

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：2023-033

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	华夏基金：邓寒；财通证券：余炜超
时间	2023年9月26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、公司和客户之间的粘性和产品的竞争优势如何？</p> <p>答：公司客户粘性较高，这与行业特点息息相关。机械密封是整个工业领域中转动设备运转的一个关键零部件，对装置的安全起到很大的作用，如果密封出现问题导致装置停车，轻则带来巨大的经济损失，重则会造成严重污染和安全事故，因此用户非常看重密封产品的技术水平与质量。另外，由于密封产品价值量在项目总投资额中的占比较低，通常情况下，只要密封产品运行稳定、使用没有出现重大问题，在增量业务转化为存量业务的时候，终端客户更换密封产品供应商的可能性也较低。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。与国际竞争对手相比，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。目前公司主要在国际品牌影响力、生产加工基地与服务网络的全球布局、极</p>

度工况下的应用经验方面存在一定差距，但随着公司大力发展国际市场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。

2、公司的国际市场拓展模式还是主要通过和主机厂合作吗？有海外客户主动找公司询价吗？

答：我们跟主机厂的联系依然非常密切，但随着这两年我们在海外市场经验的积累、口碑的提升，已经有大量业务是我们直接在和终端客户沟通合作。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。近两年国际业务订单增幅明显，国际业务的增长会是未来公司业务增长中最重要的一块。

3、公司怎样解决工程设计的产能瓶颈？

答：公司的机械密封产品是非标定制化产品，且近年来公司在手订单持续处于高位尤其是增量市场业务量大导致工程设计环节产能紧张。针对工程设计产能瓶颈的问题，①公司近两年持续扩招工程设计人员并加大培养力度，尽快培养出更多成熟的工程设计人员；②根据业务结构变化临时调整技术部内部人员分工，优化人力资源配置；③加快标准化工作以进一步提升设计效率；④通过产品全生命周期管理系统（PLM）、设计执行系统（DES）等信息化系统提升设计效率。

4、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。

5、目前在手订单结构如何？

	<p>答：公司在手订单创历史新高并持续处于高位，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。</p> <p>6、请问公司未来是否会继续实施股权激励计划？</p> <p>答：公司 2022 年 4 月至 2023 年 4 月实施了股份回购，该次股份回购的目的即为实施新一轮的股权激励。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。</p>
	无
日期	2023 年 9 月 26 日