

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：20230717

|             |   |
|-------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他（_____）  |
| 参与单位名称及人员姓名 | 开源证券  |
| 时间          | 2023-7-17   |
| 地点          | 公司会议室&进门财经会议系统  |
| 上市公司接待人员姓名  | 何欣 总经理  |
| 投资者关系活动主要内容 | <p><b>校准与测试主营业务及协同管理</b></p> <p><b>（1） 公司技术可以与全球巨头 PK，那么创始团队背景以及技术来源？</b></p> <p>答：我毕业于中国计量大学，专业是测量技术，董事长姜总毕业于延边大学，物理学专业。1987年，我与姜总均在吉林省计量院工作；1998年我离开吉林省计量院，与姜总创立康斯特这个品牌，其他创始人均有出资加入。公司成立以后专注于技术，以20万元起步，1998年当年实现收入80万元。此后，公司赶上中国高速发展浪潮，2015年公司实现上市，并获得工信部诸多荣誉（智能制造示范试点、百强企业、单项冠军等），2022年，北京市给公司“数字化车间”称号，并补助了3000万元。公司技术与产品，都属于国家鼓励的领域。</p> <p><b>（2） 公司总经理和董事长减持原因？</b></p> <p>答：我们没有第二家公司，所有精力和资源都投在了康斯特。在</p> |

股市低迷时，我为提振投资者信心，通过质押融资进行了增持，后面一直质押、解质押耗费了不少精力，所以我们为了一次性解决这些问题，更加专注经营，通过减持将质押融资的钱还上。

(3) 公司产品集中在压力、过程信号、温湿度仪器仪表领域，现有产品市场空间是国内 40 亿，全球 200 亿吗？

答：公司主要有涵盖几个大类业务及规划：压力+温湿度+数字化平台（SAAS 产品）+ 传感器垂直产业。

压力：除了现有的校准检测设备外，也正逐步向上下游扩展。1) 下游：做现场用压力仪表，目前样机正在测试阶段；2) 上游：高精度 MEMS 压力传感器，我们主要做高精度，除了自用外，其他应用场景还包括在民航、气象等。

温湿度：主要产品是温湿度标准仪表和过程校验仪，未来过程校验仪表还将会进一步拓展企业运营维保场景。

数字化平台（SaaS 产品）：顺应国家数字化转型政策与客户实际需求，2022 年与明德软件合作，正式开始涉足 SaaS 产品，公司现有检测产品的不少客户对 SaaS 系统均存在潜在需求。

从未来拓展来看，上游主要拓展高端传感器，下游主要拓展各类表及变送器，并通过数字化平台业务进一步释放市场空间。

(4) 公司的下游是否有奔驰、宝马、特斯拉这类车企，产品主要用在哪些环节？

答：汽车里有大量传感器，公司检测产品会主要用于传感器的校准，根据国内客户在参观德国宝马总部后的反馈，公司的检测产品是他在宝马实验室看到唯一的中国仪器仪表产品。

(5) 公司 2020 年开始扩张的契机和原因？

答：公司场地不够用，2018 年选中了延庆基地，未来公司压力现场仪表的发展，以及过程校验仪往维保的规模化方向，均需要场地支撑，公司判断未来市场会更有发展，因此完善技术布局后，基地建设也需要跟上。

(6) 过程信号产品今年增长情况？

答：我们对这个产品线的预期较高，高端产品从上市开始也一直表现不错，但是产品系列整体不够丰富。目前，现场维保的样机也即将发布，预计 2024 年会有更好的表现。

(7) 公司 2020 年布局的新产能投产后，是不是可以提高公司收入增速和增长空间？

答：公司有了产能也要结合市场的情况，合理的产销结构会让公司在财务端有更好的表现。我们对未来有信心，仪表维保产品比标准品空间更大。以钢厂举例，标准级仪表定价 6 万元/台，但是标准品需求为 1-2 台；维保可以定价在 1 万元/台，维保产品需求 30 台，维保的空间更大，所以公司需要技术、生产、销售三块都需要布局。

(8) 介绍一下公司今年的压力新品？

A：公司压力检测新品主要会应用在测试场景，已经在美国展会进行了预热，国内将会在上海 9 月的 sensor china 展会上做大力推广。这款产品公司市场预期会不错，因为用户主要是国内民营企业，有需求就能很快产生订单，今年 9 月正式发布后公司就可以供货，目前正在做产品导入。

(9) 公司温湿度产品线未来增速是否会提升？

答：公司温度产品仍在发力，长期目标希望实现温度与压力销售比例为 4:6，但压力产品的价值量要更大。湿度方向产品主要放在济南控股子公司，未来收入增长预期比较稳定。

(10) 如何发挥产品线的协同效应？

答：公司可以对同一个客户同时提供压力、过程信号及温湿度产品，销售协同性好，未来数字化平台还能够进一步提高公司产品的协同性。

## 传感器垂直一体化

(1) MEMS 压力传感器主要应用领域以及价值量？

答：1) 民航领域，测飞行高度，通过压力换算实现；2) 气象领

域，通过大气压及气压变化监测，进行天气预报；3）工业领域，应用也较多，比如压力变送器等压力测量设备。

(2) 公司 MEMS 传感器可以在机械装备里半导体、工业母机和机器人上能用吗？

答：目前公司压力传感器优先自用替代，还没在这方面的应用，但是装备精密运动一定会需要测量仪器。

(3) 国内压力传感器市场的竞争格局？

答：目前国内外差别很大，美国德国日本做的比较好。国内压力传感器企业很多，但中高端传感器 95%以上均是进口，国内既能流片又做传感器封装测试的企业，做 0.05 级都很勉强，多数模式均为国外流片、自己做供需，部分企业设计仿真能力都不具备。

(4) 国外主要传感器企业有哪些？收入体量有多大？

答：有设计能力且能流片的高端传感器厂家基本都是国外品牌，包括美国艾默生、美国泰科电子、日本横河、美国福禄克（Fotive 子公司）、英国德鲁克（贝克休斯子公司）。从收入体量看，艾默生有几十亿美金；贝克休斯下属德鲁克也有几亿美金；泰科电子并购很多公司体量较大，高端产品只是其中一部分。

(5) 公司压力传感器“高端”主要体现在哪些方面，技术壁垒是？

答：高端压力传感器主要有三个特征：1) 测量范围足够宽；2) 测量精确度足够高；3) 可靠性、稳定性足够好。

国外友商也有传感器，只能做到 40MPa 左右，而且是谐振式路线，公司做的压阻式在工业的适用范围更广。而且，公司自制压力传感器量程从几百帕到 100MPa，能够覆盖 95%以上的量程，虽然德国和英国部分企业的传感器也可以覆盖这个量程段，但精确度不足，公司精确度可达到万分之一。

整体而言，在高精度、宽量程覆盖两个维度可以说公司在全球都具有竞争力。

(6) 公司做了高精度传感器，低精度是不是也可以做？

答：技术上没有问题，但是低精度的毛利太低，公司不会走拼价格的模式，目前不考虑这类规划。

(7) 单晶硅压阻式传感器精度能替代活塞式吗？

答：活塞式产品精度较低的没有必要留下来，现在传感器技术进步快，0.01 级以下精度的活塞式产品会逐步被淘汰。

(8) 国外公司是否同公司类似，从校准逐步发展到传感器？

答：有，海外企业发展的成熟路径是通过并购，TE（泰科电子）并购了海外很多传感器公司；福禄克是从高端仪器走向高端+低端的发展模式，这种拓展方式也与公司现阶段的路径相似。仍以钢厂为例，运维班组有时不需要用到特别高精度检测仪表，更多的需求是集中在部分中低精度仪表，因此公司在高精度仪器仪表基础上，传感器是拓展这部分中低精度仪表的重要着力点。

(9) 国内其他企业做的高精度传感器会拿到公司测试吗？

答：机构和大学做的压力传感器等感知元件都有来找公司检测的，有些也想把产品直接销售给公司，但公司主要定位工业需求，很多公司做不了差压传感器，而谐振式压力传感器在中高量程段很难突破。基本上国内做 0.01 级的压力传感器的试验性产品，公司都评测过。

(10) 高端传感器这块有没有具体规划？

答：传感器主要包括芯片设计与制造、封装测试、评测等环节。在第一阶段，公司除了联合设计以及芯片流片环节，其他都是自己做。现在定制芯片正在陆续交货，明年上半年完成量程的全部规划，同时在两年内实现高精度传感器全部自用替换。

(11) 公司高端传感器自产后，降本程度有多大？

答：公司 0.01 级的高端压力传感器对外采购价格高的在几万元，便宜的也近 1 万元，自产后成本目标可控制在 2000 元以内。在公司目前的检测产品中，0.02 级及 0.05 级的产品为主导，目前中试线产能可以满足替代几千只左右的需求。

(12) 公司高精度传感器除了压力还有其他传感器业务吗？

答：除了压力外，公司也会逐步开展温度传感器的研究。

(13) 仪器如果 2-3 年内产能扩张，未来传感器产能是否也配套跟上？

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。目前，公司部分量程段的传感器通过中试线已经用上，可以为仪器的生产提供配件，后续的产能会通过延庆基地逐步释放。

(14) 客户会指定要求采购的仪器仪表使用何种传感器吗？

答：不需要，只要整个产品的精度等符合客户需要即可，一般也不需要做额外认证。

(15) 公司工业级仪表产品的渠道建设如何？

答：公司工业仪表渠道和检测产品渠道相通，以钢厂为例，头部技术专家负责校准，运营班组负责测量仪表及维保，这些实际使用者及负责人，公司销售及技术团队去拜访客户时都可以进行顺畅沟通，拓展新用户的难度就降低了。

同时，在传感器垂直产品方面，公司已经做了 7 年的工作。公司聘请的是国内封装做最好的工程师专家（已退休），一直在负责领导工业仪表产品的可靠性、耐腐蚀性等工作。

(16) 公司工业级仪表产品主要下游行业是？

答：电力、冶金、石化等都是。我们的检测产品首先是自用，高精度传感器主要用在民航、气象、海洋等领域，这些都有潜在需求。

(17) 公司在工业级现场仪表方面有哪些发展趋势？

答：现场仪表在国内外都有需求，公司整体会在国外会发力更大，经销、线上等模式公司都是拓展方向。

数字化平台业务



|          |  |
|----------|--|
|          | <p>(1) 展望一下 SaaS 的市场空间，主要发挥什么样的作用？</p> <p>答：数字化是工业企业的发展方向，而如何对仪器仪表状态进行评估则是数字化运营维护的重要着力点。</p> <p>公司检测产品主要解决现场仪表硬件“测不准”的问题，数字化平台这块业务则主要针对计量院、钢厂、其他电力企业等，满足企业对标准级检测仪表及工业级测量仪表使用状态等数据管理及应用的需求。</p> <p>公司通过软件硬件结合，可以实现仪表资产运营的高效管理，逐步由智慧计量实验室向整体预测性维护拓展，当前硬件已经布局好，未来软件布局也会跟上。目前公司已经有和电力企业开展数字化平台的合作，基础模块稳定，后期也容易推广。</p> <p>(2) 未来 SaaS 的收入在电力行业体量能有多大？</p> <p>答：电力系统应用需求方面，一般一个发电集团会有几十个厂，数字化平台每个厂的单套在十几万至上百万不等。目前，公司数字化平台业务的重点不在销售端，而是在产品性能的提升，仅是扩大收入规模但低利润的模式不是我们的发展方向，因此整体预计还要花费两年时间改造整合，逐步上量贡献利润。公司不担心市场，数字化平台未来的市场需求量很大。</p> <p>(3) 7月14日，市场监管总局批准筹建国家智能工业机器人产业计量测试中心，这个政策对公司有什么影响？</p> <p>答：各类产业计量中心对公司都会有一些产品需求。目前，国内已经筹建上百个产业计量中心，已经验收的就二十多个，我们多数都有参与。伊利的乳制品产业计量中心、襄阳飞机发动机产业计量中心等，都与公司有很好的产品合作。后续，通过数字化平台会将整个计量实验室联结在一起，如果没有这套系统，整体的管理效率会很低。</p> |
| 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       | 2023-7-17  |