

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：2025-010

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	投资者网上提问
时间	2025 年 9 月 12 日（周五） 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事、总经理 陈虹 2、董事会秘书 沈小华 3、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	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、董秘你好，今年上半年的经营现金流同比下降了很多，除了你们提到的人员设备增加意外，是否和你们的应收账款累计进一步增加有关系？对此，你们有什么措施应对吗 答：投资者你好，今年上半年的经营现金流同比下降的主要原因是经营活动支付的现金流增加较多而非应收账款累计影响。主要原因如下：1、国际项目增加带来的高精度仪器仪表采购增加，其结算方式几乎为电汇，故报告期购买商品、接受劳务支付的现金增加；2、因公司规模扩大带来的人员增加，使得支付给职工以及为职工支付的现金增加；3、报告期内缴纳的 2024 年末的应交所得税、增值税较上年同期增加带来的报告期支付的各项税费增加。 应收账款累计进一步增加是随着公司订单量的持续增长，公

	司营业收入持续增加而适度增加。此外，公司在增量市场中表现优异，而增量业务的账期通常长于存量业务也是导致应收账款增加的重要原因。 公司制定有应收账款管理办法，明确专人定期对应收账款进行跟踪、催收、清理、分析、考核，直到应收账款收回全过程管理。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来降低坏账风险，提高公司资金周转率。 2、陈总您好，公司战略是构建大密封产业集群，坚定不移地发展密封事业，请问公司如何看待大密封产业所处行业景气度？是进入稳定低速增长期还是高速增长期？ 答：投资者你好，公司作为工业领域中的一环，所处行业与宏观经济尤其是下游客户行业景气度存在相关关系，但公司产品应用领域多，且公司主营机械密封产品对装置安全平稳运行的重要性高，作为一种需要定期更换的工业易损件，单一下游行业的景气度情况对公司的影响有限。公司及控股子公司也一直在拓展新领域、新市场。公司无法精准判断未来国内的固定资产投资力度，但无论从全球市场还是国内市场来看，我们都对未来保持信心。 3、公司独特的“增量换存量”商业模式旨在通过增量业务锁定未来的高毛利服务需求。但当前增量业务占比略高于存量业务，且增速放缓。请问公司如何预期未来 1-2 年内增量市场和存量市场的增长节奏？有哪些具体策略来确保存量业务（如备件销售、维修服务）的快速增长，以兑现该商业模式所承诺的长期盈利能力？ 答：投资者您好，增量业务是公司未来持续发展的有力保障，公司始终坚决贯彻“通过主机占领终端”的市场策略，持续大力拓展增量市场，会尽可能地拿下更多的增量业务重要项目，不会过多考虑增量业务占比高的问题。并且始终秉持“以技术占领市场，以服务留住客户，以品质成就品牌”的经营理念为终端用户
--	--

提供更优的售后服务。

4、董秘您好，对于控股股东川机集团投资的新达泵阀股份有限公司，是否与你的子公司之前存在同业竞争的关系？

答：投资者您好，公司与新达泵阀股份有限公司不存在同业竞争关系。

5、2025 年上半年，公司营收同比增长 18.45%，但归母净利润增速（8.10%）显著低于营收增速，毛利率同比下降 6.6 个百分点至 44.03%。公司“增量换存量”的策略中，增量业务的竞争加剧和项目结构变化是毛利率波动的主因之一。请问公司计划采取哪些具体措施来优化项目结构、提升高毛利的存量业务占比，以及改善整体盈利能力？特别是在国际业务拓展中，如何平衡市场份额获取与利润水平维持？

答：投资者您好，增量业务是公司未来持续发展的有力保障，公司始终坚决贯彻“通过主机占领终端”的市场策略，持续大力拓展增量市场，会尽可能地拿下更多的增量业务重要项目，不会过多考虑增量业务占比高的问题。并且始终秉持“以技术占领市场，以服务留住客户，以品质成就品牌”的经营理念为终端用户提供更优的售后服务。公司在国际市场持续发力，国际市场品牌知名度与影响力不断提升，国际业务团队不断成长、壮大，获取订单的能力明显增强。

6、你好陈总，公司有没有新产品适用领域介绍。未来公司创新新型领域有吗？

答：投资者您好，公司产品机械密封是一种重要的工业基础件，广泛应用于各个工业领域，目前在制药、造纸、污水处理等新领域的拓展应用已经有了不错的开端。公司会持续跟进客户需求以确定未来技术研发方向，但公司始终坚持以主业为重，构建大密封产业集群，走专业化发展道路。

7、董秘您好，可否详细解析一下在海洋油气开采及输送领域的成熟应用有哪些？

答：投资者你好，公司压缩机干气密封和控制系统产品在海

	洋油气开采的天然气压缩机里有成熟的应用，公司机械密封和泵辅系统产品在海洋油气开采的输油管线上有成熟的应用。 8、董秘你好。今年你们机械密封板块的其他行业下降了十个点有分析过原因吗？以往有没有类似情形，这在未来会是一个大趋势吗？此外，今年你们的辅助系统产品上涨了十个点，收入也变高了，你们会继续看好这款产品吗 答：投资者您好，机械密封行业-其他里面包含的下游客户及应用行业比较多，既包含了增量业务也包含了存量业务。您提到的辅助系统产品主要与机械密封搭配，为增量业务配套提供，通常不单独销售。 9、董秘你好，请问贵司是否有参与甘肃酒泉敦煌 660 兆瓦人工硐室型压缩空气储能电站的项目？ 答：投资者你好，公司暂未参与上述项目。 10、最近大盘涨势喜人，而公司股价连续多年在这个价位徘徊，公司营收和净利润稳步增长，而公司股价却不增长，公司市值管理是否到位，请问公司认为现在的估值是否合理？ 答：投资者你好，关于市值管理，公司还有需要学习和提升的方面，但关于市值管理，公司始终依法依规综合运用并购、股权激励、现金分红、增强投资者关系质量和信披质量等各类手段，以提高公司质量为基础开展市值管理工作。与公司而言，一直努力做好经营和管理，提高公司发展质量，争取以更好的业绩来回报股东，通过提升内在价值促进市场价值提升。 11、董秘你好，对于核电项目，是否有参与 SMR 小型核反应堆项目？ 答：投资者您好，公司有参与 SMR 小型核反应堆项目。 12、董秘你好，看了你们的最新的半年报以后，你们在机械密封板块其他行业的成本上升了很多同时利润下降了很多，这是为什么呢？这是不是意味着你们的新领域开拓的并没有想象中顺利？ 答：投资者您好！您提到的半年报中机械密封行业-其他里
--	---

面包含的下游客户及应用行业比较多，既包含了增量业务也包含了存量业务。无法通过毛利率下降就判断是新领域开拓的并没有想象中顺利。

13、请问陈总如何看待人工智能 AI？公司在人工智能 AI 有什么应用或者布局吗？

答：投资者您好，公司时刻关注 AI 对智能制造带来的技术革新和机会，公司已推出企业知识库，通过私有化部署的 AI 大模型快速提升企业内部知识共享的效率。此外，公司 SIMS 产品（密封智能监测及健康管理系统）是将人工智能技术与行业专家知识相互结合对密封健康状态进行评估，对密封性能退化过程进行追踪，实现密封全生命周期健康管理及智慧运维。

14、公司有没有布局核聚变相关的密封研发？近日的核电政策及新建机组带来的订单对公司业绩预计影响大吗？

答：投资者您好，公司目前没有涉及核聚变领域的技术产品研究。但核电领域是公司产品应用领域之一，公司是唯一拥有核主泵机械密封业绩的国内机械密封企业，且公司在核二、三级泵和常规岛机械密封的配套市场的业绩较多。

15、董秘你好，请问今年上半年的机封中标情况如何？

答：投资者您好，公司目前机械密封的在手订单充足，感谢您的关注。

16、公司通过收购 KS GmbH 等举措拓展国际市场，2025 年上半年国际业务收入超 8500 万元，同比增长超 10。但并购也带来了毛利率波动（如 KS GmbH 毛利率较低）及整合挑战。请问公司如何评估近期并购项目的整合成效？未来在国际市场拓展方面，是更注重有机增长还是继续通过并购实现扩张？

答：投资者您好！公司上市后的历次并购整合均取得了较好效果。对于国际业务拓展，后续我们将重点推进有机增长，不过在有合适标的、能匹配公司战略的情况下，也会考虑通过并购加速国际市场布局。

17、陈总您好，在国际化拓展方面，公司有何具体策略？

答：投资者您好，国际化战略是公司最重要的战略之一，也是公司获得更大市场空间的重要途径。公司紧跟“一带一路”油气资源丰富的发展中国家配套新建项目，国际业务目前主要集中在中东、东南亚、中亚、非洲。近些年通过不断积累业绩以及积极参加国际展览、企业间交流等方式，公司不断提升国际市场的品牌知名度与影响力。同时，公司持续加大对国际团队建设的全方位投入，支持国际业务的快速发展。

18、董秘您好，贵司 2024 年年报有提及到参与了超临界二氧化碳储能项目，进展如何？

答：投资者你好，公司 2017 年开始研发超临界二氧化碳储能系统中的高速、高温、复杂介质干气密封，搭建了超临界二氧化碳干气密封测试台并形成了相应的产品，部分产品已在工业运行中应用。

19、陈老总您好，本三季度公司定单如何？公司现实每年都只有小幅增长，公司有进入“新能源、大数据、智能制造”的意愿和举措吗，使公司无论是收入和净利润今后每年都有较大幅度的增长上一个新的较大的台阶，谢谢您！

答：投资者您好，公司 3 季度在手订单依然保持高位，但增速有所放缓。公司的战略是构建大密封产业集群，坚定不移地发展密封事业，做强“中密控股”品牌，成为世界一流的流体设备供应商。公司的目标是打造“中密控股”品牌的百年老店，保持长期领先的核心竞争力。公司会根据对市场的研判从而对收入和利润的增长速度做出适当规划，管理层会定期讨论制定中长期规划，且每年会根据实际情况做出适当调整。

20、陈总您好，能否分享一下公司未来的并购整合策略？

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。在选择标的时，公司会充分考虑标的公司的业务与公司战略发展的契合度、标的公司与公司是否具有高度协同效应、标的公司团队

	与公司团队的契合度以及企业文化和发展理念是否相近。除了标的选择与交易，公司认为整合是更重要的工作，只有完成深度整合才能真正发挥收购为公司发展带来的作用，公司会对标的进行团队、管理、业务等多方面的整合，将收购标的融入公司整体的发展之中，才能最大化发挥收购的作用。 21、请问公司在手订单有多少？ 答：投资者你好，目前公司在手订单依然保持在高位，但在手订单增速相较前几年有所放缓。 22、请问公司领导，日机密封新厂区及产能目前工程进度如何？预计什么时候完工？有没有具体时间？谢谢。 答：投资者您好，日机密封新厂区工程建设项目目前进展顺利，预计 2027 年 1 季度完工。 23、你好陈总，我是一名小散，也曾多次参加交流，本次还是如期而至。多年以前，加入中密，不知不觉好几年过去了，伴随着股价起起伏伏，感悟颇多。面对嘈杂的市场环境，中密始终保持初心，专注主业，让我等一批老投资者能够踏实安稳，表示感谢！同时也希望中密能够砥砺前行，冲破阻碍，踏上新征程！懂中密的人，一直在默默的支持，希望中密更好的回报支持者！ 答：投资者你好，感谢你的认可和祝福。公司管理层将持续做好战略落地和经营管理，努力为股东创造长期投资价值。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 12 日