中密控股股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2021-008

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)	
	中信建投: 陈嘉文, 张玉龙, 王冬稳, 韦钰, 霍鑫蕊, 诺敏,	
参与单位名称及	李梓贤,冯佳林,孙皓楠,张博;安信基金:戴函彤;中亿	
人员姓名	科技: 华涛; 贵诚信托: 曹地; 德邦资管: 孔祥国; 太平养 老: 姚洪福。	
时 间	2021年5月20日	
地 点	公司五楼会议室	
上市公司接待人	董事、副总经理、董事会秘书兼财务总监 陈虹	
员姓名		
投资者关系活动主要内容介绍	1、去年存量业务出现	下滑的原因?
	答: 2020 年公司存量业务出现多年以来首次下降,存量	
	业务作为公司收入和利润的	的基石,其下降引起了公司高度重
	视。公司通过精确到每一个	个位号的深入分析,发现我们丢失
	 存量客户的情况基本不存在	在。结合我们对行业统计数据的分
	析: 去年整个行业的存量业务都出现了明显下滑,主要原因	
	 是终端用户受疫情和国际油价历史性下跌影响,缩减当期的	
	 资本开支,控制了当期密封	付备品备件的采购数量。
	 终端用户通过使用库存	字件、提高密封风险容忍度来延长
	 使用寿命等方式缩减资本升	干支,我们认为这样短期降本增效
		的。机械密封有一定的寿命,出现
		一旦具备更换的条件,用户就会立
	到更换的。	一八日入八日初日 / 11 / 4/11 4/11 4/11 4/11 4/11 4/11 4
	ションコンH1。	

我们要求经营部门充分挖掘存量业务的市场需求,深入 耕耘,加大国产化替代的力度,预计公司 2021 年的存量业务 将超过疫情前的水平。

2、公司是否存在产能不足的情况?是否准备扩产?

答:公司现在产能整体压力还是很大,自 2020 年疫情后 复工复产以来,公司的生产一直出于满负荷状态,而订单量 仍在持续增加。

公司经过认真研究与讨论,近期已决定实施一定规模的 扩产计划,准备在日机密封及华阳密封购置生产设备,预计 能够满足 1-2 亿的销售收入所需产能。日机密封主要是为普 通机械密封和干气密封的生产制造添置设备,华阳密封准备 扩产的主要是大轴径釜用密封。釜用密封近几年的行情不错, 华阳密封在釜用密封具有突出的领先优势,预计通过这次的 扩产华阳密封能够明显增加大轴径釜用密封的产量。新增产 能是逐步释放的,通常不会迅速的一次性释放出来。从目前 的情况来看,公司这次的扩产计划在今年或明年全部释放的 可能性不大,主要因为机床设备需求旺盛,导致无论进口还 是国产的设备采购周期都变长了,明显制约了公司扩产及释 放产能的步伐。公司会采取必要措施推动扩产计划的实施并 尽快释放产能。

3、公司决定对全线产品调价,下游客户目前反馈情况? 答:近期不锈钢、碳化硅、石墨等原材料持续上涨并且 上涨趋势还在继续,尤其是进口原材料的大幅涨价给公司的 成本带来了压力,经公司与客户的沟通协商,决定自 2021 年 6月1日起对全线产品调价,根据不同产品系列提价 5%~30% 不等。从目前客户反馈的情况来看,涨价得到了他们的理解, 愿意与公司共同面对材料价格上涨压力。

4、市场竞争情况如何?

答:随着老旧装置、落后产能的逐步退出以及产能的不

断升级,国内密封市场的竞争格局逐步接近全球,市场集中度向行业龙头企业集中的趋势越发明显,龙头企业的市场占有率将得到显著提升。中低端密封市场竞争会加剧,中小密封厂家面临关停或将引发生存危机。在增量业务中,价格竞争压力将逐步向高端市场传导,市场竞争会更加激烈。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。公司在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。

市场竞争始终是激烈、残酷的,但目前市场竞争格局的 演变有利于公司。

5、公司今年海外业务恢复怎么样?

答: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年海外业务大幅超过疫情前的水平。

附件清单(如有)

无

日期

2020年5月21日