

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：20231106

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 checked="" 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（_____） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>招商证券、中信建投证券、开源证券、华安证券、中金证券、中银证券、兴业证券、广发证券、首创证券、东吴证券、国信证券、国联证券、财信证券、国元证券资管、华泰证券资管、浙商证券资管、中邮理财、中邮人寿、长安国际、工银国际、创金合信基金、东方基金、汇泉基金、平安基金、金鹰基金、宝盈基金、中天汇富基金、嘉实基金、融通基金、诺安基金、嘉合基金、惠升基金、华润元大基金、鸿盛基金、鸿运基金、华宝基金、北信瑞丰基金、九泰基金、证禾基金、摩根士丹利基金、中意资产、歌斐资产、阳光资产、橡果资产、汇众资产、茂典资产、尚诚资产、米仓资本、养正投资、厚特投资、榕果投资、颐和久富投资、潼骁投资、骐邦投资、德华创业投资、英才元投资、鑫宇投资、金泊投资、大同银行、IGWT Investment、marco polo 等</p> <p>（以上排名不分先后）</p>
<p>时间</p>	<p>2023-11-06</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室&进门财经会议系统</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>何欣 总经理 刘楠楠 董事会秘书 李广 证券事务代表</p>
<p>投资者关系活动主要内容</p>	<p>公司 2023 前三季度经营概述</p> <p>校准与测试主营业务、经营管理</p>

(1) 公司财报里面提到有加强对项目型订单以及重点提高客户的开发，想请教一下前三季度具体在这方面做了哪些工作？

答：第一，新产品助力了项目型订单的拓展。新型的 860 压力控制器，非常适合仪表及传感器企业的应用，公司 9 月中旬在上海传感器展会上正式发布这款产品，然后我们随即去江苏拜访了几家民营的传感器企业，相比国企他们的审批采购周期要短，也更看重技术性能和性价比。有的企业已经开始试用，评价结果几个月内就会有结论。同时，公司从这个月开始就可以逐步供货，逐步产生订单。

第二，我们在加强机械制造及高端领域的重点客户开发，在这些客户群体中我们的产品有渗透提升的机会，所以会投入更多的精力。

(2) 公司 9 月在上海的发布的压力控制器，产品销售情况以及后续有哪些规划？

答：展会期间的样品已经有部分直接留给客户试用，但订单转化需要周期，11 月正式具备交付能力，考虑海运周期会优先国际市场。而且我们也在加速开发大客户，新型的压力控制器的竞争力会很好的弥补我们产品线不足，所以我们对这些新产品有更好的预期。

(3) 请问 860 整个市场空间大概多大，明年公司预计能够有多大的销售量？860 未来销售的主要方向是海外还是国内？

答：这款系列产品定位是全球销售，主要是与国外的两家友商竞争。如果参考历史数据，上一代压力控制器在国际市场的销量几乎是国内的一倍，如果后续按 1:1 估算，我们希望能在三年后，先达成一千台的销量规模，这是我们所希望的一个经营目标。

(4) 公司在国际市场售价已经和国外主力产品同一水平甚至更贵，后续是否还会继续往上提价？

答：公司今年在美国、欧洲日本等区域市场已经提价 2 次，国际友商也在提价。国际市场尤其是欧美市场整体都能接受，公司会根据市场接受度来定价。

(5) 从三季度看公司费用率依然较高，请公司分解一下原因

答：研发投入方面，前三季度增长的主要因素是公司继续在进行一系列产品的开发；管理费用则主要是延庆基地建设相关费用及人员薪酬增长；销售费用方面，其实主要因素是相比去年同期，公司在努力提升市场影响力，加大包括出差频次、会议推广等营销拓展力度；财务费用方面主要是受美元汇率波动及利息减少影响。

(6) 刚才提到涨价两次，涨价的产品类型和市场区域主要是哪些？
未来是否还会涨价？涨价后毛利率变化趋势如何？

答：主要是在美国、欧洲日本等发达区域进行提价，提价不仅能起到对冲关税对国际市场的影响，在整体上也能降低国内最低价中标问题对公司的影响，保证我们产品毛利率的稳定。

(7) 公司最近几年新产品发布较多，公司后续在国内市场的销售模式上是否会有变化？

答：国内销售模式的变革，主要体现在国内销售原来主要以区域为主，现在已增加行业模块，经过 3 年培育，公司行业团队已经在高校领域实现模式的探索与拓展，后续在机械领域也会实施行业销售，在区域与行业的内部协调方面，公司采用备案制。

(8) 公司低成本化的产品原计划是今年上市但却延迟了，请问是什么原因？推出后是否能显著提高公司市占率？低成本化产品的毛利率预计在什么范围？印象中之前说低成本的表今年要上市的，请问是什么原因推迟到了明年？

答：低精度压力表产品明年可以上市，我们输出的目标是，在形成一定规模时整体毛利率在 50%以上。这类产品的销售模式和客户范围，与我们以往的模式及校准市场会略有不同，这款产品更多定位于测试场景，以线上模式进行销售。

低精度压力表项目延迟到明年上市主要原因是，为保证 860 压力控制器这个项目成功率以及 9 月传感器展的时点，公司从压力表项目中抽调了大部分技术人员加入控制器团队，几乎北京一半的测试团队都投入到了 860 项目。目前 860 系列产品已产品化并导入生产，抽调技术人员也回到低成本压力表项目。

(9) 今年宏观经济整体增速不及预期，公司四季度有没有发现向好的改善？今年年底目标实现概率大吗？

答：外部环境对公司发展影响的权重在变大，国际地缘政治风险以及国内弱增长现状正在慢慢体现出来，所以国内启动了化债等一系列政策。公司在需求端也的确感受了一些压力，希望国家的化债措施对地方上各类型客户的作用尽快反应出来。

另外，国际地缘政治下的俄乌战争、巴以冲突对整个市场都会有各种影响，例如部分用户原计划的订单因为战争搁置了。但公司仍有可以积极拓展的方向，如拓展一些大客户，拿到更好项目型订单。虽然可能会有跟年初的财务测算目标略有小差距，但我们仍在积极努力克服。

(10) 公司在自制传感器替换的过程中，客户是否会提出来一定要用原来外采的国外传感器或者是要求有 1~2 年的验证期？尤其是公司的客户中还包括计量校准机构这类对精度要求较高的客户

答：没有这种说法，我们现在为客户提供的是终端仪器，传感器只是其中的元器件，用户只关注终端仪器的长期可靠性和长期稳定性等指标。经过一系列测试评估以及我们自己验证，数据显示我们自制的传感器各项性能已经比外采的更好，否则我们是不会进行替换的。

(11) 关于自制传感器降成本的策略，公司检测产品降下成本会以线下促销的形式返还给客户，还是留存在利润里？

答：我们部分外采的压力传感器较贵，尤其是一些性能较好的高精度传感器，是又贵、供货周期又没保证。公司大批量使用外采传感器意愿很低的原因也在于此，如果大量使用这类较贵的外采传感器且终端仪器不涨价的基础上，可能逐渐削弱我们发展潜力。但是，当我们使用性能更加优异的自制传感器替换这部分高端传感器时，在终端仪器价格不变的前提下，我们的竞争力会获得进一步提升，而且也会提高我们的供货能力，更快的拓展市场。

(12) 想请教公司在人才储备这块有何措施？

答：研发端，我们更注重高端人才，尤其是传感器项目所在的研究

院；生产端，延庆基地扩产侧重于自动化设备的使用，更多是需要具备自动化、数字化能力的新型制造人才；销售端，一是补充行业销售的专业人才，二是完善区域销售人才梯队。

(13) 请公司展望一下明年的研发费用率趋势

答：在确保项目有序实施的前提下，明年研发投入强度目标是能降到 23%以下。整体上看，公司希望研发强度未来逐步回到 20%以内的区间。

传感器垂直一体化

(1) 请分享一下压力传感器项目的最新进展情况

答：传感器项目进展顺利。在量程方面，10MPa 的高压段产品经过测试，指标非常好，10MPa 高压段经过技术工艺验证后，再往上拓展到 100MPa 已经几乎没有主要的技术阻力点。在产线建设方面，洁净间的配套建设基本进入收尾阶段，产线设备开始陆续到货，并进行调试。

(2) 公司目前使用的 mems 均价大概多少？

答：外采的压力传感器价格有高有低，高的在 1 万元以上，这部分的外采传感器，无论是价格还是供货周期都给我们造成的压力较大；低的，在我们自己进行电路处理及二次封装成模块后的成本在 1000 元，且主要是以 0.05 级为主。自制的 0.01 级传感器我们测算成本 2000 元以内，而且未来我们制造时品控指标是以 0.01 级为主，即使筛选下来的也都是 0.02 级，仍会比现在成本 1000 元的指标会有大幅度提升。后续我们也会大力推广 0.01 级级 0.02 级的产品，综合考虑成本和各方面市场因素，这种模式会对整个公司的产品的毛利提升有很大帮助。

(3) 公司传感器项目除了降成本外，是否还有其他优化目标？后面还有哪些迭代计划？

答：高端压力传感器做到 0.01 级已经达成目前市场需求目标，我们后面重心是提升良率，实现规模化。远期也会逐步探索、拓展温湿度传感器，目前这部分更多是理论研究阶段。

	<p>(4) 想请教公司预计今年能有多少只传感器能够自用或者外售以及国内有储备流片供应商吗？</p> <p>答：我们会先自用，目前已经有百只的应用。因为我们的传感器精度很高，所以外售产品我们主要是锁定高端用户。因为现阶段在工艺技术上我们还有一定的保密性，所以在国内芯片供应商储备的工作上，我们是有序推进。</p> <p>(5) 请教领导咱们有无向人形机器人厂商送样？目前进度如何？</p> <p>谢谢</p> <p>答：目前没有启动这方面的具体规划，人形机器人方面我们现在的技术路线的传感器没有成品适合他们直接用，所以也就还没有相关进展。</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	2023-11-06