

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-021

<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>汇丰前海证券、GIC、中泰证券、敦和资管、橡红基金等</p>
<p>时间</p>	<p>2021年12月22日 10:00-11:30</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室（现场结合电话会议）</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>财务总监兼董事会秘书 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>Q1：今年订单情况如何？</p> <p>A1：今年的时间进度和任务进度基本吻合，总体基本符合预期，有信心达成今年的订单目标。</p> <p>Q2：从产品结构上看，今年公司哪些产品比较突出？</p> <p>A2：GIS 和变压器这两个产品增幅较大，变压器因为体量小，连续几年在集团内增幅排名靠前，开关类 GIS 增幅还可以，110kV 到 550kV 的 GIS 是主力产品。</p> <p>Q3：订单增长的原因？</p> <p>A3：第一，在国内公司积极开拓新市场。第二，海外市场占比在逐年提高，海外订单今年增速高于国内。第三，我们更多的拓展新的品类，在新品类里扩大份额，我们总体增速还可以。</p> <p>Q4：公司以什么形式开展海外销售？</p> <p>A4：我们在海外有自己的销售团队、工程项目管理团队、服务团队，部分供应链环节也在前移，海外还派有财务，有完整的 EPC 能力。</p>

Q5: 公司 220 继电保护进展。

A5: 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。

Q6: 电力电子新产品研制进展。

A6: 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，我们今年按计划推出了 SVG 产品的新版本，市场反应良好，也已交付。SVG 产品市场吸引力在增大，有很多新的进入者，市场竞争激烈，也面临着新的挑战，所以我们还需要继续提高产品的竞争力。

Q7: SVG 这个行业需求今年大概有什么样的增速？

A7: 上半年是减少的，下半年开始追赶，新能源项目远超上半年，下半年交付比较集中。今年还受到供应链不稳定的影响，包括限电、原材料价格大幅上涨、半导体行业供应紧张、疫情等，下半年总体拉回来一些进度，看后面冲刺情况。

Q8: 请介绍一下公司成立的电池公司。

A8: 我们成立的电池技术公司致力于电化学技术、电池电芯技术的研究和探索，我们会一步一步非常谨慎的做，目前没有最新的消息。

Q9: 预制舱式变电站今年的量有多少？

A9: 今年发电集团特别是新能源建设，还有很多分布式的新能源，对建设周期要求较高，预制舱式变电站特别有利于短平快的项目的建设。公司在海外有多年的 EPC 项目经验，公司设备自产率比较高，带来了一定的竞争优势。

Q10: 国内 EPC 是什么模式？

A10: 我们在海外有两种方式，一种是跟总包商合作，一种是自己做总包商，所以我们称之为单机业务和总包业务。国内之前只有单机没有总包，但发电侧，变电接入系统逐渐有了设备集成和总包模式，对于我们来说，我们有海外 EPC 业务的经验，设计是共通的；我们的设备自产率高；我们也具备 EPC 项目管理能力。

	<p>Q11：公司在柔直方面未来的发展。</p> <p>A11：公司在张北柔直工程中有直流断路器产品在稳定运行；目前看，柔性直流输电工程造价偏高，未来发展还不明朗。</p> <p>Q12：海外 EPC 项目如何控制风险，海外未来占比的目标。</p> <p>A12：我们会对项目进行筛选，很多是世界银团的援助项目，有资金保证，按合同进度回款，我们做的 EPC 项目资金回笼还可以。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。</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 12 月 22 日