

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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	朱雀基金管理有限公司、中金公司、瓴仁投资、中信建投证券、睿远基金、中信建投证券、人保资产、友邦人寿、海通国际证券、璞瑜资本、华泰资产、永赢基金等
时间	2022年1月11日 10:10-11:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 董增平；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>Q1：开关业务三大块各自占比？</p> <p>A1：开关类产品主要指思源高压、如高高压和中压开关公司这三个公司的产品，思源高压体量最大，维持了一定的增速，如高高压的 AIS 产品增长主要在海外，中压开关还处于业务的导入阶段。</p> <p>Q2：线圈类产品的占比？</p> <p>A2：线圈类主要是思源东芝、光电公司中的电抗器等业务和思源赫兹的产品。线圈类的业务竞争力在进一步提高。</p> <p>Q3：智能设备类增速比其他厂家快很多的原因。您怎么看公司的二次设备？</p> <p>A3：智能设备类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。在高电压等级的保护产品上我们取得了一些进展，比如在基于国产芯片、国产操作系统的自主可控产品的专项检测中，我们排名均靠前列。从整个公司的营收占比上来说，我们希望能进一步提高二次设备的营收占比。</p> <p>Q4：回顾 2021 年哪些业务开展的好，哪些还需再发力？</p> <p>A4：位于常州的变压器生产基地项目没有按预期实现投产，会部分影响变压器业</p>

务。电力电子类业务上半年因市场等原因有所滞后，下半年在业绩上追回了一些。其他业务基本符合预期。

Q5: 未来的业务远景?

A5: 对我们来说要保持一定的增速向前发展是基本目标。

Q6: 是否有配电变压器? 变压器的产能有多少?

A6: 我们具备干式配电变压器的生产线, 主要与我们的干式接地变、干式消弧线圈共享产线。对我们来说不算是主力产品, 是成套解决方案中的重要组成部分。

Q7: 原材料涨价对毛利率的影响?

A7: 线圈类产品影响很大, 原材料上涨的压力还是比较大的, 虽然会向终端客户传导部分价格, 但有滞后效应。去年我们在供应链整合上比较努力, 在供应链的资源投入上也有较大提升, 包括在库存策略等各个方面都有所调整, 尽可能降低了毛利率的冲击影响。

Q8: 公司很多产品毛利率都能在 30%以上, 我们能做这么高的原因?

A8: 这么多年来我们的毛利率一直比较稳定, 我们的毛利率是比较真实的反映, 可能源于我们更加的精打细算, 勤俭节约吧。

Q9: 去年国网几家设备公司合并对我们实际业务的影响?

A9: 现在还看不出有大的影响, 这几家公司也都是我们的合作伙伴和客户, 对我们来说总体上是利大于弊。

Q10: 新能源业务占公司业务的占比?

A10: 统计口径很难清晰、准确的划分, 比如新能源公司投资的项目, 可能是电网公司执行的招标。总体上占比是逐渐提高的。

Q11: 公司增长的驱动力? 长远看是否可持续?

A11: 第一, 源于市场和客户的开拓; 第二, 产品线在逐渐丰富; 第三, 原有产品线上的竞争力也在逐步提高。我们在市场与研发上的投入较多, 特别是研发的创新驱动对我们来说非常的重要, 后续会进一步增大投入, 保持一定速度的增长。我们的总体发展战略是巩固电网、走出电网, 包括海外的新能源市场开拓。

Q12: 海外市场未来发力的具体是哪几个市场?

A12: 几个区域市场都在进步, 中东、东南亚、南美洲、俄语区、欧洲, 未来还会积极布局北美市场, 海外市场未来我们有一个宏伟的目标。海外目前主要以产品和解决方案销售为主, EPC 业务的核心目标也是带动自身产品的销售。从全程来看 EPC 业务的贡献还是不错的。

Q13: 新型电力系统, 我们原来的传统产品是否需要再次提升, 是否有新研发投入? 2015-2017 年是下滑的, 这两年增速很快的原因?

A13: 新型电力系统, 尤其是发电侧, 对我们来说市场扩大了很多, 新能源在传输通道上市场容量增加很多。

前几年公司几条大的产品线处于研发、大投入的阶段, 营收还没有成长起来, 那几年主要客户的价格也是在下降的时候。这几年主要客户对“优质优价”重新认识, 主要客户的市场价格有所回升; 我们的规模在增长, 净利润率也在增长。

Q14: SVG 在新能源、轨交这些地方的应用占比? SVG 未来 1-3 年市场规模? 未来电网侧会推广 SVG 吗?

A14: SVG 主要是新能源的并网侧, 我们把 SVG 产品进行了升级, 竞争力也在提高, 去年也争取到了很多订单, 在特高压上面我们还获得了高压有源滤波的订单。

未来 SVG 随着技术进步、成本降低、可靠性提高, 市场会越来越好。

目前电网侧有些局部的改造, 如城市中心变电站因消防等方面的改造, 还未开始大批量招标, 如果电网能够规模化应用, 市场是非常可观的。

Q15: 新能源升压站采用预制舱比例?

A15: 预制舱能最大限度的降低在现场的施工量, 投产快, 现在的需求量明显在加大, 我们去年帮客户紧急投运了很多预制舱式变电站, 综合解决方案能力得到了

	<p>客户的认可。在 110kV 以预制舱为主的新能源升压站上，我们的成套能力、综合能力相对较强，因为我们有 EPC 的能力、箱体的解决方案的能力，有 110kV 的综自保护、开关、互感器、变压器等产品，新能源要紧急并网的项目思源可以提供一揽子的解决方案。</p> <p>Q16: 请问公司变压器未来的体量?</p> <p>A16: 变压器是变电站的主设备，公司从 2018 年初开始筹划，目前业务进展超过了期望，尤其国外市场发展更快，随着未来变压器新厂区的投产，有希望产生新的化学反应。</p> <p>Q17: 是否有配网一二次融合设备的产品，技术难度我们能否掌握?</p> <p>A17: 我们紧跟国网创新步伐，我们的开关公司、自动化公司都参与了国网的科研项目 and 试点工程。技术难度不是很大。</p> <p>Q18: 电池公司的战略上怎么去准备?</p> <p>A18: 电池业务是艰难而富有挑战的工作，我们在战略藐视敌人，战术上重视敌人；我们想做功率型电池，想走出一条独特的道路，我们产品的应用场景是清晰的。</p> <p>从电力系统角度看，源网荷储发展是必然趋势，你不做，储能领域就没有了；总体来说挑战与机遇并存，但机遇大于挑战。</p> <p>Q19: 中压开关公司面向哪个市场?</p> <p>A19: 以电网为主，主要是 35 千伏、铁道的 27.5 千伏、还有 10 千伏电压等级，包括海外均已在布局。</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	2022 年 1 月 11 日