

赛晶科技 2025 年中期业绩发布会

会议纪要

会议时间：2025 年 8 月 25 日 上午 10:00

公司代表：首席财务官 薄祥鹏、董事长助理 胡俊、投资者关系总监 吉庆

中期业绩情况介绍

一、财务回顾

销售和毛利

2025 年中期销售收入达 8.88 亿元，同比增加 35%。由于销售产品结构变化，以及上半年瑞朗汇率的较大提升，导致公司采购成本上升，公司毛利率从 35.8%下降到了 25.8%。瑞士法郎/人民币汇率上升导致采购成本上升、毛利率下降，另一方面，公司出于对冲汇率大幅变化的风险目的所购买的外汇远期合约，远期合约与交付时间存在时间差，产生汇兑收益。汇兑收益对冲采购成本上升，从而实际的经营利润稳定。

营运费用

与 2024 年同期相比，金额均有增加。主要由于销售收入及订单大幅增加，但是占销售收入的占比，比较稳定。销售费用 6000 余万元，占销售收入 7%，行政费用 1.06 亿元，占销售收入 12%，财务费用 880 余万元，占销售收入 1%，研发支出 7200 余万元，占销售收入的 8%。

盈利

2025 年上半年归属于母公司的净利润 9300 余万元，基本每股收益是 5.85 分人民币，净利润率 9.6%，净资产收益率是 4.1%。2025 年中期拟派息一港仙。

盈利分布

2025 年中期，集团全部销售收入是 8.88 亿元，其中自研半导体销售收入是 5300 余万元，同比大幅提升。扣除自研半导体后的其他业务销售收入 8.35 亿元。集团全部的归属于母公司净利润是 9300 余万元，其中自研半导体亏损 1600 余万，亏损同比大幅收窄。扣除自研半导体后的其他业务净利润呢是 1.09 亿，同比明显的提升。

二、公司业务回顾及展望

销售收入 – 按增长贡献及行业分析

2025 年 1-6 月份，本集团的综合销售收入为 8.88 亿元人民币，较 2024 年同期增长了 35%。按照对收入增长的贡献，我们划分为常规直流输电及柔性输电、新能源发电及储能还有其他业务。

对销售收入增长贡献最大的是常规直流及柔性输电领域，同比增长了 38%，同比增长金额为 1.05 亿元。取得大幅增长的主要原因是本集团于“沙特中南”，“甘肃至浙江”等柔性直流输电工程的订单开始批量交付。

新能源发电及储能领域，取得了最大的同比销售收入增幅，同比增长幅度为 108%，同比增长金额为 8104 万元。取得大幅增长的主要原因是，新能源电站建设相关业务，以及自研功率半导体、层叠母排、集成母排等产品，在该领域的销售均有不同层度的增长。

最后其他市场和业务，合计贡献了 4622 万元的销售收入，同比增长 15%。

常规直流及柔性输电

2025 年 1 至 6 月，本集团主要交付的是 2024 年的项目订单，包括甘肃到浙江、陕西到安徽、沙特中南项目，以及 2023 年项目的剩余订单，例如哈密至重庆、金上到湖北等。

今年 7 月初，藏东南至粤港澳大湾区、蒙西至京津冀两个特高压直流输电项目陆续获得核准，有望在年底前启动招标，疆电入川、巴丹吉林至四川以及海外的巴西美丽山三期等项目均在有序的推进中，为本集团 2026 年及以后业务发展和业绩的增长奠定了一个良好的基础。

展望“十五五”期间，仍有数量众多的待建项目。“十五五”期间，雅江水电站配套电力外送工程等新的需求也开始显现，因此特高压直流输电领域在未来可见的时间内，有望继续保持较高的行业景气度。

常规直流和柔性输电技术在其他应用场景的需求和发展，也呈现出百花齐放的发展形式。例如海上风电并网、改造更新、电网互联、柔性交流、构网技术等等。2025年1至6月，本集团交付了扬州至镇江二期工程、巴西伊泰普水电站直流送出工程、智利/秘鲁 DPFC 以及中广核嵊泗海上风电送出工程等订单，而且有多个海上风电并网、背靠背项目有望在下半年陆续启动。

自研功率半导体

自研功率半导体业务是本集团高度重视和大力发展的关键业务之一。在2025年1-6月份，自研功率半导体业务取得了非常出色的成绩。首先从业务发展的角度，2025年1-6月，自研功率半导体的产品线进一步丰富和完善。截至目前，今年已经陆续推出了 i23 和 d23 系列第七代精细微沟槽技术的 IGBT 和二极管芯片，1700V 和 1200V 两个电压等级最大电流达到了 300A。在 IGBT 模块方面，我们陆续推出了 EP 封装、FP 封装、TF 封装等多款全新设计的模块产品。此外，推出了采用最新 i23 和 d23 芯片的 ED 封装模块产品。上述产品的推出，从模块类型到电压和电流等级拓展多个维度，大幅丰富了产品线，更好的满足下游客户的不同需求。

此外，我们在继续推广自研碳化硅芯片和模块产品的同时，于2025年7月发布收购湖南虹安的公告，以丰富我们在小功率 IGBT 以及碳化硅等领域的技术和产品，加强我们上下游产业链的资源。

2025年1-6月份，自研功率半导体销售收入继续保持增长的势头，销售收入达到了5315万元，同比增长231%，环比增长23%。销售收入的持续增长主要是受益于在客户拓展方面的良好成绩，从客户数量到订单规模均有所增加，特别是1700V电压等级的产品增长迅速。新客户的拓展方面，成果同样出色。2025年1-6月份，国内乘用车领域的某龙头企业以及储能行业的某龙头企业，我们都顺利通过了产品的测试和验证，并已经开始签订批量供货协议。因此，我们有充分的信心完成全年1.5亿元的销售收入目标。

前沿技术展望

本集团高度重视加强核心技术的研发和市场拓展，拥有多项行业前沿，行业领先的前沿技术，其中固态直流断路器，脉冲功率开关等产品的市场需求逐步显现，极具发展前景。

本集团的固态直流断路器已经通过了三大船级社的认证，并且参与了欧洲和国内多个示范试验项目，拥有业内领先的 1kV 至 3kV/电流最大 5kA 的全系列产品。近期，与康士伯海事公司签订了海上风电安装船的相关订单。此外，也参与了国内多个电气化船舶的项目。

本集团的脉冲功率开关，截至目前，已经累计完成了欧洲，美国以及国内涉及核聚变，高能物理研究，机场雷达等领域，共计超过 80 个各类项目，可提供电压最高 100kV，最大电流数千安培的产品，可以提供晶闸管 IGBT 等多种类型的产品和解决方案。

三、业绩展望

常规直流及柔性输电领域，受益于市场需求持续旺盛，在建和待建的项目数量众多，本集团相关业务有望继续保持高速增长。另一方面，自研功率半导体业务得益于本集团领先的技术实力和产品品质，经过近几年的产品线拓展，市场和客户的积累，开始进入业务的快速增长通道。总体来看，我们非常有信心完成 2025 年全年销售收入 20 亿元、归母净利润 1.4 亿元的目标。

问答环节

问题 1、怎样看特高压项目的一个实质进度问题，例如甘肃至浙江项目，在今年是有多是有一些推迟的，不知道后续特压项目的进度以及一些节点是怎么样的？

答：目前来看，柔性直流输电受到核心器件，包括 IGBT、直流支撑电容器等，供应紧张的影响，相较于早期规划进度有所放缓。目前，电网公司根据核心器件的供货情况，在有序推进项目建设。23 年推进的四个项目都已经投运，有的已经接近投运。今年，我们重点交付沙特项目的订单，并开始交付甘肃到浙江项目的订单。在今年的 7 月份，藏东南到粤港澳大湾区，蒙西到京津冀也已经核准，有望在四季度开始招标，巴丹吉林到四川还有疆电送川渝这两个项目，也有望在年底前核准，可能会到明年初来启动招标。整体来看，目前的推进速度已经按照器件的供应能力有所调整，目前我们看到后续的项目也在有序的推进。

总体来看，我们受益于柔直项目的推进，IGBT 的交付是比较满负荷的去交付，随着后续项目国产化渗透率的提升，我们的直流支撑电容器国产化的占比也有可能提升，这对我们公司来说也是一个很受益的事情。

后续建设情况，“十四五”规划的特高压项目，建设完成预计要到 2028 年。因为核心器件的短缺，尤其是高压的大功率 IGBT 模块，以及直流支撑电容器的产能，还有其他核心器件的产能不足，导致很多项目无法顺利的按时间去推进。所以，这也是我们后续的一个机会。因为缺货的核心器件中有两种都是由赛晶科技主要供应的。我们代理分销的高压大功率的 IGBT，以及我们自研的在国内领先的柔直用直流支撑电容器。

目前，“十五五”规划目前还没有出来。据我们了解，可能会有比较多的特高压采用柔性直流技术。根据现在整个产业链的产能情况，我们预计“十五五”的规划项目，可能要到 2030 年之后才能全部完成。

问题 2、关于藏东南、蒙西到京津冀这两个项目，它的一些核心器件，比如 IGBT 的招标，你们判断它的时间、交付会是什么样子？

答：目前来看，我们今年计划完成交付沙特项目的订单。甘浙项目的订单大概是交付全部订单的三分之一，剩下的三分之二要到明年交付。蒙西到京津冀和藏东南的项目，要从明年开始交，可能要交到 27 年中期。

蒙西藏东南项目，招标的时间大概是四季度开始招标。

问题 3、美国、欧洲其他地方，尤其美国，正在建数据中心，他们这个需要比较多电网设备跟器件，您怎么看中国公司的机会？

答：我们目前也在调研，跟客户的沟通当中。有两个业务是跟我们直接相关。一个是 HVDC，不是 800KV，而是 800V 的固态变压器。其中会广泛用到像 IGBT 和 SiC MOSFET 的这样的器件产品。1200V 的 IGBT 和 SiC MOSFET，也是我们现在主推的产品，这个是我们一个非常看好的一个潜在的市场。

还有脉冲功率开关。通过可控核聚变为数据中心供电的。美国这方面走的比较靠前。今年这个从去年开始到今年，国内也在这个大规模的投资和建设。我们瑞士 Astrol 公司的脉冲功率开关有很多的这方面业务和业绩，包括也参与了一些美国方面的项目。

问题 4、美国大量建数据中心，需要的是像我们一样的柔性项目，还是普通直流就可以？

答：美国的能源结构从发电到用电，与中国相比还是有较大的区别。因为中国是典型的用电端都在东南，资源主要在西北或者是西南，中间距离很远，所以我们发展特高压，远距离输电是必备的一个条件。美国的能源，相对来讲分布比较均匀，无论在东部还是西部，它都在最需要用电的区域附近。

美国的电网基础很薄弱，它的大规模建设是在 30 年前，甚至是 40 年前当时美国工业化高潮时期建设的。所以，它对于新能源的消纳能力比较弱。对于这种大规模用电的，比如算力中心，或者电动车，实际上接纳能力都是相对比较薄弱的。

中国电网建设是很超前的，我们目前电网无论是在远距离输电，还是在新能源接入的消纳能力方面，都是远超美国的。我们也希望在美国看到一些机会，可能在美国的一些商业机会主要是在于我们提供的一些像逆变器的储能光伏，或者是将来的 AIDC 这种逆变

器里面的半导体器件，比如说 IGBT 或碳化硅的器件，以及我们欧洲子公司在核聚变方面，包括直流断路器、固态变压器之类的产品的机会。

目前国外供货进展，也给了我们国产替代的机会，包括我们的直流支撑电容器在国产化里面拿到了比较高的份额，并且后续可能会持续的大幅度提升国产化率。

问题 5、关于自研功率半导体的收入和亏损是多少，对技术方面有什么影响，对这块业务下半年和明年的展望是什么？

答：上半年自研功率半导体的收入是在 5300 余万元，亏损 1600 余万元。其中，上半年的亏损比去年大幅减少，是有一部分政府补贴的因素。扣除这部分补贴，上半年比去年的亏损略微减少。随着今年下半年收入的增加，以及产品型号的较大变化，下半年的毛利率，比之前会有明显提升。

自研功率半导体的销售收入，2024 年全年仅不到 6000 万元，2025 年有望同比翻一倍以上，毛利率也有比较大的改善。2024 年自研功率半导体亏损了一个多亿，2025 年的亏损会同比显著减少。

问题 6、业绩公告里显示有两个汇兑收益，一个 6000 多万的汇兑收益，一个三四千万的，哪一个汇兑收益是归属上半年的？

答：对于上半年的影响，金额在 3000 多万汇兑收益。6000 多万的汇率收益大部分是套期保值，相当于远期合约公允价值的变动，所以是没有实现的汇兑收益。3000 多万的汇兑收益，是影响了我的采购成本，对于我们上半年整个汇率的上升，导致我们的采购成本提升，大概影响在 3000 万左右。对毛利率的影响大概是三、四个点。其他影响毛利率下降的因素是产品结构变化。2024 年上半年交付比较多的是 2023 年招标的常规特高压直流项目。2025 年上半年交付比较多的 2024 年招标的柔性直流项目。两个类型直流项目相关产品的毛利率差别比较大。

问题 7、公司毛利率降低的主要原因有哪些？

答：主要是产品结构的变化，由常直的电抗器电容器转变为柔直用的 IGBT、柔直用直流支撑电容器、在线监测等，常直项目所用的产品与柔直项目所用的产品毛利率差异比较大。

另外是汇兑损益影响，我们通过外汇远期合约来对冲汇率波动风险。瑞士法郎兑人民币汇率上升，在成本方面会有所增加，并降低了毛利。但另一方面，汇兑损益为正，互相抵消，我们的实际经营利润额是不变的。因此，这两个因素带来了毛利率的下降。

问题 8、公司新能源发电和储能部分有一个比较大的增长，这一块的原因是什么？

答：增长的原因主要是，新能源电站建设业务，还有自研功率半导体、层叠母排、集成母排产品销售收入的增加。其中像新能源电站建设业务，是从去年开始启动。其相关销售收入从去年下半年开始逐步体现。因此，今年上半年这方面的收入相对去年来说是一个新增，从财务上对同比增长的贡献比较大。

问题 9、7 月初公司收购了湖南虹安，对我公司有什么帮助及收购的背景。

答：我们收购了这个湖南虹安半导体公司，它主要是在小功率硅基的功率器件，以及电机驱动和碳化硅的小功率产品上有丰富的积累。湖南虹安在产业链的资源方面比较强，跟赛晶的自研功率半导体有比较强的互补性。我们也希望通过此次收购能够完善我们在整个产业链上下游的资源布局，并能够推动我们自研功率半导体在一些重点客户的突破。

问题 10、现在 IGBT 和碳化硅产品的客户导入有什么进展情况？

答：我们硅基 IGBT 产品，在 1200V 和 1700V 领域已经在国内打出了名气。1200V 的 IGBT 模块，我们在国内的储能逆变器行业，我们处于国内比较领先的地位。我们相信在相同功率段的产品当中，用于集中式光伏和储能领域，除了赛晶之外，没有其他的国产品牌可以达到我们这样的可靠性和一致性。在需要多个器件并联的集中式光伏和储能领域，对于产品的可靠性和一致性要求非常高，1200V 产品我们已经打出了在行业里的品牌。

1700V 产品从去年下半年开始供货以来。经过了一年多的市场验证，在国内大功率 SVG 行业，我们已经基本上处于国产品牌领先的位置。对比国外如英飞凌、富士的产品，我们也是处在一个相当的水平。国产 SVG 行业的前几名客户，基本都已经开始采购或者批量使用我们 1700V 的产品。

随着我们在今年陆续推出 1200V 和 1700V 相当于英飞凌第七代的产品，我们后续可以供给客户去测试和验证的产品会越来越多，我们希望明年会有更多的新产品能够加入到销售的行列中，这也是我们明后年整个自营半导体大幅度增长的一个重要的基础。

关于客户，我们在去年和今年，陆续进入了一些电动汽车乘用车和商用车的国产龙头企业。我们在集中式光伏、储能、SVG、商用车、乘用车、及电阻焊机等诸多领域实现了突破，或者实现了批量供货。我们的客户储备和基础不断扩大，对于我们明后年实现大幅度的增长，打下了非常好基础。

问题 11、自研功率半导体产品的客户验证周期现在是怎么样的？我们验证的反馈结果怎么样？

答：客户验证周期根据不同的客户以及不同的行业，有比较大的差别。像新能源车一个项目可能得从项目立项到最终能够批量供货一般超过一年。光伏和储能，在缺货的期间可能会在几个月完成。但是因现在不太缺货，所以验证时间，基本都在一年左右。

在工业领域会略微短一些，小客户可能会快很多。我们的产品实际上在前期已经在整个行业和客户使用的过程当中实现了比较好的口碑，所以对于我们后续同一家厂商引入我们新的产品，相应来讲它的验证周期会缩短。一些客户，有可能通过几个月的产品测试后，就有机会完成客户导入。

问题 12、赛晶半导体如果未来上市的话，对目前我们这些小股东有哪些利好？集团有没有对这些小股东有一些安排？

答：目前集团还没有正式的批准赛晶半导体分拆上市的计划，所以我们只能有一些非正式的讨论。我们会将整个公司的发展和全体股东的利益放在第一位。

问题 13、在传统业务特高压和柔直支撑电容这上面的在手订单大概有多少？

答：在直流输电领域，目前我们主要交付的是沙特项目和甘浙项目的订单。在上半年沙特项目交付了大概一半左右，现在在手还有两亿多的订单。甘浙项目今年上半年交付了很小部分，在手订单还有五个亿左右。当然甘浙项目可能只有大概三分之一会下半年交付，剩下的都要到明年交付。这两个项目加在一起大概有七亿左右的代理 IGBT 在手订单额。

柔直用直流支撑电容器方面，我们现在基本还没有交付，订单还在陆陆续续的签订。全部订单的大致金额是 8000 多万元。其中有一半左右在今年下半年交付，剩下的到明年交付。

特高压柔性直流核心器件的在线监测订单也在陆续签的签订中，目前还没有签完，我们估计总的金额在 2000 万元左右。

藏东南-粤港澳大湾区、蒙西-京津冀招标在即，这也是我们即将落实的项目订单。

问题 14、公司未来有没有在 AI 服务器相关的一些业务的布局？另外氮化镓已经是进入英伟达的供应链，您觉得未来碳化硅还有机会再进入吗？

答：我们了解的情况来看，AI 服务器现在主要流行的应该是固态的变压器和机房算力中心的一个供电。如果说是固态的变压器，在高压的工作环境下，SiC MOSFET 前面积累的使用数据还不够充分，所以，不仅是碳化硅，甚至 IGBT 都有很大的机会。

目前我们看到的是硅基和碳化硅的产品机会还是非常大的，也是公司自研的半导体在今后几年的一个重要工作方向。

虽然我们现在做的主要是在新能源领域，但是在用电侧的产品，其实还是一个相对比较标准的产品，我们现在也在跟客户接触去争取把我们的产品设计进中国供应链里。

15、已经进入到美国核聚变的一些产业链的产品，在国内的市场，公司跟哪些客户或者说哪些相关项目的一些进展？

答：我们进入到美国核聚变项目，主要是我们瑞士的子公司，因为美国在供应链上去中国化，要求非常高，所以我们瑞士公司也是严格的遵循相应的保密程序。

中国的项目，目前我们在给国内核聚变供应的项目方面，主要是在脉冲功率开关和电容器方面，我们有一些探讨和合作，但也不方便透露具体的合作伙伴，因为都是有保密协议。

16、柔性输电产品的毛利率比常规直流输电产品的低，原因是什么？

答：在常规直流输电和柔性直流输电中，供应的产品种类是不一样的，我们在常规直流输电供应的主要有阳极饱和电抗器和电力电容器，它们平均毛利率在 50%以上。

在柔性输电中，我们主要供应的是大功率 IGBT、直流支撑电容器、在线监测等。大功率 IGBT 是我们代理分销日立能源半导体公司的产品，它的毛利率相对低一些，大概 20% 左右。自研的直流支撑电容器，毛利率相对高一些。

综合来看，常规直流输电的两项产品的平均毛利率比柔性直流输电的产品平均毛利率要高一些。

17、未来柔性输电的产品毛利率会有望增加吗？

答：代理的产品毛利率不会有太大的变化，但是直流支撑电容在甘浙项目是第一次采用国产的支撑电容器，所以使用量和 IGBT 的量没有办法比，只是拿出比较小的部分进行国产化。

所以，从柔直项目来看，毛利率是要比常直产品的毛利率低。但从项目订单额来看，常直项目的订单大概 1-1.5 亿，但柔直项目，一个项目的订单量可能在 7-8 亿甚至 10 亿。产品的毛利率有些下降，但是净利润还是会维持在一个比较高的水平上。尤其是随着支撑电容器和在线监测产品国产替代的稳步提升，我们自主产品的毛利比分销的这个产品的毛利明显高一些，单个项目的毛利率未来还是有一定的提升空间。

会议结束。