

## 思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-014

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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）                 </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>招商证券、东吴证券、凯丰投资、紫金财险、国投高新、泰康资产、中泰证券、华泰资产、东兴基金、国泰基金、睿远基金、信达电芯、中意资产、交银施罗德基金、大笨资管、紫金保险、中金电新、新华资产、上海恒复投资、鑫巢资本、华夏基金等</p>
<p>时间</p>	<p>2021年8月16日 13:30-15:00</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书兼财务总监 杨哲嵘；市场战略部总监 李刚</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>Q1：上半年毛利情况比较稳健，公司是如何维持毛利稳定的？</b></p> <p>A1：今年发生的运输费计入履约成本，上年同期计入销售费用，其他无变化。总的来说，虽有大宗商品价格上涨的影响，但上半年毛利率稳定住了，下半年毛利率还是可以期待的，因为公司在管理改善、精益项目改进、采购整合等方面取得了降本成果。大宗商品价格影响比较大的是线圈类产品，比如变压器。</p> <p><b>Q2：中报看到公司对烯晶碳能增资了，主要考虑是什么？</b></p> <p>A2：烯晶碳能今年融资了，我们同比例跟投，投资完成后公司的持股比例为10.0015%。</p> <p><b>Q3：新型电力系统是发展方向，储能是确定性机会，公司在储能布局上未来会往哪方面发展？</b></p> <p>A3：公司看好储能发展的大方向，我们认为储能业务还处于发展初期，商业模式还没有完全建立，招投标也没有那么多，安全领域里也有新的事件发生。我们也在做布局，目前处于技术和其他方面的准备阶段。储能市场的细分领域非常广，公司早年有些尝试和探索，后面因政策等原因没有继续展开。公司致力于超级电容功率型元器件在功率补偿的探索，我们在瑞士的子公司，在欧洲市场有投放，主要是补偿系统惯量、快</p>

速一次调频等。在发电领域，未来除了应考虑自身的技术成本外，还应考了系统成本的投入。当商业模式真正建立时，市场可能才会迎来爆发，也需要看后期政策引导和商业发展。

**Q4: 关于新型电力系统，您看好哪几块？**

A4: 新型电力系统建设目前最直接的反馈是新能源的建设。随着新能源建设的加快，电网接入的需求肯定会放大，我们关注相关业务机会的变化。当前政策面除了继续支持集中式新能源厂站外，还特别注重分布式新能源的推动，尤其是分布式光伏建设。之前因为客户太分散，公司没有介入太多，市场总体也很分散，但目前，政策推动屋顶光伏整县推进，有利于大型企业整体介入，我们会积极跟进。

**Q5: 对比公司今年的订单和营收目标，目前看上半年完成情况如何，对完成全年目标是否有信心？**

A5: 上半年符合预期，有信心完成全年任务。

**Q6: 全年毛利情况？**

A6: 目前在手合同储备充足，下半年大部分业绩的实现由在手合同决定，具备一定的确定性。现在大宗原材料价格小幅回落，新增订单价格总体平稳，完成总体毛利率控制的目标为大概率事件。

**Q7: 半年报显示 EPC 业务增长很快，是什么原因？**

A7: EPC 单体项目金额较大、周期长，总数量较少，所以收入波动较大，收入确认比例的变化并不完全具备统计学的意义。积极因素是，公司坚持完美交付是最好的营销，上半年完工送电项目达到 22 个，赢得了口碑，获取了客户信任，同时有利于收入确认和后续订单获取；今年海外增速高于国内业务。

**Q8: 随着江苏新厂的投放，今年能贡献多少产能？**

A8: 如皋高压开关生产基地项目已完成了百分之九十五，现在处于试生产阶段；常州变压器生产基地项目完成了百分之七十五，进度略有滞后；我们进行了生产计划优化

和预生产安排，以减少转产时对产能的影响。

**Q9: SVG 的竞争格局？思源的程度？二次设备认证的进度？**

A9: 因双碳目标和新能源建设增大等因素影响，市场吸引力变大，原先做低压无功补偿的部分企业成为新进入者。总体看，SVG 的竞争在加剧，供应商在增加。思源在做产品升级工作，进度符合预期；二次设备方面紧跟国网创新活动步伐，认证进度符合计划安排。

**Q10: 我们传统一次产品比如如高高压公司的产品净利率还在增长原因？**

A10: 上半年总体毛利率稳定住了，净利率更多看到的是费用的控制，我们各项费用控制都还可以，固定费用增长有限。

我们的主要客户推进优质优价的政策在持续发酵，这个策略我们是受益的，也是我们利润水平还不错的原因之一。海外业务利润水平虽有运费和利率波动的冲击，相对国内市场还是比较优质的。

**Q11: 公司存货增加的原因？**

A11: 一方面有原材料备货因素，另一方面存在部分产成品发货影响因素；其中，国际物流异常有一定的影响。今年采用了部分本地化供应链策略，部分对冲了物流成本上升的冲击。预计下半年库存情况会有好转。

**Q12: 国网投资力度中期有什么变化？**

A12: 中长期看我们认为会积极变化，不仅在电源侧和用电侧，电网侧也是新型电力系统的重点建设领域，长期利好。

**Q13: 国家电网电改，剥离非主营对公司的影响？**

A13: 市场影响和对公司的影响目前尚难以评估。

**Q14: 海运价格同比去年上升多少？后续价格上涨公司是否有对应策略？**

	<p>A14: 上半年公司海外业务是增长的,我们坚持良好的运作与交付,赢得了客户的信任。海外个别项目增长比较多,我们一方面本地采购,一方面报价也会有所调整。跟本地企业比,会影响竞争力,跟国际友商相比,还是有一定竞争力的,跟国内友商相比,因公司积极应对,也使得竞争力变强了。</p> <p><b>Q15: 中印关系持续恶化,在当地开展业务影响多大?</b></p> <p>A15: 我们关于印度市场的策略会进行一些调整。</p> <p><b>Q16: 技术部门的应届生留存两年的占多少?</b></p> <p>A16: 目前公司人员流动率可控。</p> <p><b>Q17: 北京君正,公司后续计划?</b></p> <p>A17: 上海集岑企业管理中心(有限合伙)是有限合伙企业,由普通合伙人(上海双创投资管理有限公司)担任执行事务合伙人管理集岑合伙的投资。公司是集岑合伙的有限合伙人。有限合伙人以其认缴的出资额为限承担对合伙企业的责任,应按约定足额缴付出资,不参与执行合伙企业事务,享有收益分配权、出资转让权、了解和监督合伙企业经营状况并提出意见等权利。公司不参与集岑合伙对外投资项目的具体管理及退出的具体事项。</p> <p><b>Q18: 公司研发和管理费用季节性有波动,具体什么变化?</b></p> <p>A18: 研发和管理费用有几个地方比去年同期多,一是研发投入,研发人员投入比之前有一定的增长,二是去年因为疫情影响从二季度开始减免企业应缴社保,今年恢复了,三是原来年末一次性核算奖金,现在分季度核算奖金,会产生一些影响。</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8月16日