

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	通过证券时报网上路演中心（ http://rs.stcn.com ）参与公司 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 4 月 28 日 15:00-17:00
地点	证券时报网上路演中心（ http://rs.stcn.com ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理董增平、副董事长兼总工程师陈邦栋、独立董事秦正余、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>Q1：去年公司经营目标的完成情况，是否达到目标？</p> <p>A1：您好，2022 年公司新增订单 121.22 亿元（不含税），与上年同期相比增长 16.91%；实现营业总收入 105.37 亿元，与上年同期相比增长 21.18%；实现归属于母公司股东的净利润为 12.20 亿元，与上年同期相比增长 1.90%；经营活动产生的现金流量净额为 10.55 亿元，与上年同期相比增长 175.12%。</p> <p>Q2：2022 年公司毛利率同期下降，今年有什么具体的措施？</p> <p>A2：您好，2022 年公司产品整体毛利率为 26.33%，较去年同期下降了 4.15 个百分点，受到大宗商品价格上涨、运费上涨、芯片价格上涨等不利因素的影响，毛利率有所下降。</p> <p>公司一贯注重毛利率的管理，持续采取的平台化的采购，集中招标；通过不断优化和完善工艺水平，加大自动化投入提升生产效率；通过不断加大研发投入，通过研发设计降本；加强工程交付项目管理；希望能进一步提高毛利率。</p> <p>Q3：公司 2022 年海外订单增幅达到了 22%，增长较快的原因是什么？</p>

A3: 您好, 2022 年海外市场新增订单 29.9 亿元, 同比增长 33%, 公司长期坚持海外战略, 持续进行产品和市场投入。随着全球新能源建设等积极因素, 公司海外业务在稳定提升。

Q4: 常州基地和如皋基地产能建设的进展情况?

A4: 您好, 江苏思源高压开关的生产工厂建设在 2021 年完成, 2022 年产能得到了释放, 对完工及交付任务的完成起到了很好的支撑作用。在江苏如皋的干式套管厂房在 2022 年下半年建成投产, 目前已经投入正常的生产使用。在江苏常州的变压器生产基地在 2022 年第四季度建成投产, 目前正在产能爬坡阶段, 对于变压器业务的增长能起到很好的支撑作用。在江苏如皋的中压开关生产基地建设, 目前尚处于设计和规划阶段。

Q5: 二次继保产品有什么最新进展?

A5: 我们一直坚持在超高压保护方面的投入, 2022 年也实现了在超高压保护上突破, 拓展了公司的市场空间。当前国际形势使得电网公司对关键设备“安全可控”的诉求更加强烈, 数字化电网是未来的发展趋势, 也是我们公司的关注重点。

Q6: 2023 年重点研发业务有哪些??

A6: 2023 年, 公司将继续投入现有各业务中的新产品开发与产品改进, 继续完善产品规格; 同时, 公司将积极探索功率型储能元件的应用, 积极发展汽车电子电器、低压锂电、新型电源、储能、静止型电网主动支撑装置 (SVG+) 等相关业务; 积极探索数字电网技术与电力电子技术的融合, 积极发展系统宽频振荡抑制、高压有源滤波、节能降耗, 直流配用电等相关业务。

Q7: 2022 年研发费用和销售费用增加的主要原因是什么?

A7: 您好, 公司 2022 年研发投入 6.73 亿元, 较上年同期增长 21.00%, 主要是我们在去年加大了研发投入和新产品开发力度。公司 2022 年销售费用 4.65 亿元, 较上年同期增长 11.99%, 主要是报告期内加大市场和销售投入。

Q8：公司海外业务主要在哪些国家和地区？

A8：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：中亚等；
- 5) 亚太地区：东南亚几个国家。。

Q9：2022 年研发投入主要在哪些方面？

A9：您好，公司 2022 年研发投入 6.73 亿元，较上年同期增长 21.00%。研发投入主要在：

- (1) 进一步加大对新产品开发和基础研究的投入；
- (2) 在汽车电子电器、储能、电网智能化等重点方向，加大了对研发人力资源的投入。

Q10：2023 年公司的经营目标？

A10：您好：2023 年度公司的经营目标是：实现新增合同订单 158 亿元（不含税），同比增长 30%；实现营业收入 126 亿元，同比增长 20%。公司将通过以下措施实现该目标：

- (1) 持续巩固国内电网市场，大力提升发电行业（尤其是新能源细分市场）的品牌影响力，进一步拓展行业客户，为客户提供跨产品线的综合解决方案；
- (2) 加强海外重点市场的根据地建设，提升 EPC 的综合能力，满足客户对整体解决方案日益增长的需求；
- (3) 重视产品开发和技术创新，丰富现有产品线，开拓柔性直流输电、汽车电子电器、中压开关、套管、智能运维等新业务机会；

(4) 持续加大研发投入，积极打造前瞻的、成熟的、有竞争力的技术平台与产品平台；

(5) 进一步推进主流程的统一，加强销服体系建设，积极推进工程服务平台化，积极推进共享的、精益的供应链平台建设；

(6) 持续优化组织架构，提升干部管理能力。。

Q11: 今年的订单情况怎么样？

A11: 公司 2023 年新增订单目标 158 亿元（不含税），较 2022 年增长 30%。截止一季度末，国内外新增订单基本符合预期。

Q12: 公司的期间费用如何？

A12: 近几年来，公司持续加大研发投入，积极打造前瞻的、成熟的、有竞争力的技术平台与产品平台，研发费用呈增长趋势。同时，公司加大市场和销售的资源投入，支撑公司新增订单目标的实现。在内部管理方面，公司持续提高运营效率和管理效率。

Q13: 公司的以销定产的生产模式，一般的交付周期是多久？

A13: 不同市场，不同产品的交付周期差异较大。公司会根据客户的要货进度合理安排生产。

Q14: 公司储能业务进展如何？何时能有收益？

A14: (1) 大储产品计划在 2023 年 6 月发布产品，目前进度基本正常，会先发布国标版。

(2) 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）。

Q15: 2022 年，华南地区的业务量在整个公司的占比是 8.1%，接下来是否有规划，加大华南、华中地区的业务开发力度？

	<p>A15: 公司一直高度重视华南、华中地区的业务发展, 2023 年也制定了有挑战性的经营目标, 有规划进一步加大市场力量的投入, 取得更好的成绩。。</p> <p>本次交流内容主要是对公司2022年年度报告进行交流, 无未公开重大信息。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 5 月 4 日