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：2026005

| | |
|---|---|
| 投资者关系活动类别 | ☐特定对象调研　☐分析师会议<br>☐媒体采访　☐业绩说明会<br>☐新闻发布会　☐路演活动<br>☐现场参观<br>☑其他 业绩交流会 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 海通国际、中信证券、长江证券、光大证券、浙商证券、申万宏源证券、中金公司、广发证券、银河证券、中泰证券、第一上海证券、中信里昂证券、花旗银行、美银证券、高盛、摩根大通、霸菱资产、前方基金、瓴仁投资、华泰资管等 50 多名投资者。 |
| 时间 | 2026 年 10 月 30 日 17:00-18:00 |
| 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：<br>问题 1：轨交业务全年展望如何？今年国铁集团招标情况？公司对十五五铁路投资的展望如何？具体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？<br>回答：公司 2026 年前三季度轨道交通板块实现营业收入 114.70 亿元，相比去年同期的 103.05 亿元增长 11.31%，前三季度公司轨交业务保持了稳定增长。轨道交通板块收入增长核心驱动因素主要是以下两个方面：<br>一方面，国铁集团装备招标投入增加，带动主机配套业务规模提升。依托国家干线 |

| | |
|---|---|
| | 铁路网络持续完善、货运重载化与装备绿色升级的政策导向，铁路固定资产投资保持稳健投入节奏，机车、动力集中型动车组等核心装备更新需求集中释放。公司作为牵引变流器等核心电气系统的主力供应商，持续稳固主流市场份额，伴随新增招标订单陆续进入交付周期，传统新造配套业务形成稳定的收入增量。<br>另一方面，存量运维市场进入需求释放周期，成为板块稳定增长的重要支撑。国内高铁、城轨车辆历经多年规模化运营，大量存量装备逐步进入中修、大修及系统改造窗口期。公司提前布局轨交装备全生命周期服务能力，业务边界由原有配套制造，延伸至跨车型检修、车载系统改造、供电设备升级等市场化运维服务。存量运维市场客户粘性更强，持续为板块贡献稳健营收增量。<br>2026 年前三季度交付速度略快于以往年度，展望全年，轨交板块有望保持稳健增长。<br>就招标数量来看，截至 10 月底，2026 年时速 350 公里复兴号动车组累计招标 268 标准组，已经接近 2025 年全年招标量 278 标准组；时速 160 公里动力集中动车组累计招标 60 标准组；机车累计招标 538 台（90 台货运内燃机车采用竞争性谈判方式，未公开招标），已经超过 2025 年全年招标量 485 台。<br>2026 年 10 月 12 日，国铁集团在其网站上发布的数据显示，2026 年 1-9 月全国铁路固定资产投资达 6012 亿元，相比去年同期的 5937 亿元增长 1.26%。<br>根据国家铁路局 2026 年 10 月 12 日正式印发的《铁路科技创新“十五五”规划》，铁路投资原则已从“基本适应”转向“提质增效”。根据国铁集团工作会议披露的目标，到 2030 年全国铁路营业里程达到 18 万公里左右，其中高铁 6 万公里左右。截至 2025 年底，全国铁路营业里程为 16.5 万公里，高铁超 5 万公里。按此推算，“十五五”期间营业里程增量约 1.5 万公里，年均约 3000 公里，公司业务不但覆盖路网装备升级，还将拓展到后市场服务。<br>第一，技术代际升级创造增量需求。《铁路科技创新“十五五”规划》在技术装备领 |

| | |
|---|---|
| | 域将 CR450 科技创新工程列为重点任务，明确要求形成 CR450 动车组系列化产品，并推进时速 600 公里高速磁浮技术研究。CR450 的工程化目标包含对既有线路条件的适应性验证，其运用不必然依赖全新线路建设。这意味着即使路网不大规模扩张，既有线路的装备升级换代本身即构成可观的技术市场。<br>第二，对全生命周期服务的探索。规划在技术装备领域同时要求“建立完善检修维护体系”，并针对更高速度等级车辆研究全生命周期检修维护体系。随着国内存量动车组和机车数量的增长，存量车辆的深度检修、延寿评估与智能化改造也将构成稳定的收入基础。<br>综合来看，“十五五”期间铁路投资规模有望保持稳定。<br>在检修业务方面，2026 年前三季度公司检修收入 25.91 亿元，占轨道交通板块收入的 22.6%，相比去年同期 22.16 亿元（占当期轨道交通板块收入的 21.49%）增长 16.94%。2025 年公司检修收入 31.73 亿元，相比 2024 年检修收入 27.58 亿元增长 15.06%；2025 年检修收入占当期轨道交通板块收入 158.06 亿元的 19.85%，相比 2024 年检修收入占轨道交通板块收入 146.36 亿元的 18.84%提升约 1 个百分点。<br><br>问题 2：能否介绍一下公司半导体板块前三季度情况？公司 7 月份发出的涨价函三季度是否落地情况？电网业务在三季度是否有所恢复？半导体业务“十五五”发展思路如何？<br>回答：2026 年前三季度半导体公司收入 44.50 亿元，相比去年同期 39.23 亿元增长 13.43%。公司 7 月份发出的涨价函已逐步落地，低压器件价格竞争压力有所缓和，株洲 SiC 产线爬产顺利，也为营收增长做出一定贡献，盈利能力有所改善。<br>电网领域在第三季度开始集中交付，包括湘黔背靠背工程、闽赣背靠背工程项目在内的多个项目集中交付，拉动收入增长。按照目前的交付节奏，全年电网业务收入有望与去年持平甚至略增。<br>十五五期间，公司半导体业务目标是充分释放宜兴产线和株洲 SiC 产线产能，提升 |

| | |
|---|---|
| | IGBT 竞争优势，加速 SiC 产业化进程，持续研发攻坚，在保持国内技术领先基础上，实现技术水平国际领先，跻身全球功率半导体模块领域行业头部。<br><br>问题 3：能否回顾一下公司“十四五”期间固定资产投资的情况？2026、2027 以及十五五期间固定资产投资总体规划如何？是否还有大额投资计划？<br>回答：“十四五”期间，公司主要的投资方向是半导体产业、新能源汽车产业和轨工产业。由于以功率半导体、新能源乘用车电驱为代表的战新产业规模增长迅速，“十四五”期间的固定资产投资主要投向了各战新产业的扩能需求，以保障市场订单的顺利交付及产业规模目标的实现。“十四五”期间，扩能及生产制造能力建设方向的投资占比超85%，科研及试验能力建设方向的投资占比超12%。整体投资节奏保持前低后高，十四五期间固定资产投资总额超124亿元，其中2024年超35亿、2025年超40亿。<br>“十五五”期间固定资产投资的重点方向仍是向各大增量战新产业倾斜，打造与产业发展目标相匹配的生产制造与研发试验等能力，并强化基础共性研发资源建设，适度超前布局未来新赛道。从目前情况看，2026年度、2027年投资强度回落到十四五均数水平，显著低于2024年、2025年高峰期。<br><br>问题 4：公司 SiC 业务三季度进展如何？株洲 8 寸线预计什么时候能达产？产能贡献如何？下游客户端拓展情况如何？<br>回答：目前公司 SiC 产线爬产顺利，2026 年前三季度 SiC 产品在新能源汽车、充电桩等领域已批量交付，前三季度累计收入过亿，年度交付有望进入国内厂商前列。按照目前进度预估 2027 年中期达成第一阶段设计产能。SiC 产品下游客户目前主要集中在新能源汽车主驱领域，但公司同步也在推进充电桩、OBC、光储、AIDC 等领域的应用。<br><br>问题 5：公司新能源板块前三季度情况如何，全年预期如何？在目前的行业背景下，公司准备如何推进业务？ |

| | |
|---|---|
| | 回答：2026 年前三季度公司新能源板块收入 7.95 亿元，较上年同期的 15.89 亿元下降 49.98%。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%。第三季度收入 4.28 亿元，季度收入超过上半年收入，前三季度收入同比降幅大幅收窄。<br>受光伏行业短期供需格局调整及政策节奏切换影响，2026 年 1-8 月国内光伏新增装机 97.19GW，较去年同比（230.6GW）下降 57.9%，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。但公司前三季度光伏逆变器国内中标容量行业领先，未来具备良好发展空间。<br>受上述行业环境影响，新能源板块 2026 年前三季度经营承压。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、对标创新等方式压降综合成本，同时强化费用精细化管控。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。<br>除光伏之外，储能业务已成为公司新能源第二支柱产品线，外部客户订单增幅较大，多家头部客户获得突破。风电业务相对稳定。海外业务方面，在欧洲、东南亚等区域获得光、储批量订单突破，预计海外市场新签较去年同期增长较大。<br><br>问题 6：汽车板块前三季度业务情况？全年业务指引？汽车产业在市场开拓和技术研发方面进展如何？海外业务情况如何？<br>回答：2026 年前三季度公司汽车板块收入 26.05 亿元，相比去年同期的 18.68 亿增长 39.49%，主要得益于乘商协同、客户结构优化和交付能力提升。乘用车方面，公司聚焦 |

| | |
|---|---|
| | 重点客户，持续提升沉底服务能力和交付质量，在行业竞争加剧背景下仍实现项目突破；商用车方面，抓住国内中重卡电驱业务增长机遇，聚焦一汽解放等重点客户，商用车电驱业务增速较为显著。与此同时，新客户收入占比持续提升，新获项目中系统总成占比不断提高，产品结构进一步优化，为收入增长提供了较好支撑。<br>汽车行业竞争依然较为激烈，市场需求、价格变化及项目交付节奏等因素仍可能带来一定波动。根据2025年汽车业务收入情况，2025年第四季度汽车业务收入占2025年全年汽车业务收入的40%以上。公司将在第四季度持续做好市场开拓、产品交付和成本管控，努力保持汽车板块稳健增长。盈利方面当前汽车行业整体仍面临一定压力。公司将通过推进产品平台化、深化客户协同、提升规模交付效率、加强供应链精益管理等措施，持续改善盈利水平。<br>2026年前三季度，公司汽车板块坚持“技术+市场”双轮驱动，经营质量持续提升。市场开拓方面，新客户拓展和新项目定点稳步推进，已累计获取11个新定点项目。技术研发方面，公司持续完善纯电、混动两大电驱动系统平台，已完成第五代纯电多合一总成、第五代增程二合一总成等产品平台迭代，并在800V高压平台、SiC应用、高效油冷电机、扁线电机等方向持续升级，产品效率和功率密度不断提升，能够更好地满足乘用车、商用车不同场景需求。<br>海外业务方面，公司汽车电驱业务已在印度尼西亚布局生产基地，并通过配套出海、直供海外等方式积极拓展海外项目。目前汽车电驱相关产品已出口欧洲、巴西、越南等国家和地区，实现由“配套出海”向“直供海外”的跨越。后续，公司将继续围绕重点客户和重点区域，稳步推进海外业务拓展。<br><br>问题7：城轨市场前三季度招标情况如何？全年招标情况如何预测？公司对城轨业务年度展望如何？介绍三季度通信信号业务情况，公司对该业务全年预期如何？十五五期间我们该如何看待通信信号业务的发展？ |

| | |
|---|---|
| | 回答：2026 年前三季度，国内城轨牵引变流系统共有深圳、天津、无锡、武汉、嘉兴等多地项目共 904 辆车牵引系统招标，公司中标 628 辆，市占率 69%较往年有所上升。2026 年全年城轨牵引系统预计招标数量预计 3500 辆左右，四季度是牵引招标的高峰，公司将全力以赴争取更多订单。全年指引方面：确保在手订单正常履约交付，力争实现城轨业务的平稳发展。<br>2026 年前三季度公司通信信号业务收入达 8.37 亿元,相比去年同期的 7.58 亿元增长 10.44%，全年收入指引为稳定。随着海外项目持续推进，第四季度预计会有部分海外业务收入。<br>在城轨信号系统领域，公司已经构建了国际先进、国内领先的自主“平台—设备—系统—工程”完整产业链，打造“最懂车”的信号系统，产品广泛应用于长沙、无锡、佛山、贵阳、宁波、合肥和马来西亚古晋、哥伦比亚波哥大等 20 余个项目。通信信号系统持续向自主化、智能化和系统化演进，公司干线铁路信号产品市场占有率稳定，城轨领域公司首条自主 FAO 宁波 8 号线于 2025 年 6 月 30 日成功开通，合肥 6 号线开通试运营，进一步验证了公司全自主 FAO 无感化拆分改造融合的系统性解决方案供应商的专业能力。<br>2026 年，公司在信号检修市场继 2024 年完成了长沙 2 号线改造项目之后，成功斩获广州 2 号线信号改造项目订单，成功实现“北上广深”国家中心城市的首单突破。此外公司积极开拓国际市场，打造增量新支柱，三季度斩获阿根廷布宜诺斯艾利斯地铁信号系统项目（B 线），实现海外信号检修首单突破。“十五五”期间国内城轨信号改造市场有望迎来发展机会，依托长期投入建立的 CBTC、FAO、ETCS 全制式自主信号产品和不断增长的项目经验，公司会不懈努力持续推动信号业务在检修市场和国际市场实现更多突破。<br><br>问题 8：2026 年度前三季度原材料价格上升对公司是否有影响？<br>回答：2026 年前三季度公司综合毛利率为 |

| | |
|---|---|
| | 32.28%，较上年同期的32.42%下降0.14个百分点。本报告期内，原材料价格上涨对成本端带来了一定影响，其中对轨道交通板块产品的影响较小，对新兴装备板块产品的影响相对大一些。其中汽车板块大宗原材料供应价格持续上行，半导体板块成本端也由于金属材料价格的上涨，导致公司销售毛利同比下降。<br><br>问题9：能否介绍一下公司海洋板块的具体情况？全年展望如何？<br>回答：2026年前三季度，公司海洋板块实现收入8.40亿元（上年同期6.62亿元），同比增长26.88%。由于国际油价的稳健上涨，全球海洋开发和船舶运输行业需求向上增长，其中深海悬浮作业机器人和挖沟铺缆机器人的市场需求增加，公司发挥了中英两地协同优势，提高了在国际市场中的领军地位，同时也充分发挥两地的产能分工互补缩短了项目的交付周期，实现了收入增长。<br>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，按照海洋板块业务项目制特点推动业务稳定发展。<br><br>问题10：目前AI已经成为全球热点，公司现有产品是否涉及AI？是否有向AI相关的产品比如SST拓展的计划？明年是否能见到成果？<br>回答：在IGBT和SiC领域，公司是国内少有的具备650V-6500V产品和工程化能力的企业，具备服务AI电源、HVDC的完整产品型谱。当前公司部分产品包括双极和IGBT产品符合AIDC的需求，已经在HVDC领域实现对部分客户批量供货，后续会进行AIDC领域全方位拓展。SST是目前AI领域批量应用的重点，公司也在积极研究跟进。<br><br>问题11：公司工业板块前三季度情况，全年如何预期？今年业务亮点在哪里？<br>回答：2026年前三季度工业板块恢复增长，收入5.35亿元,相比去年同期的4.68亿元增长14.28%,相较2026年中期增速转正（2026年中期收入3.45亿元，同比2025年中期 |

| | |
|---|---|
| | 3.59 亿元增长-3.74%）。<br>工业板块经营持续稳中求进，矿山、船舶齐发力，冶金、空调稳提升。矿山紧抓国际化，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矿山业务；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，收入增长迅猛首次突破亿元大关，成为年度核心增长极；冶金深耕国产化替代，获取中厚板轧机、1780mm 热连轧等典型订单；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，实现稳健增长。<br>结合当前业务情况和各主营行业市场预期，工业板块全年业绩整体向好。<br><br>问题 12：请介绍一下公司股东回报的情况。<br>回答：公司于 2025 年 4 月 29 日发布了《未来三年（2025 年-2027 年）股东分红回报规划》，公司保持利润分配政策的连续性和稳定性，在符合现金分红的条件下，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 35%，每三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可供分配利润的 105%。具体每个年度的现金分红比例由公司董事会根据年度盈利情况、资金需求、发展阶段等因素制定分红建议和预案。2026 年 10 月，公司已完成向全体股东派发半年度股息，每 10 股派发现金股利人民币 4.6 元，以此计算合计派发现金红利约人民币 6.12 亿元，占公司 2026 年半年度合并报表归属上市公司股东净利润的 35.75%。2006 至 2026 年，公司累计分红约人民币 118 亿元，已经超过公司在香港联交所和上海证券交易所募集资金总额，占两地募资总额的约 102%。<br>自 2024 年 12 月至 2025 年 6 月，共计回购 5,359.17 万股 H 股，使用资金总额约为港币 16.55 亿元；自 2026 年 2 月 10 日至 6 月 25 日期间，共计回购 2,724.50 万股 H 股，使用资金总额约为港币 10.26 亿元。上述回购的股份均已全部完成注销。公司于 2026 年 6 月 26 日举行 2025 年年度股东会、2026 年第一次 A 股类别股东会及 2026 年第一次 H 股类别股东会，《关于授予董事会回购 H 股的一般 |

| | |
|---|---|
| | 性授权的议案》已获股东表决通过，公司董事会也将积极研究相关方案。公司始终秉持维护股东权益、为股东创造更大价值的理念，持续回馈股东。 |
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2026 年 10 月 30 日 |