

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：2024-026

| | |
|---------------|--|
| 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 | 国信证券：年亚颂；华安基金：陈泉宏、熊哲颖、周丹；国联基金：焦阳、梁勤之、郑玲；国泰基金 陈雨杨、施钰、胡松；华商基金：张月、刘静远、王毅文；广发证券：王宁；中欧基金：方申申、代云峰；国海证券：姚健；广发基金：张毅；中泰证券资管：王路遥；鸿德基金：郑祺鑫；泰康资产：李晓金；兴证证券：郭亚男；宁银理财：丁雨婷；光大保德信：朱组跃；泉果基金：王惠；天风证券：莫然；国泰基金：陈雨杨；T. Rowe Price(普信集团)：Wenli Zheng、Dawei Feng；东北证券：刘俊奇、徐宇星；贝莱德基金：杨雅童、邹江渝、毕凯；方正证券：赵璐；中信建投：李长鸿；圆信永丰基金：汪洋；华杉投资：申玉婷；中泰证券：谢校辉、柳雨心；卢文杰；碧云资本：Phil Zhong, Fangqing Yu |
| 时间 | 2024年11月29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、总经理 陈虹 董事会秘书 沈小华 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、公司半年度存量业务收入同比略有下降，现在情况怎么样？公司判断全年存量业务收入会在一个什么样的水平？ 答：由于整体经济环境不乐观，上半年，公司主要下游行业面对的需求较低迷、用户装置效益有所下降导致装置开工 |

率有所下降、用户压缩开支，公司存量业务收入受到一定影响，第三季度以来我们已经看到积极的变化，根据我们的判断，今年全年的存量业务收入同比能够保持稳定或略有上升。

2、公司提到国际业务主要配套“一带一路”沿线油气资源比较丰富的发展中国家的新建项目，公司国际业务在“一带一路”大概有多少市场空间？公司能展望一下明年国际业务的增速吗？

答：根据我们的大概测算，广义的机械密封国际市场大概是400亿人民币的存量业务市场容量，“一带一路”沿线国家的市场空间约占其1/3。通常我们测算市场空间大多是针对存量市场，而公司在“一带一路”沿线国家都是增量业务。增量市场与固定资产投资有直接关系，以往公司将政府部门的固定资产投资规划作为依据测算国内增量市场，但规划与项目实际落地之间有差异，所以很难对增量市场进行相对准确的判断，国内增量市场尚且如此，“一带一路”沿线国家的新上项目更难以判断。现阶段公司的策略是随时保持对国际市场的密切关注，保证做好已知项目的基础上，一旦发现新项目要上马就立刻跟进。以我们现在了解的情况来看，受地缘政治等多方面因素的影响，一些项目推进比较慢，明年国际业务团队面对的压力会更大。但公司始终看好国际市场长期的发展，国际业务的增长会是未来公司业务增长中最重要板块之一。

3、公司目前主要关注哪些国际市场？

答：“一带一路”的市场空间巨大，公司主要关注的国际市场仍然在“一带一路”沿线国家，近期我们有在密切关注沙特、阿联酋等国家的市场。

4、国内石化领域竞争依然激烈，公司认为明年国内增量业务毛利率还会再低吗？

答：当整体经济形势不好时，市场需求不足，投资力度减弱，项目竞争激烈程度加剧，会导致增量业务毛利率降低，从

| | |
|----------|--|
| | <p>目前国内宏观环境来看，增量业务竞争压力仍在，增量业务毛利率仍然有压力，但其已经处于很低的水平，且国家今年有一些积极的宏观政策出台，根据我们的判断，增量业务毛利率再下降的可能性不大。</p> <p>5、公司认为国内接下来哪个板块的增量市场比较值得期待？</p> <p>答：近两年石油化工的固定资产投资力度有所下降，相较而言，今年煤化工板块吸引了大家的目光，目前公司已经看到下游煤化工加大了投资力度并且项目的国产化要求高，煤化工也是公司优势领域，相信接下来煤化工项目能够为公司增量业务的增长带来助力。</p> <p>6、公司拓展新应用领域或推出新产品的进展如何？</p> <p>答：公司是国内机械密封行业的龙头，在技术储备、研发成果等方面都远超其他国内同行，从技术上讲，开发新应用市场的产品难度不大，但机械密封产品的客户在选择供应商时非常看重供应商的过往应用业绩，对我们而言，应用业绩的突破要花费不少时间和精力，在造纸、水处理、制药等领域我们取得了一些订单但仍然处于逐渐积累应用业绩的过程。另外，公司推出的密封智能监测系统（SIMS）产品经过近两年的市场拓展，已经取得一定订单，我们计划对该产品升级，全面优化产品各项性能，相信新一代 SIMS 推出后能够取得更多订单。</p> <p>7、公司目前在手订单情况如何？</p> <p>答：在手订单目前仍然保持在历史高位。</p> <p>8、公司年初的预算目标能完成么？</p> <p>答：公司干部团队和员工都在全力以赴冲刺第四季度业绩，虽然存在压力，但我们没有调整年初制定的预算目标，有信心完成。</p> |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2024 年 11 月 29 日 |