

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：20230829

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（_____）
参与单位名称及人员姓名	中泰证券、华安证券、开源证券、财通证券、中信证券、天风证券、浙商证券、方正证券、太平洋证券、中航证券、第一创业证券、山西证券、国金证券、招商证券资产、人保资产、阳光资产、茂典资产、途灵资产、泓德基金、金鹰基金、创金合信基金、国寿安保基金、招商基金、容光基金、养正基金、诺安基金、鹏扬基金、证禾基金、世纪致远基金、合远基金、高竹基金、山水基金、璟恒投资、金股投资、弥远投资、千合资本、达昊控股、长安国际信托、金光紫金创投、OceanLink、QIANYICAPITAL (以上排名不分先后)
时间	2023-8-29
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 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	<b>公司 2023 半年度经营情况概述</b> <b>校准与测试主营业务及协同管理</b> <b>(1) 请公司展望一下国内国际两块业务未来发展趋势，有些什么有利和不利因素？</b> <b>答：目前全球技术与经济属于新旧动能切换阶段，实施方式与节</b>

奏的差异肯定会带来一定的预期差。今年上半年国际市场增速除了外部因素外，去年同期国际需求快速反弹形成的高基数是主要原因。德国今年 GDP 一季度是负增长，但我们通过更积极的沟通、拓展渠道，去挖掘好行业、好公司，美国市场我们则可以挖掘生物医药、石化方面的好公司、好项目。

高质量发展一直是康斯特的首要任务，虽然下半年会有一较大压力，但国内也推出了一系列政策，所以我们一定会更加积极的拓展市场去实现经营目标，而且今年大家可以流动起来后，销售推广活动进行的不错。我们有一款重点产品，将会在 9 月 13 日的上海传感器展会发布，期间我们针对这款产品举行发布会及展示，大家有兴趣欢迎参观了解。

#### (2) 中美关系的变化对公司有多大的影响？

答：中美关系的变化对我们应该讲还是影响比较大的，公司 2018 年以前曾想在美国购买场地建设国际市场总部，后来因为关系的变化以及关税问题，公司已经暂停这一计划，在新加坡成立了全资的二级子公司，并开始拓展团队。这一选择会有两个好处，一个就是当风险放大时，我们的全球销售可以以新加坡为中心，二就是以新加坡为国际市场中心，美国关税影响也会下降。

#### (3) 存货增长较多主要是什么原因？未来变化趋势如何？

答：关于存货，公司正在进行相关能力的提升，同时检测产品的高要求较高，需要在出厂前对产品包括稳定性等一系列老化测试。尤其一些新产品在上线前需要 4 个月左右的周期，公司目前正在通过数字化和自动化进行工艺改进；同时，公司也开始对产品结构进行优化，会将生产资源倾向于销量更好，利润更高的产品。

#### (4) 今年上半年因为转固导致的折旧增加金额大概是多少？

答：公司 2023 上半年生产设备及房屋折旧金额同比增加 236 万元。主要是延庆生产基地 2022 年 6 月开始陆续转固以及新增的部分生产设备。

#### (5) 过程信号产品线未来发展情况如何？

答：过程信号产品线是我们未来一个重要的发力点，现阶段会更考虑内部资源的合理配置以及经营目标，所以整体会以补全压力产品为主。目前，公司的过程信号产品线还相对单一，只有一个 326 过程校验仪，公司后续会成系列上线一系列低成本、高性价比的产品，补全过程信号产品梯度，尽快实现亿元规模的预期目标。

(6) 过程信号产品线营收过亿大概规划是多长时间有可能实现？

答：在过程信号产品方面，前期公司将更多的精力放在各类需求调研及场景的挖掘，明年开始会推出一个系列多款过程信号产品。在整体资源配置方面，公司今年重点放在即将发布的压力控制器，北京团队一半人都投在这个项目，这个项目一结束，大家就会冲刺到这个过程信号系列产品，并且进行整体的产品解决方案搭建。

(7) 能否介绍一下 9 月预备发布的压力控制器的市场规模情况以及公司希望能做到的收入体量？

答：这款新产品主要定位在在测试场景，全球范围主要是传感器和变送器企业在产线中使用，国内将会在上海 9 月 13 日的 sensor china 展会上做大力推广，目前已经有多家客户希望在展会后直接留下产品进行产线测试。

这个产品，全球主要是 WIKA、druck 及 FLUKE 在供应。目前，公司在做整体解决方案，并已经在美国、国内川渝及南京等地区的客户、中做了充分的调研，一般国内具有一定规模的企业一条产线的使用量在 200 台左右，即使 3000 万收入体量的公司使用量也在 10 多台。我们预期销售到 1000 台的规模会比较快，9 月正式发布后会开始供货。

(8) 未来公司在销售方面投入会如何变化？

答：公司近几年一直强化 FAE 团队+营销团队的立体营销模式，客户能更快、更准确的了解公司产品线及整体技术方案，这一模式也更加有力促进成交，尤其是项目型订单的成交。

(9) 随着公司产品线不断丰富，未来销售的协同效应是否会增强，是否可以认为公司有望实现增速的提升？

答：在流程工业，公司新的营销模式协同已经有了一定效果体现。

在离散制造行业，生产产线中涉及很多方案及技术沟通，后面对这部分场景理解也会是我们重点协同的着力点；在高校科研，如同一所大学中不同学院进行相似的科研项目时，我们的团队会需要进行整体沟通，通过产品协同实现整体项目能力提升。

**（10）国内竞争格局有些什么变化？国内客户采购国产化倾向如何？是否价格竞争依然激烈？公司低成本化的产品进展如何？**

答：国内的竞争环境，最低价中标对高质量的产业发展几乎没有好处。尤其是在竞争激烈的行业，国内一些竞争对手利用公司早期专利发展的漏洞、利用裁判规则进行投机式专利规避，拿着明显侵犯你知识产权的低质量产品，反过来与你进行低价竞争，这点我们已经启动维权并一直呼吁国家相关主管部门能够联合进行整治，降低企业的维权成本。同时针对相关现状，我们已经在增加新的行业模式及合作渠道，增加更多高可靠、低精度的产品补全我们的竞争策略。

**（11）机器人这块公司未来有布局的计划吗？未来除了压力传感器外，还有其他什么产品在预研吗？**

答：目前公司战略规划主要是 3 个发展主线：一是压力、过程信号及温湿度的检测仪表，二是传感器及垂直产品线，三是与公司硬件结合的工业检测软件。目前的规划中未涉及机器人业务。

公司可以对同一个客户同时提供压力、过程信号及温湿度等检测产品，同时销售传感器垂直终端产品，硬件产品的销售协同性好，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）公司未来研发投入强度变化趋势如何，以及压力传感器项目的进展情况？**

答：传感器项目整体进展顺利，中量程段已经开始使用，其他量程段产品也已陆续启动设计、测试。这个项目从最初立项至今我们已经持续投入接近 7 年，前期产能我们会优先自用替换，目前部分采用自制传感器的检测产品我们已经全球销售。

研发强度方面，公司希望整体回到 20% 以内的区间。公司传感器需

	<p>要产品化，整体而言属于加大研发投入阶段，各个量程的试验测试、洁净间建设及自动化生产设备进场都需要保证投入力度。</p> <p>(2) 今年预计有多少传感器可以满足内部配套需求？</p> <p>答：目前公司每年的压力传感器需求在 2 万左右，2023 年已有几百只自制传感器的应用量。</p> <p>(3) 公司是否在开拓传感器外销市场，进展如何？外销市场规模国内和国际大概是多大？</p> <p>答：公司不会直接销售传感器，会做成下游终端产品进行销售。公司会先外采低成本压力传感器，做成高可靠性、低精度数字压力表在全球销售，进行商业模式验证。待传感器垂直产业项目运营模式成熟后，再拓展至压力变送器等终端产品会更加顺利。</p> <p><b>数字化平台业务</b></p> <p>(1) 子公司明德软件目前客户拓展情况，以及未来的增速预期如何？</p> <p>答：明德软件目前是整合阶段，进展符合预期，根据我们的市场跟踪，客户需求一直很充裕。明德作为公司数字化平台业务的主要实施主体，公司第一阶段输出的经营目标更多侧重于产品能力提升，希望这条业务线的产品在客户那里能像 word、excel 一样轻松使用。如果订单拓展太快，而实施和交付能力跟不上，在后周期阶段即使有再多的客户而没有盈利也很难将模式打通，现在很多项目制的公司已经面临这一瓶颈问题。公司和明德软件的合作，是希望通过软硬件结合，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，所以在确保客户需求量的基础上，我们现在也适度降低市场拓展速度。</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	2023-8-29