

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：2021-006

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	公司 2020 年度业绩说明会采用网络远程方式举行，邀请广大投资者通过“约调研”平台参与。
时 间	2021 年 5 月 14 日
地 点	公司五楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 赵其春，董事、总经理 何方，董事、副总经理、董事会秘书兼财务总监 陈虹，独立董事 干胜道。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、去年营收增长的主要原因是什么？具有持续性吗？</p> <p>答：投资者你好。公司去年营收增长主要因为 1、公司主要客户所处的石油化工行业保持了较高的固定资产投资力度，大型炼化一体化项目加速建设，下游行业景气度较高；2、公司是行业龙头企业，品牌影响力不断提升，产品技术突破不断加速，市场竞争力强，在增量市场表现亮眼，在新上的大炼化、管网项目上取得的市场份额高，订单持续增加。根据目前的情况来看，下游行业的景气度短期内不会发生较大改变，公司也一直保持着较强的市场竞争力，公司营收增长的势头比较稳定，具有持续性。</p> <p>2、将采取哪些措施进行成本管控？</p> <p>答：投资者你好，公司目前主要采取以下措施进行成本管控：1、实施预算管控； 2、发挥集中采购优势，形成规模采购效应；3、提升或改进产品工艺；4、推进信息化建设，提升管理水平，优化配置，节能增效。</p>

3、乙烯装置裂解气压缩机干气密封研制项目预计可以带来多少增量？

答：投资者你好，以进口产品价格计算，每套百万吨乙烯三机密封采购金额价值大概是 3000 万。未来几年，预计新增 3000-4000 万吨的乙烯产能，按照百万吨乙烯三机密封计算，大概能够带来 10 亿左右的增量。

4、15Mpa 国产干气密封的可预见订单量有多少？

答：投资者您好！15MPa 干气密封在高压天然气长输管线、石油化工领域的加氢装置，如渣油加氢、柴油加氢等有广泛应用，预计每年有数千万的市场需求。

5、陈总您好，考虑到下游客户中有一些产能可能会退出，而这会影响到公司的存量收入，所以想问下公司存量业务这块每年的退出比例有多大？

答：由于公司下游客户产能退出的情况比较复杂，公司难以准确测算由于产能退出导致存量业务减少的数据。

6、请问高层对密封类产品的行业前景有什么看法？

答：机械密封是一种重要的工业基础件，广泛应用于国内外的石油化工、煤化工、油气输送、核电、电力、水电、制药、造纸、冶金、食品、船舶、航空航天等各个工业领域，行业发展与国民经济总体状况息息相关，产品性能直接影响上述领域客户装置的安全、环保、节能及长周期运行。

7、眉山地处偏远新建产能招聘员工是不是会有困难？

答：投资者你好，公司的子公司日机密封地处四川省眉山天府新区，是眉山市重点建设的区域之一，随着眉山天府新区建设的推进，日机密封招人的困难有所缓解。目前日机密封并无大规模招人计划。日机密封新建产能除新招聘一些员工外，公司本部也会派员工支持其工作。

8、请问海外项目整体的产品交付周期和客户付款周期是怎样的？未来三年、五年海外业务整体的收入目标如何？其

中优泰科在海外业务增长预期是怎样的？

答：投资者您好！公司已布局国际市场多年，早期注重市场铺垫，建立与海外客户的联系，逐步提高客户对公司的信任。目前公司国际市场的发展稳健向上，取得了一定阶段性的成果。2020年公司的国际业务因为疫情受到了一定影响，但2020年下半年公司国际业务的订单已明显回升，绝大部分能够在2021年确认收入。2021年优泰科的海外客户活跃度较去年明显提升，全年海外出口业务有望达到新高。通常情况下，由于海外项目建设进度比国内项目建设进度慢，产品交付周期会长一些，客户付款周期与国内项目类似。

9、尊敬的赵总、何总、陈总和干总您们好，我想请问一下公司2020年增量、存量业务的收入占比，以及去年在增量、存量市场的市占率如何？谢谢。

答：公司2020年年度报告第四节“经营情况讨论与分析”中公司披露了装备制造业的收入，装备制造业基本等同于公司增量业务；公司披露的石油化工、煤化工行业的情况基本代表了公司存量业务的情况。在公司具有传统优势的石化领域存量市场市占率逐年提升，增量市场表现势头强劲。

10、纯水液支架的下游需求情况如何？

答：纯水液压支架真正实现零污染排放，对井下水、土地无生态影响，符合国家环保政策要求，市场需求增长空间巨大。

11、今年公司整体，生产和技术人员总体的招聘指标如何？目前招聘进展如何？预计到年底人员到岗的比例如何呢？谢谢～

答：投资者你好，公司每年都会根据年度预算与人力资源配置制定年度招聘指标，具体招聘人数不便透露。公司给人力资源部门制定了工作指标，目前公司招聘进展还不错，预计年底前绝大多数都会按计划到岗。

12、公司目前产能利用率如何？是否持续满负荷生产？

答：公司目前订单保持充裕状态，为满足客户需求，公司持续保持满负荷生产。

13、近三年中密控股成功研发多项产品，打破国外垄断，未来将如何增强产品竞争力？

答：投资者您好！公司始终坚持以技术创新为发展动力，以市场需求为导向，专注于机械密封的研究、设计、生产、制造。经过多年的探索与实践，公司在基础理论研究、产品应用研究、产品创新研究等方面取得了丰硕成果，已具备国内密封行业最为完整的高端产品线。公司将始终贯彻“以技术占领市场，以服务留住客户”的经营理念，为客户提供安全可靠的产品和周到快捷的服务。

14、请问今年公司整体，生产和技术人员总体的招聘指标如何？目前招聘进展如何？预计到年底人员到岗的比例？

答：投资者你好，公司每年都会根据年度预算与人力资源配置制定年度招聘指标，具体招聘人数不便透露。公司给人力资源部门制定了工作指标，目前公司招聘进展还不错，预计年底前绝大多数都会按计划到岗。

15、请问子公司新地佩尔的轴流式止回阀，轨道球阀和清管阀对应的细分市场规模分别有多大？未来市场增长和公司增长预期如何？新地佩尔新通过鉴定的压缩机防喘阀未来3年业绩预期如何？

答：这些产品的总体规模是有一定弹性的，视用户的技术路线，投资额度和投资的宽裕度影响。根据我们现在的判断，我们认为未来轴流式止回阀和轨道球阀会有较为明显的增长；清管阀会有一定的减少，但影响不大；对于新地佩尔的压缩机防喘阀，我们已有工程应用订单，经过我们的努力，相信未来三年会有一个让我们和股东满意的效果。

16、乙烯三机的干气密封产品与国外产品相比有什么区

别？是否能进行国产替代？年产量有多少？

答：公司在该类产品与进口密封的技术差距已日趋缩小，公司产品现在能够进行国产替代，公司产品以销定产。

17、尊敬的赵总、何总、陈总和干总您们好，请问咱们年报中披露的矿山和其他属于存量业务还是增量业务呢？另外，请问目前中密在增量市场的市占率能达到多少？谢谢。

答：投资者你好，公司年报中披露的矿山和其他属于存量业务，目前中密的增量业务在石化行业市占率可以达到60%，在管线行业中更高，在公司未重点开发的其他领域相对较低。

18、请问子公司新地佩尔的产品轴流式止回阀未来在化工领域的拓展预期如何？未来3年的销售额预计能达到什么水平？

答：从新地佩尔现在已经取得的业绩看，我们认为有不错的预期。未来3年，我们预计在化工领域的销售额能够占到我们营业额的30%。

19、请问公司今年在核电领域的订单是否有提升，对核电存量业务的国产替代进展顺利吗？

答：公司今年在核电领域的订单量增长显著，目前国产替代进展顺利，公司将紧跟国家政策导向，抓住国产替代的机遇。

20、请问子公司新地佩尔新产品研发周期如何？

答：产品不同研发周期不同，新地佩尔新产品研发周期一般在3-5年。

21、随着特种阀门国产化不断推进，在竞争越来越激烈时，新地佩尔是否能维持现有毛利率水平？预期未来5年的毛利率变化程度如何？公司将采取什么措施在竞争中取胜？公司是否会拓宽产品线到普通工业阀门领域？

答：新地佩尔有信心把毛利率整体维持在现有的较高位

水平。我们的措施是：1、视竞争激烈程度适当降低现有产品价格从而占领市场；2、适时推出已经研发储备好的新产品，增加盈利能力，从而把整体毛利率维持在现有较高水平。

22、何总好，请问海外项目整体的产品交付周期和客户付款周期大致怎样的？未来三年、五年海外业务整体的收入目标如何？其中优泰科在海外业务增长预期是怎样的？

答：投资者您好！公司已布局国际市场多年，早期注重市场铺垫，建立与海外客户的联系，逐步提高客户对公司的信任。目前公司国际市场的发展稳健向上，取得了一定阶段性的成果。2020年公司的国际业务因为疫情受到了一定影响，但2020年下半年公司国际业务的订单已明显回升，绝大部分能够在2021年确认收入。2021年优泰科的海外客户活跃度较去年明显提升，全年海外出口业务有望达到新高。通常情况下，由于海外项目建设进度比国内项目建设进度慢，产品交付周期会长一些，客户付款周期与国内项目类似。

23、各位领导好！年报上提到去年存量业务有下滑，我想请问一下，是去年存量的市场规模整体下滑所致，还是存量市场份额被其他厂商挤占所致？若是后者，主要被哪些厂商挤占？谢谢！

答：投资者你好，存量业务是公司收入和利润的基石，公司始终高度关注存量业务的情况。2020年存量业务刚出现一定程度的下滑时就引起了公司的高度重视。经过细致深入的分析，公司认为存量业务下滑主要原因是存量市场的阶段性整体下滑，基本不存在被其他厂商挤占公司存量市场的情况。

24、乙烯装置裂解气压缩机干气密封研制项目验收后，将如何抢占市场？提升产品市占率？

答：投资者你好，乙烯装置裂解气压缩机干气密封研制项目验收后，公司在每一个大型新上项目中力争订单，重点

争取优势客户的订单。

25、请问咱们总部和新地佩尔的协同效应都在哪些方面？

答：投资者你好，新地佩尔的主要产品是特殊工况、特殊功能以及特殊领域专用阀门，也属于石油化工行业重要的工业基础件，其客户与公司存在较大幅度重合，通过共享销售网络资源和技术，与公司主业形成较强的协同效应，提升公司综合服务能力，同时丰富公司产品结构。公司对新地佩尔进行战略管控，通过市场、技术、供应链等资源共享、科学管理和团队激励等方式，力争将其打造为阀门行业的龙头企业。

26、请问咱们和埃利奥特合作的大项目具体是什么？应用在哪些领域？可带来多少收入？

答：在目前这个阶段，不方便透露具体的项目信息。在时机成熟且有必要时，公司会予以披露相关信息。感谢您的提问和关注！

27、与国外同类型产品相比，中密控股有什么产品优势？

答：投资者您好！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，同时公司产品具备一定的价格优势；技术方面，公司的实力基本与国际竞争对手相当。

28、盾构设备用大型密封件预计可以带来多少利润？

答：投资者你好，盾构密封国内市场容量约每年 1 亿，毛利率约 60%-70%。从公司目前在该市场的情况来看，公司未来能够在该市场占据较高的市场份额。

29、新地佩尔未来业务会聚焦于油气输送领域吗？

答：投资者你好，油气输送领域是新地佩尔的传统优势领域，但油气输送领域的市场容量是有限的，新地佩尔的发展不会局限于该领域。石化领域是特种阀门最大的市场，也是新地佩尔未来发展的重要增长点，新地佩尔正在石化领域

市场大力推广其产品。

30、如何扩大品牌效应？

答：投资者您好！公司将继续发挥人才优势、技术与研发优势、管理团队和管理体系优势和平台优势，贯彻“以技术占领市场、以服务留住客户”的经营理念，扩大品牌效应。

31、请问密封行业的长期发展前景？

答：投资者你好，机械密封是一种重要的工业基础件，广泛应用于国内外的石油化工、煤化工、油气输送、核电、电力、水电、制药、造纸、冶金、食品、船舶、航空航天等各个工业领域，行业发展与国民经济总体状况息息相关，产品性能直接影响上述领域客户装置的安全、环保、节能及长周期运行。

32、年初股价登顶 54.85 后一直在下跌，是什么原因？有打算通过回购股票或其他方式提振股价吗？

答：投资者您好！公司的经营始终保持稳健向好，相比于二级市场的短期股价走势，公司更关注的是长期走势。目前，公司暂时没有这方面的考虑。

33、是否将采取股权激励的方式留住核心人才？

答：投资者您好！公司将股权激励作为一项长效激励机制，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。2021年3月，公司2018年限制性股票股权激励计划第一个限售期股票解锁，182名核心骨干员工解除限售的股票共计1,540,473股。

34、原油价格波动会对中密控股产品销售造成怎样的影响？如何防范这项风险？

答：原油价格的短期波动对公司产品的销售几乎没有影响，但如果原油价格走势长期低迷，对公司下游客户的景气度带来不利影响，间接影响公司产品销售。公司一直以来都在积极开拓其他应用领域，降低对石油化工行业的依赖度。

	<p>35、日机密封厂房建设完成后预计提升多少产能？</p> <p>答：投资者你好，目前日机密封建设约1万平米的厂房，前期主要用于产品试验和核电密封的生产制造，该部分产能的释放将有效缓解生产制造环节的紧张情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年5月14日