

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-012

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	招商证券、交银施罗德基金、大成基金、富国基金、光大保德信基金、国泰基金、太平资产、泰康资产、易方达基金、中加基金、中意资产、景林资产等
时间	2021年7月13日 8:15-9:00
地点	电话会议
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>一、介绍公司上半年总体情况</p> <p>在董事会的领导下，我们基本上按计划完成了上半年的工作目标和业务目标。</p> <p>从收入端来看，我们在2020年年报中披露的全年营业总收入目标是85亿，今年上半年我们完成了38.4亿，完成全年目标的44%，同比2020年上半年增加了10亿，增长了31%。从完成比例上来看，超过2020年同期的水平，基本上符合我们的预期目标。</p> <p>由于受到新冠疫情的影响，导致了去年一、季度的两个基数有一些失真。去年的一季度由于疫情的原因，生产经营都受到了一定的影响，一直等到3月份左右才开始全面复工复产，生产经营恢复正常。如果把2021年上半年和2020年上半年进行对比，我们的收入增长幅度达到了31%，超过2020年年报中披露的收入增长幅度。下半年我们会继续努力，也有信心完成全年85个亿的目标。</p> <p>今年第二季度的收入和去年基本持平，而利润有所下降，主要是费用方面影响比较多一点。首先，去年由于受到疫情影响，国家阶段性减免了社保，今年都恢复正常了，社保减免不只二季度，三、四季度都会有影响。其次是汇兑损益，去年上半年美元汇率是上升的，所以是“汇兑收益”，而今年上半年</p>

美元汇率是呈下降的趋势，所以是“汇兑损失”，目前我们开展了一些外汇套期保值的业务来减少汇率的波动对我们的影响。再次是我们因为业务恢复正常以后，一些市场拓展和客户交流的活动多了，相应的费用也增加了，这也是正常业务开展的需要。同时我们今年研发投入也多一些，很多项目今年都是投入年，所以研发费用也增加了，我们公告成立了许多新的项目、子公司，肯定是要予以投入。最后我们今年的奖金方案也进行了一些调整，分季度核算和发放了部分奖金。以上是今年比去年在费用上有所增加的原因。另外，非经损益部分也有一些差异，但基本上都在正常的范围内。

今年二季度的收入是 20 亿，净利润是 2.9 亿，一季度收入是 18 亿，净利润是 2.8 亿，多了将近 2 亿的收入，利润多了 1,000 万，考虑到还多了不少费用，所以推算下来两个季度毛利率是差不多的。大宗商品的价格波动对我们毛利率的影响基本处于一个可控的范围之内。整个盈利能力还是基本持稳。

二、互动交流

Q1、今年上半年整个的生产情况怎么样？包括今年全年的排产情况？

A1、今年上半年生产任务是比较饱满，同时今年春节国家号召“就地过年”，所以我们在春节期间也安排了部分生产。目前从排产进度来看，我们下半年生产任务也是比较饱满的。

Q2、今年有厂房的搬迁，包括新厂房的投产，这个节奏是怎么样？预计何时投产？

A2、如皋的 GIS 生产基地，预期在今年第三季度可以投入使用。现在在做一些项目的收尾工作，包括厂房的绿化、验收等。如皋的 GIS 工厂是“增产”，上海的 GIS 工厂是“稳产”，也就减少了因为厂房搬迁对产能的影响。

常州工厂也在按照计划进行，现在我们也正在加快进度。

Q3、我们整个如皋地区，包括今年的新增产能，预计会带来多少的产值增加？

A3、产能提升是一个过程，从开始试产到产能的爬坡，再到最后达到设计产能，这是一个过程，还包括比如设备的调试验收、工人培训等等，我们希望

能尽快提升产能，也会一起努力。如皋工厂的产能起来以后，我们有信心对订单的获取和交付起到一定的作用。

Q4、刚才您提到研发费用今年投入量是比较大的，我们未来主要投在哪几个方向，是否在今年或者未来的两三年，能看到一些有代表性的产品或者项目落地？

A4、成立的中压公司，产品研发、市场开拓、生产设备的准备，这些全需要投入。今年年初公告的干式套管项目，也是需要投入。我们在电力电子、二次继保方面的研发和人员投入，也会比较大。还有常州的变压器生产基地，我们也在做生产设施的投入、研发投入。我们每个子公司都会有研发投入的项目。

Q5、还有一个市场比较关心的问题，二季度发展中国家包括东南亚、拉美这些地区疫情还是有所反复，我们主要的海外业务也是集中在了这一类地区。那么我们是否因为项目地的疫情问题，影响了我们第二季度的收入确认节奏，或者是发货期？

A5、总的来说我们今年上半年海外业务还是正常开展的。

Q6、刚才您谈到了全年收入 85 亿目标，上半年的利润大概是完成了 5.7 个亿。一般下半年会比上半年完成多一些，围绕 12 个亿或者稍微往上一一点的全年利润，您感觉可以实现吗？

A6、从总体来看，85 亿的营业收入，假设维持现有的毛利率水平，减掉各项费用，还需考虑今年可能会增加的一些费用，如社保、研发投入，也就大体可以得出我们全年的利润水平。

Q7、有两个问题想请教一下，一是下半年客户的需求，我们现在看是怎么样子的？另外大家也关注到最近公司新来了一位董事，不知道这位董事后面会在公司起一个什么样的作用？

A7、从订单的角度上，我们目前看到的项目线索还是比较多的，也有信心完

	<p>成全年订单任务。从交货的需求来看，我们下半年的排产也是比较饱满的。</p> <p>新任的董事吴胜章先生，同时担任公司第七届董事会薪酬与考核委员会委员、第七届董事会投资决策委员会委员，他也会参与到公司的一些经营决策等过程中来。</p> <p>Q8、您刚才说二季度总体受大宗这方面涨价的影响不大，其他有些行业原材料有库存，所以二季度的影响可能还好，三季度可能会影响更大一点。是不是三季度会有些影响，还是说其实也差不多？</p> <p>A8、目前大宗商品的价格已经有所下降。其实我们在之前的交流过程中也谈过这个问题，我们所使用的材料种类是非常多的，所以单纯从大宗来说，影响只是一部分而已。我们今年的采购降本、设计改进也取得了不少的成果。</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7月13日