

证券代码：002028.SZ

证券简称：思源电气

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-07-04

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>东吴证券、磐厚资本、凯石基金、华安基金、上海仙人掌资产管理、中基资产管理、中庸投资、国开泰富基金、深圳前海禾丰正则资产管理、尚诚资产管理、博毅投资、景顺长城基金、杭州柏乔投资管理、南方基金、宁明咨询、安信基金、天安人寿保险、平安大华基金、磐厚动量(上海)资本管理、四川发展、工银瑞信、世坤投资、太平基金、三新投资、厦门恒瑞投资、深圳市悟空投资、泽泰投资、平安银行、宏鼎财富管理、于翼资产、中金资本、申万宏源、西部利得基金、长江养老、中泰证券、海通证券资产管理等 华金证券、中信建投基金、诺德基金等</p>
<p>时间</p>	<p>2020年7月28日 10:00-11:00 东吴证券组织的电话调研 2020年7月29日 16:00-17:00 华金证券组织的电话调研</p>
<p>地点</p>	<p>电话调研</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书 林凌</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、介绍公司2020年中报经营情况</p> <p>二、互动交流</p> <p>Q1、今年年初73亿的收入目标，是否考虑国网投资加速产生的利好而上调收入目标？</p> <p>A1：公司上半年完成30亿元营收，下半年只要完成43亿元就能够达成年度目标。对比一下，公司去年下半年完成了40亿元的营收，公司对完成年度全年目标是有信心的。</p> <p>实际完成情况可能会比目标预期好，公司中期会对目标进行分析，找差距，但不会调整目标。</p>

Q2、今年上半年毛利率提升非常明显，未来毛利率走势怎么看？

A2：公司主要的客户国家电网更加看重产品质量和品质，加强了产品的验收、抽检。包括采取了一些具体措施，比如派工程师到工厂来驻场监督。产品发货到现场，他们不仅仅进行现场一些实验抽检，包括做破坏性的检查。这些检查如果发现跟你交货的、跟当初的招标文件或者你的承诺有差异，惩罚力度很大，可能直接进黑名单。这些措施对我们这些踏踏实实做产品的，还是比较有利。在这种情况下，对我们以前传统的老产品，有些产品的毛利提升就特别明显，因为产品确实比较难做，技术比较复杂，零部件也比较多，又是要深度地参与客户定制化。所以这个情况下，它的毛利从以前不正常的低毛利，慢慢恢复了。对一些优质供应商，国网也采取了相当于“优质优价”的价格引导。这个背景下，毛利从去年下半年开始提升，今年也维持在一个比较好的价格上。我个人觉得这是个比较合理的状态。

Q3、公司今年上半年新设立两家配网自动化和配网开关设备的子公司，能分别介绍一下市场格局吗？

A3：按照国南网有序推进配电物联网建设规划，“依托新一代配电主站、一二次设备融合等技术，推动配电自动化建设，全面提升配电网运行状态的主动感知和决策控制能力”，这个规划带来配网设备创新的需求，这主要体现在对新产品（如一二次深度融合产品）、配用电产品全面物联网化（满足状态量、电气量等实时感知）的需求。我们预计如DTU\FTU、TTU、一二次融合成套、故障指示器等看得见的配电设备预计每年会有过百亿的采购。常规的配网开关包括柱上开关、柱上负荷开关、柱上隔离开关等，每年大概有近50亿的采购量。

目前思源在配网这几年每年有1个多亿元的订单。公司根据“按产品线组建专业化子公司”的原则，组建专业化的配网产品公司，有利于公司加快配网产品的能力建设，有助于拓展配网市场，提高公司综合竞争力，培育新的利润增长点。

我们的计划是先把新公司所需的产品资质补齐，通过持续构建产品技

	<p>术、质量、成本、交付的领先优势，争取成为客户优选品种。</p> <p>Q4、变压器主要是做海外市场，后续有没有计划利用思源在国内的品牌资源，来拓展国内市场？</p> <p>A4：变压器国内市场毛利较低，且竞争激烈，海外市场毛利在20%+，国内大概是10%~15%。目前不是主打国内电网市场，很大部分还是在海外市场。</p> <p>Q5、除了外部因素，内部从研发设计、生产管理等角度来看，是否还有提高毛利率的空间？</p> <p>A5：提高毛利率的空间一直存在，我们一直在做产品的设计优化、改型，市场对毛利率也会有重新的认识，我们的策略还是通过提升产品性价比、提升产品质量、做好优质服务，通过客户认识提升我们在客户端的重要性。</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29日