

证券代码：301020

证券简称：密封科技

烟台石川密封科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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	线上参与公司2025年度业绩说明会的投资者
时间	2026年04月08日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 公维军 董事会秘书、副总经理、财务负责人 隋胜强 独立董事 梁星 独立董事 谢宗法 独立董事 潘昌新
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司在大缸径柴发方面的销售及订单变化情况如何？</p> <p>答：公司为大缸径发动机配套缸盖垫片及各类密封件，客户覆盖国内主要大缸径发动机厂家，同时公司积极拓展海内外新客户。受益于数据中心电源、船机等需求爆发，2025年该产品需求量增幅较大。2026年市场需求持续旺盛，在手订单增量明显。但是该产品销售收入占比不足5%，目前对公司业绩贡献有限。</p> <p>2. 管理层您好，2025年前三季度公司垫片业务受益于‘以旧换新’等政策拉动实现了明显增长，有效对冲了部分业务的下滑。但市场担忧政策效应在2026年可能出现边际递减，且主机厂的‘年</p>

降’压力持续存在。请问公司如何量化评估2026年国内重卡市场的真实需求景气度？在年降常态化的背景下，公司除了内部降本增效，2026年大缸径、天然气发动机垫片等高毛利产品的营收占比预计能提升多少，以支撑整体毛利率的稳定？

答:根据政府工作报告，2026年经济预期增长4.5%—5%，在政策取向上，坚持稳中求进、提质增效，发挥存量政策和增量政策集成效应，加大逆周期和跨周期调节力度，深入实施提振消费专项行动，预计2026年国内重卡市场需求将保持稳定。数据中心及船机需求增长等因素影响下，大缸径、天然气发动机等产品需求将保持增长。面对行业竞争压力，公司将在保持商用车主机市场领先地位的基础上，继续向新能源、石化、船舶海工装备、制冷空调设备、机械设备、压缩机、泵类等多行业领域拓展，加快国际市场开拓力度，在内部继续实施降本增效，多措并举，确保盈利水平保持稳定。

3. 公司近期表示直接出口收入保持稳定增长，并已成为康明斯、韩国斗山等国际知名主机厂直接配套。请问2025年全年，公司‘直接出口’业务的营收占比达到了多少？与国内业务相比，直接出口业务的毛利率溢价水平如何？展望2026年，在新兴市场是否有明确的重大定点项目即将进入量产爬坡阶段？

答:2025年公司直接出口收入1301万元，占比2.32%，出口产品毛利率高于国内市场。公司将继续加大国际市场开拓力度，提高出口业务收入占比，进一步提升公司盈利水平。谢谢关注。

4. 金属涂胶板是公司的战略核心，但我们注意到该业务在2025年上半年因外部环境影响出现了18.42%的下滑。同时，新建的第二条生产线投产时间也调整至2026年上半年。请问产能建设的推迟，主要是基于设备调试的技术升级考量，还是因为下游刹车消音领域的客户需求复苏不及预期？目前第一条老线的产能利用率是否已恢复满产？2026年第二条线投产后，公司在高端刹车消音片领域的国产替代市场份额目标是多少？

答:公司为了契合高端化战略定位，提升高端产品所占比重，对金属涂胶板二号线的核心设备进行了技术升级，新增了自动化检测、精准涂胶控制等核心模块及功能，设备调试期延长，投产时间调整至2026年上半年。公司的卡簧客户需求尚未恢复，但随着下游刹车消音领域需求的逐步增加，公司加大消音、密封市场拓展力度、优化产品结构，一号线产能利用率逐步好转。下半年待二号线正式投产后，将对一号线进行升级改造。目前国内的高端刹车消音片市场

主要被国外品牌所垄断，二号线投产后公司将具备高端刹车消音片的生产能力，争取在国产替代领域获得一席之地。

5. 公司在新能源增程、混动车型的密封业务增长较快，但目前单车价值量较低且营收占比不高。同时，ESG报告中提到公司正在探索电池壳、摩擦片等新产品。请问在纯电动化趋势对传统气缸垫片造成挤压的背景下，公司布局的氢气、甲醇等新燃料发动机密封产品的单车价值量，相比传统柴油机能提升多少比例？电池壳、摩擦片等非密封类新产品目前的研发测试进度如何，预计何时能形成实质性的商业化收入？”

答:据了解，氢气、甲醇等新燃料发动机目前仍处于研发优化阶段，技术尚未成熟，该新燃料发动机对密封件性能要求更高，技术难度大，预计产品成本及单车价值量相比传统燃油车有所提升，但因尚未批量生产，规模化生产下的单车价值量暂时无法评估。电池壳目前仍在研发阶段，距离商业化还有距离；金属摩擦片已经在多个主机厂进行布局，已完成中试、台架验证，陆续获得部分客户的新品订单，目前正在规划全新生产线，预计2026年可以小批量生产。谢谢关注。

6. 面对复杂多变的市场环境，公司主动将‘密封垫片技改扩产项目’延期，优先挖掘现有产能潜力。请问目前公司垫片业务整体的产能利用率处于什么水平？在传统主业停止大规模物理扩产的背景下，公司2026年的整体资本开支（CAPEX）计划是怎样的？是否意味着公司已进入‘低资本开支、高自由现金流’的成熟收获期？”

答:截止2025年底，“密封垫片技改扩产项目”已使用募集资金7,013.98万元，投资进度58.27%，密封垫片产能得到有效提升。目前生产线基本处于满负荷状态，为了进一步提高产能和产品质量，提升生产效率，公司今年将加快推进密封垫片技改扩产项目，预计2026年底项目结项。

7. 公司近期发布了2026年中期分红规划，体现了对投资者回报的高度重视。请问在满足盈利和现金流充裕的条件下，公司未来是否会将中期分红作为一项常态化机制固化下来？此外，在账面资金较为充裕且内生性增长面临一定行业天花板的情况下，公司是否有围绕‘大密封’产业链（如向航空航天、半导体设备等高端非车领域）进行外延式并购的战略规划？

答:为进一步规范和完善公司利润分配政策，实现对广大投资者的合理回报，公司之前已经制定了《未来三年（2024年-2026年）股

东分红回报规划》，近两年均按照股东回报规划执行。未来在无重大投资计划或重大现金支出等事项发生时，当前利润分配政策将会继续延续。围绕战略，立足主业，通过投资并购实现转型升级，也是公司战略实现的备选途径之一，不过公司目前暂无资本运作相关计划，后续若有进展，将严格按规定及时履行信披义务。谢谢关注。

8. 管理层您好。近期中东局势导致原油及基础化工品价格暴涨。请问公司生产所需的橡胶、高分子材料等石化类原材料占总成本的比重约为多少？目前公司的原材料库存周期是多久？针对大宗商品上涨，公司是否采取了套期保值或与供应商签订了长协锁价合同？预计二、三季度的毛利率是否会因此承压？面对上游原材料价格的剧烈波动，请问公司与下游核心主机厂（如商用车、乘用车客户）之间是否建立了完善的‘原材料价格联动机制’？

答：橡胶、高分子材料等石化类原材料及其制品在公司产品成本中占比较大，近期受中东局势影响出现阶段性上涨，对公司成本控制带来一定挑战，公司前期已对部分原材料进行了战略储备，有效缓解了短期成本压力。如未来价格继续上涨，将对公司下半年毛利率产生一定程度的不利影响，公司将持续推进降本增效，优化生产工艺，提高材料利用率，进一步消化成本压力，如原材料价格涨幅过高，公司将向下游核心客户协商调价。谢谢关注。

9. 霍尔木兹海峡封锁导致全球海运费飙升及交期大幅延长。请问公司目前的海外业务收入占比是多少？出口产品的海运费是由公司承担（CIF）还是客户承担（FOB）？近期是否出现了因集装箱紧张或航线绕行导致的订单延迟交付或违约情况？公司有何替代物流方案？

答：2025年公司直接出口收入1301万，占比2.32%，订单主要为FOB（离岸价），近期无订单延迟交付或违约情况。

10. 国际油价的飙升可能会对传统燃油商用车的销量产生抑制作用。作为商用车密封件的重要供应商，公司近期是否观察到下游主机厂有削减订单或放缓提货节奏的迹象？公司在新能源汽车及其他非车领域（如通用机械、石化）的业务拓展进度能否有效对冲这一宏观风险？”

答：目前客户订单比较充足，没有削减订单或放缓提货节奏的现象。公司积极应对宏观环境变化及行业波动风险，将在保持商用车主机市场领先地位的基础上，进一步稳定传统行业领域和现有优质客户群体业务，确保经营业绩稳步增长；同时，继续向新能源、石

化、船舶海工装备、制冷空调设备、机械设备、压缩机、泵类等多行业领域拓展。谢谢关注。

11. 2026年研发费用预算如何规划？

答:公司2026年将围绕高可靠性密封垫、精密结构件、高性能纤维板、多功能金属涂胶板等方面开展技术研发工作，持续增加研发投入，加大研发力度。谢谢关注。

12. 请问净利润增长动力主要来自哪些业务板块？后续将如何维持住增长态势？

答:公司2025年底垫片类产品实现营业收入44,719.80万元，同比增长13.51%，是业绩增长的核心驱动力。谢谢关注。

13. 公司今年是否会加大自动化、智能化设备的投入？

答:2026年公司将加快推进密封垫片技改扩产项目建设，对垫生产线进行智能化提升，不断扩大产能，提高生产效率，提升产品品质。谢谢关注。

14. 想问下今年准备重点拓展哪些领域？

答:公司继续以新能源车企的增程、混动车型密封产品为突破口，扩大介入新能源车领域范围，继续提高新能源车板块收入；稳步向石化、船舶海工装备、制冷空调设备、机械设备、压缩机、泵类等多领域推广，向大密封行业突破发展，逐步实现行业多元化。谢谢关注。

15. 密封纤维板业务海外客户合作规模及未来增长潜力怎样？

答:目前公司已实现对日本、泰国等客户的批量供货，但相关销售占比仍相对较小。公司将持续积极拓展纤维板海外业务，力争实现进一步增长。感谢您的关注。

16. 针对“算电协同”公司有没有相关产品以及市场的布局？

答:公司已经跟国内各大主机厂进行深度合作，部分大缸径产品被广泛应用于数据中心的电力供应领域。谢谢关注。

17. 您好，请问25年新能源业务方面营收占比多少？

答:经过近几年的市场布局，公司已与多家新能源头部车企在新能源增程、混动车型等多个品类实现量产配套供货，业务增长明显，但因业务基数较小，目前新能源相关业务营收占比尚不足10%。公司将以此为契机加大新能源板块的研发投入与科技创新力度，以电池密封壳、增程器密封垫片、电驱系统与减速器系统用涂胶板、骨架橡胶垫以及电池隔热板等为突破口，加快新能源车市场渗透。谢谢关注。

	<p>18. 目前是否有海外设厂的具体调研或规划?</p> <p>答:针对当前国际市场需求,公司将择机实施走出去战略,目前仍处于调研和评估阶段,尚未有具体实施方案。公司将结合宏观经济形势、行业动态及客户需求变化,审慎推进国际化布局相关工作。感谢您对公司的关注。</p> <p>19. 贵公司领导们好!请问公司有向核电密封业务方向发展吗?</p> <p>答:公司目前没有核电密封领域的业务规划,感谢关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2026年04月08日</p>