

## 思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-006

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	兴业证券、国君资管、国寿安保基金、万家基金、嘉实基金、华泰证券、友邦人寿、鑫巢资本、平安证券、弘则研究、九泰基金、西部证券、景林资产、上海德汇集团、海通证券研究所、上海朴道瑞富投资管理中心、杭州明良资产管理有限公司、华泰资产、睿郡资产、兴海资管、中泰证券、东吴证券、首创证券、国泰基金等
时间	2021年3月11日 13:30-15:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	财务总监兼董事会秘书 杨哲嵘
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司总体生产经营情况</p> <p>去年基本完成了年初制定的目标，但也有不足的地方。市场角度看，国内有增长，主要得利于各项基建投入以及产品本身的竞争力提升，保持了主流产品的市场地位；海外来讲，去年受到疫情的影响EPC业务有所下降，一些项目延后或暂停。</p> <p>从主要产品来看，去年我们研制的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；去年年底国家电网有限公司2020年白鹤滩-江苏特高压工程我们相关产品也中标了。在保护业务方面，220kV及以上电压等级的保护产品在国网开展的专业检测中，排名均靠前列，我们也会紧跟国网技术的步伐，持续研发投入，开发新产品。变压器这个产品，特别是在海外是主产品，海外有了主力产品会带动我们单机产品的销售，开拓海外市场，中国产品在海外是有竞争力的，今年下半年新工厂建设完工，目标是争取实现新工厂快速投产，达到设计要求。电力电子方面，目前主要产品是SVG，现在我们也正在进行产品设计改进等，争取提升产品竞争力，取得更好的市场地位。</p>

我们还在做电力电子平台开发，持续研发投入，未来在这个平台上争取衍生其他的产品应用。GIS 这个产品，这几年增长比较好，去年销量和利润齐升，这个产品还有增长空间，我们会对产品持续的进行设计改进优化，力争提高竞争力，更好的满足客户需求。其他产品，如互感器、隔离开关、断路器、电容器等，我们在国内市场也表现较好。

从毛利来看，大宗商品价格上涨对我们有影响，但影响在一个可控的范围内，我们产品种类多，材料需求各有不同。针对美元我们会通过一些外汇套期保值业务防范汇率波动的影响。相信通过思源平台化、流程化的进一步深入开展，有信心把毛利做上来。

海外因国家不同客户需求不同，客户要求更复杂，我们也在不断加大海外的投入，探索海外市场的业务模式，我们海外也形成几个相对主要的市场，也希望尽快打造主要的产粮区，未来海外市场的空间还是很大。

我们有个远景目标，我们力争能做到电力行业领先的品牌。

## 二、互动交流

Q1：海外倾向做 EPC 业务还是设备业务。

A1：海外有很多国家希望我们能提供交钥匙的工程，客户有这样的需求，EPC 是随客户需求而产生的，EPC 的目的是带动单机的销售，随着客户需求而变化。

Q2：公司现有的研发平台是否可以支撑海外业务的发展。

A2：我们的研发平台的建设和不断发展使得研发内部专业分工更加细致，产品开发的效率更高，产品推出的计划性更强，有效的支撑了我们的业务发展。

Q3：我们进入海外市场 and 国外老牌电力制造企业比、和海外的国内竞争对手相比的优势。

A3：中国的电力设备在国际上还是有竞争力的，也有供应链方面的优势。同

时我们强调“思源是一个统一的整体”，我们强调平台化，强调协同作战，发挥团队的力量。

Q4：目前主要客户招标政策对我们的影响。

A4：电力设备对产品质量的要求很高，主要客户也加强了产品的验收、抽检等质量控制行为。我们力争把产品做好，更好的满足客户需求。目前来看，主要客户的招标政策没有变化。我们通过内部降本措施，供应链采购降本、生产过程信息化自动化建设、产品新版本推出、老产品升级等等措施支持我们产品的毛利率。我们也在开拓海外客户、工业用户等。

Q5：SVG 现有竞争格局，未来风电光伏的市场空间，我们在风电光伏的优势。

A5：电力电子有不同的细分行业，应用场景不尽相同。新能源发电是一个趋势。我们的 SVG 产品市场占有率排名前列，我们有信心巩固并不断提升我们的市场地位。

Q6：梯米公司的进展。

A6：梯米公司目前主要客户在欧洲，去年上半年受疫情影响，发货有一定影响，下半年就恢复正常，去年已经盈利了。汽车行业是一个非常成熟的行业，和我们电力行业有很大的不同，包括产品的开发方式、管理要求等等，管理要求都很高，梯米公司的创新探索，对我们自身的研发能力帮助很大，促进了我们研发平台能力的提升。后续还会再拓展客户。

Q7：公司这几年的对外投资都比较成功，未来重点是否在产业链扩展和延伸。

A7：我们始终坚持踏实做好实业，近几年投资的几家公司如芯云科技、天铂云科、陆芯电子、稀晶碳能、方融电力等，都和我们产业链上下游有业务联系，对外投资可能更看重这家企业是否有创新能力、是否有突出的核心竞争力。

	<p>Q8: 两位创始人风格和配合。</p> <p>A8: 董总是董事长兼总经理，陈总是副董事长兼总工程师，他们有共同的理想，共同的核心价值观，把产品做好，成就客户，严谨务实的工作态度，也是我们思源的风格。</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11日