

## 思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-018

|               |   |
|---------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><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   | 淳厚基金、国华人寿、太平基金、东方红资管、华宝基金、路博迈、新华养老、东吴证券、国寿安保、民生证券、涌峰投资、上海君禾投资、资本集团、海通证券、光大证券、景领投资、中银基金、中庚基金、国泰基金、浙江善渊、恒越基金、浙商证券、健顺投资、国泰君安资管、民生证券、上海卓尚资产、兴银理财、德邦资管、东北证券、朱雀基金、上海从容投资、上海峰岚资管、中银国际证券、华泰保兴基金、财通证券、鲍尔赛嘉投资管理、上海世诚投资、歌汝投资、鹤禧投资、永诚资产、鹏扬基金、泉上投资、兴业证券、彤源投资、国信证券、富安达基金、大成基金、天倚道、富国基金、弘则研究、上海煜德投资、招银理财、凯石基金、万家基金、银华基金、龙航投资、瑞扬投资、申九资产、瀚亚投资、摩根士丹利、Nordic Asia、泮谊投资、璀拓投资等 |
| 时间            | 2021年11月23日 14:00-15:30   |
| 地点            | 公司会议室（现场结合电话会议）   |
| 上市公司接待人员姓名    | 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><b>Q1：公司在柔性直流工程中提供了哪些设备，柔直工程中公司的设备竞争格局怎样？</b></p> <p>A1：柔性直流输电换流站，包含常规设备和专用设备两类，主要专用设备包括阀组、控保系统、直流断路器（多端网络中应用）；常规设备均可参与，新增套管业务；专用设备目前已布局直流断路器（极线断路器），阀组和控保系统暂未布局；具体价值量与柔直工程电压等级相关。</p> <p><b>Q2：上海整流器厂产品与柔直业务是否有协同？</b></p> <p>A2：上海整流器厂的产品主要用于轨道交通的整流器产品，是轨交供电系统的主设备之一。目前市场格局比较稳定，经营情况良好，但与高压柔直没有关联。</p>  |

**Q3: GIS 业务公司在国内的份额和未来趋势?**

A3: 目前公司的 GIS 业务的发展良好、基本符合预期。国内市场发展稳健, 110kV 和 220kV 的设备继续保持较好的市场地位, 330kV 以上到 500kV 的设备取得了一些进步, 增长速度较快。产能项目逐步落地, 带来新的发展潜力。

海外市场高速发展, 主要的原因之一是我们海外战略举措是“坚持完美的交付是最好的营销”, 前期工程陆续投运带来了一些积极影响, 今年我们 GIS 产品在海外发展速度较快。

**Q4: AIS 和 GIS 海外出口业务主要是 AIS, 而且集中在中亚地区, 不知道 AIS 出口和发达国家市场拓展如何?**

A4: 我们的 AIS 和 GIS 海外出口均是布局全球, 不仅仅包含中亚地区, 目前整体呈现了比较好的增长态势。发达地区如欧洲、美洲, 去年受疫情影响, 欧洲市场订单比较少, 今年得到了比较快速的恢复, 有所增长; 美国市场我们部分品类的产品取得一定突破; 随着未来产品的认证、资质准入等布局落地, 后续在欧美等主要发达市场, 后续会进一步加大拓展力度。

**Q5: 二次设备是否因国网所属设备公司改制, 开始出现业务增长?**

A5: 国网所属设备公司改制, 对我们当前业务没发生实质性影响。

**Q6: 关于 SVG 的问题, SVG 业务配套新能源发电情况, 及今明两年需求增速?公司 SVG 销售和订单情况如何?**

A6: 目前我们判断整体的 SVG 业务会随着新能源的快速发展而进入中长期的增长, 增长速度取决于新能源的发展速度。最近几年分布式的发展速度比以前显著增强, 跟集中式可以说是双轮驱动。分布式小型场站需要更多是小容量 SVG, 竞争可能更加激烈一些。还有一些高端市场目前格局比较稳定, 如海上风电、轨道交通、电网以及海外等市场。另外, 运维和服务的需求在进一步的增加, 从最早期 SVG 到现在已经进入了十年的周期, 有了改造和维护的需求, 这些需求会快速上升。

**Q7: 公司产品业务的拆分和订单情况。2021 年海外订单情况。**

A7: 公司产品分如下几大类, 一类是开关类及相关产品, 主要是我们的思源高压、

如高高压和中压公司，开关类也是公司目前业务量最大的一个板块。第二类是线圈类及相关产品，主要是思源东芝，光电公司中的电抗器等业务和思源赫兹。第三类是无功补偿类及相关产品，除电力电子、整流器外，还包括电力电容器公司。第四类是智能设备类及相关产品，主要是思弘瑞公司的产品，也包括光电公司里面的一部分业务。还有 EPC 总包业务。

今年一至第三季度的订单情况，各个板块基本上符合预期。

海外订单增速是比较显著的，今年外部环境不确定性非常多，确实也经历了非常大的挑战，海外发展总体高于我们的预期。

**Q8: 公司原材料成本占比及后续变化?**

A8: 从三季报来看，公司主要产品的毛利率基本上在 30%左右，今年一至三季度毛利率和去年同期基本上持平，今年和去年相比主要变化是将销售产品发生的运费计入履约成本，去年同期计入销售费用。如去掉这个因素毛利率和去年差不多。

我们原材料种类很多，从集团整体来看，有铜、铝、结构件、电子元器件、芯片、绝缘件等等，所以原材料占比非常分散，也没有哪个特别大。原材料会受到大宗商品价格上涨的影响，但是我们通过各种方式，包括过各项技术改进、采购降本等等，把成本上涨的影响弥补回来。我们今年一至第三季度的毛利率基本上是持平的。从目前在手订单来看，总体毛利率情况还是比较稳定，至于后续的变化，如大宗商品价格是否会继续上涨等等，目前还无法判断。

**Q9: 公司年初订单不含税与当年收入关系，不同产品订单的交付周期一般是多少?**

A9: 我们订单和收入的关系每年都有变化。从订单转换周期来看，新能源行业的转换周期相对更快一些，特别是新能源发电。也有一些项目的转换周期比较慢，比如说我们的海外的 EPC 项目，收入确认周期会比较长，有的项目可能要跨两年。不同项目、不同客户会有比较大的差别。

**Q10: 关于储能的问题，怎么看中国的储能市场需求。超级电容在储能领域的应用，市场规模有多大，与锂电池的竞争合作如何？公司聚焦功率型电池，在储能领域，电池以外的环节现有哪些布局？**

A10: 关于需求，我们认为新型电力系统中高比例的新能源接入，包括集中式和分布式，储能的需求是确定的、真实的，肯定会建设，但未来的格局和模式还存在

不确定性，有赖于国家对电力市场化改革的推进发展情况。

超级电容是技术上的解决方案之一，它有自己的应用场景，尤其是未来高比例新能源接入电力系统，使得电力系统的整体惯性缺失，抑制系统故障的能力偏弱，所以在一些快速一次调频、系统惯性补偿方面都会有很多的发展需求和机会。

**Q11: 华为的管理体系导入到了哪一步，激励机制是怎样的？会去了解汇川的机制吗？近三年公司的人效、研效、销售人效情况。**

A11: 我们从 2014 年开始导入 IPD 的管理体系，也建立了中长期的激励体系，取得了一定的成效，公司近五年来业绩稳步发展但人员基本没有增加。

我们建设有国内和海外两大销售平台，目前正在进行服务平台的整合，坚持以客户为中心的理念；研发平台化水平也在持续提高，平台性、前瞻性的研发投入占比持续提升。

**Q12: 公司以往通过不断的收购，发展能力进入市场。现在似乎收购步伐放缓，怎么思考扩张问题的？**

A12: 首先，收并购是我们业务拓展的手段之一但并不是唯一；公司有非常明确的、滚动更新的战略规划，一切的战略举措都是为了战略目标服务。其次，我们在符合战略方向的前提下，通过参股的形式进行一些围绕主业的产业投资，如参股芯云科技、天铂云科、陆芯电子、烯晶碳能等。我们还会通过直接控股方式进行业务拓展，如收购常州东芝，这种较参股方式投入更大，需要有一个消化的过程，今年我们思源东芝新厂房可能会落地，后续是产能爬坡的过程。

除此之外，有些产品线的拓展是通过投资成立子公司、投资新项目的方式进行的，如设立中压开关子公司，投资干式套管项目等等，产业扩张不仅仅只有收并购一个渠道；并购需要有好的标的，也要看时机。

**Q13: 公司竞争力到底来自哪里，市场占有率和竞争优势。**

A13: 1、发展战略明确

公司自创立以来，一直聚焦于输配电行业，一直致力于实现“向全球客户提供一流的电气设备与服务，帮助客户安全、可靠、高效地使用和维护电力”的企业愿景。经过多年的市场拓展和品牌经营，已成为输配电行业内的知名品牌之一。公

司始终坚持“大投入、大产出”的发展理念、超前的战略规划和拼搏的创业精神，注重在人力资本、市场管理、产品研发、质量管理、精益供应链建设等方面的持续积累投入，为未来发展奠定基础。公司已经从成立时的单一产品，发展成为提供电力系统中一次设备（传统机械类电力设备）、二次设备（控制类电力设备）、电力电子设备、EPC 总包等多产品及解决方案的提供商。

## 2、技术营销优势

公司坚持“成就客户”的理念，以客户为中心，持续提供增值服务，为客户创造长期价值，在成就客户的同时，取得企业的发展和员工的进步。公司十分注重与核心客户的长期战略合作关系，提倡“与客户共同成长”的理念，积极参与并配合核心客户进行项目研发或产品设计，努力成为其供应链中重要一环，从而提升客户忠诚度。此外，公司还致力于持续开发长期的核心客户，实现客户资源的适度多样化。

公司分别针对国内和海外市场，建立了跨产品的销售及客户服务平台，可为客户提供一站式综合服务，全面满足客户需求，增强客户粘性，进一步提高市场占有率。

## 3、技术领先优势

公司在多年的发展历程中，一贯注重产品技术和技术人力资本的持续积累投入，取得了多项国内外先进或领先水平的核心技术，使公司产品与国内同类产品相比具有技术领先、成本低、品质高等特点，在国内居于领先水平。公司基于产品公司构建产品技术、基于中研院构建专业技术，技术能力得到持续积累与提升，平台化规模化效益逐步体现。在持续提升现有产品竞争力的同时，公司也在加大前瞻性技术投入，如柔性直流输电、光电技术、新能源、储能、物联网、汽车电子等，为未来新业务的拓展奠定基础。公司持续推进和完善思源集成产品开发体系建设，为快速推出技术领先、高质量、低成本的产品提供了流程和组织保障。

## 4、管理及成本优势

公司持续优化“从线索到现金”、“集成产品开发”、“集成供应链”等关键流程，积极打造公司管理及成本优势。公司积极使用全面质量管理工具、精益改善、QCC、员工提案改善、项目管理等全面提升工具，重塑运营的各环节，逐步实现全过程的标准化、流程化、精益化、自动化、信息化。得益于公司与时俱进的管理改善提升，公司在质量、效率、成本和安全环保方面形成了一定的优势，并取得了较好的客户满意度评价。

|          |  |
|----------|--|
|          | <p><b>Q14: 公司未来几年新业务拓展的方向？研发及资源投入方向？</b></p> <p>A14: 公司每年都保持在研发上的持续投入，今年的投入也很大。三季度中披露的前三季度研发费用也有较大幅度增加，如电力电子、继电保护、研发平台建设等方面，今年增加了很多研发人员，我们还在南京准备成立研发中心。我们对于未来的发展，有很完整的战略规划，从市场分析到最后的项目的落地这样一个整个的完整过程。</p> <p><b>Q15: 传统开关比较多，配网智能化开关这块有没有布局？</b></p> <p>A15: 一二次融合项目，我们的开关公司、自动化公司都参与了国网的科研项目和试点工程。</p> <p><b>Q16: 未来国网会在配网侧大规模采购 SVG 改善电能质量吗？配网侧的分布式电源要强配 SVG 吗？用户侧 SVG 和储能布局情况？</b></p> <p>A16: 我们认为核心网架并不是特别需要快速动态的无功补偿，更多是变化发生在用户侧，采用就地化补偿原则；目前低压 SVG 市场竞争比较充分。</p> <p>对于配网侧的分布式电源是否强配，取决于分布式电源的容量与接入电网的方式。</p> <p><b>Q17: 二次设备在是否因国网所属设备公司改制业务增长开始出现？二次设备在国网 220kV 以上准入情况更新？未来在并网侧相关二次设备的布局？</b></p> <p>A17: 国网所属设备公司改制，对我们当前业务没发生实质性影响。二次设备在国网 220kV 以上准入情况暂无更新。思弘瑞公司也在积极开拓新能源、综自、工矿企业等市场，在快速增长。</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 11 月 23 日   |