

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：2022-010

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	广发证券：王宁；首域盈信：费启旻、Sree Agarwal；径流资本：Jonah Chen、Krace；新同方投资管理：黄倩；第一北京：陈华
时 间	2022 年 5 月 6 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、公司人力成本近年是否有上升？能源成本呢？租金成本呢？ 答：从近两年招聘情况来看，随着市场行情上涨，新员工的人力成本有一定上升，不过从整体成本的角度，人力成本有所上升对公司并没有造成明显压力。能源成本方面主要是电费，公司和子公司合并口径大概是 300 万/年左右的电费，电费上涨带来的影响也不会很大。租金方面，公司的土地、厂房和设备都是自有的，基本不存在租金成本。 2、公司认为今年业绩的主要增长点会是哪些？ 答：从现阶段的情况来看，对于公司具有传统优势的石油化工领域，公司认为国内的增量市场应该会维持在相对稳定的水平，公司在该领域相应也会维持比较稳定的业绩。今年主要的增长点，第一是天然气长输管线业务，今年开工建

	设的管网项目比起前两年有明显增加，带来的市场需求同比增长明显，按照公司在该领域的市场占有率情况来看，今年天然气长输管线业务会是公司业绩主要增长点之一。第二是国际业务，今年第一季度国际业务增长已经非常明显，在国际市场取得的压缩机干气密封订单成绩创历史新高。第三是核电领域，在当前国内外政策和形势下，核电的发展潜力非常大，公司是国内核电密封产品的佼佼者，从去年和今年一季度以来的情况来看，核电领域带来的增长值得期待。造纸、制药、水处理等新拓展的领域应该也会为业绩增长带来一定助力。 3、公司的股份回购未来是用于什么？ 答：公司在今年 4 月底公布了回购方案，此次回购的股份未来会全部用于股权激励或员工持股计划，如果在实施股权激励或员工持股计划后仍有留存股份，公司会按照监管规则的要求进行注销。关于回购方案的具体内容可以查看公司在巨潮资讯网上披露的《回购报告书》等公告，关于回购事项的进展，公司也会按照监管规则要求及时披露。 4、公司 2021 年度现金分红比较高，是出于什么考虑呢？ 答：公司 2021 年度利润分配方案是每 10 股派发现金红利 5 元，尚需股东大会审议通过。这个分红方案确实是公司上市以来现金分红最高的一次，主要是公司希望提高对投资者的回报，再加上公司现金偏多、短期内尚无大额现金支出计划，所以定下了这个方案。未来公司也会结合市场情况，寻找合适的投资途径，提高资金使用效率。 5、公司和竞争对手相比有哪些优势和劣势？尤其是在新拓展的领域里，有哪些优势和劣势？ 答：公司目前主要是在国内市场发展，在国内市场上，公司与约翰克兰、博格曼等国际品牌相比，最大的优势就是服务能力与服务水平。密封产品非常复杂、涉及的学科较多，
--	--

	如果出现泄漏并不一定是密封产品本身出现了问题，往往需要密封产品供应商为用户提供现场服务，而在用户现场解决问题、做好服务需要丰富的经验和知识，公司服务的及时性与服务能力、水平都非常好，多年来受到了用户的高度认可。近些年，公司也持续为客户解决了不少进口密封产品失效问题，避免了装置停产或缩短了装置停产时间，为客户挽回了巨大的经济损失。另外，与国际品牌相比，公司产品在价格上也具有一定优势。如果是在国际市场，由于公司国际市场发展时间不长，服务网点还在逐渐建设，服务优势并不明显，但公司产品在国际市场上的价格优势非常明显。 弱势的话，一是在国际市场上，公司与约翰克兰、博格曼、福斯相比，知名度差距比较明显，相对缺乏品牌效应。二是约翰克兰等国际品牌历史悠久，经验更丰富、技术积累更深厚，一些对公司而言首次遇到且需要研究的极端工况，他们可能已经遇到过很多次，可以很快解决。三是国际品牌的行业覆盖面更广，比如公司正在拓展的精细化工、制药等领域，国际品牌其实早已布局并且占据了不少的中高端市场份额。 在新拓展的领域，公司作为新进入者始终保持谦逊的态度，竞争优势与弱势在现阶段尚不明显。在新领域，公司首先需要做好对新领域密封产品的深入研究，与客户保持良好的沟通，研究透彻代表性产品，通过市场的检验后，公司才会向市场大面积推广自己的产品。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 6 日