

证券代码：300470

股票简称：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：2025-003

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	线上参与中密控股 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 04 月 28 日（星期一）下午 15:00-17:00
地点	“中密控股投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：彭玮先生 董事、总经理：陈虹先生 独立董事：应千伟先生 董事会秘书：沈小华先生 财务总监：刘小强先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：2024 年公司营业收入和净利润都实现了稳健增长，能否详细介绍一下推动业绩增长的主要因素是什么？ 答：投资者您好。2024 年度，公司的下游行业面对的需求持续较低迷，管理层与全体员工齐心协力、真抓实干，使得公司经营业绩仍然保持了稳健增长。其中：（1）机械密封板块，增量市场收入略高于存量市场，增量市场收入及存量市场收入与去年同比均有一定增幅，增量市场毛利率同比基本维持稳定，存量市场毛利率同比去年略有下降，但与 2022 年度存量市场毛利率持平，属各年度内不同项目与产品构成带来的正常波动，在国内

	下游行业景气度较低的情况下，公司国际业务的快速发展成为了业绩增长的有力保障，报告期内国际业务实现收入 2 亿元，同比增长约 50%；（2）橡塑密封板块（仅指优泰科，不含 KS GmbH）高附加值产品占比有所提升、降本增效进一步发挥作用，带来收入同比小幅增长的同时净利润增长明显；（3）特种阀门板块，报告期内取得国内多个水工、石化领域的大项目订单，空气储能领域及国际市场也取得订单，市场开拓成果以及与公司协同效应明显，收入与净利润同比增幅突出。感谢您的关注。 2、问：公司在研发投入方面一直保持较高强度，能否介绍一下 2024 年研发的主要成果以及未来研发的重点方向？ 答：投资者你好，公司 2024 年主要的研发成果为：（1）机械密封板块，公司完成钻石涂层试制并开始小批量生产、进行 SIMS 迭代升级工作；（2）橡塑密封板块，公司自主研发的无模具车削设备加工软件 UT0SEAL 正式上线；（3）特种阀门板块，新地佩尔完成了压缩空气储能领域用高温高压高频启闭轴流式止回阀研制。未来，公司的研发重点包括积极承接国家及行业的重点科研项目、开展适应市场需求的应用性研制、深入基础技术研究、主动开发前瞻性产品、完善密封微观分析理论体系等。 3、问：2024 年经营活动产生的现金流量净额同比增长 3.03%，但 2025 年第一季度经营现金流由正转负，请问这是什么原因导致的？后续如何改善？ 答：投资者你好，2025 年第一季度经营现金流由正转负主要有以下原因：1、一季度员工人数较上年同期有增加，故支付给职工以及为职工支付的现金较上年同期
--	--

	增加； 2、一季度销售收入较上年同期增加 21.99%，相应增加了各项税费的支付；公司销售商品回款金额一般在第一季度偏低，有一定的周期性，后面几个季度增长较快，因此经营活动产生的现金流量净额也会相应由负转正并增加。 4、问：特种阀门板块在 2024 年取得了显著增长，能否介绍一下该板块的市场前景以及未来的增长计划？ 答：投资者你好，在特种阀门板块，油气输送、水工领域是新地佩尔优势领域，随着公司客户资源共享，新地佩尔在石化领域的表现也日渐佳境，空气储能领域与国际市场也取得订单，这些应用领域的市场前景良好。新地佩尔会继续研发新产品、提高产品附加值与市场竞争力、不断开拓新市场，实现业绩的增长。 5、问：公司 2024 年营业收入和净利润实现双增长，但产品综合毛利率却同比下降 1.30%。请问除了市场竞争加剧、下游行业景气度低这些因素外，还有哪些深层次原因导致毛利率下滑？ 答：投资者你好，2024 年，国内石化领域大型炼化一体化新上项目节奏整体放缓，新建项目以关键、补短板、具有战略意义尤其是新材料项目居多，单个项目规模不及往年，主机厂面临的市场竞争加剧，传导至机械密封行业增量市场竞争极度激烈，同时公司主要下游行业客户面对的需求持续较低迷、用户装置效益下滑导致装置开工率有所下降、用户压缩开支。另外，2024 年机械密封板块毛利率较低的增量业务收入占 2024 年营收的比例高于 2023 年增量业务占营收的比例。 6、问：请问陈总，轴流压缩机密封件属于高参数密封产品，公司提供轴流压缩机相关密封件？ 答：投资者你好，轴流压缩机通常使用梳齿式密封，由
--	---

	主机厂自己生产，并不属于高参数密封。 7、问：公司实施了 2024 年限制性股票激励计划，请问这一计划对公司未来业绩的影响如何？是否会对股东权益产生稀释？ 答：投资者您好。公司实施 2024 年限制性股票激励计划，根据《企业会计准则》的规定，公司需以市价为基础，对限制性股票按公允价值进行计量，由本次激励计划产生的激励成本按照解除限售比例进行分期确认，摊销的费用对各年净利润有所影响，但影响程度不大。本次激励计划设定了持续攀升的考核指标，将对公司发展产生积极的正向激励作用，能够有效激发公司员工的积极性，提高经营效率，推动公司提高经营业绩。本次激励计划使用的为公司从二级市场回购的股票，不会对股东权益产生稀释。感谢您的关注。 8、问：特种阀门板块子公司新地佩尔市场拓展良好，收入和净利润都大幅增长；在市场拓展过程中，请问公司采取了哪些差异化的营销策略，从众多竞争对手中脱颖而出？ 答：投资者你好，公司坚持“以技术占领市场，以服务留住客户”的经营理念，以领先的市场综合竞争力与优质的服务获得客户的认可并不断拓展市场。 9、问：机械密封板块在石油化工领域投资减弱、竞争激烈的大环境下，增量业务收入仍同比增长 17.68%，请问公司是凭借哪些独特优势取得这一成绩的？ 答：投资者你好，面对高度激烈的市场竞争，公司全体干部员工齐心协力、真抓实干，同时经过四十余年的发展，公司已经是国内机械密封行业的龙头企业，市场竞争力强。另外，新上先进装置对供应商有更高、更全面的要求，通常只考虑少数几家综合能力较强的公司作为
--	--

	机械密封产品主要供应商。 10、问：请问刘总，公司年报中的人员一块，技术和研发单独列出来的，公司增量业务需要重新设计，设计团队人员是体现在技术人员规模中，还是研发团队规模？ 答：投资者你好，公司年报中列示的研发人员包括部分技术人员，但不是全部。 11、问：对 2025 年公司的经营目标是营业收入增长 11.32%，净利润增长 5.05%，请问公司为实现这些目标将采取哪些具体措施？ 答：投资者你好，公司全体干部员工会紧密围绕各项目标开展工作，根据市场形势的变化，积极采取主动的应对措施，抓市场、抓研发、抓效率，保持研发投入，保证人才培养，保持行业领先优势。公司 2025 年财务预算、经营计划、经营目标仅为公司内部管理控制指标，并不代表公司对 2025 年度的盈利预测，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素，存在很大的不确定性，请投资者特别注意。 12、问：公司完成了对德国公司 KS GmbH 的收购，请问未来是否还有进一步的并购计划？ 答：投资者你好，并购是公司的长期战略也是一项高风险投资，公司会持续进行并购方面的工作，但不会设置短期目标。若有相关安排，公司会根据法律法规要求及时履行信息披露义务。 13、问：公司 2024 年利润分配预案为每 10 股派发现金红利 5 元，请问这一分配方案是基于怎样的考虑？未来是否会有更积极的分红政策？ 答：投资者您好，公司兼顾所处行业特点、发展阶段、盈利水平以及是否有重大资本支出安排等各方面因素制定利润分配方案。公司一直高度重视投资者回报，在
--	---

	经营稳定、现金流充分，满足持续经营和长远发展的前提下，公司会积极回馈投资者，和广大投资者共享经营成果。 14、问：橡塑密封板块 2024 年优泰科高附加值产品占比提升，降本增效成果显著，净利润同比增长 58.67%。公司在提升产品附加值方面，采取了哪些具体的研发投入和市场策略？ 答：投资者你好，优泰科一直高度重视技术研发，持续增加橡塑密封产品的研发资金和人力投入，同时巩固优势领域的市场地位并不断拓展新的市场。 15、问：2024 年公司在煤化工领域优势明显、市场占有率高，国家大力推进煤化工项目也为公司带来机遇。公司在煤化工项目中的核心竞争优势，除了产品质量和技术水平外，还有哪些方面？ 答：投资者你好，经过四十余年的发展，公司已经是国内机械密封行业的龙头企业，在产品质量、技术水平、服务水平、人才梯队建设等方面都具有明显优势，在国内市场品牌效应明显。 16、问：公司在市场拓展方面，除了国际市场和煤化工领域，在国内其他区域和行业，比如新能源、环保等新兴领域，有哪些战略规划和前期布局？ 答：投资者你好，公司是国内核电领域机械密封的龙头，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，拓展新的应用市场对我们而言没有任何难度。对于正在拓展制药、造纸、污水处理等新领域已经有不错的开端，但密封产品是一个及其复杂的零部件，客户选用产品时主要依赖类似产品的过往应用业绩，公司在这些新领域还处于一个慢慢积累应用业绩的过程。 17、问：报告期内公司应收账款体量较大，当期应收账
--	--

	款占最新年报归母净利润比达 160.77%。公司在应收账款回收管理方面，建立了怎样的制度和流程？面对部分客户可能存在的付款困难，公司有哪些具体的风险应对措施，来确保应收账款及时收回，避免对公司现金流和业绩造成不利影响？ 答：投资者您好。公司货款回收良好，坏账率较低，经营现金流充沛。制造业企业收入持续增长几乎必然导致应收账款增长，随着公司订单量的持续增长，公司营业收入大幅增长，导致应收账款余额持续增长。此外，近两年公司在增量市场中表现优异，增量业务占比较大，而增量业务的账期通常长于存量业务。公司有专人定期对账龄较长的应收账款进行清理、分析，降低坏账风险，提高公司资金周转率。公司将继续从运营方式、产品发货和回款政策等方面，持续加强客户管理和应收账款回收力度。同时公司将持续开发优质客户，优化客户结构。感谢您的关注。
附件清单（如有）	
日期	2025 年 04 月 28 日