

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：2025-014

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	中泰资管：王路遥、刘雅南、陶世奇、陈琦、高兰君；国信证券：年亚颂
时 间	2025 年 11 月 7 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 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、国际存量市场对国际三大品牌的认可度普遍较高，公司是通过哪些方面的努力，实现了对他们的的替代并获取订单？ 答：首先，公司经历四十多年的发展，技术水平已经达到行业先列，在主要应用领域已具备在存量市场替代国外品牌机械密封的技术水平。并且公司无论是在国内市场还是国际市场都一直秉持着不遗余力为客户解决问题的服务态度，及时、高效为客户解决售后问题，特别是在解决了一些非常关键且棘手的问题后，客户会明显加深对我们产品和服务的信任，客户粘性也随之提升。随着公司国内外业绩尤其是典型大项目业绩的积累，公司的品牌影响力逐步加强，国际市场客户开始逐渐建立对公司产品的正面认知，对公司品牌的接受度逐渐提高，给我们提供了机会。直接在国际市场的存量业务中大量替代其他密封厂家的产品其实比较困难，我们主要还是“通过增量占领存量”，同时也紧抓直接替代的工作，

	随着公司国际业务的持续推进，公司在国际业务存量市场上对国外品牌的替代应该会有所增加。 2、公司国际业务在“一带一路”大概有多少市场空间？ 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，而公司目前在“一带一路”沿线国家绝大多数都是增量业务，增量市场与各个国家的实际固定资产投资有直接关系，因此公司实际上对“一带一路”沿线国家的新上项目量难以准确判断，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。 3、国际业务人才不足是目前公司的主要瓶颈吗？ 答：目前瓶颈仍主要集中在工程技术人员设计环节，特别是国际业务因设计时间长、任务重而导致技术人员的短缺。但我们近两年招聘的大量设计人员（包括海外招聘）正逐渐成长起来，对后续设计压力有一定的缓解。公司也一直在有计划地加大人员招聘的力度、有针对性地向国际业务倾斜资源，去匹配公司业务的发展。我们相信这个瓶颈只是暂时的，只是需要一些时间去解决。 4、公司的国际业务主要是跟随主机厂出海吗？ 答：前些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。现在公司国际业务模式已经逐渐变化，随着公司这几年在国际市场的持续拓展，公司品牌影响力已逐步提升，虽然有不少依然是为国内主机厂配套并出口国外，但是公司和国外主机厂以及国外终端用户的联系比以前更紧密，尤其是现在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。
附件清单(如有)	无
日 期	2025 年 11 月 7 日