

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：20240724

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、信达证券、华夏基金、创金合信基金、平安资管、景顺长城基金、中欧基金、国寿安保基金、嘉实基金、工银瑞信基金、华泰资产、尚诚资产、中意人寿、农银人寿等 (以上排名不分先后)
时间	2024-07-24
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	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	交流关键词 上半年净利润高增速原因、下游需求变化、压力产品核心优势及新应用场景拓展、国际市场发展的驱动因素、美国关税应对措施、未来资本开支规划、传感器项目进展及拓展规划等 校准与测试业务 (1) 上半年净利润增速高于收入增速的原因有哪些？ 答：主要是两方面： 第一，产品结构变化，上半年国际市场的高附加值产品订单占比提升较为显著； 第二，国际收入占比高，同时汇率也有正向推动作用。

(2) 上半年下游行业占比有哪些变化？

答：国内市场变化大不大，仍分别是计量检测、冶金机械装备、电力、石化为主，仪表及传感器、气象、医药增幅明显但占比仍较小。

国际市场，一些重点拓展的例如石化行业应用场景得到拓展，上半年主要是石化、生物医药、电力和计量检测。

(3) 新压力控制器的订单转化情况如何？

答：第二代压力控制器是在 2023 年 9 月上市并在 11 月正式供货、国内中高端控制器市场基本都是两家国际友商的份额，市场是以存量替换为主，目前公司新压力控制器订单在逐步释放，整体上半年稳步向上。

(4) 压力产品的核心竞争优势？

答：第一，公司通过营销团队和合作伙伴体系更快的响应用户的需求堵点，解决产品使用的痛点；

第二，公司的产品通过智能化功能可以提高用户的工作效率，提高边际价值；

第三，公司通过更加高效的服务与交付，在质价比上让用户拥有更好的使用体验。

(5) 压力应用产品是否有新的场景拓展？

答：主要是校准向测试，逐步向现场运维拓展，例如在石化行业上的压力泄漏测试。

(6) 校准和测试的需求订单情况如何？

答：目前国内收入绝大多数是来自校准的应用需求，测试刚起步，测试在国际的需求更加明显一些。

(7) 公司的产品迭代速度相比友商如何？

答：持续的创新迭代、智能制造与产品力是公司的核心竞争力，尤其是在研发创新迭代方面，依托于北京的工程师红利以及国内高效的供应链，让公司的新产品相比友商会更有竞争力。

(8) 公司未来是否有整体的产品战略规划？

答：围绕产业用户的需求，公司会坚持以主营校准测试业务为根基，大力拓展公司的第二增长曲线——传感器垂直一体化业务。

(9) 公司海外市场收入增速的驱动因素有哪些，公司如何对其定位？

答：在需求趋势及体量上，国际市场均是大于国内市场。因此，公司在现阶段拓展国际市场主要是以完善产品线和产品力积淀为主，一是推出更多智能化的新产品，二是确保对需求的快速响应和交付效率。

(10) 海外市场的美国区域收入占比是多少，公司准备了哪些应对关税的措施？

答：美国区域超过国际市场的 50%，占公司总营收的约 23%~25%。公司设立新加坡子公司，一是为了快速响应需求并提高亚洲市场的份额，二即使在发生类似的外部风险时，公司可以由新加坡子公司直接完成对除美国之外的区域市场发货。

(11) 公司未来一段时期的资本开支规划情况如何？

答：提升现金流及 ROE 水平会是公司未来一段时期管理增效的主要目标。

随着延庆基地一期及基础性研发平台的搭建完毕，公司大的资本开支周期已过，整体会相对平稳。后续传感器业务会有节奏的追加投入，主营校准测试业务的研发重点将转向产品化工作，以适应客户需求。

(12) 国内的设备更新政策进展情况怎么样？

答：下游行业需求体感偏差还是较大得，并且在订单落地方面还不是太明显。但我们走访用户时，发现的用户的真正需求实际非常多，公司的技术储备对用户设备工艺更新方面会有极好的促进，我们通过迭代创新，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。

	<p>传感器垂直一体化</p> <p>(1) 请介绍一下，公司在传感器产品方面的拓展思路与未来规划</p> <p>答：首先，公司的市场主要定位在工业领域，国内超高精度压力传感器产品缺少产业化能力，同时公司在超高精度压力传感器的应用又有很深的积累和产业化基础，这就构成了公司拓展第二曲线的契机；</p> <p>其次，类似压变这类现场压力仪表，应用量比校准测试产品更大。因此在运营模式上，公司选择将传感器芯体做成以传感器为核心元件的仪表产品进行销售，在保证公司产业协同能力的同时也提高了产品附加值。</p> <p>(2) 请再介绍一些传感器项目的进度</p> <p>答：项目前期以自用替换为主，目前是主要是提升传感器产能，以匹配校准测试产品的需求，2024年公司的目标是实现5000只的产能。</p> <p>(3) 高精度压力传感器实施过程中是否有技术难点？</p> <p>答：公司的传感器产品的目标宽量程、高精度以及低成本产业化。目前在中量程公司已逐步自用，微压及高压正在进行芯片测试，根据多轮的反馈与测试，我们持谨慎乐观态度的；同时，针对可能发生的技术风险，公司在项目启动时已做足风险应对预案，整体项目实施层面上公司还是有信心的。</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	2024-07-24