

## 思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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	朱雀基金、东海基金、鹏物基金、兴全基金、华夏久盈、华泰证券、人保资产、富国基金、嘉实基金
时间	2023年1月16日
地点	公司307会议室
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><b>一、业绩快报情况</b></p> <p>2022年全年实现营业总收入104.7亿元，四季度实现了约35亿元的收入，创单季度新高，较好的完成了全年营收任务。毛利率一直在不断修复，四季度较前三季度有所提升，但全年毛利率较2021年全年还是有所下降。2022年在研发费用方面同比有较大幅度增长，这也体现了公司一贯重视研发，销售费用和管理费用在可控范围之内。</p> <p><b>二、互动交流</b></p> <p><b>Q1、有源滤波器目前的投运效果？</b></p> <p>A1：公司下属子公司思源清能在今年克服了疫情障碍，顺利交付和投运了SVG-APF，助力闽粤直流联网工程顺利竣工投产，目前运行良好。</p> <p><b>Q2、公司目前在手订单有多少？</b></p> <p>A2：公司签订的订单绝大部分都有一个履约周期，平均履约周期在12个月左右，目前在手订单充足。</p> <p><b>Q3、公司各市场和各产品线增速情况？</b></p> <p>A3：目前来看海外增速高于国内。疫情三年，抑制了公司海外业务的发展，</p>

随着疫情管理的放松、国际运费变化、全球新能源建设等积极因素，公司海外业务会稳定提升。网内业务的稳定提升、新能源和大工业的蓬勃发展，国内市场也值得期待。

分产品来说，增速快的产线是 GIS、清能、变压器，传统产线比如 AIS、电容器等增幅相对低于平均数。

**Q4: 新能源和工业市场的毛利率和国网差多少？**

A4: 市场不同、应用场景不同、对应产品的要求也是不同的，思源公司始终坚持用不同版本去满足不同的细分市场，为客户提供优质的产品和服务。新能源市场和工业市场的竞争相对更充分。

**Q5: 海外运费占海外收入的比例？**

A5: 由于受到全球疫情的影响，海外运费一直处于高位，从 2022 年的数据来看，海外运费的占比大概在 8%-9%。随着第四季度国际运费的逐步回归，对公司海外业务的发展也是积极的因素。

**Q6: 海外运费下降之后公司产品报价会跟着调整吗？**

A6: 在充分竞争的市场，价格是由市场来决定的。

**Q7: 网内、新能源、工业订单增速大概是多少？**

A7: 国内业务温和增长，低于公司平均增速，新能源市场增速超过 50%。工业上公司加大了市场投资力度，增速超过 100%多，主要是因为之前我们渗透率比较低。

网外增速显著，网内网外业务的占比更加均衡。公司立足于巩固电网、走出电网、积极开拓海外市场。

**Q8:网内和网外业务的竞争对手是否有区别？**

A8: 网外业务竞争对手趋向于多元化，网内比较集中。

**Q9: 主营产品更换周期？**

A9: 输配电装备一般要求是 30 年。

**Q10: 我们公司核心竞争力和竞争对手比，哪块做的更好？**

**A10:**

- 1) 在价值观和理念上来说，我们全体员工始终坚持以客户为中心；
- 2) 管理体系、架构上，思源体现的是一个整体，我们强调的是普遍性，打造一个整体，发挥我们的规模优势，产品创新力争取做到超越同行；

	<p>3) 我们新产品推出速度比原来快很多, 新产品质量、成本、创新点等的竞争力排在同行的前面;</p> <p>4) 我们也做好了合理的激励, 我们的激励更加直接, 我们骨干员工相对稳定。</p> <p>5) 在追求规模的过程中, 打破产品线, 进行专业化建设, 专业分工更细。</p> <p><b>Q11: 变压器利润率?</b></p> <p>A11: 整个变压器行业行业利润率都不高。2022 年是艰难的一年, 大宗商品的涨价对变压器行业冲击很大, 相对其他产品来说变压器的毛利空间较少。</p> <p><b>Q12: GMCC 有后续收购计划吗?</b></p> <p>A12: 在讨论, 目前尚无需要披露和可以披露的信息。</p> <p><b>Q13: 看到公司研发费用是在增长的, 未来产品的研发方向。</b></p> <p>A13: 研发投入有几个方向, 大的投入是在汽车电子电器、储能、电网智能化等, 传统业务投入较稳健, 大多是产品性开发的投入。争取未来思源能有自己的有竞争力的产品平台。</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	2023 年 1 月 16 日