

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-009

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	长江电信、中金电新、大成基金、淡水泉(北京)、东方财富、东方睿信、东方证券、东吴证券、东兴基金、富安达基金、光大证券、广发基金、国泰基金、国信证券、海通证券、瀚川投资、弘盛资本、华泰证券、汇丰、嘉实基金、交银施罗德、明润投资、平安基金、东方证券、高毅资产、天弘基金、西部证券、西南证券、兴业基金、兴证证券、易方达基金、招商证券、中欧基金、朱雀基金、识博资本、君榕资产、太平洋、泰康资产、天风证券、天合投资、天弘基金、天堂硅谷资产、天毅资本、同泰基金等
时间	2023年8月19日 14:30-16:00
地点	进门财经线上会议
上市公司接待人员姓名	市场战略部总监 李刚 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>一、介绍公司上半年总体情况</p> <p>上半年，公司的营业收入和归母净利润都有一定幅度增长。上半年实现营业收入 53 亿元，同比增长 22%，归母净利润 7 亿元，同比增长 48%。公司一贯关注贷款的回收，上半年的经营性活动现金流有比较明显的提升，较去年同期增加了 3.8 亿元。</p> <p>从营业收入占比来看，开关类及相关产品是最大的一个业务，营业收入占比达到了将近 50%。线圈类及相关产品上半年增长较快，营业收入占比超过了 20%。从营业收入增长幅度来看，无功补偿类及相关产品同比增长了约 3.4 亿元，增幅达到了 80%；线圈类及相关产品，同比增长了约 2.5 亿元，增幅达到了 28%；工程总承包也有较高的增幅。</p> <p>上半年公司整体毛利率有所提升，各个业务都有所提高。去年毛利率因</p>

多种原因产生了一定的下滑，今年公司加大了毛利率的管控，采取了多项措施，上半年整体毛利率达到了 29.06%，同比增加了 3.46%。

销售费用、研发费用、管理费用上半年合计增长了 2.2 亿元，符合预期。今年公司持续加大各项投入，特别是研发投入，上半年研发费用达到了 3.7 亿元，同比增长 60%。一方面是公司加大研发人员的投入，研发人力成本支出增加较为明显；另一方面是研发的材料费用、研发的试验费用的增加。公司加大了市场开拓的投入，以支撑公司业务的增长，销售费用有所增长。随着全面放开，各项市场开拓活动、销售活动得以开展；另外上半年的公司的订单也有一定的增长。

公司采用远期外汇合约的方式来锁定项目成本，减少汇率波动对公司的利润表的影响。今年上半年美元汇率呈上升的趋势，因此公司以外币计量的资产产生了汇兑收益，远期外汇合约产生了公允价值变动损失，这两者基本上起到了对冲的效果。

应收账款坏账的计提（信用减值损失和资产减值损失）同比少了 2,000 多万，主要是因为公司的应收账款回收同比有所改善。

综上，今年上半年营业利润增加了 2.4 亿元，主要是：营业收入和毛利率都有所提高，使得上半年毛利额增加了将近 4.3 亿元；公司持续加大各项投入，三项费用增加了 2.2 个亿；应收账款坏账计提少了 2,000 万元。

报告期末公司总资产比去年年底增加了 2.15%，达到了 160 个亿。公司持续加强资产质量的管控，不断控制存货、应收账款的新增。保障所有股东的权益。

第一：现金、金融资产和应收票据的余额比年初少了约 16 亿元。主要是因为股权收购的支出、购建固定资产以及分红支出。公司目前的资金管理主要集中在银行的定期存款、协定存款、活期存款、结构性存款方面，并没有购买高风险理财产品。

第二：应收账款和合同资产（应收质保金），比年初增加了 6.8 亿元，因为公司加大账款回收的管理，在收入增长将近 10 亿元的情况下，应收货款的增幅是小于收入增长的。

第三：公司不断优化计划管理体系，加强存货控制，截止到报告期末各

项存货约 26 亿元，在收入增长了约 10 亿元的情况下，存货较去年 6 月末增加了 7,000 万。

第四：公司收购烯晶碳能股权，在 3 月份完成了工商变更，所以在一季报的时候就已经把它列入到了我们合并报表的范围中，同时根据《会计准则》确认了约 7.5 亿元的商誉。

公司各项负债未发生较大变化，不存在已到期未支付的应付票据。报告期末负债合计约 61 个亿，资产负债率较去年年末下降了 1.68 个百分点，为 38.3%。

二、互动交流

Q1、今年上半年毛利率有所增长，请问主要原因是什么，未来毛利率的趋势，这个毛利是否可持续？

A1：从今年整个上半年来看，毛利率有所提升，主要是因为以下几个方面：

- 1) 公司积极相应创新发展战略，不断的推出满足客户需求的更有竞争力的产品或版本。
- 2) 公司加强了工程交付项目的四算管理。通过加强四算管理，在更好满足客户需求的前提下，管控好项目成本，守护项目利润。
- 3) 今年主要原材料的采购价格有所下降，大宗商品的价格今年也基本上稳定了，没有什么太大的这个波动。
- 4) 在运费方面，特别是在海外的运费方面，有比较明显的下降。
- 5) 公司积极开展制造业转型发展相关工作，积极推动信息化、自动化和智能化。相关的改善成果陆续得到体现，生产效率、管理效率有所提升。

对于未来的毛利率走势，公司保持一个谨慎乐观态度。随着市场形势、经济形势的变化，竞争态势的变化，是否会有新的不利因素的出现，目前也不好判断。公司会积极采取措施去面对各种各样的困难。

Q2、公司收购了烯晶碳能，是否能分享一下最新的进展情况。烯晶碳能和

汽车电子电器相关业务在定期报告中的哪一块业务收入里面？

A2：烯晶碳能并不是一个初创公司，已经经营了很长一段时间，存在延续性业务。公司完成收购并介入运营管理的时间其实还不是特别长。目前更多的是在进行一些内部业务的优化，并提升公司经营管理能力。

在产品方面目前主要是两块。一个是车载业务，配合汽车行业的系统集成商进行一些中长期项目的开发，根据汽车行业的特点，项目落地的周期相对较长一些。另外就是功率型储能元件在电网和其他一些细分行业的应用，特别是完成收购后，重点开发了一些关于电网的应用。今年8月底在苏州的储能大会，公司也会发布一些产品和解决方案，其中就有使用烯晶碳能产品的解决方案。

目前相关业务的收入，在定期报告中划分在“其他产品”中。。

Q3、目前海外业务，是电网这块更多一些，还是一些新能源的项目更更多一些。能否展望一下海外业务后续的趋势？

A3：公司的海外业务最早是和总包商合作共同投标，最终的业主方主要是以当地电网公司为主，我们与总包商合作参与投标，或者是自己作为总包商参与投标（EPC项目）。

随着不断的在不同国家、不同细分市场取得了运行业绩，也有能力和资质向其他领域进行业务的拓展，包括工业、发电。特别是近些年来，随着全球范围内的新能源发电的快速投资，带来了一些新的机会。公司不仅仅在国内拥抱新能源，在海外也是积极拥抱新能源，积极的取得一些新的市场。

在海外很多细分市场都是经过多年的铺垫。目前我们在海外总体的渗透率还比较低，海外市场化的程度也相对较高，可达的市场容量会更大一些。所以我们认为中长期看好，希望还能有一个较长的高速增长阶段。

Q4、上半年海外业务的毛利率提升幅度较大，也超过了国内的水平，请问

对未来海外业务的盈利水平的展望？

A4: 海外业务毛利率的提升受到海外运费下降的影响更多一些。和去年同期相比海外的运费降幅是比较明显的。另外，也和汇率的变化有一定的关系。

海外不同细分市场的客户需求差异比较大，相对的价格差异也比较大。

Q5、请问公司上半年整体新签订单的情况，因为年报中对今年新增订单提出了 30%的增长目标。从上半年情况来看，整体的订单情况怎么样？

A5: 截止到 6 月底，整个新增订单的增长还是基本符合并略超阶段目标。一方面是受益于加大投资，加大新能源建设；另一方面去年同期的基数相对较低。各个品类增速都大体相当，齐头并进。造成这种增长我们认为还是需求的高增。从细分市场来看，海外的增幅更高一些。我们会努力争取完成股东大会、董事会下达的经营目标。

Q6、公司最近在特高压项目中中标，请问公司对未来参与特高压市场的预期？

A6: 公司的电力电容器、互感器产品保持常态化中标，GIS 产品也有部分中标；我们会继续积极参与特高压项目。

Q7、请问关于 SVG 产品目前的市场竞争情况和未来的预期？

A7: SVG 产品从我们介入的项目来看竞争还是比较充分，价格还是有小幅的下降。公司未来更追求全面发展，不仅更多的细分市场取得突破和进展。

Q8、目前国内外都有一些使用环保开关的趋势，公司目前在环保开关的布局情况怎么样？

A8: 目前海外市场，如欧洲市场的环保化推进更激进一些，国内的推进相对来说平稳一些。公司在全面布局，规划了相关环保产品的技术路线，同时紧

跟战略客户的创新活动，广泛的开展科研合作。开关及相关业务作为公司主力业务，在研发投入上非常积极，通过前期的技术布局和快速响应能力，力争做到充分满足客户的需求。

Q9、请问公司对下半年的业绩展望，以及对于未来 1~2 年的业绩展望？

A9：目前各项业务进展正常；从中长期发展来看，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，延续性的增长还是能够得到基本保证。一些新兴的板块，例如我们正在布局的储能、汽车电子电器等方面，我们觉得未来应该还有很大的发展空间。

Q10、请问股权激励费用会在什么时间确认？

A10：公司根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》进行相关的会计处理。2023 年股权激励的授予日在 7 月底，因此半年度财务报表中并未体现，在季报里就会有所体现。相关费用会从 2023 年起至 2027 年分 5 年摊销，详细的数据可以查看公司相关公告。

Q11、请问海外业务中的变压器主要是哪种变压器？

A11：以电力变压器为主。

Q12、请问从收入结构来看，新能源相关业务的占比大概是多少？

A12：公司在新能源细分市场的业务发展速度还是比较快的，受益于整个新能源市场的快速发展，同时公司对新能源市场的重视程度越来越高，因此增速应该会高于传统细分市场，收入占比应该也会有所提高。

Q13、从订单到收入确认的的周期一般是一年左右，新能源业务的周期大概是多久？

A13：每个细分产品，每个细分市场，每个合同从订单到收入确认的周期各不相同，一年左右是一个加权平均的数据。从以往执行的项目上看，新能源

市场的周转周期是短于电网的；目前，在建设新能源变电站项目，很多客户采用预制仓式的整站招标方式，并且采用了短平快的施工方式，整体变电站的建设周期会有较大幅度的缩短。

Q14、请问今年新增订单的价格水平同比有什么变化？

A14：订单增长主要还是需求的高速增长导致的，整体市场格局变化不大。从目前的情况来看，我们觉得价格波动不明显。

Q15、请问产品成本，随着公司规模扩大，规模效益还能带来降本空间吗？

A15：如果按照一般规律来看，随着规模扩大理应产生规模效应。今年公司致力于全球工程服务中心平台的建设，我们也希望通过这种平台化、集约化的建设，通过规模效应提升在安装调试端的效率，这样也会有效的提高在这个细分业务环节上的竞争力，也会对毛利率产生积极的影响。

Q16、请问海外业务的增量空间还有多大？比如发展中国家，还有类似美国市场存量设备替换有多大？

A16：海外的电力设备企业相对而言更集中一些，市场化程度又相对较高，再加上我们海外的收入也比国内收入低，所以总体海外市场的想象空间很大。也需要我们继续努力去实现海外业务增长。

Q17、变压器产品目前每个国家电网标准都不一样，请问产品出海除了产品标准问题，还有什么主要的障碍？

A17：一般会有4个方面需要突破的。第一个是资质，需要有符合当地技术标准的产品，做相应的第三方的认证试验，取得相应产品的资质。第二个是业绩，一般来说大型电力设备都会要求一定的运行业绩基础，业绩方面实现从0到1的突破比较困难。第三个是客户认证，一般的客户都会有相关采购标准，包括合格供应商的认证。满足上述条件后，就具备了初步的投标资格。第四个就是组织能力，海外项目要求的公司整体组织能力更综合一些，除了

提供产品外，可能还需要包括项目管理、工程交付、服务、技术支持等领域相关能力。

Q18、请问公司如何应对知识产权壁垒？

A18：公司始终贯彻合法合规经营，如果确实存在相关事项，公司会通过专利互换或者是专利购买来解决。

Q19、请公司展望一下 800kV GIS 产品的市场情况和业务情况？

A19：公司关于高电压等级 GIS 的研制，已经开展了一段时间，核心技术方面已经取得了相应的突破。我们也看好在市场方面的应用。

Q20、请问海外户储业务的进展情况？

A20：目前主要在进行销售渠道的开拓，同时使用公司目前的海外销售平台，目前的进展还是比较顺利。目前很多工作是在开发各个海外地区不同的产品版本，认证标准，认证机构要求也不一样。后续希望能够取得不错的成果。

Q21、海外风电工程主要集中在什么的电压等级，对应的变压器一般是多大的容量？

A21：海外电压等级跟国内是不一样的，海外市场的不同，电力装备的技术要求差异性非常大。这也是电力设备出海的一个重要的壁垒，就是获得不同国家的资质准入，需要用做大量的实验。对于容量来说，这取决于当地的电网大小。

Q22、请问公司对于场站级储能产品的市场定位和市场策略？

A22：市场策略主要还是取决于市场竞争。我们在产品研发立项时就注重产品的性价比的，特别是在研发中构建质量与成本优势，我们希望能具备较强的竞争力。

	<p>Q23、请问海外收入主要来源于哪些产品？</p> <p>A23：公司持续加大海外市场投入，积极开拓海外市场，几乎所有产线公司都有海外业务收入。目前在海外市场中占比较大的包括变压器、开关和互感器等产品。</p> <p>本次交流内容主要是对公司的生产经营等情况进行交流沟通，无未公开重大信息。</p>
附件清单（如	无
日期	2023 年 8 月 21 日