

证券代码：920002

证券简称：万达轴承

公告编号：2026-060

江苏万达特种轴承股份有限公司

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

二、投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 8 月 4 日

活动地点：进门财经线上会议

参会单位及人员：由开源证券诸海滨先生主持的电话会议，线上参会单位有：开源证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、浙商证券股份有限公司、申万宏源证券股份有限公司、华鑫证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、东方证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、银河基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、大湾区发展基金管理有限公司、圆石投资、深圳市明达资产管理有限公司、深圳市国晖投资有限公司、上海恒穗资产管理有限公司、鸿运私募基金管理有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、北京指南创业投资管理

有限公司、北京青创伯乐投资有限公司、安徽华安投资管理有限公司

上市公司接待人员：公司董事、财务总监、董事会秘书吴来林先生；证券事务代表严佳雯女士

三、 投资者关系活动主要内容

公司董事会秘书吴来林先生首先向与会人员介绍了公司 2026 年半年度经营情况，然后进行了问答交流环节，本次交流的主要内容如下：

问题 1：2026 年上半年公司营收同比增长 12.24%，上半年扣非归母净利润同比增长 15.44%，业绩增长的原因有哪些？

回复：2026 年上半年，公司实现营业收入为 2.01 亿元，同比增长 12.24%；扣非归母净利润 3,269.96 万元，同比增长 15.44%，业绩实现稳健增长，主要驱动因素有三方面：一是下游叉车行业需求回暖，核心产品销售实现增长。叉车轴承营业收入同比增长 11.35%，高附加值的回转支承营业收入同比大幅增长 22.90%，营收增长基础稳固。二是产品结构持续优化，高精度、高技术含量、高附加值产品销售占比不断提升，带动盈利水平改善。三是公司持续推进产品设计改良、生产工艺优化，有效管控制造成本，综合毛利率实现小幅提升，进一步增厚利润。

问题 2：国内及海外下游叉车市场需求增长情况如何？上半年工程机械、物流仓储行业的需求复苏节奏呈现什么特征？公司如何判断 2026 年全年叉车行业的需求走势？

回复：2026 年上半年叉车海内外需求稳步增长，叉车所属工程机械及下游物流仓储需求呈现逐季上行、二季度加速回暖的特征。国内市场受益于制造业、仓储物流复苏，二季度采购需求持续回暖，内需依托制造业、仓储扩容持续释放，6 月叉车销量环比 5 月显著提升，市场全面向电动化转型，电动仓储叉车成为增长主力，仓储自动化升级进一步带动智能叉车需求提升；海外物流设备更新需求旺盛，外需复苏斜率更高，出口增速领跑内销，成为行业核心增长动力，电动仓储设备需求回暖显著优于传统内燃车型。预计 2026 年全年叉车需求稳健向好，内外销双轮驱动支撑行业增长；结构性机会清晰，锂电叉车渗透率持续走高，电

动步行仓储车为增长核心；海外设备更新需求旺盛，出口高增态势有望延续；同时无人叉车、智能物流成套解决方案打开高端赛道，行业加速向电动化、智能化、全球化高质量转型，行业高增长态势有望延续至下半年。

问题 3：公司作为国家级制造业单项冠军，请介绍公司叉车轴承业务的核心技术壁垒、相较于国内同行差异化的技术工艺优势；同时说明全球叉车轴承市场竞争格局，以及公司对比海外龙头的优劣势。

回复：公司作为国家级制造业单项冠军企业，经过长期积累，已构建八大核心技术体系，覆盖“材料—工艺—设计—检测”全链条，技术壁垒并不局限于单点技术，贯穿轴承生产完整产业链，和国内同行业厂商相比，差异化技术、工艺优势主要分为四大板块：

1、工艺层面：公司首创渐变硬度热处理技术，实现内外圈硬度梯度可控，大幅提升产品抗疲劳性能，属于行业内领先的特色加工技术；

2、设计层面：公司主导起草行业标准，具备正向设计与仿真验证能力，可依据下游叉车、工业机器人客户的定制化工况需求开展非标轴承开发，定制化适配能力突出；

3、材料层面：公司掌握轻质合金应用技术，在保障轴承额定承载强度不变的前提下完成构件轻量化优化，适配当下自动化设备减重、紧凑型安装的行业趋势；

4、检测层面：公司拥有 CNAS 认证实验室，具备全流程精密检测与可靠性验证能力。

全球叉车轴承市场呈现分层竞争格局。海外龙头企业依托先发优势占据高端精密配套市场，技术积累深厚；国内头部轴承企业依托本土完整产业链优势配套国内叉车厂商，并跟随国内工业车辆出海拓展海外市场，持续迭代新能源叉车、智能叉车配套轴承技术；大量中小厂商聚焦低端通用产品，同质化低价竞争显著，行业竞争重心逐步向高端特种轴承转移。

与海外龙头企业相比，公司深耕叉车轴承领域多年，是国内该细分赛道的先行者，经过长期积累，已形成八项自主核心技术。依托国内完善的上下游产业链，公司具备更强的成本管控能力，产品综合性价比优势突出；且客户服务响应高效，可深度对接主机厂同步开展新品联合研发，综合市场竞争力明显。

问题 4：公司回转支承产品毛利率高于叉车轴承的原因、高附加值体现在哪里？2026 上半年度，该业务收入、毛利率提升原因及下游应用分布情况如何？

回复：公司回转支承毛利率高于叉车轴承，核心原因是产品定位更高、技术壁垒更强。回转支承作为一种特种类非标轴承，其特点是能够联接结构、传递扭矩并承受复杂的综合载荷与倾覆力矩。该产品结构设计复杂、加工工艺繁多、精度与可靠性要求严苛、定制属性强，因此具备更高的产品溢价，附加值与盈利水平远高于普通叉车轴承。

2026 年上半年度，公司回转支承业务营业收入同比增长 22.90%，毛利率同比提升 2.86%，增长主要得益于下游高端装备领域需求持续向好，带动产品销量稳步攀升；同时依托产品自身高技术壁垒、高定制化、高精密的核心优势，持续维持高溢价能力，推动业务营收与毛利率同步提升。

公司产品回转支承主要应用于叉车转向系统、工业机器人、工程机械、石油机械、船舶港口等自动化、智能化新兴领域。后续公司将持续深耕新产品研发，积极拓展新兴应用场景，持续优化产品与客户结构，进一步强化企业综合竞争力与可持续发展能力。

问题 5：工业机器人轴承为公司重点拓展方向，请介绍 2026 年上半年该业务营收规模、同比增速、新增客户拓展具体进展；公司已进入多家工业机器人客户供应链，相关产品主要应用于机器人哪些部位，单机价值量处于什么水平？今年 AGV 机器人轴承有无新进客户？AGV 机器人单台价值量、单台所需轴承数量情况？

回复：公司近年来积极开发回转支承轴承等新产品，大力拓展工业机器人领域客户，以丰富公司产品及客户结构，提升公司的综合竞争力与可持续发展能力。2026 年上半年度，公司回转支承营业收入同比增长 22.90%，毛利率同比增长 2.86%，新增工业机器人领域客户十余家，相关客户目前处于供样测试、小批量供货阶段。

公司工业机器人回转支承产品主要应用于机器人的回转机构、脚轮舵轮等部位，单套产品价值根据工业机器人载重吨位而定。

AGV 机器人单台价值量差异较大，主要受载重吨位、功能配置、客户定制

化需求等因素影响，存在相应价值区间。

问题 6：工业机器人轴承业务当前的产能利用率、产品合格率如何？预计该业务何时能成为公司重要的业绩贡献板块？

回复：2026 年初公司相关产能利用率维持在 80%~90%区间。报告期内，公司新购设备 1,331.72 万元，随着新设备陆续安装、调试并投产，产能得到进一步释放。公司持续完善生产管控体系，依托成熟的精密制造工艺保障产品合格率维持在较好水平。

战略层面，公司紧抓工业自动化发展机遇，持续开拓工业机器人领域客户，近年来工业机器人轴承相关订单规模稳步增长。受益于下游自动化升级、机器换人趋势，行业中长期需求具备良好增长预期。目前该板块处于客户拓展、市场培育阶段，后续随着下游客户批量落地、订单持续放量，工业机器人轴承业务有望逐步成长为公司重要业绩增长点。

然而，受宏观经济波动、下游市场需求变化及行业竞争格局调整等多重不确定因素影响，上述预期存在不确定性，敬请广大投资者审慎决策，注意投资风险。

问题 7：除工业机器人外，公司在特种作业装备、港口船舶等领域的拓展成效如何？是否有新的具备放量潜力的赛道？

回复：公司在稳固工业机器人领域的基础上，将回转支承产品拓展至特种作业装备、港口船舶等场景，结合轻量化产品特色拓展了产品应用领域。除此以外，人形机器人薄壁轴承、新能源汽车电阻桥轴承的研发，预计将成为后续放量的重要引擎。

然而，受宏观经济波动、下游市场需求变化及行业竞争格局调整等多重不确定因素影响，上述预期存在不确定性，敬请广大投资者审慎决策，注意投资风险。

问题 8：公司新型轻质合金转盘轴承的研发与产业化进展如何？相比传统产品在性能、成本上有哪些差异化优势，下游应用场景有哪些？

回复：公司新型轻质合金转盘轴承已获多项发明专利，目前为特种装备供样测试。该产品的核心优势在于轻量化与刚度、强度兼顾，在保证承载能力的同时有效降低结构重量，契合下游装备轻量化和高能效需求。其应用场景广泛，覆盖

AGV/AMR、工业机器人、工程机械、港口船舶、特种车辆等领域，目前已获得部分客户试用订单。

问题 9：公司谐波减速器、RV 减速器两类轴承研发项目目前进展如何？是否存在技术难点？2026 年公司研发方向聚焦在哪些方向？

回复：现阶段公司谐波减速器交叉滚子轴承和 RV 减速器角接触球轴承均处于样件研制测试阶段。

相较于成熟的叉车轴承产品，减速器专用轴承对产品精度、运行可靠性、复杂工况适配能力有着更为严苛的标准，技术难点主要分为四点：第一，轴承精度等级需要达到 P4-P2 超高精密级别，加工公差管控难度大；第二，产品属于薄壁式结构，加工成型、热处理工序极易产生形变，尺寸稳定性难把控；第三，减速器长期承受高频交变载荷，需要优化轴承结构设计，提升抗疲劳使用寿命；第四，针对减速器高速往复工作环境，需要持续迭代适配型润滑方案与密封结构，降低磨损、杜绝漏油隐患。

2026 年公司持续加大研发投入，上半年研发费用同比增长 58.06%，年度研发工作重点锁定三条核心主线：一是传统叉车轴承迭代升级，主攻产品使用寿命优化、整机可靠性提升、轴承运行状态智能监测技术落地；二是深耕工业机器人赛道，研发高刚度、高精度、轻量化的精密回转支承、薄壁专用轴承；三是攻坚谐波、RV 减速器配套精密轴承，突破 P2 级高精度加工制备工艺。

公司将持续依托高强度的研发投入带动整体产品结构优化升级，夯实精密轴承领域的技术壁垒与竞争优势。

问题 10：上半年公司前五大客户营收占比为多少？与安徽合力、杭叉集团等核心客户的合作深度是否有提升，全年订单能见度如何？

回复：2026 年上半年，公司前五大客户营收占比为 52.73%，客户结构优质且集中，核心合作底盘稳固。公司凭借先进的研发技术、优秀的品质、优质的售前售中售后服务和品牌优势，与安徽合力、杭叉集团、中力股份、中国龙工、丰田叉车、林德叉车等叉车龙头企业建立了长期稳定的合作关系，合作模式从单纯产品供货，升级为联合研发、深度绑定的协同模式。目前公司已与各大核心客户签订年度供货框架协议，为其核心主力供应商，全年订单能见度高、业绩稳定性

强。

问题 11：公司叉车轴承、回转支承生产线产能利用率如何？有无交付瓶颈？2025 年底建成的新建厂房新增产能规划如何？

回复：叉车轴承、回转支承为公司核心成熟主力产品，产能利用率长期稳定保持 80%以上，处于较高运行水平。报告期内，公司累计投入 1,331.72 万元购置生产设备，新增设备现已陆续完成安装调试、投产运行，有效释放现有产能。公司根据整体战略布局、行业市场需求新购生产设备、扩充产能，不存在明显产能瓶颈，可以稳定承接、按时交付下游客户订单。

公司新建厂房已于 2025 年底竣工落成，厂房建设初衷为优化厂区整体生产布局、健全内部产业链配套，增设热成型生产线，实现关键工序自主配套，减少外协加工依赖，压缩外协成本，提高产线生产柔性以及产品盈利空间。目前，新建厂房正在分步投入使用，产能释放将分阶段推进。后续公司将结合下游市场需求、设备投放节奏持续盘活新建厂房资源，进一步扩充产能规模。

问题 12：上半年公司海外业务营收占比、同比增速如何？主要出口国家与地区的需求表现有何差异？

回复：2026 年上半年，公司海外业务实现销售收入 1,159.42 万元，占总营业收入的 5.76%，同比下降了 23.20%。公司产品主要出口欧洲、美国等国家和地区，可配套应用于工程机械、港口、冶金、物流智能装备、特种装备等多个领域。不同区域市场需求存在分化，海外市场环境复杂，部分区域市场竞争加剧、需求复苏节奏不一。欧洲市场具备较大的工业车辆、智能装备配套需求潜力，是公司重点拓展方向。后续公司将持续加大欧洲市场开拓力度，完善海外客户渠道，力争提升欧洲市场份额。

问题 13：公司下游主机厂是否存在年度降价诉求？公司如何对冲降价压力、原材料波动压力，稳定盈利？

回复：下游主机厂普遍存在年度降价诉求，公司常态化面临产品降价压力，同时需应对原材料价格波动风险。对此，公司通过成本管控、产品结构优化、灵活调价机制多维度发力，稳固整体盈利水平。

成本管控方面，公司实时跟踪原材料市场行情，精准研判价格走势，在价格低位开展大宗采购，提前锁定原材料成本；同时持续优化产品设计方案，提升原材料利用率，迭代升级生产工艺，有效压降单位制造成本。2026 年上半年钢材价格走势平稳，对公司经营影响较小。

产品结构方面，公司深耕高端细分市场，重点研发高精密、高附加值轴承及回转支承产品，完善专精特新产品矩阵，筑牢技术壁垒、延伸产品价值链。凭借高端产品的高溢价能力，对冲传统产品降价带来的盈利压力。

机制保障方面，公司与客户在合同中约定原材料调价机制，当原材料价格大幅波动时，与客户友好协商调整产品售价，有效对冲原材料价格波动风险，保障公司盈利稳定。

江苏万达特种轴承股份有限公司

董事会

2026 年 8 月 5 日