

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：2023-11-22

| | |
|-------------|---|
| 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（11月投资者接待日活动） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 东兴证券、西部证券、华创证券、工银瑞信基金、中邮理财、阳光资产、厚宏资产、凯联资本 |
| 时间 | 2023-11-22 |
| 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>本次交流关键词</p> <p>公司营收目标和增长情况、新产品迭代与竞争优势、研发投入与销售费用、压力传感器的应用场景和毛利率等</p> <p>主营检测产品业务、压力传感器相关问答</p> <p>（1）公司2023的增长目标是多少，完成情况如何？</p> <p>答：年初的财务预算报告测算营收目标是5亿元，前三季度完成了目标的66.3%，所以四季度对公司今年增长很重要，我们正在积极努力拓展。长周期上，公司一直是希望实现平均15~20%的营收增长。</p> <p>（2）未来几年，哪类产品增速会更明显？</p> <p>答：各类检测产品和数字化平台都会都增长，基数小的如过程信号产品会相对快一些。压力检测产品相对基数大，也会继续保持增长，同时一些压力新产品也会开始逐步贡献业绩，包括今年9月上市的</p> |

新压力控制器，也将开始陆续交货，随着客户认知、接受及报计划的过程，一般在 1-2 年内形成规模化的销售业绩。

(3) 压力传感器除了自用替换外，还会有哪些新的应用场景？

答：除了自用外，我们还会把传感器做成高精度的数字型的压力传感器以及现场仪表，比如高精度压力变送器，传感器的垂直一体化产业未来将是我们一块重要的盈利业务。

高精度压力传感器的应用场景比较广泛且每个细分应用场景里相对不是有很巨大的使用量，例如我们 0.01 级压力传感器，一旦产品定型并形成规模后，相对优势也较大，不仅能向下覆盖更多下游仪表产品且成本会下降，更重要是当 0.01 级的产品降到 0.02 级或 0.05 级产品中使用时，将会在同级别产品里形成巨大的性能优势。

(4) 传感器产能提升，实现批量后是否会全部自用替换？

答：逐步替换，优先从高精度 0.01 级开始，低精度的自用替换会稍后启动。

(5) 公司产品毛利很高，但是净利润率相对来讲一直在 20%左右，主要影响因素有哪些？

答：近几年来，公司资本开支一直维持在较高水平，除了扩产投入外，研发创新是核心竞争力之一，所以公司一直保持在 20%以上的研发投入；同时，为了更贴近理解用户的需求，响应客户的需求，所以国内直销一直是公司主要模式，在国际市场是经销/代理。

(6) 公司在压力、温湿度产品的销售占比方面，怎样进行整体的规划？

答：公司成立时既有压力和温度两大类产品，但基于发展初期的资源有限，公司阶段性将精力重点放在压力产品方面。2015 年之后，随着资源与能力的提升，公司再次开始扩大温度新产品的研发力度，并开始更快的迭代推出温度新产品。2021 年公司顺利完成温度产品线框架性搭建，开始逐渐向压力产品的研发以及体系建设上继续发力。

(7) 公司在欧美主要是经销，前三年的外部环境下，是否已证明这种模式无法很好的服务、响应客户？

答：国际市场很大，我们相信双循环的发展一定是国内产业的重要发展模式，所以海外市场我们一直在积极拓展，海外市场的合格代理商是我们谨慎评估授予代理权的，这些伙伴专业度非常高，都是行业的专家。虽然前几年外部环境有一定的影响，我们不能频繁的与全球代理商进行线下沟通、培训，随着市场与信心的恢复，未来我们依然会与现有的伙伴继续合作，也会选择更优质的代理商加入到我们的经销体系内，一同去拓展更大的市场。

(8) 公司在进行市场下沉的过程中，是否已考虑销售体系的变化？

答：公司以前的销售模式是以直销为主，经销为辅。近年来，公司已成立了行业团队，已拓展至第二坐标的“横向：行业销售+纵向：区域销售”；同时，公司也将启动第三坐标，即“线下为主，线上为辅”，通过立体式、三维度的销售模式，实现公司产品的行的渗透与市占率提升。

(9) 公司产品的迭代速度如何，国际对手在国内是否有研发团队？

答：几家主要的国际友商在国内都有研发中心，但相对核心的高端产品研发基本都在国外。

快速的产品创新与迭代是公司的核心竞争力之一，目前公司可以将主要迭代产品的研发周期缩减到 1.5-2 年，可以保证我们每年都有新产品上市，以远超友商的速度，推出满足客户需求的高创新技术产品。

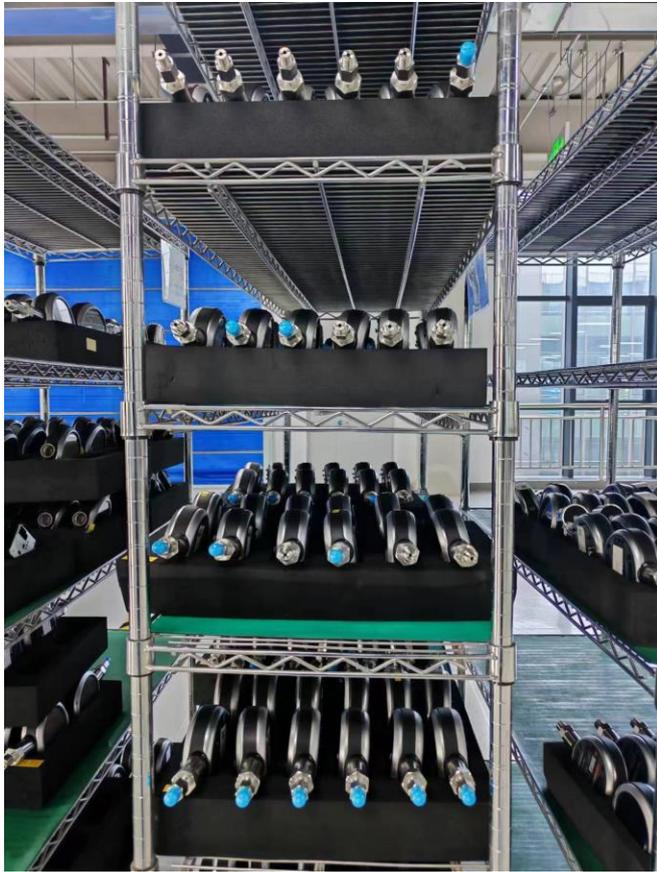
(10) 南京明德销售收入水平和利润率如何？

答：明德软件本身即有一定的客户基础，是 2022 年初正式并表，2022 年底时实现 1700 万元营收并且实现盈利，与公司合作时双向赋能，合作后的前几年，双方的合作重心会放在产品轻量化及蓄势。

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

2023-11-22