

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：2022-09-16

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 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	信达证券、东方证券、首创证券、万联证券、华龙证券、华泰资产、殷商资产、创金合信基金、知行中科基金、湖北联投基金、建信华讯股权投资基金、东源(天津)股权投资基金、红证利德资本、民银资本、金长川资本、盛盈资本、君诚资产、锦洋投资、中关村发展集团、用友产投、福建创新投、中科招商等
时间	2022-09-16
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	何欣 总经理 刘楠楠 董事会秘书
投资者关系活动主要内容	<p>一、 本次互动交流关键词</p> <p>新产品、国际市场、业务布局、技术储备、竞争、计量管理软件平台、压力传感器、收入增速</p> <p>二、 互动交流内容</p> <p>（1） 请介绍一下公司的核心技术与储备、整体战略规划与区域战略、现有的业务拓展与模式，谢谢。</p> <p>答：第一，公司的核心技术是围绕弱信号测量与控制展开。在压力方面，我们的标准器及传感器技术公司处于国内领先，相</p>

关系阀技术则全球领先，比如一些小型化便携的压力检测产品我们可以做到 70MPa，国际友商还没同样的产品；在温湿度方面，我们实现了国内第一台商业化的 8 位半标准仪器，控股子公司长峰致远的部分湿度检测技术也是处于国际领先。

第二，战略上我们聚焦仪器仪表制造业，现阶段的核心任务是在高端仪器仪表业务上继续夯实基础，不断完善检测仪器业务线；同时，在延庆建设高端压力传感器的垂直产业，实现后端一体化后向下游拓展其他现场压力仪表；基于软件平台发展智慧计量实验室，并通过软件、硬件的结合及战略伙伴的合作加入，为用户提供综合的实验室解决方案。

第三，公司的产品是向便携化、标准化、缩短工艺流程方向发展，整体是全球化定位，所以国际化是我们的长期布局，国际市场主要仍就是工业体系相对完善、市场化经济的发达国家市场。尤其是上半年国际友商面对供应链造成的交付延迟时，公司充分受益于新产品战略及国际市场保供应的策略，交付没有收到任何影响，上半年国际市场的增长突出。

第四，业务战略层面，公司在国际市场一直在持续的增加代理商的数量，国内市场也在不断的完善营销体系。公司也在积极的推进新客户、新行业拓展：在科研高校客户方面，公司已经和北航、清华、天大等国内知名高校以及教育部展开多层面的合作，拓展检测仪器产品的应用；在气象领域，公司在已有取得的基础上，近年来一直在完善产品体系，开始拓展如标准大气参数测试仪等产品，应用场景方面将会逐步发力；真正适合医药领域的产品，今年年底也会陆续上市，同时公司也会派驻专家团队协助营销及推广。

(2) 公司战略中的三块业务的市场规模和市场份额大概是多少？主要竞争对手及优劣势如何？

答：核心业务中的压力、温湿度检测仪器产品涵盖的适用于各细分场景产品较多，友商主要是大家比较熟悉的 FLUKE、Druck、WIKA 等，国内第二梯队的企业则多在 3000 万元-5000 万元的收入规模，主要是低价竞争模式。根据我们估算，国内

整体的市场容量约在 30 亿元，按照工业经济体的规模及成熟度推算全球约在 120 亿元，公司在国内的压力及温度检测产品方面市占率约为 10%。

成长业务中的检测软件管理平台板块，属于垂直细分领域，整体市场规模我们保守估计约在 30 亿元，主要参与者包括在医疗医药行业积累较多客户资源的三维天地，以及国内外的公司，参与者较多，目前公司更多定位在 toG 及 toB 客户的计量环节。之前我和一些流程工业的用户以及仪器生产企业有过很多次需求交流，中秋节前在南京召开的中国计量测试技术展会的见闻以及国内现在 5 万家的检验检测机构的基础，更是让我确认在计量管理这块的需求很大。子公司明德软件已经有 15 年的计量管理软件及平台开发经验积累，康斯特一直以来以直销为主，有大量的 toB 客户基础以及优秀的硬件产品，客户基于对康斯特品牌的信任，拓展检测软件平台会更加有利。同时，我们还会有更多的合作伙伴加入，而且产品成熟后我们还会推出国际版，所以机会很大。

成长业务中的传感器垂直产业，我们更多定位的是高端传感器前端的无线压力检测仪表及压力变送器，因为这时控制测量的入口，产值会更容易做大。压力变送器的主要参与者是横河川仪、ABB，艾默生等国际企业，这个市场的国内规模在 30-40 亿元；无线压力检测仪表在流程工业有很清晰的应用需求，目前的应用场景给用户带来很大的不便利性；在工业级压力传感器方面，目前国内比较突出的高华科技、沃天科技以及陕西麦克的营收规模都在 2-3 亿左右。

(3) 欧洲的一些企业已经处于停产或减产，公司对于国际市场需求增长的信心是哪些因素？

答：国际政治格局以及供应链的变化确实对当前的经济尤其是欧洲的经济形成了一定的冲击，但北美经济尤其是美国经济的仍有很大的机会，欧洲整体实际占我们营收的比例仅为 10%-15%，欧洲用户的区域也比较分散，整体的风险可以通过营销策略进行调整。而且，我们国际市场的客户主要是集中在

能源、生物医药及科研/计量等几个领域，这几个领域作为未来一段时间内的产业稳定器，不会受到太大的经济冲击，所以经过仔细评估分析，公司国际市场会稳定在一个正常的增长速率。

(4) 公司国内市场拟大力开拓的科研高校等行业是否会因为项目数量较少，所以拓展速度会快一些？

答：科研投入在各细分领域仍会保持较高的增长，在高校的科研项目上，尤其理工类的科研项目都会或多或少涉及到相关压力温度的检测，10%以上甚至更高的项目经费都会用来购买设备，而且项目技术负责人有很大的自主权，我们能够输出更多的技术方案。

(5) 公司的二季度的毛利率是有一定的提升的，这里的原因是提价么？公司年初制定的财务预算报告里 4.24 亿的收入测算目标是否有调整，是否包含明德软件的贡献？

答：在国内市场我们只是部分型号提价，在国际市场则基本上每年都会提价。而且我们主要的生产基地在国内，而二季度国际市场的占比在提高，近期汇率的波动对毛利率也有一定的影响。

是的，目前，我们没有对年初制定的财务预算中收入测算目标进行调整，仍为 4.24 亿元，其中包含明德软件贡献的收入，约占总收入的 3%-4%左右。

(6) 公司有哪些新品发布计划？

答：公司一直在推新产品，同时这个过程中不断打磨、完善近几年推出的新产品，通过软件平台增加新的应用功能，让用户能在更多的应用场景中使用。今年还有两款重点产品计划要发布，一款定位在医药行业的检测产品及解决方案，第二款产品是在我们原有的压力控制器产品上的全新升级，会有更优良的稳定性和效率，定位在计量检测领域、传感器及仪器仪表制造，重庆伟岸、川仪以及沃天等都会是我们的用户。

(7) 上半年国际市场增速较快，其中是新产品的贡献较大么？新产品贡献较大是因为功能的差异化还是技术优势？

答：是的，新产品一直保持较高的贡献比。国外用户预算制的采购模式，会让实际使用的工程师具有更高的话语权，对新产品认可度更高，新产品在国外市场的增长就更好。

差异化和技术优势都有。如 ConST326 过程校验仪用户的使用体验更好，现在是 WINCE 的操作系统，以后会使用安卓系统，最直接的趋势结果就是用户会直接选择新模式的产品，放弃市场上前期老模式的产品。ConST811A 可以做到 70MPa 的压力值，则是典型的技术优势。

(8) 无线压力检测仪表有哪些进展？

答：在石油/电力/制药等流程环节中的管线上安装有很多监测仪表，需要定期巡检，但有些管线上的安装点位置较高或者环境恶劣，有的客户是用无人机的方案，但实际采集、读数都很麻烦，准确性已经偏差，所以无线的检测仪表会更适合应用场景。目前我们的团队已经在实施中，年底会有样机出来。

(9) 传感器项目的进度如何？

答：第一，我们传感器的芯片会先委外加工，然后在延庆完成封装，集成到终端产品上。目前中量程段的第二批次传感器完成封装后已集成到仪表产品中进行产品测试，其他量程段的芯片试制订单已在执行中，因为高精度的产品工艺需要逐步执行一道道工序，所以一个周期约在 6 个月左右。

第二，传感器垂直产业的产线是在延庆园区，正在进行洁净间的装修，计划今年年底设备运行，明年产线能运行起来；同时，我们的封装测试线在永丰园区在不断的完善测试工艺以及工装。

(10) 公司与明德软件的如何进行整合，工作进行的如何，未来几年是怎样的规划？

答：康斯特依托压力及温湿度产品优势有一套相应的专业数据

	<p>管理软件，同时客户对范围更大的业务管理软件还会有需求，目前检测仪器普遍会通过数据管理软件与业务管理软件有简单的数据对接，但业务管理软件无法启动控制检测仪器，这类功能需要用户自己耗时耗力的二次开发，尤其是一些大型的集团公司在各个分公司之间需要管理庞大的数据与仪器资产，需要投入很大的精力物力进行维护，对系统升级的需求非常强。康斯特与明德合作之后，用户的这个问题就解决了，我们也会引入更多的仪器企业伙伴，协助用户打造智慧计量实验室，这样也会与用户建立更强的黏性。</p> <p>在业务规划端，首先，我们的数据管理软件、检测仪器产品目前已经率先和明德的业务管理软件完全打通，其他同行还只能是简单的采集或业务管理，无法实现整合；其次，我们会派出联合的 FAE 团队，为用户进行相关数字化培训与咨询服务，协助用户疏通数字化的“痛点”；再次，我们也正在推进国内相关检测仪器统一接口的标准起草工作，以便于后续能有更多的仪器企业加入到这个平台中，实现双向赋能。</p> <p>在产品规划端，我们会推出两款主要产品：一是围绕中大型企业、集团用户开发计量管理软件平台产品及小规模企业的 SaaS 平台产品，为企业实现为实验室管理、检测业务管理、计量器具全生命周期管理以及测量数据管理等功能；二则是围绕像国家院、上海院以及各省市院所、华测等全国近 5 万家的计量检测机构用户，开发 LIMS 实验室管理平台产品，为用户提供数字化服务。</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	2022-09-16