

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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、中邮、中信证券、中欧基金、中国人寿、中国人保资产、中国国际金融香港资产、中国国际金融股份有限公司、中庚基金、浙商证券、招银理财、招商基金、长江证券、长安基金、易方达基金、野村东方国际证券、阳光资产管理、西南证券、泰康资产、上海高毅资产、睿远基金、平安基金、鹏华基金、明澗投资、民生证券、交银施罗德基金、嘉实基金、华夏基金、国泰基金、光大证券、富安达基金、东吴证券、博时基金、碧云银霞投资、禾其投资、Point72 Hong Kong Limited 等
时间	2024年1月18日 15:00-17:00 2024年1月19日 15:00-16:30
地点	公司会议室/线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务总监杨哲嵘先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、杨总介绍业绩快报情况</p> <p>2023年，公司全年实现营业总收入124.51亿元，完成率98.5%，较去年同期增长18.16%。实现归属上市公司股东的净利润15.45亿元，较去年同期增长26.60%。实现经营活动现金净流量22.01亿元，较去年同期增加11.46亿元，增长108.61%。</p> <p>对比近三年第四季度的收入占比，公司2021年、2022年、2023年第四季度收入占全年收入比分别为29%、33%和31%，2023年第四季度收入基本在正常范围内，2022年第四季度占比较高是有业绩冲刺的因素在里面。从归母净利润角度来看，第四季度归母净利润占比为25.7%（这里还有商誉减值的因素）。2021年和2022年归母净利润分别为25.8%、35.6%，也属于一个正常的范围，和2021年的数据非常接近。所以，从上述两项财务数据来看，公司在2023年第四季度的表现基本正常。</p> <p>全年来看，收入方面有做的好的地方，也有做的不好的地方。表现好的</p>

产线，例如中压公司和思源东芝变压器公司，在业务量快速提升的同时，基本做到了稳定、快速的发展，同时国际化意识和能力也有提高；不好的地方，公司在早期供应链设计环节做得不是特别好，去年暴露出一些产线在长期产能规划中出现一些问题，到下半年紧急交付时，交货不及时，或者是排产的产品客户不需要，客户需要的紧急产品又没有做出来。这也是我们需要重点改善的地方。

同时，2023年也有多个外部因素导致公司无法确认收入：

1) 公司的发货和收入确认和客户端项目的施工进度有较为紧密的关联性，一旦客户工程进度有所滞后，则收入即会收到影响；

2) 2023年受美国加息影响，美元汇率大幅上涨，海外部分区域或国家外汇紧张，无法按照合同约定支付货款，影响交付进度；目前在开展部分人民币合同试点，后续美国加息周期结束和人民币国际化推动，有利于提升交付节奏；

3) 因海外收入确认需签收，零星受到红海航线影响等。

成本及费用方面，2023年各项费用的支出也有较大增幅：

1) 公司坚持创新驱动发展，坚持加大研发投入，近几年研发费用的投入都呈现了一个较快增长的态势；

2) 在2023年为开拓新市场、新客户，在市场和销售端的投入也在加大，展会费用、商务拜访的差旅费都有增加；

3) 随着新增订单的增长，相应的中标费等也有所增加；

4) 随着在建基建项目的逐步竣工投入使用，由在建工程转入固定资产，增加了相应的折旧费用及摊销；

5) 2023年股权激励的期权费用的增加，年终奖计提等影响。

总体各项成本费用基本在控制范围内。

公司2023年度回款工作做得较好，经营性活动现金流首次超过了20亿元，也超过了全年的净利润，这可能是在思源历史上的第一次，这个情况在制造业行业也比较少见。公司在去年力抓按合同约定时点的货款管理，取得了一定的成效。

展望2024年，公司会持续加大在研发上面的投入、加大在人力资源方面

的投入，以支撑公司未来业务的发展。2024年的年度订单、收入目标预计都会保持两位数的增幅，具体数值还在规划中，会在2023年年度报告中予以披露。

二、互动交流

Q1： 公司海外市场订单完成情况？

A1： 2023年公司海外市场订单增幅较快，已完成年度目标，单机产品在海外市场保持着较高的增速。

Q2： 公司海外订单增速较快的原因？

A2： 海外市场较高的增速，得益于：

- 1) 公司有着坚持主航道的战略定力，长期坚持海外战略，坚持海外市场的战略投入；
- 2) 通过良好的交付、质量等得到客户信任，获得延续性单增长；
- 3) 全球新能源的建设；
- 4) 电力变压器等主产品走向海外市场，带动效应较好等；

公司也会继续加大对海外市场的投入，同时不断推进国际化建设，打造开放协同的组织。

Q3： 对2024年公司费用支出的预测？

A3： 2024年预计公司各项费用支出仍会保持一个增长态势。其中：

- 1) 研发费用仍然会快速增长，我们要做“创新超越”的思源，只有不断创新才能带动公司业务的可持续性增长；
- 2) 2023年股权激励的期权费用在2024年的金额较高，具体数据可以参看公司之前关于股权激励事项的公告；
- 3) 随着不断开拓新客户、新市场，相关的市场投入也会持续。

Q4: 目前公司基建项目的进展情况?

A4: 目前已对外公告的基建项目:

- 1) 中压公司在江苏省如皋市的产能基地基建项目预计投资3个亿,目前正在施工中;
- 2) 南京研发基地的相关工作也在推进中,公司LOGO已点亮,目前有800左右的研发人员在南京基地办公;
- 3) 2021年公告在如皋投资设立的江苏思源能源科技有限公司,负责储能相关产品的供应链能力和交付能力建设、目前也在紧锣密鼓的规划和推进过程中;
- 4) 2023公告在江苏无锡设立的江苏思源新能源科技有限公司,负责公司在新能源技术领域的核心研发能力及应用水平,提升生产制造水平,目前也在实施过程中;
- 5) 部分扩产项目和技改项目已完成内部评审,后续会按项目要求推进;公司会根据上市公司相关制度的要求,履行必要的审批程序并对外披露。

Q5: 2023年变压器的总营收情况?

A5: 2023年变压器订单实现了较快速度的增长,增幅超过集团平均水平。其中,变压器的海外订单增速较快,2023年变压器产线海外订单占比超过50%,公司管理团队也意识到国际化能力对业务发展的重要性和必要性,也在不断加强国际化能力建设。

Q6: 请介绍变压器业务的毛利率水平?

A6: 变压器行业需要较高的资产投资,如厂房、设备等,而相应的研发费用投入较少,公司变压器产线的毛利率与行业水平基本一致。

Q7: 请介绍海外各个地区的订单增速?

A7: 公司海外业务主要分布在拉丁美洲区、非洲区、中亚区、中东与欧洲区

和东南亚地区。其中，拉丁美洲的业务发展增速较快，非洲区和中亚区以及中东与欧洲区较为积极；东南亚地区受到多重因素影响，相对较缓。但总体订单量相差不大。

Q8：海外EPC业务收入和海外单机业务收入在海外整体收入的占比？

A8：EPC模式和单机模式占比来看，单机模式收入占比略高。海外业务的增长主要来自于GIS产线、AIS产线和变压器产线。公司2023年也在不断开拓新产品的海外市场，新的业务目前也在稳步推进。海外EPC业务的项目属性更为突出，从获取项目线索到最终签订订单的周期相对较长。

Q9：变压器产值情况？

A9：今年产值尚可能满足客户需求，公司目前正在考虑变压器扩产计划，会和合资方一起探讨。

Q10：2023年公司网内业务和网外业务订单占比情况？

A10：具体的订单数据尚在统计和核实过程中，总体来看基本相当。

Q11：请问公司对于未来1~2年的业绩展望？

A11：目前公司业务进展正常。基于双碳目标和新型电力系统建设规划，中长期发展趋势良好，延续性的增长能基本保证，除了传统业务，公司也在进入了一些新兴的板块，比如储能、汽车电子电器等，未来应该还有很大的发展空间。2023年是公司成立30周年，在这个具有纪念意义的日子里，公司上下再一次统一思想和认识，将继续保持创业精神，艰苦奋斗，不断提升。奋楫三十年，思源再起航！

Q12：对2024年两网招标的看法？

A12：2023年电网的投资持续保持高速增长，2024年温和增长的可能性更高，公司同时也会做好继续高速增长的准备。公司会继续提升市场参与度和份

额，争取获得高于需求增长的进步。

Q13: GMCC商誉计提情况?

A13: 基于《企业会计准则》及相关监管制度的要求，2023年末公司聘请了具备资质的专业机构进行商誉减值测试，尚未获得正式的评估报告。具体商誉减值的数字需要评估机构审核及审计机构的审计，公司尊重他审计机构的独立性，不能事先披露相关数据。

Q14: 请介绍 GMCC 目前的情况?

A14: 公司收购GMCC股权后，提名并聘任了公司高管，安排供应链、市场、财务等业务骨干到GMCC任职，目前聚焦在组织能力、交付能力等方面的改善工作。同时，根据对业务的判断以及GMCC的实际情况，对GMCC也进行了业务方面的调整和划分。

公司坚定的认为GMCC会和公司目前的业务产生良好的协同及促进作用，是思源的第二增长曲线，现阶段还有很多困难需要逐一克服，正所谓“十年磨一剑”。

Q15: 请公司介绍一下进入低压、储能、汽车电子电器业务的原因，和传统业务有哪些协同，有哪些相应的组织架构调整?

A15: 不同的业务有其独特的业务特点。公司会设置新的组织来负责新业务的发展，公司新的业务领域和传统业务在技术领域都有交集，但也有差异。

Q16: 公司领导更关注哪些产品线和市场?

A16: 我们会把更多的精力投放在新业务、困难业务上，如何助力这些业务快速的发展，取得成功。在市场方面，在关注国内客户的同时，我们也关注海外市场市场的开拓。

Q17: 公司目前变压器业务拓展情况?

	<p>A17:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 2023年，变压器产线订单同比增幅较大，海外增速高于国内； 2) 目前来看全球需求情况良好，新能源建设带来最大的增量； 3) 公司电力变产能规划工作已启动； <p>Q18: 怎么看待储能市场竞争?</p> <p>A18:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 储能市场逐渐走向理性，供应走向集中； 2) 大储方面：公司坚持长期价值主义，坚持投入，稳步发展； 3) 户储方面：2024年继续开拓渠道；展开批量交付；筹划启动供应链建设。
附件清单（如有）	无
日期	2024年1月19日