

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：2024-019

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	睿远基金：唐倩，郑斌，邓梦琳；甬兴证券：刘荆；大成基金：曾大鹏
时间	2024年7月24日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 沈小华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司如何看待国内乙烯产能，是否认为产能过剩？如果产能过剩是否会导致在运行的乙烯装置停产？</p> <p>答：我们认为乙烯产能供给是否过剩要结合市场需求看，是一个相对概念。根据之前国家发布的宏观规划，国内乙烯产能确实存在缺口，宏观经济环境好、经济快速发展时，乙烯需求量大，但现在外部环境复杂，宏观经济运行仍然面临诸多挑战，乙烯需求也有所不足。在运行的乙烯装置通常不会停产，即便产能过剩，相较于运行可能出现的亏损，停产的损失往往更大。</p> <p>2、机械密封的国际市场容量大概有多少？公司国际业务在“一带一路”大概有多少市场空间？</p> <p>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</p>

市场与固定投资有直接关系，以往公司将政府部门的固定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。国际业务达到一定规模后，公司做国际市场中长期规划时会尽可能更细致、深入地分析国际市场容量。不过做国际市场分析会面临资料不足的问题，公司会尽量多收集资料。

### 3、海外项目和国内项目主要区别有哪些？

答：海外项目和国内项目的区别明显，主要体现在四个方面：一是海外项目往往对产品技术、工艺等各方面的要求更高、更复杂；二是海外项目建设周期更长；三是海外项目对人员的综合素质要求更高，比如海外团队的员工要了解不同国家的标准体系；四是海外项目语言要求高。

### 4、公司的国际市场是如何发展起来的？

答：国际化战略是公司最重要的战略之一，开拓国际市场是公司业务的重要组成板块，也是公司获得更大市场空间的重要途径。公司在国际市场的业务主要是石化领域的增量市场业务，基本集中在发展中国家。早期公司也曾试图打入欧美市场，但欧美市场以存量业务居多，密封行业存量市场的客户粘度本就很高，欧美市场尤甚，公司在欧美市场很难拓展。后来公司迅速调整策略，紧跟“一带一路”油气资源丰富的发展中国家配套新建项目，国际市场业务才逐渐增多，尤其近两年国际业务发展迅速。公司国际业务目前主要集中在中东、东南亚、中亚、非洲，据公司目前了解的情况，未来几年，这些发展中国家的新建项目比较多，公司也一直在跟踪项目进展，定会全力争取这些增量业务订单，且中国拥有全球最大规模、最先进的炼化装置，而我们在中石化市场给大型项目配套占

比又非常高，我们肯定要用国内这么多大型项目配套的工程业绩去积极拓展国际市场。另外，现在公司国际业务模式与前几年相比也已经有了显著变化，前几年公司国际业务模式主要是公司为国内主机厂的国际订单配套密封产品，国内主机厂把整机出口国外，公司由此逐渐获得海外终端用户的应用业绩。现在公司国际业务仍然有不少是为国内主机厂配套并出口国外，但以往公司的国际业务基本只和国内主机厂沟通，现在则可以和国外终端用户做很多直接、深入的交流，由国外终端用户选择采购公司产品，公司也逐渐进入了一些终端客户的区域合格供应商名录。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。在国际市场上，公司明显感受到国际客户对品牌的看重。近些年通过不断积累业绩以及积极参加国际展览、学术交流活动、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，有很多重要的国外客户陆续到公司进行了实地考察，对公司的评价很高。同时，公司国际业务的团队较以往也有明显成长，团队不断成熟、壮大，获取订单的能力明显增强，公司也在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。

5、国际业务订单的交付周期比国内业务长，是什么原因呢？现在有所改善吗？

答：国际业务中，存量业务的交付周期比较短，和国内存量业务交付周期差距不大。国际业务中增量业务交付周期比国内增量业务的交付周期长，一是因为，增量业务的交付周期受项目建设周期影响比较大，而国外项目的建设周期比国内更长；二是因为国际业务的设计工作较国内业务复杂，涉及项目所在地国家的标准、体系，以及翻译工作等，需要更多时间完成。为配套国际业务的发展速度，公司多管齐下以提升国际业务的交付能力。公司在技术部与生产管理部成立了国际业务小组，随着项目经验的不断积累，国际业务团队对国际项目

	<p>的技术要求、见证要求等各方面更加熟悉并逐步形成了一套工作体系，设计与生产的效率不断提升。除了调整内部架构和人员组成，公司也在加大招聘力度、持续扩充并培养国际业务团队以进一步提升国际业务的交付能力。另外，公司组建了国际市场当地团队，有效提升了国际市场的拓展能力与售后服务水平。相信持续不断地努力下，公司国际业务的交付会逐步加速。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年7月24日