

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：2024-05-22

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>5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、东方财富证券、文多资产、星展银行
时间	2024-05-22
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><b>本次交流关键词</b></p> <p>国际市场、下游行业拓展、应用场景、毛利率波动等</p> <p><b>主营检测产品业务相关问答</b></p> <p><b>（1）公司出海主要集中在哪几个区域？相比国际竞争对手公司有哪些优势？</b></p> <p>答：主要集中在工业成熟度较高的经济发达区域，其中美国区域收入占国际市场的50%，欧洲及中东占35%。</p> <p>首先，公司注重产品研发和创新，以解决客户现有产品无法解决的问题，提供更高效率的解决方案，同时产品界面设计友好，且增加更多的物联网技术功能；其次，公司对服务也有更高的要求，服务响应速度快能够让我们更快的拓展海外市场，提升竞争力；最后，公司注重与客户的长期合作关系，在保证产品品质的同时，不打价格战，这让我们和国际友商都会更聚焦产品与服务。</p>

(2) 新加坡二级子公司定位是销售平台么，是否可以有效规避关税？是否会考虑在美国建厂？

答：美国子公司的定位是国际市场的销售中心，因为建有校准实验室，也会承担校准服务及一部分简单的生产组装，2023年国际市场的开拓仍是通过美国子公司进行的，合计被征收关税约2500万元。新加坡子公司目前仍是以销售性质为主，定位是亚太及欧洲区域。另外，我们也正在同步建设CNAS认可的校准实验室，以便于我们更好的开拓亚太及欧洲区域。

(3) 公司产品的设计寿命是多久？

答：整体产品设计使用寿命一般为5-8年。用户具体应用场景的不同，部分使用时间可能更长，部分甚至达20年。但也正是因为我们的品质好，所以用户的复购意愿也更高，高黏性也为我们产品体系的拓展带来更大的便利。

(4) 公司产品应用场景相对分散，下游主要是哪些行业？

答：主要仍是集中在流程工业，其中国内市场计量检测24%、冶金机械装备22%、电力20%、石化13%，国际市场分别是石化、生物医药、电力及计量检测。

(5) 公司产品中原材料占成本的80%，原材料主要是哪几项？

答：以数字压力检测产品为例，原材料主要是电子元器件、线路板、传感器等、金属等原材料，原材料中电子元器件占比最高，种类多但单一类别价格不高。除部分核心传感器零部件外，国内大多数电子元器件市场处于充分竞争状态，供应商较多，公司选择空间较大。同时，公司也在使用自动化程度较高的数控加工中心，降低北京人工成本较高的影响。

(6) 公司毛利率同比提升，但环比仍有波动的原因有哪些？

答：主要是有区域营收结构、客户结构及产品结构三个因素。第一，公司客户主要集中在流程工业，尤其是国内用户70%以上都是央企国企及事业单位，年度的采购计划存在一定的周期性；第二，

用户的采购节奏会让不同季度间产品结构会有差异，压力、过程信号及温湿度产品收入分别占主营业务产品的 77%、6%、17%，除了温湿度产品毛利率是 55%，压力和过程信号产品毛利率都超过 70%（未含关税）；第三，公司国际市场及国内市场分别占总营收的 45%、55%，不同区域间的经济景气度差异也会对毛利率有一定影响。

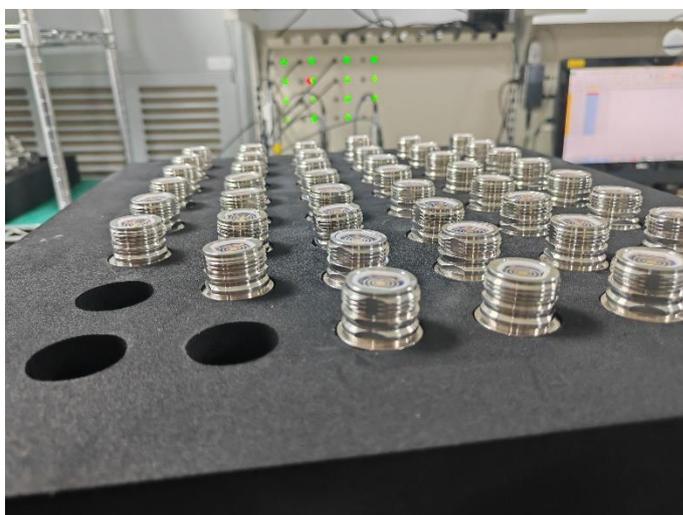
**（7） 公司一季度营收增速不快，全年营收目标是否变化？**

答： 根据公司的年度财务预算报告，全年经营目标是 6 亿元营收，我们没有要调整的计划。

**（8） 6 亿营收主要会来自哪些产品的贡献？**

答： 目前，公司主营业务的三大类产品的协同平台框架已搭建完毕，因此压力、过程信号及温湿度产品均会有增长。

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

2024-05-22