

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-014

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	广发证券、信达证券、中信建投、华宝基金、西部证券、国泰基金、野标投信、野村台湾、瑞银证券、朱雀基金、申万菱信基金、上海泰旻资产等
时间	2023年10月25日 09:30-10:30
地点	公司会议室
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>互动交流</p> <p>Q1、请介绍下公司海外重点市场订单占比？</p> <p>A1：目前公司海外业务主要在以下几个区域：</p> <p>1) 非洲地区：以 EPC 为主；</p> <p>2) 美洲地区：南美洲和中美洲，比如墨西哥、智利、巴西等；</p> <p>3) 欧洲中东地区：英国、意大利、希腊、土耳其等；</p> <p>4) 俄语区：中亚等；</p> <p>5) 亚太地区：东南亚几个国家。</p> <p>海外各大区订单占比较平衡，各区域总体体量相似。</p> <p>Q2、公司网内业务增速较快，请介绍下对网内业务延续性的展望以及公司在提升网内份额上的措施？</p>

A2: 国内市场主要分为网内业务和网外业务。网内业务的份额是相对稳定的，公司始终坚持通过拓展产品类别、提升全流程的履约质量、提升服务能力等举措，争取保证和提高网内市场的占有率。

Q3、2024 年公司增速预测的目标？

A3: 目前明年的目标还未确定，期待维持高增速，努力完成公司五年期计划的目标。

Q4、公司增长的驱动力是什么？

A4: 公司增长的驱动力主要来自于：1)市场和客户的开拓；2) 逐渐丰富的产品线；3)原有产品线竞争力的提高。

公司持续加大研发投入，研发的创新驱动对公司来说非常的重要，后续会进一步增大投入。

Q5、海外市场未来的展望？

A5:

- 1) 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) 新客户开拓活动步入正轨；
- 4) 电力变压器等主产品走向海外市场，带动效应较好。

对海外市场未来的增长有信心。

Q6、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？

A6: 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。

Q7、公司订单确认的周期是多久？

A7：从订单到收入确认的的周期一般是一年左右，但每个细分产品，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。

Q8、看到公司研发费用是在增长的，未来产品的研发方向？

A8、研发投入有几个方向，大的投入是在汽车电子电器、储能、电网智能化等，传统业务投入较稳健，大多是产品性开发的投入。争取未来思源能有自己的有竞争力的产品平台。

Q9、储能产品电芯是外购吗？

A9：电芯目前是外购，其他部分都可以自制。电芯在投入研发和供应链建设，但暂不考虑应用在大储业务方向。

Q10、开关业务各个产品线的占比情况？

A10：开关业务主要是有三个产品线：思源高压、如高高压、中压公司和低压公司，目前的情况是思源高压的体量最大，保持了一定的高增速，如高高压 AIS 产品的主要增长来自于海外市场，中压公司新的量产线工厂已经开

	<p>工，低压产品也已经在 8 月份苏州展会上发布，目前正在筹建供应链。</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 10 月 26 日