

赛晶科技 2026 年中期业绩发布会

会议纪要

财务回顾

1. 销售收入 12.7 亿元，同比增长 43%；毛利率由去年 25.8% 降至 22.0%。
2. 营运费用各项金额同比略有增加，但费用占营收比重下降。
3. 归母净利润亏损 2,674 万元，基本每股收益负 1.66 分。亏损主要受外汇远期合约公允价值变动的影响：2025 年中期收益近 6,000 万，2026 年中期亏损 4,970 万。还叠加了汇率损益、政府补贴影响。剔除以上三项的影响后，归母净利润较去年同期是上升的。
4. 自 2026 年 7 月 1 日起，新增外汇远期合约适用套期保值会计准则，下半年汇率波动带来的外汇远期合约公允价值损益，对利润表影响将大幅降低。
5. 2026 年中期派息 1 港仙。

业务回顾

1. 上半年总营收 12.7 亿元，同比 + 43%，按增长贡献和潜力分为四大板块：
2. 电网输配电：收入 6.6 亿元，同比 + 41%，增长来自甘肃至浙江项目的 IGBT、直流支撑电容器、在线监测等产品。
3. 新能源发电及储能：收入 2.8 亿元，同比 + 82%，增长来自系统解决方案和工程服务，及自研功率半导体器件。

4. 前沿产业：收入 4800 万元，同比 + 26%，增长来自瑞士子公司固态开关国外销售。
5. 其他领域：收入 2.8 亿元，同比 + 23%，增长来自电能质量治理装置国内外销售。

重点业务（一）：电网输配电

1. 常规直流输电：上半年收入同比下降 65%，仅巴西美利山三期项目交付；下半年蒙西至京津冀、巴西美利山三期订单陆续交付，收入有望明显回升。
2. 柔性直流输电：上半年完成甘肃至浙江、苍南海风等项目交付，收入同比 + 76%；下半年持续交付存量订单并启动蒙西至京津冀柔性直流订单，收入维持高位。
3. 电网其他业务：智能电网在线监测产品带动收入同比 + 31%。
4. 特高压项目：藏东南至粤港澳订单持续签订，陕西至河南项目已核准启动招标，多个项目推进前期；下半年吉林至华北项目有望核准。十五五期间，高压直流输电行业需求旺盛，国家电网有望推动 22 项特高压直流工程建设。
5. 直流支撑电容器：柔性直流领域收入 7884 万元，同比 + 169%，整体收入同比 + 49%；下半年多个特高压、背靠背工程订单落地交付，有望继续拉动收入增长。
6. 在线监测产品：直流支撑电容器在线监测产品同比 + 122%，整体在线监测收入同比 + 57%；下半年伴随多个项目交付，收入有望进一步提升。

重点业务（二）：自研功率半导体

1. 芯片研发：迭代第七代微沟槽 IGBT，拓展 1050V、2300V IGBT 芯片；推进 2300V 碳化硅 MOSFET 芯片研发。
2. 模块产品：全面切换 7 代 IGBT 芯片，推出行业首发 1200V/1100A ED 封装 IGBT 模块；陆续推出硅碳混合模块、多款碳化硅模块，覆盖储能、光伏、充电桩、商用车、AI 数据中心、风电等应用场景。
3. 业务进展：子公司赛晶亚太半导体获评：国家重点专精特新小巨人；第七代 i23 系列 IGBT 芯片及模块实现市场出货；产品通过国内商用车头部企业严苛路测，获得重卡终端认可。
4. 经营数据：上半年模块销量 + 38%，芯片销量 + 121%，板块营收 + 13%。功率半导体订单多集中于下半年，行业需求旺盛、供给紧张进入涨价周期，预计下半年板块业绩将大幅提升。

重点业务（三）：前沿产业

1. 上半年板块收入同比 + 26%，核心驱动为固态开关产品。固态直流断路器新增意大利船级社认证，多个国内船舶项目预计下半年交付。
2. AI 数据中心业务：碳化硅模块工程样品完成，四季度计划送样；液冷母排累计交付近千套；固态功率组件获得全球头部 AI 设备厂商批量供货订单。布局 800V 全系列固态直流断路器产品，适配下一代直流供电数据中心保护需求。
3. 产能规划：计划在嘉善基地旁新建固态开关产线，预计 2027 年前后投产，目前开展建设前期准备。产品面向船舶、AI 数据中心、半导体设备、可控核聚变等市场。

业绩展望

上调 2026 年全年综合销售收入目标至 28 亿元，力争较 2025 年全年增长 24%，对下半年及“十五五”期间的业务发展保持乐观。

问答环节

1. 问题：输配电领域占公司销售收入比重很高，请问下半年以及未来两三年里面，公司对特高压业务的展望。

回答：

特高压直流输电领域进入高景气度发展周期，待建的项目众多。据了解，国家电网在“十五五”期间力争投运 15 项、开工 7 项，共计推动 22 项特高压直流输电工程。因此，对本集团供应产品的需求非常饱满。2026 年主要交付“甘肃至浙江”“巴西美利山三期”“蒙西至京津冀”等项目的订单。此外，“藏东南到粤港澳大湾区”、“陕西到河南”、以及下半年有望启动的其他特高压直流输电项目，开始签订订单并交付。因此，“十五五”期间，特高压直流输电有望呈现显著增长。年初，我们根据特高压项目数量，我们的交付能力和市场份额，力争“十五五”期间在高压直流输电领域实现超过 80 亿的销售收入。如果按“十五五”期间国家电网推动 22 个特高压直流输电项目来展望，本集团的总销售收入目标，仍有提升空间。

本集团在电网输配电领域 2026 全年有望实现 13 亿元人民币的销售收入。总体来看，十五五期间本集团在高压直流输电领域的销售收入，将呈现逐步增长的发展形势。我们对高压直流输电领域业务的发展非常有信心，并相信该业务将为本集团带来非常好的业绩贡献。

2. 问题：赛晶科技近期推出的功率半导体，在业务层面能够为公司带来哪些竞争优势？

回答：

本集团的自研功率半导体业务，今年上半年推出了 2300V 的 IGBT 和碳化硅芯片，并且预计在今年四季度向下游的固态变压器 SST 客户送样 2300V 的碳化硅模块产品。此外，今年三季度我们向固态变压器 SST 领域客户提供 1200V 碳化硅模块样品。

同时，我们的固态直流断路器 SSCB 产品，正在使用我们自己研发和制造的 1700V IGBT 模块。未来，固态直流断路器 SSCB 也将会使用我们自研的碳化硅模块。固态变压器 SST、固态直流断路器 SSCB 所使用的功率半导体器件，其功率非常大，性能要求非常高。我们的自研功率半导体面向的正是这种要求高品质、高性能的领域。

另一方面，我们 2300V IGBT，主要面向风电变流器，及下一代高压级联储能等高压大功率应用需求。

最后，我们研发推出了全行业最大的 1200V 1100A IGBT 模块，在该领域取得了历史性突破。

3. 问题：赛晶科技的固态直流断路器 SSCB，目前已经和哪些客户有初步的接洽？赛晶科技的固态直流断路器的电流水平是目前市面上最高的，目前客户比较关心的指标还有哪些？

回答：

我们的固态直流断路器送样客户主要集中在北美的数据中心产业链里。由于，我们与客户签订了严格的保密协议，所以我们不能提供具体客户的名称。

目前，在进行深入探讨的客户大约有 10 多家，全部都是欧美的企业，既有固态变压器 SST 的制造商，也有数据中心供电系统的提供商。

关于固态直流断路器 SSCB 的性能，除了电流和功率方面，很多客户还关心断路所需的时间、快速恢复连接等。例如：我们的电路断开是 5 至 10 微秒，且断开电路之后，我们的产品具有在全行业领先的 10 至 200 微秒之内，实现电路恢复连接，从而实现几乎瞬间的断开和恢复，从而保证数据中心供电的连续性。这在国内外同行业中，都是领先和稀缺的技术水平。

问题：固态直流断路器的产品落地时间和节奏？

回答：

这方面，我们可能没有办法提供信息，因为我们是跟着下游客户的需求节奏。从我们对应用环境的理解，很可能是与固态变压器的节奏是同步的。因为 SSCB 是用于保护大功率直流供电系统的。特别是在 800V 直流供电的低电感情况下，短路电流上升速度非常快，大约是在每个微秒几十安培的上升速度，必须用固态技术的断路器才能有效关断和保护安全。

4. 问题：上半年汇率波动对公司的业绩影响非常大，也看到公司后续将会采用“套期保值”会计准则。请问下半年汇率波动的对公司业绩的影响，有什么可预期的变化？

回答：

上半年，外汇远期合约的公允价值亏损了接近 5000 万。到 2026 年底，上述远期外汇合约几乎全部都会完成交割。因此截至今年年底，外汇远期合约公允价值的变动，对损益表的影响基本上就结束了。另一方面，因为我们海外子公司开展业务，而持有的外币计价的资产和负债，所带来的汇兑损益，暂时还没有办法避免。但是这部分的影响相对于远期外汇合约的影响要小很多。总体来说，汇率波动对财务报表的影响，从今年下半年开始会越来越小。

5. 问题：未来毛利率的趋势大概是怎样？

回答：

上半年，我们交付的柔性直流相关产品比较多，因此相关销售收入占比提升。同时，由于柔性直流相关产品的毛利率低于常规直流相关产品，从而导致我们上半年的毛利率有所下降。此外，外汇远期合约造成的影响，也是一个因素。因为部分去年汇率较高的采购订单，导致成本较高。也就是，对冲汇率波动的远期合约公允价值收益在记入在去年利润表，而汇率导致的成本上升记在了今年。

但上述影响都在逐渐减弱。特别是下半年常规的特高压直流输电项目的交付会增加，高毛利产品占比会提升一些。2026 下半年的综合毛利率，力争达到去年相同水平。展望未来，自研功率半导体和直流支撑电容器，随着产能利用率和价格提升，会带动综合毛利率有所回升，保持在 2025 年的同等水平左右。

6. 问题：电网输变电业务相关的 IGBT 在上半年交付比较少的原因？全年是否能保持交付增长？

自研功率半导体产品，是不是 7 月份涨价了？是否可以说今年二季度，是行业内国产厂商盈利最差的一个季度，三季度开始改善？

回答：

电网输配电领域，主要是特高压直流输电领域，我们的 igbt 产品交付全年都比较饱满。上半年交付的甘肃至浙江项目为主，同时也交付了海上风电送出、构网等项目。上半年和下半年订单都非常饱满，没有出现这个交付比较少的情况。目前来看，“藏东南到粤港澳大湾区”、“陕西到河南”，以及下半年新核准的特高压项目，都将在明年开始交付。因此，明年及未来几年，整个特高压板块的订单和交付，都是非常的饱满的。

关于我们自研功率半导体的涨价问题，整个行业确实是出现了一波涨价。顺应行业成本和供求关系的变化，今年 7 月份我们也向下游发出了这个涨价函。下半年客户的需求变得更加迫切，行业的产品供给也比较紧张。

问题：今年上半年交付的特高压直流项目，是甘肃至浙江吗？还是蒙西到京津冀？是 4500V/5000A 的产品在交付？还是 3000A 和 2000A 的产品在交付？

回答：

上半年在交付的是“甘肃至浙江”特高压项目，还有湖南购网、秘鲁智利 DPFC 等项目。下半年，将开始交付“蒙西至京津冀”项目的订单，包括常规直流和柔性直流，两部分的订单都会开始交付。

今年柔性直流领域的 IGBT 订单，交付金额会有所提升。虽然今年交付的数量和去年相差不大，但今年交付的甘浙和蒙西项目都是 5000A 的产品，单价较高，所以今年柔性直流领域 IGBT 的销售收入总金额会同比增长。