

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：2025-005

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	Dymon Asia：乐济铭；Library：Peter Mu；中信证券：陈健、高佩伦、张宇；汇华理财：徐纯波；中核资本：李孟锴；富利永泰：李杰；胤胜资产：李跃；云能资本：张子帅；竞拓投资：袁曼玲、谢春；金科投资：张诚；蜂巢基金：王浣皓；嘉实基金：翟放；广发证券：王宁；诺安基金：杨谷；国泰基金：陈雨杨、施钰、谢泓材；国信证券：年亚颂；长江证券：臧雄、杨继虎；兴证全球基金：姚佳；高毅资产：刘东；国信证券：年亚颂；东亚前海证券：韦松岭；HHLR：Coral、Vivien；国海证券：钟琪
时 间	2025 年 5 月 26 日
地 点	公司四楼会议室、线上会议
上市公司接待人员姓名	董事、总经理陈虹 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、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，虽然有不少依然是为国内主机厂配套并出口国外，但是依靠配套国内主机厂出海的占比在下降，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。另外，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。 2、请问公司是如何管理应收账款的？ 答：公司长期服务于石油化工、煤化工、油气输送等国民经济支柱能源行业，主要客户为国有大型龙头企业及其下属骨干企业、大型知名民企及国际知名主机厂，客户信用较好。为防范应收账款无法收回变成坏账的风险，公司严控客户信用评级，选择优质客户为其服务的同时加大货款催收力度，建立完善的业务人员考核制度，定期对账龄较长的应收账款进行清理、分析，提高公司资金周转率。 3、公司怎么展望国际业务未来的发展？ 答：公司紧跟“一带一路”倡议，在“一带一路”沿线油气资源比较丰富的国家和地区市场拓展成果显著，国际市场的品牌知名度与影响力不断提升，公司在技术、生产管理等方面成立国际业务小组，国际业务团队不断成熟、壮大，获取订单的能力明显增强，再加上“一带一路”沿线有不少新项目在筹备，公司一定会竭力抓住这些机会。公司依旧坚定看好国际市场未来的发展，但由于地缘政治以及我们国际业务体量增加等多方面原因的影响，2025 年国际业务虽仍会保持增长，但增速相较前几年可能会放缓。 4、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，而公司在“一带一路”沿线国家都是增量业务，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。
--	---

	5、关税对公司的冲击有多大？ 答：公司产品主要出口地区为中东、东南亚、中亚、非洲等“一带一路”倡议国家，没有对美国直接出口的业务，另外，公司只有极少量原材料从美国进口，这些原材料都有替代品牌，公司暂没有受到关税的直接影响。 6、今年核电批建速度加快，公司核电业务进展如何？ 答：公司是国内机械密封行业龙头企业，是唯一拥有核主泵机械密封业绩的国内机械密封企业。但根据公司的经验，核电项目从批建到形成机械密封订单一般需要 3 年以上的时间，公司目前没有感受到核电业务的明显进展。
附件清单（如有）	无
日 期	2025 年 5 月 26 日