

## 思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-009

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	长信基金、易米基金、长信基金、淳厚基金、嘉实基金、海创基金、华西自营、嘉实基金、正心谷资本、东吴自营、信诚基金、淳厚基金、国寿安保基金、国寿安保基金、国寿安保基金
时间	2022年11月4日
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><b>互动交流</b></p> <p><b>Q1、公司目前的订单情况？</b></p> <p>A1、1-10月份订单增长幅度符合目标，海外业务是增幅最快的领域。得益于新能源的建设，网外业务增长较快，有信心能完成今年的订单任务。</p> <p><b>Q2、三季度毛利率下降因素？</b></p> <p>A2：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，大宗商品从6月份开始有所下降，但下降幅度还不明显，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。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。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>

c) 公司营业收入的增长大部分来自海外业务、新能源客户等，其中新能源业务竞争激烈，公司在不断推出新的产品版本和降本方案。

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。

### **Q3、公司海外 EPC 的业务情况？**

A3: EPC 业务主要集中在非洲、东南亚等地区，公司 EPC 业务是为了响应部分区域客户的需求，主要目的还是为了公司单机产品的销售。

### **Q4、海外业务主要在哪些国家和地区？增速较快的区域是？**

A4、目前公司海外业务主要在以下几个区域：

- 1) 非洲地区：以 EPC 为主；
- 2) 美洲地区：南美洲和中美洲，比如墨西哥、智利、巴西等；
- 3) 欧洲中东地区：英国、意大利、希腊、土耳其等；
- 4) 俄语区：中亚、俄罗斯等；
- 5) 亚太地区：东南亚几个国家。

今年来说受到俄乌战争的影响，俄语区订单的会有一些影响。

### **Q5、继保监控业务今年在国网自主可控招标项目中得到突破，是否可以展望下？**

A5: 公司 220kV 及以上的继保监控业务今年在国网自主可控招标项目中实现了突破，这个也是公司一直寄予厚望的领域，公司会继续坚持投入、紧跟国网公司发展步伐。

### **Q6、GIS 产品增长较快能否详述下的原因？**

A6: GIS 业务的增速高于集团平均增速，是公司支柱产品线。随着 GIS 如皋生产基地投产，产能已经逐渐释放，会进一步拓展工业、发电等客户，市场投入更大，也会取得相匹配的增长。

### **Q7、公司目前研发重点投入的方向？**

	<p>A7: 研发主要投入在汽车电子、软硬件、电力电子及新业务方面的投入, 比如中压开关、汽车电子、电力电子的应用等。</p> <p><b>Q8、汽车电子公司涉及哪些业务?</b></p> <p>A8: 这个领域目前涉及到公司业务单元的是梯米汽车公司, 主要业务涉及: 启停、辅助电源、PDU、碰撞安全等领域。</p> <p><b>Q9、历年来公司四季度费用确认较多, 今年四季度费用是什么情况?</b></p> <p>A9: 第四季度主要受到年终奖金计提等因素的影响, 费用会略高一些。2021年我们已经调整了奖金核算发放机制, 按季度核算和发放部分奖金, 影响会小一些。</p> <p><b>Q10、四季度毛利率和收入的预测?</b></p> <p>A10: 今年前三季度收入同比增长了 14%, 公司有信心能够完成全年 100 个亿的销售收入目标。毛利率会有一定提升, 具体提升幅度要看具体的项目, 各项费用方面除了年终计提部分以外没有大的变化。</p> <p><b>Q11、新能源业务, 占公司订单的比例是多少?</b></p> <p>A11: 得益于新能源的建设, 今年新能源业务的订单增长幅度较快, 高于集团平均水平。</p> <p><b>Q12、储能业务的进展?</b></p> <p>A12: 储能之前和大家交流过, 我们公司还是保持几个观点:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、储能是一个趋势, 是一个长期的业务;</li> <li>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;</li> </ol> <p>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。</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 11 月 8 日