

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：20260403

投资者关系活动类别	<input checked="" 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	公司 2025 年度业绩说明会 信达证券、天弘基金、平安基金、中国人民养老保险、阳光资产、华夏久盈资产、茂典资产、黑岩投资
时间	2026-4-3
地点	进门财经&云访谈
上市公司接待人员姓名	何欣 总经理 李静 独立董事 赵天庆 独立董事 王本哲 独立董事 刘楠楠 董事会秘书 姜南竹 财务总监 李广 证券事务代表
投资者关系活动主要内容	<p><b>（1）请分析去年国内增长良好的具体驱动因素，涉及哪些大客户和行业？国内毛利率提升明显，对未来有何预期？</b></p> <p>答：去年国内市场订单增长超 10%，因部分发货和收入确认延期，确认收入增长为 6%，这也为今年打下了良好基础。面对全球经济格局的变化，公司一方面应对美国高关税，提前做了准备，通过新加坡运营中心发货；另一方面重新加大在中国市场的开拓力度，聚焦产品迭代和之前相对薄弱的行业，如针对仪表及传感器生产企业的生产线提供产品，份额取得了较高增长，国内部分头部外资企业也已将我们纳</p>

入其全球采购供应商体系。

毛利率提升主要得益于产品结构的优化。新压力控制器是我们产品线的主攻方向，去年增长也相对显著，应用也从计量校准切入生产线的测试环节；传统的计量校准、电力领域也通过针对性产品迭代保持了不错势头，今年7月初将发布针对石化行业的新产品。

**(2) 今年压力控制器的销售目标是多少？其毛利率与其他产品相比如何？针对石化行业的新产品，目前与客户的沟通情况及预期如何？**

答：压力控制器产品在仪表及传感器板块，主要与威卡、德鲁克进行良性竞争，经过迭代，产品在快速补压、大流量等场景应用上竞争力更强，今年该产品线目标是保持20%的增长。

新产品形成较好的销售循环一般需要1—2年。针对石化行业的新产品整体生产处于导入期，前期研发阶段已与行业专家、具体企业进行了深度沟通并改进，可靠性已获得认可，目前聚焦于提升软件应用性和用户体验。

**(3) 公司今年的年度目标是什么？对国外市场有何具体预期？**

答：今年公司整体的财务预算报告中对营收的测算目标是6.5亿元，国外市场增长目标是争取不低于15%。某美国大客户的需求对公司产品和软件黏性足，但去年的采购订单受高关税影响，进度延迟，仅完成不到40%，计划剩余部分将从今年陆续完成。

**(4) 美国关税由谁承担？对美国区域的毛利率影响如何？与海外竞争对手相比是否还有优势？**

答：2018年至2025年初公司承担的关税税率是25%，2025年新增关税由公司、代理商和客户共同分担，整体影响也被分摊。去年通过将部分业务转移至新加坡发货，因此公司整体毛利率仅波动1个百分点，基本消化了美国增税影响。

客户转向采购竞品的情况不明显。在终端售价方面，公司对美出口产品提价约5%，与海外友商的提价幅度相当。

**(5) 公司高精度压力传感器的自研替代进展如何？今年对外销售和**

### 替代外购的计划是什么？

答：2025 年自产传感器交付约 7000 只，今年目标是突破 1 万只产量，并在更宽量程和更高稳定性上持续研发。在高端芯片供应环节，由于欧洲运输中的物理损坏对开发有一定影响，公司已全面启动国内工艺替代计划，正积极地与国内科研机构攻关关键工艺，目标是实现自主可控。

同时，传感器在满足自用的同时，公司已开始在高铁/轨交领域进行送样测试，这一板块领域的客户有强烈的国产替代意愿，但仍需要经历较长的实验室测试和运行验证周期。

### (6) 以传感器为核心的其他产品（如变送器）开发进度如何？与国内外主流厂商相比有何优势？

答：传感器及变送器产品的策略是走高端路线，并覆盖中端需求，对标威卡、德鲁克的高端产品以及霍尼韦尔、横河等产品。变送器产品需适应现场环境的耐腐蚀、抗冲击等要求，相关工作正在有序推进，部分中端型号产品今年已开始向客户少量供货并正逐步拓展应用。

### (7) 公司数字化平台业务今年的展望如何？

答：公司与明德软件合作后，围绕降低交付压力，完成了产品架构向微服务和低代码的重大升级。目前，公司整体正着力打造一款全球化销售的标准化软件产品，无需复杂定制和部署，并可与公司硬件乃至其他公司产品深度绑定，首版计划今年 5 月推出并进行用户打磨。

### (8) 公司在投资并购、股权激励方面有何规划？

答：公司经营上更强调质量至上，在过去几年会主动放弃回款差或利润低的客户和订单。并购方面，公司也寻求能补充产品线的并购机会，如传感器、仪表领域，但基于目前国际形势，国外项目早已搁置，国内在寻找相关项目，整体秉持审慎原则，需理念契合、价格合理，不急于求成。

### (9) 公司去年过程信号产品增长较快，未来产品结构会有何变化？

答：相关产品去年完成了重要迭代，今年将推出完全升级至安卓系统、具备更强互联互通性的新一代现场检维修测试产品。这将是该

产品线的一次重大升级，主要成果有望在明年体现，新品届时将在全球同步发布。

**(10) 公司 2026 年经营目标中，相较于 2025 年有哪些变化？另外，由于海外贸易政策扰动，2025 年的业绩没有达成年初制定的 6.5 亿元目标，公司对于 2026 年的目标设定是多少？**

答：公司 2026 年预算报告对营收的测算目标为 6.5 亿元，相较 2025 年预计增长 10.4%。公司中长期以高质量可持续发展为目标，2026 年除继续以主营的校准测试仪表设备业务为核心增长点外，还将进一步丰富数字化平台业务的产品线，高精度压力传感器业务也将正式对外销售。

#### 公司 2025 年度业绩说明会

**(1) 请问今年的业务增长点在哪里？公司觉得哪些场景会有比较大增长？**

答：公司主营的校准测试仪表业务将继续围绕“区域+行业”进行双深耕，在国内的行业拓展中，依托新压力控制器，仪表及传感器板块的份额在 2025 年度实现较快增长，我们预期该板块仍会延续较好的增长趋势。

**(2) 公司以前更侧重国际业务，可这几年国际形势复杂，国外业务受到国际关系的影响很大，公司目前怎么看待国内业务和国际业务的？**

答：公司坚持国际化路线，受外部不确定因素影响，公司去年加大欧亚等区域的拓展力度，加之新产品在国内外市场的销售不断增加，只要没有更为严重的不利影响因素，公司对保持业务发展与增长持有信心。

**(3) 公司目前专注于小市场，高精度的市场，将来会不会进军低精度，大市场的消费级压力传感器？请问技术上有没有障碍？**

答：公司自研高精度传感器项目规划指标为 0.01 级，且适配工业应用场景。虽然传感器技术具有一定相通性，但应用场景不同，差异

仍然较大，公司暂无进入消费级压力传感器领域计划。

(4) 公司在航空航天方面已经有应用，这个行业和军工一样对自主可控，可靠性要求很高，请问航空航天总市场有多大？公司会重点拓展吗？

答：公司中高端校准测试仪表产品在工业场景的应用非常广泛，份额方面以长短流程工业为主。围绕客户需求及产业周期的变化，公司在确保传统石油石化、发电及电网等长流程市场份额稳增长的同时，也在积极寻找更多高端制造领域的应用机会。

(5) 公司是国内唯一能和 Ametek, Druck 等国际公司竞争的，那么作为对自主可控和可靠性要求很高的军工行业应该是国产替代的重要阵地，请问公司如何看待军工行业，有进入的打算吗？

答：公司主营产品应用较为广泛，目前份额主要体现在发电及电网、石油石化等长短流程工业，以及机械装备、仪表及传感器等离散制造板块。

(6) 请问公司老客户重复采购的比例高吗？新客户和老客户大致在什么比例？

答：公司客户粘性较好，复购率较高，新老客户比例约为 3:7。

(7) Ametek 这十几年，几乎是一路上涨，作为国内唯一能和其竞争的公司，何总能不能带领我们投资者复刻成功的道路？

答：国际友商包括 Ametek 集团、Fluke 的母公司 Fortive 集团、Druck 的母公司 Baker Hughes 集团以及 WIKA 集团等，均是整个行业的标杆集团型企业，公司距离上述友商无论是产品矩阵、规模还是管理成熟度均有一定差距，公司愿意向所有友商学习优秀成功经验，同时作为中国的民营公司也将走出自己的独特发展之路。

(8) 公司的 PS02 项目进入小批量样机阶段，从小批量样机到完成客户验证，预期需要多长时间，何时可结项？相比于同业公司，公司的压力变送器有哪些优势，价格水平如何？

答：PS02 项目立项时间尚短，计划开发多行业适用的高稳定性、

高可靠性压力变送器，为终端用户提供可靠的国产替代方案，目前该项目处于小批量样机阶段，公司会在定期报告中，更新进展情况。

**(9) 公司的年报和业绩预告有一定偏差，国内，国际营收都比预告中要低，原因是什么？**

答：公司业绩预告为财务初步核算数据，最终业绩以公司定期报告为准。

**(10) 公司预计今年哪些系列/型号的新产品会贡献较大的新业务收入？**

答：公司主营的校准测试仪表业务营收中 77%来自数字压力产品，过程信号产品占比 6%，主营业务的产品结构在 2026 年不会发生较大变化。在新产品方面，包括校准测试仪表、压力传感器、数字化平台等多个产品线，均会有新产品上市。

**(11) 2025 年四季度的净利润同比下降非常大，只有去年的 1/3 不到，请问具体什么原因？**

答：主要原因为上一年四季度国外高价值大订单带来的高基数，加上今年第四季度计提资产减值准备，对当季净利润影响较大。

**(12) 公司说目前主要聚焦在长短流程工业，那请问半导体行业是公司关注的行业吗？**

答：公司保持业绩长期持续增长的逻辑之一，即围绕场景需求，依托产品拓展需求公约数最大化的下游细分市场。以国内市场为例，10 年前市场拓展重点为发电及电网、石油及天然气、冶金及机械装备等，5 年前则为计量检测、发电及电网、石油及天然气等，2025 年则为计量检测、电力、仪表及传感器等领域。后续，公司也将围绕国家发展战略，依托自身产品体系及营销渠道，积极拓展包括半导体等更多高端制造的相关应用机会

**(13) 2023—2025 年，公司产品销售量分别为 19801、25225、23522 台；生产量分别为 24110、29652、24218 台。造成 2025 年产销量均大幅下降的原因是什么？**

	<p>答：一是公司产品结构变化，智能化程度高的产品销量增加；二是公司存货周转率提升，从 4.1 提升至 4.2。</p> <p>(14) 自去年 4 季度美国市场关税调整为 45%以来，公司在美国市场的订单量是否有恢复？2025 年海外市场的毛利率水平大幅下滑，2026 年毛利率是否会恢复？</p> <p>答：公司国际市场 2025Q4 营收环比增长 39%，国际市场毛利率波动的主要因素系 2024 年同期高附加值大订单在 2025 年进入收尾期且部分订单延迟交付。</p>
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	2026-4-3