

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：20261028

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、中银国际证券、海通证券、上海证券、西部证券、浙商证券资管、永赢基金、圆信永丰基金、信达澳亚基金、嘉实基金、汇丰晋信基金、鹏华基金、长城基金、南方基金、光大永明资产、建信基金、新华基金、华宝基金、诺安基金、兴业基金、汇添富基金、银河基金、富国基金、创金合信基金、摩根士丹利基金、申万菱信基金、海富通基金、华安基金、华夏基金、东方阿尔法基金、金鹰基金、国金基金、前海开源基金、中信保诚基金、西部利得基金、睿远基金、信银理财、交银人寿保险、中国人寿养老、宁银理财、中邮人寿保险、建信理财、太平资产、上海筌笠资产、上海时通运泰私募、PAG Investment、厦门顺为有道投资、上海常春藤私募、上海鹤禧私募、上海途灵资产、上海道合私募、上海姚泾河私募、观富（北京）资产、Ninety One Asia 等。
时间	2026-10-28
地点	进门财经会议系统（线上）
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	交流关键词 美国市场驱动因素、新加坡运营中心与关税、国内市场结构升级、仪器仪表客户拓展、数字化平台、压力传感器场景验证、三季度业绩波动等。 校准测试仪表业务

1. 前三季度收入和利润逐季波动的原因是什么？三季度归母净利润同比有所下滑，如何理解这一波动？

答：公司季度间的业绩波动属于正常季节性范畴，与行业历年规律基本一致。利润端波动主要受两个因素影响：一是三季度部分海外市场因8月暑期假期，出货节奏阶段性放缓，类似国内春节前后的销售淡季效应；二是研发投入节奏，三季度研发费用同比增长32.2%、环比增长48.9%，主要因报告期内研发支出全部费用化处理。从毛利率看，前三季度综合毛利率65.59%，同比仅波动0.2个百分点，保持了高度稳定。

2. 前三季度综合毛利率基本稳定，关税负担下降是否主要由新加坡运营中心承接海外产能带来？未来新加坡发货占比能否进一步提升？

答：前三季度综合毛利率65.59%，同比仅波动0.2个百分点，保持了高度稳定，关税负担下降是其中的正向因素。新加坡运营中心的定位是发货枢纽，而非生产基地——过去欧洲订单需经美国中转再发往欧洲，产生了额外的关税成本。

目前新加坡发货占外销比重约43.5%，目前非美市场经营模式为由国内生产发往新加坡，经由新加坡发往非美市场，规避了美国对华加征关税的影响。

公司始终坚持合规经营原则，其他非美区域客户若要求溯源NIST证书，仍会通过美国子公司交付。这一安排完全基于原产地认定规则——即使经新加坡中转，美国仍会追溯关税。

3. 如何看待国内市场当前的景气度？三季度国内收入表现与上半年相比有所走弱，原因是什么？

答：国内传统央国企市场受招标制度影响，价格竞争激烈，公司对低价投标设定明确红线，不参与恶性价格竞争。公司的核心优势在于产品力与服务能力——在可靠性、稳定性要求高的场景下，较国内同业友商优势明显，主要竞争对手为威卡、德鲁克、福禄克三家国际友商品牌。

公司正在主动调整下游客户结构，从传统央国企向民企制造端延伸，并已在下游的仪表及传感器版块取得显著成效，前三季度仪表及传感器板块已成为国内第一大下游行业，同比增速56%。

4.请问美国区域市场增长主要由什么拉动？对明年国际市场的业务展望如何？

答：美国市场前三季度同比增长 46.6%，是海外增长的核心引擎，主要由两方面驱动：一是去年因加征关税延后执行的大订单在今年落地交付；二是公司产品在高压量程、可靠性、稳定性与可维护性经过多年国际验证，并得到客户认可。

国际占比仍有提升空间，但基于当前外部环境及公司内外双循环稳健发展的核心战略，公司将继续沿着美国深耕、欧洲稳步拓展的路径落地。

5. 海外销售的主要产品类型有哪些？与国内产品线是否存在差别？美国市场能够突破的核心原因是什么？

答：国内外产品销售均以校准测试仪表为核心，区域销售差异在于大型成套解决方案设备因安装与售后成本较高不对国际市场销售，国际以便携仪器仪表为主。

美国市场突破的核心原因有三：一是产品部分指标领先，尤其在超高压力等友商尚未覆盖的细分应用领域填补了空白；二是可靠性、稳定性与可维护性达到行业前列，且已经过多年国际销售验证；三是服务响应速度更快，客户切换品牌的顾虑被持续化解。这是二十余年产品主义积累的结果，路径清晰、基础稳固。

6. 除美国市场外，其他海外主要区域的增速情况如何？

答：国际市场前三季度整体同比增长约 24%，呈现分化格局：美国高速增长；欧洲及中东区域在新加坡运营中心能力逐步提升的带动下，保持中速稳定增长，有效规避了关税影响；亚太地区同比下降约 2%，主要受日本市场景气度不佳拖累。后续公司将巩固美洲基本盘，深耕欧洲高端市场，逐步推进新兴市场布局。

7. 海外市场对应的主要下游行业有哪些？

答：海外市场前几大客户行业为石油化工、医药、电力和检测，共同构成了公司海外收入的核心基本盘。尤其是石油和医药等行业对精密测量与计量溯源的需求持续且稳定，第三方检测机构则是校准测试仪表的传统核心客户群体。

8. 公司是否有明确的在手订单数据？目前在手订单处于什么水平？

答：公司产品以标准品为主，订单周期较短，且具备及时交付能力，因此在手订单的绝对规模不大，属于滚动式交付模式。通常国内市场十一二月份是订单交付的主要节点，国际市场因12月圣诞节因素节奏会略有放缓。今年以来外部地缘政治环境整体处于可预期状态，没有大的意外变化。总体来看，在手订单、正在谈判及招标中的项目均符合公司年初预期。

9. 仪器仪表行业客户的具体行业分布是什么？这类民企客户的盈利条件是否优于央国企？

答：仪器仪表及传感器板块的客户主要是生产传感器、工业变送器的制造型企业，以上市及大型民企为主。民企客户的采购逻辑是基于“预算内买最好的产品”，对可靠性、稳定性和服务的敏感度远高于价格，因此在该市场，公司产品较国内同业优势明显，主要的竞争对手是国际友商，公司凭借服务优势、解决方案能力和合理价格，竞争优势突出。民企市场的价格竞争激烈程度远低于央国企招投标市场，是国内下游客户质量更高的增长来源。公司自2023年针对性进行产品升级改造，经过两年的产品迭代，今年取得市场验证相对显著。

数字化平台业务及压力传感器业务

1. 数字化平台业务的模式是什么？前三季度收入同比下降近40%，原因是什么？未来是否还有提升空间？

答：公司数字化平台业务按照产品形式区分，由两部分组成：一是纯软件项目，由子公司明德软件承接，为第三方标准实验室提供管理软件平台；二是软硬件深度融合的智慧实验室项目，由公司总部主导，将自研数采软件与实验室管理平台打通，实现压力、温度等参数的设备数据自动采集与管理。

目前数字化平台业务占比较低，公司将保持耐心，稳步推进。该业务短期承压主要有两方面因素：一是AI技术冲击，部分客户采用AI技术自行开发软件替代；二是宏观经济环境下企业采购预算收紧、计划推迟。面对这一变化，公司的应对路径清晰：将聚焦软硬件融合的智慧实验室方向，发挥垂直产业链优势形成差异化竞争力。

2. 压力传感器业务目前处于什么阶段？是否刚开始起量？预计何时能够规模化贡献收入？

	答：公司不追求低端市场，聚焦高端工业测量领域，高端压力传感器是公司垂直产业链布局的核心环节，典型特征是验证周期长、工况要求严苛——现场使用的高端仪表对可靠性要求极高，在强电磁干扰、高低温交变、腐蚀性介质等复杂工况下都需要稳定运行，验证流程涵盖实验室综合测试、整改迭代、实际环境试用等多个阶段，周期自然较长。 目前，传感器业务的首要定位是加速内部国产替代，自研传感器芯体让公司在客户可接受的预算内实现了产品竞争力和盈利性的平衡——这也是仪表及传感器板块能够实现高速增长的重要支撑，如果依赖进口传感器及模块，不仅成本居高不下且交付慢，无法与具备一体化能力的国际友商竞争。 从产能建设看，长期性能观测平台已投入使用，半自动化产线正在加速建设。外部应用拓展方面，正在多个行业同步开展验证。 3. 公司的压力传感器技术是否可以延伸到机器人灵巧手等具身智能领域？目前有哪些客户在合作？ 答：公司的下游拓展是核心主营业务产品依托测试测量技术在新场景的延伸，而非直接进入相关传感器制造本身。公司的核心能力在于精密压力测量和计量溯源——替代过去靠反复试验的粗放验证方式，帮助相关客户大幅提升测试的可复制性和精度，这一方向是公司校准测试技术能力的自然溢出，代表了精密测量技术的新应用场景。
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	2026-10-28