证券简称：威迈斯 **证券代码：688612**

深圳威迈斯新能源（集团）股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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 □一对多交流 □其他
参与单位及人员名称	华泰证券、中信证券、东吴证券、开源证券、中泰证券、光大证券、西部证券、国信证券、招商基金、建信养老金、工银瑞信、长城基金、诺安基金、泓德基金、华商基金、圆信永丰基金、尚诚资产等39位机构及个人投资者
时间	2026 年 8 月 12 日 — 8 月 17 日
地点	价值在线（www.ir-online.cn）、公司会议室及线上会议
公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务总监：李荣华 证券事务代表：张晓旭
投资者关系活动主要内容介绍	**第一部分：** **公司已于2026年8月11日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露《2026年半年度报告》全文及其摘要。交流会上，公司管理层对报告期内整体业绩进行解读，并介绍公司经营业绩情况、战略规划等。** **第二部分：问答环节** **Q1：请问公司上半年主营业务经营情况如何？客户结构是否有变化和更新？根据NE Times数据，2026年上半年，公司在中国乘用车车载充电机市场的市场份额为9.9%；在第三方供货市场，公司出货量所占市场份额约为13.5%，这两个口径能否反映公司全部出货体量？**

	答：2026年上半年，整个新能源汽车市场总体呈现“内冷外热”的特征，公司的车载电源产品销量在境内市场与行业的趋势基本一致，在境外市场的销量有一定增长。公司境外业务的增长主要体现在两个方面：一是境外客户销售额大幅提升；二是11kW及以上高功率产品销量同比明显提升，有效拉动盈利水平。同时，公司电驱系统产品正朝高集成度多合一架构升级，第二季度开始销量层面逐步提升。 在客户结构方面，2026年上半年公司营业收入中排名靠前的客户包括Stellantis集团、吉利汽车、长安汽车、东风汽车、上汽集团等（排名不分先后），公司在主要客户中的份额稳中有升；同时，公司也获得了新的定点项目，例如与小鹏汽车达成下一代平台项目合作，与长安汽车实现覆盖主力功率平台的项目开发，并获得东风汽车多平台电驱及电控项目定点，覆盖东风汽车旗下多个品牌。 关于NE Times公布的数据，随着公司集成化趋势的推进，部分集成产品由公司作为二级供应商通过一级供应商向整车客户配套电源产品，上述统计口径未能完全覆盖公司全部出货体量，因此，公司实际市场份额会与NE Times公布的数据存在一定差异。 **Q2：请公司介绍2026年上半年新一代车载电源集成产品的销售情况？** **答：**2026上半年公司车载电源集成产品实现收入约22.8亿元，其中高功率产品占比提升，11kW及以上车载电源集成产品的收入同比增加超50%，两者合计占车载电源集成产品的收入比重阶段性上升至40%左右。从产品代际角度来看，公司第五代集成产品已量产发货，功率密度较上一代提升11%。当前虽

	受原材料价格上涨影响，但随着制造效率的提升及成本结构的优化，后续放量具备良好预期。 **Q3：请问公司2026年上半年研发投入大概是什么情况？新产品迭代节奏如何？** **答：**2026年上半年公司聚焦市场需求变化，持续践行“生产一代、研发一代、预研一代”的策略，研发投入持续加码，整体产品迭代节奏稳中有进。在车载电源产品方面，公司聚焦小型化、高密度化、智能化需求，第五代产品通过高频化设计、自研专利控制技术等进一步降低车载电源产品的尺寸与重量，已量产发货。在电驱系统产品方面，公司正从机械级集成向高度电气级集成多合一架构演进，并已启动超集成（X-in-1）动力域系统的研发规划，同时利用高压平台（800V~1000V）结合碳化硅功率器件、扁线绕组、X-Pin绕组工艺及油冷/直喷冷却等前沿技术，争取将电机转速提升至20,000~30,000rpm，系统功率密度突破5kW/kg，系统CLTC综合效率超过92%。 **Q4：请问公司投资建设新能源汽车动力域研发基地是出于什么战略考量？从中长期来看，该基地对公司的具体价值是什么？** **答：**公司投资建设新能源汽车动力域研发基地主要基于以下战略考量：首先，建设该基地可以强化公司研发能力，匹配客户需求及技术迭代节奏。当前公司的研发总部为租赁房产，空间与配套受限，深圳南山自有基地建成后将有效改善研发环境，完善实验与测试条件，在研发推进方面形成实质性支撑。其次，公司建设自有产权载体有利于优化资源配置，为持续扩

	张的研发团队提供更稳定、更适配的发展空间，从而促进整体运营效率的提升。并且本项目地处南山区，周边聚集大量上市科技企业，有利于吸引高端人才、加强产业协同。同时，公司主要从事车载电源的车载充电机、车载DC/DC变换器、车载电源集成产品，电驱系统的电机控制器、电驱总成等动力域产品的研发、生产与销售。建设研发基地有利于完善业务布局，构建一体化实验能力，显著提升公司从产品研发到测试验证的全链条能力，加速产品迭代落地。 **Q5：请问公司2026年上半年主营业务收入中境外收入同比下滑75%，具体原因是什么？公司海外业务进展如何？** **答：**关于境外收入的下滑，核心是收入统计口径差异所致，公司2026年半年度报告中的境外收入为直接向注册地位于境外的客户销售、由公司报关出口所实现的收入金额。一方面因近年国际形势变化及海运费、汇率波动，公司与许多海外客户转为与其境内子公司进行结算；另一方面，由公司给境内整车厂供货相关产品后出口的车型亦是在境内交付，如Stellantis集团、奇瑞汽车等出口车型于境内完成交付，故相关销售收入不确认为境外收入，因此报表端境外收入有所下降，但并不代表公司海外整体出货量与合作规模收缩。 在海外业务方面，公司已连续多年向Stellantis集团量产发货，并取得雷诺、阿斯顿马丁、法拉利等境外车企的项目定点并实现量产供货。2026年上半年Stellantis集团等境外客户的订单持续放量，收入较上年同期持续增长。同时，为进一步拓展欧洲业务、深化区域合作，公司在法国搭建自有运营中心，进一步夯实属地化运营基础，提升品牌知名度、本土化形象及对境外客户的响应速度，以实现与整车厂全球化战略的同频共

	振。公司将继续积极开拓全新海外客户与定点项目，依托与Stellantis集团等国际主流车企密切合作的示范效应及自身研发优势，积极拓展更多境外客户。 **Q6：请问公司是否考虑过研发eVTOL的三电技术？在国内和海外电车板块如何保证客户份额，核心护城河是什么？对下半年的预期和发展战略如何展望？** **答：**目前公司专注于新能源汽车领域，主要从事新能源汽车动力域产品的研发、生产、销售和技术服务；同时，公司也将基于自身的各类优势，加强加快前沿探索和前瞻布局，发掘潜在的业务发展机遇，拓宽公司产品在下游领域的应用，车载电源类产品已获得小鹏汇天的项目定点且实现批量供货，这是公司技术能力向低空领域延伸的落地验证。 公司的“核心护城河”主要体现在以下几个方面：一是先发优势，公司自2017年实现车载电源集成产品的量产，是业内最早实现将车载充电机、车载DC/DC变换器和其他相关部件集成的厂商之一；二是前瞻性研发布局，公司紧跟行业技术趋势同步迭代产品，在800V高压快充、第三代半导体器件应用、超集成（X-in-1）动力域等前沿方向提前布局；三是全球化战略与多元化客户结构形成的抗周期能力，公司客户覆盖国内造车新势力、传统自主品牌、合资品牌，以及海外主流车企集团，多元化的客户结构能够有效平滑单一市场、单一客户的波动风险；而海内外协同的研产销布局，也让公司能够跟随整车客户的全球化扩张步伐同步拓展，打开长期成长空间。 公司坚持创新，提供安全可靠的新能源动力域产品与服务，致力于成为全球汽车制造商最具价值的合作伙伴，2026年下半年公司将继续聚焦产品升级迭代、出货结构调优及海外战

	略布局，不断优化产品性能与客户服务能力，夯实核心竞争力，努力争取更广阔的发展空间。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 8 月 17 日