

证券代码：000338.SZ/2338.HK

证券简称：潍柴动力

潍柴动力股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20260828

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	参加公司 2026 年半年报业绩交流会的投资者约 640 人
时间	2026 年 8 月 28 日 10:00-11:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	王翠萍 财务总监 郝庆贵 董事会秘书 公司相关业务领导
投资者关系活动主要内容介绍	公司通过电话会议方式举办公司 2026 年半年报业绩交流会，管理层就公司经营表现与未来发展方向等问题与投资者进行了沟通与交流，交流主要包括： 1.公司上半年经营情况？ 2026 年上半年，公司营业收入同比增长 8.8%，归母净利润同比增长 36.5%，业绩增长质量优异。同时，公司经营活动现金流表现亮眼，整体盈利结构持续优化。随着业务持续拓展，预计明年将实现进一步增长。 公司持续提升股东回报水平。2026 年上半年，公司分红比例由去年同期的 55%提升至 58%，处于行业高位，充分彰显了公司稳健的经营实力与长期回馈股东的坚定决心。 公司业绩稳健增长的核心支撑，源于强大的产业链韧性与综合竞争优势。公司自成立以来，实现了从单一发动机厂商，到动力总成企业，再到整车整机一体化布局的跨越式发展。目

	前已构建覆盖传统能源、清洁能源、新能源的全品类动力总成产品体系，可提供全方位动力系统综合解决方案。公司产业链布局完善，业务布局涵盖商用车、农业装备、智慧物流、电力能源等多个终端场景，叠加集团工程机械等多元产业加持，完整的产业生态有效对冲了单一行业波动风险，保障公司经营业绩平稳运行。 公司海外业务高速增长，成为公司核心增长动能。公司出口市场保持高速增长，2026 年上半年，发动机、整车、车桥等核心产品出口增速分别达到 19%、16%和 30%。伴随国内高端装备制造业整体升级，公司产品质量、技术实力与核心竞争力大幅提升，具备强大的全球市场竞争能力。除产品出口外，公司海外产业布局持续深耕、成效凸显。旗下凯傲、PSI、博杜安等海外核心产业平台稳步发展，其中凯傲集团完成前期效率计划后，经营包袱出清、轻装上阵，2026 年上半年利润同比增长超 300%，经营态势全面修复，重回稳健增长通道。 电力能源作为中国高端制造的缩影，依托 AI 产业发展带动的全球电力需求增长，迎来快速发展机遇。凭借快速交付能力、欧美权威认证资质、成熟的海外渠道与品牌优势，公司可为全球客户提供柴发、气发、SOFC 一体化综合电力解决方案。公司电力能源业务发展迅速、落地成效显著，2026 年上半年，公司数据中心柴发销量 1400 余台，已超越 2025 年全年销量规模。 SOFC 燃料电池商业化进程持续提速，2026 年公司已取得阶段性突破，先后与欧洲、亚太地区多家战略客户签署合作协议，后续将持续推进技术落地与商业化推广。同时，公司持续升级业务模式，2026 年 8 月在越南全球合作伙伴大会上正式推出微电网整体解决方案，整合光伏、储能、SOFC、储充、发电机组等核心装备资源，从“传统能源解决方案提供商”向“绿色能源系统方案+全域服务+生态共建”高端业态全面跃升。 长期战略层面，公司坚定不移推进绿色化、全球化、数智
--	---

	化和生态化转型。绿色转型成果显著，公司清洁能源产品重卡市场市占率超 50%；新能源业务布局持续深化，依托自主研发、战略合作，电池、电机和电控等核心三电产品布局不断完善。全球化方面，公司电力能源业务布局持续深化，协同海外优质产业平台，持续扩充产能、拓展全球市场，充分满足海外市场需求。 展望未来，公司对实现 2026 年全年发展目标持有坚定信心。当前中国高端装备制造业具备坚实的发展底气与核心竞争力，公司将坚守战略、稳步前行，积极应对外部变化，持续夯实核心竞争力，推动企业高质量、可持续发展。 2.公司如何看待天然气发动机和 SOFC 产品在离网发电市场中的定位？ 目前电力缺口大，且客户更偏好快速交付且供应稳定的技术方案，天然气发电产品需求明确，空间广阔且增长强劲。SOFC 同样具备优秀的技术属性，在清洁低碳、噪音、发电效率等方面优势突出，能够有效填补电力供应缺口。伴随后续技术迭代成熟、产业链配套不断完善，SOFC 有望成长为行业关键的技术路线之一。 天然气发电与 SOFC 的目标客户群虽同为存在电力保障需求的数据中心客户，但落地阶段对应的实际客户群体仍存在差异。短期来看 SOFC 成本高于天然气发动机，现阶段落地场景偏高端市场，主要集中于重视低碳排放效益、天然气价格偏低的应用领域。公司天然气发电与 SOFC 形成了相互补充的双线布局。 3.如何展望天然气发电产品未来发展，其价格和利润率水平如何？ 公司看好天然气发电产品在离网发电市场中长期的市场竞争力，并可凭借快速交付、稳定供货能力满足增量市场需求。公司预计今年开始进行产品交付，明年实现大幅增长。公司采
--	---

	取市场定价策略，同时现阶段中国企业出海更多地依赖高质量的产品、高效率的交付和及时便捷的服务等，并维持有竞争力的盈利水平。 4.SOFC 发展规划？ 当前全球范围内对电力保障产品均存在刚性需求，应用场景包括数据中心、工业发电、独立电站和工业园区等。公司产品正加速落地，以匹配快速增长的市场需求。公司 SOFC 在产品性能与发电效率、产品使用寿命、运行可靠性以及成本管控能力等方面存在优势，将依托中国高端装备产业的成熟体系与制造优势，打造核心竞争力。 5.柴油备用发电产品发展规划？ 公司柴油备用发电产品上半年销量突破 1400 台，已超越 2025 年全年水平。目前公司已与多家终端客户接洽并获得实质性进展，同时与合作伙伴的协作关系持续深化。公司对未来柴发业务发展前景继续保持乐观预期，预计今年和明年均将实现同比高速增长。 6.公司在发电产品售后运维方向的规划？ 生态化转型是公司四大转型方向之一。生态化转型本质是为客户打造全生命周期解决方案，公司正在开展的 TCO 业务就是落实生态化转型的关键举措。 公司可向客户提供柴发、气发和 SOFC 等产品解决方案，同时具备售后运维服务能力，可提供全链条售后解决方案，稳步推进生态化转型落地。 7.公司新能源三电业务发展情况？ 绿色化转型是公司四大转型方向之一。新能源业务是公司重要发展方向，公司对此高度重视。上半年动力电池销量约 4.7GWh，同步翻番增长；收入约 26 亿元，同比增长 113%。烟台新能源产业基地的产能正加速释放，公司预计伴随产能持续爬坡上量，动力电池板块盈利水平将得到明显改善。
--	--

	8.2026 年上半年合同负债增加的主要原因？ 主要为智能自动化解决方案服务业务增加约 7 亿元，同时因电力能源业务市场需求较高预收款项同步增加共同导致。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 8 月 28 日