

苏州轴承厂股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、 投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他（线下调研）

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2025年1月8日

活动地点：苏州轴承厂股份有限公司第一会议室

参会单位及人员：招商基金管理有限公司、东吴证券股份有限公司

上市公司接待人员：公司董事、董事会秘书、财务负责人：沈莺女士

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1：近几年，公司营收及利润增长的主要原因是什么？

回答：公司营收增长主要得益于以下几方面因素：一是稳步推进科技创新，国产替代、自主可控产品增加，产品结构迭代升级，高附加值产品销量增加；二是持续推进全面预算管理和降本增效，加强技术改造和工艺改进，提升生产效率和产能，推动产品毛利率提高；三是受美元、欧元兑人民币汇率升值影响，助推利润增加。

问题 2：公司下游汽车产业主要客户有哪些？

回答：公司目前汽车行业大客户主要有博格华纳、博世、采埃孚、蒂森克虏伯、华域汽车、耐世特、麦格纳、吉凯恩、安道拓、上汽变速器等客户。

问题 3：从燃油车转型到新能源汽车，滚针轴承的使用情况？

回答：公司轴承在汽车配套市场的应用主要是转向系统、制动系统、扭矩管理系统、新能源车电驱系统、智能座椅系统、传动系统、发动机系统、变速箱、空调系统等。公司发动机、变速箱配套业务占比不大，从燃油车切换到新能源车对公司滚针轴承使用情况来说没什么大的影响。

问题 4：公司汽车零部件国内和国外市场哪个增量较快？

回答：国外市场增量更快。

问题 5：公司产品在国内自主品牌汽车中占比多少？

回答：公司汽车配套领域的终端客户主要是国外中高端汽车厂家，国内自主品牌占比相对较低。

问题 6：汽车行业客户有没有年降问题？

回答：一般汽车行业客户有年降要求。公司每年都积极研发新品，迭代升级，降价对营收利润影响较小。

问题 7：公司与国内竞争对手的差异及主要优势？

回答：目前，公司已成为国内滚针轴承领域品种最多、规格最全的专业制造商之一，属于国内滚针轴承行业的头部企业。国内主要竞争对手包括江苏南方精工股份有限公司和常州光洋轴承股份有限公司等，大家各有特点，差异化竞争。

公司坚持走“专、精、特、新”的发展道路，重点开发国际中高端客户的配套产品，多年来形成了如下的竞争竞争优势：①技术与研发优势；②质量与品牌优势；③客户优势；④营销网络优势；⑤管理优势。公司将继续加大科技创新，实现产品结构迭代升级，努力开拓新市场、新领域。

问题 8：工业机器人产品主要运用于哪个部分？

回答：公司滚针轴承产品在工业机器人领域主要配套 RV 减速机，应用于工业机器人的关节部分。

问题 9：公司未来 3-5 年规划目标？

回答：公司正积极研讨制定“十五五”发展规划。

问题 10：滚珠丝杠行业是否考虑介入？

回答：公司长期专注滚针轴承主营业务，未来产品规划将根据公司战略向其他相关产业链延伸，并及时公告相关情况。

特此公告。

苏州轴承厂股份有限公司

董事会

2025 年 1 月 9 日