

证券代码：300421

证券简称：力星股份

江苏力星通用钢球股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025 年 5 月 9 日 (周五) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事、总经理施波 2、总经理助理、董事会秘书陈芳 3、独立董事陈海龙 4、财务总监周钰
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、人形机器人轻量化是一个大的趋势，力星陶瓷球是应用到人形机器人实现轻量化，陶瓷球是否可以替代钢球 人形机器人的应用场景和工业化解决方案市场还在不断迭代中，陶瓷球是一个积极的可能性轻量化方案，但同时需要解决成本和原材料的稳定输入，公司研发团队正在验证中 2、人形机器人轻量化是市场和行业关注的重点，力星有没有在轻量化这点上的布局，比如陶瓷球有没有应用 人形机器人的应用场景和工业化解决方案市场还在不断迭代中，陶瓷球是一个积极的可能性轻量化方案，但同时需要解决

	成本和原材料的稳定输入，公司研发团队正在验证中 3、2025 年一季度公司净利润同比增长 11.28%，请问公司在成本控制和盈利能力提升方面采取了哪些有效措施？这些措施在未来能否持续发挥作用，以保障公司业绩的稳定增长？ 你好，公司净利润增长受多种因素影响，比如优化产品结构、成本管控等所致，谢谢关注！ 4、2025 年一季度固定资产期末余额 72348 万元，比期初余额 73736 万元减少 1388 万元；而去年一季度固定资产期末余额 67883 万元，比期初余额 68271 万元只减少 388 万元。而资产减值损失（今年一季度 196 万元、去年同期 72 万元）和资产处置收入（今年一季度 65 万元、去年同期 26 万元）也不是很多。请问：这是否意味着今年一季度公司大幅加速资产折旧？ 你好，一季度固定资产净值减少为固定资产计提折旧所致，谢谢关注！ 5、有消息称洛轴公司承担的时速 350KM 高铁轴箱轴承技术已完成路试，看到采招网上今年以来洛轴公司也在大量采购仪器设备，而且今年又是“十四五”规划收官之年。请问：公司作为洛轴公司战略供应商，是否在年内会批量供应高铁轴承滚子？公司的高铁轴承滚子已研发成功几年了，也该批量供货了。 高铁轴承国产化替代是国家重点“卡脖子工程”项目，公司和国有控股下游公司共同开发，力星承担滚动体的任务，并已成功完成各项测试。我们会遵守相关的披露原则 6、请问公司美国工厂是否量产？公司的丝杠是否成功试样？ 美国公司已经量产，丝杠项目正在研发的关键阶段 7、领导，您好！我来自四川大决策，公司作为国内精密轴承钢球龙头企业，在人形机器人、新能源汽车等高精度需求领域，是否有计划通过材料创新或工艺改进提升产品性能？如何看待工业母机领域对高端轴承的国产化替代机遇？ 2023 年以来，公司加大投入了氮化硅陶瓷球的新材料开发，
--	--

人形机器人对合金钢替代传统轴承钢，国产化替代正在快步迭代

8、当下人形机器人市场发展迅速，公司产品已应用于人形机器人中，未来在人形机器人领域有怎样的市场拓展计划？如何抓住这一新兴市场的机遇，实现业务增长？

人形机器人：公司从上游的 0.4-0.8mm 微型丝杠钢球在加大供应产能，中型丝杠公司正在研发，和下游客户一起开发定制化

9、公司在新能源汽车领域的市场份额近年来逐步提升，请问公司采取了哪些策略来拓展在该领域的业务？未来有什么具体计划来进一步巩固和扩大市场份额？

随着汽车行业电气化的转型，公司积极跟随下游客户和市场开发新能源的设计和应用，在主要新能源市场的份额稳步提升。尤其在轮毂，传动轴，DGBB，TRB 等产品线上加大产能投资和释放

10、我留意到公司网站展示了丝杠产品，想了解目前公司丝杠产品的研发进展如何？公司针对丝杠产品，在国内和国际市场分别有怎样的拓展计划？

丝杠应用：

- 目前公司已经在供微小丝杠的钢球
- 工业滚珠丝杠应用到机床
- 汽车丝杠大批量应用到驻车系统等
- 人形机器人行星滚柱丝杆
- 灵巧手滚珠丝杠

技术研发，设备工艺，运营，供应链，质量体系均在有序搭建中。丝杠是公司开发第二业务曲线的重大转型项目，力星 35 年的机加工能力储备，上下游滚动体和传动行业的积累，公司的丝杠开发敬请期待

11、力星开发高铁轴承滚子应该很多年了，但是没见有下文，公司现在有没有在供货高铁轴承？

高铁轴承滚子（圆锥，短圆柱）是国家卡脖子工程重要战略项目。力星和国内轴承头部国企一直在有序开发。已经成功通过

了 250-350 公里的路测，目前正在进行 450 公里的新测试项目。国家卡脖子工程项目的滚动体高铁开发是力星的重点项目，这个和国家相关部委及政策的释放紧密相关，力星严格遵守国家项目的政策和沟通

12、2024 年企业在机器人这块的营收大约占比多少，2025 年预计能占比多少，这块的利润怎么样

工业机器人关节，回转支撑，人形机器人丝杠微小钢球精密机床及自动化，公司在机器人行业是主要应用

13、力星研发陶瓷球也很多年了，能否量产了？应用到机器人了吗

陶瓷球开发是颠覆性的产业变革：

- 2023 年完成关键工艺，设备和人员的配置
- 2024 年完成主要客户的交样和测试

2025 年开始已经和主要客户在新项目上稳步开发，目前小批量生产。人形机器人的灵巧手高转速高温免润滑项目正在开发陶瓷球的应用

14、2024 年“管理费用”中列支职工薪酬 2055.8 万元，比上年 1576.4 万元增长 30.41%；“销售费”中列支工资福利费 448.23 万元，比去年 334.5 万元增长 34.01%。请问：公司职工和销售人员的薪酬水平怎么会增长这么多？与公司 2024 年营收和利润情况不匹配。

你好，企业薪酬增加受多种因素影响，比如企业战略调整、员工绩效等，谢谢关注！

15、美国南卡工厂去年就复工了，今年是否满产？经收利润现阶段如何？未来又能创造多少营收利润？

美国南卡工厂去年复工，主要服务汽车，新能源，农机和工程机械的美国本地大客户。人员储备和技术开发都已经到了满产的临界点，今年 4 月开始的中美关税给原材料征收了新的高额关税，公司积极调整和客户的分担方案，新关税谈判落地后会有更明确的利润评估

16、公司在本行业地位如何，国际竞争者主要哪家？？

公司是滚动体行业的龙头企业，在钢球，滚子及相关滚动体各级应用上是国际国内轴承，传动，丝杠，机床，汽车，风电和轨道交通客户的长期战略合作伙伴。产品质量稳定，专注中高端的市场。公司是全球滚动体覆盖 0.4-250mm 的最全尺寸最多行业覆盖的解决方案

17、投资者最关心的是公司股价，为什么力星股价一直上不去，其他同类公司都是十倍以上涨幅，公司市值管理是怎么开展的？

你好，我们将不断优化公司产品结构和提升产品质量，提升市场认可度，实现公司价值最大化，同时持续分红回报投资者，谢谢关注。

18、施总好，您有国际大公司的管理经验，面对美国的关税政策、全球贸易壁垒重现，公司未来在国际化布局上有何考虑？美国工厂的开启运营能否有效抵减美国关税的影响？谢谢！

美国关税在 2018-2020 年 Trump 1.0 阶段公司已经做了布局最近美国和中国的关税 2.0 开启后，公司在美国南卡已经满产的情况下做了调整，小批量多品种的工业产品价格不太敏感的继续在南卡生产；对于农机，工业电机，工程机械和汽车等大批量价格非常敏感的产品从美国的各项成本叠加新关税，已经比美国本地的供应链没有优势

公司积极应用 2024 年成立的墨西哥两家公司作为寄售和库存的客户协作，供应墨西哥，南美的市场辐射

公司具备美国运营团队及国际化管理的经验，可以有效抵消新关税的影响，和主要大客户共同协商最好的解决方案

19、公司的陶瓷球产品因其具有轻量化、密度小、高硬度、低摩擦、高耐热、电绝缘、寿命长等优良特性应用前景广阔，且与中国科学院金属研究所签订了“共同开发氮化硅暨陶瓷球应用技术合作协议”，旨在通过紧密合作与不懈努力，推动我国氮化硅陶瓷球轴承技术的跨越式发展。

请问：在推广应用陶瓷球产品方面公司采取了那些措施？目前已应用到机器人、工业母机、新能源汽车、医疗设备和航天军工方面了吗？今年对陶瓷球产品的期望有多大？

陶瓷球氮化硅在滚动体的应用是颠覆性的产业变革：

- 2023 年搭建了关键工艺的设备 and 能力
- 2024 年和中科院开始联合研发攻关
- 2025 年引进欧洲及美国氮化硅头部企业的关键人才
- 2025 年实现无尘精密车间的改造
- 已经开始和两家日本，一家韩国，两家欧洲的行业头部企业在新能源汽车，机床，流体和工程机械的数个项目上联合开发，正在进行中
- 陶瓷球，陶瓷滚子，陶瓷芯片基板应用到医疗，特殊行业，新能源，母机等众多领域

未来 2-3 年会集中变现

20、美国贸易战，提高关税，对公司的业务有实质性影响吗？如有大概影响多大？

投资者你好，美国贸易战，提高关税，不会对公司的业务产生实质性影响，感谢关注。

21、2024 年公司接待调研、沟通、采访等活动只有两次，即：3 月 22 日网络平台线上交流和 6 月 14 日实地调研；2025 年至今还没有开展一次。希望公司多多开展调研和沟通活动，让投资者深入了解公司的经营情况和投资价值。

投资者你好，感谢给出很好的建议，今年我们将多次开展调研和沟通活动，让投资者深入了解公司的经营情况和投资价值。谢谢关注。

22、【查询-002】高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

行业应用：新能源汽车，新材料及衍生，精密机床，工程机械，海上风电，高铁及轨道交通，特殊领域

全价值链：中科院沈阳所联合科研氮化硅陶瓷滚动体国产化突

破，和中信泰富，宝钢，建龙等原材料研发迭代。和国外机床厂的战略协作。和 8 大轴承及丝杠客户的联合开发项目

数字化全面转型：从 AGV，MES，到 SAP，逐步从传统的机械加工转型升级为数字化无人工厂

技术研发的新团队和设备的自动化升级

供应链的整合

23、拟现金收购青岛飞燕，请问公司资金哪里来？近几年营收利润都很低，这个收购资金准备从何而来

投资者你好，公司将用自筹资金收购青岛飞燕，感谢对公司的关注。

24、收购的事如果确定，是否增发股份？

投资者你好，力星股份本次拟用自筹资金收购青岛飞燕，感谢对公司的关注。

25、公司 2024 年主要研发项目年报中列示有 23 个，其中已完成 16 个、实验中 2 个、未完成只剩 5 个。请问：今年研发费用预算会大幅减少吗？

投资者你好，研发投入助力公司高质量和长远的发展，今年我们将持续进行研发费用投入，感谢关注！

26、公司微信公众号于 2023 年 11 月 10 日发布一篇标题为“力星集团 2023 年前三季度累计营收 11.96 亿人民币”的文章。文章提到 2023 年 7 月 30 日公司举行年产 2 亿粒精密陶瓷球滚动体扩建项目、南阳基地建设项目、高端精密重载轴承滚子智能制造项目、墨西哥蒙特雷基地建设项目等四大项目签约活动；还提到以此为契机，为力星“两个五年计划”目标打下坚实基础。请问：四大项目实施进展如何？“两个五年计划”内容是什么？

四大项目稳步进行，进展顺利：2023-2025 年用 3 年的时间夯实基础，提升 OEE，PPM 等关键运营指标，建成 4 大基地，数字化全面转型；2025-2028 年外部同业并购，快速占领国内北方市场并突破欧洲北美市场制约；2028-2030 实现滚动体行业及衍生行业应用市场扩展目标，覆盖传动，新能源材料，人形机器人

相关产业链。

27、公司产品用于哪些方面占比较大？

投资者你好，公司钢球产品汽车领域占比较大，滚子产品风电领域占比较大，感谢对公司的关注。

28、你好，感谢贵公司对投资者的积极互动和交流，想问下机器人加速发展以来：1、公司的钢球的设计标准是否有明显的更新迭代？机器人轴承的钢球是否还是使用原来的钢球产品？；2、钢球订单有实质性变化吗？具体国内订单和国外订单分别是多少的增幅？谢谢回答！

工业机器人：ACBB 关节轴承的滚子应用一直在供应稳定
汽车：驻车系统等传统批量供应有大幅提升

人形机器人：执行器，灵巧手等小微滚珠订单正在爬坡阶段，未来 6-18 个月的订单满产，并正在扩产。

人形机器人行业对小位球的设计，原材料，寿命等有不同的要求。力星作为国产化替代设计的最优解决方案得到了市场的认可。

29、力星拟收购青岛飞燕钢球的事，一个多月了，一点消息都没有，有最新进展吗？

投资者你好，力星股份拟收购青岛飞燕钢球项目目前处于尽职调查、审计、资产评估阶段，后续根据进展情况，及时履行相关的审批程序和信息披露义务。感谢对公司的关注。

30、2024 年计入营业外支出的非常损失高达 424 万元，而上年为零。请问：这是个什么情况？

投资者你好，依据谨慎性原则，对巴西寄售库自然灾害可能发生的存货损失进行了全额计提，感谢您对公司的关注！

31、洛阳轴承研究所有限公司微信公众号 4 月 25 日的文章（轴研所护航神舟二十号 逐梦苍穹）高调宣布：从“神一”到“神二十”，洛轴连续为神舟系列飞船提供保障。无论是发射系统轴承、测控系统轴承，还是飞船系统轴承，其产品都以其高精度和可靠性赢得了航天工程指挥部高度评价。

请问：作为获得洛轴”战略供应商奖、专门生产高端精密滚动体的力星股份，应该也有一份功劳吧！若有，是钢球还是陶瓷球应用在神舟系列飞船上？

公司和洛轴是战略全方位合作：轨道交通和高铁圆锥滚子，海上风电圆柱滚子，新能源汽车轮毂钢球及陶瓷球以及正在进行的国家级卡脖子工程开发项目。

32、公司 2023 年之前就有营收翻番计划，即：2025 年要达到 20 亿元；2028 年实现 30 亿元，是 2023 年的 3 倍。请问：为实现这一计划公司有什么举措？实现这计划的可能性有多大？

1、同行业并购（如青岛项目）；2、产能提升（如南阳新基地，奉化二期）；3、数字化转型；4、行业上下游供应链整合（如人形机器人滚珠丝杆 0.4-0.8mm）；5、美国，墨西哥，波兰和法国的海外基地布局；6、战略合作共同开发下游终端市场（如汽车新能源，机床，人形丝杆，流体，工程机械等）。随着这些战略性的全面布局，未来 2-3 年公司各项指标有望大幅度提升

33、请问公司这两年，建成了几个新项目，为什么营收和利润没有明显增长？谢谢！

公司处在转型变革期，2023-2030 设置了战略规划。其中 2023-2025 是技术迭代，人员能力提升，数字化转型，产品研发及供应链整合的“从做大到做精”的夯实基础阶段。新项目同步进行中：

- 2023 年完成美国南卡工厂全面复产
- 2024 年 1 季度完成墨西哥土地及项目设置
- 2024 年建成南阳新基地并量产，形成轮毂和传动轴的汽车滚动体新基地
- 2024 年完成全集团 AGV 自动上下料的物流仓储转型
- 2024 年完成办公自动化数字化无纸化，提升白领效率
- 2024 年完成 HR 人力资源系统上线
- 2024 年完成精益生产系统设置

	– 2025 年（在建）完成奉化二期并投产（精密机床，自动化，医疗行业国产化高精度替代） – 2025 年完成陶瓷球无尘超精密车间升级改造 随着以上项目的落地，未来 2-3 年在人员优化，效率提升，设备使用率，质量水平会有显著提升，会逐步反映到应收和利润上 34、2025 年 4 月 25 日发布的《第五届董事会第八次会议决议公告》，审议并通过了《关于提请股东大会授权董事会办理小额快速融资相关事宜的议案》，拟向特定对象发行融资总额不超过人民币 2.5 亿元。请问：这是出于什么考虑？查看去年年报，短期借款余额有 2.55 亿元、利息费用高达 532 万元，近年来都是同类情况，这次融资主要是为了弥补流动资金吧。 小额快速融资将根据公司未来发展资金需求实施。感谢对公司关注。
附件清单(如有)	
日期	2025-05-09 17:06:22