证券代码：688187 证券简称：时代电气

**株洲中车时代电气股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2023004

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 中泰证券、光大证券、中金公司、海通证券、德邦证券、兴业证券、中信证券、平安证券、华安证券、国信证券、瑞银证券第一上海证券、国海证券、浙商证券、东吴证券、中邮证券、Tiger Pacific Capital、Atlantis Investment Management、银河基金、易方达基金、博时基金、汇添富基金、富国基金、中银基金、交银施罗德基金、朱雀基金、南方基金、诺安基金、华夏基金、东方基金等约300名投资者。 |
| 时间 | 2023年10月26日16:30-17:30 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 执行董事兼总经理尚敬先生，副总经理兼财务总监刘泽华先生，董事会秘书龙芙蓉女士。 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 问答环节主要内容：  问题1：2023年高铁上座率、货运需求同比都增长，轨交订单从招标到确认收入，2023全年是怎样的趋势？  回答：轨交业务方面，目前国铁发了两个标，第一个标动车组103列，较去年同期97列有小幅增长，机车483台，较去年大致持平。截至三季度末，检修收入8.5亿，同比增长超50%。四季度动车组有一定概率招标。  2023年预计城轨全年招标5000-6000辆，截至三季度末，招标约4500辆，公司市占率约为53%。  信号系统目前招标了19条线，公司拿到3条，金额约为10亿元，国内市场排名为第四。  问题2：前三季度轨交收入同比增长7%，是否意味着四季度轨交收入确认是比较突出的季度？  回答：过去年度中，第四季度是轨交收入集中的季度。按照国铁集团披露的数据，今年高铁客流达到历史高位，公司未来对轨交新造业务持乐观态度。明年开始到未来几年检修将进入阶段性高峰时期。  问题3：防灾减灾，公司有讨论分析吗？  回答：公司正在积极了解国家政策导向。  问题4：半导体方面未来是否考虑提升外协产能占比？  回答：针对IGBT产能缺口，公司目前主要是通过提升自身产能利用率、良率来解决，预计今年产能比去年有约30%的增长。公司新产线建设也十分顺利，预计明年第三季度开始投产，因此对明年产能十分有信心。  问题5：如果看2023年第四季度或2023年上半年，产能是保持现在水位还是有优化空间？  回答：公司既有IGBT产线的产能不断爬升，我们在提升自身产能利用率、良率。  问题6：未来工业变流与电驱的增长趋势如何？  回答：公司这两年制定了非常清晰的战略，新能源领域的光伏、风电变流器、制氢、储能PCS都是我们主攻方向，这两年我们在积累行业经验和客户。公司的终端客户都是五大六小央企单位，因此在市场端很有信心。  公司也在电驱方面积极拓展国内业务，有更多市场定点，公司近两年也拓展了国内其他车企，海外车厂正在积极布局。我们也成立了汽车电驱独立的法人公司。  问题7：功率器件自供比例多少？是否有规划？  回答：自供比例就器件本身应用来讲，不到50%。今年在新能源发电领域，公司感觉国内厂家对国产器件接受程度越来越高。  公司对自供比例是不限制的，技术对比上，追求与国际最好水平对比，我们允许产业自由选择，我们在产业协同性做更好的考虑，让客户得到更好的体验。  问题8：三季度功率器件净利率、新能源电驱电控净利率是多少？  回答：三季度轨交装备、新兴装备的毛利率对比中报都略有增长。  问题9：明年新能源汽车、光伏、风电下游增速放缓，是否会对功率器件价格造成影响？  回答：行业里普遍认为IGBT的需求在2024年和2025年有增长空间，市场容量是足够的，各厂商份额此消彼长是客观状态，我们在做一些积极的准备。我们要维护市场健康发展，也不畏惧任何同行的竞争。我们的产品对标行业顶尖企业，从应用端反馈来看我们产品的性能和质量均达到先进水平。  问题10：市场传闻半导体价格下降，时代半导体公司净利率不减反增的原因？  回答：一方面内部效率提升，另一方面在手订单非常充足，公司目前没有这方面影响。  问题11：如何看待动车招标结果在前两年压制需求的情况下今年并未释放太多？  回答：轨道交通不管今年还是未来几年的复苏相较于其他传统行业都是比较稳健的，未来随着经济的拉动，轨道交通相较其他基础设施都有更高的优先级。从保有量来说，未来检修业务提升是确定性的，公司对轨道交通业务持乐观态度。2022年开始，整个中车系在海外快速复苏，陆续很多新市场获得很多机会，包括最近开通的雅万高铁，欧洲、墨西哥订单，我们对轨道交通复苏还是非常有信心的。  问题12：功率器件拓展海外客户的进展如何？  回答：一方面公司有专门海外团队积极拓展市场，欧洲传统车企进展不错，有几个碳化硅的项目在进行对接。另一方面，公司也随着一些国内优秀的车企、光伏、风电企业借船出海，风电方面公司在国内份额快速提升，今年会进入头部状态。对未来市场订单获取非常有信心。  问题13：碳化硅器件，产品定点和订单情况？  回答：碳化硅器件在2023年会有小量收入，来自工业能源这方面。有几款车规产品在认证过程中。我们预期整个行业爆发期在2025至2026年。  问题14：车端IGBT模块，展望四季度和明年价格如何走？对毛利率影响是怎样的？  回答：2022年车规IGBT模块大概供100万个模块，约70万台车，截至2023年三季度，已经完成了去年全年的量。全年希望可以做到100万台车。2024年希望跑赢整个行业的增速，也希望境外订单能够顺利交付。  产品价格涨跌是市场行为导致，我们做好了准备去应对。  问题15：碳化硅出货情况？  回答：跟大家分享一下碳化硅方面的一些信息，公司碳化硅器件性能正在努力提升，目前性能已经达到国外同行水平。碳化硅和IGBT产线有一大部分是互用设备，建线难度对我们来说非常低。  问题16：铁路电气系统前三季度收入去年是怎样的增长？这里面高铁和机车分别是怎样的交货量？  回答：轨道交通电气装备业务收入人民币62.52亿元，上年同期是57.03亿元，同比增9.63%，目前交付是按照中车正常进度交付。  问题17：目前动车组、机车维修比去年有同比50%增长，目前多大收入规模？  回答：前三季度检修业务收入约8.3亿，同比增加超过50%。  问题18：第四季度如果还有动车组招标，是否会年内交付？  回答：如果有招标的话，按照我们进度，2023年可能会有一些交付。  问题19：轨交设备从交付节奏来看，三季度和四季度的分布情况如何，全年是否有可能恢复到10%以上？  回答：2023年前三季度，公司轨道交通装备收入同比增长7.24%。全年是否有10%增长，还是取决于第四季度会不会有新的招标，轨道交通装备收入节奏与往年一样。  问题20：轨道交通装备检修订单和新造订单盈利能力相比？  回答：检修订单的成分更为复杂，比较难以估算，按平均来计算，与国铁系统业务盈利能力差不多。  问题21：收入端来看牵引系统是否进入更新周期？这块业务后面几年怎么看？  回答：前三季度检修业务收入约8.3亿，同比增长超过50%。国铁集团基本上以里程数做主要参考数据，后续三年进入大修的车辆会逐步增加。  问题22：三期产线是否会有中低压产品？  回答：目前既有产线绝大部分都是中低压产品，新能源汽车、光伏领域中低压的产品占比非常高。 |
| 附件清单（如有） |  |
| 日期 | 2023年10月26日 |