

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-005

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、东吴证券、交银施罗德、东方红、高毅资产、华富基金、朱雀基金、兴全基金、交银基金、汇添富、Pin POINT 保银投资、green court 碧云资本
时间	2022年7月16日 14:00-15:30
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务总监 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、介绍公司上半年总体情况</p> <p>从3月份开始的上海疫情对公司生产经营带来了一定的影响，面对疫情的不利影响，公司采取了积极的应对措施。上海地区的各家分子公司在疫情期间采取了封闭式生产来保障重要项目和紧急项目的生产和交付，在这期间公司积极协调物流，做好后勤保障和疫情防控，将影响降低到最少，到5月中下旬上海各公司的产能已恢复到80%左右。同时，公司也充分发挥江苏各工厂的产能，特别是江苏思源高压很好的承接了上海思源高压的生产和交付需求。</p> <p>6月份上海全面复工复产后，公司全体员工鼓足干劲，无论是订单、完工、发货、开票等均有较佳表现，也很好的满足了客户的需求。</p> <p>从前两个季度的经营数据来看，整个营业收入同比增加5亿元，绝大部分的子公司营业收入同比均有提升。从毛利率来看，由于受到大宗商品价格影响以及疫情等不利因素影响，上半年毛利率同比有所下降，但二季度毛利率环比已略有提升。公司上半年仍然持续加大研发投入。另外，由于二季度开票金额较多，因此应收账款坏账准备金有所提高，后续会加大回款力度。</p>

二、互动交流

Q1、储能业务目前有没有确定发展方向？储能有很多类型，如果公司要开展储能业务的话将以哪个方式为突破口？是集成还是某个产品？

A1、储能业务在我们的规划中，重点发展方向是户储和场站式储能，目前还处于准备阶段，尚无可以发布的信息。我司的专业相对比较齐全，属于研发制造型企业，如果公司开展储能业务，将会更多的考虑以系统解决方案的方式入手。公司目前把更多精力放在产品系统架构和技术的研究上，希望能够为行业带来价值；

Q2、我们在储能产品是否有了一定的进展？

A2、总体工作在持续推进中。会结合储能不同的应用场景需求，结合专业共同点，进行整体的布局和推进，我们坚持认为只有专业才能创造价值。研发方面布局比较早，上半年的研发费用同比提高比较多。

Q3、汽车电子电器方面有什么新的进展吗？

A3、目前和国内外的车厂展开一些联合开发项目，还处于持续投入阶段，目前尚无可发布的信息。

Q4、公司二季度收入环比增长较大，三、四季度能否维持增长态势？

A4、6月份是各项经营数据的快速修复期，总体看，下半年公司有望回归正规，我们对完成全年订单、收入目标还是有信心的。

Q5、国网6月第三批集采中，公司继保监控中标金额比往期大了些，是否有什么变化？

A5、公司取得了220kV安全可控保护产品的市场突破，对公司意义重大。

Q6、请介绍一下上半年海外订单的情况，海外主要的突破口在哪？新能源带来了哪些产品的增长？

A6、全球范围的疫情影响逐渐消退，国际运费在向好的方向发展，电力投资

	<p>处于增长态势，尤其是全球新能源建设处于高热度状态，也给我们带来了更多的机遇。公司产品在全球范围内渗透率比较低，增长空间比较大，随着公司产品逐步的开拓市场，延续性增长趋势是显著的。</p> <p>Q7、如果公司开展海外户储业务，销售渠道是怎么考虑的？户储产品是自己的品牌还是贴牌的模式？</p> <p>A7、公司在海外近 30 个国家和地区拥有前端常驻机构，具备一定的接触客户的途径和方法，同时也会积极通过展会、介绍等方式开拓新客户。海外户储市场需求还处于快速变化阶段，需求比较旺盛，需求在哪里我们就会在哪里。目前尚无可以发布的信息。如果公司开展户储业务，会以自有品牌为主，也不排除 ODM 合作方式；</p> <p>Q8、国网今年以来输配电设备的招标中，一次设备里面，GIS 同比增速非常快，公司在订单层面有没有感受到变化？业绩是在什么时候会有体现？</p> <p>A8、公司也感受到了变化，公司的 GIS 产品在输配电设备招标中的增长也较快。输配电设备总体订单转化周期较长。</p> <p>Q9、很多厂家在推高压级联储能方案，未来会不会成为大容量储能的主流方案？</p> <p>A9：我们分析高压级联方式的解决方案有利有弊，目前还不具备压倒性优势。</p> <p>Q10、储能业务有没有接到订单？收入方面是否能做些展望？</p> <p>A10：暂时没有可以发布的信息，储能业务是一个长期的业务，建议把这个业务带给公司的收益作为公司下一个五年计划的增长动力来考虑。</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 7 月 16 日