

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：20240830

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	开源证券、招商证券、华福证券、天风证券、东方证券、国投证券、创金合信基金、平安基金、融通基金、剑豹资产、森林湖资本等 (以上排名不分先后)
时间	2024-08-30
地点	公司会议室&进门财经会议系统
上市公司接待人员姓名	何欣 总经理 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	<b>校准与测试业务</b>  (1) 上半年国内下游需求情况如何，后期如何展望？ 答：公司国内市场的用户主要集中在流程工业，受宏观环境影响下游行业景气度恢复有限，用户资本支出也在后延，上半年石化、电力、冶金均不太理想，国内市场相比同期整体增长放缓。但我们整体判断，国内相关产业会逐步稳定回升，同时与用户现场实际的接触中，用户很多真实的需求印证了我们的观点，用户希望我们能帮助解决他们的痛点问题，未来我们也将为用户提供更专业的解决方案，并完善相关体系化的能力。  (2) 今年我们看到国家一直在推动设备更新政策，请问我们是否感受到这些政策对公司的影响？

答：国家的这一政策非常好，但询价到确认收入可能还有一个周期。尤其是目前具体实施细则还未到位，例如用户更新大型设备前，现有设备资产如何减值损失处理就是个问题。随着政策推出和大家对执行中出现问题的反馈，国家会出台后续的管理实施细则，政策的效果也会逐渐显现。

(3) 国内同类客户占据的比重是偏向存量客户还是更多来自于新客户和新项目？

答：今年我们在市场的推广力度很大，用户新项目或者技改等方面的工作也在同步推进，与优质客户的接触也在拓展中。在央国企及事业单位的存量设备替换过程中，仍然需要一定的周期进行，虽然政策资金在逐步给到用户单位，但他们也面临资产保值增值的业务压力，所以快速存量替换设备并不容易。

(4) 目前行业竞争格局是否相对稳定？之前的交流中曾提到国内可能因为招标规则的变化导致竞争相对激烈，这半年来情况是否有一定改善？

答：整体改善不大，为了应对这种消费降级下的行业内卷，公司也有低成本解决方案以及高附加值的产品方案选择。我们会通过细化市场颗粒度及精准需求定位，推行高质价比的产品升级策略，深入不到不同价格带中去提高产品价值，来实现用户价值的最大化。

(5) 从客户应用场景的比重来看，是用于现场仪表的校准为主，还是较大比例的用于研发或者其他产业？

答：收入端还是以校准为主，但现场及研发测试份额在快速增长。高校科研的在研发测试场景中的需求对我们而言非常重视，而且从产品线 and 场景应用的全貌来看，研发测试需求的占比提速也非常快，整体的规模也远高于计量和校准。

(6) 目前披露的国内外行业占比排名都会有一些变化，例如国外去年生物医药排在第一，今年上半年是石油化，去年国内石化比较靠前，今年同期在前四却没看到石油石化行业。国内外行业排名的变化，一方面可能与景气度有关，另一方面是否与我们在产品

及行业的推广发力点有关？

答：第一，去年我们发布的压力控制器信产品，主要方向是机械、仪表及传感器，所以国内市场的这几个领域相比同期有一定的增长。它上升之后石化的占比也就会下降，但我认为未来下半年可能会有些变化。

第二，在国外市场的在石化行业中，我们侧重于大订单，特别是针对大型石化企业，前期的工作积累已经落地产生效果，今年的大订单中用户主要侧重于关注具备防爆等功能的高附加值产品，因此对国际市场的利润影响也较大，未来我们会持续这类优质客户的需求，并且业绩上也会有较好的贡献。在国外市场，生物制药和石化这两个行业的收入占比一直排在前两位，随着我们后续新产品的上市，明年和后年在生物制药上也会开始逐步贡献业绩。

(7) 上半年国际市场的大订单对我们贡献较大，这类大订单通常是什么体量？主要应用于校准还是测试？

答：主要场景是石化管道现场的泄漏测试，计量校准占比较小，目前我们也正在沟通其他品类产品的应用拓展，未来可能会有一些订单持续，目前看约在几百万~千万的需求量。

(8) 国际市场的增长非常突出，主要驱动因素是下游需求较好还是新产品或者销售渠道拓展？

答：国外用户对我们的产品也认可度的提升，这是主要原因。在需求趋势及体量上，国际市场均是大于国内市场，国外市场整体需求相对稳定，目前我们的经营重点和资源还没有放在渠道拓展方面，经过持续的研发和推广，我们的新产品质量和功能实用性得到了大家的认可。

(9) 我们看到二季度海运运费上涨较多，但是这个问题是否会对公司有影响？

答：美国区域是我们国外最大的单边市场，我们无法判断美国大选后是否会落实提高关税，但从美国两党的表态无论谁上台都有可能再加关税，因此公司为了降低美国大选对经营的影响，已经开始着手

在美国子公司备货，同时加快新加坡子公司的建设等多层面的预案。海运费上升对公司影响较少。

(10) 上半年压力产品占比及增速都较高，向后展望，我们是否会维持这样的特征？

答：压力、温湿度、过程信号产品均会有节奏的推进，新产品上市后均会有稳定增长，温湿度产品增幅主要在国内体现，而国外主要体现在压力产品。近几年，公司在压力产品的应用方案方面强化了研发投入，压力产品的贡献也不错，特别是去年上市的产品带来了较好的收益。

(11) 公司后续新产品的规划大概是什么情况？

答：第一，压力产品的主线是综合解决方案，重点是如何适合各细分市场用户的专业应用。我们的基础平台和技术已经完善，有了基础平台和技术后，研发投入也不会像初期那样较高。

第二，温湿度产品主线是拓展行业市场，后续我们会有重要的几款新产品上市，今年稍晚些就会有一款便携温湿度产品发布。针对制药行业的产品也会在年底上市，明年初开始正式销售。

第三，过程信号产品的主线是基础技术的快速迭代，在研发不同价格带中适合用户操作的产品。例如我们在新产品中使用了安卓系统，我们现在正致力于提高基础技术，并且为稳定发展做出贡献。

(12) 去年我们推出的新产品压力控制系统经过半年多的推广，表现如何？客户选择产品时的配置均价大概在什么水平？

答：从单品角度分析，同比约增长 30%。新产品上市后，主要针对传感器和仪表行业进行拓展。一些订单上半年已经陆续供货，国内市场的仪表/传感器领域收入占比超过石化进入前 4 名，这也是主要原因。下半年开始国内一些民营的传感器企业用户已经在接洽并准备进行采购，因为民营企业的决策流程较短、决策效率高，因此我们的销售和开发周期会缩短，今年整体我认为还会有一定增长，可以能达到我们的经营预期。

(13) 请再介绍一下压力控制器的下游市场规模，产品和竞争的情况

如何？

答：全球看，存量市场大致是 1 万台，均价 10+万人民币。压力控制器市场份额排名依次是 WIKA、DRUCK、FLUKE。三家友商的优势略有差异，WIKA 的产品全且市占率最高，DRUCK 小量程产品的效率高但量程偏窄，FLUKE 量程宽但价格几乎是 WIKA 的一倍。DRUCK 量程不够，FLUKE 价格过高，公司压力控制器标杆对象主要是 WIKA，我们的优势主要体现在两点：应用更新的技术且量程全，供货交付速度快且服务效率高。在供货速度方面我们可以在 15 天~30 天发货，友商通常是 4 个月到半年起步；在客服和售后服务方面，他们的售后服务成本非常高，盈利模式目前我们可以相对低的价格为客户提供非常好的服务。

(14) 用户产线上一般如何配置这类控制器，例如一条产线需要配备多少台设备？

答：以我们调研过一家合资的大型压力仪表生产企业为例，用户在用的是 WIKA 的产品，产线上约配置了 300 台。我们今年签的另一家国内民营仪表企业的订单，总额为 100+台，并且他们仍在扩线，我们还有拓展机会。

国内一些 10 人以下的小规模企业，他们也会买一台压力控制器来提升效率、控制产品的品质，随着他的实力上升，追加购买几台都是正常的。华东一些相对大的客户产线在用的是 WIKA 的产品，现在他们再采购时就会购买我们的设备，随着产品线的扩大和特殊需求，如果原来的方案解决不好，他们会使用我们的产品，机会很多。

9 月中旬，我们将携带新解决方案在上海的传感器展上进行发布，目前全球只有我们能够自行生产高阶差压测量，这是我们的专有技术，并且我们已经将其产品化。

### 传感器垂直一体化

(1) 关于传感器的最新进展，目前公司部分量程段产品已经开发完成，产能利用率大概是多少？

答：目前 16kPa~100MPa 已经完全达到了设计目标并可以自主供货，16kPa 以下微压量程段正在积极改进迭代，最快在年底前得出良好

	<p>结论，最晚明年上半年可以达到最初设计的全量程目标。</p> <p>今年 0.01%F.S/0.02%F.S 我们预计的自用目标是 3000 只左右，未来我们的压力校准测试产品都将使用自己生产的压力传感器。因为直接外销的数字压力传感器及压力变送器等产品，和我们现在主营产品交付模式的需求形态不同（如接口和压力介质等），所以团队正在稳步推进为已有意向的客户进行适配工作，寻求客户验证。</p> <p><b>(2) 如果外部客户使用，哪些行业可能是我们的突破点？</b></p> <p>答：主要是科研、海洋、气象以及装备制造业等方向，目前我们的主要任务是采集用户需求。整体基础工作已经完成，接下来如何交付给客户，包括压力接口、电气接口以及外形尺寸等。我们会按照用户的诉求将国外友商的产品平替，目前我们已经开始启动这项工作。</p>
附件清单（如有）	<p>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。</p>
日期	<p>2024-08-30</p>