证券代码：300470 证券简称：中密控股

中密控股股份有限公司投资者关系活动记录表

 编号：2020-003

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | * 特定对象调研 □分析师会议

□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观□其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 毅达资本：江翰博；兴业证券：丁志刚；东北证券：邰桂龙；招商证券：刘荣；君和资本：郭宣宏、李学坤；紫金保险：肖柏辰；兆天投资：胡孟汉；西南证券：倪正洋；博时基金：蔡宗延；东方证券：赵梓涵；施罗德：张晓莹 |
| 时 间 | 2020年7月22日 |
| 地 点 | 公司四楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事、副总经理、董事会秘书兼财务总监 陈虹 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 1、公司的生产模式是怎样的？答：公司首先评审订单的技术难度和生产难度，在评审通过后与客户签订合同。通常的流程是：订单评审——合同签署——设计产品——生产排产——加工制造——装配——试验——试验合格出厂交付——关键产品提供售后安装服务。设计产品是核心环节之一，需要工程技术人员具备丰富的专业知识与工程经验才能设计出符合用户现场要求的合格产品。2、公司的产品行业壁垒是什么？ 答：机械密封是一种关键零部件，如果用户现场的机械密封出现问题导致装置停车，会给用户带来巨大的损失，因此用户在选用密封产品时会非常审慎，十分看重产品的质量与口碑。另外，机械密封产品涉及的技术比较复杂，现场使用效果不佳时需要迅速准确地分析原因并提供解决方案。在这样的行业特点下，可靠的产品质量和高水平的服务，长期积累带来的业绩、口碑以及用户的信任成为了机械密封行业最重要的产品壁垒。3、公司的最终用户有哪些企业？答：公司的最终用户有中石化、中石油、中海油、国家石油天然气管网集团、国家能源集团、中国中煤能源集团、中核集团、中广核集团、中国中铁集团、中国交通建设集团、万华集团、恒逸集团等企业。4、在中国天然气管线输送市场领域，密封行业的竞争格局是怎样的？答：大概3年前，中国天然气管线输送市场基本被约翰克兰公司等国际公司垄断，但随着公司产品技术的不断突破，现在该领域中密封产品的国产化程度已经非常高，公司在管线输送领域实现了较快的拓展速度，占据了主要的市场份额，并全面进入替代进口时期。5、公司与约翰克兰等国际外资企业相比竞争力体现在哪些方面？答：与约翰克兰等国际外资企业相比，公司的服务能力与服务水平具有很强的竞争力。通过四十多年的实践积累，公司的服务能力与水平得到了用户的高度认可，仅2019年，公司为客户做的抢修服务就高达42次。在价格方面，公司的产品也具有较强的竞争力。技术能力方面，公司由专业密封研究所发展而来，公司产品在技术水平、产品质量方面与约翰克兰等国际外资企业实力相当，只在极端工况下存在一定的技术差距。但极端工况出现的情况较少，市场非常小，因此对公司的竞争力影响较小。6、公司是否依据工时来衡量产能？短期内是否考虑大规模扩大产能？答：工时的计算非常复杂且影响因素较多，考虑到实际操作的便捷与直观，公司以生产制造能力能够满足的销售收入为依据衡量产能。公司在增量市场与存量市场的业务比例大致稳定，因此以该方式衡量产能大致准确。通过仔细的分析与测算，公司认为短期内业务增长会主要来自存量市场，占用产能有限。为避免盲目扩产导致设备闲置的情况出现，公司短期内不会进行大规模扩产，而是有针对性的扩产。目前，公司主要通过引进关键与瓶颈环节的生产设备与人才来扩大公司的产能并增加公司产能的弹性。7、公司如何看待大炼化？答：大炼化对公司而言是提升市场占有率的良好机会。目前，中国的炼油平均装置规模较世界水平有较大差距，通过大炼化建设，市场逐步淘汰老旧小装置，提升了装置规模与经济效益。新装置更高的安全性与环保性也提升了整个炼化行业的安全与环保水平。在大炼化中，客户通常只考虑少数几家密封产品主要供应商，市场逐步向头部企业集中。公司是国内密封行业的龙头企业，这样的市场情况对公司非常有利。通常情况下，只要密封产品没有重大质量问题，用户不会轻易更换产品供应商。因此公司在大炼化的新上项目即增量市场中拿到的市场份额，后期会转化为公司的存量市场，从而较快提升公司在存量市场的占有率。8、公司产品的原材料主要是什么？国产的材料与国外是否有较大差距？答：公司产品主要以石墨、碳化硅、碳化钨等作为摩擦副的材料，以各种不锈钢作为结构件的原材料，同时产品中也会需要橡胶等非金属弹性材料作为辅助密封的材料。在非金属材料方面，国产材料与进口材料存在一定差距，但国产材料可以满足大部分产品的要求，仅在一些要求非常高的情况下需要采用进口材料。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日 期 | 2020年7月23日 |