

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：2023-07-08

<b>投资者关系活动类别</b>	<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（_____）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	开源证券、华创证券、国泰君安证券、创金合信基金、大成基金、易方达基金、鹏华基金、华泰柏瑞基金、嘉实基金、中欧基金、中金基金、华夏基金、汇添富基金、汇泉基金、建信基金、国寿安保基金、中融基金、银河基金、南方基金、九泰基金、农银汇理基金、信达澳银基金、申万菱信基金、国泰基金、银华基金、华富基金、华商基金、交银施罗德基金、国海富兰克林基金、太平基金、长城基金、东方基金、浙商基金、圆信永丰基金、华宝基金、博道基金、歌汝基金、华润元大基金、万家基金、鸿运基金、利幄基金、海富通基金、惠升基金；横琴人寿、人保养老、平安养老、大家养老、长安国际信托、红塔资管、太平资管、东方资管、东兴资管、拾贝投资、清水源投资、睿亿投资、盘京投资、云杉投资、聚鸣投资、鑫宇投资、中欧瑞博投资、度势投资、摩旗投资、国晖投资、东方马拉松投资、瓦洛兰投资、养正投资、云禧投资、玄元投资、龙远投资、禾其投资、金蟾蜍投资、榕果投资、十力投资、海澜投资、润磁投资、远策投资、天玑投资、高毅资产、中意资产、中再资产、茂典资产、合众资产、敦和资产、沔杨资产、名禹资产、亘曦资产、博普资产、大家资产、望正资产、博大科技、上海中亿、IGWT Investment、海雅金控、万银华富、森林湖资本等
<b>时间</b>	2023-7-8
<b>地点</b>	公司会议室&进门财经会议系统
<b>上市公司接待</b>	刘楠楠 董事会秘书

人员姓名	李 广 证券事务代表
投资者关系活动主要内容	<p data-bbox="496 203 794 237"><b>本次互动交流关键词</b></p> <p data-bbox="432 253 1410 353">检测主营业务：创始人及管理团队创业背景、减持因素、大幅资本开支投入原因、固定资产折旧节奏、营收及利润增速、竞争格局。</p> <p data-bbox="432 378 1410 479">高端压力传感器业务：实施进展及产能安排、传感器自制对成本的影响、应用场景及拓展方向、代工合作。</p> <p data-bbox="432 544 730 577"><b>校准与测试主营业务</b></p> <p data-bbox="445 647 1254 680"><b>(1) 公司几名创始人及管理团队减持的主要原因有哪些？</b></p> <p data-bbox="432 710 1410 810">答：都是纯个人资金有需求，减持行为并不代表股东对公司不看好，而且是仅以大宗这种对二级市场影响最小的方式进行减持。</p> <p data-bbox="432 837 1410 1245">公司经营跟管理团队的风格是直接相关的，仪器仪表制造业的特点就是稳固，必须要有稳定的团队，像姜维利先生与何欣先生从1987年毕业时就认识，后来1998年又一起创业，已经是36年的交情加战友情；而且公司几位创始人都属于都是技术派，他们对公司和技术产品的关注度非常高，所以公司的业绩和发展情况一直是非常稳健的。上市前与上市后他们的目标和这种凝聚力、团结状态是没有任何改变的，所以说大家完全不用担心公司控制权的稳定性。</p> <p data-bbox="445 1314 1123 1348"><b>(2) 请介绍一下创始团队背景及技术储备来源。</b></p> <p data-bbox="432 1377 1410 1845">答：创始人姜维利先生及何欣先生在创业之前都是计量系统内的技术工程师。选择压力和温度产品创业的原因可以借用姜维利先生的回复：“大学学的是物理专业，毕业后又从事了计量相关专业，对这个领域的产品跟技术最熟悉，就坚持做了一辈子”。其实在在创业之初是很辛苦的，那时国内市场上高端的压力产品和温湿度产品完全是国际品牌，康斯特在这个领域能取得今天成果，一个很大的内在因素也是因为他们的坚持，在公司发展的过程中没有其他的想法或者是放弃，所以才能走到今天。</p> <p data-bbox="432 1872 1410 2092">在2000年前后，和康斯特体量差不多的公司还有很多家，因为康斯特选择了自主创新去经营和发展的路径，所以一路走来形成了我们产品的保障，成为了我们能参与全球竞争的基础，更形成了对未来发展的非常信心。</p>

(3) 公司的财务数据可追溯时间很长，经营比较稳健，近期固定资产扩张的因素有哪些，是否看到了什么契机？

答：回溯看公司的发展历程，公司高度重视研发创新及自主品牌的建设，5-6 年经营规模会翻一倍，办公地点由最初的海淀上地的中黎科技园、国际科技园、科实大厦再到永丰基地、延庆园区，基本都在这条趋势线上，所以在每个阶段我们都会需要场地来满足我们生产制造的需求。2017-2018 年永丰基地的场地已不支持新的产能提升需求，所以在延庆基地的投入了 92 亩土地进行新的产能拓展，目前产业园一期已经建设完成。产能的陆续投放，对保证公司未来的发展会有一个很好的作用。

(4) 公司固定资产折旧的实施节奏计划如何安排？

答：公司延庆园区去年下半年固定资产开始陆续进行折旧，去年跟今年是一个过渡期，明年之后基本进入常规状态阶段。

(5) 公司如何看待营收和利润端的增速，近几年公司利润端表现并不理想。

答：2023 年，根据我们的财务预算，收入端测算目标是 5 亿元，与我们经营端一直以来保持在 15~20%的营收增长预期基本一致。2018 年以来公司产品结构一直在进行调整，属于高资本开支时期，随着延庆园区的逐步投入使用以及产品平台的搭建完毕，资本支出也会进入一个平缓阶段，随着整体支出进入平稳增长状态，各方面的指标也将恢复到原有的发展轨迹之轨上。

(6) 公司高端检测仪表市场空间以及竞争格局方面如何？

答：我们属于细分领域，在市场规模方面，根据我们预估目前主营业务的国内市场规模约在 40 亿，国际市场相比国内市场则大概是 4 倍的关系。

在竞争格局方面，国际和国内的主要竞争对手是基本相近的，主要都是美国 FLUKE 及 AMETEK、英国 DRUCK、芬兰 BEAMEX、德国 WIKA 等几家国际知名的供应商，这几家友商作为外资品牌进入中国已经有几十年的历史，所以在石化、航空、核电等高端行业领域仍是占主要

地位。国内友商则体量相差较大，但国内市场因为低价招投标制度，这些企业仍有生存空间。

(7) 公司检测仪表在国际市场应用的具体情况，请简单介绍一下

答：2011年我们在美国成立了全资子公司，正式开拓国际市场，到目前公司收入45%来自国际市场。国际市场营收主要来源区域是欧美发达国家以及日韩，国际销售模式以代理商为主，目前的代理商只有100多家，而国际友商的代理商有1000多家，相比国际友商我们的营销渠道拓展仍有很大的潜力。

另外一方面，工业化进程和自动化程度也决定这些国家对于高端仪表的需求量，新兴国家及区域的需求虽相对比较零散，随着新兴国家级新兴领域的发展，公司同样会大力拓展。

(8) 公司过程信号检测产品在国外的市场规模及主要竞争对手？

答：国内市场过程信号类检测产品规模约是10亿规模区间，竞争对手和压力及温湿度产品基本一致。

(9) 再跟您再请教一下公司国内下游检测行业的客户有哪些在合作？

答：在计量检测行业，省市级计量检定院所等法定的计量机构占多数主，第三方的检测机构包括广电计量、华测检测、天溯计量、谱尼测试等都是公司大客户。

(10) 公司现在对技术人员以及生产人员是如何做激励的。

答：公司前几年做过限制性股权激励，未来适时会考虑再重新启动推进。目前公司主要通过提供在行业里面比较有竞争力现金薪酬，在客观外部环境不是很好的情况下，现金收入更能保证员工的稳定性。公司生产基地从永丰搬迁到延庆，生产员工都没有流失，可见员工对公司的认可度很高，这在有搬迁的企业中是不多见的。

传感器垂直一体化

(1) 高端传感器方面，公司有哪些环节在自己做，能否简单介绍一下

下？

答：首先，公司定位的是工业领域的高端压力传感器，主要流程环节包括设计、封装、测试评价。公司主营业务有 20 多年的高端传感器应用经验及测试数据，我们可以评价高端传感器性能并能实现性能优化，并且已经形成一整套完善的、具备全球竞争力的封装测试工艺体系。

其次，从综合成本角度考虑，公司在第一阶段会和外部合作方在欧洲完成联合设计并进行流片，在延庆完成芯体的封装测试制造。目前 400kPa 是在永丰试验线完成，后期延庆基地产线建设完成后进行导入。

（2） 公司的芯片设计及流片合作在国外完成，国内是否可以代工是否能完成？

答：高精度压力传感器之所以这样难以突破，主要就是因为涉及的业务链条尤其是工艺流程很长。

首先，高精度传感器在制造时工艺参数与设备高度绑定，不能频繁换线。其次，从纯商业合作角度，初期开发阶段对硅片需求量没那么大，对国内代工线而言，算不上是优质客户，很难按我们的标准去执行，所以才会第一阶段在国外能按我们要求执行的合作方。

（3） 传感器公司会先自用再向往外拓展，那产能上是如何规划的？

答：压力传感器涉及多个量程，量程段不同，各量程段的用量也有差异，所以传感器的产能释放需要一个爬坡过程。尤其是按照现有的商业模式，技术成熟定型后，需要具体落地和应用的情况来决定产量，同时还要考虑成本的问题，所以前期实施会谨慎一些。

（4） 公司通过自制传感器替代进口外采的方式，对公司成本影响程度在什么水平？

答：针对垂直一体化项目，我们希望将传感器芯体的成本控制在 2000 元左右。公司外采的传感器不同精度、不同量程的价格差异也很大，从几百元到几万元不等。自制主要替代中高价格部分的外采，如果只替代低价格传感器，对于成本的下降是不明显的。但随着公司的

	<p>产品，就比如几年前公司产品等级精度的主要销售在 0.05 级这个级别上，但是近几年越发明显的是客户采购向 0.02 级这个级别趋势发展。</p> <p>(5) 公司传感器应用领域拓展除了自用，是否可以拓展至半导体工业母机及机器人？</p> <p>答：第一阶段先解决自用替代及工业领域拓展为主。相比成本更高、量程更窄的硅谐振技术路线，我们采用的是单晶硅压阻技术路线，技术目标是综合精度 0.01 级。垂直向下做成产品后，主要是压力变送器等现场仪表，这类现场仪表和我们的校准检测产品是同样的客户，所以我们不需要去投入特别多的精力去开发全新客户，对于公司来说这个也是非常有利的一个方面。同时除了工业领域外，还会有序的向气象、民航等领域，并不断的去挖掘半导体领域新应用场景。</p>
附件清单（如有）	<p>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。</p>
日期	<p>2023-7-8</p>