

江苏力星通用钢球股份有限公司

2024 年度报告摘要

证券代码:300421 证券简称:力星股份 公告编号:2025-013

一、重要提示
本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

立信会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况:公司本年度会计师事务所由变更为立信会计师事务所(特殊普通合伙)。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 √不适用

董事会决议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

公司经董事会审议批准的利润分配预案为:以294,030,484股为基数,向全体股东每10股派发现金红利1.2元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 □不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称:力星股份 股票代码:300421
股票上市交易所:深圳证券交易所

联系人和联系方式

董秘办:董事会秘书(证券事务代表)

姓名:徐海

地址:江苏省常熟市虞山镇人民路66号

办公地址:江苏省常熟市虞山镇人民路66号

传真:0513-87677744 0513-87677744

电话:0513-87190003 0513-87190003

电子邮箱:leiheng@jgjx.cn leiheng@jgjx.cn

2、报告期主要业务或产品简介

(一) 报告期公司主营业务情况

公司的主营业务为精密轴承滚动体的研发、生产和销售,公司产品为轴承滚动体,包括轴承钢球和轴承滚子,为国内精密轴承滚动体的龙头企业。目前,公司主要产品为公称直径0.80mm-100.00mm,精度等级最高达G3的轴承钢球;直径0.90mm-80.00mm,精度等级最高达10.00的轴承滚子。轴承钢球广泛应用于汽车、燃油车、新能源汽车、精密数控机床、轻工家电、机器人、风力发电、工程机械、航空航天以及其它通用机械设备制造领域,还应用于轨道交通、盾构机主轴和刀盘轴承、风电主轴、重卡等负荷能力要求较高的领域。

(二) 主要业务模式

在采购流程方面,首先由公司下属的统调部汇总销售部门的产品销售预测、当月生产计划以及库存调拨计划,编制采购计划,报总经理批准后,由采购部负责实施采购计划,并在公司的合格供应商名单中选择供应商,如需采购的产品没有合格的供应商,则由技术、质量等相关部门与供应商的《供方控制程序》规定供应商进行选择、评估和考核等作业。

再者,由公司采购部根据批准的采购计划向选定的供应商拟定采购合同,报公司审核批准。同时,物流仓储部随时对所采购的产品进行进度追踪与监控,对供应商逾期未按时交付的采购的品项,由物流仓储部向供应商提出纠正与预防措施。最后,公司所采购的产品进厂后,由质量检验员和仓库保管员按照检验规程对采购产品进行数量点收,产品品质检验,入库等工作。目前,公司已制定了完善的采购制度、供应商管理与质量保证体系,与各大供应商保持长期、良好、稳定的合作关系。

在采购价格方面,公司所生产的原材料主要为轴承钢、钢球坯、化工油品、工装模具、五金电器四大类,其中轴承钢是公司采购的主要原材料。近年来,全球钢材市场价格波动较大,但由于公司所采购的钢球,其品质较高,产量较小,应用领域相对固定,吨位价格高于普通钢材价格,使得轴承钢价格受整体钢材市场价格的影响较小。同时,公司与中信泰富等主要的钢铁生产企业已建立长期的合作关系,采购价格整体较为稳定。在化工油品、工装模具以及五金电器方面,公司与各家供应商已形成多年的购销关系。

2、生产模式

公司的生产模式主要采用计划+订单的模式,由销售部门定期汇总公司主要客户的采购计划,统调部安排每月的供货计划,同时再汇总公司当月收到的其它客户采购订单,形成次月所需的供货量,再下达至生产部门,安排公司次月的生产计划,然后生产部门根据此计划编制生产任务,并组织生产。

3、销售模式

由于下游轴承行业的全球产业集中度较高,国际上主要的轴承制造商对轴承钢球有严格的质量要求,在产品实现供货前会有较长时期的质量认证阶段,一旦通过产品质量检测,下游客户将与供应商建立持续与稳定的供货关系。

销售定价方面,公司下设对外贸易部和国内销售部,分别负责公司国内外的销售和售后服务工作。

销售模式方面,公司采用直销模式,国内销售业务主要通过公司内销部开展,分区域负责;对外销售通过对外贸易部开展,公司与国内外客户建立了长期稳定的供货关系。

销售定价方面,公司下设对外贸易部和国内销售部,分别负责公司国内外的销售和售后服务工作。

销售模式方面,公司采用直销模式,国内销售业务主要通过公司内销部开展,分区域负责;对外销售通过对外贸易部开展,公司与国内外客户建立了长期稳定的供货关系。

销售定价方面,公司下设对外贸易部和国内销售部,分别负责公司国内外的销售和售后服务工作。

销售定价方面,公司下设对外贸易部和国内销售部,分别负责公司国内外的销售和售后服务工作。