

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-007

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	招商电新、兴全基金、易方达、广发、交银、国泰基金、睿远基金、东证、朱雀、汇添富、嘉实、泰康、高毅、国寿养老、圆信永丰、南方基金、华泰保险
时间	2022年9月13日 14:00-15:00
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事长 董增平 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>互动交流</p> <p>Q1、二季度的业绩环比改善明显，请介绍下7月、8月整体的经营情况？</p> <p>A1、公司7月、8月的生产经营活动较为正常，受上半年疫情的不利影响也在逐渐修复。今年主要还是毛利率的压力比较大，订单和收入都逐步得以恢复。</p> <p>Q2、上半年同比毛利率有所下降，下半年毛利率的修复情况怎么样？</p> <p>A2：二季度环比毛利率已有所上升。下半年原材料比如铜的价格环比有一定幅度的下降，因为疫情带来的运费的抬升，疫情对上海地区的产能、原材料涨价等不利影响也在修复。</p> <p>Q3、海外业务和系统外业务整体的毛利率情况？</p> <p>A3：系统外业务的市场竞争相对激烈。针对海外业务，根据会计准则的要求把运费计入产品成本，运费的增加拉低了海外业务整体的毛利率，目前部分航线价格已经有所下降，后续海外业务的毛利率会逐步修复。</p> <p>Q4、海外业务去年订单增速达到50%，思源目前在海外做的也很有竞争力，今年是不是继续延续了良好的发展势头？</p> <p>A4、我们希望能够保持这样的增速，发力的点在一些新增加的市场和海外新</p>

能源业务。从产品上来看，传统业务依旧保持了较好的增速，比如开关、变压器等。

Q5、变压器市场比较大，但毛利率偏低，我们公司做这个业务的话怎么经营的？是否能有更好的竞争力？

A5:变压器业务由于产能比较充裕，产品差异化程度较小，因此市场竞争是比较激烈的。我们在逐步往海外走，海外市场情况比国内好一些，也可以发挥国内供应链的优势。

Q6、海外业务从区域上来说哪些区域增长较快？

A6: 我们希望欧洲包括美洲都会有好的增长，东南亚、中东市场的增速也很不错。

Q7、220kV 及以上的继保监控业务从招标结果来看今年表现不错，这个也是公司一直寄予厚望的领域，这一块业务后续的发展前景是怎么样？

A7、继电保护与监控业务今年在国网安全可控产品招标项目中得到突破，获取了国网的产品资质，有了 220kV 的产品线对公司发展有积极作用。

Q8、公司新业务，比如储能、汽车电子电器的布局和发展情况？

A8: 储能业务和汽车电子电器的业务方向都已明确，目前在积极推进。

Q9、现在网外业务和海外业务的收入占比超过了公司的一半，2-3 年之后从客户角度结构变化有什么规划吗？

A9: 原来我们是以电网为主要客户的公司，我们正在不断扩大我们的客户群体，希望海外业务和系统外业务的占比都能进一步提高。

Q10、公司一直在扩展产品线，能否详述一下公司后续的安排？

A10: 1) 在传统的输变电和特高压产品上，我们会加强一些品种，提高个别品种的竞争力。2) 我们在往中低压业务和储能业务等方向前进。储能业务目前还在规划，我们更想努力把产品做到与众不同。

Q11、思源成立了低压公司，是不是意味着在低压方面会有所发展？下半年

毛利率能否回到去年水平？

A11: 低压部分我们把如高高压和中研院的产品线整合到了一起，成立了低压业务，争取能在直流相关的业务上能够取得进展。目前在根据我们自身的优势寻找业务的突破口。

毛利率大家比较关心，主要是因为：1) 收入结构变化，网外业务的占比提高；2) 原材料的上涨的影响；3) 海外运费对毛利率的影响。目前在修复中。

Q12、全球的电力形势比较紧张，国内也在加大的投资，未来 2-3 年对我们有什么影响？

A12: 随着用电负荷的快速增长，电厂的升压站系统会有所增加，整个电网应该不会有太大的影响。

Q13、疫情影响之下，对全年整体目标和进展的预计情况？

A13: 预算和目标不变，努力完成年初制定的各项目标。

Q14、如皋和常州新基地已经步入正轨，产品爬坡和产能释放对公司收入的贡献情况？

A14: 1) 如皋 GIS 生产基地的产能对今年公司的贡献非常大，尤其是上海疫情期间；2) 如皋套管车间即将竣工验收并投入使用，有助于进一步释放了互感器公司的产能；3) 如高高压公司车间成功改造；4) 常州基地的竣工并投入使用将能够有力支撑变压器海外业务突破。新基地的使用，对我们供应链的整体规划和布局有着举足轻重的作用。

Q15、网内业务、网外新能源建设、储能/电力电子几个业务对思源发展的驱动力有什么影响？

A15: 1) 对思源来说，网内业务是我们的基础业务，我们希望做到稳中有进，随着特高压/超高压的 GIS、252kV 保护等关键主产品在网内得到认可，有信心能保持增长；

2) 新能源业务和海外业务的蓬勃发展，这部分的增速是会超过网内业务的增速；

3) 我们在加大了在储能、汽车电子电气、中压产品等业务上的投入，这对公司的营收会有好的贡献。

Q16、公司在哪些业务上会投入？

A16: 我们会在储能、中压开关业务上投入资金，用在公司的中长期发展上。

Q17、储能是未来比较重要的投入和发展的方向，请介绍目前公司的投入、

	<p>团队配置和未来的布局和投资？</p> <p>A17：我们从专业分工角度上讲，思源在储能业务上是有储备的。对思源来说，我们希望能够在储能业务上做出自己的贡献。</p> <p>Q18、中压市场空间体量大概是什么样的？思源发力后的 3-5 年在这个市场的目标份额是多少？</p> <p>A18：中压有几百亿的市场，思源目前重点聚焦在 35kV GIS、C-GIS 等业务，我们中压业务是面向全球在规划产品线，资源投入很大。</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 9 月 13 日