

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：20241025

| | |
|-------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <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（_____） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 中金公司、东北证券、中泰证券、创金合信基金、汇丰晋信基金、汇泉基金、华安基金、甬兴资管、进化论资产、尚诚资产、国投信托、鹏泰投资、藏源乘投资、Sequoia Capital、BRILLIANCE - BRILLIANT PARTNERS FUND LP、KING TOWER CHINA GROWTH FUND CO., LIMITED、Elephas Global Fund 等 (以上排名不分先后) |
| 时间 | 2024-10-25 |
| 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 | 校准与测试业务 (1) 请介绍一下三季度整体检测业务的营收体量，包括数字压力检测、温湿度检测和过程信号检测几大类产品的增长情况 答：前三季度校准测试产品收入 3.43 亿元，其中压力产品 2.63 亿元，依托国际石化行业的场景拓展及高附加值订单，同比增长 14%；温湿度收入为 6200 万元，主要面向国内市场相对平稳，同比波动-3.9%；过程信号收入为 1863 万元，尚处于补产品线阶段，且新产品上市仍需磨合迭代，同比波动-3.6%。 数字化平台收入 1032 万元，交付验收略有滞后，同比下降 23%， |

7-9月同比增长7%，环比增长3.6%。今年新产品上线后，我们已经交付了南京地铁、江淮汽车等几家用户，同时意向性客户也较多，目前正在积极推进。

(2) 请再补充拆分下国内外中下游行业的变化情况

答：国内市场，计量检测23%，其中以计量院所等事业单位为主；电力20%，传统强势市场，整体增量放缓但存量有保障；石化11%，石油石化领域一般维保工作主要委托给第三方，正在积极进行拓展；机械冶金17.6%，其中冶金行业有周期性，汽车民航轨交也是相对主要市场；仪表及传感器11%，以民企为主，相比央国企用户更注重性价比且采购周期短，新产品推出后正逐步开始释放业绩。

国际市场，以经销为主，行业方面主要以石化、生物医药、电力及校准测试为主，尤其是这两年石化领域的新订单为石化行业渗透率的提升助力很大。

(3) 为什么国内生物医药相关占比较少、海外占比较高，是有特殊性么？

答：主要两个因素：其一，国外医药企业体量更大；其二，国外的监管更严，对于校准测试过程中的数据要求越高，对中高端产品的需求也就越大，例如爱尔兰的药企一次就采购百万美元的校准测试设备，国内药企在海外分厂一般的采购量也远高于国内。

(4) 公司三季度现金流、净利润以及毛利率提升的主要因素有哪些？以及未来整体如何展望？

答：首先是展望，国外市场中高速增势会延续，整体收入占比会继续超过国内。10月公司刚在北京召开完全球代理商大会，主要区域近百位代理商对未来几年的需求增长保持乐观，信心也较足，期间公司同步发布了几款新产品，国内也将在明年1月开始陆续正式发布。针对美国大选落地后加税程度存在一定不确定性，新加坡公司已全力加强建设，计划在明年1月中旬前，非美国市场的订单全部由新加坡子公司管理；国内市场，第三季度的订单会对四季度的业绩形成一定助力，但低价竞争仍是主要问题，今年二季度陆续出台的产业政策目前

体感有限，设备更新政策对仪表行业的规模增长有一定的迟滞期，预计明年会逐步产生落地效果。

其次在管理端，在夯实原有市场份额的基础上，提炼国际石化行业高附加值订单的优秀经验，继续拓展新兴领域的应用场景及拓展优质大客户，针对一些应收周期长、净利低的订单，公司会更加侧重于现金流管理，有所取舍；同时，整体研发投入强度会维持18%~20%，随着研发主体平台的搭建完毕及重点研发产品的攻关阶段结束，精力重点也会放在具体应用场景中解决方案的优化，部分研发人员也会调整到其他工程性岗位，侧重产品质量提升。

(5) 新加坡子公司类似于我们产品中转站的定位，但在销售时其他地区是否会对产品进行原产地溯源？

答：目前除了美国加征关税以外，未看到有其他国家对我们这类产品有贸易的特殊限制。当然，针对这种可能性我们也有预案，储备方案中新加坡子公司也会做进行部分生产以及简单服务，主要产能仍会在国内，但现阶段仍会将资源投向解决美国关税的问题。

(6) 行业毛利率较高，是否会有一些竞争对手想进入到这个行业，未来的毛利率会不会有这种下行的风险？

答：存在可能性但实际概率很低，首先，行业竞争格局基本已形成，而且还要考虑投入高但回报周期长的财务因素，更重要的是越细分的行业越需要经年累月的产业与口碑积淀。同时，中高端市场基本以机电一体化产品为主，产品质量就是一大关，想确保机电一体化产品的质量，以国内友商是很难做到的，即使在国际市场实现销售也是同质化严重的中低端产品。

影响国内市场毛利率的主要因素，还是在“程序公正、免责为主”国企招投标体制背景下的低价内卷式竞争，性能优异的中高端产品很难提高渗透率。面对供给端内卷严重的情况，公司只能将专业性产品销售到愿意为创新和效率买单的国际市场，同时公司也在完善产品结构及价格梯度，并已完成软硬结合的智慧化实验室的方案组合，整体解决方案绝对领先于国内友商。

(7) 压力产品中对中高端产品的定义是什么？

答： 高端要达到行业的先进水平，主要有三个特征：

- 1、准确度、分辨力、测量范围等技术指标；
- 2、稳定性，以年为单位，指标波动变化不能超过一定水平，承诺的指标就一定要做到。仪表尤其是标准级，如果波动很大，称之为高端产品就不合适；
- 3、可靠性，仪表要适应现场各种恶劣的环境，例如这些仪器仪表连续 8 小时或者加班、两班倒，十几个小时都要保证连续工作，需要具备可靠性，现场如压力变送器等仪表对可靠性的要求更高。

(8) 关于数字压力表、压力检验仪与新一代压力控制器的客户是否重叠，以及他们在技术和应用上有怎样的关系？

答： 实验室的校准、检定场景中的应用规模要远小于现场的测试场景，新压力控制器主要受众是仪表和传感器企业，应用场景是产线现场的测试上，因此与数字压力表及压力校验仪的实验室场景不重叠。在国外或部分行业中，我们有部分产品是现场的校准应用，但这类产品应用并非我们的新控制器，在这一方面未来会继续发力。

(9) 结合今年新压力控制器的交付节奏，预计对后续业绩的贡献程度如何？

答： 新压力控制器主要以民营企业为主，采购周期远低于国企，控制器今年预计增加交付 150 台，目前仪表及传感器行业收入占比 6% 提升到 10%以上，我们对整体进展相对满意。这款产品主要应用在产线上，竞争格局上基本就英国 DRUCK 和德国 WIKA 两家友商，我们也在同步做迭代及功能扩升，目前高压已经可以做到气压 40MPa，即将会逐步开始向国际市场拓展。

(10) 低成本压力表产品进展如何？

答： 这款产品主要定位在测试场，已有少量销售，因为我们一直以做校准产品为主，测试市场正在积极探索拓展，后续规划会将这个系列产品和我们高精度压力传感器相关产品整合到一个业务单元。

(11) 海外厂商体量较大,他们是否也自己做压力传感器,或者也都是外购?

答: 英国 DRUCK 在行业内具有完成的硅制程能力,技术路线主要以硅谐振为主;德国 WIKA,在其矩阵式生产体系下也有长期的合作伙伴,技术路线与公司一样,以硅压阻为主;美国 Paroscientific,以石英路线为主,量程宽,与其他一些国际友商也有合作,但价格较高,单只价格近 1 万美元。

传感器垂直一体化

(1) 传感器今年主要还是自用的业务状态,自用比例大概是多少?后面这个产品会往什么方向去发展?

答: 今年自用目标是 15%左右。在技术端,中量程已实现覆盖,正在向微压 3kPa 进行研发拓展,变送器等产品也在开始以工程实用为主的产品研发,会更加注重现场环境的指标设计;在应用端,公司本身就是传感器的主要应用客户,也正在探索气象、海洋等领域中数字型压力传感器的应用场景,处理在特殊情况下材料变化对于准确度的影响等。

(2) 公司的传感器芯片是与国外联合设计,未来是否有考虑向芯片设计方向拓展,还是说会一直沿用这种模式?

答: 虽然是和国外联合进行芯片设计,但我们的芯体设计和工艺是整体规划,尤其是在测量电路设计部分我们有核心技术,具有独特性;晶圆流片现在是在国外代工,国内多数的代工能力很难达到要求,同时国内对于工艺技术的保护机制也不完善。目前,我们正从封装端往前做,希望未来三五年随着利用率的提升,逐步将流片线建立起来。

(3) 芯片设计与国外合作,是否会涉及到专利障碍?

答: 传感器的芯片设计不是主要难点,工艺和材料才是保证参数指标的主要因素。行业拆解进行逆向分析,会发现同一技术路线差别并不大,即使设计出来也制造不出来,因为设计与工艺是在同步进行的。

| | |
|----------|--|
| | <p>(4) 贸易战的风险是否会导致海外流片出现供货问题？</p> <p>答：供货的问题不大，现阶段欧洲流片的主要问题是效率低，国内合作方我们在同步考察，但基于国内创新保护环境尚有待完善，我们还无法将部分工艺告诉对方，所以关于国内流片的问题，我们现在相对谨慎。后续随着需求放量，我们也会自建流片线。</p> <p>(5) 公司在传感器及仪表方面是否会进行并购？</p> <p>答：一直在保持关注。国外传感器行业，基本已完成整合，结合外部环境，公司已降低了国外并购意愿；国内方面，现有传感器产业相关供应商主要以满足中低端需求为主，与公司匹配度不高，公司初期会以双方合作为契机，逐步深入。</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 | 2024-10-25 |