

证券代码：002028.SZ

证券简称：思源电气

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 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 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	兴证电新、东吴电新、国联电新、国金电新、民生电新、中金电新、长江电新、西部电新、海通电新、光大环保电新、招商证券、财信证券、东北证券、海通国际证券、申万电力、交银施罗德基金、兴全基金、朱雀基金、南方基金、长城基金、鑫元基金、富国基金、安信基金、国泰基金、长信基金、橡红基金、固禾基金、睿远基金、中信建投、易方达、华泰资产、高毅资产、中意资产、太平资产、望正资产、国君资管、安信资管、海通资管、山证国际资管、凯恩资本、光大信托、长江养老、沅京资本、旭松资本、世诚投资、中千投资、鸿道投资、德劭投资、佳许投资、磐厚投资、保银投资、海宸投资、翰川投资、青骊投资、北京致顺投资、聚鸣投资、瀚亚投资、巴沃私募、昊泽致远、长城财富、三亚鸿盛、招银理财、农银人寿等
时间	2022年4月18日 9:30-11:00
地点	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>一、杨总介绍年报及近期情况</p> <p>从年报看，2021年度公司的经营目标是：实现新增合同订单100亿元（不含税），实现营业收入85亿元。2021年在全体员工的努力下，公司新增订单103.69亿元（不含税），实现营业总收入86.95亿元。其中，海外市场新增订单22.5亿元，同比增长50%。从订单、发货、开票等各个方面看均达到了预期的目标。</p> <p>从各个产品看，开关类、线圈类、无功补充类产品收入都有所增长。</p> <p>从毛利率看，虽然受到大宗商品价格上涨、运费上涨、芯片价格上涨等不利因素的影</p>

响，但公司总体毛利率同比有所上升。线圈类产品因大宗商品材料占比相对较高，毛利率有所下降。

期间费用中管理费用同比增加，主要原因是 2020 年国家阶段性减免社保，2021 年恢复缴纳所致。研发费用增长较大，主要原因是公司加大研发投入，为了未来公司发展打下基础。财务费用减少，主要为汇率变化影响所致。

今年从 3 月初到目前为止，上海疫情对公司生产经营活动产生了一定的影响，公司主要生产基地和子公司在上海，相比而言疫情对如皋和常州的影响相对较小，如皋的高压开关生产基地去年建成投产，很好的分流了上海 GIS 工厂的生产需求。目前上海几个公司都有一些员工驻厂，我们实行闭环管理的方式一方面防控疫情，另一方面完成紧急生产和交货任务。

疫情影响短期来看，原料采购、收货，生产、发货、开票等均会受到影响，生产经营活动的正常开展受到很大制约。长期来看，在新业务、新客户的开拓，工厂化营销方面会受到影响；研发项目的进展会有延后等。我们相信在党和政府的领导下，终将取得防疫的胜利，目前我们正在积极做好复工复产的计划和方案，争取尽量减少疫情的影响。

二、互动交流环节

Q1：如果我们第三、四季度新工厂能够投产，产能最大能做到多少？毛利率比去年有什么样的变化？

A1：我们新建的工厂中江苏思源高压已经投入使用，常州变压器工厂和如皋干式套管厂房正在加紧施工，建成后对产能提升是有帮助的。

从目前的在手订单和现有的材料价格来看，毛利率还可以，毛利率受到成本和销售价格的影响，成本方面如大宗商品价格走势很难估计；销售价格是由市场确定。我们会不断根据市场变化采取控制成本的措施，如外汇套保、战略库存等措施，针对疫情今年还会有新的措施。

Q2：网外业务中，公司最重要的市场是什么，对这个市场有什么战略？

A2：我们所提的网外业务是指电网非投资主体的业务。公司有明确的发展战略，“巩固电网、走出电网”，不断提升客户的多元化；该战略的执行取得了一定的成效，2021年国内网外业务占比达到了50%，主要原因有以下几个方面：发电领域，随新能源发展总装机需求扩大；用电领域，在交通和工业领域有较大的发展。

Q3：新能源变电站有多大规模，我们市占率有多少？

A3：新能源并网接入变电站是比较大的市场。由于电站建设需求大幅增加，对建设效率也提出了较高要求，去年有了新的客户偏好，即采用预制式变电站解决方案。我们承接海外EPC业务的输配电公司承接了一些设备集成或施工类业务，去年也取得了订单。目前整体市场主体比较多元，缺乏统一的数据。

Q4：网外业务中规模大的市场在哪？客户是哪些？

A4：双碳目标提出来以后，新能源建设市场快速增长，用电端电气化建设需求快速增长；总体投资看，发电是很大的细分市场，用电端，工业是很大的领域，包含了数十个不同品类的细分市场，尤其是新兴工业的快速增长，比如数据中心行业；还有交通领域，轨道交通继续蓬勃发展，乘用车、专用车迅速走向电气化等；在建筑领域，主要需求是中低压配用电设备。

Q5：今年怎么看两大电网释放的节奏？公司应收、存货增长，导致现金流下降，具体原因？除线圈外，总体毛利率提升的原因？

A5：公司一贯注重毛利率的管理，其中主要的手段之一是研发和设计的降本，供应链和采购商务降本有极限，用商务的工具和合作伙伴结成紧密的合作关系。我们一贯采取的平台化的采购，集中招标，对采购降本帮助很大；通过不断优化和完善工艺水平，加大自动化投入提升生产效率；通过不断加大研发投入，通过研发设计降本；同时，随着完工量加大，原有固定摊销会减少。毛利率提升是综合影响的结果。

国网投资节奏，受疫情影响有所延迟，总体来看是积极的。从目前集中招标的量来看，如果疫情是短期的影响，全年投资还是能够保证的；今年经济形式不确定性因素较多，电网基建投资是国家稳投资的重要手段，当前比较明确的投资如特高压输电通道的建设，抽水蓄能电站的建设等，应该会加大力度，当然具体还要看执行情况。

去年现金流下降主要有两个原因，第一，去年公司的存货有较大幅度增加，其中有一些是储备的战略库存如芯片、电子元器件等，也有一些是应对不确定因素做的临时储备，如去年下半年为应对缺电储备了大量的原材料和在制品的库存。第二，加大了研发投入。

应收账款周转天数比 2020 年减少了，通过多年管理，长期应收款减少，应收规模扩大是随着业务扩大而产生的，但总体应收账款质量向好发展。

Q6：未来海外还有什么困难，海外继续实现增长有哪些措施？

A6：海外业务的发展是存在马太效应的。海外市场的早期开拓有较大的困难，比如各国技术标准不统一、商业准入条件、供应商限制要求、本地化保护等，存在较多的门槛，包括海外的友商，ABB、西门子、GE 三大集团，在全世界范围内建立很多技术标准壁垒。我们通过十余年的努力，渡过了市场进入的早期阶段，逐渐步入快速增长阶段，市场覆盖度也进一步提升，未来预计海外市场增速会高于国内市场增速，海外订单占比也会不断提高。

与国际友商相比，中国的供应链具备一定的优势，跟国内友商相比，我们所坚持的持续不断的海外投入，使得我们具备了一定的积累优势。未来我们会进一步拓展产品的品类，进一步开拓新市场，努力开拓如北美、西欧等发达国家市场。

Q7：继电保护自动化我们未来目标到多少份额？

A7：我们一致坚持在超高压保护方面的投入，积极跟踪并配合国南网的科研活动，希望能够获取国南网的供货资质；当前国际形势使得电网公司对关键设备“自主可控”的诉求更加强烈，我们相信会获取一定的机会。

Q8: 变压器产品从年报看增长快，未来盈利水平如何？海外项目建设、交付周期是怎样的？2022 年公司的目标订单和收入都是 15%的增速，是考虑疫情影响后的判断吗？

A8: 2022 年的目标是综合考虑国家 3060 双碳目标、新型电力系统建设等因素制定的目标，我们也相信在党和政府的领导下，能快速战胜疫情。

海外工程，按每个项目具体交付的时间而定，比国内项目时间略长一些。变压器合并在线圈类产品中，去年变压器盈利能力提升，毛利率提高。变压器是变电站主设备，随下阶段变压器投产，产能会放大，利润空间会更大一些。变压器产品整个行业的毛利率水平是偏低的，我们的理念是持续投入创新资源，注重技术和产品的研发，持续投入技术和基础研究。我们会持续通过设计优化等措施，不断提高产品竞争力，经营达到一定规模时，会进一步为公司贡献利润，并和其他产品线形成组合优势。新厂搬迁后，铁芯电抗器、消弧线圈、干变的供应能力也会同步提升。

Q9: 变压器后续投放节点和节奏？

A9: 原来预计 2021 年底投产，目前看可能会延迟到第二季度。是我们工作没做好，有很多原因，建设过程中遇到一些困难，加上最近疫情冲击，使得基建进度、工艺装备的供应都出现了很多问题，希望今年做好切换工作，明年能够把产能释放出来。

Q10: 因疫情招投标、新接订单的状态？

A10: 招投标方面，部分招标活动有所放缓，定标周期有所拉长，项目没有取消，项目可能有延期。我们前端的销售单元订单签署没有太大问题。

Q11: 目前客户是否担心公司的产能而调整我们的份额？

A11: 我们这个行业很多产品都是偏定制化设计的，交付周期较长，不太会出现取消的情况；部分标准化产品，若工程工期紧急，可能会出现，但总体是零星的。我们会尽最大努力保证供应。

	<p>Q12: 已签的订单如客户需要发货如何处理?</p> <p>A12: 已到交货期的项目, 我们会与客户积极沟通协商, 希望客户理解。目前看, 大部分的客户, 包括海外客户都比较理解, 我们也采取了如转移运输到其他港口发货等措施, 会增加一定的物流成本。</p> <p>Q13: 去年底在手订单多少, 2022 年的 119 亿目标能否拆分?</p> <p>A13: 年底在手订单数量是充足的。2022 年, 各业务单元都根据战略规划, 制定了有挑战性的目标。</p> <p>Q14: 年报中 “Super5000 综合监控及智能运维系统开发项目” 产品进度和推广情况?</p> <p>A14: 这个项目是国网重点推进的工作之一, 组织了主流厂家的集中专业检测, 我们的思弘瑞公司一直在跟进相关业务; 总体看好该业务的发展, 今年会继续加大投入力度。</p> <p>本次交流内容主要是对公司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 4 月 18 日