

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： 2024-001 号

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	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 独立董事：顾伟国先生 通过线上方式参与公司 2023 年度业绩说明会的投资者
时间	2024 年 5 月 8 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”
形式	网络远程
交流内容及具体问答记录	<b>投资者提出的问题及公司回复情况</b> 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： <b>1、您好，请问公司提高生产线自动化水平后将对生产效率，费用等产生怎样的影响？</b> 答：感谢您的关注。2023 年度公司成功实施向特定对象发行项目，未来公司将根据募投项目计划合理利用募集资金进行募投项目的投资，持续提高产线设备的自动化和智能化水平，在稳定提高产品质量的基础上提高生产效率，通过规模化生产降低生产成本和费用，提高公司盈利能力。谢谢！ <b>2、公司在新能源汽车零部件领域的布局如何？随着新能源汽车市场的快速增长，公司计划如何进一步扩大在这一领域的市场份额？</b> 答：感谢您的关注！公司围绕新能源汽车的战略方向，充分把握新能

源汽车快速发展的市场机遇,公司 2023 年度实施了特定对象发行项目,除补充公司流动资金外,募集资金主要用于高端新能源汽车关键零部件及精密轴承项目,项目达产后凭借先进的装备和技术,利用进入新能源头部客户的先机,扩大公司优势产品生产规模,巩固和提升公司的新能源市场配套份额与市场地位,并通过高技术、高质量与规模化生产提升公司盈利水平,为实现公司战略发展目标提供有效保证。谢谢!

**3、尽管公司 2023 年营业收入增长显著,但净利润仍为负值,背后的主要原因是什么?公司计划采取哪些措施改善盈利状况?**

答:感谢您对公司关注!近年来公司持续进行转型升级,加大研发投入力度,加快市场开拓及产能建设,2023 年公司营业收入增长显著,但威海世一电子尚处于爬坡量产阶段,利润出现战略亏损。公司将持续开拓新市场与新客户,进一步提高收入规模,同时积极推进降本增效,改善经营业绩:推行集团一体化规划与布局,实施集团式一体化管控,共享优势资源,降低管理成本;优化项目管理流程,提升管理质量水平;快速提升研发能力,满足公司中高端客户新项目、新产品的研发与验证要求,提高产品技术含量与附加值,提高公司盈利能力。谢谢!

**4、公司在新能源汽车零部件研发方面取得了哪些具体突破?这些技术如何帮助公司客户实现产品性能的提升?公司如何保持并扩大在专利和技术积累方面的领先地位?是否有计划与其他企业或科研机构合作,共同推进技术创新?**

答:您好!公司紧跟新能源发展战略,加大研发投入与技术创新,积极参与国内外汽车零部件的创新升级、进口替代、以及零部件轻量化的同步开发与联合设计,获得切入新能源头部客户的先机,为大众、比亚迪、斯堪尼亚、戴姆勒、北京奔驰、理想、蔚来、零跑、一汽、东风、重汽、长城、吉利、广汽、长安、奇瑞、麦格纳、博格华纳、ZF、伊顿、纳铁福等国内外知名新能源与燃油汽车及零部件制造商开发出高精密、高可靠性、轻量化的轴承、同步器、空心轴/高压共轨轴、

行星排等产品，成功地替代进口并实现国产化批量生产。公司将围绕智能电动发展趋势，持续加大研发投入，加强产学研合作力度，充分利用外脑资源，加快技术创新，巩固并稳步提升公司在新能源汽车零部件市场的技术水平与行业地位。谢谢！

**5、在国内外市场竞争日益激烈的背景下，公司如何保持与现有客户的关系，并吸引新客户？是否有特定的市场开拓策略？**

答：您好！多年来，公司充分利用丰富的客户资源以及研发、质量、成本与服务等优势，深度绑定中高端客户，做大做强业务规模，提高与合作客户的黏度；同时利用现有客户配套资源和全球采购平台，加快拓展海外客户与市场，寻求新的增量空间；同时我们立足汽车、走出汽车，利用公司汽车零部件产品的技术、质量与管理优势，快速拓展机器人、高端工业装备等新的应用场景。

**6、在智能制造和数字化转型方面，公司有哪些具体的实施计划和时间表？如何衡量这些升级对生产效率和成本控制的改善效果？**

答：您好！感谢您对公司的关注与支持。近年来，公司加快信息化建设与智能化转型的规划与投入，通过智能车间的规划建设，提高新项目产品的项目管理、质量保证与生产管理的能力，为制造业提供完备可靠、先进适用、安全自主的信息技术支撑，提高生产效率、优化产品质量、降低生产成本，提升市场竞争能力与客户信赖度，推动公司快速驶入高质量发展轨道。

**7、公司在推进国产化替代和切入高端新能源智能电动项目方面的具体步骤是什么？预期这些战略将如何影响公司的产品结构和盈利能力？**

答：您好！公司全面推进技术创新，加快产品结构调整，加大新产品开发力度，积极拓展新能源汽车项目，在稳住现有存量业务的基础上，以国产化替代为突破口，向中高端、电动化、智能化、轻量化等方向转型升级，公司已实现了为头部新能源车企批量配套或小批量供货轮毂轴承、导电轴承，碳刷、电驱系统球锥轴承、空心电机轴、齿毂组件等产品，并有诸多新能源项目产品获得重点客户的定点开发。未来随着新能源项目的逐步批产提量，以及募投项目逐步建设完成后生产

效率的进一步提升，公司在产品结构、业务规模以及综合盈利能力等方面都将有快速提升。感谢您的关注！

**8、基于年报亮点第 5 点，在立足汽车领域的同时，公司计划如何拓展到其他领域？在推进国产化替代方面，公司有哪些具体的策略和合作计划？**

答：感谢您的关注！在汽车电动化、智能化、网联化的趋势推动下，公司立足汽车，坚定国产化替代与新能源汽车的战略方向，充分利用切入新能源头部客户与全球采购平台的先机，加快拓展中高端客户，积极拓展国际市场与海外业务，提高业务规模出口占比，实现业务收入的量质齐升。同时走出汽车，抓住全社会各行业自动化与智能化转型的契机，积极切入工业/智能/人形机器人关节减速器的主要零部件，如减速器交叉滚子轴承、组合轴承、柔性轴承、柔轮、齿圈等产品，并进一步开发小总成类产品，更好地为客户提供优质低成本的技术解决方案；同时结合光洋基地的轴承优势、天海基地的齿轴件优势和世一基地的传感器线路板优势，打造低空经济等新增长引擎，以点带面，逐步完善公司产品体系与配套领域，为终端客户协同提供系列产品的综合解决方案。谢谢！

**9、请问贵公司新能源汽车项目拓展程度如何？新能源这块占营收大概是多少？**

答：感谢您的关注！公司全面推进技术创新，加快调整产品结构，积极拓展新能源汽车项目，加大新产品开发力度，在稳住现有存量业务的基础上，以国产化替代为突破口，向中高端、电动化、智能化、轻量化等方向转型升级，目前公司已实现了为大多数头部新能源车企批量配套或小批量供货轮毂轴承、导电轴承，碳刷、电驱系统球锥轴承、空心电机轴、齿毂组件等产品，并有诸多新能源项目产品获得了重点客户的定点开发。2023 年度公司新能源汽车产品营业收入约为 4.3 亿元，详见公司在巨潮资讯网上披露的《2023 年年度报告》。

**10、您好！我来自四川大决策 请问公司亿航智能是不是公司的客户，目前有没有正式订单？**

答：您好！公司目前还未与亿航智能开展业务合作，感谢您的关注！

**11、1.请问贵公司的子公司威海世一除了通过摄像头模组客户向华为 pura70 系列手机供货外，是否还有通过其他客户或直接供货华为？**

**2.2024 年一季度公司业绩扭亏为盈的主要原因是什么？2024 年一季度威海世一的业绩如何？ 3.公司飞行汽车项目有何进展？ 4.公司机器人业务发展情况？**

答：您好！公司一季度业绩扭亏为盈主要系公司积极开拓市场，持续优化产品结构和业务结构，加大新能源汽车市场拓展，产销量与销售收入同比增长，产品盈利能力得到改善和提升；2023 年电子信息行业景气度回升，消费电子等下游行业需求复苏，新能源、智能制造等产业逐步起量为电子元器件行业提供了新的需求增长点。受行业积极因素影响，公司控股公司威海世一订单量持续回升，高端机型的产销量增长较快，经营业绩得到持续改善；同时公司优化组织架构，强化内部管理效率，持续推进降本增效措施，公司整体盈利能力得到有效提升。关于公司项目进展详见公司披露的定期报告。谢谢！

**12、请问公司目前各板块产能利用率如何？产能释放情况？在手订单？**

答：您好！2023 年公司营业收入同比实现快速增长，带动公司产能利用率的稳步提升，同时公司持续优化产品结构，高附加值产品的收入实现较快增长，加上收入规模的快速增长与降本增效工作的有效推进，产品毛利率稳步提升。有关产能与利用率详情请查阅公司披露的 2023 年年度报告。感谢您对公司的关注！

**13、请问工业机器人谐波减速机用交叉滚子轴承低摩擦技术什么时候可以量产？谢谢！**

答：您好！关于公司项目进展详见公司披露的定期报告。谢谢！

**14、公司连续三年亏损，请问 2024 年有什么措施实现扭亏为盈？**

答：您好！公司坚定国产化替代与新能源汽车的战略方向，充分利用切入新能源头部客户与全球采购平台的先机，加快拓展中高端客户，积极拓展国际市场与海外业务，提高业务规模与出口占比，实现业务

	<p>收入的量质齐升。同时公司持续优化产品结构，高附加值产品的收入实现较快增长，加上收入规模的快速增长与降本增效工作的有效推进，产品毛利率稳步提升，2024 年一季度已实现扭亏为盈，详见公司披露的定期报告。谢谢！</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>