

## 思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-003

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	圆信永丰、富国基金、摩根大通、中泰证券、东吴电新、Balyasny Asset Management、East Capital、Frankin Templeton、Golden Pine、Green Court Capital Management、Goldmam Sacs asset management、Invesco Investment Management、JPMorgan Asset Management、Neuberger Berman Pictet Asset Management、Tiger Pacific、Value Partners、WT Capital 碧云资本、HSBC Jintrust、Gaoyi Asset management、汇丰前海证券等
时间	2024年1月21日 09:00-10:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	市场战略总监 李刚先生 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><b>Q1：红海线路对公司的影响？</b></p> <p>A1：红海线路主要会影响公司在欧洲和中东地区的业务，公司会保持和各承运商的沟通，密切关注后续变化。</p> <p><b>Q2：海外运费占订单的比例是多少？</b></p> <p>A2：运费和贸易术语强相关。相对国内市场，海外市场订单运费占比相对较高。</p> <p><b>Q3：2024年预计海外哪个地区订单增长会更好？</b></p> <p>A3：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，各地区总体量接近。公司海外订单的增长在现阶段更多来自于市场渗透率的提高。</p>

**Q4：对2024年网内和网外业务可持续性的预测？**

A1：公司更关注竞争力、渗透率和占有率的提升。网内业务2024年可能会回归温和增长，同时公司也做好了应对快速增长的准备，我们有信心在这个市场保持良好的发展态势；网外业务有很多组成部分，主要是发电和工业，公司致力于在这些市场提高自己的渗透率。

**Q5：公司产品渗透率如何提升？**

A5：

- 1) 继续拓展公司产品品类；
- 2) 提高公司自身竞争力获取更多份额。
- 3) 加强新市场的开拓。

**Q6：请介绍网外业务的竞争情况？**

A6：相对其他市场，新能源发电市场和工业市场目前竞争相对充分。随着全球新能源的快速发展，客户对产品性价比的要求在不断提升，公司也会持续推断适合新能源市场的产品版本，满足市场需求。

**Q7：800kV GIS 目前进展情况？**

A7：目前产品还在研发中，争取2024年实现突破。

**Q8：公司互感器、电抗器业务情况？**

A8：互感器产线在海外保持良好的增速；电抗器产品主要是运营商采购，国内市场中预计可获得的增幅较小，海外市场目前处于零星订单状态，主要客户在欧洲和澳洲。

**Q9：海外业务中，EPC占比？**

A9: 海外EPC业务的战略定位是带动单机设备的销售、推动单机产品市场的突破,满足海外客户的多样化需求。EPC业务正在积极拓展新的业态,比如储能EPC,大型Statcom等完整解决方案的能力。

**Q10: 如何看待未来3-5年变压器的供应链情况?**

A10: 现阶段来看变压器的供需矛盾依然会存在。目前整个产业链供应能力不足,变压器产品需求的高速增长和高电压产品扩产的难度,在一定时间内不会改变目前的供需状态。

**Q11: 对于欧洲市场的看法? 拉丁美洲增长会不会受限于自身财政状况?**

A11: 欧洲市场规模较大,但公司目前在欧洲市场渗透率较低。近两年随着业务逐渐拓展,公司已顺利在欧洲10多个国家实现完美交付,相信有机会在欧洲市场取得长足的进步。增长不只是来自于需求的增长,更多的是来自于市场份额的扩展。

总体来说,拉美财政的不确定性对我司影响较小。

**Q12: 2023年公司现金流改善的原因和措施 ?**

A12:

- 1) 公司不断加强供应链能力的建设,特别是计划能力的提升,提高库存管理能力;
- 2) 加强合同货款管理,严格按照合同约定的付款管理。

**Q13: 目前公司在海外市场销售策略?**

A13: 公司海外目前以直销模式为主。

**Q14: 海外客户比较看重后续服务,公司目前售后服务情况及后续规划?**

A14: 目前公司正在建设全球工程服务中心,安装、调试、服务是设备出口海

	外的重要环节。公司致力于优化目前的海外整体交付能力和服务能力。
附件清单（如有）	无
日期	2024年1月22日