

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：2026-002 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：北京沅沛投资管理有限公司、北京富纳投资有限公司、博时基金（深圳）管理有限公司、东方阿尔法基金管理有限公司、富国基金管理有限公司、广宇集团股份有限公司、禾永投资管理(北京)有限公司、华安基金管理有限公司、华夏未来资本管理有限公司、摩根基金管理(中国)有限公司、鹏华基金管理有限公司、平安基金管理有限公司、浦银安盛基金管理有限公司、前海联合基金管理有限公司、生命人寿保险股份有限公司、苏州宏富嘉投投资有限公司、新华基金、玄卜投资（上海）有限公司、永赢基金、长城财富保险资产管理股份有限公司、浙江伟星资产管理有限公司、中信证券股份有限公司等。 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 9 月 6 日 15:00-16:00
地点	线上会议
形式	网络远程
交流内容及具体问答记录	一、公司整体情况 光洋股份是一家总部位于常州、深耕精密制造领域近四十年的上市公司。近四十年来，公司从一家专业的轴承制造企业，逐步成长为涵盖轴承、齿轮、PCB 三大业务板块的综合性精密制造平台。 目前，公司已形成五大生产基地的产业布局，销售网络遍布亚洲、

	欧洲、美洲等主要区域： —— 江苏常州基地：轴承生产核心基地； —— 天津基地：精密结构件生产基地，产品涵盖齿轮、轴类及行星减速器； —— 山东威海基地：PCB 生产制造基地； —— 安徽黄山基地：2025 年取得用地，总投资 10 亿元，规划年产 6,000 万套高端新能源汽车及机器人用精密零部件，一期工程已于 2026 年 7 月正式投产； —— 越南基地：目前已进入生产设备与检测仪器的安装调试阶段，预计年内实现正式投产，为海外客户提供供应链服务。 在产能布局之外，国际化是公司的重要战略。为更好地服务客户、拓展海外业务，公司已在欧洲、北美、东北亚设立研发和销售分支机构，未来还将进一步加大海外布局力度。 （一）三类产品：轴承、齿轮、PCB 轴承是公司的起家业务，也是目前营收占比最大的产品。公司从一家滚针轴承厂起步，如今在汽车精密轴承领域已处于国内头部地位，是少数能够进入海外车企供应链的国内厂商。在国产替代的大趋势下，轴承业务具备广阔的持续增长空间。 齿轮方面，公司汽车齿轮技术国内领先，此前主要供应燃油车发动机相关部件，积累了深厚的技术底蕴。近年来，公司顺应新能源汽车发展浪潮，以行星排技术为核心，大力发展总成类产品，应用领域由传动系统向底盘系统延伸，多款新产品正逐步完成送样、定点和量产，推动公司从 Tier2 向 Tier1.5 升级。总成类产品的单车价值量和毛利率水平，均较传统零部件产品有明显提升。同时，依托齿轮技术积累，公司已在机器人领域开发出多款减速器产品。 PCB 方面，公司板块覆盖硬板、软板、软硬结合板全品类。随着对常熟相互的收购完成，公司在摄像头模组 PCB 细分市场的占有率领先。 （二）三大市场：汽车、机器人、消费电子 汽车市场：公司依托“总成化+国际化”双轮驱动，营收稳步提升。 总成化——公司正从汽车零部件供应商向小型总成商转变。历时三年成功研发的主动稳定杆实现量产，目前已配套多款车型；此外还储备了断开式稳定杆、主销转向减速器总成、行星排同轴减速器、全主动悬架电动摆臂等多项产品。
--	--

	国际化——公司已进入多个知名全球车企供应链，出口占营收比重从 2023 年的约 10%提升至 2025 年的约 20%；未来将持续坚定国际化路线，目标 2029 年出口占比达到 35%。 机器人市场：公司立足战略高度布局机器人业务，长期坚定看好具身智能产业发展，致力于成为“最懂制造的机器人产业链合作伙伴”。这份底气源自公司近四十年汽车制造经验的积淀：一方面，机器人零部件与汽车产业高度同源，公司的研发体系和质量体系均依托车规级要求搭建，具备高性价比与量产一致性的优势；另一方面，众多机器人品牌商与汽车制造商联系紧密，依托既有客户资源，公司机器人业务已与众多汽车品牌深度合作并嵌入其供应链。围绕这一战略定位，公司搭建了“机器人专用轴承—关节模组—整机制造”三层业务体系，实现从核心部件到整机交付的全链条延伸。 消费电子市场：目前主要下游为手机市场，公司正持续拓展更多下游应用。 二、2026 年半年度业绩情况 2026 年上半年，面对外部环境复杂多变、行业竞争持续加剧的挑战，公司坚持“立足汽车，走出汽车”战略：在汽车领域做深做强，在战略布局的机器人行业实现重要客户订单落地，在消费电子领域实现品类突破。 报告期内，公司实现营业收入 14.80 亿元，同比增长 17.43%，展现经营韧性；归属于上市公司股东的净利润 5,720.19 万元，同比增长 8.04%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 250.49 万元，同比下降 94.83%。 （一）上半年四大经营亮点 第一，收入稳健增长，毛利额基本持平。上半年实现营收 14.80 亿元，逆势增长 17.43%；综合毛利率 14.95%，同比下降 2.67 个百分点；毛利润 2.21 亿元，与去年同期基本持平。 第二，汽车业务受益于总成类产品快速增长，实现营收 12.76 亿元，同比增长 13.33%。主动稳定杆等总成类产品完成批量生产、定点及送样；国际化战略进一步落地，获得多个国际头部车企项目定点。 第三，机器人战略布局初见成效。机器人业务上半年实现营收近千万元，交叉滚子轴承、减速器等产品实现小批量供货，与玄创机器人的合作已实现量产交付。 第四，消费电子板块毛利率显著提升，同比提高 9.43 个百分点。
--	--

	收入端，公司积极开拓智能影像新赛道，通过一级模组客户为国内主流厂商的便携式云台、运动相机等设备提供高精度柔性电路板配套产品；成本端，公司持续优化工艺流程，实现降本增效。 （二）扣非净利润下降的三点原因 一是，战略布局机器人行业，前期投入较大。机器人业务尚处初创阶段，毛利水平偏低，相关业务费用同比增加。 二是，员工持股计划摊销费用同比增加，带动用工成本上升。 三是，汇兑损益影响财务费用。上半年受汇率波动影响，公司产生汇兑损失 667 万元，而去年同期为汇兑收益 499 万元。 （三）下半年三大看点 第一，持续提升收入及市场份额。公司将以“总成化、国际化”为两大抓手，持续提升营收水平，优化产品结构，保持毛利率稳定。 第二，常熟相互并表，增厚收入与业绩。常熟相互已于 8 月完成工商登记变更及并表。上半年常熟相互营收及净利润均同比正增长，并表后将进一步增厚公司业绩。 第三，机器人业务在手订单充沛。随着产能爬坡、规模效应逐步显现，盈利能力有望持续优化。 三、投资者提出的问题及公司回复情况 1、公司在机器人业务方面的布局非常全面，涵盖机械零部件产品、关节模组产品和整机制造。公司在机器人赛道未来的全面战略是怎样规划的？ 答：公司始终秉持“立足汽车，走出汽车”的战略，机器人业务是承载此战略的重要支点。公司在机器人领域投入了大量资源和精力，目标是成为机器人行业的制造合作伙伴。除了传统的轴承、减速器等优势产品外，还能为机器人客户提供整套制造服务，支持机器人产品从零件到整机的高质量批量交付。公司的产品布局是矩阵式的，覆盖了高精度轴承（如交叉滚子轴承、四点接触轴承）、高精度齿轮到行星减速器总成以及关节模组组装和机器人整机制造。这种布局利用了公司在汽车行业数十年的制造经验和独特优势，特别是拥有高精度轴承和齿轮制造能力的稀缺性。公司的合作案例如玄创巡检机器人，体现了我们在机器人硬件供料、组装及配套软件安装上的全流程推进能力，整体价值较高。总体来看，公司从核心零件、关节模组、整机制造形
--	--

成了完整的机器人业务体系，基于制造优势，力求成为机器人领域的优质制造伙伴。

2、请问光洋股份在机器人用轴承产品的海外市场，尤其北美客户方面的对接和进展情况如何？

答：国际化是公司的重要战略，覆盖汽车及机器人领域的海外市场。汽车端不仅聚焦欧洲及美洲市场，近年来已扩展到更多整车客户，实现较全面覆盖。机器人业务同样面向全球头部客户，持续大力开发和对接海外市场。为支持国际客户需求，公司也在海外加大制造基地建设，例如最近董事会审议通过计划对越南子公司实施增资，体现公司拓展海外产能和业务的决心与进展。目前公司正积极推进与北美等地客户的合作，确保产品供应和服务能力满足国际市场要求。

3、公司此前与深圳逐际动力有合作，未来是否会继续加强对机器人产业链上下游企业的投资？机器人产业链外公司是否还有其他投资方向，请介绍相关投资策略和合作成果。

答：公司高度重视产业与资本的结合，通过股权投资等多维度方式助力业务发展。过去一年半内，公司围绕机器人、AI 眼镜等潜力赛道完成了多项股权投资，其目的是一是提前锁定未来增长赛道，二是绑定下游核心客户，三是加强上游能力建设与供应链整合。以逐际动力为例，公司去年完成投资后，不仅实现了资产增值，更重要的是产业协同成效显著——逐际动力目前已成为公司关节模组产品的重要下游客户，并实现批量出货。卓誉方面，除投资外，双方的业务合作也在逐步展开。此外，公司还投资了国内领先的 AI 眼镜厂商，正联合开发应用于新款眼镜的 PCB 板，挑战大但意义深远；并与盘毂动力建立战略合作，依托其轴向磁通电机技术与公司机械总成件的结合，共同推进电驱动及机器人智能底盘等关键模组领域的创新。整体来看，公司将继续发挥上市公司的资本优势与高水平制造能力，深化与核心客户及产业链的深度绑定，持续推动机器人、智能硬件、人机交互、低空及 AI 终端应用等方向的战略布局，抓住未来增长机遇。

4、请介绍我们收购常熟相互电子的动机、整合现状，以及其在消费电子及 PCB 业务的布局和发展情况。

	答：收购常熟相互体现了公司在 PCB 板块加强能力建设的战略。光洋股份传统产品侧重机械传动部分，缺乏电子属性，而收购电路板产业正是为了强化公司高精密电路板制造能力，从而为客户提供更全面服务。 从具体进展来看，2026 年 8 月完成工商变更并开始并表，常熟相互与子公司威海世一共同构建 PCB 业务板块，公司积极拓展显示、AI 眼镜和 VCM 马达等新兴领域，覆盖手机、运动相机、无人机、AI 终端如智能眼镜、穿戴设备等。我们认为 AI 算力建设如同高速公路建设，未来需要有丰富的终端应用来使用 AI 算力，消费电子终端的未来潜力巨大。虽然原有体量不大，但合并后公司拥有更强市场地位和承接能力，能更好抓住增量业务机会。 威海世一是公司之前收购的韩国企业，虽从零起步，但今年上半年收入接近 2 亿，保持快速增长。相较之下，常熟相互去年收入约七亿且盈利，合并后两者在产品相似度高且运营效率互补，可望显著提升公司 PCB 板块运营效率和盈利能力。整合进展已启动，涵盖生产工艺、研发、市场及供应链协同，目标半年内实现资产和效率改善。整体来看，收购及整合是公司打造高精制造平台和扩大消费电子及 PCB 业务的重要战略举措。 5、请问明年我们能否完成 PCB 业务板块的有效整合，实现板块盈利？预计 2027 年收入和净利润目标大致是多少？ 答：结合今年常熟相互与威海世一两个公司合并后预计实现的收入规模，2027 年公司消费电子业务的收入规模将有进一步提升，但目标不会过于激进，既反映出公司对业务增长的信心，也考虑到了威海世一仍处于业务起步阶段的实际情况。整体而言，公司对 PCB 业务板块未来的盈利能力持肯定态度，预计经过整合后将实现稳定且持续的提升。 6、行业整体承压背景下，公司今年取得稳定表现。明年展望有哪些亮点和变化？特别是国际化、新车型定点及产品开拓方面？ 答：今年上半年乃至三季度，整个行业持续承压，主要体现在终端汽车市场表现不佳，以及汇率和国际供应链波动带来的成本上升。
--	---

	不过，作为制造业企业，公司始终积极应对，保持信心。首先，从市场空间看，全球轴承工业市场约 1 万亿人民币，其中汽车轴承占 25%，约 2500 亿，而公司现有业务规模约 20 亿，增长空间巨大。轴承产品外，总成类产品不断提升单车价值，产品覆盖悬挂、主动悬架、摆臂稳定器等多个领域。例如，目前某款汽车配备两个主动稳定杆，是公司的总成项目落地，单价可达 2000 元，极大提升了单车贡献。国际市场方面，欧洲及韩国整车厂给予了大量机会，国际业务比重持续提升，开拓顺利，前景乐观。最后，在消费电子领域，尤其手机市场已从前期的冲击中企稳回升，未来走势可期。整体而言，公司对未来保持积极乐观的预期。 7、能否介绍黄山基地的投产及产能情况？未来是否有扩产规划，尤其是在黄山基地？ 答：黄山基地于今年 7 月正式投产，经历了一年建设和产线调试。该基地作为公司后续产能建设和能力提升的重要支点，项目投资约十亿，年产能可达 6000 万套高端新能源汽车及机器人用精密零部件。黄山位于安徽省，安徽已成为全国整车产量最高省份，本地化采购策略为公司带来独特优势和机会，不仅涵盖汽车，还包括机器人领域。公司的大股东为公司在客户拓展及市场开拓提供了大力支持，公司与地方政府也有紧密合作，共同推动业务发展。由于原有生产基地如常州、天津产线和厂房使用率高，黄山基地的投产为公司的整体产能提升提供了重要空间，支持未来业务的持续增长。
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