

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：2023-027

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	汇华理财：陆达之； 中信证券：Amurdi Boc； 中银国际证券：陶波、曹鸿生
时 间	2023 年 7 月 19 日、2023 年 7 月 20 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、公司产品的交货期？ 答：交货期会因为增存量业务的区别及产品的不同而有所差异。增量业务的交货期, 和主体项目建设进度相关，泵用机械密封一般 6~8 个月能交付，压缩机干气密封一般 10~12 个月才能交付；存量业务因为省去了设计、实验等环节，交货期比较短，一般只需要 2~3 个月就可以交付。 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，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。国际业务收入连续几年保持了 50%以上的增速，大量的在手订单也为今后国际业务的持续增长奠定了基础。 3、公司目前在手订单情况如何？其中增量业务与存量业务占比情况如何？ 答：公司目前在手订单量仍然保持在高位并创新高，由于增量业务在生产系统的停留时间远超存量业务的停留时间，因此公司目前在手订单仍然是增量业务占比更高。 4、公司还会做新一轮的股权激励吗，公司如何看待股权激励？ 答：公司前段时间回购完成的股份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。公司一直认为人才是公司核心竞争力最重要的体现，而股权激励是激励和凝聚人才的重要手段和体现，只要股权激励方案设计得当，股权激励能够有效实现员工价值与企业价值绑
--	--

	定，能够很好地提升员工工作的主动性及工作中的主人翁意识，公司将股权激励作为一项长效激励机制，通过不断实施的股权激励达到提升员工整体长期工作效率与工作成果的目的，激发并提升核心骨干员工的企业认同感和企业使命感，将其个人价值与企业价值绑定，实现共同发展。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 7 月 20 日