

证券代码： 002708

证券简称： 光洋股份

常州光洋轴承股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2023-002 号

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" 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	参会投资者（排名不分先后）： 华安证券、华福证券、国信证券股份有限公司、东海证券、国新证券股份有限公司、东北证券、中银国际证券股份有限公司、东吴基金管理有限公司、工银瑞信基金管理股份有限公司、银华基金管理股份有限公司、国联基金、上海贵舜私募基金管理有限公司、上海府右基金、上海国泰君安证券资产管理有限公司、上海佐誉资产管理有限公司、华宝信托有限责任公司、湖南迪策投资有限公司、国海创新资本投资管理有限公司、苏州一典资本管理有限公司、常州投资集团、常州科教城投资发展有限公司、颐和银丰投资管理有限公司、磐稳投资、常州信辉创业投资有限公司、田彩艮。 上市公司接待人员： 董事长：李树华先生；董事、总经理：吴朝阳先生；董事、财务总监、董事会秘书：郑伟强先生；证券事务代表：沈霞女士；投资总监：唐署程先生。
时间	2023年9月20日
地点	公司会议室
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	本次调研以现场参观和会议的方式举行，公司管理层介绍公司业务布局以及此次特定对象发行项目进展情况，并回复了投资者的提问。主要交流情况如下：

一、公司情况介绍

1、业务布局

公司传统业务主要是传统机械加工汽车零部件，包括轴承、齿轮和轴类零部件，包括汽车用滚针轴承、圆柱/圆锥滚子轴承、深沟球轴承、轮毂轴承、同步器中间环等汽车精密轴承及相关零部件。公司齿轴类和轴承类业务集中于汽车行驶系统、传动系统和驱动系统，主要是变速箱、轮毂、电机、减速箱等总成。

近几年顺应汽车智能化、电气化发展趋势，公司对发展战略、业务布局进行重新规划，主要为几方面：第一，在传统汽车零部件领域全力开拓新能源汽车客户，公司紧抓新能源汽车发展机遇，积极拓展新能源汽车项目，顺应“碳达峰、碳中和”的总体目标要求，在新能源汽车传动系轴承、轮毂轴承单元、同步器、行星排、空心轴、滚珠丝杠等高精度、高性能产品方面取得较大突破与进展，与头部新能源汽车厂商、电驱动、三合一及自动变速器等主机厂建立了非常紧密的合作关系。第二，积极布局汽车电子。汽车电气化、智能化过程中汽车电子的增量空间非常大，公司控股子公司威海世一原是全球头部 FPC 生产厂商韩国 SI FLEX 株式会社全球最大制造基地，主要业务为软硬结合电路板的研发、设计、生产与销售。产品下游主要应用于手机、智能穿戴、平板电脑、汽车电子及其他消费电子等终端设备的显示模组、触摸模组、摄像模组、指纹模组等方面，其中显示模组为其主要应用方向，终端客户主要为手机厂商和汽车厂商等。目前威海世一在立足消费电子类高精密度刚挠结合板基础上，全力拓展车用印制线路板业务，切入方向包括车载摄像头、车载激光雷达、智能座舱显示屏所需的软硬结合板产品以及新能源车电池模组中的集成母排（包括软性印制电路板）产品等。截至 2022 年末威海世一已取得 29 家客户的供应商代码，2023 年其将根据整体业务发展预期，全力降本增效，提升业务规模的同时控制业务亏损，形成日常经营的良性运转。第三，立足汽车，走出汽车。在重点开拓汽车领域的同时也在全力开拓机器人零部件市场，目前在减速器用交叉滚子轴承、RV 组合轴承等产品领

域已经实现了批量配套。

2、发行项目情况

公司此次向特定对象发行股票申请已于 9 月 4 日获得中国证券监督管理委员会同意注册的批复，本次募投项目“年产 6,500 万套高端新能源汽车关键零部件及精密轴承项目”涵盖“新能源汽车三代轮毂轴承单元”、“新能源汽车精密高速球轴承”、“新能源汽车精密锥轴承”、“新能源汽车精密冲压角接触球轴承”和“新能源汽车线控制动系统丝杠轴承单元”五大类产品，五大类产品由 66 个子项目产品组成。针对本次募投项目，公司于 2021 年度已获得定点函的项目为 30 个，2022 年度获得定点函的项目 26 个，2023 年度获得定点函的项目 9 个，另外 1 个项目由于客户对认证流程的特殊要求，公司已完成前期工作并交付 A 样尚未定点，预计将于 2023 年度完成项目定点。本次募投项目产品的客户主要涵盖比亚迪、大众、蜂巢传动、富临精工、奇瑞、吉利、博格华纳、理想等新能源汽车产业链知名企业，基于历史经验以及各项目的进展情况，预计项目将陆续于 2023 年度（T2）、2024 年度（T3）完成 SOP，并于 2025 年度（T4）全部进入 SOP 阶段。

二、提问交流

1、公司未来业务增量情况？

答：主要业务增量包括围绕电驱动球、锥轴承，高转速球轴承和低摩擦阻力的圆锥滚子轴承系列；新能源轮毂轴承，轻量化应用、滚珠丝杠、行星排、空心轴、机器人减速器轴承；高精度圆锥轴承、滚针轴承等。未来增量业务的主体也是本次募投项目，全部达产之后，增量业务规模在 16 亿左右。

2、核心客户的项目情况？

答：公司核心客户包括大众、吉利、比亚迪、理想、法士特、美国伊顿、ZF、博格华纳、麦格纳等。核心产品包括电驱动轴承、轮毂轴承、滚针轴承、滚珠丝杠等汽车零部件。滚珠丝杠初始主要用在汽车上，最先与汽车客户进行对接开发，目前已实现小批量供货。

3、轮毂轴承的产能规模？

答：目前轮毂轴承的主要产能建设已经大部分完成，正在批量爬坡阶段。

4、收入和净利润率的展望

答：净利润率是公司核心的关注点，目前主要围绕新定点业务的尽快上量和 FPC 业务尽快扭亏，随着收入的不断上涨，净利润率将得到提升。今年是修复的过程，明年随着新业务的持续上量，毛利将恢复到较正常水平。

5、滚珠丝杠、电驱动轴承净利润率是否高些？

答：目前滚珠丝杆尚在小批量生产阶段，毛利不具备参考性。电驱动轴承的毛利相对技术要求较高，也属于国产替代的重点领域，毛利水平相对较高。

6、公司对售后市场的布局情况？

答：目前公司业务布局以设计研发、生产组织模式围绕 OEM 为主，同时兼顾终端客户需求。

7、今年新能源业务占轴承收入的比例？

答：今年新能源业务占比预计会接近 30-40%，公司近几年定点的项目多数为新能源汽车项目，随着新能源定点项目的逐步放量，预计明年占比接近 50%。

8、FPC 业务的布局情况？

答：FPC 业务的发展策略前期以消费电子为基本盘，借助母公司的资源优势切入汽车电子和机器人感知领域。现阶段还是先依靠消费电子市场达到适当的规模，形成良性的运转状态，所以会以消费电子业务为主，后续计划消费电子和汽车电子业务各占一半。

9、FPC 收入攀升来源？

答：目前以手机端业务为主，通过摄像头模组客户及显示模组客户等为手机终端客户服务，包括国际上的三星及国内明星高端手机客户等，主要配套摄像头及显示模组软板及软硬结合板等产品，项目上量的速度较快，业务收入相比去年已得到有效提升。

10、威海世一被收购后客户结构有否变化？

答：收购前威海世一核心客户主要为三星和国内头部手机终端厂商，三星业务占比 80%左右。收购前威海世一自身直接拥有的供应商代码并不多，主要是代工或来料加工为主，收购后公司重新开发新客户，建立自己的客户体系，去年成功进入三星供应链体系，为韩系摄像头模组厂直接供货；也与国内各大摄像头模组公司建立了业务合作关系，为国内明星高端手机终端客户配套电路板。同时公司也全力拓展车用印制线路板业务，包括车载摄像头、车载激光雷达、智能座舱显示屏所需的软硬结合板产品以及新能源车电池模组中的集成母排（包括软性印制电路板）产品等。

11、威海世一主要核心竞争力情况

答：威海世一业务优势主要体现在可以量产任意层互联的高阶多层盲埋孔软硬结合板，其生产工艺复杂且工序较长，有很强的技术壁垒。此技术主要集中在韩国、日本、中国台湾等少数企业，威海世一之前作为头部手机终端厂商所用高端电路板的供应商，在产品研发和生产工艺等方面积累了大量经验和技術。

12、公司产品销售定价情况，产品毛利低的原因，未来如何改善？

答：公司产品定价主要是经过内部核价通过项目竞标最终由市场来确定，公司会根据项目定价分配整个内部成本构成来保证产品毛利率。一般汽车轴承领域产品毛利率约为 20-30%，近年来公司毛利相对较低主要有以下几个方面：

一是近年来新项目开发较多，新品上量需要一定过程，产能不饱和情况下毛利还没有达到正常水平，后续随着批量生产毛利率会回归正常水平。二是钢材等原材料前面几年持续高位运行，成本端受到一定冲击；三是商用车市场的冲击较大，尤其是去年商用车市场大幅下滑，作为上游供应商，整体业务量受到很大冲击，影响公司毛利。

针对产品毛利率低的情况，公司近几年持续推进转型升级，一方面优化客户结构和产品结构，围绕国产化替代，提升公司利润空间；另一方面公司也从各个环节全力以赴降本增效，提升利润率水平。

13、有哪些因素促使公司经营业绩能实现反转？

	<p>答：近几年公司汽车零部件业务下滑且出现亏损主要为下游市场受汽车行业政策和汽车厂商需求变化影响较大；产品销量及价格变动下降幅度较大，导致营业毛利、毛利率持续下降。前几年公司发现自身存在的问题，也看到未来发展趋势和业务机会，因此做了大量布局和投入。2021 年至今公司取得新的客户项目定点近 70 个，其中有 59 个将于今年和明年达到量产状态，这些新项目的逐步上量，会对公司整体业务提振形成有效支撑。</p> <p>14、轴承销售单价区别大的原因？</p> <p>答：不同产品之间规格、大小差异很大，价格差异就比较大。</p> <p>15、轴承产品原材料成本占比情况</p> <p>答：不同的轴承占比不同，例如轮毂轴承原材料占比超过 50%；滚针轴承因为规格较小，占比会在 30%左右，总体产品原材料占比 50%左右。</p> <p>16、产品年降规律？</p> <p>答：汽车行业会有一些年降的情况，但也不是所有产品都有年降，如果有年降通常也会符合量产爬坡的整体上量情况。</p> <p>17、管理团队是否有股权激励</p> <p>答：公司已实施 2021 年股权激励计划，后续随着公司进一步发展，也可能会根据需要择机考虑。</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、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>