

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：2022-029

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	国信证券：年亚颂、龚思成；长城基金：储雯玉、张坚；南方基金：蔡强、郑晓曦、曹群海；中金：陈显帆；中海基金：周天昊；平安养老：曾雪菲
时 间	2022 年 11 月 2 日、11 月 3 日
地 点	线上会议、公司五楼会议室、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、公司核电密封的情况如何，比如订单情况、市场占有率的情况？ 答：公司在核电密封上投入了十几年的人力、物力，在核电密封尤其是核主泵密封的研发工作中取得了非常好的成果，近两年核电领域大力推进国产化也让公司核电密封的订单井喷式增长，新签订单非常不错，只是核电密封产品周期较长，确认收入需要的时间较多。今年受限电和疫情影响，核电密封订单的执行效率不高，但核电站中所涉及的不同类型机械密封公司已经基本都有订单或应用业绩，尤其是今年上半年实现了核主泵静压轴封的实际应用且机组已正式并网发电，这对公司未来在核电领域的发展具有非常重要的意义。公司核主泵机械密封的业绩才刚起步，核二三级泵和常规岛的机械密封在增量市场占有率比较高。 2、公司的国际市场是如何发展起来的？

	答：国际化战略是公司最重要的战略之一，开拓国际市场是公司业务的重要组成板块，也是公司获得更大市场空间的重要途径。公司在国际市场的业务主要是石化领域的增量市场业务，基本集中在发展中国家。早期公司也曾试图打入欧美市场，但欧美市场以存量业务居多，密封行业存量市场的客户粘度本就很高，欧美市场尤甚，公司在欧美市场很难拓展，后来公司迅速调整策略，紧跟“一带一路”配套发展中国家的新建项目，国际市场业务才逐渐增多，尤其近两年国际业务发展迅速，今年国际业务订单创新高。现在公司国际业务模式与前几年相比也已经有了显著变化，前几年公司国际业务模式主要是公司为国内主机厂的国际订单配套密封产品，国内主机厂把整机出口国外，公司由此逐渐获得海外终端用户的应用业绩。现在公司国际业务仍然有不少是为国内主机厂配套并出口国外，但以往公司的国际业务基本只和国内主机厂沟通，现在则可以和国外终端用户做很多直接、深入的交流，由国外终端用户选择采购公司产品，公司也逐渐进入了一些终端客户的区域合格供应商名录。另外，公司与西门子、埃利奥特等国际著名主机厂有直接合作并取得一定业绩。在国际市场上，公司明显感受到国际客户对品牌的看重。近些年通过不断积累业绩以及积极参加国际展览、学术交流活动、企业间交流等方式，公司不断提升国际市场的品牌知名度与影响力。同时，公司国际业务的团队较以往也有明显成长，团队不断成熟、壮大，获取订单的能力明显增强。 3、公司与国际竞争对手相比的优势与劣势有哪些？ 答：公司的主要竞争对手为约翰克兰、伊格尔博格曼等国际著名密封企业。在国内市场，公司最大的优势是服务能力与服务水平，同时，公司在产品价格方面也具备一定的优势。在产品技术方面，公司与三大国际密封品牌相比基本没有什么差距，只在极端工况下存在一定差距。目前公司主要是在国际
--	--

	市场的品牌影响力、生产加工基地与服务网络的全球布局、行业覆盖面这三方面与约翰克兰、博格曼两家公司差距比较明显，但随着公司大力发展国际市场、拓宽应用领域并不断深研技术与应用，相信未来公司在这些方面也能够逐步追赶并不断缩小差距。 4、公司认为第四季度环比怎么样？ 答：从产能的角度来说，第三季度受限电和疫情影响，产能未得到充分利用，第四季度只要没有不可控的突发状况，产能利用率肯定会高于第三季度。在营收方面，目前来看第四季度的情况不错，但环比情况要等第四季度结束数据才能出来。 5、公司还会做新一轮的股权激励么？ 答：公司肯定会做新一轮的股权激励，正在进行的回购股份工作就是在为新一轮股权激励做准备，回购的股份会用于股权激励或员工持股计划。 6、公司的服务优势具体指什么？ 答：公司始终高度重视服务工作，一直以来为用户解决了诸多现场问题，并多次为用户解燃眉之急，有不少应用业绩订单就是靠公司优秀的服务能力与服务水平得到的。由于密封产品非常复杂、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，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。
附件清单(如有)	无
日 期	2022 年 11 月 3 日