

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-013

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、东吴证券、交银施罗德基金、华泰资产、亘曦资产、惠正投资、泊通投资、重阳投资等
时间	2021年7月14日 9:30-11:00
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；市场战略部总监 李刚
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>这次是公司半年报之前的最后一次调研及交流，欢迎大家的光临。</p> <p>公司上半年基本上按计划完成了业绩目标和工作目标。上半年完成营业收入38.4亿元，完成全年目标的44%，从完成比例上来看超出去年同期水平，较2020年增加了10亿元，增长了31%。</p> <p>今年上半年较去年同期增加了一些费用，去年受疫情影响，国家阶段性减免了社保，今年恢复正常缴纳。还有是汇兑损益部分，今年上半年美元汇率下跌产生了汇兑损失。今年的研发投入也有所加大，我们公告成立的中压公司，投入的干式套管项目等等，今年都需要加大投入。非经损益部分也有一些差异，但基本上都在正常的范围内。</p> <p>上半年实现净利润5.7亿元，较去年同期增长了23.5%，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。</p> <p>二、互动交流</p> <p>Q1、上半年新接订单情况？</p>

A1、比去年同期增长，海外业务基本恢复正常，海外业务上半年的业绩符合预期。

Q2、海外增速是否比国内快，海外项目单机和 EPC 相比进度？

A2、去年海外订单同比没有下降，2021 年增幅高于平均水平。近期有些国家及地区在疫情管制政策上有所放松，我们在海外人员正常开展工作，对海外员工本地化策略推进、前端工程服务、建立本地化机构推进比较有利，交付正常，受疫情影响较小。

Q3、海外销售人员有多少，还会增加吗？不同国家和地区形势差异大吗？

A3、海外销售 200 人左右。随疫情复苏，各个地区都在增长，东南亚疫情严重一些，会影响一些项目进度。

Q4、去年海外 EPC 的体量？

A4、去年海外地区营业收入 12 亿。海外 EPC 以项目为驱动，单个项目金额较大，所以有较大的波动性。好的消息是，海外很多地区逐渐在解封，项目运作趋于正常化。

Q5、海外业务的成长性？

A5、因为海外市场占有率低，所以发展空间大，海外市场偏向堡垒市场，我司在海外投入了很多年，资质获取与准入认证更加完善，随着公司可销售产品越来越多、资质越来越全、竞争力越来越强，海外市场占有率会有效提升。

Q6、如皋和常州两大新基地整体进度如何？

A6、两个基地的建设正在抓紧进行。搬迁会影响交付能力，我们产销正在紧密协调，搬迁要跟交付进度匹配，搬迁不要影响生产，一边搬迁一边生产，这样难度比较大，要有非常细致的计划。如皋 GIS 生产基地更早一点投入使用，总体比较顺利。中压公司也在进行规划。生产基地后续投产将会对营收有所助力。如皋 GIS 是增产，上海 GIS 是稳产。

Q7、我们敢进行这么多投资，原因是什么，为什么敢投入？

A7、公司有长远的愿景与使命，已经连续多年保持增长，后面目标还要继续增长。我们在一段时间内相对聚焦内部管理，提升组织能力，保证业务增长不混乱；我们能力已经能支撑更大的规模，所以我们大力投入，我们对未来的发展有信心。

Q8、国内市场跟海外不同，国网需求偏好，新需求有那些点？

A8、今年是十四五规划的第一年，上半年行业发生了一些变化，如新能源平价上网、双碳目标设立、新型电力系统构建、碳交易市场上线等等，电网正在面临变化。

Q9、比如储能后面怎么考虑，有何进展？

A9、我们具备很多基础条件，我们具备电气成套基础、电力电子平台技术、控制保护与自动化平台技术等。同时，我们认可储能产业将是新型电力系统不可或缺的组成部分，公司正在积极研究、紧密关注行业机会发展。

Q10、SVG 研发进度，未来产品规划，风光新能怎么看？

A10、我们看好电力电子技术领域的发展空间；我们认为电力电子化是未来新型电力系统的主要特征之一，我们目前依托产品线平台能力，积极开展技术与平台开发，积蓄力量。

Q11、光伏发电、分布式光伏我们能做什么？

A11、公司看好分布式新能源的发展，我司具备变电站的 EPC 能力与经验，具备系统集成能力，并且大部分电气产品自供。我们相信能为分布式新能源提供具有竞争力的电网接入解决方案。

Q12、新能源起来后，城市电网需求增加，对我们来说有哪些市场机会？

A12、城市电网和分布式新能源需要新一代的柔性电网，需要更数字化、智能

	<p>化的控制与管理，需要储能参与调节，我们可以提供相关解决方案。</p> <p>Q13、公司主要优势是什么？</p> <p>A13、公司经过多年发展，已经在电气装备行业逐渐形成良好的口碑和品牌，客户信任我们，我们也没辜负客户的信任。我们尊重客户，重视品质，是行业中少数几家具备电力系统一次设备、二次设备、电力电子装置等产品的研发、制造和解决方案能力的公司之一，专业涵盖面广，能够提供更具竞争力的综合解决方案。</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14日