

证券代码： 301298

证券简称： 东利机械

保定市东利机械制造有限公司
2026 年半年度业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026 年 9 月 16 日 (周三) 下午 14:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、副董事长王佳杰 2、总经理万占升 3、财务总监刘志诚 4、董秘杜银婷 5、独立董事胡劲为
投资者关系活动主要内容介绍	1、万总好，请问 2026 年上半年公司营收仅微降 4.48，但归母净利润同比大降 88.97，利润端大幅下滑的核心驱动因素是什么？两大高端锻件、传动部件募投项目已投产满一年，产能爬坡不及预期的具体原因是什么，2026 年下半年能否看到净利率的显著修复？ 答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。 一、关于利润下滑的原因分析 公司 2026 年上半年净利润为 5,131,496.44 元，同比下降 88.97%；扣除非经常性损益的净利润为 4,783,356.99 元，同比下降 89.52%。2026 年上半年净利润下降较多，原因主要为： （1）汇兑损失增加：公司销售业务以外销为主，2026 年上半年

	外销占比为 79.05%，由于近半年人民币升值较快，幅度较大，产生汇兑损失 8,637,869.08 元，导致财务费用同比增加 22,926,857.92 元。 （2）传统主营业务产品销量增加、收入减少：根据行业惯例，公司与主要客户之间建立了随原材料价格和汇率波动进行季度调价的机制，由于公司以外销为主，2026 年上半年，季度调价时主要受汇率波动影响，产品售价同比降低，导致传统主营业务产品收入金额同比减少 19,170,464.31 元，同时，由于公司传统主营业务产品订单同比增加，导致收入金额同比增加 9,205,271.55 元，两项合计导致传统主营业务产品收入金额同比减少 9,965,192.76 元。 （3）研发费用增加：公司为了长远战略布局，2026 年上半年公司持续加大研发投入，费用化研发支出同比增加 4,995,032.21 元，其中对战略项目悬架减振器的研发投入增加较多，同比增加 5,678,568.23 元，截至 6 月底公司已开发出适配 66 款车型 185 个版型的悬架减振器。 （4）部分战略项目成本大于收入：公司高度重视战略项目的持续推进，2026 年上半年新兴传动系统零件中的涡轮增压器中间壳项目、铝合金精密零件轻量化项目、哈特贝尔高速锻造项目和悬架减振器项目收入持续增加，合计金额达到 14,451,521.12 元，同比增加 126.28%，但是其中部分新产品还处于生产爬坡阶段，制造成本较高，尚未盈利，产生的合计亏损金额同比增加 3,873,059.33 元，同比增加 106.62%。虽然公司的这些新开发战略项目短期利润承压，但随着新业务新产品的不断研发并进入量产，通过公司长期以来积累的精益管理经验和工艺技术优化方法对项目持续改进，新业务将会逐步实现产品盈利。各项新业务的成功开发、量产也会持续丰富公司产品结构，逐步为公司贡献新的增长点，不断提升公司竞争力和抗风险能力，为公司长远健康发展奠定良好基础。 综上，公司净利润下降较多，汇兑损失较大是比较重要的原因。
--	---

	公司传统主营业务产品虽然收入金额减少,但主要是受汇率波动影响所致,实际销售规模并没有萎缩。公司在内外部经营环境比较严峻的时期,为公司长远发展,仍然加大了研发支出。另外,虽然公司新开发战略项目短期利润承压,但随着新业务新产品的不断研发并进入量产,通过公司长期以来积累的精益管理经验和工艺技术优化方法对项目持续改进,新业务将会逐步实现产品盈利。逐步成为公司新的增长点,为公司长远健康发展奠定良好基础。 二、关于募投项目的分析 公司两个募投项目分别为“年产 2.5 万吨精密传动部件智能制造项目”和“年产 2.5 万吨轻质合金精密锻件项目”。现将各项目进展情况说明如下: (一) 年产 2.5 万吨精密传动部件智能制造项目 公司根据产品类型不同,将该项目划分为传统发动机减振器零件类、涡轮增压器中间壳类和齿轮类三大产品线,具体情况如下: 1. 传统发动机减振器零件类: 该产品订单充足,毛利率保持相对稳定,为公司提供了稳健的业绩支撑。 2. 涡轮增压器中间壳类: 目前处于满产状态,上半年实现销售收入 506.45 万元。但由于铸造环节成本偏高,该产品当前仍处于亏损状态。针对铸造成本偏高的问题,公司已采取以下四项针对性措施予以改善: 1) 采购部正积极开发多家原材料供应商,以降低采购成本; 2) 车间将手动抛丸工艺升级为自动抛丸,在提升生产效率的同时有效降低人工成本; 3) 优化每模浇注数量,以实现最优出品率; 4) 调整模具设计方案,减少浇冒口数量,增加单模产品产出。 3. 齿轮类零件: 目前拥有两个主要客户,上半年实现加工费收入 405.17 万元,该产品已实现盈利。但部分专用设备(如滚齿机、插齿机、拉床、车磨中心等)仍处于不满产状态,相关设备每年折旧约 180 万元。后续公司销售部门将有针对性地开发客户资源,充分盘活设备产能。
--	---

	（二）年产 2.5 万吨轻质合金精密锻件项目 根据工艺路线的不同，该项目分为高速锻锻和液态模锻（铝合金精密零件轻量化项目）两条产线，具体情况如下： 1. 液态模锻：目前已取得 8 个项目，上半年实现销售收入 241.05 万元。随着下半年各项目逐步进入量产阶段，叠加公司在质量管控和成本控制方面的持续优化，预计未来将为公司贡献更多利润。 2. 高速锻造：该项目总投资约 1.14 亿元，仅上半年设备折旧额约 290 万元，对公司当期利润造成一定影响。目前已有三个项目向客户提供样品并通过客户验厂定点，同时公司正积极与现有客户沟通，推动适合该锻造线生产的产品毛坯由外采转为自锻，以进一步提升设备利用率。 公司将持续发挥长期以来积累的精益管理经验和工艺技术优化能力，对项目进行持续改进。需要说明的是，产品从样品、小批到量产需要一定周期，产能释放是一个渐进的过程，公司预计未来这些项目将逐步显现较好的经济效益。 三、关于下半年经营问题 公司依照整体战略规划稳步推进各项业务，并根据经营发展需要适时优化业务结构，持续加大客户开发和产品研发力度，具体业绩表现公司将按规定适时予以披露。 谢谢！
附件清单(如有)	
日期	2026-09-16