

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-

05

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	中信证券研究部汽车组研究员王诗宸 招商资产管理（香港）有限公司李烜任
时间	2020年9月28日15:00—17:00
地点	南华仪器一楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书伍颂颖 证券事务代表彭丽杉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、行业未来的发展空间如何？技术壁垒在哪？目前的竞争格局如何？主要竞争对手市场份额是多少？</p> <p>答：近两年机动车销售量虽有所放缓，但汽车保有量仍处于持续增长态势，机动车检测市场仍在稳步扩大，机动车检测需求是长期存在的，机动车检测行业整体是具有发展前景的。目前市场占有率较大的企业包括南华仪器、安车检测、石家庄华燕等，竞争对手的市场份额没有第三方的统计数据。技术的壁垒是公司能批量自主生产核心的元器件，不需要依赖国外进口。</p> <p>2、公司对未来2-5年行业发展怎么看？</p> <p>答：现行国家政策有利于机动车检测行业持续发展，政府允许民营资本进入下游检测站、“三检合一”政策及放开检测价格管制等，加快了机动车检测行业的良性竞争，市场稳步扩大，对公司有积极影响。</p>

同时“国六”排放标准、新国标检测标准的提高，都反映我国对于环境保护的要求不断提升，机动车检测设备行业发展趋势向好，集中性需求过后在原有基础上进入一个新台阶。

3、公司目前各项业务市场占有率多少？未来有望达到多少？

答：公司主要业务为机动车检测设备及系统、环境监测设备及系统两个部分，目前机动车检测设备及系统对公司收入贡献较大，占比90%以上，在汽车检测后市场所占份额较大。

4、产品的渗透率目前是多少？未来有望达到多少？

答：公司的产品渗透率没有统计数据，使用汽车检测产品的目标用户的总数量未作统计。

5、公司的经营模式？竞争优势？

答：公司主要采取自主生产模式，产品主要的软硬件均由公司自主设计研发及生产的，可以为客户提供定制化产品方案。生产完成后，公司安排专业技术人员进行现场的安装、技术指导以及后续的运营维护等提供服务支持。公司采用“订单为主、计划为辅”的模式进行采购。公司的销售模式主要是直销和经销相结合。

公司在掌握产品核心技术方面具备竞争优势，公司掌握生产关键部件的核心技术，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。

6、定价模式？

答：公司产品属于成本加成的定价模式，因客户需求差异较大，公司须根据客户的具体要求提供定制化产品方案最终定价。

7、公司竞争对手的具体情况？

答：公司主要的竞争对手为安车检测、石家庄华燕等，我们对自

己的成本和技术比较了解，我们不了解竞争对手的具体情况。

8、公司未来的业务的布局方向？

答：公司坚持在汽车检测领域做专做强的基础上，利用自身技术储备向环境监测检测领域发展，市场空间广阔。目前公司产品主要应用于工业领域的污染源排放物检测，公司根据市场不同客户的需求，开发出不同的环境监测仪器及系统设备，做好不同行业的市场的拓展工作。公司密切关注各省市地区环保部门的政策。

9、公司目前产能布局如何？项目的进展情况？

答：公司主要根据经营计划 and 市场需求合理安排产能投放及布局。

10、公司未来末段时间内的排产计划如何？

答：公司目前生产运营情况正常，生产线正常排产。

11、公司未来资本开支情况？具体投哪些项目？

答：短期内公司无大额资本开支计划，主要为日常性资本开支，主要包括各类产品线的设备扩充、新产品研发投入、数据中心系统投入等。对于未来规划和资本性开支，公司将根据自身发展情况、发展战略综合考虑，适时作出有利于公司发展的相关决策。

12、公司的 KPI 考核哪些指标？

答：公司对一线员工根据不同部门、不同岗位全部实行绩效考核制度，月度工资与绩效考评挂钩，年终进行绩效考核。对于公司高管团队及核心管理层、技术骨干团队实行指标考核，制定了相应的薪酬激励及考核制度，年度薪酬与当年实现的利润挂钩，充分调动公司员工的积极性。

13、疫情对公司的影响？

答：今年上半年，到国内新型冠状病毒传染疫情等因素的影响，公司及其他子公司在确保员工安全、健康的前提下，稳步有序恢

复公司各项经营活动，由于复工延期与交通管控，造成部分销售订单拓展受到限制，公司产品现场安装工作无法全面开展的情况，同时对项目正常验收和回款也造成一定影响，导致公司上半年主营业务收入减少，随着国家开展了一系列的调控和保障工作，疫情影响将逐步缓解。

14、南华仪器 2020 年中报显示的职工工资相比 19 年大幅增长近 300% 但经营收入无对应增长想知道薪酬变动或者调整的原因是什么？

答：2019 年上半年，公司为充分调动主要经营管理技术骨干人员的积极性，董事会通过了《关于修改公司薪酬制度的议案》。薪酬制度改革后，上述人员的薪酬与年度新增利润挂钩，由基本岗位薪酬+年度基本奖金+年度效益增长奖金组成，当年度的效益增长奖金按一定比例分多年发放。2019 年度未发放部分作为留存奖金确认为长期应付职工薪酬科目，因此出现 2020 年中报的应付职工薪酬与长期应付职工薪酬合计大于 2019 年中报。

15、南华仪器下半年的销售展望及如果疫情下市场需求持续疲弱公司管理层的应对方案

答：今年上半年，到国内新型冠状病毒传染疫情等因素的影响，公司及其他子公司由于复工延期与交通管控，造成部分销售订单拓展受到限制，公司产品现场安装工作无法全面开展的情况，同时对项目正常验收和回款也造成一定影响，导致公司上半年主营业务收入减少，随着国家开展了一系列的调控和保障工作，疫情影响将逐步缓解。公司管理层会充分分析自身情况，保证产品质量的前提下，持续推行精细化管理，加强全面预算管理和成本管控，降低各项运营费用。

16、新政策利好出尽后，你们营收增速下降了，但市场需求是否是一时压抑，还是整体都减弱了？

答：公司行业受国家相关政策影响较大，2019 年国家标准 GB3847-2018《柴油车污染物排放限值及测量方法(自由加速法

及加载减速法)》以及 GB18285-2018《汽油车污染物排放限值及测量方法(双怠速法及简易工况法)》(以下合并简称“新国标”)于 2019 年 5 月 1 日正式实施,带来相关产品的集中性需求,2019 年销售业绩大幅增长。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,市场上相关检测设备的集中性需求减少。

17、16-20 年,只扩了一次股本,但不知道以后是不是都有不停扩股的想法?

答:公司不排除未来在适当时机增资扩股,需结合公司的经营计划和战略规划综合考虑。

18、公司毛利率从 2019 年相比 2018 年大幅提升,但是在今年上半年毛利率又相比 2019 年下降,原因是什么?未来的毛利率水平怎么变化?

答:由于 2019 年新国标的实施导致排放类检测产品的需求增幅较大,而对应排放类检测产品为年度的新产品,产品供不应求,因此产品的毛利率较高。但新产品成熟之后,其他厂家类似的产品进入市场后,对于产品价格也做相应的调整。未来产品的毛利率是视市场情况来调整。

19、公司账上现金及其等价物这么多,公司的未来的业务规划或者有没有收购的意愿?

答:公司把企业经营管理、经济效益稳步提高作为公司的核心目标,公司不排除通过并购等外延式扩张实现发展,结合公司的战略规划综合考虑相关计划。

20、汽车检测设备的核心竞争力主要是哪些?

答:我司主要的核心竞争力是技术和成本优势。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。

21、公司目前的订单情况和往年相比是怎样的？

答：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，相关检测设备的集中性需求减少，公司订单与2019年相比有所下滑。

22、公司存货相比往年提升了很多，具体原因是什么？

答：2019年由于新国标的实施，市场需求旺盛，公司存货备货量较多，同时公司某些元器件需要进口采购，因受中美关系影响，公司作较多备货以保证生产的稳定以及供应链安全。

23、公司下游客户是哪些？有没有具体占比？在谈的客户有哪些？

答：对于机动车检测产品，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。对于环境监测产品，有固定污染源排放的企业都是我们的下游的客户，这个范围比较广。

24、目前的市场格局情况如何？公司对未来市场格局如何看待？公司怎么保持自己的核心竞争力？

答：目前机动车检测产品的市场占有率较大的企业包括南华仪器、安车检测、石家庄华燕等，还有较多其他小规模的企业。随着国家技术标准的不断提高，小企业可能存在因技术升级、研发实力较弱等原因逐步退出市场的情形。未来对于机动车检测产品，我们将以服务促销售，不断挖掘新用户和维护现有客户的改造升级业务。对于环境监测类的产品，由于市场容量比较大，公司将不断延伸自己的核心技术到不同的行业和领域。公司未来的初心不改，致力将自主研发和掌握核心技术作为企业核心发展战略，自有技术和专利技术并驾齐驱，努力在环保行业做大

	做强。
--	-----