

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-005

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	汇丰前海证券、加拿大皇家银行等
时间	2021年3月3日 16:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 董增平
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：公司国内、外的订单占比，以及国网订单对我们的影响，此外，中国要做国家电网智能化，这个会对我们有什么影响。</p> <p>A1：去年订单来看，绝大部分是国内市场，国内市场中，两网（含集采和各省的采购）是影响力最大的市场。电网智能化对我们来说是利好消息，未来电网可能智能化是一个方向，我们有产品在布局。电网投资中，尤其是国内现在的能源结构，一次设备智能化、特高压、配网、智能运维等方面投入可能还会加大。</p> <p>Q2：公司在行业中的竞争格局？</p> <p>A2：公司 145kV、252kV 及 550kV GIS 国内排名前列，在南网也取得了不错的成绩。互感器、电容器国内排名靠前，我们的互感器在世界上排名也是前列的，在英国国家电网拿到了不错的份额，也拿到了罐式断路器的项目。隔离开关、断路器、电抗器等产品也名列前茅。我们也在提高自己的能力，我们的一次产品还是有一定竞争力的。控保方面，高电压等级的保护产品还在努力，争取进入第一集团，这也是我们的工作重点。电力电子产品，不断提高 SVG 产品的竞争力，我们有信心未来重新夺回市场领先地位。</p>

Q3: 中国国网的招标模式是什么样的, 中标后提供服务是否会有长远的收入。

A3: 国网和英国国网相比, 采购模式差不多, 也是供应商资质审核、产品型号、资质的审核, 不同的是英国国家电网更多的是框架标, 可能后面三到五年一起招标, 国网一年分为六次大规模的集中招标, 服务还是有一定粘性的, 后面占比也会逐步上来。

Q4: 公司不同产品的毛利分布, 有没有拳头产品、毛利特别看中的产品。

A4: 前两年得利于主要客户采购策略的变化, 我们主要产品的毛利率还是不错的, 做的最好的是 GIS 这个产品, 量价齐升, 单体贡献了很多利润。未来希望我们的规模能再扩大。

Q5: 公司应收账款天数长, 将来是否能控制下来。

A5: 我们这个行业应收账款处在相对健康的状态。2020 年, 我们因疫情原因, 原材料备了很多存货, 存货周转率上没有做的很好。

Q6: 看到公司研发费用是在增长的, 未来产品的研发方向。

A6: 研发投入有几个方向, 大的投入一是在电力电子产品平台上 (把平台做好, 可以在这个平台开发其他的产品应用), 二是智能运维产品上的开发 (AI、智能辅助决策图像等), 三是未来环保气体的应用, 其他的是产品性开发的投入。争取未来思源能有自己的有竞争力的产品平台。

Q7: 我们公司核心竞争力和竞争对手比, 哪块做的更好?

A7: 在价值观和理念上来说, 我们全体员工始终坚持以客户为中心。管理体系、架构上, 思源体现的是一个整体, 我们强调的是普遍性, 打造一个整体, 发挥我们的规模优势, 产品创新力争取做到超越同行。我们新产品推出速度比原来快很多, 新产品质量、成本、创新点等的竞争力排在同行的前面, 我们也做好了合理的激励, 我们的激励更加直接, 我们骨干员工相对稳定。我

	<p>们在追求规模的过程中，打破产品线，进行专业化建设，专业分工更细。</p> <p>Q8：行业中自动化比例怎么样，之前这个行业很依赖人工，现在是否会通过自动化降低成本。</p> <p>A8：我们在供应链方面，一是生产基地在努力往江苏搬，降低供应链成本，二是我们未来提出供应链规划，争取做到效能倍增、产能翻翻的情况下，总人数不增长。效能倍增情况下，安排很多自动化的投入，打造积极主动的供应链，我们在自动化、信息化的投入会加大。</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	2021年3月3日