

## 思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-020

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	兴全基金、富国基金、招商证券等
时间	2021年11月30日 9:30-11:30
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、杨总介绍公司近期情况。</b></p> <p>从1至10月份经营数据看，经营结果基本符合预期。今年在大宗商品价格持续上涨、外部供应环境变化加剧的情况下，产品毛利率没有出现大幅的波动，各项生产经营活动稳步开展，各季度的销售收入稳步提升。我们有信心完成全年任务。</p> <p>公司今年几个重点项目也在按计划推进，中压公司的新产品已经拿到了第一个订单；江苏如皋高压开关生产基地现在已经投入使用，将逐步释放产能；RIP干式套管项目建设在稳步进行；常州变压器生产基地建设进度有所延后，预计年底、明年年初开始逐步搬迁投产。</p> <p>近期董事会审议的重大事项中，一是成立了电池公司，目前以产品研发和技术开发为主。二是准备在南京成立研发中心，希望通过建立研发中心，进一步整合现有研发资源，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。三是开展铜期货套期保值业务，主要是应对大宗商品价格未来的不确定性，锁定项目成本避免利润波动。</p> <p>新型电力系统对公司未来业务发展，我们判断机遇大于挑战，从发电到用户端电气化的推广，对电力设备行业是比较大业务机会。我们认同储能是全新的赛道，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。我们会有很多业务机会，公司各业务单位也在分析和解读政策和市场的变化并积极应对。</p>

## 二、互动交流

**Q1: GIS 和 AIS 是公司大头，这两块业务后续增长点，光伏等新能源加大投资后对这两块业务的影响。**

A1: GIS 和 AIS，包括中压开关是公司目前业务量最大的板块，去年就占公司销售收入的一半左右。在海外我们的 AIS 和 GIS 海外出口均是布局全球，目前整体呈现了比较好的增长态势。

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。

**Q2: GIS 和 AIS 净利率提升原因，和竞争对手相比竞争力在哪里？**

A2: GIS 这几年收入增幅比较大，毛利率也有增长，主要是几个因素，一是客户端定价模式的变化，带来价格逐步回归。二是固定费用如厂房、办公设施，随产量提升分摊了，收入增长管理成本没有增加多少。三是我们不断的推行平台化建设，不断做产品改进、成本优化、降本设计、效率提升、供应链建设等等，使得我们成本下降，这几个综合因素带来毛利率提高，净利率提升。

**Q3: 未来业务框架。**

A3: 从订单上看，去年国内市场约占 80%，海外市场约占 20%，我们希望未来海外市场的占比能达到 30%，我们也在持续的进行海外的投入。海外 EPC 业务也是满足客户整站交付的需求，EPC 的出发点是带动单机为目的的。

产品上看，开关产线目前是业务量的一半，如皋生产基地投产使用后，产能可以释放，有利于获取订单。

线圈类产品，互感器产品在国内处于领先集团，但在海外还有很大市场空间，还要积极往海外开拓。变压器作为变电站的主设备，常州也是国内变压地产地之一，有着供应链的优势。2018 年成立思源东芝，这几年能力也快速提升，订单增长比例连续两年集团内排名靠前，同时也希望变压器产品在海外的销售能带动公司其他产品在海外的销售。变压器行业竞争激烈，毛利率相对低一些。

我们主要做高压大容量的 SVG，可以应用于新能源发电、工矿企业等，随新能源建

设的快速发展 SVG 有比较大的增长空间。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。我们今年做了 SVG 产品版本的改进，市场反应良好，也已交付使用了。

继电保护产品，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。

梯米公司，今年研发投入非常多，有一些在手项目，如果有一两个项目落地，对于未来几年销售都是稳定保障，但项目落地所需时间较长。

**Q4: 请介绍一下预制舱式升压站。**

A4: 今年从市场角度讲也有一些新的变化，因为电站建设需求的大幅增长，对建设的效率要求较高，预制式模块化变电站解决方案和 EPC 总包模式都呈现显著增长状态；公司在海外有多年的 EPC 项目经验，相当于开辟了国内的新战场，另外公司设备自产率相对比较高，带来了一定的竞争优势。

**Q5: 毛利展望？**

A5: 和去年相比有运费和国家阶段性减免社保费用的影响，扣除这部分影响毛利和去年同期持平。从目前在手订单来看，总体毛利率情况还是比较稳定，但也有些不确定性，如大宗商品、芯片价格是否会继续上涨等因素。

**Q6: 研发费用未来的规划？**

A6: 公司每年都保持在研发上的持续投入，今年的投入也很大。季报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。

**Q7: 超级电容器股权是否稳定？**

A7: 我们目前持股烯晶碳能 10% 股权，超级电容器应用上梯米公司和 GMCC 有所合作，共同开发一些产品。

**Q8: 公司生产的变压器和节能相关吗？**

A8: 我们也可以做。我们判断不可能一次性全部替换，有时间表，新建用节能变

压器，原有超过使用寿命的用节能变压器替换。

**Q9: 股权激励未来继续做吗?**

A9: 股权激励可以使得核心管理、技术、业务人员和公司共同成长，对骨干员工激励效果很好，未来有想法，现在还没有确切消息。

**Q10: 产品未来的布局。**

A10: 双碳目标下新型电力系统建设是一次重大变革，在很多细分业务领域带来了新的机遇。风光新能源的有效利用小时数相对比较少，同样的发电量目标下，装机容量将大大高于原有规划，接入系统解决方案的机会呈现高速增长态势。

我们认为新型电力系统中，高比例的新能源接入，储能的需求是确定的。储能市场未来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。

**Q11: 疫情对海外业务的影响，海外市场未来占比，是否进入了欧美市场。**

A11: 我们海外一直有销售人员，受疫情影响新客户的开拓相对困难，今年海外有一定增幅，我们希望未来海外业务能够占到 30%左右。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。

**Q12: 今年整个订单情况?**

A12: 今年进度和预测进度差不多。

**Q13: 产品中哪类增长最快?**

A13: 我们希望二次设备能有所增长。开关类也有较大增长空间，我们在如皋新建 GIS 生产基地，也是相信会有增量。互感器产品，国内增量空间小，海外增长空间很大。

**Q14: 大宗原材料价格上涨，毛利率没下降的原因?**

	<p>A14：我们原材料种类很多，有铜、铝、结构件、电子元器件、芯片、绝缘件等，所以原材料占比非常分散。我们通过各种方式，包括过各项技术改进、效率提升、管理改善、采购降本等把成本上涨的影响弥补回来。</p> <p>我们这几年效率也在不断提升，从研发、管理、供应链等方面都有提升，比如我们采购招标是总部集采，以前是分散的，集中采购有效的降低了采购成本。这几年业务发展的同时人员没有怎么增加，我们的人力资源都投在研发和业务上面。</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 30 日