

中国中车股份有限公司

2026 年半年报业绩交流会会议纪要

中国中车股份有限公司于 2026 年 8 月 19 日（星期三）下午 16:15-17:15 召开了公司 2026 年半年报业绩交流会。现将召开情况汇总如下：

一、电话会议召开情况

2026 年 8 月 19 日，董事会秘书王健先生及相关部门负责人出席了本次业绩交流会。首先，公司介绍了 2026 年半年度经营情况、未来发展展望；在之后的互动交流环节，董事会秘书王健针对 2026 年上半年的经营成果及财务状况等情况与投资者进行互动交流，就投资者普遍关注的问题进行回答。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

1. 请介绍下半年车辆招标展望，以及 2026 全年公司业绩展望。

答：2026 年 1 至 7 月，全国铁路累计发送旅客 28 亿人次，同比增长 4.1%，完成货物发送量 30.52 亿吨，同比增长 1.4%，均创历史同期新高。铁路客货运的高景气度，对铁路运输企业的装备采购需求形成了较好的支撑，公司将和用户保持积极对接。

展望全年，铁路装备业务预计保持向好态势，下半年产品具体交付还需关注合同签订及下半年铁路客运货运情况；城轨业务从新造车辆的招标来看有一定压力，公司将做好在手订单的交付，力争保持城轨板块整体稳定；新产业业务下半年将持续做好项目交付和市场拓展，努力保持增长态势。预计公司全年经营业绩将保持稳定向好的态势。

2. 上半年燃料和原材料价格上涨对公司是否有影响？公司全年毛利率如何展望？

答：燃料和原材料价格上涨对成本端带来了一定影响，其中对轨道交通产品的影响较小，对新能源装备产品的影响相对大一些。公司在采购端和生产制造端都采取了一些积极措施，有效应对，2026 年上半年公司综合毛利率 22.27%，较去年同期有一定提升。展望全年，公司有信心继续保持综合毛利率水平相对稳定。

3. 请介绍公司本次中期分红的安排，以及全年分红的展望。

答：今年公司继续实施中期分红。公司董事会已审议通过中期利润分配方案，向全体股东派发现金红利，以6月30日公司总股本为基数，每10股派发人民币1.1元（含税），合计拟派发现金股利31.57亿元人民币（含税）。全年公司将继续保持稳定的分红水平，结合资产负债结构和业务发展的资金需要做好安排。

4. 目前动车组高级修情况如何？如何预判后续高级修的招标趋势？

答：因动车组检修周期的正常波动，上半年动车组高级修招标中，三级修数量高于去年同期、五级修数量有所减少。上半年公司铁路装备修理业务收入同比有所下降，预计全年修理业务收入也可能比去年有所回落。展望未来，动车组高级修业务将继续呈现一定波动规律。

5. 上半年老旧内燃机车替换的情况怎么样？

答：随着“两重”“两新”政策加快落地，上半年相关用户企业也在推进老旧内燃机车替换进程，从招标情况来看比去年有所增加，为机车业务带来增量贡献。由于替换的机车以中小功率的调车机车为主，采购单价相对较低，对整体收入的影响有限。

6. 请介绍公司新能源装备各类产品毛利率情况。下半年新产业业务毛利率情况怎么样？

答：上半年公司新能源装备各类产品的毛利率变化情况不一，部分产品受原材料涨价等影响毛利率有所下降，部分产品通过内部管理提升毛利率有所改善。后续公司将通过持续开展提质增效等专项工作，努力提升新产业业务盈利水平。

7. 公司国际业务上半年的情况怎么样？下半年如何展望？

答：公司上半年国际业务收入稳中有升，业务板块涉及机车、客车、货车、动车、城轨及新能源装备等产品，其中以轨交装备为主，新能源装备在海外业务中的占比还比较小。预计全年海外业务总体向好、稳中有增。

8. 请介绍公司本次控股股东增持计划的进展。

答：2026年7月20日公司披露控股股东增持计划公告，基于对公司未来持续稳定发展的信心和长期投资价值的认可，中车集团拟自7月20日起6个月内使用自有及自筹资金增持中国中车A股股份，增持金额不低于人民币1.5亿元、

不超过人民币 3 亿元。

2026 年 7 月 28 日中车集团以集中竞价交易方式首次增持公司 473 万股 A 股股份，占中国中车总股本比例约为 0.02%，增持金额约人民币 2818 万元。后续进展公司会按照相关要求信息进行信息披露。

9. 请介绍上半年公司新签订单情况。

答：上半年公司新签订单 1419 亿元，其中海外新签订单 299 亿元，较去年同期小幅下降，其中铁路装备板块有一定增长，城轨板块因国内新造车辆招标整体减少而同比下降，新产业板块中风电整机主要受上半年行业招标量减少影响也有所下降；海外新签订单去年基数较高，今年上半年虽略有减少，但仍保持相对高位。

10. 过往几年公司海外新签订单增速较快，后续海外业务收入增速如何展望？

答：近年来公司积极拓展海外业务，获取了若干 DLS（系统解决方案）项目，也签订了若干长周期维保项目合同，对当年订单增量贡献较大，但转化为收入需要一个持续的过程。总体来看，海外业务收入将保持较好的发展态势。