

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：2022-10-28

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（_____） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	招商证券、国元证券、方正证券、华泰资管、大成基金、创金合信基金、平安基金、太平基金、鸥翎投资、璟恒投资、星石投资、养正投资、六禾投资、高信百诺投资、尚近投资、辰阳投资、茂典资产、淳杨资产、合撰资产等
时间	2022-10-28
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 style="text-align: center;"><b>本次互动交流关键词</b></p> <p>国际市场拓展趋势、高校科研市场拓展、校准与测试业务、压力传感器进度与规划、价格战略、三季度业绩增长原因</p> <p>一、 公司 2022 前三季度经营情况简述</p> <p>二、 互动交流内容</p> <p>（1） 科研/高校占公司收入大概的比例是多少？科研机构和高校对仪器仪表的采购，有没有感受到政策对我们的影响？</p> <p>答：目前公司 90%以上的产品应用在校准场景，主要客户群体也是集中在流程工业，高校科研用户在我们的收入结构中</p>

约为 1%，目前公司正积极地在原有硬件平台的基础上拓展测试场景，扩大高校科研等领域的份额。

在两年前我们已经成立专门的行业团队对高校市场发力，虽然赶上疫情进高校沟通的机会变少，但像与清华、北航等头部高校的几个学院都已经取得较好的进展，清华已有一批同学在我们这进行产业化实习交流，同时我们已经取得协同育人项目资格，相关高校也有意向性采购需求，我们预测明年高校会有较好的增长。

(2) 高校对校准仪表的需求量会有多大？主要是给高校提供哪些设备？

答：国内科研/高校的校准需求量不大，主要需求集中在测试，例如在电子测试方面，大家对如泰克、安捷伦、鼎阳、普源精电等几家品牌较为熟悉。

在国内科研/高校的压力、温湿度测试市场，公司是开拓者，基于公司在校准方面的底蕴及产品体系，目前国内中高端还没有跟我们竞争的对手，对于一些性能要求没那么高、学生使用的设备可能有国内对手会介入。

我们通过如“协同育人”、“专精特新产业学院”等项目与高校间建立合作基础，帮助高校解决理论与产业脱节问题的同时，也让更多的毕业生进一步了解国产仪器的先进性，理解国产仪器性能的底层逻辑、熟悉操作习惯。

(3) 欧美和国内第三季度的增速变化的原因是？国内第三季度同比增长比较快，是什么原因？

答：国内前两季度的疫情扰动不断，到三季度时有很大改观。前期公司部分订单交付体现在了三季度，所以单三季度国内市场变化较大。

国外市场方面，由于 2021 年前两个季度受疫情影响大，订单交付主要在下半年释放，所以今年上半年同比增幅较大。到三季度时就回归到我们原来预计的正常增速上。

(4) 海外市场增速下降，是趋势性的吗？

答：大趋势是国际市场的增速仍会高于国内市场，虽然国际市场尤其是欧美等工业发达区域是存量市场，但他们对于中高端产品的需求仍是较大的，在这个市场我们的产品可以通过快速迭代实现技术验证，从而更好的反哺我们的国内市场建设，我们坚信这个判断。同时为了更好的满足现阶段国内市场用户的需求，我们现在也已开始做有高性价比的产品，提高市场渗透。

我们国际市场占比超过 50%是在美国市场，主要集中在生物医药、石化等能源等起到几个产业稳定器的行业中。市场上有各种对全球经济波动尤其是欧洲经济的衰退担忧，但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。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。

(5) 公司在新加坡设立公司有哪些计划？

答：对于新加坡的二级子公司的规划，主要目的是深入拓展国际销售渠道，同时提高亚洲市场综合服务能力。

(6) 校准和测试的市场空间如何，有哪些异同？

答：公司现有的产品框架下，国内校准场景大概 30 亿，整体规模每年均会一点点增长，随着老龄化问题以及数字化的进展，整体规模也将有所加速；公司目前在现场测试方面刚起步，现场测试的整体规模约 10 几亿起步，电力，石化等流程工业以及离散制造、科研诸多领域都有应用场景，公司目前正在原有硬件平台的基础上，完善这方面的产品线和解决方案。

(7) 校准应用方面，我们的产品在省院、市院等检定机构的应用情况和份额？

答：省院和市院都用到相关产品进行校准，实现量值溯源的目的，综合各类产品市占率看，在省院仍是 FLUKE 为主。但在压力校准技术和性能方面，康斯特产品在省院占有率已经

不输 FLUKE，温湿度产品公司属于刚起步。在国家院级，仍是以国外产品为主，整体还有很大进口替代空间。

(8) 过程信号仪表公司有什么想法吗？

答：在过程信号及电学方面公司已投入很大精力，并且如我们的 326 系列过程校验仪，已经在海外取得非常不错的成绩。过程信号校验仪可以理解成是对二次仪表的校准、测试，既可以发生电信号，也可以测量电信号，是源/表一体化的产品，而且还可以外挂各类模块，在压力仪表、温度仪表以及阀门类等仪表校准测试方面也均可以应用。后面我们还会陆续推出更高性价比的过程信号产品，继续在这方面发力。

(9) MEMS 项目的建设进度，研发的进度，预期什么时候稳定生产？

答：整体计划是符合技术预期的，目前我们已经实现最高综合精度 0.01 级的目标，技术验证已经完成。合计 5 个量程，计划每个季度完成一个量程段，明年中旬以前 400kPa 量程段先实现几百只的小批量能力。

(10) 公司自己做 MEMS 压力传感器的初衷是什么？

答：成本和产品体系的突破。

综合精度 0.01 级的压力传感器，我们的采购价万元以上/支，石英晶体的更是几万元一支，而我们自己做下来，成本可以控制到 2000 元以内。

产品体系，我们可以填补市场的空缺，尤其是在微差压方面，国外几家做高端传感器的企业可能已经面临到核心工艺工程师老龄化、后继无人的情况，产品可能出现断档的问题。如果公司实现产品体系的突破，我们的产品在全球将获得更大的竞争力。

(11) MEMS 压力传感器会直接销售吗？

也会考虑，会做成数字模块。但首先是解决自己成本的问题，还有就是把自己把空档补上，建立安全屏障。

	<p>(12) 公司有没有可能去做川仪的那种一次仪表?</p> <p>答: 压力变送器等一次仪表与我们的校准测试产品, 都属于热工仪表, 客户及实际使用者高度重合。在公司的传感器垂直一体化项目中, 终端产品之一是高端压力变送器, 这是我们的规划之一。压力变送器在现场使用时, 对可靠性, 环境耐受性要求更高, 目前我们的专家团队正在对工艺进行进一步完善, 同时待传感器产能及良率稳定后, 公司的高端压力变送器也计划在 2024 年正式推向市场。</p> <p>(13) 公司的费用率会有哪些变化趋势?</p> <p>答: 整体的研发投入绝对值仍会继续增加, 重点会在费用化的部分, 减少资本化, 但整体投入强度随着研发平台能力建设的完成会逐渐合理化。</p> <p>管理、财务比例应该不会太大的变化。</p> <p>(14) 从战略上, 如果我们的成本大幅降低, 是倾向于降低自己的售价去获得更多的市场, 还是维持售价去获得更多的单品利润呢?</p> <p>答: 基于战略钟模型, 这两种模式我们都会选择。针对一些中低端的市场, 我们会缩短业务链, 在现有的硬件平台上再推出一些具有性价比的型号产品, 只要产品的综合成本下来, 保证 60%-70%的毛利率, 我们就可以一直有较大的降价空间。</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	2022-10-28