

证券代码：300100

证券简称：双林股份

双林股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2026-02

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input 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"/>电话会议 <input type="checkbox"/>其他：<u>（请文字说明其他活动内容）</u></p>
<p>参与单位名称</p>	<p>长江机械、财通证券研究所、东吴证券研究所、方正证券研究所、广发汽车、国金汽车、国联民生汽车、国泰海通汽车、国盛证券研究所、华鑫汽车、华源机械、开源证券、天风证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、中金汽车、中信建投、中信汽车、中邮电新、中航先进制造、浙商自营、国投机械、北京泽铭投资、国元电新&amp;制造、中银基金管理有限公司、光大证券、信达机械、中泰证券、野村东方机械、华杉投资、青骊投资、西南汽车、福建豪山资产管理有限公司、中哲物产集团有限公司、玄卜投资（上海）有限公司、华泰保险资产管理有限公司、中信资管、财通基金管理有限公司、光大汽车、北京京管泰富基金管理有限责任公司、沅沛投资、华源证券、大和证券、长江证券、华源汽车、上海潼骁投资发展中心（有限合伙）、同泰基金、中银机械、中国国际金融、国金具身智能、平安理财有限责任公司、森锦投资、明沅投资、中银国际证券股份有限公司、兴银理财、创金合信基金管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、榜样投资、英大自营、招银理财有限责任公司、华西证券、晟盟资产、广东钜洲投资有限责任公司、北京志开投资管理有限公司、东方红、长城基金管理有限公司、兴业机械、太平基金管理有限公司、湘禾投资、上海行知创业投资有限公司、华西汽车、华福证券股份有限公司、喜世润投资、英大保险资产管理有限公司、华福汽车、兴业基金、财信证券股份有限公司、常岭资产</p>

时间	2026年3月24日 20:30-21:30
地点	线上交流
公司接待人员 姓名	常务副总经理：张子盛 副总经理兼首席技术官：韦勇 财务总监：武淮颖 董秘：朱黎明 证券部及公司其他管理人员
投资者关系活动 主要内容介绍	<p><b>一、公司现状及未来展望</b></p> <p>2025年，全球汽车产业在电动化、智能化的双重驱动下加速变革，市场竞争日趋激烈，而人工智能与机器人技术也正开启全新的产业周期。双林股份坚持“技术驱动、全球运营”的核心战略，在稳固汽车核心部件市场领先地位的同时，前瞻性地完成了面向未来产业的系统性布局。</p> <p>过去一年，我们的汽车核心业务根基进一步夯实。在智能座舱执行部件领域，公司的座椅水平驱动器业务持续领跑全球市场；在新能源动力系统方面，我们的小功率电驱动平台继续在细分市场保持领先。同时进一步深化了与上汽通用五菱、比亚迪等头部客户合作，并斩获多家新能源品牌新项目定点；泰国制造基地轮毂轴承及电驱动产品均已投产，并实现本地化配套，完成从“产品出海”到“产能出海”的关键跨越。</p> <p>在巩固主业的同时，我们在新赛道上取得了实质性突破。依托精密传动技术积累，成功开发人形机器人关节用反向式行星滚柱丝杠，并通过战略收购掌握了国际领先的高精度螺纹磨床技术，形成从核心设备到产品制造的全产业链闭环。目前，已建成10万套/年的量产线，产品已向国内头部科技公司及车企送样，截至2025年底尚未获得正式定点，对公司报告期内的营业收入影响极小。另一方面，与清华大学联合研发的分布式电驱动角模块技术已进入产业化阶段，首个商业化项目——240吨级纯电无人驾驶矿卡已正式启动，预计2026年上半年实现交付，乘用车领域的合作也在同步推进。</p> <p>展望2026年，这将是公司新五年发展规划的开局之年，我们将聚</p>

焦新能源汽车主赛道，并集中发力人形机器人、低空经济等新兴领域，向“成为全球领先的智能传动驱动解决方案提供商”的战略目标迈进。对此，我们的经营策略清晰明确：

一是继续深化汽车主业：聚焦高附加值产品，优化业务结构，加快泰国基地建设，并积极开拓东南亚市场，提升全球运营效率。

二是全力推动人形机器人业务落地：推动滚柱丝杠规模化量产，依托现有 10 万套产能，同时后续将根据客户的实际订单需求进行扩展，对接顶尖客户实现从技术验证到订单收入的跨越。

三是加速新技术产业化：确保角模块项目落地，240 吨级矿卡按时交付，培育新业绩增长点。

四是持续推进降本增效与数字化转型。落实采购降本目标，通过结构优化、无人化生产提升效率；借助飞书等工具推进数字化管理，建立工厂数字化评估体系。

在积极开拓新业务的同时，我们也高度关注并积极应对经营中的风险与挑战。例如，我们密切关注海外市场的关税政策变化，并已采取包括在海外设厂等措施进行应对。我们也在持续优化客户结构，以降低对单一客户的依赖风险。

## 二、简单介绍双林股份 2025 年度业绩情况。

2025 年，我国汽车产销量再创历史新高，乘用车产销量均突破 3000 万辆，同比分别增长 10.2%和 9.2%，其中新能源汽车产销超过 1600 万辆。在此行业背景下，公司经营业绩同样实现稳健增长，交出了优异答卷。

### 1、营收规模稳步扩张，盈利质量持续提升

2025 年，公司实现营业收入 54.8 亿元，同比增长 11.67%，较 2023 年的 41.39 亿元保持持续增长，彰显了主营业务的稳健性与市场竞争力。报告期内，归属于上市公司股东的净利润突破 5.03 亿元，实现稳步增长，基本每股收益 0.89 元/股；扣除非经常性损益后的归母净利润同比增长 36.63%，增速显著高于营业收入增速，主营业务盈利能力明显增强。

### 2、核心业务结构优化，毛利率稳步改善

报告期内，除轴承业务因出口收入占比因素导致毛利率略有下滑外，公司新能源电驱、内外饰及机电部件业务均通过市场拓展与降本增效，实现毛利率同比提升 2 - 3 个百分点，产品结构与盈利结构持续优化。

### **3、研发投入持续加大，技术创新能力增强**

公司高度重视产品研发与技术创新，2025 年研发费用投入共计 2.2 亿元，占营业收入比例 4.02%，同比增长 30.71%。在巩固现有产品格局的基础上，公司不断提升研发能力与技术水平，面向未来产业趋势推进系统性布局。

### **4、资产规模持续壮大，资本实力进一步夯实**

公司资产总额同比增长 12%，股东净资产同比增长 22.09%，增速均高于营业收入增速，资本实力与抗风险能力持续增强，为后续业务拓展奠定了坚实基础。

### **5、经营现金流表现优异，整体经营质量扎实**

2025 年，公司经营活动产生的现金流量净额 7.8 亿元，同比增长 16.44%，增速高于净利润，且规模超过当期净利润 5.03 亿元，盈利兑现能力与经营质量表现稳健。

## **三、公司业务及经营情况交流**

**1、公司 499 元/根的丝杠和 1499 元的模组，在产能比如 10 万台、100 万台规模下，预计毛利率水平能有多少？成本优势来自于设备自制、工艺优化、规模效应的贡献分别有多少？目前各品类的丝杠产能情况。**

回复：

科之鑫磨床设备的自主研发与快速迭代始终是我们丝杠和模组量产的核心竞争力，以丝杠生产的关键设备——反向式行星滚柱丝杠专用磨床为例，通过收购无锡科之鑫，将单台设备成本从千万元级显著降低至约 300 万元，交付周期也大幅缩短 75%，2025 年底已研发成功的二代磨床可满足 C3 精度等级，及 30 分钟的加工效率，同时我们科之鑫的磨床设备也在每月不断地更新迭代，在加工效率、产品精度、质量稳定性等方面不断持续提升。这种“设备迭代-效率提升-成本下降”的良性循

环，是我们能够在不同产能规模下保持成本优势的根本。新一代磨床设备的投入和整合，以及设备自制率的提升，保障了我们的滚柱丝杠在全国的领先性。

我们的成本优势并非单一因素所致，而是“设备自制、工艺优化、规模效应”三驾马车共同驱动的结果。设备自制直接降低固定资产投入，通过自主研发和自制设备，我们将关键生产设备的成本降低了约 70%，这直接减少了折旧费用对成本的侵蚀。同时，自制设备能够更精准地匹配我们的生产工艺，大幅提升加工效率，也使得我们能够更好地控制产能爬坡节奏，满足客户快速放量的需求。随着订单量的增长，我们对原材料供应商的议价能力增强，单位材料成本有望下降；厂房、设备等固定成本在更大的产量基础上摊薄，单位产品承担的固定成本也会相应减少；公司已与国内多家头部车企及机器人厂家建立了合作，订单正在逐步释放。订单的增长反过来又促进了产能利用率的提升，进一步强化了规模效应。

目前，公司对人形机器人零部件的产能规划清晰且正在按计划推进。后续会根据市场的需求进行快速复制建设。截至 2025 年底，滚柱丝杠及关节模组等产品尚未获得正式定点，对公司报告期内的营业收入影响极小，请投资者注意风险。

## 2、目前机器人及车用丝杠业务产能建设进度？

回复：

**(1) 滚柱丝杠：**公司在宁海梅桥工厂新建一期 10 万套量产线已具备量产能力，计划于 2026 年 6 月投产。

**(2) 关节模组：**目前公司已经建成年产 12 万套关节模组生产线，包括电机定子、转子和模组总装、测试。同时，正在建立年产 5 万套的手指推杆模组生产线，包括空心杯电机、模组总装和测试，预计 2026 年上半年具备试生产能力。

**(3) 车用滚珠丝杠：**目前公司 EHB 车用滚珠丝杠已获得辰致科技项目定点，现处于小批量供货阶段；同时有 4 家客户正在验证中。公司 EMB 制动用滚珠丝杠产品已为 3 家企业进行研发，产品均在送样及验证

阶段。

车用丝杠产线建设：规划年产 65 万套，首条产线已实现量产，第二条产线将于 2026 年 5 月投产。

**(4) 机器人用滚珠丝杠：**

机器人用滚珠丝杠产线项目稳步推进：规划首期年产 10 万套，加工设备已到位，装配线正在建设中，计划于 2026 年 10 月正式投产，目前已有 5 家客户完成验证。

截至 2025 年底，上述产品尚未获得正式定点，对公司报告期内的营业收入影响极小，请投资者注意风险。

**3、科之鑫二代磨床目前的订单意向和规划产能？还有此前提及的丝杠加工专机的进展情况？目前丝杠磨削节拍是否还有提升空间？**

**回复：**

科之鑫二代机床已于 2025 年 12 月研发成功，目前已有签订小批量的订单，同时另有数家客户还在试磨与技术对接阶段。2026 年 6 月新厂房即将投产，其配备了最高级别的恒温无尘车间，防震地基，二代机床产能将达到 40 台/月。随着机床性能与磨削工艺的提升，现阶段已实现内螺纹 30min 高效率磨削，各项数据测试完善之后，内螺纹加工效率将小于 10min。

**4、飞行器电驱产品与头部客户合作的进展？预计何时能有规模化收入？**

**回复：**

在低空经济领域，公司积极布局，规划了功率范围在 30KW 至 250KW 系列的飞行器电驱产品。其中，100KW、230KW 油冷产品方案进展迅猛，已取得阶段性成果。目前，公司与某行业头部客户正紧密携手、深度合作。其中 230KW 集成化电推进系统已经完成交付，100KW 产品计划 2026 年一季度完成交付，有望为低空经济产业注入强劲动力，推动相关应用迈向新高度。

**5、角模块的实验进度，什么时候可以开始量产？**

**回复：**

公司已与清华大学正式签署技术合作项目协议，双方围绕“分布式电驱动角模块底盘与智能驾驶技术开发”开展深度协同创新，携手推动这一前沿技术在汽车等领域的落地应用。角模块技术不仅在安全性、经济性与操控性方面实现显著提升，更构建了与高阶智能驾驶系统端到端的无缝连接，为一体化智能底盘的规模化应用奠定基础，被行业视为通向未来无人驾驶的最佳路径。

双方联合研发的分布式电驱动角模块技术已取得重要产业化突破。首个基于角模块技术的落地项目——“240吨级纯电动角模块无人矿卡”已完成工程样车制造和验证，正在试运营，整机产品计划于2026年上半年正式发布上市，首批100台拟投放在内蒙某露天矿山，标志着该技术在商业化应用迈出了关键一步。同时，基于角模块技术开发的无人重载AGV产品正稳步推进，预计2026年中期实现上市发布，进一步完善公司在智能载运装备领域的产品矩阵。

在乘用车领域，公司已完成涵盖麦弗逊、双叉臂、多连杆在内的三种主流悬架构型的设计开发，并与国内多个主机厂建立深度合作关系，加快推进角模块技术在乘用车领域的应用，为未来乘用车智能底盘实现高集成度、高可控性奠定技术基础。

在商用车领域，公司同步与国内几个主流商用车主机厂开展深度合作，围绕分布式电驱动角模块技术在不同商用场景下的工程化应用，积极探索技术落地路径，助力商用车智能化转型升级。

## **6、角模块的国内应用空间和发展前景如何？有哪些优势？**

### **回复：**

智能角模块有四大应用场景：一是载人的乘用车；二是载物的商用车；三是各种作业车机；四是各种设备的移动平台。该技术有超强的发展空间，这也是世界各大头部公司争相研发布局的原因。

角模块优势突出：高度集成驱动、制动、转向、悬挂，释放更大车内空间；采用原生线控，为智能化奠定基础；机动性能强，支持14种转向模式；可实现轴距、轮距解耦，便于整车模块化、标准化开发。

## **7、公司同时布局机器人关节模组、飞行器电驱、角模块等多个新**

兴业务，这些业务在技术研发、供应链和客户资源上是否存在协同效应？公司如何平衡在这些新领域的资源投入？

**回复：**

我们的战略目标是“成为全球领先的智能传动驱动解决方案提供商”。公司布局的汽车、飞行器电驱动、角模块及机器人关节模组业务在技术研发、供应链和客户资源上存在协同效应。

技术研发协同上，三大业务均涉及精密电机和传动部件制造技术，在研发资源上，通过股份公司统筹跨业务总成研发，不同事业部分别负责单项研发，形成技术互补。

在供应链协同上，同步发挥核心零部件自制、材料采购系统、生产基地共享的优势；

在客户资源上，我们采用大客户经理管理模式，实现多业务客户覆盖，深度绑定实现客户资源复用等。

公司将持续深化新兴业务间的协同效应，重点推进技术平台化、供应商垂直整合、客户生态构建，围绕核心客户，打造“机器人+飞行器+汽车”的多场景解决方案，提升客户粘性，通过差异化竞争优势，为长期发展奠定坚实基础。

**8、公司如何衡量“智能企业”转型的成效？有哪些关键指标？**

**回复：**

公司通过多维度、系统化的方法来衡量“智能企业”转型的成效，主要从以下四个层面进行评估：

（1）财务数据与市场份额层面：这是最直观的量化指标，包括收入增长、利润提升、市场占有率变化等关键财务指标，是衡量企业转型成功与否的关键。

（2）产品和服务竞争力层面：评估转型后产品和服务的市场竞争力，包括技术领先性、客户满意度等。

（3）运营管理体系层面：从生产、物流、质量等多个维度评估运营效率的提升，包括设备综合效率、交付周期、质量控制、自动化水平等方面的改善。

	<p>(4) 组织能力层面：评估转型对企业组织能力的提升，包括人才结构优化、组织架构调整、企业文化转变、员工数字化技能等方面。</p> <p>此外，公司特别重视数据驱动的转型成效评估，通过数据分析和建模，实现对转型过程的实时监控和持续优化，增强组织敏捷性和决策科学性。</p> <p><b>9、港股上市进度更新？</b></p> <p><b>回复：</b></p> <p>公司港股 IPO 已于近日收到中国证监会备案通知书，详见公司 2026 年 3 月 23 日在巨潮资讯网刊登的《关于发行境外上市外资股（H 股）获得中国证监会备案的公告》。</p> <p>公司港股招股书已满 6 个月，已于 2026 年 3 月 24 日失效，新的招股书将于近期更新完成。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 3 月 24 日