时间内向客户提供更好的标准化、专业化的售后技术支持和服务。</p>

3、公司目前订单情况？公司接到订单后发货要多久？发货到安装时长大概多久？生产一个单台仪器分别需要的时长？

答：目前公司业务订单情况良好，按计划排产并及时交货。发货时长 0—60 天不等，到货即可安装，视客户安装条件而定。生产周期视投产批量不同而不同。

4、目前公司核心零部件自制率是多少？未来计划提升目标？价格还能降低多少？

答：公司核心零部件自制比率位居行业前列，不透光度计检测平台和气体分析光学平台等关键部件均为自主生产。公司会紧随行业发展趋势，不断加强研发和技术积累，提升核心产品的自制率。公司产品的价格主要受到市场需求的影响，根据不同的市场区域执行销售策略，从而提升公司产品在市场中的竞争力。

5、国外竞争对手有哪些？价格相比优势有多少？市场份额情况介绍？国外主要有哪些生产、销售机动车检测产品的公司？目前国外企业进入中国市场较少的原因？

答：机动车检测设备和系统的竞争对手以国内企业为主，国内的产品以质优价廉获得用户青睐。整车制造商用于新车出厂检测时使用国外的机动车检测产品，价格较昂贵，几百万至几千万不等。

6、服务类和设备类的收入占比情况？

答：公司主营业务收入的统计口径按环境监测设备及系统、机动车检测设备及系统两个大类进行统计，未对服务类、设备类进行详细的金额核算。

7、尾气检测业务上半年情况？接下去怎么看？

答：公司 2020 年上半年机动车检测设备及系统实现营业收入 12,848.76 万元，较上年同期减少了 38.70%，主要是受到疫情和相关检测设备的集中性需求减少的影响。由于目前新国标已全面

落实,绝大部分检测站相关设备已按新国标要求更新及配置完毕,未来机动车排放和安全检测设备及系统的销售主要来源于新站建设及其他产品的更新换代,以及一些新的国家标准的推行。

8、目前是否有抽检的比例,情况是怎样的,怎么看行业空间?

答:公司目前对所有的产品进行全检,合格后才可以出厂。汽车保有量目前仍处于持续增长态势,机动车检测市场不断扩大,机动车检测需求是长期存在的,检测设备行业整体是具有发展前景。

9、在建工程的情况介绍?

答:截至2020年6月30日,我司在建工程余额为0,主要是在建工程项目南华数据中心系统于报告内竣工验收转入无形资产。

10、公司新业务拓展情况?

答:公司根据市场不同客户的需求,开发出高、中、低档的环境监测仪器及系统设备,并按照各省市地区环保部门的政策的推广计划,做好不同行业的市场的拓展工作,目前正按计划有步推进中。

11、公司股东和高管的情况介绍?

答:公司控股股东及实际控制人为杨耀光、杨伟光。公司目前高级管理人员为总经理梁伟明、总工程师苏启源、副总经理王光辉、副总经理陈勇理、副总经理肖泽民、副总经理兼董事会秘书伍颂颖、财务总监周柳珠。

12、公司产品是怎么确认收入的?预付比例是多少?到货后确认收入比例?验货后确认收入比例?是否有质保金?大概是多少?

答:(1)不需安装产品:在满足上述条件下,于商品发出,客户签收后确认收入实现,无质保金;(2)需安装系统产品:产品已发出,按合同完成安装,公司取得客户签署的安装完工证明《货

物安装完工确认单》或验收证明时，确认收入的实现。不需安装产品一般先收款后发货；系统产品预付比例视每个合同的约定，一般为 50%-60%，收到《货物安装完工确认单》或验收证明时 100% 确认收入。有 5%-10%的质保金。

13、公司 2019 年新国标的集中性需求爆发，是什么时候开始有感觉的？高峰期是哪几个月，低点是哪几个月？

答：从标准公开征求意见时获悉。新国标于 2018 年 11 月出台后订单逐渐增加。