

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：2021-005

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	安信基金：戴函彤；半夏投资：刘鉴；承周资产：漆启焱；大成基金：朱倩；复兴机械：王书婷；富恩德资产：薛潇；富国：蒲世林、吴栋栋、毕天宇；光大永明：王申璐；恒生前海：祁滕；华安财保：孙楠；华夏未来资本：丁鑫；汇添富：陈威；康曼德：刘宾；茂典资产：陈赢；盘京投资：王国信；泰康：王栋、黄成扬；诺德：周高华；外呼：谷川；信诚人寿保险：杜中明；阳光资产：马敦超；阳光保险：张学鹏；彤源投资：郭磊；浙江金投：黄翔；云门投资：俞忠华；源乘投资：马丽娜；长盛基金：郭堃；易方达：邱天蓝；浙商研究所：邵桂龙；中金资管：梁勤之；施罗德：Jack Lee、Louisa Lo、Kelly Zhang、Leo Chou；中信证券：刘海博、陆竑；海通证券：刘蓬勃；泰信基金：陈逸宁；金华阳投资：孙彩艳；南方天辰投资：杨楠森；深积资产：张志杰；华融证券：杜汉颐；广发证券：真怡；中宏卓俊：陈金红；信银理财：忻子焕；中信证金：谷川；重阳战略：庄达；鸿道投资：赵云；中信资管：刘将超；望正资本：韦明亮；生命资产：王荣；交银康联人寿：曹锐钢；尚雅投资：成佩剑；山东鲁商私募：郭嘉；中信资本深圳：杨大志；泰旻资产：王佳琦；国泰：徐成城；华融证券：郭百华；裕兰资本：Carry Chen；信银理财：藕文；上海万吨资产管理：张凯；玄元投资：杨腾武；尚道投资：杨庭权；美国友邦保险：Ashley C. J.

	Hsu; Marco Polo Pure Asset Management: 邓咏梅; Ashmore: 李柯; 刘颖飞; 林晓莹
时 间	2021 年 4 月 29 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、简单总结公司 2020 年和 2021 年一季度的情况？核电领域、天然气管线领域和海外市场现在怎么样？ 答：2020 年，公司营业收入比上年同期增长 4.05%，但净利润小幅下降，主要是疫情导致整个行业需求结构在 2020 年发生了一定的变化。在正常年度，密封行业的存量业务会在保持稳定的基础上小幅增长，但是 2020 年由于疫情和原油价格暴跌，终端客户效益受到明显影响。为控制成本，许多终端客户采取了消耗库存、控制采购的措施，当期存量市场机械密封采购量不可避免的受到了影响，公司存量市场收入也因此有所下降。另一方面，为了降低疫情对经济的影响，在国家政策的大力支持下，能源行业产能更新，大型先进产能逐步投放，新上的大型石化项目多。在新上大项目中，客户对供应商的要求更高，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 2020 年在多个重大项目中取得的订单都远超预期。2020 年公司增量业务的占比及收入的绝对金额都创下了历史新高。增量业务是公司未来发展的有力保障，公司高度重视新项目的订单，但是增量市场由于竞争非常激烈所以毛利率较存量市场低，增量业务的大幅提升也导致了公司综合毛利率的下降，影响了 2020 年的净利润。 2021 年第一季度，公司营业收入及净利润较 2020 年都有明显提升，主要是因为公司主要客户所处的石油化工及工程机械行业市场需求恢复旺盛状态，公司在手订单持续快速增

	长，第一季度交付的增量业务项目毛利率还不错，带动营业收入及利润有较大幅度增加。2021 年第一季度公司增量业务继续保持快速增长且占比仍然保持在较高水平，因此公司综合毛利率仍然受到了一定的影响。新地佩尔自 2021 年 2 月 1 日纳入公司合并范围，但由于第一季度是新地佩尔业务淡季，所以新地佩尔对公司第一季度的营业收入和净利润贡献有限。 核电领域方面，受国际形势的影响，核电站关键零部件的国产化工作正在全面推进。公司在核电密封领域深耕多年，且在核电密封领域基本没有国内竞争对手，公司核电密封业务也因此迎来了很好的发展期。目前公司核电密封的在手订单非常不错，项目也在有序进行中。 天然气管线领域方面，随着 2020 年下半年国家管网公司完成资产划拨，管网的项目陆续开建，今年以来管网建设有加快的迹象，新上了一些大项目。目前公司在今年新上项目中取得了绝大部分的密封配套订单，子公司新地佩尔也取得了比较多的阀门配套订单。结合公司往年在管网项目中的市场份额情况，公司今年在天然气管线领域的表现应该也很不错。但天然气管线建设由国家统一规划、各地根据实际情况安排进度，因此公司难以判断具体的建设进度。 海外市场方面，2020 年公司海外业务受疫情影响较大，收入明显不达预期，优泰科的海外业务也受到比较大的冲击。但 2021 年以来，公司海外业务正在持续快速增长，远超去年同期。公司一直在积极拓展石化领域海外市场业务，与埃利奥特等大型主机厂的合作也非常顺利，公司有信心 2021 年海外业务超过疫情前的水平。 2、公司是否存在产能不足的情况？ 公司增量业务自 2020 年以来持续处于高位，与往年相比设计的工作量大幅增加，而公司产品专业度高、专业人才培养
--	---

	养需要较长时间，因此短时间内设计环节的压力难以减轻，目前主要的产能瓶颈是设计环节。公司加大了设计人员的招聘力度，目前已有部分设计岗位新员工陆续到岗。同时，由于在手订单持续增长，生产一直处于饱和状态，生产制造方面的产能再次开始显现不足，公司开始有计划地针对生产制造瓶颈环节逐步增加设备和人员，在公司本部、子公司华阳密封、优泰科和新地佩尔均采购了一些新设备。另外，公司正在子公司日机密封建设约 1 万平方米的厂房，该厂房预计今年下半年进入设备安装调试阶段，前期主要用于产品试验和核电密封的生产制造。核电密封生产周期长、鉴定环节多，和其他产品共用生产线会对其他产品的产能造成一定的影响，公司预计日机密封的核电密封专用厂房投产后，公司本部的产能会有所提升。 3、密封行业现在的市场竞争情况如何？ 答：密封行业的竞争始终处于激烈而残酷的局面，但市场竞争格局在不断演变。对整个密封行业而言，增量业务都是未来业绩增长的保证，因此市场竞争非常激烈。但无论增量市场的价格竞争多么激烈，都不会动摇公司获取订单的信心与决心。与国内同行相比，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。目前，国内知名大型项目的竞争形势已基本演变为公司与约翰克兰、伊格尔博格曼两大国际品牌的角逐。技术方面，公司的实力基本与约翰克兰等国际竞争对手相当，只在极端工况下存在一定差距，但公司的服务能力与服务水平具有明显优势。多年来，公司优质的综合服务受到了客户的一致肯定。综合来看，公司在新项目配套市场竞争中势头强劲，具有比较明显的优势，公司在石化领域新上大型项目中牢牢占据第一的市场份额。增量市场的靓丽成绩来之不易，也是未来持续良好发展的有力保障。公司会坚决贯彻“通过主机占
--	--

	领终端”的市场策略，不断提升产品质量和综合服务水平，以突出的综合实力保持住配套市场份额前列的地位。 4、从签订单到确认收入需要多久？ 答：从签订单到确认收入，增量业务和存量业务需要的时间不同。增量业务中，由于压缩机属于长周期产品，比泵的交货期更长，因此压缩机干气密封从签订单到确认收入大概 12-18 个月甚至更长，泵用机械密封从签订单到确认收入大概是 8-10 个月。存量业务的周期通常比较短，从签订单到确认收入需要约 3-4 个月的时间。但是，由于公司目前在手订单量大，尤其是增量业务的订单多，工程设计环节工作量大、人手比较紧张，订单排队的情况比较明显，因此交货期整体有所延长，如果是客户现场急需的产品，公司会安排急件加快生产，保证用户现场的平稳运行。 5、密封件的更换周期一般多久？ 答：不同类型的密封产品配套主机设备不同，使用的工况不同则更换周期也不同，并不完全因所应用领域不同而有较大差别。我们将机械密封大致分为两类进行分析：泵用机械密封产品根据使用工况不同，大多数在 1 年多进行更换；压缩机用干气密封产品为 1 至 3 年。对压缩机干气密封而言，其属于非接触密封，理论上可以实现密封端面永不磨损，但用户基于干气密封产品的重要性考虑，一般在使用一个检修周期就进行更换，并且由于受到其它各种因素的影响，压缩机设备自身连续运行时间也时常达不到一个检修周期，根据我们的经验，大部分干气密封更换周期在 1 至 3 年之间。 6、公司 2020 年存量业务表现不是很理想，目前的存量业务是什么样的情况？ 答：存量业务是公司收入和利润的基石，公司始终高度关注存量业务的情况。2020 年，存量业务刚出现一定程度的下滑时就引起了公司的高度重视。经过细致深入的分析，公
--	---

	司认为存量业务下降主要原因是终端客户受疫情和油价暴跌的影响比较明显，因此通过消耗库存、控制当期存量市场机械密封采购量等措施减少当期运营成本，达到降本增效的效果。随着石油化工行业的景气度回升，下游终端客户正在陆续恢复常规的密封采购水平。据公司了解，一些石化领域的重要终端客户在今年初逐步放松了对当期采购量的控制，终端客户对采购的放松需要一段时间才能传导到公司的存量业务，但公司通过对存量市场趋势的判断，预计 2021 年的存量业务有望超过疫情前的水平。 7、原材料价格波动对公司价格的影响？ 答：公司注意到了这段时间钢材等原材料价格持续上涨，对其上涨的影响也进行了仔细的分析，目前的上涨幅度尚在公司可接受范围之内。另外，公司原材料成本占比高的是进口仪器仪表，进口仪器仪表价格相对稳定，近期没有明显的涨价。未来如果原材料价格继续上涨对公司造成了较大压力的话，公司会考虑产品提价。 8、公司在 2020 年年报中披露了 2021 年的经营目标，该目标是如何制定的？ 公司在 2020 年年报中披露：2021 年度预计实现营业收入 105,527 万元，同比增加 14.17%；归属于母公司所有者的净利润 25,782 万元，同比增加 22.22%。该目标是 2020 年 12 月时，公司各经营部门及子公司根据 2020 年的行业情况、市场情况、公司的销售情况并结合关于 2021 年市场形势的判断综合得出。2021 年初到现在，公司的经营情况非常不错，一定程度上超出了当时制定经营目标时的预期。综合来看，公司有信心超额完成 2020 年年报披露的经营目标。
附件清单（如有）	无
日 期	2021 年 4 月 29 日