

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-006

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	全景网、平安证券，Broadpeak, Carrhae Capital, CTBC Bank, Fourier Capital, Eastspring, FengHe Fund, Fullgoal Fund Management, Harbourview, HNG Trust, ICICI Prudential, Inforesight, Monolith Management, NGS Super, Open Door Invenstment, Pinpoint, Polen Capital, Sharewin, Toroa Capital, Trivest Advisors, UG Invenstment, Welight Capital
时间	2026 年 7 月 7 日 2026 年 7 月 8 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 杨哲嵘先生
	一、互动问答 Q1：海外电力设备需求未来几年是否会有波动？ A1：从中长期维度看，大趋势确定性向好，核心驱动力来自两个结构性变化：一是发电侧新能源占比提升带来的电网稳定性挑战与电能质量治理需求，驱动电网扩容与升级；二是用户侧电气化加速，如电动汽车、数据中心等新负荷持续增长。此外，海外各国电网老旧设备进入集中改造期，叠加工业化推进，形成多层次的持续需求支撑。不同国家处于不同电网投资周期，需求节奏与强度会有分化，但整体需求向上的确定性较高。

	Q2：公司是否有规划去涉足北美AI数据中心业务？ A2：公司在北美市场目前主要销售高压变压器、罐式断路器及隔离开关等产品，这些设备可应用于新能源并网和AI数据中心等用户侧负荷接入场景。公司将紧密跟踪AI数据中心建设带来的配套电力设备需求，结合自身技术与市场能力，适时推进相关业务布局。 Q3：公司产品在海外的定价策略是怎样的？与海外同行相比价格如何？ A3：公司在海外市场坚持价值定价策略，不以低价作为竞争手段。海外客户高度看重品牌信誉、产品质量与交付保障，电力设备设计寿命长达30至50年，因此客户更关注全生命周期成本，而非初始购买价格。与海外同行相比，公司凭借可靠的产品性能和完善的服务体系参与竞争。 Q4：如何看待海外同行的供给和扩产情况？ A4：全球范围内，海外电力设备同行扩产普遍较为谨慎，主要受制于对股东回报的重视、供应链瓶颈及长周期投资回报的不确定性。结构性差异为具备产能弹性和交付优势的国内企业提供了切入和拓展全球市场的窗口期。 Q5：今年国家电网的招标情况如何？国网投资增长是否在公司订单中体现？ A5：今年国家电网公司批次集采与专项招标需求相对积极，公司中标和订单签订均处于正常节奏。 Q6：公司国内电网客户和工商业客户的收入占比情况如何？ A6：国内电网客户和非电网客户收入占比没有太大变化； Q7：公司在固态变压器(SST)方面发展到什么阶段？
--	---

	A7：公司对该领域的技术发展保持密切关注，目前相关产品尚处于前期研究与可行性论证阶段，尚未进入正式研发立项程序；关于该业务的具体战略规划和开发进程，将结合技术成熟度、市场需求及公司整体布局进一步审慎研判，未来是否推进以及推进节奏，需待论证结论明确后再行确定。 Q8:公司如何看待毛利率的波动？ A8：整体毛利率水平大体稳定。一方面，公司海外收入占比的提高，规模效应的体现，持续大幅度研发投入等积极因素有所体现；另一方面大宗商品价格的波动，海外物流费用的波动，收入结构发生的变化又给成本控制带来了新的挑战。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 7 月 9 日