

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：2022-12-14

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	中泰证券、西部证券、华泰柏瑞、长城基金、交银施罗德
时间	2022-12-14
地点	公司会议室（线上）
上市公司接待人员姓名	赵士春 副总经理 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	<p style="text-align: center;">本次互动交流关键词</p> <p>校准与测试业务的未来增长点、产品价格趋势与梯度、压力传感器产能与规划、传感器项目掌握的 KnowHow、传感器的成本优势</p> <ul style="list-style-type: none">● 校准与测试 <p>（1）压力检测产品与温湿度产品未来增长较快的是哪个？</p> <p>答：在校准与测试板块中，温湿度产品的平台已基本搭建完毕，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。而压力是我们的核心业务，整体的营收占比接近80%。我们的压力标准表和国际友商在同一技术水平，而且我们已经向后端的传感器拓展再次进行能力提升；在压力发生装置方面，泵、阀技术我们已实现突破，拥有了行业核心技术，便携全自动压力发生、</p>

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，在同样的性能下还没有友商可以做到，同时我们正在积极的完善压力产品的功能，以更好的拓展测试场景。

(2) 传感器自制率提升后会提高产品整体毛利率么？

答：长期一定是的。

因为高精度压力传感器性能要求高，国内没有供应商能满足相关指标，因此公司外购的传感器都是进口的，但国外供应商各个厂家在不同量程段性能差异较大，也造成了公司目前用的压力传感器量程种类也很多，复用率提升空间有限也就间接限制了成本。所以第一步我们会以满足自身校准与测试需求为主，自制的传感器标准化程度更高，我们会优先自用，尤其是以前做不了的高端及高性价比产品现在都可以做了，在进一步拓宽产品线的时候，产品上也会拥有更好的定价权。

(3) 校准和测试业务市占率如何，未来的增长点在哪里？

答： 在市场方面，公司国内市场 90%的客户都在流程工业，以计量、石化、电力、冶金/机械等行业为主。其中在火电领域和法定计量检定机构上，我们拥有较高的市占率，而在一些高端的特殊领域、核电、生物医药、石化、高校/科研等仍是国际友商占主要份额，这些都是公司未来的增量空间；在国际市场，虽然我们的客户主要以生物医药、石化、计量、电力为主，但在整体市占率上我们仍有很大的提升空间。

在应用场景上，我们产品之前主要的着力点是校准场景，目前我们正在积极的拓展测试场景，校准是我们的存量空间，测试则是我们的增量。

(4) 国内与国际市场主要客户分布差异的原因？

答：主要是工业化程度不同造成的需求差异。在国内市场手动解决方案仍有较高的市场需求，而在国际市场则是自动化、智能化程度越高的产品销售情况越好。以生物制药为例，国际企业多执行的是 FDA 认证体系，这个体系明确要求检测数据不可手动记录、修改，全自动产品启动后整个环节是无须人员干预的，而 GMP 体系则没这个要求。

2011年，中国的经济体量跃居全球第二，公司也正是在这一年启动永丰启动扩产项目，并正式进入国际市场，以加速对数智化产品进行技术与市场验证。目前公司国际市场营收已经占总营收的40%，经过十几年全球发达工业市场的技术验证与用户认可，数智化的校准与测试产品已实现由工程化向规模化阶段发展，随着国内产业陆续的升级以及产业供应链安全的考虑，我们的数智化产品也会进一步反哺国内工业的发展。

(5) 用户采购周期一般是多久，是以新建项目为主，还是存量替换？

答：新建项目时不同的行业领域，从订单接洽到正式采购周期是有差异的。公司国内客户主要是以央企国企为主，决策周期长，一般都是年初做计划，年底进行采购；国外客户是技术主管负责制，所以决策周期短，我们现在可以实现5天内完成从订单确认到发货。

(6) 产品的价格变化趋势，公司产品的价格梯度如何？

答：公司通过开发数智化程度更高、用户体验更好的新产品，整体的价是呈上升趋势。在价格策略方面，我们拥有行业核心技术，例如811A及810等这类具备定价权的全自动产品，我们的面价会比国际友商高10%；在一些如手动压力泵等传统相较同质化的产品，我们面价会比国际友商低10%。同时随着公司向测试场景拓展，我们还会进一步推出高性价比的产品。

● 传感器垂直一体化

(1) 传感器目前产能以及产品规划情况如何

答：技术上已经实现高精度压力传感器的目标，目前有部分已经实现产品化，可直接用于压力测量。明年一季度中量程段的几百只可以应用到校准测试产品中。公司的产品规划是由中量程向两端的低量程、中高量程、高量程、超高量程拓展，各个量程段的补偿算法及电路是标准的，通过结构强度调整，逐步复用到其他量程段，同时还会有一部分适用于大气传感器的绝压型号。

(2) 压力传感器项目的难点以及公司掌握的核心环节是哪部分？

答：垂直一体化项目整体规划为 IDM 模式，在现阶段我们是与外部合作方进行芯片的联合设计/制造，公司掌握后道量封装结构设计、测试补偿电路/算法及核心工艺设备。我们拥有 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，这套体系保证了我们在高精度压力传感器的测试方面处于国际领先水平

高精度压力传感器技术要求要求高、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。公司在 21 年 10 月拿到第一批次的芯片，后续进行了多轮的封装测试及工艺改进，在中量程实现突破后复用到其他量程段。

(3) 高精度传感器国内是否有成熟的供应商，相较国外竞争对手公司是否具备成本优势？

答：国内是没有对标企业的，全球可以做 0.01%F.S 这个高精度级别的供应商也只有几家，druck 具有完整的硅制程能力，全球知名度最高；横河不外售，主要是以销定产通过子公司销售下游的压力变送器。

高精度压力传感器每一只都需要标定补偿与老化筛选工艺环节，这个环节工艺越复杂，时间也会越长，成本也久较高。国外的供应商主要是先测芯片温度特性后加补偿元件，再组装成模块产品后进行高低温老化筛选。我们则是电路、算法、芯片与工艺控制参数的合理配合，通过掌握电路、算法的 knowhow，在最初设计时就已经锁定芯片与工艺控制参数，这种一体化的设计与制造逻辑，让我们能够对产品直接进行组装后再进行标定补偿与老化筛选，整体工艺简化后成本也会下降。

(4) 公司传感器的设计与开发人员已经就位了么？

答：康斯特母公司是 130 人规模的研发团队，在内部分为研发中心和研究院，研发中心偏产品和应用技术开发，研究院倾向于传感器、泵阀技术以及材料的底层技术研究。目前传感器项目主要是技术开发阶段，研究院有专职 10 几位工程师负责传感器的开发，研发中心的工

	<p>程师则可以随时调用，同时有自研的工艺设备支持，现阶段仍是满足需求的。</p> <p>(5) 传感器小批量到规模化的时间规划</p> <p>答：各个环节均在同步实施，目前技术工艺已打通，洁净间正在建设，设备也在购买过程中。</p> <p>项目整体仍是先做压力传感器，再深度加工成压力变送器。从传感器到垂直应用仍需要一个过程，尤其是高端产品，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。</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	<p>2022-12-14</p>