

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-019

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、华泰资产、朱雀基金、国泰基金、汇添富基金、高毅资产、东方资管等
时间	2021年11月25日 14:00-15:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 董增平；市场战略部总监 李刚
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：公司在南京设立研发中心的目的。</p> <p>A1：南京有很多教育资源，也是电力系统二次领域人才的聚集地之一，公司在南京设立研发中心有利于公司引进高端技术专业人才，提升公司研发能力，同时提升员工的归属感。</p> <p>Q2：成立电池公司的原因。</p> <p>A2：我们一直以来的投资方向都是聚焦输配电行业，围绕主业的产业投资。技术平台方面真正跨出专业的就是投资设立电池技术公司，是蛮大的挑战；我们努力方向是功率型电池，与传统的能量型是有区别的，也是相对陌生领域；通过设立以股权激励为目的的合伙企业对电池公司增资，对核心管理团队和技术团队进行股权激励，实现员工和公司的利益共享。</p> <p>Q3：请介绍下近期经营情况。</p> <p>A3：今年面临了一些挑战，原材料受到大宗商品价格上涨的影响，三季度是高峰，最近好些了；还有停电对供应链的影响及国际运费等因素。我们通过和供应商建立联动机制等方式减少成本上涨的影响。我们今年从年初制定的目标来看，规划准确率比较高，总体基本符合预期，有信心达成经营目标。</p>

Q4：公司变压器的进展情况。

A4：变压器市场需求大，但利润率相对较小，技术附加值较小，我们投资建设的常州变压器厂预计年底、明年年初开始逐步搬迁投产，后续随变压器整体市场需求加大，公司产能逐步释放，还可以支撑海外市场的销售。今年在国网最近两批变压器招标中，公司的变压器也有中标，目前毛利率还不是很好，还在克服。我们变压器订单增长还可以，明年也比较乐观，海外表现也不错。

Q5：海外项目主要销售 EPC 还是单机？

A5：我们 EPC 的目标也是为单机产品服务的，今年 EPC 和单机都在同步进行。虽有疫情影响，但是我们海外工程交付还是有序开展。

Q6：海外市场最大的区域或国家是哪些？国内有哪些竞争对手，和国际竞争对手相比，有哪些竞争力？

A6：我们判断未来最大需求在北美，当前中标了美国巴菲特电力公司的一个互感器项目，其他产品目前还没能进入。除此之外，其他国家我们都有布局。

海外市场对公司来说是非常重要的市场，比如说我们的互感器产品在国内处于领先集团，但在全球市场占比仅有 5%左右，还存在着巨大的提升空间。在海外市场，要进入一个国家难度还是很大的，需要进行产品认证、资质准入、验证等，过程也很长，我们始终坚持海外的投入与布局，坚持为客户提供高性价比的产品，我们的品牌和知名度也逐渐得到客户的认可。

Q7：上海整流器厂业务进展。

A7：整流器是轨交中的主设备，收购后我们进行了产品的迭代，进展良好；并购上海整流器厂，有利于开拓城市轨道交通市场，主设备进入这个市场后，我们可以此为切入点，拓展在轨交电气化领域的布局。

Q8：能否介绍下今年经营亮点，明年管理层认为会有哪些爆发点？

A8：亮点谈不上，不足的地方有很多，比如新能源接入系统中的中低压解决方案能力还不足，特别是提供分布式的 10kV 一体化解决方案的能力还不够；我们原本比较侧重在高电压领域，后续看能否再往低压做一些。

	<p>Q9: 明年会在哪些方面投入, 如何平衡资源和人才储备, 后面有股权激励吗?</p> <p>A9: 我们现在最大欠缺的是业务和研发的骨干, 其他方面的资源还相对充足。股权激励能很好解决大家的归属感, 使得核心管理、技术、业务人员和公司共同成长, 对骨干员工激励作用明显, 会继续持续。</p> <p>Q10: 电网用在超级电容的技术路线。</p> <p>A10: 储能市场未来如果是万亿级的市场, 那么应该会存在各种不同的解决方案, 以及方案的组合, 电化学储能可能只是解决方案之一。我们侧重的是功率型的储能。未来的发展还要看政策走向, 储能的初始投资成本很高, 全生命成本不一定高, 目前整体还处在导入期。</p> <p>Q11: 公司业务很多, 董总精力如何分配。</p> <p>A11: 可能 40%在老业务, 50%到 60%在新业务。传统业务基本运营正常, 迭代速度也没那么快; 新业务都在往前赶, 我们还在攻克新的东西。未来会在新业务上投入更多。</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 25 日