

股票代码：300470

股票简称：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：2022-012

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	线上参与中密控股 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 05 月 11 日 15:00-17:00
地点	“中密控股投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：赵其春先生 董事、总经理：何方女士 董事、副总经理、董事会秘书、财务总监：陈虹先生 独立董事：应千伟先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：公司的应收账款账期情况？销售收入是如何确认的？ 答：正常情况下公司应收账款账期在七个月内。公司主要销售的密封产品，属于某一时点履行的履约义务，销售按地区分为国内销售和出口销售。国内销售，根据与合同或订单约定，将产品移交给客户并经客户验收后，确认销售收入。出口销售，根据合同或订单约定，将货物运抵港口发运出口报关，取得出口报关单据时，确认销售收入。 2、问：一季度以来国内疫情多点爆发，公司日常经营是否有受到影响？ 答：投资者您好，国内疫情对公司目前的日常经营没有

	造成明显影响，但是自上海疫情以来，供应商延迟交货的现象明显增加，从国外采购的原材料到达上海港后也有所耽误，对公司的供应链和生产秩序造成了一定影响。另外，自上海疫情以来，位于苏州的子公司优泰科的生产运营受到了一定影响。 3、问：今年以来公司股价大幅度下跌，投资者损失惨重，定增参与机构也大幅度被套。近期股市指数反弹，公司股价也毫无起色，建议公司定期公布订单承揽情况，稳定投资者预期，引导机构长期持股。 答：投资者，您好！定期公布订单数据属于自愿性披露内容，自愿披露的信息必须遵守公平披露原则，保持信息披露的完整性、持续性和一致性，不得选择性信息披露，为保持信息披露口径的一致性，公司并未公布订单数据。公司基本面稳定向好，近期公司在二级市场的股价受外部环境影响较为明显，基于对公司未来持续稳定发展的信心和对公司价值的认可，为了稳定投资者的投资预期，维护广大投资者的利益，同时，为进一步健全公司长效激励机制，公司在4月底公布了以自有资金回购公司股份的方案。 4、问：请问国内的竞争公司是谁？ 答：投资者，您好！公司是国内机械密封行业的龙头企业。行业内企业虽数量众多，但具备和公司竞争的仅有丹东克隆、西安永华等为数不多的公司。 5、问：核电领域新签订单情况？公司如何看待这块市场？ 答：投资者您好！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。
--	---

	6、问：“中密控股 2021 年度网上业绩说明会”公司没事前发公告吗？ 答：投资者您好，公司于 2022 年 4 月 26 日在巨潮资讯网披露了《关于举行 2021 年度网上业绩说明会的公告》。感谢您的关注。 7、问：公司目前海外市场收入主要是哪块业务贡献的？海外市场今年公司会有何布局？ 答：投资者您好，公司目前海外市场收入主要来自国际市场石油化工领域的增量业务。公司今年会继续坚持在国际市场的发展策略，配套“一带一路”项目、主动挖掘发展中国家市场、不断深化与国际著名主机厂的合作、持续加强与终端客户的交流与合作。 8、问：去年毛利率同比提升，主要原因是什么？ 答：投资者您好。2021 年毛利率提升主要是两个因素的影响，一是增量业务的毛利率明显回升，二是因为毛利率水平较高的存量业务同比增长。增量业务毛利率明显回升对毛利率提升的影响最为明显，增量业务毛利率明显回升主要是由于（1）经过近些年的市场竞争，增量业务的市场竞争格局已相对稳定，市场竞争参与者逐渐发现低价竞争策略的作用有限，增量市场的竞争激烈程度有所缓和。在大炼化刚开始时，密封产品市场竞争非常激烈，大家都知道增量业务是未来存量业务的基石，所以低价竞争的情况不少。但是随着近两年项目开车，在技术和产品质量上都占明显优势的头部供应商的产品在项目运行中表现更佳。后来建设的项目在参考以往的项目运行情况后，逐渐变为通常只考虑少数几家技术领先、产品质量好、服务到位的综合实力比较强的公司作为密封产品主要供应商，低价竞争能够带来的市场占有率提升非常有限。（2）进口替代的趋势对国外竞争
--	--

	对手造成了一定程度的冲击。在进口替代趋势下，许多大型项目的关键装置虽然在开车时采用的国外产品，但在开车后很快就会进行进口替代，以防范未来可能出现的供应风险，因此国外竞争对手开始逐渐改变以往采取的“低价增量业务+高价存量业务”模式，在增量市场上的报价相对以往有所提高。 9、问：请领导介绍下公司 2022 年的扩产计划？ 答：投资者您好，公司在年初制定了扩产计划，在机械密封板块，预计 2022 年会完成对核电密封专用车间的建设，整个机械密封板块产能扩张超过 2 亿元，橡塑密封板块和阀门板块会有一定程度的扩产，其中阀门板块的扩产主要是新建一个生产厂区和一个国内先进的阀门测试平台。在人员招聘方面，公司往年是保持相对稳定的节奏进行每年的招聘工作，但考虑到近两年设计环节始终是公司的产能瓶、人员培养周期较长，同时出于对市场趋势的判断及公司长期发展规划的需要，公司今年制定了更加积极的人员招聘计划，招聘计划总人数较以往年度有明显增加。 10、问：主机厂配套的密封更换时，会通过主机厂采购吗？ 答：投资者，您好！主机厂配套的密封更换时通常不会通过主机厂采购，而是由公司直接向最终用户供货，即增量业务转为存量业务。 11、问：公司目前在手订单情况？和去年同期相比？ 答：投资者您好，公司目前在手订单充足，与去年同期相比明显增加。 12、问：公司目前产能情况？ 答：投资者您好，公司在手订单充足，生产持续处于满负荷状态，今年也在持续增扩产能，具体的扩产计划可
--	--

	见公司于另一提问中的答复。感谢您的关注。 13、问：公司获取的订单是因为国企的便利，如考虑到国际形势的需要，特意把订单给咱们中密，还是基于中密的产品力？ 答：投资者您好，公司是国内首家行业内上市企业，产品经验积累深厚，技术优势领先，中高端产品线完整，拥有多项核心专利技术。公司经过四十多年的发展与沉淀，已成为国内密封行业的龙头企业。机械密封市场属于充分竞争市场，公司凭借自身强劲的综合竞争力在市场上赢得了优秀的口碑与大量订单。 14、问：优泰科在工程机械板块的进展如何？ 答：投资者，您好！优泰科在橡塑密封领域的业务保持稳健发展，市场地位稳步提升。优泰科参股的普力密封在材料研发上取得的成果已对优泰科在工程机械板块快速发展形成一定助力，我们相信未来该领域会成为优泰科业务的又一重要组成部分。 15、问：站在当前时点，领导觉得公司遇到最大的挑战和机遇是什么？ 答：投资者，您好！公司认为，公司所从事的业务是整个工业领域不可或缺的关键部分，无论未来国际国内形势如何变化，始终保持领先优势并掌握核心技术才是企业立于不败之地的根本。公司将密切关注国际国内动态，及时研判形势和调整发展策略，危中有机，经济下行是行业整合、低成本扩张的良机，全球一体化倒退孕育着加速国产化替代的机遇，如何选择时机、精准施策是对管理团队勇气与智慧的考验，积力之所举无不胜，众智之所为无不成，我们有信心在未来持续保持公司的高质量发展。 16、问：请问中密的主要产品，国内市场容量每年平均
--	--

	是多少亿？公司占比是多少的？ 答：投资者您好，公司产品主要是中高端机械密封，国内中高端机械密封市场有约 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%。增量业务的市场容量存在不确定性，近几年公司在石油化工领域增量市场的占有率达到 60%以上，在天然气长输管线领域增量市场的占有率更高，在公司尚未大力发展的领域市占率较低。 17、问：请问领导 公司未来的资本开支计划是怎样的？ 答：投资者，您好！公司不属于重资产行业，固定资产占比较低。公司已经制定了 2022 年的扩产计划，相应的资本支出将有所增加。对公司而言，投资收购方面的支出占资本支出的比例较高，但收购是一项高风险投资，公司选择的标的需要有充分的战略意义与战略价值，公司在选择标的时始终保持审慎的态度，并未将收购作为一定时期内必须完成的任务，因此，相应的资本支出暂时无法给出明确答复。 18、问：请问公司如何看待毛利率的未来长期变化趋势？ 答：投资者您好。存量业务的毛利率通常都稳定在较高的水平，增量业务的毛利率则与当期确认收入项目的毛利率情况直接相关，增量业务毛利率的波动也相对偏大。从长期来看，虽然影响毛利率的因素较多，但公司认为毛利率会维持相对稳定的水平。 19、问：未来公司业绩增长的驱动力主要集中在哪里？ 答：投资者您好，公司未来业绩增长主要会来源于近期已经进入回报期的天然气长输管线领域、国际市场、核电领域，以及公司正在拓展的精细化工、造纸、制药、水处理等领域。公司也一直在关注氢能等新能源领域。
--	--

	20、问：请问，公司有无五年规划，十年规划，公司的长期愿景是什么？ 答：投资者您好。公司制定了十四五规划，但仅供内部指导和考核使用，不是公司对十四五期间的业绩预测，也并未对外披露。公司的长期愿景是成为世界一流的流体设备供应商。感谢您的关注。 21、问：公司的经营业绩及与投资者的沟通工作，我们非常满意，赞赏管理层对并购的谨慎政策。谢谢。 答：投资者您好，感谢您的信任与支持，公司会继续坚持既定战略方针，持续发展主业，不断提高对投资者的回报。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 05 月 11 日