

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：2023-12-22

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（ <u>12月投资者接待日活动</u> ）
参与单位名称及人员姓名	中信证券、国联证券、中金证券、开源证券、东兴证券、中信建投证券、民生加银基金、创金合信基金、富国基金、安信基金、广发基金、天时开元基金、宏利基金、国寿安保基金、渤海汇金资管、中邮资管、咏明资产、沅京资本、电科投资、煜诚投资、诺昌投资（排名不分先后）
时间	2023-12-22
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>公司主营业务市场需求、竞争格局及目标，压力、过程信号及温湿度产品介绍；压力传感器的规划、核心竞争力；数字化平台业务拓展情况及及整体定位。</p> <p>主营检测产品业务、压力传感器及数字化平台相关问答</p> <p>（1）公司压力校准产品单台价格是多少？</p> <p>答：标准表精确度不同，均价在 2w+；全自动压力校验仪，也就是机电一体化的产品，像具有核心竞争力的 811A 系列产品，均价在 20w+，这类主要是应用以实验室为主的校准场景，整体的应用数量不是特别大，但产品价格较高。</p>

公司压力控制器产品则主要应用在生产线的测试场景，而且会应用自制的压力传感器，随着整体出货量的增加，对于公司传感器的应用也会有带动作用。同时，公司也会开发一些以传感器为主的现场仪表，这类表的应用量相比我们现在的校准仪表将会整体提升很多。

(2) 公司去年应收总额较高，主要是什么原因？

答：国际市场基本都是款到发货，应收账款主要来自国内市场，除了下游行业分散的原因外，公司的客户央企国企及事业单位占70%左右，这让我们在合同中付款方式和时间上中处于劣势，账龄基本都是在1-2年左右，其中主要是质保金。目前，除了合同签订时争取更加主动、降低合同后期管理风险外，公司也结合国家扶持民营企业的相关政策，加强整体的催收力度。

(3) 公司主营业务所在的行业，是否存在周期性？

答：公司产品的下游应用场景相对分散且是全球化布局，所以现有主营的检测产品在单一行业的影响更容易被平滑，整体增长也相对稳定。

(4) 公司未来哪类产品增长的会更快一些？下游行业哪类会拓展的更快？

答：在在主营产品结构中，压力产品仍会是公司的核心产品，营收占比高；同时，过程信号产品目前基数仍较小，增长也会更快一些。公司国内以前以电力为主，尤其火电领域，产品影响力更大，随着公司产品体系的完善，在第三方检测、精细化工、传感器及仪表制造等离散行业均实现持续拓展；在国际市场，生物医药、石化占比最高，后续也仍将重点拓展相关领域。

(5) 过程信号产品主要应用在哪些场景？

答：过程信号产品除了可以外接压力模块和温度传感器外，可以直接测量、模拟输出各类电信号，是工业运维型产品的定位，例如验证执行结构、安全栅以及各类二次仪表的准确性，均可以实现应用。

(6) 公司拓展 SaaS 平台和压力传感器是基于哪些考虑？

答：数字化平台业务。康斯特主营业务涉及压力、过程信号和温湿度三大类校准测试仪表，在客户的计量与测试管理体系中，会涉及很多不同测量参数、不同品牌的仪表，如何将这此仪表资产的业务流程和采集的数据信息整合起来，实现仪表的生命周期管理乃至是工艺的提升是客户的痛点。公司曾计划自己建团队开发相关管理平台系统，而明德软件纳入公司体系则加速了拓展进程，目前数字化平台业务除在计量院所实现拓展外，在电力行业也已实现“样板工程”。

压力传感器及垂直一体化产品。第一是公司主营的压力校准测试产品中的高精度压力传感器基本 100%进口，但外采的传感器指标参数已无法完全满足公司高端压力仪表研发的需求；第二是为了降低潜在的被卡脖子风险，考虑未来可能的地缘政治风险，自制传感器对我们非常重要；第三则是目前市场终端仪表对传感器的精度要求在快速提升，公司自身对超高精度的压力传感器的需求也在增加，而 0.01%F.S 均价在 1 万左右，考虑未来公司的垂直拓展规划，自制传感器的重要性就愈加凸显。

(7) 公司上市已经 8 年，为什么现在才考虑第二曲线？

答：公司传感器项目，在七年前就已经成立团队启动技术开发，之后几年陆续启动产线规划相关工作，近两年进展成果更加显著。

(8) 公司发展第二曲线的资金来源主要是？

答：传感器项目完全是自有资金，现在的延庆基地的主营业务扩大时使用的非公开发行的募集资金。

(9) 公司国内客户是不是有一半是计量院所？

答：计量院所及第三方检测公司占国内收入的 23%左右，实际上这些客户主要也是服务于工业领域，如果加上电力、石化、冶金机械装备等行业，可以说来自工业领域的收入占国内的 85%以上，基本上国外也是在这一水平。但有些不同的是国际市场排在前列的是生物医药、石化、电力等行业。

(10) 压力控制器是新产品，下游客户主要是压力传感器及仪表的生产企业，目前进展如何？

答：新压力控制器的定位是相关生产企业的工装测试设备，而且是智能化的工装测试设备，在保证用户生产的传感器及仪表产品的功能、性能及一致性的同时，可以大幅提高用户的生产效率。

这款产品目前已经有订单并形成收入，只是因为今年9月才上市，11月正式供货，订单规模还没那么大。根据公司工业产品的特性，向客户推广需要一个过程，一般是在上市2年内逐步形成稳定收入。

(11) 高端压力传感器的壁垒主要来自哪些因素？

答：首先，高端压力传感器缺少规模优势，主要以计量级、航空级、工业级为主，相比车规级，需求更加散点化且应用规模没有消费级、车规级大，需要对产品需求准确理解，这将整体的回报周期拉很长；其次，高端产品精度高、外界因素对产品的性能影响更大，所在制造技术方面更需要长期的积累，尤其是在测试评价体系方面，测试评价体系可以说直接决定了产品最终的整体性能，而以上两点正是公司的强项。

同时，在技术路线上公司也实现了突破，实现了高精度及宽量程的目标，会让我们在全球竞争时更有优势。目前高端压力传感器的主流技术路线是谐振式，但谐振的技术原理又限制了其仅能在中低压量程段应用且制造成本高。公司则是依托自身的优势，采用量程更宽的硅压阻技术路线实现了硅谐振的高精度，同时硅压阻技术路线在信号传输方面也更适合工业物联网的大应用背景。

(12) 公司自制的高端压力传感器的营业成本是主要来自流片环节？

答：制造的成本结构中，高端芯片制造占有一定成本，但后道量的评价测试环节占比更高，因为产品的几项关键性能参数受温度影响更大，因此在制造环节会消耗大量的时间进行各类测试评价。而公司采用的是一体化设计，即在芯片设计阶段就将影响性能参数的因素进行了调整设置，同时结合自身在电信号测量能力及补偿算法，

实现让传感器达到最优性能的目标，整体缩短了测试评价时间、提升了产品的一致性，也让我们相比同类高端产品更有竞争优势。

（13）100MPa 以上的压力传感器是如何规划的？

答：工业领域 95% 以上的应用场景都是不超过 100MPa 压力值的，所以 0.01%F.S、量程 100MPa 以下，公司将全部采用自研自制，并逐步放到压力校准测试产品中去替代外采。而量程 100MPa 以上的，公司仍会优先与其他企业合作。

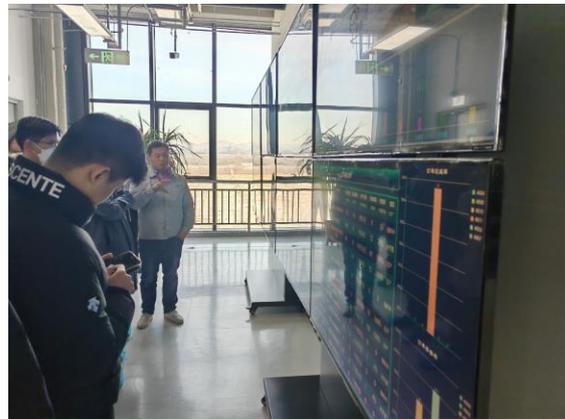
（14）目前传感器项目进展如何，以及预期投产时间？

答：预计明年 5 月左右进行试生产，目前延庆产线的洁净间正在进行后期的水电装修工程，同时基于产线自动化能力提升目的，部分生产设备是定制型，所以生产设备陆续到位后将联调联试。

（15）公司后续是否考虑单独销售压力传感器？

答：公司的模式是除了自用外，会将压力传感器芯体垂直加工成现场的仪表等产品，例如压力变送器以及数字型的压力传感器。

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	2023-12-22