西安中熔电气股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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	中欧基金、汇添富、聚力基金、天弘基金、交银施罗德、华商基金、招商基金、工银瑞信、国联民生、鹏扬基金、民生加银、国金电新、景顺长城、新华资产、长江证券、嘉实基金、合远基金、睿远基金、兴全基金、长江资管、南方基金、弘毅远方、永赢基金、诚通基金、国寿安保、万家基金、宏利基金、陈赢基金、朱雀基金、浦银安盛、睿郡资产、国海富兰克林、华泰电新、西部电新、广发电新、中信保诚、诺德基金、东方红、银河证券、华福证券、国寿资管、中国人保、新华资管、中邮基金、石锋资产、淡水泉、润辉投资、中欧基金、Trivest、景顺长城、路博迈基金、磐泽、国泰基金、国泰海通、蓝猫、摩根基金、友邦资管、宁泉、汇丰晋信、财通资管、华西电新、拾贝投资、创金合信、博研资本、华能贵诚信托、宝盈基金、安信基金、申万自营、泓德基金、中信自营、中英人寿、博时基金、华泰保兴、中海基金、中泰资管、中金资管、博道基金、人保资产、陕西交控基金、泓塬資本、陕西资本市场服务中心、恒邦兆丰、温润投资、中信建投证券、弘洛基金、中银三星人寿、平安资管、大成基金、浦银、泉果基金、富达基金、聚鸣投资等机构投资者
时间	2026 年 11 月 3 日 下午 2 点 30 分
地点	西安新罗汇纹酒店一楼宴会厅
上市公司接待人员姓名	公司董事长方广文先生、总经理刘竹西先生、董秘刘冰先生，财务负责人刘进先生、研发本部负责人刘连欣垚先生，战略市场部负责人赵俊兵先生，赛诺克产品负责人周俊杰先生、证券事务代表苏律文女士。
投资者关系活动主要内容介绍	交流过程中，相关人员严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，主要内容如下： Q:市场关注公司毛利率较此前有所下降，公司如何看待这一变化，是否为以价换量？ A:毛利率的阶段性下降并非公司核心竞争力削弱，而是当前市场环境下的主动战略取舍。国内整车及 Tier1 客户盈利压力较大，公司在部分项目上让渡一定利润，与客户共同分担成本压力，换取更多新项目、新平台的机会，提升客户信任度。公司不会设定刚性的利润红线，更看重现场团队在具体项目上的执行与协同。 Q:赛诺克新业务、新产品与原有熔断器在能力要求上差异较大，公司在人才梯队建设上如何考虑？在下游导入过程中，如何说服客户接受

	公司产品？ A:技术、人才、先进制程、先进设备和先进厂房投入，是公司在新赛道拓展客户最重要的基础，公司已聚集了一批相应的技术专家。集成化方面，公司基于客户对可靠性、一致性的更高要求推进集成化布局。赛诺克不做现有的 1.0 产品，直接面向 2.0、3.0，为客户提供下一代，如 iBDU、HBDU、eBDU 等方案。公司能拿下多少份额，取决于性能、可靠性、一致性以及客户关系与交付服务能否获得认可，核心是能否解决客户应用场景的痛点并形成稳定、持续迭代的闭环。 Q:公司近几年增长持续超出年初目标，内部是否复盘过主要原因和动力来自哪里？ A:主要有两个方面。第一，对行业发展方向和客户需求的判断。公司在相关行业沉淀时间很长，专注度高，对事物判断的准确性来自提前的规划、布局和资源准备，方向认定清晰。第二，执行团队自上而下执行力很强。外部环境变化很大，但公司在策略、战略和资源调配上已有明确可执行的方法，应变能力较强，这源于员工对自身事业的认可、对企业文化和以客户为中心的理念的认可。 Q:今年公司电动车业务表现明显强于行业，主要是份额提升还是客户新产品放量带动？对后续车业务如何展望？ A:新能源汽车行业，公司的激励熔断器优势明显，客户平台升级会优先选择公司激励技术，其不仅解决更高电压、更大电流，还具备更快的响应速度，越来越多客户选择。电动车行业本身参差不齐，公司做的是整体电动车行业，客户覆盖面广且以直供为主，单一车型、平台或项目出现偏差时，可由新车型、新项目、新平台补偿，因此公司整体并未像市场那样忧虑。站在公司角度，电动车、储能、数据中心的发展空间不可限量。 Q:数据中心正处于高压直流架构变革阶段，公司对全球数据中心保护器件市场的份额目标如何判断？海外市场如何应对？ A:看数据中心要分三个层级：第一层是超大规模云厂商及芯片厂商，包括亚马逊、谷歌、微软、Meta、Oracle 以及英伟达、SpaceX 等；第二层是电力系统供应商，美国市场排名清晰，如施耐德、维谛、罗格朗、ABB，加上台湾兴起的台达、韩国兴起的 LG；第三层是熔断器等保护器件供应商，全球海外品牌与中国品牌都在这一层竞争。三层问题都要解决。从技术路线看，谁更激进谁将获得增量，英伟达是 800V HVDC 平台的发布者，其选择的合作方将获得最高增量，英伟达已选择台达，与台达形成合作即可随之快速增长，公司正是按这一逻辑推进落地。当前核心是把产品通过客户漫长的验证过程，这些客户的研发、项目、采购分布在不同国家，公司已成立专门项目组织服务客户，拿到一手信息、完成验证、交付样品，通过后重点就是交付。交付是公司优势，部分客户明确要求到泰国生产，公司因此持续扩展泰国工厂，泰国工厂在两年多时间里完成了扩产、团队培训和全部验厂，公司有信心满足客户要求。

	Q:公司研发周期长、下游景气行业多，每一次研发都是对客户和下游行业的投资。选择研发某个产品时，如何判断需要多少销量、多少客户或多少市占率才算跨过盈亏平衡点？ A:公司前端有两支团队，一支是销售工程师，一支是应用工程师，在客户端、应用端、用户端采集应用场景和公司尚无解决方案的机会，再与客户研发、工程部门共同探讨，确认场景、持续时间、用量规模，以及客户在该保护环节愿意投入的成本比例。这些数据一旦明确，商务条件就可以清晰判断。对战略大客户，公司更多采用预研方式，提前介入客户下一代电压等级的方案讨论，及时响应；对重点客户，至少先做出原型样机供客户测试验证，通过后再立项开展正式研发。其他客户则按 CRM 体系整体判断，若项目符合公司战略与内部收益要求即可立项。 Q:公司提出集成化、硅基化、全球化三大战略，集成化和全球化此前已在推进，硅基化是本次较重要的战略更新，能否展开介绍？ A:硅基化是公司面向未来十年的一次重要转型，目的是支撑行业未来十年和中熔下一个十年的发展。判断依据是智能社会即将到来，包括 AI 数据中心、低空经济、人形机器人，以及智能电网、微电网和“十五五”规划相关产业指引，这些都与电力相关，并会在未来五到十年加速普及。智能社会的发展必然带动半导体和芯片产业快速发展，支撑智能应用场景的功率器件、半导体和芯片不可或缺，涉及通信、检测、控制、管理、能源分配、安全与反馈。由此提出新要求：过去以电气为主，未来更多是电力电子；要保护电力电子，就对安全系统和保护器件提出新课题。例如 AI 电源、SST 等场景，公司已成立固态断路器事业部，并与行业顶尖专家达成合作，明年将推出很有特点的混合或全固态产品，从系统方案源头形成与市场通用方案不同的差异化。 Q:公司与台达合作，英伟达此前配电架构为 54V，2027 年推出 800V HVDC 机架后，是否意味着 2027 年是公司数据中心 HVDC 熔断器的放量年？能否形成较好竞争格局？ A：我们需要明确，800V HVDC 是英伟达作为 GPU 领导者发布的白皮书，向所有超大规模客户及 Tier1 基础设施供应商提出的标准，行业接受度会像渗透率一样逐步提升。亚马逊、谷歌、微软等已建设数据中心多年，存量设施全部替换难度很大，新建项目则更可能一步到位采用 800V HVDC，因此渗透是一个渐进过程。具体架构上，客户不同的选择对应不同方案，投资决策存在传导滞后，今天的设计决定大约要到 2028 年才能看到实际应用，因此必须提前与客户团队对接，公司国内外团队持续接触客户，了解其应用场景。2027 年是否会爆发取决于整体投资规模与节奏，但可以肯定的是会明显好于今年，机会很大，公司会努力把握。 Q:第三方 BDU 市场的竞争格局如何？公司作为相对后进入者，在定点上有哪些优势与方案？

	A:国内第三方 BDU 市场已有领先企业，公司在该赛道属于后来者，因此中熔旗下赛诺克子公司不做 1.0 产品，主攻 2.0 和 3.0，即 iBDU、HBDU，未来目标是 eBDU，这也是目前与主要客户讨论的技术方案。与宏发相比，宏发在高压直流继电器领域深耕二十年，产品布局、性能与品牌遥遥领先，是公司很好的标杆，公司更注重技术更新，重点预研下一代产品，包括继电器下一代、多工位转换开关等，以及 BDU 下一代的 iBDU、HBDU、eBDU 等，并与客户共同开拓。 Q:激励熔断器后续是否会迎来加速期？除车用外，储能、数据中心等场景需求如何？ A:激励熔断器将伴随 800V 平台、高压快充以及国家安全标准相关要求，应用率取得较快提升。不仅车用平台，储能及其他行业客户也已看到激励熔断器的优势。相较传统熔断器，其技术优势体现在大功率场景下更高功耗与更高载流要求之间的平衡，以及更快的响应速度，因此公司认为该产品后续仍将保持较快发展。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 5 日