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：2026-003 号

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）
活动参与人员	1、投资机构：前方基金、银叶投资、宽裕资产、光大证券（自营）、白犀资产、国泰基金、兆魏投资、慈阳投资、红土创新基金、冲积资产、晓角投资、青骊投资、泾溪投资、烜鼎资产、健顺投资、柏治投资、沣沛投资、建信理财、浦泓投资、红杉中国、太平资产、唐臣投资、博时基金、源乘投资、前海联合基金、潼骁投资、聚鸣投资、永赢基金、南方基金、宏利基金、久阳润泉资本、华宝基金、泰信基金、摩根基金、东方资管、光大保德信基金、方物基金、长城基金、东方基金、中信证券、中信建投证券、国投证券、西部证券、方正证券、五矿证券、长城证券、山西证券、浙商证券、招商证券、华安证券、国联民生证券、国泰海通证券、中泰证券、西南证券、东方证券、东北证券、广发证券、申万宏源、太平洋证券、中金公司、民生证券、长江证券、华创证券、国金证券、华源证券等。 2、上市公司接待人员： 1）董事、首席执行官、总经理：郑伟强 2）董事、董事会秘书：汪建 3）IR 总监：徐佳琳
时间	2026 年 11 月 1 日 15:00-16:00
地点	线上会议
形式	网络远程
交流内容及具体问	**一、关于光洋**

答记录	**（一）近四十年的精密制造积累** 公司前身为常州滚针轴承厂，成立于 1987 年，并将于 2027 年迎来建厂四十周年。2014 年，公司在深圳证券交易所上市，股票代码 002708。2024 年，黄山国资成为公司控股股东，公司由此转为地方国资控股的上市公司。 公司早期与日本轴承企业 NTN 合资合作，吸收了日本在精密加工领域的技术与管理经验；2021 年前后进入大众核心供应链，进一步引入德国精密加工的管理理念。经过近四十年的积累，公司已形成融合中日德三国制造经验与理念的先进制造能力。 这一能力是公司各项业务的共同基础。汽车轴承、同步器行星排、电子线路板、机器人关节零部件，底层依托的是同一套精密制造能力。这也是公司提出“立足汽车、走出汽车”的底气所在。 **（二）五大生产基地与三大业务** 公司围绕汽车、消费电子、机器人三大产业布局，现拥有五大生产基地，分别为常州总部基地、天津天海基地、威海世一基地、今年正式投产的黄山基地以及海外越南基地。同时，为快速响应客户需求，公司在北美、欧洲、东北亚设有营销中心。 公司业务由汽车、消费电子、机器人三大板块构成。 汽车产业是公司的基本盘，2025 年实现营业收入超过 24 亿元。轴承、行星排、同步器等产品已进入大众、吉利、比亚迪等主流车企供应链，并配套博格华纳、采埃孚、麦格纳等全球一线汽车一级供应商。 消费电子产业方面，公司通过威海世一进入该领域，2025 年实现营业收入近 3 亿元，并进入海内外头部消费电子品牌的供应链。今年 8 月完成对常熟东南相互的收购后，两家公司合计的消费电子年化营业收入规模预计超过 10 亿元。 机器人产业是公司新近切入的战略领域，目前已形成核心零部件供应、关节模组联合研发、机器人整机生产制造三层能力。 **二、2026 年前三季度经营业绩** 2026 年前三季度，公司实现营业收入 23.61 亿元，同比增长 24.95%；

	其中第三季度实现营业收入 8.81 亿元，同比增长 39.99%，增速较上半年明显加快。 第三季度收入增速包含常熟东南相互并表的影响。剔除并表因素后，公司原有业务第三季度的收入增速仍高于上半年，表明增长并非完全来自并购，原有业务自身亦在提速。 **（一）前三季度四大亮点** 第一，总成化取得实质性突破。历时三年自主研发的机电式主动防侧倾稳定杆于今年实现规模化量产装车；同时，可断开式稳定杆、角模块等总成类产品完成批量生产、项目定点与送样。其意义不仅在于新增产品品类，更在于公司角色发生转变：由向一级供应商供应零件转为供应总成，单车价值量实现数量级提升。主动稳定杆等产品的单价显著高于传统轴承件。 第二，国际化布局落地。报告期内，公司核心业务获得多个国际车企的项目定点，海外客户结构持续优化；为了承接这一全球化战略，我们前瞻性地布局了黄山基地已经投产、并购了东南相互电子，越南基地也在加快建设，为海外客户提供了极具韧性的供应链保障。 第三，机器人业务快速上量交付。零部件层面，以交叉滚子轴承为代表的产品已进入多家头部下游企业供应链并实现量产；关节模组层面，多款减速器产品完成定型并实现量产；整机制造层面，公司与玄创机器人合作的机器人整机生产制造项目已实现量产交付 40 台。 第四，PCB 产品谱系趋于完整。威海世一在柔性电路板及高阶软硬结合板领域具备优势，常熟东南相互在刚挠结合板与 HDI 领域具备优势，两家合并后，公司首次形成“FPC＋软硬结合＋刚挠结合＋HDI”的完整产品谱系。该谱系对应手机摄像头模组、AI 眼镜、智能影像、无人机等正处于快速增长期的下游应用方向。 **（二）利润表现及原因分析** 前三季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润 5,828 万元，同比下降 8.35%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 -3,159 万元。

	第一，机器人业务的战略性投入。该业务目前处于起步及产能爬坡阶段，研发投入、产能建设与团队配置等相关费用于今年集中发生；同时业务规模尚小，规模效应尚未显现。相关投入系公司为培育第二增长曲线主动作出的安排，并非被动形成的亏损，随着订单放量、产能利用率提升，效益会加速释放。 第二，汽车行业竞争加剧。行业价格竞争持续，传统业务产品毛利率同比小幅下滑。公司的应对方式是以总成化与国际化对冲价格压力，而非通过降价维持份额。 第三，会计及非经营性因素。员工持股计划的股份支付摊销费用同比增加，带动用工成本上升，该部分费用系公司为绑定核心团队所付出的成本，对应的是团队稳定性提升。此外，汇兑损益波动对财务费用形成影响，该项并不反映公司的经营能力。 上述三方面因素共同作用于当期利润表。总体来看，公司收入端加速增长，毛利率小幅承压，费用则因战略性投入而阶段性抬升。 **（三）下一步经营计划** 第一，继续扩大收入规模与市场份额。主要抓手仍是“总成化、国际化”：总成化提升单车价值量，国际化打开市场空间，两者协同推进，目标是优化产品结构、保持毛利率基本稳定。 第二，打造机器人第二增长曲线。目前该业务在手订单拓展顺利，下一阶段的关键在于规模提升。随着黄山基地一期产能逐步释放、规模效应显现。 第三，推进 PCB 业务整合。推动威海世一与常熟东南相互在产品、工艺、采购及客户资源方面的融合，通过产品与工艺整合构建产品竞争力与效率竞争力，使降本增效切实体现于经营业绩。 **三、投资者提出的问题及公司回复情况** **1、请问公司在交叉滚子轴承及减速器领域的综合竞争优势有哪些？为什么国内外大客户选择公司而非同行？** 答：公司自 2017 年起开发交叉滚子轴承，产品主要应用于工业机械手臂领域。由于该细分市场规模有限、参与厂商较少，公司布局较

	早，已在技术与工艺方面形成较为深厚的积累。从行业特征看，机器人供应商与汽车供应商在本质要求上高度相似；但此前机器人需求以小批量、多品种为主，整体规模有限，多数厂商未能形成批量交付能力与体系化对接能力。随着具身智能的发展，机器人产品开始进入大规模量产阶段，原有供应商中具备量产交付能力的并不多。 公司的优势主要体现在四个方面：一是多年汽车行业经验使公司具备成熟的生产工艺、试验与检验体系以及信息安全能力，交付体系较为完善；二是产品线完整，覆盖 RV、行星、谐波等多种交叉滚子轴承，可为客户提供较为充分的应用经验与整体供应链支持；三是资本实力较强，作为上市公司能够快速响应客户的扩产需求；四是自 2024 年起布局东南亚海外生产基地，有效保障全球供应能力。综合来看，上述因素是客户选择光洋的重要原因。 **2、公司曾与日本 NTN 合作，日系技术对公司产品技术能力的提升有何影响？** 答：公司于 2004 年至 2008 年间与日本企业开展合资合作，为期四年，该阶段对光洋技术水平的提升作用显著。光洋（简称 NRB，为 Needle Roller Bearing 的缩写）起步于滚针轴承的制造，通过引进日系技术并进入大众汽车供应链体系，产品谱系逐步完善，生产能力、质量一致性、可追溯性及正向设计研发能力均显著提升。在此基础上，公司融合中国、日本、德国三大制造业强国的技术与管理经验，形成了全球先进的制造能力，为现有供应链体系与技术奠定了基础。 **3、在机器人零部件领域，公司当前产品线哪些方面已完善？未来在哪些领域需要加强或扩大产能？** 答：机器人行业的核心环节之一是机械关节执行系统，包括电机、电控、减速器及结构件等，公司的轴承、减速器等核心产品覆盖了其中大部分机械传动部分。公司拥有数十年轴承工业积累，并通过收购天津天海基地获得齿轮与减速器技术，在机械传动领域形成核心能力；收购威海世一及常熟终端技术，亦对电控领域形成补强。目前公司与多家优质电机厂商开展合作，并在传感器、大数据领域有所布局，正积极构建全产业链生态圈。未来，公司将重点提升总成设计能力，丰

	富减速器产品线，并结合客户需求深化斜齿轮等品类，持续扩充产能与技术能力，以推动机器人整机性能提升。 **4、针对客户和国产链产能爬坡需求陡峭，公司如何提升产能配套能力和快速量产，未来轴承及整机业务产能规划如何？** 答：公司对机器人行业的未来发展与需求持乐观态度，正全力加大产能建设力度。国内方面，黄山基地已于 7 月 28 日投产，产能将逐步释放；海外基地亦于今年 5 月启动增加投资的准备工作，以配合产业链与客户需求的同步发展。机器人相关产能的扩展速度较快，主要原因是该行业的爆发力强于传统汽车领域，对研发及产品迭代节奏的要求更高，产能爬坡曲线相应更为陡峭。公司将积极应对这一“幸福的烦恼”，以数十万级别的产能规模、同步提升的流程体系与配套能力，满足客户较为紧迫的批量生产需求。 **5、请介绍公司与国内主机厂，特别是股权相关厂商如逐际动力，及关节模组公司的最新合作情况和角色定位。** 答：公司及股东方此前已参与行业内多项资本布局，主机厂例如对逐际动力等的投资，强化了产业端与资本端的结合，推动产品由汽车领域向机器人领域延伸。与逐际动力的合作主要集中在减速器业务，目前已开始供货。该合作自去年启动，是公司未来发展策略的重要组成部分。公司通过质量管理与供应链保障，推动被投资企业的成长，同时以客户需求引领产品体系加快迭代完善。整体合作有助于打造更全面、更契合机器人领域的产品体系，为快速响应市场与业务增长奠定基础。关节模组公司有对卓誉电气投资并开展具身智能关节模组联合开发。 **6、请介绍公司今年并购相互后的整合进展，尤其与威海软板业务的结合及客户合作推进情况。** 答：今年 8 月完成相互并表后，整合工作的重点是与世一电子的融合。两家公司原为友商，产品体系相似，但成长路径与技术侧重点有所不同：世一电子自软板起家，逐步发展至软硬结合板，服务顶尖消费电子及汽车客户；常熟东南相互则以硬板起家，向软硬结合板拓展，二者在软硬结合板领域形成交叉互补。公司已成立融合工作小组，

	由公司总经理牵头推动产品整合与生产工艺互鉴。目前有 30 余个协同项目正在推进，部分已完成，整合效果较为显著。产品方面，双方资源优势互补，持续向高端智能穿戴尤其是智能眼镜领域发力，保持并扩大客户优势；相互将基于硬板积累，在汽车、机器人、通信算力等领域加大投入，拓展市场规模与盈利能力。两家公司均关注超细超密线路技术，当前该领域产能较为紧缺，公司亦在加快推进相关产能建设。整体而言，整合推动了产品体系的完善与市场竞争力的提升。 **7、在机器人领域，对于大型客户是否会出现类似汽车行业的多供应点策略（如 A 点、B 点供应）？公司如何应对客户多点供应的需求，是争取更大份额还是根据产能和客户情况灵活调整？** 答：大规模制造通常采用 A 点、B 点乃至 C 点供应的方式，以保障供应链安全并促进竞争，进而形成价格优势。过去机器人制造规模较小，多点供应并不明显；随着行业规模扩大，类似 A 点、B 点的供应模式将可能会逐步普遍。公司战略上，产能扩张必不可少。公司的制造设备具有高度通用性，工装与模具虽有差异，但整体设备兼容性较强。因此，公司坚定推进大规模产能建设，依托较强的交付能力、一致的品质控制与全球化供应链优势，争取更大的市场份额，力争占据行业有利位置。 **8、当前轴承及相关行业在批量爬坡量产中面临设备端的瓶颈，特别是磨加工和装配设备，公司是否遇到类似问题？如何解决设备供应紧张和交期延长的问题？** 答：精密加工领域当前确实面临设备交期延长的问题，主要原因是制造供应链中关键机械部件的产能匹配不足，导致整体交付延迟。这并非设备厂商不愿扩产，而是受供应链瓶颈所限。公司的应对策略主要包括两方面：一是与核心设备供应商签订长期供货协议，锁定资源，保障设备供应的稳定性与持续性；二是公司内部设有数十人的设备研发团队，自主开发关键设备，并结合外包生产，以提升内生保障能力。例如，自动装配机、齿轮制造设备等均由公司自主研发或改进。通过上述措施，公司产能扩张计划能够得到有力支撑。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
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）	无