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：2020-007

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | WCM Investment Management：Mike Tian； IvyRock Asset Management：Tao Liu；上投摩根基金:林桢；中融基金：吴刚；农银汇理：刘世昌；华夏财富：程海泳；华泰保险资管：杨林夕；国泰基金：谢泓材；天风证券：林我彦、梁方昊志；安信基金：戴函彤；富国基金：方纬；工银：晏珅熔；常春藤资产：黄勇；景林资产：钱炳；瀚亚资本：韩依瑾；聚鸣投资：王广群；光大保德信：丑凯亮；华富基金：邓翔；国联安基金：刘佃贵；安信证券：陈弘涛；平安养老：闫畅迪；弘毅远方：周鹏；恒越基金：高楠；汇添富：陈威、谭志强；盘京投资：王国信；睿远基金：郑斌；财通资管：周奕涛、陈李；远策投资：刘广旭 |
| 时 间 | 2020年9月16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、与国内外竞争对手相比，公司最大的优势是什么？  答：与约翰克兰等国际竞争对手相比，公司最大的优势是服务能力与服务水平。公司始终秉持“以技术占领市场，以服务留住客户”的经营理念，不断为客户提供优质服务，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。技术方面，公司由专业密封研究所发展而来，技术水平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。  与国内竞争对手相比，公司的领先优势非常突出。公司的技术水平更领先、产品线更丰富、产业规模更大、产品安全性更高、服务水平也更高。  2、公司认为在增量市场未来是否会出现价格战？  答：市场情况变化万千，公司无法确定增量市场是否会出现价格战。但是，由于密封产品在整个项目中的投入金额占比小，价格不会成为影响客户决定的首要因素。产品的安全性与稳定性、供应商的服务能力等方面的影响更大。同时，结合目前市场上的实际案例，公司认为未来出现非常激烈的价格战的可能性较低。  3、公司是否会为了提高增量市场份额降价？  答：公司报价是在对项目规模和项目竞争情况进行综合分析的基础上决定的，不会单纯为了提高增量市场份额盲目降价。在市场竞争极为激烈时，公司产品的价格会适当降低，当市场竞争趋于缓和时，产品价格会回归到正常水平。  4、公司如何提升市场占有率？  答：公司主要通过以下三种方式提升市场占有率：一是高端密封市场的进口替代。受到复杂多变的国际形势影响，国内各领域都十分重视国产化工作。除个别极端工况，公司的产品技术水平与约翰克兰等国际竞争对手相当，服务水平与服务能力亦备受客户的认可。因此，公司的进口替代业绩抢眼，高端密封市场的进口替代也成为了公司抢夺国际竞争对手市场份额、提升公司市场占有率的重要途径。二是占据国内竞争对手的市场份额。公司的产品技术水平、产品线数量、产业规模等方面的优势较国内竞争对手突出，且有拉大差距的趋势。大炼化项目对供应商的要求越来越高，逐渐淘汰了缺乏核心竞争力的中小密封厂家，市场集中度逐渐提升。作为龙头企业，公司的市场占有率就会逐渐提升。三是开拓新市场。公司已经在逐步开拓环保、精细化工、制药、水处理等市场以提高公司的市场占有率。  5、公司认为未来环保、精细化工、制药、水处理等领域会如何发展？  公司认为，随着经济的发展、国家和人民对安全环保要求的提升以及企业进入国际市场后产品标准的提高，市场始终会保持先进产能淘汰落后产能的发展态势，先进产能也因工艺的进步对设备提出了更高的要求，从而对中高端密封产品的需求会进一步提升。虽然目前环保、精细化工、制药、水处理等市场上中高端密封产品不多，但是市场的发展逻辑在各个领域是普遍存在的，未来这些领域的中高端密封产品需求会稳步提升。根据公司对市场的实际调研与分析，目前这些领域已经出现了中高端密封需求增长的趋势，验证了公司的判断。公司已经尝试为精细化工、制药的设备厂商配套，以此进入这些领域的终端市场。  6、密封产品在大炼化项目和核电项目的大致更换周期？  大炼化项目中主要是泵用机械密封和压缩机干气密封。泵用机械密封的两个端面在一定转速、压力作用下，使工艺液体（介质）进入到紧密贴合的端面之间形成不完整的液膜，在设备高速运转过程中密封端面处于边界磨损状态，因此密封端面会因为磨损而逐步失去密封效果。以往泵用机械密封的更换周期通常是12个月左右，但是随着工艺的不断进步、装置水平的不断提升，在大炼化项目中用户的检修周期也在延长，因此用户对密封产品的寿命提出了更高的要求。同时，随着密封技术的不断进步，产品的寿命也随之增长。目前，泵用机械密封的更换周期大概是1-2年。压缩机干气密封的端面经过特殊加工处理，在一定转速、压力作用下，使工艺气体在其两端面间形成一定刚性的气膜以此达到密封效果，在设备高速运转过程中密封端面之间保持稳定间隙，达到完全不接触状态，因此理论上可以实现密封端面永不磨损。但由于受到现场运行环境等因素的影响，理论值是难以实现的。并且用户基于干气密封产品的重要性考虑，一般在进行检修时就会更换干气密封。大部分干气密封更换周期一般是1-3年。  核电项目对安全性的要求最高。核主泵一个换料周期大概是18个月，每个换料周期会对核主泵密封进行一次修复，通常是运行两个换料周期后就应当更换核主泵密封。核二、三级泵主要是作为安全备件，定期启停检查装置能否正常运作，核二、三级泵用密封的更换周期与核主泵密封相近。常规岛的密封更换周期与普通泵用机械密封相近，大概是1-2年。  7、公司增量业务转存量业务的转化率大概是多少？在增量业务转存量业务时，是否存在被竞争对手抢走业务的情况？  答：一般情况下，转化率大概是3:1，但是每个项目的转化率受到项目建设时的采购需求、成交价格、密封寿命等因素的影响，因此不同项目的转化率会有所不同。另外，受到行业特点等因素的影响，不同领域的转化率也存在一定差异。  近年来，由于项目建设的投资力度大，公司对市场上的项目也进行了筛选，优先参与竞争重要客户的大项目，同时公司不断规范销售管理，提升销售管理能力，对项目的跟踪非常紧密，因此几乎没有增量业务转存量业务失败的情况。  8、公司今年在天然气长输管线市场的成果如何？  答：分季度统计，今年一季度公司在天然气长输管线市场的订单量大，二季度由于新增项目少因此订单量减少，三季度陆续又有新项目启动，目前来看公司的订单整体情况不错。公司认为天然气长输管线未来两年加速建设是大概率事件，该市场也是公司未来两年收入增长的重要来源。  9、公司的并购成长之路是怎样的？并购后的管理方式是什么？  答：并购是一种长期战略，公司对并购始终保持审慎的态度，多年来对各种并购案例尤其是约翰克兰、伊格尔博格曼等国际竞争对手的并购进行了深入仔细的研究分析，通过不断的学习、与市场上其他企业的紧密交流以及亲身实践逐渐探索出了适合公司的并购思路与道路。公司的并购策略主要是两点，一是围绕密封产品横向发展，二是根据主营业务向上游产业发展。公司认为优秀的标的一定是与公司的业务具有高度协同效应的企业，子公司华阳密封、优泰科以及拟收购的新地佩尔都与公司业务高度协同。  并购后的整合是最重要且难度很大的一项工作，充分的整合准备是公司实施并购的重要前提。如果并购标的是公司同行，公司会将标的业务和公司业务进行深度融合。如果并购标的与公司业务只有部分重合，公司将其定位为公司在另一细分领域的发展平台，对其进行战略管控，通过市场、技术、供应链等资源共享、科学管理和团队激励等方式力争将其打造为龙头企业。  10、公司如何进入国际市场进行国际化布局？  答：对公司而言，国际市场具有很大的成长空间，国际业务是公司未来收入增长的重要来源之一。公司多年来深耕国际市场，已经取得了一定的成果。2020年上半年度，公司海外业务受疫情的影响较大。但是公司认为，疫情也为公司的国际化布局带来了机遇。第一，在全球疫情下，中国对疫情的控制和经济的发展领跑世界，国际巨头也会加速进入中国市场投资。国际巨头加速进入中国市场是公司进入国际客户供应商名单的重要机会。公司目前已经取得了西门子国际级合格供应商资质、埃利奥特合格供应商资质和巴斯夫合格供应商资质。第二，世界经济的不景气导致国际巨头效益下降，客户会寻求更高性价比的产品供应商以降低成本。公司产品的技术水平和约翰克兰等国际竞争对手基本不相上下，价格和服务则具有很大的优势。另外，公司也会考虑通过国际并购以加速进入国际市场。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日 期 | 2020年9月17日 |