

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-007

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	深圳汇通基金有限公司、大家资产管理有限公司、北京产荣金汇投资管理有限公司、上海睿郡资产、上海泮谊投资投资、华泰保险、国泰君安自营、华金证券研究所、安信证券、东吴证券、中银证券、中泰证券、浙商证券研究所等
时间	2021年4月22日 13:30-15:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 董增平；财务总监兼董事会秘书 杨哲嵘；市场战略部总监 李刚
投资者关系活动主要内容介绍	<p>互动交流。</p> <p>A1：海外疫情反复，如何评估海外进展，能否展开讲一下。</p> <p>Q1：中国的产品在海外具有竞争力，客户认可度较高，要想办法把这方面优势转化成订单优势。海外市场从产品方案和组合来说，变压器是主产品，变压器基地投产后对于海外市场是有帮助的。海外市场和国内市场不同，客户更希望能整站交付，这也更能发挥我们的优势。疫情对海外的最大影响第一是新客户的拓展，因为疫情的原因新项目没办法参与，第二是原有客户的新项目因疫情会有一些延迟。在执行的项目，基本按进度执行。因为受到疫情的影响，海外市场开拓的难度会大一些，但还是再往这个方向努力。</p> <p>A2：海外市场集中在哪些区域，如何看待到海外后的竞争对手，海外的核心竞争力有哪些，海外市场毛利率如何保持？</p> <p>Q2：海外市场对公司来说是非常重要的市场，公司的海外战略是坚定的、持之以恒的、有信心的，会保持持续的投入，加之上海还有人才和地理优势。我们不怕竞争，拼成本、拼服务、拼质量，坚持持续改进，我们的很多产品都是这</p>

样拼出来的。

海外很多国家和地区我们都设立了办事处，EPC 业务主要在非洲。我们的单机产品比如互感器和罐式断路器，在英国国家电网受到了一定的认可，互感器今年还中标了美国巴菲特电力公司的一个项目。收购、投建常州变压器基地，我们有了主设备就能往海外走，所以我们一定要做变压器，再难也要把主设备（变压器）做好，发挥中国变压器供应链的优势，加上我们有 500kV 的 GIS，如果把我们的保护产品也带出去，我们就可以和国际对手竞争。随着海外我们品牌知名度的逐渐树立、客户对我们进行工厂认证、熟悉客户的交付习惯等等，坚持下去，发挥我们的优势，我们认为海外市场还是大有可为的。

我们更注重战略步调往前推进，财务结果是经营情况的自然反应。

A3：国内市场未来对电能质量可能发生变化，我们怎么看？在现在的背景下，储能业务我们从那个方向切入。

Q3：对于电网储能、发电侧储能、用户侧储能的关键技术，我们已经紧锣密鼓往这个方向上投入。

去年有很多的订单在数据中心的建设上，像上海一些重大工程，数据中心占比还是比较大的。对于电力设备行业来说，从发电侧来看就是现在新能源发电多了；用电侧来讲，如果都用电动汽车，将增加用电负荷，现在的电网可能不够支撑，未来需求趋势明显。这两个趋势，再加上我们国家特有的资源特点，资源主要在西部，远距离输电、直流输电，都将会带来业务机会。

A4：这几年发生了什么变化使得我们一次设备比如 GIS 进展非常顺利？

Q4：去年我们的 GIS 等产品中标国家电网白鹤滩—江苏±800 千伏特高压直流工程，随着时间的推移，客户对我们的产品逐步认可是关键，GIS 产能也上来了，如皋的高压开关生产基地是上海这边的扩产和升级，如皋基地产能在爬坡，上海的 GIS 会继续稳产，今年不会因为 GIS 搬迁损失产能，未来 2-3 年 GIS 这个产品还会是主力军。我们还在规划 RIP 干式套管，这个产品技术难度也很大。

A5: 几次会议上都谈到公司的“技术平台”，想了解下技术平台具体怎么打造。

Q5: 在平台打造上，我们投入在行业内算是很大的，还在继续的打造平台的能力。我们投资的稊米汽车在很短时间的时间内实现了盈利，开发出了满足客户需求的产品，其中很重要一个就是依靠研发平台。车企的高要求，反过来对我们内部起到了促进作用，提高了我们的研发、生产、品质管理的水平，挑剔的客户是进步的阶梯。我们平台是共享的，这样我们的研发效率就更高，很快就能推出新的产品，就像做张北柔直工程，我们接到任务的时间比较仓促，但是我们很好的完成了任务。我们还在加大平台化的投入，包括超算中心、实验中心等。

A6: 往后看，公司越做越大，原有的平台化怎样支持公司未来更大体量？

Q6: 原来我们的研发投入，在产品的研发投入上占的比重比较大，在技术预研上占的比重比较少，未来也会加大技术开发和技术预研方面的投入。这样在未来的产品创新中，就可以实现市场驱动和技术驱动的双轮驱动。其他平台化投入上，争取进一步提升各个专业的专业化水平，比如供应链体系等。现在我们更强调各个专业线的专业建设，专业化的深度更深，我们的成本就可以更低，效率就可以更高。我们坚定不移的进行平台专业化的建设，以每个专业在同行中处于领先地位作为目标和追求。

A7: 请介绍下销售体系最近几年的搭建情况？

Q7: 今年把系统外的大客户，客户属性进一步的定义出来，配备客户经理。今年在工程交付管理上做一些变革，设立交付经理岗位，协调整个工程的交付，再进一步把服务整合，使得服务平台化能力更高，都在往前推进。

A8: 220kV 及以上电压等级的保护产品进展？

Q8: 这个产品在等专项检测的结果，我们投入了很多年还在持续投入、持续跟进相关政策，比如就地化、自主可控等。我们付出了巨大的努力，每年投入大量的资源，总之不断的努力吧。

	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4月22日