

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：2022-11-4

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	招商证券、国信资管、大成基金、博时基金、平安基金、鹏华基金、富国基金、融通基金
时间	2022-11-4
地点	公司会议室（线上）
上市公司接待人员姓名	姜维利 董事长 刘楠楠 董事会秘书
投资者关系活动主要内容	<p style="text-align: center;">本次互动交流关键词</p> <p>发展空间、竞争优势、校准与测试、智能运维、压力传感器进度与规划、成本、国产替代、数字化、SaaS 平台</p> <p>一、 互动交流内容</p> <p>（1） 公司自身如何看待未来的发展空间？</p> <p>答：过去的 20 年，我们的压力校准产品形成了较好的口碑与品牌积淀，2017 年我们开始将更多精力倾向于温度校准品类发展，但作为管理层由于战略感知及洞察力的不足，在这个品类上我们的资源投入过快，忽略了细分的温度品类产品尤其是竞争格局较为分散阶段的拓展，更需要时间与产业的积淀，更需要用户的声量与互动量，叠加期间中美贸易争端及疫情冲击，导致在温度品类的拓展并没有达到我们的预期效果，也让我们的整体业绩增长受到了一定的影响。目前，温</p>

度校准产品平台已基本搭建完毕，随着公司整体管理成熟度的提升、温度品类产品口碑积淀与各品类产品线间的协同，也会让温度品类持续贡献业绩。

在工业智能感知呈现快速上涨的趋势下，产业的测试场景一定会大于校准场景的体量，未来几年，强竞争力的压力品类会继续发力，而且各品类的新产品也会对校准场景向测试场景的拓展形成很好支撑；同时，压力、过程信号、温湿度品类的协同与技术切向力，会有助于我们进一步拓展智能运维场景下的工具型产品，这类产品在产业用户的计量运维端一直有着很高的需求，我们已经用高端压力、过程信号产品进行了市场验证，后续会通过高性价比的产品，帮助用户提高效率创造价值；随着延庆厂区的投建，我们后端的产能效率会获得大幅的提高。

(2) 随着现场仪表的精度提升，价格较高的校验仪在应用端上是否在边缘化，校准的市场是否会萎缩？

答：半山腰总是拥挤的，校准市场整体也会在多个层面表现为“此消彼长”，在更贵的问题面前，答案就变的便宜了。首先是应用端智能化的替代，目前传统的现场仪表解决不了数字化与智能化的问题，现场仪表的智能化更多是基于软件算法实现，而现场仪表精度的提升一定是基于诊断的需求，所以在这之前现场更需要具备物联功能、智能化的校准测试仪器设备；其次是高效产品对低效的替代，近年来，公司推出的新产品数量比国际友商总和还多。而且国际友商工程人才不足，这对他们的冲击更大。

产业端的智能运维仪表是公司着力点，即由校准的“设备化”向测试的“工具化”拓展。数字化的世界就在眼前，智能运维是刚需，是基于现场仪表设备、DCS 系统、智能运维产品体系的快速维护，计量运维仪表的智能化一定会越来越高。

(3) 过去 10 年公司一直有校准类的新产品推出，理论上新产品对原产品会有替代影响，刚才提到的应用到智能运维的工具类产品是增量产品吗？

答：第一，“工具化”的智能运维产品是完全增量。智能运维中的

测试产品是公司现有产品的延伸，在功能/性价比上会有更好的体现，智能运维才是我们的第二曲线，传感器是第三曲线也是长周期的第二曲线。

第二，公司机电一体化的新产品能够让我们更快的获得用户的认可，压力品类的老产品也一直持续贡献业绩且利润率很好，同时我们也在对老型号产品进行迭代升级，差异化的产品策略与快速迭代，会让我们产品在面对存量市场时更具冲击力。

(4) 智能运维的产品与子公司明德软件是怎样的协同关系？

答：明德软件之前的用户主要集中在政务端的计量检定机构及第三方的校准检测服务机构，双方合作的初衷更多是基于共同拓展 SaaS 化的智能运维体系。明德的检测软件基因与数字化平台能力，会与我们校准测试及智能运维仪表产品、以及更多的伙伴仪表产品实现对接，服务我们产业端的用户。

(5) 智能运维偏算法和工艺知识积累，公司与目前市场上的竞争对手相比，有哪些优势？

答：第一，用户可以用我们的平台和产品解决运维的痛点，同时提高点检工程师的效率；第二，目前市场的智能运维平台更多是覆盖特 A 类产品，是通过算法解决 DCS 的系统相关运维问题。而我们的目标是热工领域的智能运维，是 DCS 系统之下，解决“跑冒滴漏”问题的智能检修点检子系统，这与我们的现有业务及资源积累高度契合；第三，我们目前校准测试产品价格较高的原因，主要是高精度下的研发成本及生产测试成本，但在研发协同平台及生产能力提升的前提下，我们可以通过降维提供更高性价比的“工具化”产品，帮助用户进一步覆盖运维点检场景；第四，仪表历史的校准与测试数据是可预测性维护的基础，明德的 SaaS 数字化平台已完成基础架构并在持续完善，会为未来接入场景的仪表设备预留端口。

(6) 公司的传感器芯片制造是委外，自己建设的是封装与测试环节，目前是否达到预期，进度如何，未来是否有整体 IDM 的规划？何时启动流片建设？

答：公司采用的商业化价值更高的单晶硅压阻技术路线，自己探索的独特工艺，规划涵盖了表压、绝压、差压的常用量程，目前 400kPa 量程段已达到综合精度 0.01 级的目标，通过测试实际效果已经好于我们预期，这个量程段的传感器明年就可以应用在我们自己的校准测试产品上，其他几个量程也已经启动。

IDM 模式是公司整体的规划，在芯片设计与制造、传感器的封装与测试、传感器的数字标定与补偿三个环节上，公司选择的是相对稳健的路线，从后端具备核心优势的标定与补偿环节做起，然后自建封装测试工艺线，最后是流片线，这样可以最为高效的提升良率降低不确定性，减少公司的开发成本损耗，同时流片环节的运行成本较高，流片线靠后建设也可以保证公司有更为稳健的财务表现。

(7) 压力传感器及压力变送器的市场容量有多大，公司生产的压力传感器是否会应用在汽车领域？

答：车规级的压力传感器，便宜可靠是核心诉求，规模可以做的很大，但利润较低，这不是我们的市场。

根据我们的预估，在国内的工业领域压力传感器加压力变送器的规模是超过百亿的。而压力变送器是传感器技术的外延，压力传感器是根本，高端传感器的核心更是对高精度的认识，以及测试方法的掌握，我们的模式是将压力传感器芯体深度加工成压力变送器进行销售，目前国外的几个压力变送器的主要企业也是这种模式。其中处于前茅的国外公司的传感器技术路线是采用谐振式，然后高端压力变送器在国外本土生产，中端产品是将传感器芯体运到中国，在中国完成测试后组装成压力变送器，另一家公司的传感器则是金属电容的技术路线，我们采用的是硅压阻的技术路线，相比前两种技术路线，硅压阻型具有全量程兼容性，最重要的是成本最优。

(8) 公司的传感器成本是多少，国外竞争对手利用产能优势是否会把压力变送器价格压的更低？

答：高精度传感器的综合成本会控制在不高于 2000 元，国外企业的高精度压力变送器价格多在 8000 至 10000 元，针对一些集团客户，国外企业降价更多是集中在 0.2 级以下中低端产品，采用的是降价降

指标的模式。

(9) 传感器自产对公司成本的带来怎样的贡献？

答：传感器及垂直产业应该是专注下的长期主义，但也更要秉持只争朝夕的精神，才能保证净利润与销售额的增加是同步的。其实对于外采的传感器成本，我们模式是可以支撑的，成本的优势只有在规模化以后才会体现。

首先，对我们而言，目前公司所采购的传感器已经达不到我们要求，实现高精度压力传感器产业化能够保证我们业务的可塑性。

其次，高端压力传感器以及垂直产业的竞争格局更好，做成功，公司会受益 30 年。未来做压力变送器现场仪表时，只有高端的传感器才能支撑起与国外企业竞争的商业模式，确保我们业务的弹性。

(10) 未来几年，公司传感器的产能产量规划？

答：明年我们自用会有千只规模的需求，在 2024 年我们会实现 80% 的量程覆盖，2025 年实现 100MPa 以下量程，0.01 级的突破，目前石英谐振传感器市场上还是手工打磨，很难实现量产，如果我们实现全量程的产业化覆盖，会让我们业务拓展时具备更强的竞争力。

(11) 公司的产品现有及拟拓展的业务是否可以概括为校准测试，智能运维，传感器垂直产业，数字化平台几个部分？

答：是的，包括硬件及数字化平台，一定是坚持专注下的长期主义，硬件产品也是金字塔结构，尤其是围绕传感器的垂直前后端一体化。

(12) 关于国产替代，是否有感受到哪些行业相对受益更明显？公司未来的增长会主要来自新产品么

答：国家的开放政策与国产替代政策会并存。公司整体是受益的，延庆基地已经具备较大的生产能力，我们目前给生产部门的要求是逐步转向规模化生产，要大幅提高效率并保持弹性。

疫情如果在明年一季度结束，包括我们的老产品以及新产品一定都会有会有较好的表现。

(13) 公司对国内及国外市场有怎样的预期？出口会有更好的表现吗？

答：我们预测，明后年整体偏乐观，如果明年国内疫情防控政策放松，国家的精力会放在经济发展上，还有国产替代政策。我们现在的迭代能力已经加强，会比国际友商发展的更快。

俄乌战争对国际市场的影响主要是通胀的放大，我们会更受益于供应链的变化，在存量市场抢竞争对手的订单，同时我们已经在新加坡成立子公司取拓展东南亚市场。未来国外市场会逐步恢复到正常的增速水平，后续高性价比的测试仪表的份额多数也会在国际市场体现。

(14) 公司一直以来具备稳健增长的表现，保持了 17%做的复合增速，在对相关业务融合后，是否会有新的变化？

答：感谢大家的认可，实际上我个人对过去的增速并不满意。校准场景核心是准及稳，测试场景则是效率和性价比，智能运维一定会是 SaaS 模式，认识需要过程，现在，我们已经回归到理想增长趋势的延长线上，我相信一定会有较大的变化。

在压力品类方面，压力校验仪及数字压力表产品我们是从 0 到 1 的创新，尤其在国际市场取得了很好的成绩；台式压力控制器虽然在校准场景上有部分表现，但整体产品表现仍未达到预期，主要原因是我们在校准场景下追求的功能优先，对客户追求的效率和性价比重视还不够，原有的产品跟国际友商产品比有代差。而随着我们核心元件的突破，成本大幅降低，即将推出的具有更高的性价比和效率的新压力控制器，会更适用于用户的测试场景需求。

在温度品类方面，由于我们路径依赖，过去几年过于关注小众的校准市场，在温度校准产品上进行了大比例投资，冲到了新增长第二曲线上，效果不是特别理想，我们已经认识到问题，开始设计具有性价比的产品。强调一下，高端的温度校准产品的产业生态、品牌及口碑的沉淀都需要积累，并在这种生态下逐步释放业绩。

在过程信号品类方面，我们过去对市场的洞察力不足，市场调研全面性不够，出现了波折。而通过近两年过程信号产品在市场的验证，我们对工业物联网的应用场景也有了更深一步的理解，把过程信号产

	<p>品做为切入点，我们可以在智能运维场景下更好的发挥产品协同的作用，实现逐步发力。</p> <p>在数字化平台方面，软件平台的整体增长一定是围绕康斯特整体战略目标运行，明德业务结构也正在向着轻量化调整，目前明德负责的 SaaS 平台已经有百万的订单。同时随着数字化平台规模的增长，原来校准及测试产品效率会倍增，高性价比的测试产品更是会产生 10 倍速因素效果，实现整体的高低成本双模式并行。</p> <p>(15) 公司的运营体系的规划是否会有变化？</p> <p>答：原有的模式不会全盘复制。由于校准的专业化，以前校准业务下的营销维护成本较高，而做智能运维及高性价比产品，营销模式一定会发生变化，人有极限，而互联网没有极限，我们会扩大至全域经营，通过线上营销模式进行延伸，搭载专业化平台进行销售。</p> <p>生产端，随着延庆基地具备规模化生产能力，在一定程度上会降低综合制造成本。</p> <p>研发端，随着平台的基本架构完毕，我们可以在更多的产品上进行性价比上的延伸。</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	2022-11-4