

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-10-02

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	招商证券股份有限公司、交银基金、东方证券股份有限公司、上海秋阳投资予梁投资管理有限公司、上海兆天投资管理有限公司、东吴证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、鼎晖投资基金公司、上海洋普投资有限公司、方圆基金、西部证券股份有限公司、浙商基金管理有限公司、华金证券股份有限公司、凯石基金管理有限公司、华泰证券股份有限公司、凯读投资、上海智尔投资有限公司、上海大箬资产管理有限公司等
时间	2020年10月19日 15:30-16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 董增平
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、基本情况介绍</p> <p>从现有产品和解决方案的角度来看，我们目前在高压产品的细分市场上基本都有涉及，质量表现和市场表现都较好，我们还会进一步提高电力电子等一些产品的竞争力，努力在这些方面有所发展。</p> <p>GIS这个产品今年无论是从营收还是利润都上升成为公司的一个骨干产品，我们在如皋新的高压开关生产基地因为疫情关系晚了一点，现在进度在往前赶，基本结构都封顶了，开始搞内部的布局。在中低压方面，也公告了设立制造中压开关设备的全资子公司。</p> <p>从订单上看，今年海外订单受疫情的影响，跟预期会有一些差距，我们也在努力，争取达到去年的水平。</p> <p>国内市场除了国南网以外，今年发电业务也有所增长，像轨道交通这些主要的工业客户也还在增长，原来比较零散的订单在减少，因为相比而言这些客户的固定投资有所控制。这是订单的情况。</p> <p>我们在海外市场的拓展上面还是不遗余力的往前走，因为未来海外的市场空间还是非常巨大的。中国的电力设备在海外市场有了一点竞争力，无论是产品质量、技术性能、成本上都有了竞争力。虽然有疫情，我们在海外的投资还在持续，产品的认证、公司的认证、产品的测试等等，都在不断的按海外的主流运营商的要求去做。</p>

二、互动交流

Q1: 未来两三年有什么爆发力的产品，还是靠主业吗？

A1: GIS还会有一定的进步，未来的空间还是很大。我们争取能在电力电子和保护装置上面取得更大的进步。我们定义的业务是电力电子在电网上的应用，我们电力电子平台的水平今年提高还是比较快的。现在看来这三块业务，都将成长为公司的核心。未来三年主业的增长还是可期的。

海外我们还是非常有信心的，比如像互感器产品，我们在国内市场上已经有了较高的占有率，但如果放在国际上去看，我们占整个互感器的市场可能不到5%，海外的市场量还是巨大的，就看我们国际化开拓的程度怎么样。要到海外，变压器是主力产品，随着变压器产品线的投建、投产，海外有了主力产品的话就可以把我的销售带上去。现在我们也逐步在海外打出品牌，我们的知名度也还可以，已经获得了英国国家电网、智利国家电网、巴西、菲律宾的资审，包括在今年泰国的资质审查也比较顺利，还有希腊国家电网的生意。

Q2: 海外业务模式和国内有什么不一样？

A2: 第一种提供解决方案（EPC项目），第二种提供单机。比如有些地方客户的痛点是在解决方案上，以解决方案总体去投标；有些客户痛点是单机，单个产品。EPC占比和权重现在不高，毛利率也偏低，但是有EPC的话，相当于多了个价值流，原来只能提供单机，现在可以提供服务、设计、施工管理，还会带动我们单机产品的销售，海外有些业务很有吸引力。EPC项目我们都是按合同进度回款，货款回笼也还可以的。这次在西非四国联网项目，我们同时有7个220kV的变电站EPC项目在做，设计也是我们自己做的。我个人觉得我们EPC的能力还在逐步的建设，还是有一定的竞争力。

Q3: 我们保护和电力电子，看长远会做怎么样一个水平？交流的控制保护我们做的怎么样？220千伏的保护什么时候可以突破？

A3: 2017年由公司、华中科技大学和南方电网科学研究院有限责任公司联合研制的“160kV机械式高压直流断路器”在南方电网±160千伏南澳多端柔性直流输电系统中成功挂网运行。今年6月我们研制的500kV机械式高压直流断路器在国家电网公司张北柔直电网成功投运，是世界首台500kV电压等级工程化应用的机械式直流断路器。因为参与了两大电网典型柔直工程主设备的研制，我们在柔性直流输电领域的品牌也起来了，我们有信心在高压电力电子产品领域，争取向行业内标杆看齐。

交流的控制保护方面，我们在110kV及以下电压等级的产品做的还可以，我们市场份额靠前，未来还是有希望的。我们这几年在不断提高，技术的实力、研发效率、平台化、专业水平、专业分工、大项目管理的能力都有所提高。

220kV及以上电压等级的保护产品还在努力，产品已经做出来了，也通过了检测，也实现了挂网试运行。能不能取得市场突破还要看客户的采购政策，策略的调整和变化，看变化之中有没有机会。未来的保护和电力电子市场还是巨大的，

	<p>包括监控系统。</p> <p>Q4：电力电子就是SVG，后来有没有些新的东西？</p> <p>A4：其他的我们现在在努力，未来还是很有希望的。我们从SVG的研发当中梳理技术平台，这个技术平台将来可以用在其它产品上。关键是底层的東西，我们现在花了很大的功夫，很多的新增研发人员的投入在保护监控，电力电子这两个产品线。</p> <p>Q5：国内的电力设备市场黄金时间可能已经过去了，我们也看到公司的一些参股，对新的业务是怎么规划的？会有融资的一些考虑吗？</p> <p>A5：梯米是我们自己在管理的，已经进入了正常供货，前一段时间由于疫情的关系有所影响，但是现在这几个月都赶上了，这个公司可以自己养活自己了。但是下一步的方向在哪里，我们这块业务的洞察力还不够，还在不断的摸索，也在努力去看下一步发展战略，能否在汽车电子电气、工业自动化上争取有所突破。投资GMCC，主要还是他跟我们互补，梯米要用他的超级电容，超级电容是供电的解决方案之一，GMCC他的技术还是有独到的地方。芯云科技，现在主攻方向还是电力系统，将来国产化的芯片。这些都是围绕我们的主业上下游来看。今年公司几块基地的投入需要钱，但也正是因为我们有这样的现金流，我们才敢实现这样的产能的转移。未来融资计划暂时没有。</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10月19日