

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：20240424

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	中信证券、国投证券、东兴证券、国元证券、甬兴证券、中邮理财、建信理财、长城财富、中银资管、太平洋资管、浙商资管、光大永明资产、国泰君安资产、中石油养老资产、秉怀资产、深圳尚诚资产、美浓资产、融创智富资产、四叶草资产、拾贝投资、睿胜投资、喜世润投资、纽富斯投资、森锦投资、元昊投资、美阳投资、银叶投资、远望角投资、立格资本、创金合信基金、易方达基金、博时基金、嘉实基金、北信瑞丰基金、长城基金、国寿安保基金、招商基金、诺安基金、华西基金、中邮创业基金、永赢基金、涌瑞基金、养正基金、淳厚基金、格林基金、金之灏基金、弘毅远方基金等  (以上排名不分先后)
时间	2024-04-24
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 证券代表
投资者关系活动主要内容	<b>公司一季度经营概述</b> <b>校准与测试业务、数字化平台业务、经营管理</b>  (1) 请再简要介绍产品各个领域的市场空间竞争格局和竞争对手情况。

答：关于主营业务的竞争格局，主要参与方国际友商和我们。压力产品市场中国际友商主要是 FLUKE、Druck、WIKA，温度产品线主要是 FLUKE、Ametek，过程信号产品主要是 FLUKE 和 Beamex。

公司的竞争优势和挑战主要集中在以下几方面：(1)公司在技术创新方面投入较多，在提高产品的可靠性和稳定性的同时，更是进一步符合了客户数字化和智能化的需求；(2)产品具有一定竞争力，但在渠道和品牌方面与国际友商仍存在差距；(3)新拓展的过程信号产品在产品线的丰富度上还有差距。

### (2) 与国外巨头相比，我们公司产品的核心竞争力是什么？

答：康斯特在压力领域与国外友商相比，我们从自主研发仪表到拓展传感器，几乎都是利用自身技术实现。

第一，压力传感器，绝大多数国外友商均是外购，Druck 是自主创新。公司从 8 年前开始进行传感器研发，现在可以自己制造和设计，但因为国内知识产权保护不足，所以暂时芯片环节还是放在国外，当产量达到一定程度后，我们会在国内自行研发制造。

第二，泵和阀，我们均拥有自己的核心技术与能力。国外多数友商只有阀的技术，而没有泵的技术。

第三，智能化的后端应用，公司作为国内的创新型企业，能够更快的接受新事物并利用后发优势，我们已由前期 WinCE 系统升级到新产品的安卓系统，这些开发速度是国外友商无法比拟的。而且最新的操作系统，不仅应用在压力，还在向温度及过程信号拓展应用。

### (3) 请介绍下海外营收占比以及产品类别的营收贡献？未来海外营收占比更高还是国内营收占比更高？

答：国际业务在一季度的营收中占比为 56%，其中石油石化行业在一季度的订单转化较好，在收入占比排名靠前。国内市场一季度整体压力大，同比增速不如国际业务好，这也更多是因为去年同期国内增速比较高的历史原因。

需求趋势上，国外仍大于国内，但外部环境例如关税对业务拓展还是会有一些影响。目前整体上国内可能略多一些，国外有时持平甚至略多一些，但短期不会有太大变化，整体国际关系进入稳态时，我认

为国外收入占比可能会达到 70%。

(4) 净利润率和毛利率相对于 2023 年一季度出现明显提升的原因是什么？

答：公司在 2023H1 已通过调整产品结构和提高部分产品价格，同时报告期内受益于国际市场高附加值产品占比的提升及汇率变化，直接提升了报告期内毛利率及净利率水平。尽管国内市场面临竞争压力，公司仍通过技术创新和产品升级基本保持了毛利率的稳定趋势。实际上去年整体毛利率也有所增长，波动在一个百分点左右。

(5) 是否可以认为海外的毛利率高于国内？公司整体高毛利可持续性如何？

答：目前是国际市场毛利更高。第一，国际市场存在经销和直销模式，尤其是在美国区域，两种模式使得销售价格更高；第二，公司在国际市场报价不低，有利于维持较高的毛利率；第三，国际市场主要销售高毛利产品，而温湿度的大型系统设备等项目多在国内进行；第四，国内市场由于最低价中标的背景下竞争激烈，产品售价受限，导致毛利率较低，同时，国内市场还涉及更多的售后服务和调试工作，增加了销售成本。

公司依靠技术创新一直维持高的毛利率，近 5 年来新建产线成本的摊入对营业成本有一定影响，但随着公司整体收入逐步跨过阈值，影响也将降低。未来几年我们仍有信心主营业务保持 60%以上水平的毛利率。

(6) 公司研发投入非常高，过去三年均值在 20%以上，2024 年一季度的研发费用相对于去年有小幅下降。公司对于未来一年或者三年的研发强度如何展望，是否仍保持 20%以上？

答：基础性研发已经告一段落，目前现金流的贡献是公司主要侧重方向。而且公司最理想的研发投入强度上是保持在 18%，且每年不低于 1 亿元，2024 年希望控制在 20%左右。

第一，增效率是公司的目的，因此 2024Q1 公司调整了研发资源配置并有节奏的优化了人员配置；

第二，经过连续多年的高强度研发，公司的产品研发平台已经建立，并已实现了第一阶段平台化目标，部分技术可以双向扩展至压力产品和温度产品；

第三，传感器项目会有节奏的加大投入，未来研发重点将转向产品化工作，以适应客户需求。

(7) 请介绍一下延庆智能仪表项目进展、整体定位、产能结构以及后续对业务的重要贡献

答：延庆智能仪表项目主要是现有产品的扩产，从效率和产品质量上都达到了预期，目前正常运行，已经完成一期建设并开始贡献营收。

公司产品生产环节中组装和机械加工件都是自己生产，由于产品要求精度高且是小批量多品种的模式，外协难度大，因此公司从08年开始建立机械加工生产线并持续完善，并在组装线方面也进行了大量自动化测试工装设计，目前正逐步向智能化的无人工厂和黑灯工厂升级。

同时随着传感器新产品线进度，我们也正逐步扩大场地使用范围对场地进行装修和投放设备，后续成品不仅仅是芯体零部件，我们也正在规划新的生产线以适应传感器垂直一体化新产品投产的需要。

(8) 数字化平台和明德软件是如何协同布局的？商业模式是否会偶新的内容？

答：与明德软件的融合已将近两年半，其由最初的收支平衡到2023年2500万收入、400万净利润，我们认为双方的合作是非常成功的。我们第一步的设想是将明德的软件与康斯特的硬件无缝链接，打造面向企业端的智慧实验室，随着不断的协同及产品迭代这条路线也越来越清晰。大型企业及事业单位对数据安全性要求高，将数据放到公共平台上仍还有一些顾虑，纯SaaS模式还无法适应当前的市场需求，去年我们进行了模式调整，通过微服务架构既可以本地部署又能帮助用户降低后期上云的转化成本，目前产品已经开始生产，我们将业务引导到企业端，因为康斯特大量用户都在制造业，所以如果我们做好这方面，就会为用户带来很大的赋能。

(9) 公司的战略定位，是否考虑通过并购拓展新市场的机会？以及在可持续发展策略上如何考量？

答：如李强总理所言，坐在办公室碰到的都是问题，下去调研看到的全是办法，我们的战略将走向市场以满足客户个性化需求。

首先，近几年的强力投入研发，也为可持续发展打下了良好基础。在一季度初期我们坐在办公室，观察国内市场的景气度数据时，确实让我们感到担忧，并且外部环境也不理想。然而当我们真正走访客户时，发现的用户的真正需求非常多，公司在基础技术的储备对用户的使用更改方面会有非常好的促进，通过迭代创新，能够更快的推出在现有产品基础上、适应客户需求的新方案。

其次，公司通过 2 轮投资也在不断完善的自身的产业整合能力，后续也将沿产业链上下游考虑并购机会，重点在产品紧密相关或互补性领域。

#### 传感器垂直一体化

(1) 请再介绍一下公司在传感器领域的布局、下游应用以及未来产业规划扩展

答：公司传感器项目整体分为自用、数字传感器和现场仪表三个阶段。公司市场定位是工业领域，会专注于高精度传感器，未来会逐步拓展至其他领域。

首先，公司的 MEMS 压力传感器采用硅压阻路线，也曾经寻求硅谐振技术路线，但在经过多年的摸索找到了更好的工艺技术，最终选择了量程更宽、应用场景更为更广泛的硅压阻路线。

其次，在信号激励和拾取方面我们有核心能力。市场上在售的传感器都是成品，传感器的技术缺陷需要依靠下游仪表企业进行后期的补偿处理。我们自制的传感器，在设计时已考虑相关影响因素并进行信号补偿，因此我们现在的传感器性能是远高于市面上在售的传感器产品。

再次，目前自制的中量程已实现，并将在年底前在技术上补齐量程，实现自主可控，并将在传感器产能稳定后会拓展至变送器等其他

	现场压力仪表。
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	2024-04-24