

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： 2022-002

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	富安达基金：朱义                      钦沐资产：张文华、赵一鸣 金元顺安基金：李子若                中银国际资管：李娜 嘉实基金：刘智琪                      华夏基金：连骁 江渡资本：陈超 安徽国富产业投资基金：车翔 民生证券研究院：邵将、张永乾、郭雨蒙
<b>时间</b>	2022年9月1日
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	1、董事、财务总监、董事会秘书郑伟强； 2、证券事务代表沈霞； 3、证券事业部樊丽萍、唐署程。
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>一、介绍公司基本业务布局情况</b></p> <p>公司业务传统主要聚焦在汽车传动系统上的轴承类和齿轴类产品，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。公司自2020年开始全力开拓新能源汽车项目，经过几年的努力，已经与大部分头部新能源整车厂、主机厂达成相应合作，公司产品广泛应用于新能源汽车的电机、减速机等传动系统总成中，同时也在加快开发汽车智能化关键机械组件等产品。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</p>

非常大。公司 2020 年 12 月底收购威海世一电子有限公司，其原是全球头部 FPC 生产厂商韩国 SI FLEX 株式会社全球最大制造基地，在柔性线路板以及软硬结合板领域的研发和技术水平都处于全球领先地位，主要经营 FPC 电路板业务，主要终端客户为手机和汽车厂商。后续公司将充分利用威海世一在消费类电子产业链积累的完整韩系高精精密软板和软硬结合板技术，依托公司在汽车产业链各种资源的积累迅速切入汽车电子市场。第三，立足汽车，走出汽车。在重点开拓汽车领域的同时也在积极关注智能机器人、高端工程装备等领域，目前也有一些配套客户产品。

## 二、介绍公司 2022 年半年度业绩情况

从业务发展的角度，公司今年上半年各方面都正常推进并都达到预期水平，与比亚迪等核心客户的合作项目甚至超出预期，为后续公司业务规模再上一个新台阶奠定了坚实基础；从财务数据的角度，半年度财务指标表现不理想，主要是受疫情、商用车周期下滑、原材料价格高位运行等不利因素影响。但这些都是短期因素，目前整个汽车工业已经完全恢复正常，6 月份起各主要客户的订单逐渐恢复，后续随着各项新定点业务逐步起量，包括威海世一电子产能爬坡顺利进行，预计后续会给公司业绩带来有力支撑。

总体来说，目前公司呈现外冷内热的情况，公司业务定点多、开发进度符合预期，但受短期不利因素的影响业绩表现还未体现，但随着新能源汽车业务快速发展，公司未来业绩可期。

## 三、问答环节

**1、公司轴承、毛坯加工件毛利率下滑以及同步器行星排毛利率提升的因素有哪些？后续的应对措施，未来能达到的盈利水平？**

**答：**（1）公司轴承产品毛利率出现短期波动，一方面受疫情和商用车市场下滑等多种因素影响，公司收入规模和产量下降，致使产品单位成本上升，同时产品原材料从去年开始至今年上半年高位运行等因素也会影响毛利率水平。（2）自公司 2015 年完成收购天海同步后对其进行战略转型，转型过程中存量业务下降，增量业务需要一个上量

的过程，所以整体收入规模有所下滑，同时叠加原材料价格上涨，导致毛利率出现下降。但天海同步在齿轮制造领域处于行业前列，后续在行星传动系统、减速器总成及各项新能源汽车齿轮业务上将有所表现，从而稳步推高天海同步的市场地位和业务规模。目前随着天海同步收入规模逐步攀升，产品毛利率也开始回升。（3）后续公司将通过开展各项降本增效工作、不断优化提升加工工艺水平，在满足性能和质量的要求下积极全力控制成本，同时随着新能源汽车各种新品开发上量、收入规模的提升、产品结构优化调整，公司固定成本将不断摊薄，对产品毛利率也会有较大贡献。

**2、能否分享公司现在所处的主业在国产替换遇到怎样的边际变化？目前公司业务量比较饱满、新能源业务占比逐步提升，在此过程中整个市场环境和车企主要考量哪些节点？**

**答：**新能源汽车的迅速崛起，带来了整个汽车产业链重构的机会，国内汽车零部件企业在产业链重构的机遇中都有机会获得更多的产品定点和市场份额。就公司情况而言主要是以下几方面：第一，公司在转型过程中各项产品研发和资源投入更为快速、更为坚决。公司 2020 年制定新的发展战略后，全力以赴拓展新能源汽车市场，受益于公司转型速度、高效的对接服务以及产品开发能力，在各新能源汽车零部件项目上均取得较大成功，获得了较高的市场份额。第二，公司过去几十年积累的技术开发能力和先进制造水平，成功配套大众等核心客户，通过了各类厂商供应链的严格审核认证，在后续其他产品和客户的开发过程中起到很多助力作用，帮助公司更快、更多获得新能源汽车客户的认可和项目机会。第三，在汽车电气化和智能化的过程中汽车电子市场增量非常大，公司也正在积极布局车载 FPC 领域，切入汽车电子业务。第四，从客户的角度而言，随着规模的扩张也需要建设相对更加安全可靠的供应链体系，而公司也确实能够为客户提供更具性价比的产品和更加高效及时的服务。

**3、公司布局的汽车 PCB 板业务价值量要高于轴承业务，能否梳理一下公司传统主业的单车价值量，还有新的汽车电子单车价值量的**

	<p><b>空间？</b></p> <p><b>答：</b>不同车型使用的产品不一样，就公司传统主业机械加工零部件而言，如果一辆车都使用公司产品（例如电机轴、传动轴、空心半轴、变速箱或减速器中各类轴承类、齿轮类产品、轮毂轴承等）单车价值量可能在 2,000 元左右。车用 PCB 板空间相对大一些，有统计数据显示，传统燃油车的 PCB 板单车价值量约 800 元，随着汽车电气化和自动化过程，电气化将带来非常大的增量空间，车载 PCB 板的单车价值可能会上升到 4000-6000 元。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 9 月 1 日