

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：2021-025

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	首域盈信：刘国杰、柯雷、费启旻、马诗阳；Pinpoint Asset Management：林建军；Point72：白杨；POINT72 HONG KONG：ZeXi wu；Principal Asset Management：Peter Luo；安信基金：曾博文、陈思；北京汉和汉华：吴一舟；星石投资：郭希淳；阳光天泓：刘汉云；博时基金：邵凯；淳厚基金：杨煜诚；德邦证券：栾钊、陈桑田；东吴证券：彭翔远；歌斐诺宝：周雨晖；光大保德信：林晓枫、丑凯亮；国华兴益：刘旭明；海南拓璞：李立恒、唐忠杰；弘毅远方：周鹏；华泰证券（上海）资管：施浅草；江亿资本：袁晨；金元证券：林伟杰；锦瑞恒私募：陈冬立；理臻投资：张伟；茂典资产：陈赢；南钢资管：李贺；平安资管：梁珂；青骊投资：汪元刚；上海光大证券资管：郭冲冲；上海亥鼎云天私募：丁炜；上海钦沐资管：吴海宁；上海趣时资管：文立；上海睿扬投资：李佳俊；上海拾贝能信私募：胡建平；上海彤源投资：庄琰；上投摩根基金：任梦歌；深圳前海龙门资管：黄事超；深圳融信盈通资管：陈霖；深圳丰盛德资管：刘华峰；兴业基金：张端锋；兴证证券资管：黄晓峰；阳光资管：张雷；涌金投资：胡小禹；源乘投资：刘建忠；长城基金：唐然；长江养老：黄学军；招银理财：张旭欣；浙江富唐资产：胡爱军；中国国际金融：温泉；中加基金：刘海彬；中信建投证券：夏纾雨；中信建投资管部：彭亚星；中信证券资管部：

	程伟庆；中信资本（深圳）投资管理：黄垲锐；中意资管：刘佳；中英人寿：罗智柏；重阳投资：钱新华；倍嵘资本：王灿、姚菀怡、李陆森；Indus Capital：Eric Lee
时 间	2021 年 12 月 2 日、12 月 3 日
地 点	公司四楼会议室
上市公司接待人 员姓名	董事、总经理 何方 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、公司最近的产能情况如何？因疫情导致的临时停产对公司的生产经营是否造成了重大影响？ 答：整体来说，公司各业务板块与子公司的发展都比较顺利，延续了第三季度的生产满负荷状态，在手订单依然处于高位，但增长有限，这主要是因为公司产能紧张采取了限制接单的措施。针对产能紧张这个现象，公司也在有计划地针对关键瓶颈环节逐步扩产。目前，在子公司日机密封新建设的约 1 万平方米厂房已完成，正在等待验收，为日机密封及华阳密封采购的生产设备部分已到货。子公司优泰科一直在扩展产品类型，除聚氨酯外，也在陆续增加橡胶密封产线、购买模压密封的设备，逐步向中高端模压密封领域拓展。子公司新地佩尔在春节前订购了一千多万的设备，目前部分设备已到厂验收形成产能。新地佩尔也正在建设阀门研发中心及进行智能化改造。新地佩尔的研发中心及智能化改造项目大概需要两年时间，上述提及的其余项目预计会在六个月内达产。 公司有员工感染新冠以及公司总部因疫情临时停产都是非常不幸的事件。公司总部本次临时停产的时长大概两周多，上周末大部分员工都已返岗，本周一在公司总部举行了复工仪式，全面恢复正常生产经营。停产期间，公司得到了来自各级政府、客户、供应商、合作伙伴、投资机构、社会团体等各界的关心和帮助，我们非常感动，也由衷感谢社会各界

	的包容与支持。虽然疫情突如其来，但公司非常迅速地梳理并掌握了所有员工的情况，在积极配合疾控工作的同时也有条不紊地组织远程办公事宜。整个临时停产期间，除必须在工厂完成的工作，销售、设计、财务、人力资源等工作都有序推进。复工之后，公司已经采取了不少措施力争降低疫情影响，但由于距离年底只剩一个月，时间确实比较紧张，本次临时停产对公司还是会有一定影响，但不会造成重大影响。 2、石化领域是公司的主要市场，“碳达峰”与“碳中和”目标对公司在这一领域会带来明显不利影响么？ 答：在“碳达峰”与“碳中和”背景下，公司确实感受到石化领域新上大型项目的批建速度较前两年有所放缓，但是能源行业产能更新、逐步投放大型先进产能是必然的趋势，公司认为现在批建速度的放缓主要是由于不同时期节奏不同，并非是停止投放先进大型产能。在石化领域中，炼油行业受“碳达峰”与“碳中和”目标的影响应该会比较明显，但乙烯等国内存在明显缺口的化工项目则未必。据公司所知，国内乙烯、芳烃等化工原料依然比较依赖进口，为弥补国内的乙烯缺口，未来3~5年应该还会建设超过30套百万吨乙烯装置，这给公司带来了可观的市场空间。 实际上，随着经济的发展与社会的进步，对能源的总需求量会越来越大，“碳达峰”与“碳中和”目标并不是限制能源行业的发展，而是不断优化能源结构以达到降碳目的。公司产品面向的是能源行业，并非只是化石能源领域。核电属于清洁能源，而在核电密封市场，除伊格尔博格曼、约翰克兰等国外企业，公司基本没有其他国内竞争对手。在进口替代的大背景下，公司也正在全面推进核电领域的进口替代工作，未来核电密封市场应该会成为公司收入增长的重要来源。另外，公司也在积极调研、跟踪氢能利用、海上风能等领域，一旦发现市场需求，会快速跟进、拓展市场。从中长期来看，
--	--

	公司认为“碳达峰”与“碳中和”目标不会对公司造成太大影响，反而有可能在新能源领域的密封产品市场为公司带来更多的市场机遇。 3、公司在核电密封领域的发展如何？ 答：在核电密封市场，公司的竞争对手主要是伊格尔博格曼、约翰克兰等国外企业。公司在全面推进核电领域的进口替代工作，在核电密封存量市场的进口替代成果还是非常不错的。在核电密封增量市场中，公司拿到的核二三级泵密封订单非常不错，市场占有率高。常规岛密封与普通机械密封类似，市场竞争激烈，公司在常规岛密封市场中虽然保持了较高的市占率，但比核二三级泵密封略低。新建项目的核主泵密封目前尚未采购公司产品，但公司在核主泵密封方面的技术储备充足，相信随着公司在核电领域的应用业绩积累，未来公司会成为新建项目中核主泵密封的主要供应商之一。 4. 普力密封现在进展到哪一步了？ 答：普力密封的研发工作整体进展顺利，已经生产了第一批材料，性能测试结果完全达到国际水平。目前普力密封正在小规模量产一批材料，继续进行性能测试，如果测试结果达标，就准备大规模生产。另外，普力密封已经拿到了商业订单，虽然金额有限，但意义重大。普力密封于2020年第四季度成立，在短短一年就完成了第一批材料的研发与生产，还拿到了订单，超出公司的预期。公司认为，普力密封在2022年能够实现盈利。普力密封的材料研制与发展如果顺利，能够为优泰科进入高端工程机械领域提供非常大的助力。 5、公司在存量市场的占有率如何？是否能够通过直接替代来提升存量市场的市场占有率？ 答：公司产品主要是中高端机械密封，在国内约60亿~70亿的存量业务市场容量，公司在国内中高端机械密封存量市场的占有率约7%。对公司而言，保持和提升存量市场占有率
--	--

	最好的方式仍然是坚决贯彻“通过主机占领终端”的市场策略，直接在存量市场进行替代是比较困难的。因为通常情况下，只要密封产品的使用没有出现重大问题，终端客户更换密封产品供应商的可能性较低。这主要是因为密封产品价值量在项目总投资额中的占比较低，而机械密封又属于关键基础件，对装置的安全起到很大的作用，所以只要产品运行稳定，终端客户通常不会更换密封产品供应商。存量业务是收入与利润的主要来源，增量业务则是未来业绩增长的有力保证，增量市场的竞争非常激烈，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。
附件清单(如有)	无
日 期	2021 年 12 月 3 日