

| | |
|--------------|--|
| | <p>Q: 公司产品收入在客户处的占比有无上升空间?</p> <p>A: 发展空间较大。首先, 公司将坚持发展战略, 立足于轴承套圈产业链延伸, 加大对热处理业务、精磨业务等上下游领域的研发和投入, 其中热处理业务预计能在年底前实现量产, 有助于提高公司的综合竞争能力、加快反应速度, 并提高产品的附加值; 其次, 伴随国际轴承产业链向中国转移, 公司也拥有足够大的市场开拓空间。</p> <p>Q: 原材料涨价、汇率波动和海运费涨价对公司经营业绩的影响?</p> <p>A: 公司与客户约定公司产品销售价格按照原材料采购价格波动情况定期进行调整; 公司境外销售业务主要采用人民币结算, 外汇结算的业务占比较低; 目前业务模式下公司主要出口业务在港口交付, 海运费由客户承担。因此, 上述因素对公司经营业绩产生的影响有限。</p> <p>Q: 能否介绍一下公司的竞争优势?</p> <p>A: 公司的技术工艺优势, 例如公司自研精切装备及工艺, 可实现精切后无需端面加工, 并节约5%-10%的原材料, 该工艺有助于提高公司生产效率, 节约人工和材料成本, 最终提高公司的综合竞争能力; 公司的客户优势, 公司的轴承套圈产品成功进入了舍弗勒、斯凯孚、恩斯克、捷太格特、恩梯恩等国际大型轴承公司的供应体系, 公司分别获得了上述五家客户的优秀供应商奖, 是目前大中华区唯一的一家。</p> |
| 附件清单 (如有) | 参会人员信息表 |
| 日期 | 2021年11月10日 |

附件：参会人员信息表

| 参会人员信息表 | | |
|------------|--------------|--------|
| 序号 | 参与单位名称 | 参与人员姓名 |
| 1 | 中庚基金管理有限公司 | 季国峰 |
| 2 | 上海南土资产管理有限公司 | 黄文睿 |
| 3 | 华泰证券 | 时彧 |
| 4 | 华泰证券 | 赵新莉 |
| （以上排名不分先后） | | |