

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：2022-11-16

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	中信建投证券、西部证券、国君资管、千合资本
时间	2022-11-16
地点	公司会议室（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
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>技术壁垒、发展策略、风险与挑战、行业景气度、校准与测试仪表、价格与规模、过程信号产品应用场景、压力传感器产能与规划、SaaS平台</p> <ul style="list-style-type: none">● 校准与测试、传感器垂直一体化相关 <p>（1）公司校准仪表和现场仪表的业务占比分别是多少？</p> <p>答：目前产品仍是标准仪表及设备。</p> <p>公司标准仪表设备过往以校准应用场景为主，目前正在积极的向测试场景拓展。</p> <p>现场仪表与传感器在同步推进，进度和预期符合。目前综合精度0.01级的硅压阻压力传感器已经完成技术验证，正在对2023Q1的400kPa表压型进行小批量的准备工作，然后再逐步实现其他量程的拓</p>

展。

(2) 公司的下游客户结构的主要分布在流程工业，为什么招股书前十有部分是仪表厂商？

答：国际经销占 95%以上，目前主要拓展的是生物医药、能源及计量检测；国内则是直销为主，为了便于商务拓展及回款，公司会与经销商合作，国内客户则主要集中在计量检测，石油化工、电力等领域，占比 80%以上。

(3) 公司现有业务在国内的竞争对手有哪些？

答：公司更多是与国际友商对标。国内友商产品力及规模体量差距均仍较大，主要是通过低价中标等方式在低端市场竞争，多在 2000-4000 万的收入规模。

(4) 电力、石化行业有大小年的周期因素，公司会不会受影响？

答：有相关性，小年时偏存量替换，大年时新建项目会有增量需求。公司不依托单一行业，某一行业占比下降，其他行业也会补上来。而且随着产品线的补全，也会平滑掉一部分行业周期性的影响。

(5) 压力仪表毛利率较高，是否有价格不敏感的因素？请再介绍一下这部分产品的技术壁垒和发展策略。

答：有价格影响因素，校准的整体需求弹性小，尤其是我们偏高端一些产品，均价会在 15 万/套左右。不同的区域也有差异，国外虽偏市场经济但不是所有产品均在海外销售，尤其是还有关税影响，所以在报表上就体现国外毛利低于国内；而国内毛利率高但仍有低价竞标影响。

公司整体的产品策略是以高效代替低效、产品快速迭代的同时，不断补充产品线，并从校准市场向测试市场拓展。而且后续随着现场仪表线的增加，会进一步与我们的 SaaS 平台构成解决方案。

压力校准与测试解决方案主要是由标准仪表和压力发生装置两部分构成，在标准表我们和国际友商在同一水平，而且我们已经向后端的传感器拓展再次进行能力提升；在压力发生方面，泵、阀我们实现突破，拥有行业核心技术，我们的便携全自动压力发生、数字化及机

电一体化水平远高于国际友商，尤其是小型化的液体压力发生能力，我们可以做到 70MPa，在同样的性能下目前还没有友商可以做到。

我们与国际友商差距更多仍是在产品线的不足及营销渠道方面，目前我们正在积极地补足这部分差距。而且，在校准与测试产品完成工程化阶段、获得更强技术壁垒后，延庆厂区的投入使用也让我们规模化能力有较大提升，延庆厂区一期的场地充裕，随着后续设备及产线的扩充完全可以支撑起 10 亿的产值。

(6) 过程信号产品收入增长较快，具体应用在哪些场合？

答：准确的信号是工业系统运行的基础保障，而过程信号产品可以对过程控制系统中仪表信号进行精准模拟和测量，是集测量表、信号源、回路电源、压力指示仪、数据记录仪、真有效值万用表、热工计算器等功能于一体的仪表设备，还可以外接压力、温度等测量模块。在 DCS/PLC、IO 卡件、变送器、开关、阀门/阀门定位器、二次仪表、热电偶/热电阻、安全栅场景上都有着广泛应用。这类产品原来是归类在温湿度产品，随着新型号的推出，我们把它拆分为一个独立的产品线，进行重点市场拓展。

(7) 温度仪表拓展没有达到预期速度的原因有哪些？公司在湿度产品有哪些规划？

答：温度产品基数小，近两年增长速度快于压力，尤其是新产品在客户体验上提升了一个数量级，产品力很好。温度产品技术解决方案的复杂度更高一些，在价格上也是几万-二十几万不等。公司在压力产品上有很好的口碑积淀，但相对于竞争对手，我们在温度产品的口碑与产品线仍不足，市占率仍有待提升。

湿度在应用场景中与温度是紧密相关。目前湿度产品由子公司长峰致远负责研发与制造，后续也会持续对类似高精度温湿度试验箱的产品进行迭代。

(8) 公司如何通过产品实现从校准向测试业务的拓展？

答：第一，校准和测试的场景需求有差异，校准偏精度和稳定，测试偏效率和性价比，针对测试场景，我们可以提供更多涉及压力、

温度及过程信号的高性价比产品：

第二，测试与校准的客户重合度较高，而且多数客户中对接的都是热工技术负责人；

第三，校准与测试的技术高度相关，公司的技术底蕴与人才资源充沛；

第四，测试与校准设备的生产工艺链条相似，延庆厂区新的设备及数字化改造后，不仅可以满足规模化生产，还可以进一步降低成本。

(9) 延庆扩产项目的 3 万台产品目标是否包含现场仪表，产能是逐步还是集中释放？

答：3 万台是以校准需求为主，产能会在现有的生产能力基础上逐步释放，这样后续也可以更好的进行工艺改进和能力提升。

(10) 未来几年的行业景气度如何，有怎样的发展预期？

答：我们的发展一直奉行“专注下的长期主义”，坚信产业的变迁一定是遵循高效代替低效，对于我们整体的收入体量，更希望是稳定在一个合理的复合增长率。

国际市场今年整体不错，虽然欧洲战争的确拉低了欧洲经济增长的预期，宏观上全球也有经济衰退的风险，但我们认为这只是全球经济在弱复苏过程中脆弱性的体现，长期的增长趋势没发生根本变化，即使是存量也有很大的需求。而且我们的国际市场营收的 50%在美国，尤其是集中在生物医药及能源等等几个起到产业稳定器的领域。经过仔细评估分析，我们认为从长期看，国际市场会稳定在一个正常的增长速率。

我们对于国内市场的发展仍是充满信心，长期看国家的开放政策与国产替代政策会并存。翻看近 5 年国内仪表企业的经营数据，行业整体的现金循环周期在持续改善，如果整体的疫情防控在明年做出较大调整，我们相信国内市场也会有更好的表现，除了传统的流程工业外，我们也会积极的拓展高校、气象、机械等领域。

(11) 传感器项目的产能如何，后续除了垂直应用外会考虑销售传感器么？

答：目前进度是在进行洁净间建设。

第一步，我们会先满足自有校准测试业务的需求，尤其是微压部分，明年一季度综合 0.01 级、400KPa 表压型的，将会几百只可以应用到校准及测试产品中，然后逐步拓展量程应用，在微压控制器产品使用后，还会放大收益。第二步，随着良率的进一步提升以及现场仪表的定型，我们仍将以芯体二次封装到终端的现场仪表进行销售为主，其他部分传感器会做成模块，拓展气象、海洋等高端应用领域，目前在这些领域国内客户主要应用的是一家芬兰公司产品。

(12) 压力传感器的市场空间如何？主要的风险及挑战？

答：压力传感器在气象、海洋、石化等高端应用领域约有 10 亿左右的规模，做成终端的现场仪表如压力变送器市场空间更大。目前进口的高端压力变送器 8000/只左右，后续公司压力变送器会使用自有的压力传感器进行销售，有成本优势，能够保证毛利。

从传感器到垂直应用仍需要一个过程，尤其是高端化产品，不仅是技术上的突破，更是需要产业生态的积累。而且，传感器垂直一体化项目是使用自有资金建设，需要公司的主营业务平衡，对于现阶段的体量来说，成本上会有一些压力。

(13) 传感器芯片的设计与外部合作的原因？为什么延庆厂区只做封装测试？

答：公司整体规划是 IDM 模式，项目的核心目标是实现产业化。第一阶段，会由境外合作方负责机电结构设计及流片环节，公司完成工艺设计、封装结构及测试系统设计，并在延庆完成封测及标定补偿。

公司在第一阶段就开始参与联合设计，同时拥有知识产权，考虑到高精度压力传感器不同性能参数会有不同的设计逻辑，需要多轮的测试与改进，性能稳定后才会导入生产。公司拥有 20 年的高精度压力传感器测试经验及数据积累，已经形成一套完善的测试验证体系，所以会先从后道的封装测试、标定补偿做起，然后再启动流片的建设。

(14) 校准仪表里的元件采购的是传感器芯片还是传感器？现场仪表为什么不考虑外购其他企业的传感器？

	<p>答：目前校准与测试的仪表设备里，是外购的压力传感器。</p> <p>我们的定位是高端压力传感器的产业化，国内的科研机构有相关技术但无系统的工程能力，距离产业化还有很长的距离。采用垂直一体化的模式，一是因为自产的高精度传感器需要通过下游终端产品来释放产能；二是考虑远期成本，以及对规模化后利润的保证。</p> <p>● 数字化平台相关</p> <p>(1) 公司收购明德软件是为了进入 SaaS 市场么？在这部分有哪些规划，明德目前的 SaaS 业务占比是多少？</p> <p>答：我们合作的初衷是希望共同拓展 SaaS 端的智能运维市场。公司的校准及测试仪表，会配套数据采集处理软件，客户端也需要一套业务流程管理软件，一直有客户希望将数据软件和流程管理打通，公司调研市场后发现这种模式不仅能帮客户价值提升，也能实现我们在商业模式的提升，而且还可以增加用户粘性。明德软件在计量检定机构中的市占率已经做到国内第一，我们合作的第一步是先实现智慧实验室管理，第二步就是现有测量数据的管理，目前明德的 SaaS 模式已经有百万以上的订单。</p> <p>(2) 市场上是否有相同的硬件+软件的运营模式？这种模式的风险及挑战有哪些？</p> <p>答：目前国内在这个领域还没有二者结合的运营模式，现有的模式更多是像在现场需求的基础上打补丁，而不是一体化规划的产品。我们选择合作的运营模式从最初设计时就是轻量化，会更流畅。</p> <p>在计量系统，目前这套模式运行的还不错。面临的挑战主要是在产业端，虽然像油田行业的等客户一直有数字化的需求，但由于市场的案例还很少，接受这种一体化的理念还需要一些声量和互动量的积累，同时与客户整体运营系统对接也是一个挑战。</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	2022-11-16