### 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: <u>20250829</u>

投资者关系活	□特定对象调研	□分析师会议
动类别	□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	东北证券、汇泉基金、天弘基金、国泰基金、同泰基金、中再资产、	
及人员姓名	中信期货	
	(以上排名不分先后)	
时间	2025-08-29	
地点	公司会议室&电话会议系统	
上市公司接待	何 欣 总经理	
人员姓名	刘楠楠 董事会秘书	
	李 广 证券事务代表	
	校准与测试业务	
	仪作与例似业分	
	(1) 请教一下国内外市场	需求情况,目前我们的下游资本开支压力
	(1) 请教一下国内外市场 较大,什么时候能看	
	较大,什么时候能看:	
投资者关系活	较大,什么时候能看:	到 <mark>拐点?</mark> 开支承压,国际主要是关税政策带来的不
投资者关系活动主要内容	较大,什么时候能看: 答:国内主要下游资本 确定性,但个别行业和局部;	到 <mark>拐点?</mark> 开支承压,国际主要是关税政策带来的不
投资者关系活动主要内容	较大,什么时候能看完 答:国内主要下游资本确定性,但个别行业和局部。 海外市场中,美国业务	到拐点? 开支承压,国际主要是关税政策带来的不 高端需求仍有结构性机会。
	较大,什么时候能看完 答:国内主要下游资本确定性,但个别行业和局部。 海外市场中,美国业务	到拐点? 开支承压,国际主要是关税政策带来的不 高端需求仍有结构性机会。 前期受关税冲击大,4、5 月新增订单少,
	较大,什么时候能看到 答:国内主要下游资本 确定性,但个别行业和局部 海外市场中,美国业务可 公司将非美国业务转至新加	到拐点? 开支承压,国际主要是关税政策带来的不 高端需求仍有结构性机会。 前期受关税冲击大,4、5 月新增订单少, 坡运营中心,未来将大力开拓非美国际业
	较大,什么时候能看 答:国内主要下游资本 确定性,但个别行业和局部 海外市场中,美国业务 公司将非美国业务转至新加 务。	到拐点? 开支承压,国际主要是关税政策带来的不 高端需求仍有结构性机会。 前期受关税冲击大,4、5 月新增订单少, 坡运营中心,未来将大力开拓非美国际业

下游行业排在前面的分别是计量检测、电力,以及快速增长至第 三位的传感器和仪表。

#### (3) 行业内卷下,公司产品价格是否会有压力?

答:国内主要竞争来自小品牌低价产品,但公司不参与价格战。 公司坚持高端化策略,避开低毛利竞争,通过产品性能、智能化体验 和技术优势维持差异化。

#### (4) 高毛利产品主要有哪几类?

答:压力全自动产品比传统的手动泵和表的解决方案要更好,因此我们现在主推高端产品,并且推出自动化、智能化功能较多且相对方便的产品。

#### (5) 近几年出口增长非常快,后续规划如何?

答:公司产品出口竞争力在于产品力,在海外主要竞争对手是美国 FLUKE,英国 druck 以及德国 WIKA 等。受美国政策影响,公司已将非美国国际业务转至新加坡运营中心,同时部分客户因为测试证书原因会在美国运营中心以及新加坡运营中心两边均会下订单。

# (6) 再请介绍一下美国业务占比及客户情况,加征 55%关税对公司出口业务的具体影响及应对措施?

答: 国际制药行业对检测设备的需求比国内大很多,美国区域主要以石油/制药企业为主,主要应用在产线及实验室内的精密测试场景,上半年国际业务侧重已有订单的交付,美国及美洲区域市场占比约为54%。

关税政策出台后,4月新订单受到明显冲击,叠加高关税的价格客户已无法接受。目前,公司通过与经销伙伴、客户三方共担关税成本,加速将非美业务转移至新加坡运营中心等方式缓解压力,目前欧洲、亚太市场增长良好。

#### (7) 公司主营业务市占率提升空间如何?

答:全球市占率仍在保持增长,但卷价格不是公司的策略,公司选择的是高质量增长策略。同时,在国内市场我们避免与国内同行低

价竞争,会从区域、行业、大客户管理及拓展等方面提升市场占有率。

#### (8) 公司 2025 年收入目标和利润预期?

答:全年收入测算目标维持 6.5 亿元,利润在逐步修复。国内业务受高端市场支撑稳健,出口受关税政策扰动。利润端面临人力成本上升和低毛利产品压力,但高毛利产品放量有望部分对冲。若美国关税税率从 55%降至 30%,出口影响将大幅减弱。

公司坚持做最好产品,保证产品品质和质量,注重前期口碑,研 发投入强度还会保持绝对值增长,相对值在合理范围,方向主要是包 括主业仪表新产品和传感器相关业务开发。

#### (9) 公司收并购方向和新业务规划?

答: 收并购主要聚焦仪器仪表及相关领域,要求技术或业务协同,但目前很多标的估值与公司预期存在较大差距。

明德的软件业务正向企业端实验室管理系统转型,中短期侧重打磨产品。

#### 传感器垂直一体化

#### (1) 公司传感器产能和自供计划进展如何?

答: 高端传感器的难度主要在材料及工艺的控制,当前自产传感器约1万支/年,公司目前每年使用约3万支压力传感器。因量程覆盖和测试设备限制,尚未完全自给,待产能落地后将逐步解决供应链依赖。

#### (2) 公司的压力传感器除流程工业外,还有哪些行业拓展空间?

答: 仍以进口替代为主。目前自制传感器主要以 0.01 级及 0.02 级为主,除了工业的场景外,与海洋/气象/铁路交通/民航等行业的相关的需求均在进行技术研究。

#### (3) 公司传感器芯片国产化进展如何?

答: 芯片自制主要考虑成本,良率是国产化关键挑战,公司传感

	器业务线整体规划是从后端测试封装向前端流片等环节延伸,分步实	
	施以控制风险,目标3~5年实现全链条国产化。当前,制程为0.5微	
	米,目前芯片流片主要由海外代工,正与国内高校及院所合作分阶段	
	推进工艺自主,远期投产后除自用也可以外供。	
	(4) 压力变送器产品的研发进度和市场定位?	
	答:正同步进行产品设计,处于样品阶段,定位高端流程工业(如	
	核电),避免低端价格竞争,预计2026年底正式上市,技术参数对标	
	进口产品,但成本优势将显著。	
附件清单(如	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	
有)	规定,没有出现未公开重大信息泄露等情况。	
日期	2025-08-29	