

# 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：2026-004

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	投资者网上提问
时间	2026年5月15日（周五）下午 15:00~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式参加投资者网上集体接待日活动
上市公司接待人员姓名	1、董事长 公维军 2、副总经理、财务负责人、董事会秘书 隋胜强
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1. 冰轮环境拟控股后，公司相关领域订单是否明显增加？是否已进入实质性采购阶段？冰轮入主会否改变公司原有的客户中立性（如对潍柴等核心客户的供应关系）？未来 IDC 业务收入占比是否有量化目标？</p> <p>你好，双方已存在业务往来，冰轮环境入主后，双方业务协同发展将更加稳定，“客户与市场双向打通”，冰轮的化工、新能源项目资源可能为密封科技拓展新客户，而密封科技原有客户也可能反向带动冰轮业务，可以为新老客户提供更加全面的服务。</p> <p>公司的主要产品包括密封垫片、隔热防护罩等密封制品和材料，下游客户涵盖汽车、发电、通用机械等领域。虽然公司不直接掌</p>

	<p>握客户设备的具体应用领域（如液冷、数据中心等），但公司长期与国内各大主机厂进行深度合作，部分大缸径产品已用于数据中心用电力设备。谢谢！</p> <p><b>2. 2025 年经营现金流/营收仅 17.84%，低于同行。请问这是客户延长账期还是接受了更多商票？2026 年是否有明确的内控指标（如将应收账款周转天数压缩至 XX 天以内）来改善造血能力？若不改善，会否因现金流紧张而增加负债？</b></p> <p>你好，公司的应收账款控制一直处于行业内较好水平，严格执行公司账期考核政策，货款回收非常及时，货款回收方式一般包含现金、银承以及个别资质信誉好的大型客户开具的商票，其具体比重会根据客户的银行授信额度充足程度有所调整，因此，单纯看现金流/营收数值并不能客观反映公司的客户账期情况；公司也会根据库存票据（银承、商票）的情况，合理调整向供应商付款的具体品种，因此，公司现金流状况很好，不会影响公司的正常运营，暂无增加负债的必要。谢谢！</p> <p><b>3. 同行唯万、富士密封已同步提价。在股价上涨 15%、PE 接近 39 倍的背景下，公司 35.2%的毛利率中有多少来自技术壁垒溢价？面对下游年降压力，公司将“跟随提价保毛利”还是“维持原价抢份额”？守住 30%毛利率红线的底气何在？</b></p> <p>公司的毛利率波动，受上游原材料价格波动、公司产品市场价格调整以及产品结构等多种因素的共同影响，公司通过预判市场，对部分主要原材料进行了战略储备，有效缓解了部分化工原料短期成本上涨的压力；持续优化生产工艺，提高材料利用率，进一步消化成本压力；不断开发新产品调整公司产品结构等综合手段，平滑下游客户的年降政策对公司毛利率的影响。几年来，公司的毛利率水平基本保持在稳定的水平。感谢关注。</p>
附件清单(如有)	
日期	2026-05-15