

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-003

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	中金公司、泰康资产、万家基金、交银施罗德、中银基金、国海富兰克林、太平资产、兴证资管、南方基金、华夏基金、人保资产、淡水泉、新思哲投资、Inforesight、平安养老、Discovering investment、永安国富、混沌投资、景顺长城
时间	2023年3月10日
地点	公司会议室
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>互动交流</p> <p>Q1、今年公司在特高压方面有什么新的进展？是否会实现新的订单斩获？ A1、公司一直积极参与特高压建设项目。今年首批川渝交流特高项目，公司中标符合预期。预计年内还有多条交直流特高压项目招标，公司会积极参与，力争好的成绩。</p> <p>Q2、未来几年公司增长较快的产品线是？ A2：公司业务目前有几种增长模式： 产粮类业务通过持续提升产品竞争力，扩大市占率获得温和增长； 突破类业务通过新产品或者新市场，同心圆式的拓展，取得较快的增长； 布局创新业务，初步中长期快速增长动力； 从细分市场角度，国内的网外业务和海外业务增长较快。</p> <p>Q3、是否可以展开介绍公司在储能的发展方面做了哪些工作？ A3：场站级储能业务业务，产品处于研发阶段，进展良好，计划上半年能够实现发布；公司制定了中长期发展目标，今年重点是实现新产品的发布，</p>

供应链工艺验证，为量产做好准备；
户用储能业务，总体进展良好；产品正在陆续发布，已获取部分国家市场准入资格（英国、西班牙、澳大利亚等）；
车载业务，积极参与主机厂的研发工作，推动定点项目获取，进展比较积极。

Q4、公司今年的业务发展趋势？

A4：今年提出了较高的增长目标，目前刚刚年初，发展趋势符合预期。

Q5、公司一季度毛利率情况怎么样？

A5：目前毛利情况还不确定，关键看 3 月的业务情况和一季度的费用。基于去年的特殊情况，看半年度的数据会更客观。

Q6、欧洲户储产品是不是已经准备好？

A6：已上线，具体见公司网站。

Q7、国网一批中标超高压保护，对后续的份额有什么期望？

A7：今年超高压保护中自主可控型号的招标占比上升，为公司提供了很好的机会。公司在去年国网自主可控的专业检测中表现较好，今年期待能够常态化中标，并扩大中标比例。

Q8、介绍下公司 2022 年海外订单情况？

A8：海外市场综合下来单机产品增速较高，EPC 业务项目属性较强，基本持平；总体海外订单增速保持较高水平。

Q9、国内 EPC 增长比例和 EPC 在新能源方面毛利？

A9：公司非常重视新能源业务的发展，也在不断投入研发资源开发符合新能源市场需求版本的产品，持续提升竞争力。思源 EPC 业务的优势在于产品自产率高和丰富的工程项目管理经验。未来 EPC 业务将在海外市场和国内市场齐头并进。

Q10、大储业务产品的发布时间？

A10：预计 6 月发布国标版，年底发布 IEC 版。

Q11、今年大储的业务目标？

A11：大储业务方面公司今年主要聚焦战略目标（供应链建设、工艺验证、

	<p>工程交付策划等)。</p> <p>Q12、公司户储的规划和进度?</p> <p>A12: 户储市场竞争较充分、技术路线较成熟, 目前正在进行渠道建设, 我们的优势在于拥有一定的海外渠道, 希望今年能有一定规模。</p> <p>Q13:外部地缘政治环境复杂, 海外业务是否有影响?</p> <p>A13: 目前看影响不大。</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	2023 年 3 月 10 日