

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：20240327

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	天风证券、东北证券、信达证券、中信建投证券、大成基金、平安基金、财通基金、金鹰基金、景顺长城基金、融通基金、国泰基金、嘉合基金、鹏扬基金、养正投资基金、金之灏基金、永赢基金、天时开元基金、涌乐私募基金、鸿运私募基金、平安养老保险、太平洋证券资产、浙商证券资产、安信证券资产、茂典资产、尚诚资产、钦沐资产、米仓资产、途灵资产、新活力资本、万泰华瑞投资、三登投资、华杉投资、朝景投资、榕树投资、喜世润投资、竹润投资、慈阳投资、聚劲投资、颐和久富投资、光大保德信等 (以上排名不分先后)
时间	2024-03-27
地点	公司会议室&进门财经会议系统
上市公司接待人员姓名	姜维利 董事长 刘楠楠 董事会秘书 李 广 证券代表
投资者关系活动主要内容	交流关键词 主营业务行业分布及毛利率波动因素、压力控制器市场规模及展望、国际市场拓展、费用率增长趋势、国产替代政策、传感器项目进展及压力变送器定位 校准与测试业务、经营管理

(1) 公司下游行业的分布情况如何？

答：无论是国内还是国际市场，公司的客户主要都集中在流程工业。2023 年末，国内市场中排在前四的下游行业分别是计量检测、冶金机械装备、电力及石化，国际市场则是石化、生物医药、电力及计量检测。

(2) 关于海外业务，美洲、欧洲、中东以及亚洲这些区域的增长展望如何？

答：基于认证的标准，我们销售到国际市场的产品均是发到美国子公司经过实验室认证后再销售到全球其他区域，这也承担了较高的关税。前年我们在新加坡成立了一家子公司，定位主要是欧洲市场和东南亚业务，目前正在加紧建设新加坡子公司的实验室，CNAS17025 资质需要一年运行数据及合规记录，拿到的话大概需要半年~1 年，虽然我们的资质现在还没有拿到，但是有一些我们的代理商是能够出具报告的，通过代理商并不影响我们交付。新加坡的实验室获得 CNAS17025 的资质后，我们的出口产品认证报告就有了，等同于我们在美国子公司的报告，可以有效降低关税对我们的影响，这将更利于我们拓展欧洲、亚洲和大洋洲的市场。

(3) 2023 年公司毛利率整体提升 1 个点，但国内毛利率却下滑，主要是受哪些因素影响？

答：综合毛利率的提升主要是 2023 年我们在国际市场的提价 10%（国内市场没有提价），同时叠加汇率波动、高附加值产品占比的提升抵消了部分成本上升的影响。国际市场相对理性且更注重产品力，只要我们的创新产品满足客户需求，则有可提价空间。但国内市场竞争则内卷严重，创新型产品还可保持一定竞争力，传统产品则很难提价，太多鱼目混珠、劣币逐良币的最低价中标情况。尤其是央企国企招投标时在系统内都有前次合同的备案记录，单次营销人员为了完成任务申请特殊政策，报了低价下次想提价时，用户很难接受。同时，子公司长峰致远的低毛利温湿度产品也对国内的整体毛利率也有影响。

所以我们从经营上更倾向拓展国外市场，同时在目前中美间竞争合作并存的情况下，我们还需要兼顾国内市场，无内不稳、无外不强，这是张瑞敏所说的，我们也需要把国内市场开拓好，所以在 24 年我们

扩大了几个行业团队的规模，加大国内的营销力度。

(4) 市场对美国工业市场的拓展存有一些担忧，公司从营销端如何看国外市场的景气度？

答：今年国际整体经济景气度一般，不会变好也不会变的更坏。我们不能准确预测到市场上的每个风险，但公司国际外市场保持以往的增长仍是大概率事件，因为国外产品力还是核心，根据公司过去十几年的拓展数据与分布的多样性来看，国际市场增长曲线非常美观，因为全球市场的更大，工业发达的区域及国家对智能化高端仪表接受度更高。

(5) 公司如何看待费用率增长的趋势？

答：三费增长没有特别异常的状态，占收入的比例基本和往年一致，与收入增速相匹配。管理费用增长相对超出收入增速主要是因为人员薪资上涨、数字化建设投入以及延庆园区建设与咨询费用结算的同比增长，目前相关资本开支已经相对稳定，后续增速也会回到正常状态。

(6) 请问公司应收账款中的坏账风险大吗？

答：我们的应收账款长账龄的不多，1年以内的占比70%以上，账龄2年以内的占90%以上。因为在国内市场，尤其是央企国企在合同中普遍约定一年的质保期，在质保期内，有10%或者5%的质保金。由于公司订单较多，单笔订单额度不大，整体订单数量较多，因此应收账款中短账龄的1年或者2年占主导地位，长账龄的较小。

虽然我们存在计提坏账的损失，但是比例或者风险可控。目前我们有专门人员负责公司的应收账款，公司内部管理也在持续提升管理能力，因此在23年已经看到应收账款部分的效果。23年我们的回款额有所增加，因此应收账款并未按照营收增长的同比例增长。我们在这部分仍然有较大改进，未来我们会继续努力改善。

(7) 请问从2023Q1增长态势以及从目前一季度经营情况看，24年预期乐观吗？

答：2023Q1收入中2022Q4延迟发货的因素，所以2023Q1高增速态势是例外情况。根据我们的财务预算，2024年的收入目标6亿元我

们还是认为没问题的。

(8) 在相对细分的检测仪器仪表市场，国内是否在推动较为明确的国产替代政策？

答：国家非常支持国产化，包括大民企也意识到国产化的重要性，由于进口可能会随着形势突变而出现产品维护、断供等问题，所以在购买原装进口产品时都变得很谨慎，购买合资企业在中国生产产品都比直接进口的要有保障。

近几年陆续推出了很多支持仪器仪表及传感器行业发展的政策，仪器仪表伴随流程工业发展速度较快，传感器整体上比仪表发展还要快。我们的控制器主要就是销售给生产传感器和压力变送器等仪表的企业，这也是我们受益的主要因素。

(9) 公司去年底推出的压力控制器市场规模多大？竞争格局如何？公司给这个款产品的定位和设定的销售目标是多少？

答：产品力是第一竞争力，公司的研发原则之一就是“要么第一，要么唯一”，达不到就放弃，没有产品力是肯定不行的，没有产品力的提价就意味是在自杀。我们的新压力控制器的在全球范围内都是有极强竞争力的，但在国内市场，仅有好产品是不够的，还把性价比还得做得非常好。好的压力控制器需要优秀的压力传感器，过去我们的传感器都需要进口，精度高的成本就非常高，精度差一点也无法满足要求，目前我们这款产品多个型号合计后的面价在 10 万元左右，从今年开始除个别量程外，我们会开始全部使用自制的高精度压力传感器。

在校准测试业务线，公司对压力控制器寄予较大的期望。根据我们的估算，这款单体产品在国内市场的现有规模约在 2 亿元左右，目前另外两家主要国际友商的竞品收入规模约为 1 亿元，公司希望控制器的收入逐步提升到国内份额的 50%。

(10) 请问今年在测试场景的拓展中，公司是否有新规划产品？公司 2024 年整体上还有哪些新产品和研发方向？

答：一定的，基于老产品我们会持续迭代创新。针对行业应用，我们在 24 年新设立了几个新行业团队，不仅在拓展现场的生产测试环节，还将拓展品质管理环节。未来我们不会仅依赖测试校准场景，还要

持续拓展生产端的应用。

新产品方面，控制器会往高压量程延伸，便携的油水槽也会在今年上市；低精度压力表会正式发布，数字压力表也在进行升级换代；T04 项目定位是生物制药行业，会在今年发布，偏品质管理，是增量市场。

数字化平台业务

(1) 数字化平台业务去年增速较快，后续公司展望如何？

答：刚才提到数字化平台业务 23 年度收入是 0.25 亿元，实施主体是子公司明德软件，我认为数字化平台产品在逐步开拓中。过去我们的硬件产品主要在计量校准行业中应用，和明德合作是希望与我们的检测产品进行协同，并且加强硬件和下游客户数据的管理。用户需要实现数字化，明德业务过去侧重计量校准机构，而康斯特开拓重点是企业端，尤其是大企业用户，每个企业对数字化都有新诉求，企业的数字化是大势所趋。

因此，围绕用户需求，通过数字化平台提供解决方案协助用户实现仪表与数据的资产管理，我们未来将这部分轻量化平台与硬仪表产品、传感器协同在一起，制作一张网会具有更大前途。当然开拓这些都是循序渐进的过程，不可能像互联网产品突然大爆发，但我们非常看好在垂直领域的应用。

传感器垂直一体化

(1) 关于传感器项目，请同步一下最新的项目进度以及今年传感器的生产工艺能否固定下来？

答：传感器进展相对顺利，公司市场定位是工业领域，会专注于高精度传感器，未来回逐步拓展至其他领域。

高端传感器产品化实际上难度非常大，所以公司传感器项目分为自用、数字传感器和现场仪表三个阶段。2024 年开始，除了个别的 2~3 个量程，我们几乎将不需要再进口国外的高端传感器。另外几个量程我们预计 24 年底可以突破，因为在传感器的研发过程中，有时候我们在国外验证流片出现问题后再进行改进，所以这个过程时间较长。国外合作伙伴流片的品质很好，但效率偏低。

	<p>在研发过程中，传感器芯片是根据设计验证、再改进设计，最后流片的过程，循环往复直至达到设计指标，固定工艺，每个量程都需要这个过程。从整体上说，较高的流片质量可以让我们减少几个往复和改进，也缩短了研发周期。根据我们多轮的验证，今年将工艺固定下来是肯定且务必的。因为从 2025 年开始，我们不想再进口一只传感器。</p> <p>(2) 压力变送器的订单主要针对哪些行业客户，以及公司在战略或者落地方面的后续动作如何？</p> <p>答：压力变送器整体有 300 万只左右的规模，用户主要集中在流程工业。日本横河的 EJA 与美国罗斯蒙特的 3051 已有二三十年发展历史并且仍在完善，我个人为如果我们没有 10 年或者 15 年的发展无法追赶上他们的变送器性能，这是国内市场的现状。只有在技术上与他们相同甚至高于他们，否则即使做出这个产品肯定会陷入内卷。</p> <p>康斯特未来的发展方向不是价格战，而是价值战，专注于高端仪表及传感器产业链，自制的高精度压力传感器我们会首先助力自己产品的应用，解决强链补链卡脖子的问题。压力变送器的开发我们一直同步推进，但我们不会做传统的压力变送器，而是专注于高端、多参数的压力变送器。</p> <p>(3) 国内的变送器与国外优秀的产品存在较大差别，您认为这种差距的核心是什么环节？仅仅是 MEMS 芯片的差距还是有其他技术在其中制约？</p> <p>答：如果我个人打分，芯片差距至少占 70 分，工艺 30 分。目前国内相关技术仍然不够完善，精度 0.075%F.S、0.04%F.S 的产品虽然可以实现，但实际上使用 3 年或者 5 年后再观察，国内产品的稳定性就会变差，日本横河以前的产品可以 5 年 6 年不用校准，现在则更完善，推广称可以 10 年不用校准，这就是我们技术上的差距。</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	2024-3-27