

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：2026003

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 <u>业绩交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	长江证券、中信证券、光大证券、兴业证券、申万宏源证券、广发证券、中金公司、中国银河证券、浙商证券、华泰证券、天风证券、第一上海证券、中信里昂证券、霸菱资产、碧云资本、前方基金、大成基金、中欧基金、兴证全球基金、兴业基金、新华基金、国联安基金、平安基金、鹏华基金、南方基金、工银瑞信基金、富国基金等 130 多名投资者。
时间	2026 年 8 月 19 日 17:00-17:50
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书龙芙蓉女士，财务中心主任袁峰先生，规划发展部部长刘雄先生，证券法律部长杨曦先生。

投资者关系活动主要内容介绍	问答环节主要内容： 问题 1：国铁集团最新披露的数据显示 2026 上半年无论是固定资产投资还是客货运均保持了增长态势，上半年铁路板块招标情况是否体现了这种增长？今年是十五五开局之年，公司对十五五铁路投资的展望如何？ 回答：从宏观数据看，2026 年上半年全国铁路固定资产投资完成 3632 亿元，同比增长 2.1%。在具体的移动装备招标上，今年累计招标时速 350 公里动车组 70 组，相比去年上半年的 68 组略多；机车招标 308 台，相比去年同期的 120 台增长 150%以上，动力集中型动车组 60 台，相比去年同期的 42 台增长近 50%。综合来看，上半年无论是建设投资还是车辆招标，都体现了稳健增长和高景气度的延续。 今年是十五五开局之年，国家铁路局在近期发布会上明确“适度超前、但不过度超前”的总体思路，推动铁路网从“基本适应”迈向“提质增效”新阶段。这意味着未来投资规模会保持稳定，重点将放在打通“八纵八横”主通道、补齐西部路网短板以及提升枢纽节点效率上。 根据目前规划，到 2030 年全国铁路营业里程将达到 18 万公里左右，其中高铁 6 万公里左右，相较 2025 年末的 16.5 万公里和 5.04 万公里而言，意味着“十五五”期间平均每年还将投产新线约 3000 公里，其中高铁约 2000 公里，有望为动车组带来 200 组/年的基础需求，此外，伴随着存量动车组和机车数量越来越多，在维修维保等后市场领域也蕴藏着较大的市场空间。 问题 2：公司上半年检修业务的具体情况如何？检修业务体量以及占比是否能持续增长？ 回答：2026 年上半年公司检修收入 18.42 亿元，占轨道交通板块收入的 24.3%，相比去年同期的 16.67 亿元增长 10.47%，其中大部分是机车和动车检修收入，占比超过 90%。 公司机车检修收入保持稳健增长，动车检修收入在连续高增长之后逐步转为平稳，但随着客货运量的持续增长和存量机车及动车组数量的逐步增长，公司将从检修业务中
----------------------	--

	长期受益。 问题 3：上半年半导体板块具体经营情况请介绍一下。各应用端的行业地位如何？半导体业务未来展望和“十五五”发展思路如何？电网业务在 2 季度是否有所恢复？全年预期如何？公司发布的产品涨价函是否意味着半导体板块下半年将迎来量价齐升？ 回答：时代半导体2026年上半年完成营业收入27.06亿元，同比增长10.91%，轨交、电网、风电和新能源汽车领域市占国内排名前列。 时代半导体“十五五”期间将在全面发展IGBT、SiC和双极产业的基础上，充分释放宜兴和株洲三期产能，拓展海外、工控等新领域市场，布局新产业，不断提升产品核心竞争力，打造满足客户需求的全面解决方案，保持产业健康稳健发展。 由于电网业务存在项目周期性，1季度招标较少，但上半年公司仍获得蒙西-京津冀项目、湘黔背靠背项目、闽赣背靠背项目等项目订单，其他项目也在同步跟进中，电网业务预计全年保持稳定。“十五五”期间由于国家电网人民币4万亿固定资产投资计划，相较“十四五”上升40%，公司电网业务预计持续受益。 受全球大宗金属、原材料等价格持续大幅攀升影响，同时AIDC、新能源汽车、智能电网等领域需求激增，导致全行业产能长期处于紧平衡状态，为持续保障产品品质、维护产能交付稳定性、确保长期良性合作，公司于7月向主要客户发出调价函，预计下半年产品销售单价有所提升。 问题 4：半导体板块上半年收入增长但净利润下滑的主要原因是什么？下半年是否能否有所改善？ 回答：时代半导体 2026 年上半年营业收入 27.06 亿元，较上年同期的 24.40 亿元同比增长 10.91%。收入增长一方面受益于汽车 IGBT 产品交付实现稳健增长，另一方面受益于工控、Sic 和芯片赛道国产替代加速和下游需求增长带来的产品交付增长。 时代半导体 2026 年上半年净利润 2.12
--	--

	亿元，较上年同期的 4.42 亿元同比下降 52.14%，由多项因素导致。首先，在收入占比较高的汽车 IGBT 和新能源 IGBT 市场竞争激烈，成本端也由于金属材料价格的上涨，以及中低压功率器件产业化建设项目转固对应折旧同比增长也带来了固定成本增长，导致公司销售毛利同比下降。其次，时代半导体 2026 年上半年补贴收入较上年同期大幅下降。主要由于上述两项原因带来净利润同比下降。 公司将针对既有客户，深挖合作潜力，提升采购份额，筑牢长期战略合作关系。做好技术与资源储备，同步提升客户管理，强化销研产协同，分短期与长期布局有序推进市场开拓。 展望全年，公司半导体板块营业收入预计能够保持增长势头。一方面，低压 IGBT 市场价格开始企稳回升，同时，随着新建产线转固带来的产能拉升，后续的整体生产交付效率及订单转化力提升也能缓解折旧增长带来的影响。公司在半导体板块研发领域的持续投入推进工艺优化、产品质量提升，精益化供应链管理和规模化采购等组合举措也将不断转化为公司的行业竞争力，逐步转化为盈利能力提升。 问题 5：公司 SiC 业务目前进展如何？株洲 8 寸线预计什么时候能达产？产能贡献如何？下游客户端都集中在新能源车吗？ 回答：目前公司 SiC 产线持续爬坡，产能逐步提升，工艺水平可以支撑第五代 SiC 技术迭代，按照目前进度预估 2027 年中期有望达成第一阶段设计产能。目前 SiC 下游客户端主要集中在汽车主驱，但公司也在新能源发电、充电桩、工业电源等领域加速市场开拓。 问题 6：公司新能源板块上半年收入大幅下滑，主要原因是什么？全年预期如何？风光氢储各业务发展如何？公司海外业务拓展在上半年是否有进展？ 回答：从公司披露的分板块收入可以看到，2026 年半年度新能源板块收入 3.67 亿元，较上年同期的 10.47 亿元下降 64.99%。
--	---

	受光伏行业短期供需格局调整及政策节奏切换影响，2026 年上半年国内光伏新增装机 72.07GW，同比下滑约 66%，终端项目开工节奏放缓直接导致公司当期新签订单转化为收入的规模收缩。目前行业整体处于深度调整期，从整体趋势来看，中国光伏行业协会指出行业正由前期的高速增长向平稳发展转变。但公司上半年光伏逆变器中标容量行业领先，未来具备良好发展空间。 受上述行业环境影响公司 2026 年上半年经营承压，面对行业下行压力，公司持续推进提质增效举措：生产及成本端推行精益生产，动态匹配产能与订单节奏，持续完善供应链战略布局，依托集中采购、供需协同、对标创新进等方式压降综合成本，同时强化费用精细化管理。技术与管理层面，持续迭代核心产品技术，完善内部管理及风险防控机制，全面提升整体运营效率。在工艺技术、精益改善、管理提升、费用管控等举措全方位压降运营成本。技术与管理端持续迭代核心产品技术，优化内部管控与风险防控体系，全面提升运营效率。 问题 7：城轨市场上半年招标情况如何？下半年招标情况如何预测？在地方政府债务压力增大，城轨市场下行的情况下公司将如何应对？ 回答：2026 年上半年，中国城轨市场牵引系统共有 382 辆车招标，公司全部中标，去年同期共有 1054 辆车招标。由于城轨市场行业特性，大部分招标集中在下半年。 受地方财政影响，城轨批复收缩，行业由规模扩张转向存量更新、提质增效阶段，面对市场下行压力，公司将调整经营策略、严控经营风险、创新商务模式，推动业务从“设备供货为主”转向“装备+改造+全生命周期服务”转型。一方面，向存量更新市场投入更多资源，抢抓设备大规模更新改造窗口，聚焦车辆牵引系统架大修、国产化替代、信号系统改造等业务；另外，推动全周期维保业务的发展，从设备供货商向“设备+维保+检修服务”衍射，增强客户粘性，为客户提供全生命周期的服务。上半年检修业务新签订单超过 6 亿元，包括广州 2 号线信号
--	--

	改造业务；北京、深圳、广州的跨平台检修业务以及重庆供电改造业务等。 问题 8：轨交业务中通信信号业务上半年增速不错，能分享一下具体原因吗？公司对全年预期如何？整个业务板块在“十五五”期间展望如何？ 回答：2026 年上半年公司通信信号系统板块收入人民币 5.44 亿元，相较上年同期的人民币 4.70 亿元增长 15.67%。主要原因如下： 铁路板块进阶而上，多赛道并行、多举措赋能，拓宽业务边界、优化营收结构，提升了企业市场竞争力与经营抗风险能力。除了坚守 LKJ 和 ATP 主体产品市场，稳固经营基本盘之外，构建多元增收补充体系，分级整备项目、行车装置指导项目等新产品市场持续培育开拓，积蓄中长期增长动能。 城轨板块深耕细作，坚持全域布局、重点突破，依托合资共建、中车系统+、科研协同、本地化布局等多元策略精准攻坚。创新市场打法，夯实客户基础。聚焦重点项目，落实一城一策，锻造属地化经营、定制化方案、常态化客户维护核心能力。城轨领域中标广州 2 号线信号改造项目，实现国家中心城市的首单突破。 海外板块主动出击，聚焦重点项目，链接终端客户，依托技术对接、商务联动，推动订单转化落地。中标墨西哥帕丘卡项目(15 列车 ETCS 车载)订单 6155 万元，实现首个批量订单历史性突破。 2026 年，公司将持续提升核心能力，加速拓展国内外市场。展望整个“十五五”，在铁路、城轨和海外业务的带动下，通信信号业务有望取得比“十四五”更好的成绩。 问题 9：汽车板块上半年实现了大幅增长，主要原因是什么？全年是否能保持这种增速？能否实现盈利？ 回答：2026 年上半年公司汽车板块收入人民币 14.64 亿元，相较去年同期 9.99 亿元增长 46.50%，主要得益于两方面：一方面，公司坚持品牌向上，聚焦重点客户做好沉底和服务，高质量保障交付，在乘用车市场同期下
--	--

	滑的背景下，市场项目依然取得了较大的突破和增长；另一方面，坚持乘商协同发展，抓住国内中重卡业务快速增长的机遇，聚焦一汽解放等重点客户，商用车电驱板块订单和交付均取得了较快增长。公司将以客户为中心，坚定走高质量发展之路，持续推动产业快速、健康发展。受大宗原材料涨价等因素影响，当前汽车行业整体面临较大的盈利压力。公司将持续推动提质增效，推动产品平台化，深挖内部降本潜力，持续提升盈利能力，努力推动盈利目标的实现。 问题 10：公司 2026 年上半年营业收入同比增长，但归母净利润的增速放缓，原因是什么？请公司结合财务报告情况进行分析说明。同时展望全年，公司将有什么举措提升利润水平？ 回答：在刚刚的业绩情况中也有介绍到，公司 2026 年上半年实现营业收入 130.71 亿元（上年同期人民币 122.14 亿元），同比增长 7.01%。收入的增长一方面来源于轨道交通板块，从 2025 年上半年的 69.11 亿元增长 9.67%到 75.80 亿元，另一方面来源于新兴装备板块，从 2025 年上半年的 52.44 亿元增长 3.50%到 54.28 亿元。从收入结构可以看出，2026 年上半年轨道交通板块收入占比 57.99%，较上年同期提升约 1.41 个百分点，新兴装备板块收入占比则同比下降 1.41 个百分点。上述情况带来公司 2026 年上半年毛利率同比增长 0.8 个百分点，毛利润同比增长 3.79 亿元。在收入规模上预计全年也能保持稳定增长。 在期间费用侧，销售、管理、研发和财务四项期间费用 2026 年上半年合计均有所增长，但增长主要来源于费用化的研发投入和财务费用。其中费用化的研发投入 13.51 亿元，较上年同期的 12.14 亿元增长 11%，主要是公司在技术人才引进与培养、梯队建设上保持持续稳定的投入增加，同时在研发活动的各类必要投入上也保持着最大的支持力度，作为科创板上市公司不断夯实研发积淀和技术积累，也培养了强有力的研发向产品交付的转化力。而财务费用端，公司财务费用 2026 年上半年为净收益 0.5 亿元，较上年
--	---

	同期有较大幅度的下降，这主要受金融市场行情影响，公司现金管理产品带来的利息收入有所下降，也受复杂多变的国际形势及外汇波动的影响，公司汇兑损益金额较上年同期变动较大。 除上述因素外，公司补贴类收入同比大幅下降，其他收益金额从上年同期的 2.28 亿元下降至 0.98 亿元。主要就是由于上述的几类变动带来归母净利润增速放缓。 公司在接下来也将进一步强化全面预算的刚性约束、推进数智化建设、拉通业财流程等多重举措，系统性提升资源使用效率。一方面产线拉通带来的销售毛利转化，另一方面持续增加的研发投入也将持续转化为公司的产业竞争力和成本管控力，为年度的盈利能力提升保驾护航。 问题 11：公司上半年在工业板块进展如何？矿卡业务是否有进一步增长？其他业务发展情况如何？全年如何预期？ 回答：2026 年上半年公司工业板块收入人民币 3.45 亿元，相较去年同期的人民币 3.59 亿元增长-3.74%。整体经营稳中求进。矿山紧抓国际化机遇，借主机厂出海浪潮，大力开拓海外市场，紧扣电动化趋势，实现矿卡纯电平台设计与应用，上半年收入近 2 亿元；船舶牢抓绿色化，推进轴发配套，系统+变频器双线并举，赋能整船减碳，收入大幅增长；冶金深耕国产化替代，助推国货替换外资，轧机主传动订单同比增长 75%，获取中厚板轧机、1780mm 热连轧等典型订单业绩；空调业务在保证基本盘稳定的基础上，持续开拓大型数据中心、热泵等增量场景的应用业绩。结合当前在手、在途订单以及各主营行业市场预期，工业传动产业全年业绩有整体向好基础。 问题 12：公司海工装备业务上半年具体情况如何？在高油价背景下全年展望如何？ 回答：2026 年上半年公司海洋板块收入人民币 5.53 亿元，相较去年同期人民币 4.23 亿元同比增长 30.76%。 当前行业整体收益于高油价的影响，海外油企上游资本投资意愿增强，市场景气程
--	---

	度持续修复。从公司自身角度来看，现有在手订单按照计划推进生产与交付，项目执行进度总体可控；同时公司也在积极参与国内外重点项目投标，持续拓展市场机会。高油价对海工行业是正向驱动，有利于油气公司推进海上投资项目的审批和决策，但海工项目交付周期时间较长，从订单落地到业绩释放存在时间差，业绩不会随油价短期波动立刻兑现。 展望全年，行业大环境具备较好的需求基础，公司将全力推进在手订单交付，积极争取新增订单。同时也要看到，业务面临油价波动，原材料价格，海外项目地缘与执行，项目招标及落地进度延迟等不确定性因素的影响，全年经营情况请以公司后续正式披露数据为准。 问题 13：公司前不久与怀柔实验室等合作方共同投资成立 IGCT 合资公司的主要原因？能否详细介绍一下 IGCT？与 IGBT 的主要区别？市场前景如何？ 回答：本次成立合资公司主要是各股东方结合各自的专业技术和产业优势，进一步深化 IGCT 技术产品开发及产业合作，提升半导体产业的核心竞争力。IGCT 全名为集成门极换流晶闸管，作为新一代高压大功率半导体器件，具备耐受电压高、通流能力强、高可靠等特点。相较于 IGBT，IGCT 适用于更大电压等级并且功率损耗更低。IGCT 产品作为高电压大容量电力电子装备的核心部件，可广泛应用于新能源发电和并网、直流输配电、大规模储能、电力传输等重大电工能源装备领域。 问题14：汽车产业上半年在市场开拓和技术研发方面进展如何？ 回答：市场开拓上客户与项目“双向上”，筑牢有效规模增长基本盘，聚焦头部客户与高价值车型，品牌向上突破成效显著。客户结构优化，基本盘更加稳固，持续深耕Top10核心客户，新客户收入占比提升至67%，份额稳步扩张。项目品牌向上，高价值产品占比翻倍，上半年新获7个项目中，系统总成占比85%，混动项目占比71%。商用车聚焦战略显
--	---

	效，深度绑定头部客户，获得下一代电控先发优势及扁线电机样机装车。国际化交付能力稳步提升，实现从“配套出海”到“直供海外”的跨越。 产品开发上围绕小型化、高效率与低成本，夯实技术底座，产品迭代创新能力持续增强。系统方面，开展下一代P1.5混动总成平台开发，实现发电驱动功能复用，开展DHT产品平台迭代，实现效率提升；电控方面，开展T型三电平技术研究与PCB嵌入式功率砖平台开发，实现系统工况效率和功率密度提升；电机方面，开发轴向磁通电机平台，实现功率密度提升；电源方面，开发2.0代双向二合一电源平台，预计实现400V到800V电压应用与功率密度提升。 问题15：关于公司海外业务的情况？ 回答：2026年上半年，海外轨交市场开拓取得新成果，在亚洲、美洲、欧洲等地中标包括摩洛哥电力机车、墨西哥城际动车、越南轻轨等29个项目，配套内燃机车、新能源机车、动力集中型动车组、城轨等多项产品的不同系统产品，轨道交通海外收入超过6亿元。新兴装备持续发力海外业务，其中功率半导体在欧洲市场顺利推进。新能源电驱业务的国际化交付能力稳步提升，实现从“配套出海”到“直供海外”的跨越。
附件清单（如有）	
日期	2026 年 8 月 20 日