

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：2023-031

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	法巴资本:王国光、David Choa；招银理财：姚思劼；中信证券：陆竑；中泰资管：王路遥、田瑀
时间	2023年9月7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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司上半年收入增速低于订单增速的原因是什么呢？</p> <p>答：公司上半年收入增速低于订单增速，一方面是产能压力对交付造成了一定影响：一是设计产能紧张，上半年设计任务繁重的国际业务订单较多，经我们测算，国际业务的平均设计工作量是国内业务的 2.5 倍，对产能占用大，但我们近两年招聘的大量设计人员正逐渐成长起来，对后续设计压力有一定的缓解；二是生产制造方面，去年的扩产计划还没完全达产，核电密封专用生产线部分关键设备预计在今年 10 月底至 11 月初期间可以交货，FMS 柔性生产线的基础建设预计在第三季度末完成，特种阀门板块的新园区已完成厂房建设，部分设备已到货正在安装调试，达产后，生产制造产能会进一步增加。另一方面，上半年新增订单大部分来自国际业务和核电业务，这两个板块的业务执行周期都比较长，对交付也造成了一定影响。从目前的在手订单情况来看，我们对于完成全年的经营目标是非常有信心的。</p>

2、公司认为这个行业的壁垒是什么？

答：从行业壁垒来讲，客户的认可就是这个行业最大的壁垒。密封产品在装置中是一个非常关键的零部件，价值量在项目总投资额中占比较低，但对装置的安全运行起到很大的作用，所以客户非常看重产品的品质和可靠性。而密封产品又是一个极其复杂的零部件，客户选用产品时主要依赖产品的过往工程应用业绩，这些业绩都是长期积累的过程，短时间内很难突破。

3、公司国际业务订单的设计耗时比国内业务长，这是为什么呢？

答：一是因为国际业务的设计工作较国内业务复杂，涉及很多国家的标准、体系，以及额外的语言工作等，需要更多时间完成；二是由于国际业务增长迅猛，原国际业务团队人员已不能满足订单增长的需求，所以公司从国内团队抽调了很多人员加入国际团队，这些抽调人员对于国际业务的学习和熟悉需要一段时间。但是公司国际团队非常优秀，从最开始国际业务订单的设计时长是国内的 5 倍，到现在的 2.5 倍，成长很快，相信通过我们不断的努力，国际业务订单的设计耗时还能进一步缩短。

4、公司提到天然气长输管线市场竞争激烈导致部分增量业务项目毛利率低于往年，请问这种情况是以后的一个常态吗？

答：天然气长输管线市场前几年落地项目不多，今年上半年的项目中上游主机厂竞争非常激烈，这种竞争也会传导到密封企业，由于密封市场“增量占领存量”的竞争策略，公司肯定会全力以赴确保在增量业务中的市占率，所以在部分增量业务项目中有所降价，但这种情况在行业的项目竞争中其实很常见，只要是具有战略意义的客户、项目，我们一定会拿下，为未来的存量业务提供坚实的基础。

	无
日期	2023年9月7日