

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：2023-025

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券：冷昊禹、刘晨；鹏华基金：李琢；中欧基金：叶培培；国海证券：杨龙；奇盛基金：李飞廉；中泰证券：殷通
时间	2023年7月7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	<p>1、公司目前增量业务情况如何？</p> <p>答：公司目前增量业务还不错，主要得益于国际业务的快速增长和石油石化领域中小型装置的增加。</p> <p>2、公司未来业绩的增长空间主要来自于哪些方面？</p> <p>答：从现阶段的情况来看，今年主要的增长点，第一是对于公司具有传统优势的石油化工领域，由于经济活跃度比较高，公司认为国内的增量市场应该会维持在相对稳定的水平，随着公司前期增量业务逐步转化为存量业务，公司存量业务会保持小幅稳定增长，公司在该领域相应也会维持一个相对高位的稳定业绩。第二是国际业务，经过多年的积累，国际业务进入了收获期，国际业务收入连续几年保持了50%以上的增速，处于历史最高位的在手订单也为国际业务的持续增长奠定了基础，国际业务的增长会是未来公司业务增长中最重要的一块。第三是核电领域，据我们分析，未来3~4年公司在核电领域市占率快速提升可以说是一个确定性比较高的事件。</p>

核电领域的机械密封以前几乎全是进口，随着近几年国际形势的复杂化，业主自上而下的国产化意愿迫切；核电领域的业主比较集中，且公司在国内核电领域几乎没有竞争对手，根据我们的经验，在这样的领域突破后，市场占有率的提升往往比较快；公司在核电领域已经有各种类型的大量试用订单，因为国产化的紧迫性，今年大部分订单会完成试用，试用结束后一旦鉴证通过，就会进入正常备件采购阶段。去年上半年实现的核主泵密封的应用截至上个月已经成功运行了一个周期，效果非常好，核电领域带来的增长也会为未来公司业绩的增长带来很大贡献。另外，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、公司石油炼化装置的密封产品和核电密封产品的更换周期是多久？

答：随着工艺不断进步、装置水平不断提升，石油化工行业装置的检修周期也在延长，用户因此对密封产品的寿命提出了更高要求。同时，随着密封技术的不断进步，密封产品的平均寿命也在缓慢增长。目前，泵用机械密封的更换周期大概是1-2年。压缩机干气密封属于非接触式密封，理论上可以实现密封端面永不磨损。但由于受到现场运行环境等因素的影响，理论寿命是难以达到的。并且用户基于干气密封产品的重要性考虑，一般在进行检修时就会更换干气密封。大部分干气密封更换周期一般是1-3年。

核电项目对产品的安全性能要求更高，不同核电密封的更换周期也有所不同。据公司目前了解的情况，核电站一个换料周期大概是18个月，每个换料周期会对核主泵密封进行一次修复，通常是运行两个换料周期后就应当更换核主泵密封。核二、三级泵主要是作为安全备件，定期启停检查装置能否正常运作，核二、三级泵用密封的更换周期与核主泵密封相近。常规岛的密封更换周期与普通泵用机械密封相近，大概是1-

	<p>2 年。</p> <p>4、公司和竞争对手相比有哪些优势和弱势？</p> <p>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。</p> <p>与国际竞争对手相比，公司相对弱势的方面，一是在国际市场上，公司与约翰克兰、博格曼、福斯相比，知名度还有一定差距，品牌效应相对较弱。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。</p> <p>5、公司针对 2023 年的业务增长有什么预期？</p> <p>答：综合考虑宏观环境、行业趋势、市场需求变化等因素，公司历年来在制定预算指标时始终采取稳健策略，公司 2023 年的内部管理控制指标也以稳健增长为目标。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2023年7月7日
----	-----------