

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：2022-12-28

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、中泰自营、创金合信基金、富国基金、南方基金、宝盈基金、工银瑞信基金、瑞达基金、安信基金、华泰资产、仁桥资产、趣时资产、理成资产、禾永投资、尚雅投资、恒识投资、弘信资本、elephas
时间	2022-12-28
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;"><b>本次互动交流关键词</b></p> <p>产品发展历史、代表性产品、行业增速及竞争格局变化、业绩增长的驱动因素、未来的市场规模、压力传感器产能与规划、压力传感器的市场格局</p> <p><b>校准与测试</b></p> <p><b>（1）请描述一下公司成立以来产品的衍化矩阵，压力和温湿度哪个重要性更高一些？</b></p> <p>答：压力、温度及流量是热工仪表的三大类，在场景中压力、温度具有协同性。</p> <p>公司1998年成立即以压力产品起步，最初的市场定位是计量和流程工业。产品定位则一直是高端检测仪表，先从性能指标做起，逐渐</p>

拓展差异化功能与服务，目前整体的工艺体系、质量及可靠性验证均已健全，在压力校准与测试方面公司已经进入全球第一梯队，便携智能化压力产品的类别上处于国际领先，公司的压力产品营收在 2017 年占比达到 93% 的高峰。

温湿度产品则是 2015 年开始投入精力开发，温湿度产品与压力产品在工艺体系基本上可以复用，但温湿度产品的竞争格局与压力则有差异，国内温湿度市场还未完成行业洗牌，国内友商产品偏中低端、多以低价竞争为主线，所以公司现阶段主要仍是在高端产品和国外的友商在竞争，国内温湿度市场的产业生态仍需要一定时间的积累。

(2) 当前公司有哪些具有代表性的拳头产品，技术领先性表现为？

ConST811A 液压版核心技术突破后，造压范围可以达 70MPa，在同样性能指标下，可以说是全球独一款。而且水介质型号上市后，在国内国外市场均获得了非常好的评价，不仅克服了油介质腐蚀性的缺点，更是解决了水介质本身黏度、易挥发等问题。目前，国外售价在 3 万美元以上，国内 20 万 RMB 左右，整体配置的准确度等级及配件不同，价格也会有一定梯度；过程信号产品中的 ConST 326，目前也正在升级安卓系统，整体的效率也会有很大提升。

(3) 压力温度市场整体的行业需求增速如何？

答：国内行业增速我们预估整体在 6%~7%，略高于 GDP，电力、能源、新材料等市场仍会是我们重点发展的领域；国外各区域市场也是类似的情况，但国外先进的工业体系对有效率的高新技术产品更愿意投入，对存量替换会更积极。

(4) 除了 2020 年以外，公司收入增速都是快于 7%，主要增长驱动因素是哪些，在拓展新领域时会有哪些困难？

答：公司除了一直拓展线下营销渠道、建品牌外，持续产品迭代以及全球化经营也起了非常重要的作用。

高校科研等新领域是由行业团队负责，新成立的行业团队目前也已经运行了 3 年，只是成立的时点正好赶在了疫情期间，但在这个期间我们也探索到了和高校的新合作方式，预期明年开始会有很大的变

化，整体的确定性更强；在生物医药领域，我们会加大对头部企业重点拓展，做整体的解决方案与策略，未来几年效果也会逐渐释放。

(5) 产品在新能源领域有哪些应用？

答：在新能源领域我们之前主要精力集中在校准场景，测试场景做得工作少，例如宁德时代、比亚迪主要是国际友商的产品，我们的产品应用的相对少一些。明年，公司会把行业的头部企业作为重点进行拓展。

(6) 单纯看压力和温湿度市场，未来市场规模的发展趋势如何，国内外企业的竞争策略是否有变化？

答：压力温湿度国内整体 30-40 亿，全球 130 亿左右。相对而言，温湿度对科研试验、工艺参数的结果影响更大，覆盖的应用范围更广泛。但国内的温湿度市场在整体价值上没有压力高，一个主要因素是因为低价竞争氛围，产业生态仍需要积累。

过程信号产品是今年从温湿度产品类别拆分出来的，我们预估全球市场约在 10 亿左右，经过市场验证，我们有信心只要有好产品，就能把过程信号这个类别的份额快速做起来。

目前，国内市场 Fluke 占有 20%-30%的份额，主要的参与者还包括 Druck、WIKA、Beamex、Ametek，算上我们，几家整体市场份额占比 85%以上。在经营管理策略上，近这十几年来几家企业略有差异，但多数国外企业的经营重点并没在仪表端，这也是我们能快速发展的原因之一，例如 Druck 侧重点是放在传感器产业的经营，Fluke 侧重点是在整体的仪表产业管理，目前也在向经营方向转变。在经营高端检测仪表的几家企业中，仍是良性竞争，没有价格战，公司整体策略也是与头部企业竞争、解决用户痛点，而且这个领域的护城河已经很深，产业的竞争格局会比较稳定。

与国外企业相比我们也有不足之处，就是品牌仍需要积淀。公司的压力产品已有一定品牌效应，客户可以很快通过验证，产品转化效益较快，但温湿度还需要一些时间积累。

(7) 公司在后续的研发投入力度以及整体规划会有哪些变化，目前

的研发人员占比情况如何？

答：目前，公司整体拥有 200 人规模的研发团队，后续研发投入的绝对值仍会增加，但营收占比会逐步下降。2020 年/2021 年度研发投入占比达到了 25%，2022 年度的预期在 21%左右。

我们原有的产品体系中小产品过多，零部件的复用度提升空间有限，对整个生产系统扰动也很大。2022 年初我们重新调整了整体的产品规划，调整后侧重点会集中在几个系列的平台产品上，我们的研发团队也能够更聚焦。

(8) 今年四季度国内因为疫情扰动，公司的经营情况如何？

答：国内因为四季度的疫情扰动，整体的经营还是受到一些影响，但同时也因为国际市场全年情况整体符合理想预期，也对冲了一部分国内的影响，目前公司到岗率和经营已经正常。

(9) 在当前国内已经放开的情况下，对明年公司发展的预期？

答：近几年来，公司目标一直是年均 20%的营收增速。

在高校科研领域，我们已经找到了新的合作模式，原来高校科研占比很小，后续几年会保持较高的增速；新能源和精细化工我们也有很好的布局，传统石化对我们的产品已经有了一定的认可，在炼化方面和国外友商还有一些差距，近几年这一情况会有一些的转变；电力是我们的传统强势领域，和明德软件合作以后我们也发现新的切入点，目前正在积极推进相关项目；生物医药，针对制药的产品明年上市，后年会有借力。

## 传感器垂直一体化

(1) MEMS 传感器的 IDM 和传统半导体 IDM 的区别在哪里？

答：我们的压力传感器主要面对流程工业的需求，采用 MEMS 工艺，尺寸是微米级。与半导体最大的区别就是不追求先进制程，核心环节是在复杂的材料和封测工艺。自 2019 年以来，经过多次流片、多轮封装测试及工艺改进，在封装结构工艺设计、测试补偿电路/算法及核心工艺设备上我们已经实现突破，目前中试线已经有部分量程已经可以实现小批量，延庆基地也正在装修洁净间。

(2) 传感器的生产哪一部分会是难点？

答：在良率提升的过程中，材料调整与工艺改善是难点，尤其是高精度传感器，因为涉及的因素多，需要反复的测试。

(3) 公司的 MEMS 产线生产的产品具体是什么？应用在哪些领域？可否举例介绍

答：公司的压力传感器产品要求的是高精度和高稳定性，定位是综合精度 0.01%F.S 的指标。

自制的压力传感器一是自用，逐步替代压力产品中在用的进口传感器，解决高精度外采价格偏高的问题，而且不同量程段国外几个供应商的指标也有差异，所以公司在用的传感器型号也很多，复用率提升空间有限也就间接限制了成本。采用一体化设计的自制传感器，在整体工艺简化后，成本也会下降；二是可以做成模块产品，直接用在气象、海洋以及特殊领域等高端场景；三则是向下游的压力变送器产品延伸，定位是与公司现有客户高度重合的流程工业。

(4) 目前全球范围内，工业用 MEMS 压力传感器的市场格局如何，公司处于怎样的水平？

答：国内高端传感器 95%进口，甚至部分产品国内供应商可能 5%的份额都不到。在压力传感器方面，全球可以做 0.01%F.S 这个高精度级别的供应商也只有 Druck、横河等几家，国内没有对标企业。国内的沃天科技、麦克传感、高华科技、沈工所、川仪在压力传感器方面都有涉及，但有的在民用领域，也有的在军工领域，定位和需求各有不同。

在国内的工业压力测量测试方面，公司是标准级的压力仪表主要的供应商。我们的压力传感器垂直一体化项目的定位，也是基于公司标准级仪表在流程工业中的市场地位，向工业级仪表的市场切入。目前，公司已经实现 0.01%F.S 高精度级别的压力传感器的技术目标，部分已经实现产品化，可直接用于压力测量。

(5) 公司生产的压力传感器是否在汽车行业应用？

答：公司标准级仪表在轨交、汽车领域都有在应用，例如宝马的

	<p>慕尼黑总部。</p> <p>公司自制的传感器定位不是车规级，仍会是以流程工业为主，目前阶段不会把汽车领域作为重点市场拓展。</p> <p><b>(6) 公司量产 MEMS 传感器能带来多少增益，计划量产时间是？</b></p> <p>答：传感器第一阶段会优先自用，垂直深加工压力变送器计划是在两年后进行正式销售。</p> <p>我们希望传感器垂直一体化项目稳定后能够达到10亿元的产能规模，但整体实现仍需一定时间，需要我们自身体系与产业生态的积累。</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	2022-12-28