

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：20260825

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	天风证券、中信证券、开源证券、西部证券、华源证券、创金合信基金、嘉实基金、南华基金、新华基金、圆信永丰基金、汇丰晋信基金、平安基金、鑫元基金、华宝基金、银河基金、长城基金、常春藤私募基金、长心私募基金、大湾区发展基金、途灵资管、上海理成资管、建信理财、西藏合众易晟投资、太平养老保险、中国人寿养老保险、Willing Capital Management Limited、Barings Investment 等。
时间	2026-8-25
地点	进门财经会议系统
上市公司接待人员姓名	姜维利 董事长 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	交流关键词 国内市场与价格竞争、压力控制器与新品、压力传感器、海外市场战略与经销商模式等 校准测试仪表业务 （1） 今年上半年收入表现良好。从国内和海外的角度分析，哪些下游行业表现亮眼，增速相对较好？ 答：上半年国际市场各个行业都有增长，尤其是美国市场，美国区域增长比例达到 31.6%。去年受关税影响较大，各个企业之间的预算执行和落地都受到一定影响。今年关税政策稳定，没有再新增波动较大不

利政策，因此国际收入平稳上升。

国内下游的仪表及传感器板块增速较为明显，在压力控制器的带动下，使得国内市场的增速提升，这是一个相对明显的变化。

（2） 当前国内外收入基本接近 55 开。请问您对国际市场的发展战略大致如何？未来希望将其占比控制在何种情况？

答：上半年国外营收占 53%，未来国际市场我们肯定要加大力度。

同时，我们在国内也增加生产、营销及储备人员，积极地向市场端输送。国外前景更好，中国和美欧之间的关系起伏是常态，我们坚信把产品做好，只要客户喜欢用，即使有波折，也不会影响大势和未来。我们坚信国外市场优于国内市场，目前国内市场的内卷对创新型企业伤害非常大，劣币驱逐良币的现象非常严重。

虽然在国际市场，我们的竞争对手非常强大，但是他们产品的更新换代速度远没有我们快，供应链也没有我们好。

（3） 我们在海外主要采用经销模式，请问目前海外经销商的数量以及今年是否有增量？经销商主要是哪些群体？

答：主要来源是友商的代理商较多。这些代理商通常不会专注于某一个品牌，对于我们而言是加入这个体系。

虽然这些年我们代理商的数量增加不多，但是他们销售我们的产品数量和占比一直在增加，我们的交付、创新和服务的显著优势对他们吸引力很大，基本上半个月就能把产品交到全球各区域。

（4） 上半年美国有 30%以上的增长，欧洲上半年的增速大约是多少？

答：欧洲/中东区域约 15%，相对比较平稳。受俄乌影响，欧洲能源上涨，部分产业竞争力减弱，制造体系也在向中国等地转移。

（5） 我们海外 80%收入来自欧美市场，请问我们在非欧美市场的拓展情况如何？

答：目前欧美经济体量大，购买力相对较强，其他地区也主要以发达

经济体为主，例如韩国、日本、澳大利亚、新西兰，东南亚和中亚等国家我们也会持续拓展，但其购买力相对弱一些。虽然印度 GDP 不低，但其比国内还要卷很多倍。我们会从产品端出发，开发适配非发达经济体的产品。

我们的产品在全球是统一定价，美国对我们增加 35% 的关税，我们主要通过提价与用户、经销商共担这部分成本。对于美国和欧洲用户而言，它们的价格敏感度不高，但亚洲客户的敏感度较高，经常有东南亚客户向国内询价，我们会直接让当地代理商跟进用户。

（6） 请问国内上半年央企客户的占比以及国内目前通过招投标形式的收入占比情况。

答：目前国内央企和事业单位仍然是客户结构中占比较高的群体，占比 60%~70%。

招投标项目在不断增加，相对明显的趋势是小额度可能也采用招投标方式，过程中有商务指标、技术指标和综合评价，但是从我们拿到的结果来看，仍然以价格为导向的招标方式占比更高。在这个前提下，对于公司国内的销售而言是不友好的，价格竞争在未来一段时间仍然相对激烈。

（7） 我观察到公司的盈利能力仍然保持稳健，请问我们在国内市场做了哪些工作以应对日益激烈的价格竞争？

答：上半年国内是 1.4 亿营收，但是从产品利润角度来看，国内并没有国外高，国内内卷严重，这是实际情况。从 2026 年开始，我们加大了国内市场的营销力度，销售费用同比增长 14.4% 主要就是人员及薪酬增加。

从公司稳定增长的战略出发，我们不可能让国外业绩独占，这对公司安全存在隐患。在当前内卷环境下，我们需要加大国内销售和行业开拓力度。在生产传感器/变送器企业中，我们取得了良好效果。未来我们还会在其他行业加大力度，在国内市场方面需要做深做透，我们绝不会因为内卷而逃避国内市场。

（8） 我们在国内原本比较弱势的行业、外资占主导的行业，现在的

进口替代进展，以及在新行业上的拓展或布局规划是怎样的？

答：在国内的校准场景，我们产品的竞争力很强。在传感器/变送器生产板块，我们的压力控制器过去很多年一直相对弱势，经过两年的迭代升级和市场验证，这一产品的增长已非常可观。

国内传统流程工业板块增速一直相对平稳，这也是我们未来在行业上加大开拓力度的主要原因。传统行业板块内卷严重，公司的策略是超过一定价格区间就放弃投标，如果我们在国内深度参与内卷，订单收入会增加但整体毛利下滑，这会逐步影响到供应链，这不符合公司发展战略，更不符合国家的高质量发展目标。

在下游生物医药板块我们也进行了探索，有些产品也将投放市场。这类新型板块的探索试错过程会不同于传统产业，推进效果也可能不如预期，但我们的研发和营销力度依然会只增不减。

（9） 今年上半年压力控制器单品的收入和增速如何？

答：增速约 40%，这个单品对我们的业绩乃至市场拓展贡献都很大。在我们的压力产品线中，压力仪表、便携全自动智能压力校验仪是公司销售过亿的大单品，压力控制器将是第三个过亿的大单品。

（10） 压力控制器在海外的拓展如何？

答：目前这个核心单品，在全球范围内，实际上只有德鲁克、威卡、福禄克及我们对标竞争，海外增速快主要是基数较小，和国际友商相比我们有后发优势，部分技术指标处于领先，对竞品研究也相对通透，但国外市场的传感器生产企业仍然有更换品牌的顾虑。

在国内市场我们可以直接与用户沟通，教用户如何使用，包括软件适配等的服务力度更大。国际友商的服务周期较长，成本较高。

（11） 请再介绍下 560 手操器这款新品。

答：这款新产品在国内已由一些石化、钢铁、电力典型的用户协助测试，反馈很乐观。手操器竞品过去基本都是艾默生生产，一家公司占据了世界 60%的份额，未来这款产品的如期拓展将会对我们增长有较大贡献。

	压力传感器业务 (1) 今年压力变送器产品预计可以实现多少收入？ 答：目前仍然是小批量定制供货，数量并不多，仍处于前期市场验证和客户验证过程，这部分已包含在整体营收中，占比较低。 压力传感器业务增量主要会在相对后期体现。不同行业要求有所不同，应用场景仍然非常复杂，但这不是技术问题，而是我们对应用场景的理解，需要根据包括国外用户等的试用反馈，不断整改、验证。 (2) 目前压力传感器内部配套的比例大概是多少？如果采用内部配套传感器，产品大概发生何种变化？ 答：超高精度的自产配套占比 90%以上，指标远远优于我们之前外购的进口型号，过去很多时候外购型号因为不合格，直接增加了我们的成本。从这一点来看，也让我深刻体会到技术自主可控的重要性和必要性，尤其是对于技术型企业，如果国内不掌握核心技术和工艺，那是不行的。 (3) 公司考虑将传感器的流片环节放在国内，是基于哪些担忧？ 答：仍在探索，我们之前在海外花费了很多时间和精力，才找到合适的合作伙伴。目前，我们正在国内积极探索工艺技术的磨合，进展相对顺利，未来会在成熟的时间点，将国外流片环节拿到国内进行。
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	2026-8-25