

证券代码：300445

证券简称：康斯特

北京康斯特仪表科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-05-22

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>5月投资者接待日活动</u> ）
参与单位名称及人员姓名	浙商证券、东兴证券、华商基金、证禾基金、鑫翰资本、泰玥众合投资、凯瑞加投资、东方财富等
时间	2023-05-22
地点	康斯特延庆智能仪表产业园
上市公司接待人员姓名	魏钦刚 副总经理 刘楠楠 董事会秘书 李 广 证券事务代表
投资者关系活动主要内容	<p>本次活动交流关键词</p> <p>康斯特延庆智能仪表产业园；业绩增长与行业变化、国际市场增速、存货增长原因、高精度压力传感器及应用等</p> <p>主营业务及压力传感器相关问答</p> <p>（1）关于主营业务，请介绍一下行业增量、产品增量以及渗透率增长情况？</p> <p>答：首先，在需求层面，根据我们估算行业整体增速约在5%~8%左右，公司增速约是行业的3-4倍；其次，在产品层面，压力检测产品占公司检测产品业务的76%，是公司的核心产品线，这部分增量在业绩体现上会更明显；最后，在市场层面，我们的产品目前国内主要应用在校准场景中，压力检测产品的市场占有率约为15%~20%，高渗透率的主要集中火电、计量检测等行</p>

业，类似石油/管道、精细化工、医药、气象、离散制造等领域我们的渗透率还很有限，如果放到全球市场看整体市占率可能仅 3%左右，所以我们还要继续完善产品线并提升用户对我们的认可，行业渗透也会提高。

(2) 国内采购外资产品的用户，如果转为采购我们的产品，主要会考量哪些因素？

答：公司的核心优势是产品力，着力点是持续创新迭代与深耕制造，最终体现在我们的高品质产品能更好的解决客户工作中实际问题并提升效率；同时，我们强调极致服务，这样能够更快、更及时的响应客户需求，包括在全球参与竞争时，这都是我们的优势，比如在 2021 年-2022 年期间，国际友商需要近 5-6 个月才能交付，我们最快 2 周之内就能交付。

(3) 公司的业绩增长是否与新建项目具有强关联性？在一些比如气象、生物医药、计量检测等行业，预期哪个行业推进会比较顺利？

答：第一，有关联性但非强关联，还是以曾经占比最高的电力行业为例，因为曾经一段时期火电的新建项目较多且订单金额大，所以在国内收入占比高，虽然后期新建项目减少，但用户的技改及自动化程度提升需求依然在持续，所以整体的电力行业在国内收入占比依然接近 20%。

第二，这几年来，公司陆续推出了多个适用于生物医药行业的产品与解决方案，目前在国际市场收入结构中，生物医药占比最高。在 FDA 的认证体系下，生物医药行业对过程管控更加严格，制药过程中不能存在人为干预因素，所以对于智能化、自动化的中高端产品需求较高，在选择时，公司的产品更贴近用户的需求。

另外，关于行业拓展的预期，还有一条产业发展脉络，就是标准化程度越高的产业，我们会拓展的越快，比如前面提到国内大发展时期的电力行业、最为专业的计量检测行业以及执行 FDA 认证的国际生物医药行业。

(4) 公司海外市场收入增速较快的原因是什么？如何看待未来海外市场的布局？

答：首先，公司起步早、国际化经营程度高，国内的研发中心与制造中心让我们更有优势。公司国际市场是 07, 08 年起步，2011 年正式在美国成立子公司拓展国际市场，相比国际友商我们发展意愿更强，我们的创新迭代速度要远高于国际友商，满足客户产品升级需求，解决用户的实际问题，使得我们国际市场份额能够持续提升。

其次，国际市场足够大，国际市场约为国内市场的 4-5 倍。以 GDP 计算中国约占全球的 19%，而检测仪表产品在工业成熟度越高的区域，应用也越多。我们国际市场是以经销为主，目前主要合作伙伴 100 余家，而最大的国际友商 FLUKE 全球主要代理商 1000 家以上，将公司的品牌推向国际市场还有很大的提升空间。

(5) 公司近两年存货增长的较快，影响因素有哪些？

答：存货增长主要有两个原因：一个是产品特性，因为检测仪表在出厂前都需要相当一段时间的老化工艺处理，这些都计入存货；另一个原因则是近 3 年的供应链问题，为了保证全球的交付效率，我们提前囤了一批原材料及器件，并提高了产成品的备货率，随着供应链问题的缓解，目前备货已恢复至正常水平。

(6) 公司自建压力传感器产线的出发点是什么？

答：高精度压力传感器是公司进行业务拓展的重要纽带，除了垂直向下游产业拓展外，自制还基于以下 3 点考虑：

第一，公司外购的高精度压力传感器几乎 100% 进口，外部环境发生变化带来潜在风险，虽说可能短时间不一定会发生，但是这个风险一定是存在的。而且从社会责任来说，只要我们高精度压力传感器实现量产，对于国内的众多行业来说，也增加了备选解决方案。

第二，超高精度压力传感器成本高，采购价格相对被动，公司检测仪表设备精度越来越高，产品数量也在放大，我们需求的高精度传感器数量及精度也越来越高。虽然目前公司产品的盈利能力还能覆盖成本，但从未来趋势看，如果这种采购模式不变，后期一定会影响整体成本。

第三，外购的高精度压力传感器多为标品，对于我们正在开发的新产品来说，标品的指标参数难以满足我们创新需求。这在一定程度上限制了开发更高端产品的能力。

(7) 这类高精度压力传感器主要会应用在哪些行业？

答：压力传感器的应用场景很多，我们可以就高精度压力传感器举几个典型应用场景。

一个典型应用就是校准测试行业。我们目前每年的压力检测产品中就需要大量的压力传感器，基本上都是进口。

还有像气象行业测高度、测锋面变化，以及水文及海洋监测中的测量水深度及水质变化。即使不统计 7 万多个自动气象站，国内各类本底站、观测站气象站数量是非常多的，尤其是城市的垂直气象应用，从几千米到上万米级，都需要高精度压力传感器推算气流方向，如果精度稍微低一点对天气预报的准确度影响就较大，目前气象行业应用主要都是进口产品。

航空领域，民航客机本身有大量的管道，包括液压传动、辅助动力装置、空调系统以及大量的地面测试都需要压力传感器。

油气管道领域，高精度压力传感器是用于过程监控，尤其是部分会用于管道和容器的安全监测。还有用于贸易结算过程的流量计，里面主要用的就是差压传感器，精度越高越好，从国家管网到每个城市，再到每个企业，在这个过程中因为涉及到结算都需要高精度来减少误差。

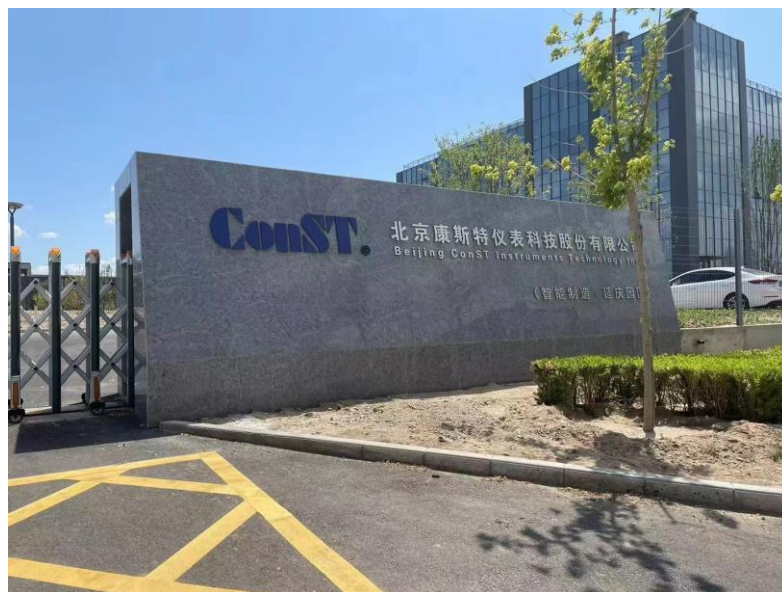
(8) 请问在给压力传感器进行定义时，如何对高精度和普通精度划分层级？

答：传统的定义很简单，就是 1%F.S 以上都可以称为高精度

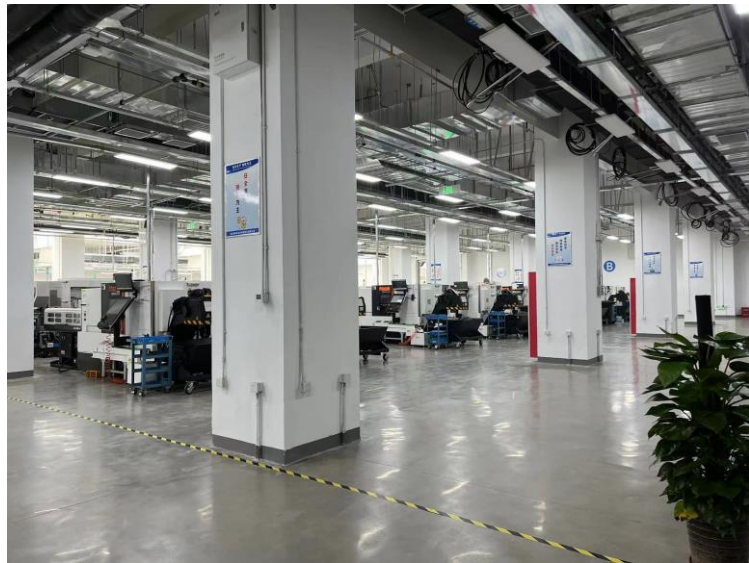
压力传感器，但最近这十几年及当前的发展趋势，行业默认 0.1%F.S 叫高精度，0.1%-0.01%F.S 称为超高精度。

公司实施的传感器项目将 0.05%F.S-0.01%F.S 这个级别称为高精度，实际上 0.05%F.S 和 0.01%F.S 的级别差距是很大的，在市场容量上是数量级的提升。因此，在我们自己的体系定义中，0.05%F.S 级别都算是中低端产品，0.01%F.S 级别才算是高精度。如果把精度再从 0.05%F.S 放大到 0.1%F.S，市场容量又是一次数量级的增长。

康斯特延庆智能仪表产业园参观









	
附件清单(如有)	公司参会人员与投资者进行了充分的交流与沟通,严格按照有关规定,没有出现未公开重大信息泄露等情况。
日期	2023-05-22