证券代码：002448　　证券简称：中原内配

中原内配集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-007

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（线上交流）
参与单位名称	太平养老、华夏基金、中信建投、天弘基金 泰康资产、方正证券、中银国际、长盛基金 交银基金、宝盈基金、财通资管
时间	2026 年 10 月 27 日—10 月 30 日
地点	河南省郑州市德威广场 26 楼
上市公司接待人员姓名	董事会秘书朱会珍 投资者关系总监张东海 证券事务代表闫辉
投资者关系活动主要内容介绍	**一、问答交流记录** **1、公司刚披露的 2026 年三季报显示业绩延续了上半年的高增长态势，请介绍前三季度整体经营表现及核心驱动因素？** **回答：**2026 年前三季度，公司实现营业收入 36.4 亿元，同比增长 26.96%；实现归属于上市公司股东的净利润 4.79 亿元，同比增长 46.91%。其中，第三季度单季实现营业收入 11.72 亿元，同比增长 26.89%；实现归母净利润 1.33 亿元，同比增长 43.78%，单季度业绩增速环比继续提升。 业绩增长的核心驱动延续年初以来的逻辑：①自 2026 年 2 月起中原吉凯恩 59%股权纳入合并报表，大缸径气缸套业务规模显著扩容；②气缸套产品结构持续优化，高附加值大

	缸径产品销售占比稳步提高；③制动鼓业务受益国内重卡行业复苏、商用车底盘轻量化升级及新能源重卡渗透率提升，产销规模快速攀升；④电控执行器等新产品市场拓展顺利，贡献稳定增量；⑤精益管理与规模效应持续释放，整体盈利水平不断优化。 **2、市场关注到公司应收账款随收入扩张有所上升，公司如何看待和管控相关风险？经营现金流情况如何？** 回答：期末应收账款余额增长与营业收入规模扩大及中原吉凯恩并表口径变化相匹配，属于业务规模扩张下的正常表现。公司客户以卡特彼勒、康明斯、戴姆勒、福特、通用、帕卡及潍柴动力、中国重汽等全球头部主机厂为主，客户资信优良、合作历史悠久、账期稳定，发生坏账的风险总体可控，且公司已按会计政策足额计提了减值准备。现金流方面，公司前三季度经营活动产生的现金流量净额同比增长141.64%，销售回款质量良好，公司将持续坚持“利润+现金流”双导向的经营考核，强化应收账款全流程管控。 **3、中原吉凯恩并表带来的协同效应，除了折价收益之外，在经营层面具体体现在哪些地方？后续是否还有进一步的整合或外延空间？** 回答：折价收益是一次性的报表增厚，但并表的战略意义远不止于此。中原吉凯恩在大缸径气缸套领域的技术积累和客户认证壁垒，使公司直接切入了此前以康明斯、卡特彼勒、斯堪尼亚、戴姆勒等国际发动机厂为主的高端供应链。 经营层面的协同已经在三个维度体现：其一，大缸径产品占比提升带动气缸套板块整体均价和盈利中枢上移；其二，卡特彼勒、康明斯等客户的交叉销售通道打开，制动鼓、电控执行器等新品类有了向同一客户体系渗透的切入口；其三，产能和交付体系统一调度后，规模效应进一步释放。 **4、四季度重卡行业景气度与公司制动鼓业务展望如何？现有产能能否满足需求？**

	回答：复合制动鼓契合商用车底盘轻量化升级趋势，是行业轻量化替换的核心产品；叠加新能源重卡渗透率持续提升，新能源重卡对整车降重、制动部件耐磨性和寿命要求更高，进一步强化了复合制动鼓的替代逻辑。 前三季度公司制动鼓业务延续上半年产销两旺的态势，产能利用率保持高位。目前公司复合制动鼓现有年产能 210 万只，公司将结合在手订单及行业需求趋势，评估后续产能的扩充安排。 **5、公司目前在人形机器人领域有何卡位和进展？** 答：公司围绕人形机器人产业链形成“精密部件+加工刀具”的双卡位布局。 一方面，公司依托上海子公司在电控执行器领域积累的精密电控与智能制造能力，拓展人形机器人关节模组业务，目前处于研发验证与客户送样阶段。另一方面，公司子公司鼎锐科技具备 PCBN 超硬刀具全流程自主生产能力（涵盖 CBN 复合片材料压制、烧结、激光切割、焊接、磨削、涂层处理等环节），产品已广泛应用于滚珠丝杠、高精度汽车零部件、风电轴承、变速器齿轮等精密加工领域。滚珠丝杠是人形机器人线性关节的核心部件，随着国内外机器人丝杠产线的密集扩建与工艺升级，超硬刀具作为丝杠精密加工的刚需耗材，将直接受益于行业放量，且该领域刀具长期依赖进口，国产替代空间广阔。 目前上述业务中，超硬刀具已实现规模化收入并保持稳步增长，机器人关节模组尚未形成规模化收入，相关进展请以公司正式公告为准，敬请投资者注意投资风险。 **6、公司前三季度毛利率同比提升 1.19 个百分点，大缸径产品占比提升对盈利结构的改善能否持续？未来毛利率的展望如何？** 答：公司前三季度销售毛利率 27.55%，同比提升 1.19 个百分点，主要受益于产品结构升级与精益管理双重驱动：

	①高附加值大缸径气缸套产品销售占比稳步提高，中原吉凯恩并表后大缸径板块收入占比进一步提升，带动气缸套板块整体均价和盈利中枢上移；②公司深化精益生产管理，全工序自主生产与产业链垂直整合的成本优势持续释放，规模效应带动单位制造成本摊薄。 公司将持续通过“结构升级+精益降本”对冲外部不确定性，力争保持盈利水平的总体稳定与优化。 **7、公司 2026 年限制性股票激励计划的考核目标完成进度如何？对四季度及全年的经营展望和股东回报如何安排？** 答：公司 2026 年限制性股票激励计划已完成授予，向董事、高级管理人员及核心技术骨干授予限制性股票 1,950 万股，占公司总股本的 3.31%。公司层面解锁考核以 2026 年、2027 年营业收入增长为核心指标，并配套个人绩效评价。前三季度营业收入同比增长 26.96%，整体经营趋势良好，公司管理层对完成年度经营目标保持信心，具体业绩情况以公司定期报告为准。股东回报方面，公司上市以来坚持持续、稳定的现金分红政策，未来将在统筹经营发展与资本开支需求的基础上，继续保持稳定持续的现金分红，切实回报广大投资者。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 30 日