

## 思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-07-01

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国泰基金、上投摩根、博时基金、大成基金、交银施罗德基金、中欧基金、泰康资产、前海开源基金、长安基金、浙商基金、湘财基金、陆宝投资、聚鸣投资、大笨资产、名禹资产、招商证券等
时间	2020年7月27日 20：30-21：30
地点	电话调研
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 林凌
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司2020年中报经营情况</p> <p>二、互动交流</p> <p><b>Q1：中报情况介绍，利润增长较快原因？</b></p> <p>A1：上半年公司收入 29.3 亿元、净利润 4.6 亿元、扣非利润 4.3 亿元，分别同比增长 21.5%、140%、135%。利润增长快于收入，主要是利润率提升，毛利率提升了接近 5 个百分点，同时销售费用率有所下降。</p> <p><b>Q2：公司订单情况？年初目标 2020 年新增不含税订单 90 亿元，收入 73 亿元，受疫情影响是否有难度？</b></p> <p>A2：公司受疫情确实有影响，特别是 2-3 月份时候招投标活动受影响比较大，所以 1-4 月份公司的新增订单下降较多，但 5-6 月份随着招投标恢复，公司订单情况实现追赶，上半年国内新增不含税订单同比增长 8.1%。海外方面单机订单略降，但 EPC 业务有下降。下半年公司会继续追赶。</p>

公司当前生产经营比较健康有序，排产比较紧，公司没有调低经营目标（经营目标不代表公司对今年的盈利预测，也存在一些不确定性）。

**Q3：公司中长期的发展规划？**

A3：大的规划首先看行业发展，我们公司为电力设配电服务提供设备与解决方案，电力需求来自于工业化、城镇化等，电动汽车发展以后，电网建设的需要会更大。

在海外市场上，和其他国家相比，中国在电的领域有竞争力。思源电气形成了主要一次设备、二次设备、电力电子综合解决方案的能力。我们去其他国家，主要竞争的就是欧洲传统的几个大企业。公司的技术能力、制造管理能力有竞争力，部分产品已成功进入英国等发达国家市场。长期来看，公司在海外市场上是有施展空间的。

产品方面，公司重视产品品质，份额可能还有提升空间。同时，公司一直在做产品延升，还有一些与现有业务相关的新产品与业务可拓展，也可以做更多电压等级的产品，中报也公告了公司设立配网的两个公司，向低压等级低一些的做。

公司的规划和目标是通过这个几个方面的提升和延展，能支撑更大的规模。

**Q4：2004-2008年，公司做了很多整合，但后面10年好像停下来了，是什么原因或变化？公司公告投资的芯云科技，包括之前的几笔投资，是怎样的考虑？**

A4：公司之前有一些并购整合，到2017-2019年，公司前面整合和培育的业务站稳了，GIS业务、清能公司、思源弘瑞走上良性发展轨道。这种环境下，公司管理层才有精力去做其他方面业务。

2018年开始公司陆续做了一些整合和投资，2018年整合了日本东芝的常州变压器厂，收购了上海整流器厂，设立了上海梯米，参股GMCC，后来10亿元投资上海集岑，2019年参股上海陆芯和杭州天铂云科。

	<p>这次参股芯云公司，是公司在寻找供应商过程中接触到的。芯云公司主业是载波芯片、ADC 芯片，其团队有一定积累。</p> <p>天铂云科与芯云公司的重要下游在电力系统，与公司有一定的协同或互补。</p> <p><b>Q5：公司产品毛利率提升的主要原因，未来增长点？</b></p> <p>A5：国网近几年更重视质量和品质，更重视全生命周期成本，对供应商的品质、交付能力要求在提高，这对重视的品质的公司是有利的，而公司一直都很重视产品品质。</p> <p>公司希望原有业务能做的更好，为客户创造更大价值；同时，这几年培育的一些新产品和业务，例如海外业务、电力软件、变压器、配网业务等等，可能会逐步产生贡献。</p> <p>本次交流内容主要是对公司的生产经营等情况进行交流沟通，无未公开重大信息。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 7 月 27 日