

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-004

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	安信证券、中信证券、中庚基金等
时间	2021年3月3日 13:30-14:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务总监 杨哲嵘
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：请问如何看待这几年产品毛利率的情况。</p> <p>A1：我们这几年营业收入增长的同时，费用相对增长较小，一方面得利于我们平台化的整合，目前来看效果还是比较明显的。研发的平台整合使得我们研发新产品的速度更快，开发周期更为可控，平台化的优势让我们拥有更快的研发速度，更快的响应能力。供应链的平台整合后，随着采购规模的扩大采购降本取得一定的成绩，后面还会考虑做生产平台的整合。我们还在做一些信息化、自动化的改进，提升生产效率。</p> <p>Q2：GIS 产品未来几年的发展趋势。</p> <p>A2：GIS 这个产品还有市场增长的空间，我们也在持续的提升产品竞争力，力争能更好的满足客户需求。另外，我们成立了中压开关子公司，未来中压开关也是一个发展方向。</p> <p>Q3：我们海外业务单机和总包，哪个为主，怎么看待两方面的发展。</p> <p>A3：从整个行业来看，中国供应链的能力还是很强的，中国电力设备企业在海外还是很有市场竞争力的。变压器在海外是主产品，公司自 2018 年收购常</p>

州东芝变压器后，公司有了主产品，加上我们平台化的能力，我们相信能把它做好，通过主产品还会带动其他产品的销售。EPC 是应客户要求产生的产物，海外有很多国家希望我们能提供交钥匙的工程，通过 EPC 项目，还会带动我们单机的销售。随着海外市场的逐步开拓，随着客户需求的变化，我们也会继续尝试做一些业务变化，业务发展随市场变化而变化。

Q4：海外主要市场有哪些。

A4：目前在海外很多市场都有我们的产品。在欧洲，我们通过了英国国家电网的资质审核，在非洲、东南亚、南美洲、等国家和地区也有我们的产品。我们有进一步开拓海外市场的决心，也还会继续派人到一线，力争能在海外打造出“产粮地”。

Q5：公司未来如 GIS、继保、电力电子等产品未来规划是什么样的体量。

A5：我们有一个愿景，也力争做到国际一流的企业。目前我们主力产品在国内排名靠前，如赫兹互感器，在国际上排名也是靠前的，其他如电容器、隔离开关、断路器等。未来，比如做到了一定的规模，我们平台的能力可能更强，专业化做的更加细致。各个产品都有一个规模的愿景，我们也开展了一些新的业务，比如说中压产品、干式套管等等，一些产品也会推出海外的版本。

Q6：看到我们公司的一些业务的投资，未来会把重点放在这里吗？

A6：我们所投资的公司，都是围绕我们的主业上下游产业链来看的。比如说公司投资的烯晶碳能电子科技无锡有限公司、江苏芯云电子科技有限公司、上海陆芯电子科技有限公司等等，都和公司有着一一定的业务合作。我们可能更看重有核心竞争力或核心技术的企业。

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。

附件清单（如有）	无
日期	2021年3月3日