

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：2023-006

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	浦银安盛：刘浩；上海证券：张钊漂；创金合信：李晗；上海东方证券：蒋蛟龙；上海尊为投资：王开荣；申万宏源：陈旻；深圳市景泰利丰：吕志伟；上海丹羿投资：龚海刚；进门财经：李思聪；上海尚近投资：赵俊；上海潼骁投资：王喆；华泰柏瑞基金：莫倩；复星集团：黄川；富安达基金：李飞；光大证券：肖意生；上海趣时：趣时资产；上海顶天：何柏廷；德邦证券：梁慰庭；红土创新基金：杨一；上海高毅：徐睿；鹏扬基金：徐超；华宝基金：贺喆；德邦证券：栾钊；建信养老金：李平祝；华夏未来：丁鑫；进门财经：李思聪；国联安基金：李阳东；兴业基金：徐玉良；上海途灵资产管理：赵梓峰；复星集团：董岩；睿远基金：喻磊；青骊投资：李署；华富基金：傅晟；大成基金：石国武；中融信托：赵晓媛；人保健康险：刘光卓；中银基金：王寒；嘉实基金：刘岚；光大保德信基金：林晓枫；资本集团：许钧丞；国海证券：姚健
时 间	2023 年 2 月 16 日、2 月 17 日
地 点	公司四楼会议室、线上会议
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 董事会办公室主任兼证券事务代表 梁玉韬
投资者关系活动主要内容介绍	1、去年公司总体经营情况如何？ 答：公司 2022 年的生产经营整体正常。不过去年的疫情对公司的经营还是有一定的影响，主要是子公司优泰科上半

	年受上海疫情影响较大，开工率明显不足，产能利用率低，供应链也受到较大影响。公司本部服务人员出差受限、物流不够通畅、供应链受到了一定影响。另外 12 月的疫情导致公司员工陆续请病假，对产能利用率和到岗率有一到两周的影响。 2、2022 年机械密封各板块经营情况如何？公司对机械密封各板块未来的发展是怎么看待的？ 答：2022 年机械密封板块的表现依然稳健。 去年国际业务的订单增幅明显，国际业务的增长会是未来公司业务增长中最重要的一块。 核电板块也一直在快速推进中，已逐步取得了各种类型的试用、研发订单，尤其是去年上半年实现了核主泵密封的应用，打破了国外的垄断。随着应用业绩的积累，公司未来在核电领域的发展非常值得期待。 石油化工板块整体比较平稳，炼油项目相对较少，乙烯等化工项目较多。但是我国在精细化工领域依然落后于发达国家，未来精细化工领域的发展潜力很大。 天然气长输管线领域项目实施前几年进展较慢，落地项目不多。根据我们目前掌握的情况和国家管网公司制定的十四五规划来看，今年的管网项目建设可能会加快进度。我们判断，西四线、川气东送二线项目今年可能会完成密封采购招标。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领域的发展态势会非常不错，管线领域未来的市场需求量仍然值得期待。 3、子公司新地佩尔和优泰科 2022 年经营情况如何？ 答：优泰科 2022 年上半年受疫情影响大，下半年业绩虽然有所恢复但全年成绩并不理想。首先是受疫情影响，优泰科开工率明显不足，产能利用率低，供应链也受到较大影响；其次是优泰科主要客户所在的工程机械、盾构等行业的投资力度不大，矿山行业虽然今年行情不错但停工检修较少，导致优
--	--

	泰科的订单不太理想；再者，受进口原材料价格上涨的影响，优泰科毛利率有所下滑。虽然优泰科去年遇到的困难较多，但公司对其未来形势充满信心，优泰科已拥有抽水蓄能电站的订单业绩，抽水蓄能未来建设规模较大，市场前景广阔，优泰科未来在这一领域的市场空间可观。同时普力密封的橡塑密封材料研发成功，其性能在目前的测试应用中已达到国外先进水平，已经供给部分客户进行长周期测试，目前的测试情况比较理想，预计 2023 年会实现不错的销售收入。另外，公司在前段时间披露了境外投资一事，准备收购 Krüger & Sohn GmbH，目前正在进行相关备案手续。Krüger 生产的导向环在全球处于领先水平，与优泰科具有高度协同效应，待公司完成收购后会迅速进行优泰科与 Krüger 的整合工作，充分发挥两家公司的协同优势。 新地佩尔 2022 年全年的成绩不错，收入创新高，处于快速发展阶段。新地佩尔的产品和业务覆盖面还比较窄，未来会大力拓宽业务覆盖面，进一步提升市场空间。公司对新地佩尔的研发也非常看好，新地佩尔的研发团队整体比较年轻，技术能力强，不过由于新地佩尔地处自贡，人才招揽比较困难，公司会在成都等地帮助新地佩尔招聘高端人才、增加人才储备。另外，新地佩尔也正在建设新的生产园区，其中包括一个国内先进水平的阀门测试平台，预计今年内阀门测试平台会投产。阀门测试平台建设完成后将极大提高新地佩尔的研发水平和研发效率。 4、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，去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。 5、收购方面公司有什么样的规划？ 答：并购是公司的长期战略也是一项高风险投资，公司会持续进行并购方面的工作，但不会设置短期目标。在选择标的时，公司会充分考虑标的公司的业务与公司战略发展的契合度、标的公司与公司是否具有高度协同效应、标的公司团队与公司团队的契合度以及企业文化和发展理念是否相近。除了标的选择与交易，公司认为整合是更重要的工作，只有完成深度整合才能真正发挥收购为公司发展带来的作用，公司会对标的进行团队、管理、业务等多方面的整合，将收购标的融入公司整体的发展之中，才能最大化发挥收购的作用。公司其实一直都在接触合适的标的并与其保持了长期联系，力争在条
--	--

	件成熟时能够迅速完成对合适标的的收购。 6、公司提到技术人员的培养需要比较长的时间，具体需要多久呢？ 答：公司所处的机械密封行业是一个相对细分的行业，技术人员绝大多数只能靠公司自己培养。根据我们长期观察所得出的经验来看，一个相关专业的校招大学生进入公司到可以独立开展工作的培养时间平均需要三年，到更高要求的独当一面平均需要五到八年。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 2 月 17 日