

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：2023-09-22

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（9月投资者接待日活动）
参与单位名称及人员姓名	申万宏源证券、中信建投证券、东方财富证券、中英人寿、容光投资
时间	2023-09-22
地点	康斯特延庆智能仪表产业园
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	<p>本次活动交流关键词</p> <p>康斯特延庆智能仪表产业园；国际市场影响、固定资产折旧摊销、高精度压力传感器、数字化平台等</p> <p>校准测试产品、数字化平台及压力传感器相关问答</p> <p>（1） 公司国外收入占比较高，在目前的外部市场环境下，公司是否会受到波动影响？</p> <p>答：一、公司的模式是母公司康斯特先销售给美国全资子公司，再由子公司在国际市场进行销售，所以2018年下半年开始陆续承担25%的关税；二、鉴于前两年供应链波动影响交付的问题，公司从年初开始已经增大海运的频次，降低过程风险；三、公司在2022年10月在新加坡设立了二级子公司，除了进一步完善全球化业务管理以及强化24小时快速服务体系，更重要的也是为了降低全球供应链变局带来的潜</p>

在风险。

(2) 国产替代是否会让公司更加受益？

答：产品力是公司核心竞争力之一，在国际市场公司主要是与经销商、代理商合作，国内市场则是直销为主，通过差异化竞争优势能够让我们更好的获取订单，国产替代趋势也的确加速了实施的过程，但同时国内的招标体系中“最低价中标”的情况也经常削弱我们的产品力。

(3) 公司是否会考虑通过降价的方式争取更多的市场份额？

答：公司产品是全球统一定价，是差异化产品、差异化定价竞争策略，而不是单纯的低价、降价的方式：一、在国际市场，我们能提供国际友商提供不了的全自动智能化产品，这类智能化的产品有定价权，那就可以比他们销售更高的价格；二、在国内市场，我们会通过差异化的产品和解决方案，来争取一部分低价或价格主导的标，可能我们就拿成本相对不高的手动的解决方案投标，而不是全自动智能化产品。帮助行业做出好产品，带动行业进入良性竞争，这是我们的目标。

(4) 公司今年下游行业和去年是否有变化？

答：公司国内下游客户中流程工业基本占比在 85%左右，整体变化不大，变化的是公司整体订单管理能力提升，尤其是 30 万以上的订单；国际市场则是生物医药、石化、电力及计量检测占比较高，今年变化也不大。

(5) 公司国际业务中，销售给终端客户是否需要遵循相关标准或认证环节？

答：是的，一般均会需要一份用于量值溯源的校准证书。国际客户对美国的量值溯源标准认可度高，所以我们的模式是先销售到美国子公司再进行全球销售，因为美国子公司实验室认证资质是溯源到 NIST。

(6) 温湿度产品增速近年较慢是什么原因，未来在这条产品线有哪些规划？

答：首先，校准检测产品业务中，压力产品收入占比高且整体门槛越

来越高，国内温湿度产品的行业门槛不像压力那么高，相关企业数量多且良莠不齐；其次，公司价格相比国内友商相对较高，在与国内友商竞争时不占优势；再次，公司产品结构中温湿度毛利率低，后面公司资源也将会重点像压力及过程信号产品倾斜。

(7) 公司9月在上海的发布会的产品销售的情况如何？

答：展会的演示产品已经有一部分直接留给参展的用户进行使用验证，但订单转化需要周期，所以我们11月正式具备交付能力，考虑海运周期以及前期的宣传铺垫，我们会优先拓展国际市场。

(8) 公司二季度的毛利率其实还可以，是不是跟汇率有比较大的关系？还是产品结构上的变化？

答：从历史数据看，其实汇率对公司毛利会有一些影响但有限，主要是国际市场是以美元结算，但公司的营业成本支出基本均为人民币。影响毛利率的主要还是关税变动以及前几年公司一直在持续因扩产建设延庆智造基地。

(9) 公司资本开支折旧预计完成的时点？

答：公司延庆智造基地是2022年6月开始，达到可使用状态后陆续转入固定资产并进行折旧，房产是按40年进行折旧摊销，生产设备是5-10年。目前，延庆智造基地大额资本支出已经基本完毕，所以每年的折旧摊销也会逐步趋于稳定。

(10) 随着IPO收紧，公司是否会考虑通过并购重组的方式，收购一些较好资质的同类型企业？

答：公司所在的是细分领域且对技术要求较高，也有一直在关注这一趋势变化，但我们更看重双方的长期协同性，以及管理层目标的一致性。后续新的产业拓展，公司不会考虑从0开始做，会同步进行投资并购。

(11) 公司后面是否有股权激励计划？

答：公司整体有储备方案，目前人员稳定，所以激励计划还没列到实质日程上，会适时启动。

(12) 公司与子公司南京明德在数字化平台方面会进行怎么样整体规划?

答：康斯特是硬件基因，明德软件是软件基因，双方合作会有利于我们更快的打造轻量化的数字化云平台。

第一，康斯特和明德软件在部分行业客户重叠度高，尤其是在国家、省市级计量检定院所；第二，我们正在协助明德软件进行资源整合跟产品能力升级，后续我们以明德软件为主体，把产品轻量化、放到云端，共同去拓展企业端用户，为用户提供软硬结合的智慧实验室解决方案；第三，在未来几年，我们希望明德软件业绩增速能与康斯特保持相同的发展节奏。

(13) 在同为 0.01 级的精度下，公司为什么选择硅压阻的技术路线而不是硅谐振技术路线?

答：因为相比硅谐振的路线：一是硅压阻量程更宽，不仅限于绝压型，还有表压及差压型，表压及差压型在工业领域应用范围更广；二是硅压阻成本低，一体化的设计理念让我们整体缩短了制造链条，大幅的降低了测试时间、节省了制造成本。

(14) 请问传感器业务在形成一定规模前，哪些业务能对公司业绩进行支撑?

答：在传感器业务形成一定效应前，校准测试业务是重要支撑。

首先，伴随用户的数字化智能化需求，我们会持续的推出新产品，尤其是压力产品我们会重点向测试场景拓展，强加行业渗透与覆盖；其次，我们会拓展过程信号产品的品类，以及优化温湿度产品结构，提升利润空间；再次，我们会加快拓展营销渠道，比如我们目前国际市场有 130+以上的经销合作伙伴，相比国际友商 1000+以上的经销代理体系，我们在提升产品力后，渠道的拓展也就顺理成章提上日程。

康斯特延庆智能仪表产业园参观











	
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	2023-09-22