

证券代码：301161

证券简称：唯万密封

上海唯万密封科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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）
活动参与人员	线上参与公司 2025 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2026 年 5 月 12 日下午 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员	董事长、总经理：董静 董事会秘书：刘正山 财务总监：陈仲华 独立董事：张瑞申
交流内容及具体问答记录	<p>Q1：公司 2025 年度经营情况还是不错的，贵司接下来在提高投资者投资信心方面有什么计划？</p> <p>A：尊敬的投资者您好，公司高度重视市值管理和投资者回报，将深耕主业、开拓创新，推动公司高质量发展；完善治理，保障全体股东特别是中小股东合法权益；加强信息披露，通过多元渠道增强投资者沟通；重视投资者回报，共享公司发展成果。未来，公司将坚持“多材料、多市场、多业务模式”战略发展规划，坚持材料、产品及应用技术的研究，围绕战略落地、提质增效、管理提升等重点积极拓展行业应用和业务领域。通过聚焦主业、创新驱动、优</p>

化治理、强化回报等举措，提升公司核心竞争力和投资价值。同时，公司也将积极响应市场变化，持续优化方案，确保在高质量发展的道路上稳步前行。感谢您的关注。

Q2: 目前公司业务主要聚焦在国内，想了解公司未来会不会加大海外渠道和客户的布局力度？

A: 尊敬的投资者您好，公司一直积极拓展海外业务，目前主要有三种方式：（1）加大同国际客户的合作，通过材料、产品的认证将产品供应到客户的全球工厂，比如客户“卡特彼勒、费斯托等”；（2）直接供应国外客户，包括前装主机客户及售后客户，目前主要涉及欧美、韩国、东南亚等诸多国家，主要涉及石油天然气、工程机械等领域；（3）海外投资建厂，目前已设立沙特工厂，利用本地化优势高效服务中东地区客户、逐步提升品牌国际影响力。感谢您的关注。

Q3: 公司接下来整体的发展重心，会放在哪些业务和市场方向上呢？

A: 尊敬的投资者您好，公司将重点发展以下方面：（1）不断深耕主业，着重发展石油天然气、工业自动化等领域的业务拓展，进一步提升市场份额；（2）不断开拓新业务，尤其关注半导体密封、机器人密封等领域的研究与投入：全氟醚材料相关密封产品正在客户端积极验证中，部分应用在半导体加工设备方面的产品已形成销售订单。于今年年初，公司联合外部投资者共同投资设立控股子公司广州唯万特芯材料科技有限公司，整合各方优势资源，专注于半导体设备密封件及其他相关产品的研发、生产与销售；机器人领域公司正在积极与行业头部优质客户开展协同研发，共同确定技术方案、供样测试，争取在各领域均取得阶段性进展；（3）在非密封产品方面，公司接下来重点

发展纺织机械领域例如摩擦盘、胶辊等产品的测试、销售和推广，不断丰富公司产品品类。感谢您的关注。

Q4: 公司目前核心的密封产品，主要覆盖哪些应用场景和下游行业呢？

A: 尊敬的投资者你好，公司目前核心的密封产品主要覆盖工程机械、石油天然气、通用机械、气动及工业自动化、煤矿机械、农业机械、半导体等领域，感谢您的关注。

Q5: 今年在新品研发和产品结构优化上，有没有重点推进的方向呀？

A: 尊敬的投资者您好，公司将以市场痛点为创新起点，强化研发创新，培育核心技术优势公司将持续加大研发投入，重点拓展新产品、新业务的应用；优化研发流程，缩短新产品产业化周期，加强知识产权管理，以高质量研发驱动新业务实现实质性突破，为公司中长期增长注入强劲动力。感谢您的关注。

Q6: 今年在海外市场拓展与品牌出海方面，有没有新的规划呀？

A: 尊敬的投资者您好，公司在巩固现有国际市场的基础上，重点突破亚洲区域、北美区域和中东地区的销售布局，设立本土化服务网点与仓储中心。同时深入研判目标市场的法律法规、环保标准及文化差异，全面提升品牌的国际行业影响力。感谢您的关注。

Q7: 公司在生产与运营环节，主要通过哪些方式控制整体成本费用呢？

A: 尊敬的投资者您好，公司全面推精益管理，加强采购管理，优化业务流程，加强生产技术与工艺管理，提高产品质量与效率，降低产品生产成本，不断提升经营管理与

业务运营效率。公司注重数字化建设，搭建数据可视化看板，同步生产情况，构建经营管理分析报告体系，推动形成以数据为驱动的科学决策模式；重点打通覆盖总部、各子公司的业务端和财务端的数字化系统，逐步解决多源整合难等问题，提升数据汇聚处理能力，有效提升运营智能化水平与生态协同效率，全面增强运营与管理效能。感谢您的关注。

Q8：公司目前海外业务，主要覆盖哪些国家和地区市场呢？

A：尊敬的投资者您好，目前公司及子公司产品主要覆盖欧洲等国家、美国、中东地区、韩国及越南、泰国、新加坡等东南亚诸多国家，感谢您的关注。

Q9：公司近几年的研发投入，主要聚焦在哪些方面呢？

A：尊敬的投资者您好，公司近几年的研发投入主要聚焦在各主要业务领域的新产品方面，未来将加大对油气领域、半导体领域、机器人领域及非密封产品领域的研究与投入，在深耕主业、丰富产品品类的同时为公司中长期增长持续注入强劲动力。感谢您的关注。

Q10：收购上海嘉诺之后，业务协同的效果目前展现得怎么样呢？

A：尊敬的投资者您好，完成对上海嘉诺 100%收购后，目前公司已实现了较好的业务协同效果：（1）在技术材料方面：公司已成功构建多材料应用体系，完善了基础材料体系布局，能够支撑开发其他“形态”的密封产品，具备进一步拓展新的应用领域的的能力；（2）在运营管理方面：满足了公司管理和业务发展的需要，能够对团队、业务、技术、财务、文化等全方面资源进行深度整合，充分发挥协

	<p>同效应；通过对内部系统做统一规划，强化了各部门之间的赋能和支持，逐渐提升整体管理及运营效率；同时也拓宽了公司销售渠道、帮助公司覆盖更多业务领域，丰富了公司密封材料技术及产品类型，有效提升了公司的核心竞争力。且 2024 年度、2025 年度上海嘉诺均实现业绩承诺，经营发展符合预期。感谢您的关注。</p> <p>Q11：目前工业密封件行业整体的发展趋势，主要集中在哪些方向呀？</p> <p>A：尊敬的投资者您好，当前国内工业密封件行业随着中国工业化水平提升与经济全球化深入，在材料研发和应用方面已取得重要进展，主要集中在国产化、下游行业发展同步拓展等方面，且越发重视基础材料与应用技术的升级，行业优势也会逐步集中。公司具备多品类基础材料改性及应用研发能力，具有丰富的应用技术能力，能够适配不同下游客户的多元需求，感谢您的关注。</p> <p>A12：工程机械、油气装备的需求变化，对密封件行业影响大吗？</p> <p>A：尊敬的投资者您好，工程机械、油气装备的需求变化对公司所在密封件行业影响较大，两大领域均是公司密封产品的核心应用下游，行业需求变动会影响相关密封产品的市场需求变化。公司持续关注市场需求变化，不断优化产品结构，持续拓展新产品、新业务，加之政策支持及经济的向好发展，公司对未来发展充满信心。感谢您的关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文</p>	<p>无</p>

档等附件（如有，可作为附件）	
----------------	--