

证券代码：920002

证券简称：万达轴承

公告编号：2026-041

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5月13日（周三）15:00-16:00

活动地点：公司五楼会议室、价值在线(<https://www.ir-online.cn/>)网络互动。

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2025年年度报告暨2026年一季度报告业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：公司董事长：徐群生先生；副董事长：徐明先生；董事、总经理：徐飞先生；董事、副总经理：顾勤先生；董事、财务总监、董事会秘书：吴来林先生；职工代表董事：赵小林先生；副总经理：陈宝国先生；中信建投保荐代表人：黄建飞先生。

三、 投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会公司通过网络文字互动交流的方式就投资者关心的问题进行了回答，主要问题及回复概要如下：

问题 1：公司在机器人市场开发方面是如何规划的？有哪些举措？已取得哪些成绩？新增客户有哪些？预计未来两年工业机器人贡献业绩目标是多少？

回答：公司紧抓制造业智能化发展机遇，在机器人市场开发方面已开展多项举措：一是明确战略布局方向，公司以叉车轴承为根基，以研发项目为依托，重点发展以工业机器人回转支承为代表的高精度、高技术含量、高附加值的智能装备特种轴承；同时密切关注以人形机器人为代表的新兴市场应用领域，积极组织研发人员开展相关技术研究及储备。二是推进核心技术研发，联合科研院所开展机器人减速器专用轴承关键技术合作研发，针对谐波减速器、RV 减速器两类轴承提供技术指导与攻关支持，目前项目处于样件研制阶段。三是积极拓展客户资源，主动对接工业机器人领域客户，丰富客户储备、优化客户结构。

目前公司已取得的成绩如下：一是客户拓展方面，2025 年度，公司拥有工业机器人领域客户 100 余家，涵盖三一机器人科技有限公司、库卡机器人（广东）有限公司、南京欧米麦克机器人科技有限公司、杭州海康机器人股份有限公司、深圳市井智高科机器人有限公司、无锡智动力机器人有限公司、上海姜歌机器人有限公司等多家优质客户。二是业务增长方面，受下游工业自动化、机器替人等利好政策影响，近几年公司签订工业机器人领域相关销售合同金额持续增长。

未来，公司将重点拓展工业机器人市场，积极培育新的业务增长与盈利空间。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，相关业务后续的收入确认、订单持续获取及增长态势存在不确定性，敬请广大投资者审慎决策，注意投资风险。

问题 2：公司产品回转支承对应的下游应用行业有哪些？报告期内，该产品收入及毛利率增速亮眼，其核心因素是什么？增长是否具有可持续性？

回答：公司产品回转支承能够联接结构、传递扭矩并承受复杂的综合载荷与倾覆力矩，具备高附加值特点，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。2025 年度，公司产品回

转支承营业收入较上年增长 16.47%，毛利率增长 4.72%，主要是因为回转支承系列产品中高附加值型号的销售占比提高、生产工艺优化及规模效应显现。

近年来，公司积极开发回转支承等新产品，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。目前，公司在工业机器人领域已积累杭州海康机器人股份有限公司、三一机器人科技有限公司、库卡机器人（广东）有限公司、浙江国自机器人技术股份有限公司、南京欧米麦克机器人科技有限公司等多家优质客户，回转支承类产品收入及占比稳步提升。

展望未来，受益于工业机器人技术迭代加速与下游应用场景持续拓展，公司该业务板块增长具备良好持续性。然而，受宏观经济环境波动、市场需求变化、行业竞争格局调整等多重不确定因素影响，上述增长预期存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。

问题 3：公司 2025 年营收同比仅增 2.16%、但归母净利润增 8.87%，盈利增速显著高于收入增速，核心驱动因素是什么？

回答：2025 年度，公司遵循“稳主业、强研发、拓市场、提效率”的经营方针，整体经营保持稳健态势，核心业务韧性凸显。在主营业务方面，公司紧紧围绕年度经营战略部署，在挑战与机遇并存的环境下，紧扣“深耕主业、拓展新赛道”战略，深耕特种轴承核心赛道，同步推进新兴领域产品布局与市场拓展，实时把握行业动态和市场需求，结合公司优势，多渠道积极开发“新市场、新产品、新用户”，持续巩固行业领先地位。2025 年度，公司盈利增速高于收入增速主要系产品结构优化、高附加值产品占比提升，回转支承收入同比增加 16.47%、毛利率增长 4.72%，提升了整体盈利水平。

问题 4：公司海外业务的拓展思路是怎样的？

回答：当前国际宏观经济环境仍处深度调整期，全球多元化格局加速演进与地缘政治矛盾持续深化形成共振。国际秩序层面，局部军事冲突频发叠加大国博弈升级；国际贸易层面，经济领域呈现复苏进程迟滞，内生增长动能疲弱，全球产业链重构进程加剧，结构性通胀压力持续抬升。2025 年度，公司主营业务收

入中外销收入占比 8.53%。若国际贸易环境持续恶化，未来可能会对公司外销收入及海外市场拓展产生不确定性影响，进而影响公司未来利润增长及盈利质量。

为应对该风险，公司将加大对国内市场的开拓力度，增加国内市场份额，强化客户关系管理；加大欧洲市场开发，努力提升欧洲市场份额；继续加快科技创新，推动数字化转型，以技术驱动产品差异化，提升核心竞争力，应对市场需求波动；加大研发投入，提升与主机公司轴承的同步研发配套能力，立足开发高科技、高附加值的轴承产品和有价格竞争力的产品；多措并举抢抓重要战略机遇期，加速新产业开发；探索绿色低碳转型，构建可持续增长模式。

问题 5：原材料价格波动对公司成本影响有多大？

回答：公司主营业务成本中直接材料占比 68.41%，主要为钢材、外圈、内圈、侧滚轮组、滚动体、轴头，占比较高，对主营业务成本的影响较大。公司会及时了解原材料市场行情，通过对市场行情的研判，在原材料价格相对低位时，进行大宗采购，降低原材料的采购成本；通过优化产品设计，提高原材料利用率；通过优化制造工艺，降低制造成本。同时，公司在与主要客户签订的合同中约定调价机制，在原材料价格涨幅较大时友好地与客户商议产品销售价格调整，以应对原材料价格波动风险。

问题 6：2025 年公司在专精特新方面获得哪些核心认证与资质？

回答：2025 年度，公司实验中心获得了中国合格评定国家认可委员会（CNAS）认证；通过了知识产权合规管理体系换版认证评审；通过了能源管理体系认证；通过了产品碳足迹认证；通过了质量管理体系认证复审；通过了环境管理体系认证复审。

问题 7：2025 年公司产品碳足迹认证完成，绿色制造对市场竞争力提升有哪些具体帮助？

回答：在全球“双碳”目标推进与环保政策日趋严格的背景下，绿色制造已成为轴承行业参与国际竞争、实现长远可持续发展的必备条件，该理念贯穿于生产制造、产品设计与市场准入的全过程。生产环节的低碳化转型持续提速，越来

越多的企业采用低能耗加工工艺与节能设备，有效减少生产过程中的碳排放；同时，积极推行各类废弃物循环利用技术，实现清洁生产与降本增效的协同推进。此外，绿色认证与全生命周期碳足迹追溯已成为高端轴承市场的重要指标，绿色竞争力已成为企业转化核心经济效益的关键支撑。

问题 8：公司目前的产能利用率情况如何？新建厂房是否已投入使用？

回答：公司于 2024 年 9 月以“招拍挂”方式，用自有资金竞拍位于高新区沪苏科创产业园内地块编号为 R2024044 的 30 亩国有建设用地使用权，新建厂房约 1.5 万平方米，将进一步满足和提升公司生产环节的自制水平。截至 2025 年底，该厂房已完成主体建设并通过了竣工验收，现已投入使用，拟增加多条生产线。

问题 9：公司新能源汽车轴承、机器人轴承等新业务的客户认证与批量供货进展、未来能否成为重要的业绩增量？

回答：在新能源汽车轴承方面，公司轻量化汽车电驱桥专用精密轴承的研发项目已完成，并计划于近期向部分客户送样，后续如通过用户测试有望实现批量供货；在机器人轴承方面，公司产品已规模化生产并应用于工业机器人领域，且近年来销售收入呈持续增长趋势，未来公司将进一步深化与其他机器人领域公司的合作，力争尽快实现批量生产。目前，公司新能源汽车轴承暂无订单，相关产品批量销售的具体规格型号及时间节点尚未明确，存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。

问题 10：公司 2026 年的市场营销目标是多少？

回答：公司未来将继续以叉车轴承为核心，在维护主要市场业务规模的同时，坚持市场引领，加大新市场、新产品、新用户的开发力度，多措并举巩固公司的行业领先地位和市场影响力，保障公司营销收入的稳定增长，具体路径包括：

1、持续深耕新市场、新用户、新产品的开发。基于现有技术优势横向拓展与纵向深耕，持续拓展叉车转向系统、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，实现多场景技术迁移与增量市场开发，积极寻

求叉车轴承在市场上的新增长点，分散单一市场依赖风险；加强细分市场纵深开发，打造多项专精特新产品，充分利用精密制造加定制化服务优势，满足高端装备市场需求，实现技术壁垒强化与价值链延伸，提升公司的综合竞争力。

2、深化精细管理，提升运营质量。以降本增效为目标，对研发端、供应链、生产链、营销服务端等价值创造过程进行全方位梳理，拓展降本空间。通过技术升级、采供控制、生产及质量控制、营销成本控制，挖掘增效潜力；持续优化公司内部制度，提升管理效能，将公司各项规章制度、管理体系标准落到实处。

3、发挥资本效能，促进企业高质量发展。利用资本市场平台优势，充分发挥其增效器作用，围绕新质生产力布局上下游产业链，合理规划资源整合，积极探索并购、重组等多种工具，优化资源配置和产业结构调整，不断提高企业的资本运营效率和效益，最大限度实现资产增值。

鉴于未来的宏观经济环境、市场需求、行业竞争格局等存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。

江苏万达特种轴承股份有限公司

董事会

2026年5月15日