

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：20251027

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	中金证券、西部证券、创金合信基金、平安基金、华富基金、淳厚基金、中融基金、金信基金、恒生前海基金、松禾成长基金、长城财富保险、中信期货资管、财聚投资、尚诚资产、大朴资产、肇万资产、永安国富资产、Pleiad Investment Advisors Limited、Neuberger Berman Singapore Pte.Limited、CGN Investment (HK) Co., Limited 等 （以上排名不分先后）
时间	2025-10-27
地点	公司会议室&进门财经系统
上市公司接待人员姓名	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	校准与测试业务 （1）国内需求和海外需求在 2025 年三季度的表现如何？流程行业及实验室检测相关下游的同比变化？ 答：国内市场，三季度部分询价订单落地交付，带动单季度销售回升，整体国内市场趋于正常；仪表及传感器行业在新压力控制器产品的带动下实现较快增长，但计量检测、电力行业仍是核心优势领域。 国际市场，公司运营端正常，主要变数仍为美国关税，一是增加公司出口美国产品的缴纳金额，二是影响国际客户采购意愿与信心。

关税上涨导致产品价格调整后，部分美国客户因预算不足需重新申报，且对政策稳定性存疑，2025 年上半年尤其是二季度，不少客户延迟订单或持观望态度。三季度中美谈判后关税由最高的 170%调整至目前的 55%，即便关税仍处于高位，海外市场仍实现增长，原因包括：其一，公司积极拓展欧洲等非美业务，深挖欧洲客户潜力；其二，美国部分客户上半年观望后，部分订单因需求迫切在三季度或四季度落地；此外，部分非紧急订单也在等待中美关税税率确定后再采购。

（2） 通过新加坡与国内直供的订单的执行周期、终端价格及现金流差异？

答：2025 年以前，公司国际业务均通过美国子公司出口，2025 年 1 月 1 日起，因关税可能的变化，公司启用新加坡子公司，目前其订单占比近 40%。新加坡子公司仅负责运营、检测报告和出口，未大规模分担营销职责，销售端的订单仍由美国子公司拓展签订。美国区域订单由美国子公司发货，其他区域由新加坡子公司发货，产品均从北京发出。

（3） 非美区域需求回归正增长的原因及可持续性？

答：尽管关税影响，公司坚持拓展海外市场，保障长期可持续增长。国际政治经济因素影响经贸格局，但经济活动仍持续，公司所在领域的需求未曾中断，国际各区域均实现小幅增长，若关税政策稳定，大环境和需求增长趋势也将明确。

国际市场销售采用代理商模式，改善现金流。

（4） 压力控制器在关税环境下是否影响海外市占率？其盈利水平与压力校验仪对比情况如何？

答：基于 2025 年销售，对 2026 年销售谨慎乐观态度。压力控制器在国内主要集中于江浙地区的仪表和传感器企业，该品类上市后，客户接受度高、接受快、采购量大。同时客户新的增量需求也会优先选择公司品牌，这也将整体推动仪表和传感器行业增长。海外整体销量未成规模，关税的变量有一定的影响。

(5) 温湿度品类 2025 年增长情况及 2026—2027 年的增长趋势？

答：温湿度产品是公司主营检测产品的重要品类，但毛利低于过程信号和压力产品，2025 年的美国高关税也导致销量减少。公司已优先销售高毛利产品到高关税区域。关税政策确定后，可能将进一步调整策略。

温湿度产品增速相对平滑，因基数高且海外销售有限，不会大幅增长。未来，随着压力产品和过程信号产品新产品的上市，这两大类产品会有更好的增长。

(6) 2025 年三季度海外营收区域拆分及毛利率情况？

答：美国及美洲区域占比 53%，欧洲、中东及非洲区域占比超 32%，其他区域占比较小，整体毛利保持良好。

传感器垂直一体化及数字化平台

(1) 自研传感器自给率进展及对毛利率的贡献？

答：传感器项目将于 2025 年末结项，微压量程段处于最终测试阶段，其他量程已进入小批量生产。2025 年生产计划是 1 万支，但因成本暂高于外采传感器，短期内对毛利率无显著正向贡献，成本端贡献需待规模提升后会有贡献。

(2) 压力变送器研发进度及推广计划？

答：压力变送器处于样机研发阶段，预计 2026 年推出，2027 年形成销售。推广将聚焦现有客户群体，暂无地域限制，重点是与行业需求深度绑定。

(3) 压力变送器是否会与中控产生竞争，首选的推广城市有哪些？

答：公司产品定位是中高端压力变送器，也将发挥公司的国际渠道优势，延续整体的全球化营销策略。目前，压力变送器尚未上市，未与任何公司产生直接竞争关系，后续在国内推广策略将按行业需

	求而非地域划分。 （4） 传感器在不同市场的应用潜力？ 答：公司自研的高精度传感器聚焦工业高端领域，会通过产品化提升附加值。未来将依托现有客户基础，逐步拓展高价值场景，其间也需经历客户的验证周期。
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	2025-10-27