

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-008

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	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、信达澳亚
时间	2022年10月25日 14:00-15:00
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司三季度总体情况</p> <p>前三季度整体经营数据来看：</p> <p>一）营业收入：前三季度完成了70亿元的销售收入，同比增长14.37%，和年度目标值基本吻合。公司有信心能够完成全年100亿元的销售收入目标。</p> <p>二）毛利率：三季度毛利率和二季度基本持平，和去年同比下降接近5%，毛利率下降受到了如下因素的影响：</p> <p>a) 材料价格。今年绝大部分时间材料价格还是处于高位的状况，大宗商品虽然从6月份开始有所下降，但下降幅度还不明显，只有铜的降幅大了些，但变压器油、硅钢片、进口元器件如电子材料等的价格还是相比以往有所提高，目前这些材料价格趋于稳定下来，对未来的材料影响也会逐步减缓。</p> <p>b) 运费的影响（尤其是海外运费）。海外运费一直处于高位，公司海外业务收入占比在不断提高，导致运费的占比加大。今年9月份开始，海外运费略有下降，但在前三季度收入里还没得到充分体现。</p> <p>c) 今年公司营业收入的增长大部分来自海外业务、工业客户、新能源客户等，这些市场的竞争更为激烈一些，目前公司也在不断推出新的产品版本和降本方案。</p>

d)今年公司执行了一些低毛利的订单,这是根据我们的市场策略而定的。

三)销售费用、研发费用、管理费用。三费里增长最多的是研发费用,公司加大了对新业务的研发投入,研发人员和研发项目的增加导致研发费用提高了很多。销售费用三季度比二季度环比增加主要是因为二季度受到疫情影响很多销售活动比如鉴定会、拜访客户、展会等没有安排。

四)汇兑损益。随着美元兑人民币汇率的上升,外币资产产生了汇兑收益,而美元的远期合约公允价值变动产生了损失,这两个起到了对冲作用。

五)应收账款和坏账准备同比增加了1400多万,主要是因为收入的增加和一些长账龄账款没有收回来,随着后续回款力度加大会冲回。

二、互动交流

Q1、无功补偿 SVG 市场竞争比较激烈,后面毛利率是否继续下降?

A1、2021年公司推出了新版本的SVG,公司对SVG竞争力的信心大幅提高,也主动采取了降价的策略来争夺更多的市场份额,把量做起来,这样在专业领域方面才有积累的可能性。

Q2、预制舱业务竞争是否激烈?毛利是多少?

A2:预制舱业务的出发点是为了带动单机产品的销售。预制舱业务比较看重企业的系统集成能力,这个方面公司是有优势的。毛利要拆开看,土建和施工环节毛利较低,配套单机销售毛利率还是差不多。

Q3、变压器业务是大家寄予希望的业务,供需是否紧张?产能起来之后盈利能力是否可以修复?

A3:在电力行业里变压器产能充裕度比较高。今年公司受到常州基建项目的延期影响,变压器工厂没有快速、及时投入生产,由于受到产能限制,给公司毛利带来了一定负面的影响。目前新厂房已经开始试生产,正式投运之后变压器产线产能将会有较大提高。

Q4、网外业务比重的增加,是否会持续影响毛利率下降?

A4、1、持续开展网外业务和海外业务是公司的战略,也带动了公司的发展。
2、应该思考网外业务如何提高产品成本竞争力,网外业务参与者多、市场竞

争激烈，如何在这个市场里体现公司的竞争力是要重点思考的。思源对成本费用的控制是深入骨髓的，我们有信心能控制好成本和利润。

Q5、公司订单的态势怎么样？

A5: 订单的增长符合预期，海外保持快速增长的态势。

Q6、未来 2-3 年发力业务：储能和新能源汽车，有没有什么可以分享？

A6: 储能之前和大家交流过，我们公司还是保持几个观点：

- 1、储能是一个趋势，是一个长期的业务；
- 2、我们对储能方面一直在持续投入，我们也做了很多的产品、业务和研发布局；

集中式储能和户储公司都在积极推进，公司对系统的了解是比较深的在整个储能业务的推进过程中，也取得了一定的能力积累。我们相信在这个行业领域能够给客户提供更高更优的解决方案。

Q7、海外局势对公司 EPC 业务有什么影响？

A7: 公司海外 EPC 业务主要在非洲和东南亚，在欧洲等地 EPC 业务较少，公司会积极做好海外业务风险的应对，做好海外业务开展计划，稳步推进。

Q8、报表上有一大笔资金在交易性金融资产、理财产品，这一块资金公司会放在扩产计划或者新业务里吗？

A8: 公司现在是作为短期的理财来提高资金收益，会根据后续业务的发展来看是否投入资金，目前还没有确定。

Q9、海外业务产品毛利率情况？海外除了 EPC 还有什么业务？

A9: 海外产品毛利率理论上要分两个部分看，1、料工费：海外毛利率比较好，2、运费：新的会计准则是把运费进入主营成本里，算上运费毛利率就下来很多，运费对毛利率的影响是比较大的。

海外业务目前主要是单机销售和 EPC 业务，EPC 业务的目的是为了带动单机销售。公司主要欧洲、中东、美洲、非洲、东南亚、俄语区开展海外业务，海外业务也一直是公司发展的主要战略方向。

	<p>Q10、公司海外、网内、网外的毛利率是怎么排序的？</p> <p>A10：系统内毛利率比较稳定，系统外（工业、新能源、发电客户）竞争激烈毛利率偏低，海外业务随着运费下调毛利率会越来越好。</p> <p>Q11、 GIS 订单增速是什么水平？</p> <p>A11： GIS 订单增速符合公司的预期。</p> <p>Q12、海外单机设备不同的大类，占比会有变化吗？</p> <p>A12：未来增长最大的应该是变压器（主打海外），变压器在海外的增幅是比较快的，未来变压器大部分的订单来自海外，第二个占比较大的是传统电网产品。</p> <p>Q13、北京君正开始减持了，投资收益是否放在报表里 ？</p> <p>A13：北京君正是公司参与投资的上海集岑合伙企业投的一个项目，今年集岑减持了部分北京君正股份，公司也就今年集岑收益分配进行了公告。根据公司对集岑合伙这笔钱的收益和亏损会直接影响公司资产负债表里面所有者权益里其他综合收益，不会对利润产生影响。</p> <p>Q14、海外运费降下来之后，海外单机的毛利率能提升多少？</p> <p>A14：目前海外运费较疫情前的正常年份还是有较大的增加，如果逐步恢复到正常水平的话，对海外业务的毛利率提升会有很大的帮助。</p> <p>Q15、今年的降本工作进度如何？</p> <p>A15：受到疫情的影响，一些降本工作的开展有所延后，主要是试制和实验环节，现在也在加紧速度追赶进度。</p> <p>Q16、哪些产品增速较快 ？</p> <p>A16：从思源内部来看，还是新业务的增长更值得期待，比如中压开关。</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 10 月 26 日