

证券代码：430418

证券简称：苏轴股份

公告编号：2023-038

## 苏州轴承厂股份有限公司

### 关于接待机构投资者调研情况的公告

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。

苏州轴承厂股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年7月10日接待了10家机构的调研，现将主要情况公告如下：

#### 一、 调研情况

调研时间：2023年7月10日

调研地点：公司行政大楼第一会议室

调研形式：现场调研

调研机构：中金国际金融股份有限公司、上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）、上海混沌投资有限公司、中科沃土基金管理有限公司、WT Asset Management Limited、上海东恺投资管理有限公司、Comgest Far East Limited、交银施罗德基金管理有限公司、Platina Capital、上海名禹资产管理有限公司

上市公司接待人员：董事、董事会秘书兼财务总监沈莺女士

#### 二、 调研的主要问题及公司回复概要

**问题一：公司是否有转板的想法？**

**回答：**

要结合市场等因素的变化，评估公司更适合哪个板块。公司在资本市场的成长发展与股转系统和北交所同频，先后成为股转系统扩容后首批挂牌企业，创新层首批晋层企业、精选层首批晋层企业和北交所首批上市公司。股转系统和北京证券交易所对公司给予了充分的指导和优质的服务。公司目前没有转板的考虑。

**问题二：公司2022年和今年一季度盈利能力提升比较明显，原因有哪些？**

**回答：**

公司2022年归属于上市公司股东的净利润同比增长32.49%，今年一季度归属于上市公司股东的净利润同比增长53.56%，主要得益于产品结构优化，高附

加值产品销量增加,同时持续推进全面预算管理和降本增效,提升内部管理效能,带动了毛利率上升。

**问题三:下游客户分布及占比,汽车市场传统能源车和新能源车哪个占比更大,公司是否给主机厂直接供货?国外主要市场在哪个区域。**

**回答:**

公司下游客户主要分布在汽车、工业自动化、高端装备、机器人、工程机械、电动工具、减速机、液压传动系统、航空航天和国防行业等。

传统能源车配套业务占比较大,公司也在加大推进新能源汽车配套业务。

公司在汽车市场的主要客户是全球知名的汽车零部件制造企业,主机厂一般不会直接从公司定点或采购,但会关注或参与新产品的开发过程;此外也存在主机厂向汽车零部件企业指定由公司作为供应商的情况。

公司国外市场主要在欧美地区。

**问题四:滚针轴承核心壁垒在哪里,公司是否会向其他轴承领域延伸?**

**回答:**

滚针轴承研发生产技术较为复杂且不断更新,整个生产过程涉及材料学、系统工程、动力学、摩擦学等多门学科知识,工艺水平要求较高。公司每年有较多的研发投入,持续深耕与滚针轴承关联的基础技术、研发技术、制造技术、检测与测试技术。此外,全球汽车工业专业化生产的趋势已逐渐形成,配套模式已经形成相对稳定的多层级供应商体系。汽车零部件供应商及各层级供应商,必须具备较高研发技术水平,参与并承担汽车零部件产品的研发设计、制造、检验和质量保证。公司历经 60 多年的成长发展,在滚针轴承研发领域有丰富的技术积累和经验诀窍。公司长期专注滚针轴承主营业务,未来向其他轴承领域的延伸也会基于主营业务在技术、工艺、营销等方面的优势。

**问题五:减速机配套产品是供给减速机制造商?是否有向国外的减速机供应商供货。**

**回答:**

是的,减速机配套轴承属于拓展中的新业务领域,目前还没有向国外的减速机制造商供货。

**问题六:公司销售的产品现在使用在新能源汽车和传统燃油汽车上的占**

**比？未来的趋势是个什么样的？公司有没有在新能源领域的规划发展方向？**

**回答：**

新能源汽车配套需求量目前占比不高但在逐步增加，新能源汽车的普及尚需时日，并且混动新能源车型也将长期存在，传统燃油车市场仍会延续。目前公司产品在燃油车市场的发动机、变速箱等部件的占比还不大，市场拓展空间仍然巨大。在传统车向新能源车发展过程中，苏轴股份将立足“专精特新”的定位，积极探索新的市场业务机会，相关产品也会随着市场发展作适当调整。

**问题七：滚针轴承和球轴承的应用场景有什么不同？为什么没有开拓球轴承市场？**

**回答：**

滚针轴承是线接触、载荷大；球轴承是点接触，转速快。

球轴承领域从业企业多，竞争比较激烈。公司如果遇到兼具滚针轴承和球轴承的打包项目，会与球轴承领域的友商合作。

**问题八：公司未来增长点在哪些领域？**

**回答：**

公司未来主要增长点在汽车、航空航天、国防、高端装备、工业自动化、机器人等。

**问题九：公司的出口欧美为主，当年是抓住了什么契机，采取了哪些举措？**

**回答：**

公司很早就注重走出去拓展海外市场，经过努力取得了博世的供货资格，性能与竞品相当，价格更有优势，协同比较顺畅，形成了良好的口碑效应，其他欧美公司也逐步接纳认可了公司的产品和品牌。公司逐步成为诸多全球 500 强汽车零部件企业的全球供应商。

**问题十：公司产品销售周期和付款方式。**

**回答：**

公司生产周期有长有短，大部分客户长期合作，会提前把需求预测提供给公司，以便连续生产连续交付。应收账款账期一般不超过 90 天。

**问题十一：公司的销售渠道是直销、经销？销售人员的考核标准？**

**回答：**

公司的销售渠道是直销。有收入、回款、应收账款、发出商品、新客户新产品和利润的考核。

**问题十二：公司是否会主动做参加展览活动？**

**回答：**

公司国内外大的行业展览都会参加。

**问题十三：出口美国是否有关税？公司如何处理？**

**回答：**

公司出口美国是加征关税的，公司对出口美国加征的关税处理方法根据客户的不同，处理方式也有所不同。加征关税的部分由客户承担一部分。

**问题十四：价格体系上材料成本占比较高，材料价格上涨较大的情况下，怎么跟客户谈价格。**

**回答：**

根据协议，如果协议没有锁死价格的话，公司提交材料涨价依据，客户适当补差价。如果协议锁死价格的话，材料价格上涨的成本由公司承担。

**问题十五：跟海外企业相比，成本和价格有什么差异？**

**回答：**

结合产品分析，有些产品国外企业技术工艺成熟、规模效益更好，成本可能更低；定制产品和同等产能规模产品，因为人工成本、生产连续性、设备成本等因素，公司价格更有竞争力。

特此公告。

苏州轴承厂股份有限公司

董事会

2023年7月12日