

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-11-01

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	国泰基金管理股份有限公司、上海淳金投资管理有限公司等
时间	2020年11月4日 14:00-16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	财务总监 杨哲嵘
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、基本情况介绍</p> <p>公司发展一直比较稳健，公司始终专注做好主营业务。今年受疫情影响，一季度相对受到一定冲击，一季度过后慢慢起稳向好，国内市场相比去年还是有增幅的，主要影响在海外，市场开展也存在一定的困难，最近也都在逐步起稳。公司会努力争取完成今年年初制定的目标。</p> <p>二、互动交流</p> <p>Q1、这几年我们毛利率较好，可能和国网投资、国网招标政策有关，未来是否具备这样的延续性？能否展望下国网未来的政策？</p> <p>A1、我们除了国网南网客户以外，还有海外客户、工业用户等等。从电力设备本身来说，稳定安全还是主要的诉求之一。我们一直在努力，在不断的提高，包括产品的质量、可靠性、交付能力、技术的实力、研发效率、平台化、专业水平、专业分工、大项目管理的能力等等。为此公司这几年内部管理方面也做了很多工作，比如管理流程的优化、业务的平台化整合、生产过程的精益化等等，这些工作支撑了我们的产品毛利。客户的政策变化对我们而言既是机会，也是挑战。</p> <p>Q2、GIS 这个产品未来增长还能持续几年？竞争力如何？</p> <p>A2、从这么几年发展来看，GIS 逐步从收入、订单规模、利润上成为公司的一条主力产品线。GIS 未来还会有一定的进步，未来的空间还是很大，包括海外</p>

	<p>也有 GIS 产品销售，也会有一些贡献。从目前的情况来看我们的产品质量表现和市场表现还较好，从国网中标公示中也可以看到我们的中标量。我们认为不断的提升产品竞争力，不断的提供满足客户需求的产品是公司取得客户认可的主要手段，所以我们还在不断努力，力争把产品做得更好。</p> <p>Q3、公司第三季度报告中，在建工程 9 千多万主要来自哪几方面？</p> <p>A3、主要是江苏两家子公司基建投资增加所致。在如皋设立的高压开关设备的全资子公司；在常州设立的变压器全资子公司。</p> <p>Q4、明年业绩增长方向？</p> <p>A4、从产品角度看，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。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。</p> <p>电力电子产品方面，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，包括监控和保护产品，这几年逐步把研发平台建好，投入了很多研发人员，做好内功，这几年深入研究、加大研发投入。</p> <p>从市场角度上来看的，国内的还是会有增幅的。海外也是一个非常大的市场，我们在海外很多国家取得了投标资质，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。</p> <p>Q5、公司近期高层辞职能否说下具体原因？</p> <p>A5、林凌先生因个人原因辞职，离职原因和公司经营没有关系，和北京君正没关系，和公司的股票没关系。</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 11 月 4 日