

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：2021-015

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	汇丰晋信：陶雨涛；德邦证券：倪振洋；平安证券：吴文成、秦石
时 间	2021 年 7 月 5 日
地 点	公司五楼会议室
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、最近工程机械版块不太景气，对优泰科的业务会有影响么？ 答：从目前的情况来看，工程机械版块的不景气对优泰科业务影响很小。优泰科的业务有两个特点，一是优泰科在橡塑密封中高端市场占有率比较低，能够挖掘的市场空间很大；二是优泰科的业务中，工程机械使用的橡塑密封收入占比较低，这主要是由于挖掘机、装载机等高端重载工程机械使用的橡塑密封都是模具压制的产品，尺寸规格较小、产品要求高，基本依赖进口，而优泰科的产品主要是无模具密封。根据公司和优泰科的发展经验，进口替代的市场前景非常不错，所以优泰科正在大力发展其模具压制产品。公司了解到工程机械使用的橡塑密封依赖进口主要是因为国内的产品材料性能达不到要求。去年第四季度，优泰科出资 1200 万元参股成立普力密封，专做密封产品材料研发，以为全面进入工程机械市场做好技术储备。普力密封目前进展非常顺利，预

	计今年第三季度会出第一批产品。 优泰科的传统优势领域是矿山。在矿井中都要使用液压支架，液压支架的介质主要是乳化液，乳化液的消耗对土壤和地下水资源会形成污染，近几年发展的纯水液压支架则非常绿色环保，能够实现水质和土壤的零污染。优泰科是国内首套纯水液压支架密封供应商，具有先发优势，并已获得第二套和第三套纯水液压支架密封订单。国内矿井数量和通道数量多，如果未来纯水液压支架逐步推广，长期来看，纯水液压支架密封的市场很大。 优泰科的盾构密封以质量稳定、供货周期短、服务及时周到深受客户好评，发展得也不错。目前优泰科的盾构密封在国内业务开展很广，几乎所有生产盾构机的设备厂都认可优泰科的盾构密封产品。国内盾构密封的市场容量大概是每年1亿，毛利率约60%-70%。国内也有生产盾构密封的其他厂商，但市场竞争力远不如优泰科。根据优泰科目前在盾构密封市场的情况来看，未来优泰科能够在该市场占据较高的市场份额。 2、设计环节是否可以通过数字化、智能化的手段迅速提高生产效率？ 答：公司产品以非标定制化产品居多，尤其是压缩机干气密封几乎都是非标定制。数字化、智能化的手段能够有效提高设计和生产效率，但在非标定制化产品中想要做到智能化是比较困难的，公司正在大力推进相关工作，最近一年陆续新上的信息化系统对提高设计效率已经起到了一定作用，比如在新上的PDM系统中查询原有图纸非常方便，选型等工作需要的时间明显缩短。公司近一年的信息化、数字化工作推进很快，尤其是最近集团ERP系统上线，这方面的工作非常繁忙。 3、密封产品石化领域的存量业务市场容量大概是多少？
--	--

	发展形势如何？ 答：广义的机械密封在国内大概是 200-300 亿的存量业务市场容量。公司产品主要是中高端机械密封，约 60-70 亿的存量业务市场容量，其中石化领域市场容量大约 10-20 亿。石化领域是机械密封最大的一个市场，在全球占据约 25%的中高端机械密封市场容量，基本上国际知名机械密封企业如约翰克兰、博格曼等公司的产品主要领域都是石化行业。中国的密封市场和国际市场相比更加分散，但随着国内产能更新，市场集中度也在不断提升——国内先进产能对供应商有着更高、更全面的要求，用户关注供应商的技术、产品质量、产品安全性与稳定性、服务等诸多方面的水平，只有综合能力较强的企业才能进入用户的供应商名录，市场会逐渐淘汰缺乏核心竞争力的中小密封厂家，逐渐向头部企业集中。 4、公司主营业务的进口替代工作如何？ 答：根据公司的业务发展和了解到的情况，目前进口替代的速度非常快并且在不断加速。以石油化工领域为例，以往乙烯装置基本完全使用进口密封，公司的国产化工作难度比较大，但随着公司技术水平的提升与国际形势的变化，用户国产化意愿明显提高，公司乙烯三机干气密封的业绩不断增加，已积累十余套业绩。天然气管线输送领域的国产化进程也很快，现在的管线新上项目中已基本没有国外品牌的身影。公司在核电领域的国产化工作也非常好，正在全面推进进口替代。
附件清单（如有）	无
日 期	2021 年 7 月 6 日