

## 思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-005

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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）                 </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>东吴证券、惠理基金、安信基金、中泰证券、国泰养老、鸿道投资、汇添富、瑞银证券、Artisam Partners、相聚资本、淡马锡、华泰证券、中银基金、开源证券、泰德圣投资、石锋资产、华泰能源、君联资本、东方证券、国泰基金、华夏基金、财通电新、和其投资、上海峰境基金、中金资管、北京清和泉、平安资管、太平资产、百年保险资管、花旗、新方程基金等</p>
<p>时间</p>	<p>2024年4月22日 15:00-16:00 &amp; 2024年4月23日 15:00-16:00</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>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</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>Q1：去年公司经营目标的完成情况，是否达到目标？</b></p> <p>A1：2023年公司实现营业总收入124.60 亿元，与上年同期相比增长18.25%。其中，开关类及相关产品是公司收入占比最大的产品，该产品2023年实现营业收入55.82 亿元，同比增长10.87%；线圈类及相关产品实现收入27.47 亿元，同比增长23.13%；无功补偿类及相关产品实现收入18.50 亿元，同比增长39.32%；智能设备类及相关产品实现收入10.05 亿元，同比增长6.61%；工程总承包实现收入9.24 亿元，同比增长23.44%。在销售区域上，来自国内营业收入为 103.02 亿元，同比增长18.80%，主要是华南地区同比增长72.10%、西北地区同比增长38.99%、东北地区同比增长33.31%、西南地区同比增长26.02%、华东地区同比下降15.63%。来自海外市场的营业收入</p>

为 21.58 亿元,同比增长了15.71%。

**Q2: 2023 年公司毛利率提升, 采取了哪些措施?**

A2: 公司注重毛利率的管理:

- 1) 随着公司业务规模的扩大, 规模化效应带来的成本下降;
- 2) 优化和完善工艺水平, 加大自动化投入提升生产效率;
- 3) 不断加大研发投入, 在研发中构建产品成本优势;
- 4) 加强工程交付项目管理, 进一步提高毛利率。

**Q3: 公司2023年海外市场订单同比增长34%, 增速来自哪里?**

A3: 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: 请介绍公司低压开关业务的进展情况?**

A4: 目前公司正在进行低压开关业务的供应链布局, 产品在客户端的试用较好。公司看好低压开关业务的发展前景, 将加大对低压开关业务的投入, 希望低压开关业务在2024年实现突破, 但新业务的开拓也是需要时间的。

**Q5: 公司目前在北美市场推进的进度?**

A5: 目前, 公司正在积极开拓北美市场, 目前以直销模式为主。

**Q6:2024 年重点研发业务有哪些? ?**

A6:

- 1) 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;
- 2) 积极拓展静止同步调相机 (SSC)、构网型 SVG 和储能成套系统、宽频振荡抑制、高压有源滤波等相关业务;
- 3) 积极探索交直流混合配用电领域应用, 积极发展分布式新能源多功能融合一体化解决方案、低压直流开关元件、户用光储充一体化系统等相关业务;
- 4) 坚持探索功率型储能元件的应用, 积极发展汽车电子电器、配网后备电源、混合调频成套系统等相关业务。

**Q7: 请介绍2023年公司变压器产品订单情况?**

A7: 2023年变压器订单增速远高于集团公司平均水平, 海外市场增速较快, 海外市场的变压器订单占比较高, 期待2024年海外变压器继续保持高增速。

**Q8: 从订单增速和订单占比方面介绍线圈类产品和开关类产品情况?**

A8: 从订单增速上来看, 线圈类产品增速高于开关类产品。订单总额方面开关类较高。

**Q9: 2024 年公司的经营目标?**

A9: 公司也在年报中公布, 2024 年度公司的经营目标是: 实现新增合同订单 206 亿元 (不含税), 同比增长 25%; 实现营业收入 150 亿元, 同比增长 20%。将通过以下措施实现该目标:

(1) 巩固国内电网市场, 进一步提升市场占有率; 积极融入到高端市场的研发创新活动中; 大力提升发电行业 (尤其是新能源细分市场) 的品牌影响力, 积极拓展关键客户, 实现大的增长; 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) 进一步加强海外重点市场的根据地建设；积极开拓高端市场；进一步提升 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) 高度重视产品开发和技术创新，不断丰富现有产品线；积极开拓柔性直流输电、储能、静止同步调相机、汽车电子电器、中压开关、套管、智能运维、低压开关等新业务机会，确保在行业中保持持久领先的增长动能。

(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，提高股份公司业务的整体一致性；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，大力建设满足业务增长需要的人才队伍；进一步提升干部管理能力，打造一支主动、协同、胜任、高效的管理团队。

**Q10：2024年变压器产品的重点市场是哪些？**

A10：我们期待2024年海外变压器继续保持高增速。

**Q11：海外市场毛利率2023年下半年较高，这个是可持续的吗？可否展望下公司2024年海外毛利率？**

A11：海外客户的需求和国内客户的需求不完全相同。鉴于公司不断开拓海外市场，通过不断深入了解海外客户的需求，并通过研发投入，开发出更适用于不同国家的不同版本的产品，使得在海外市场的竞争力得到提高。毛利率是一个经营指标，考验的是公司经营管理能力，毛利率也会受到各种因素的影响，因此并不好提前预计。

**Q12：近期铜涨价较多，公司变压器价格有没有调整？**

A12：

- 1) 变压器产品的价格和市场供求关系、合同约定等因素有关;
- 2) 公司也会根据产品订单情况开展套期保值。

**Q13: 请展望公司海外开关类产品的发展情况?**

A13: AIS产品在海外市场的订单占比持续提高; GIS和中压开关也在积极拓展海外市场。

**Q14: 烯晶碳能商誉减值的原因? 后续还是否会有减值压力?**

A14: 年报中也讲了关于烯晶碳能的情况:

- 1) 报告期内, 公司完成对烯晶碳能的收购, 对烯晶碳能实施控制并纳入公司合并范围;
- 2) 超级电容业务在报告期取得了较为显著的进步。公司通过持续加大研发投入, 成功完善和推出系列具有技术创新优势的新产品, 丰富了公司产品线, 也为未来的市场拓展奠定了坚实基础;
- 3) 积极发挥协同效应, 配合完成后备电源HUC模组样件开发、验证和产品鉴定; HUC模组、EDLC模组通过汽车行业恶劣环境和极端工况验证试验。超级电容产品在车载电源领域, 成功获得车企的重大定点项目, 为其车载后备电源系统提供核心元件, 标志着公司在新能源汽车产业链中的地位得到进一步巩固;
- 4) 超级电容在电力系统领域应用亦有所突破, 尤其是在静止同步调相机(SSC)、配网后备电源等创新应用场景中, 得到了客户的广泛认可与积极应用。同时公司积极开展工艺改进与质量提升工作, 通过不断优化生产流程, 实施工艺革新, 有效提高了生产效率与产品质量; 通过严格的质量管理体系, 确保产品性能稳定可靠, 增强了市场竞争力。超级电容业务的创新能力和市场表现, 已成为公司总体战略布局中的重要拼图之一, 有效地拓宽了公司在新能源发电、智能电网、新能源汽车等领域的技术边界与市场覆盖范围, 使

	<p>得公司在应对能源转型趋势、满足客户多元化需求方面更具优势。</p> <p>公司在2023年也委托具有相关资质的评估机构对烯晶碳能商誉执行商誉减值测试为目的的评估工作，同时上会会计师事务所聘请外部独立评估专家进行了复核并提出了复核意见，鉴于2023年超级电容业务收入未达到预期，同时新业务机会及新取得的客户定点尚无法在短期内形成确定的收入，基于《企业会计准则第8号——资产减值》、《以财务报告为目的的评估指南》等相关规定，公司充分听取了评估机构及外部审计机构的意见，本着谨慎性原则计提了相应的商誉减值准备。</p> <p>公司对超级电容业务战略和未来发展前景保持坚定信心，并将继续支持其在技术创新、市场拓展和质量管理等方面的投入和努力。</p> <p><b>Q15：公司有没有新的5年战略规划，可否介绍下下一个5年的目标？</b></p> <p>A15：2024年是公司上一个5年规划周期的最后一年，目前来看符合2019年的定下的五年目标，准确性较高；2024年是思源公司下一个5年计划的开始，目前还在规划中。</p> <p><b>Q16：公司海外户储业务是渠道为主吗？目前渠道搭建到哪一步了？</b></p> <p>A16：目前海外户储的渠道正在陆续搭建中，2023年的主要精力用在了渠道的产品验证上，目前户储已有较多合作渠道供应商。</p>
附件清单（如	无
日期	2024年4月24日