

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-012

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	安信基金、碧云资本、淡水泉(北京)、东吴证券、高盛资产、光大证券、广发证券、国泰基金、海通证券、华泰资产、汇丰前海证券、嘉实基金、交银施罗德、民生证券、明润投资、摩根、平安基金、瑞银证券、申万宏源、太平洋证券、泰康资产、天风证券、西部证券、兴业证券、易方达、长江证券、招商证券、中国人寿、中欧基金、朱雀基金等
时间	2023年10月21日 09:00-10:30
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、介绍公司第三季度总体情况</p> <p>公司2023年第三季度的营业收入同比增长22%，第三季度归母净利润4.48亿元，前三季度达到11.48亿元，同比增长了46%。在营收增长的同时，公司加大对应收账款的管理力度，前三季度的经营性活动现金流接近7亿元，同比取得较大幅度增长。</p> <p>在营业收入增长的同时，毛利率也同比提高，使得毛利额同比增加7.6亿元。公司持续加大研发投入，同时随着企业规模的扩大，销售费用、管理费用和研发费用合计增加了3.7亿元。前三季度因外汇汇率波动导致财务费用中的汇兑损益以及远期外汇合约的公允价值变动损益均较同期产生较大变化，但两者合计的影响和去年同期基本持平。公司的应收账款坏账计提较去年同期有所减少。</p> <p>公司的货币资金及交易性金融资产（主要是结构性存款等现金管理产品）和年初数基本持平。前三季度经营性活动现金流6.98亿元，收到合伙</p>

企业分配 10 元，支付股权转让款 8.8 亿元，支付 2022 年利润分配 2.94 亿元，购置固定资产等支付 5.5 亿元。其他权益工具投资科目的减少主要是因为参与的合伙企业上海集岑的分配 10 亿元，同时对烯晶碳能的投资纳入合并报表范围。资产负债表的负债科目中，合同负债和其他流动负债增长主要是已签订待执行合同的预收款以及对应的税金。

2023 年股权激励方案中，在 2023 年需摊销费用 6400 余万元，其中第三季度摊销 3200 万元，根据被激励对象分别计入研发费用、管理费用、销售费用和主营业务成本。

2023 年毛利率持续提高受到多重因素影响，包括：

- 1) 公司平台化运作，包括今年推行的服务平台整合带来的效率提升；
- 2) 各项自动化、精益化改造带来的效率提升；
- 3) 不断加强产品质量管理带来的质量损失的减少；
- 4) 不断优化产品设计带来的成本竞争力提升；
- 5) 加强工程交付项目四算管理在提升客户满意度的同时降低项目交付成本；
- 6) 运费的持续下降等。

二、互动交流

Q1、请问第三季度净利率环比有所下降，主要原因是什么？对第四季度的费用率有什么展望？

A1：净利率下降主要是由于销售、管理、研发等各项费用环比增加，其中增幅最大的是研发费用，同时今年下半年增加了 2023 年股权激励计划的股权激励费用。第四季度的费用一般会高于全年平均值，主要是因为计提年终奖金的影响。

Q2、请问今年一季度到三季度的订单更新情况如何？

A2: 今年一季度到三季度的订单情况良好, 各产线基本上均完成了阶段性目标, 海外订单增速高于平均值。四季度各产线都会努力冲刺以完成全年的目标, 目前也有信心完成, 但也存在一定的不确定性因素。

Q3、目前毛利率情况如何?

A3: 从前三季度来看公司整体毛利率同比、环比均有所提高。公司整体毛利率是一个加权平均的结果, 除了成本变化以外, 还受到当期确认收入的产品结构、订单结构等影响。对后续的毛利率走势我们持谨慎乐观态度, 目前没有看到特别负面的影响因素, 如材料成本价格或各项费用上涨等, 预计能够保持住, 但也要看第四季度每一个确认收入的订单的利润水平。

Q4、海外毛利率大概的一个水平是多少?

A4: 海外不同区域、不同产品以及不同客户的毛利率水平差异较大。无法确定海外毛利率是否能保持高于国内的水平。

Q5、请问三季度的合同负债主要是哪个产品线带来的?

A5: 在合同签订时, 会和客户就付款条件进行协商; 在合同执行过程中, 也加强按照具体合同的阶段性回款管理, 如预付款、发货款等。

Q6、请问今年海外订单的情况, 以及哪些区域的订单增速较快?

A6: 新能源是海外市场发展的主题, 随着新能源的发展, 促进了电力设备需求的增长, 今年海外市场的发展非常积极。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。其中, 拉丁美洲的业务发展增速很快, 因为当地环境变好, 公司在当地的深耕程度较深, 有很多根据地市场; 非洲区和中亚区的增速较为积极; 中东与欧洲区受到局部事件的影响较小; 东南亚地区受到经济发展问题和地缘政治的影响, 相对较缓。

政治经济形势对海外市场影响很大，每年不同海外市场的变化都相对剧烈，近期国际形势变化可能会对部分市场的拿单和项目推进节奏产生影响。

Q7、海外市场是否有长期框架订单？

A7：欧洲发达国家的电网会在高水平的高技术能力的运营商中采用长周期形式的采购方式，可能进行 3 年一次的长周期采购，而不会进行多次短期招标，因此海外市场存在长期框架订单。但这种长单更多的是客户采购意向的约定，不是确定的履约合同，因此是在明确交期、明确项目时再纳入海外订单的统计口径。

Q8、储能业务在公司未来的增长中扮演什么角色？

A8、储能业务被看作是公司增长的一个支柱，虽然目前仍处于铺垫阶段，但公司依然将其视为非常重要的业务机会，并预计其规模将堪比输配电装备。公司的储能业务国内主要集中于发电侧的强制配储和共享储能两个细分市场，海外也有项目正在跟进。储能业务的市场竞争激烈。公司会根据市场情况制定未来的拿单策略，以保持竞争优势。

Q9、 请问公司今年电网业务的开展情况？

A9：电网业务对公司非常重要，今年也带来了非常积极的促进作用，整体增速高于预期；网外业务虽然增长没有网内业务亮眼，但总体上延续了既定的增长目标

Q10、请问电网公司的投资结构会怎么变化？

A10：我们目前认为电网公司的设备采购总投资可能将保持温和增长；今年特高压投资在整体的设备投资结构中占较大比例，未来几年可能会延续，但强度可能会有所变化；国网可能会在数字化方面加大投资。以上只是各种可能发生的情况，公司做为电网公司的供应商之一，会积极响应电网公司投资结构变化给公司带来的机会。

Q11、 请问公司在未来几年内的重要增长点是什么？

A11: 未来几年内的重要增长点可能是储能和汽车电子领域。公司认为储能业务是未来新型电力系统的必不可少环节,且具有中长期发展潜力。公司正在产品研发和供应链创新方面投入大量精力,以便夯实基础。

Q12、 请问公司汽车电子业务的进展情况？

A12: 目前有三个业务单元,专注于汽车电子业务领域, 稀米公司做为系统公司与汽车主机厂的合作比较密切,主要从事汽车电子和与汽车主机厂的合作,包括参与车厂的创新和研发。烯晶碳能和电池公司则为汽车电子业务提供零部件的解决方案,包括面向车载业务的关键元件供应,目前已经开始供应链能力的建设,预计在明年下半年投产,为公司贡献收入。

Q13、 超级电容的未来发展情况如何？

A13: 超级电容的未来发展情况良好,目前在谈的一些项目进展顺利。公司收购烯晶碳能后全面接手公司运营管理,目前正在进行全面的管理改进和管理优化,为未来的5年做一些积极的储备。公司之前对超级电容业务的未来发展进行了展望,烯晶碳能做为元件供应商,它的发展很多依赖于系统公司的发展,其中车载业务主要是以稀米公司做为系统公司,电网侧业务主要是以现在的二次产品公司做为系统公司,欧洲的业务由海外的子公司来负责推广。所以可以更多的关注我们几个系统公司的发展,这是我们未来5年的一个增长点。

Q14、 请问 750kV 开关和环保型开关设备的项目进展情况如何？

A14: 今年西北 750kV 的招标量增速很快,国网对明年的 750kV 项目有很多规划,750kV 开关的需求是非常清晰的。环保型开关设备的推进已经延续了很多年,公司目前参与了国南网的大部分的科研计划,正在跟踪 2~3 个技术路线。

Q15、关于海外的电网业务，如何看待海外市场的壁垒？

A15：无法准确回答关于海外市场壁垒的问题。但从收入确认和订单签订周期来看，大型开关设备的电力站建设周期较长。

Q16、关于海外新能源市场的发展，您认为哪些国家和地区具有较大的增长潜力？

A16：海外新能源市场的发展相对蓬勃，投资多元化。不同国家的发展情况各异，但我们需要深耕细作。目前，我们已经分布比较广泛，接下来将通过精耕细作，拓展新的细分市场，如海外的工业和新能源等。

Q17、您认为公司在海外新能源市场的增长主要来自哪些方面？

A17：公司的增长主要来自于海外变压器的高增长，此外，新能源建设项目的建设周期短，对主变压器的需求迅速上升，这也是公司今年在海外业务中大型主变压器需求增长的原因之一。公司和东芝方积极协同，加快变压器产线的技术能力和组织能力建设。

Q18、请问开关类产品未来两三年的发展？

A18：公司开关业务的增长背后原因是受益于新能源市场的快速发展，以及我们产品的竞争力提升。组合电器中标数据表明了市场对我们产品的需求和信心。未来两三年，随着新能源市场的持续扩大和我们的持续改进和进步，开关业务的持续性有望保持。GIS 解决方案在国内采购中的比例变大的原因之一就是采购主体多元化，以及新能源投资主体的多样化。现在新能源领域也在使用 GIS 解决方案，因为可以提高设备的本质安全，降低成本。

同时，公司布局的中压开关产线和低压开关产品线的业务也有效推进。中压公司的新工厂建设将有效促进公司业务发展，预计将有可能带来较高的增速；低压产品线的产品已经发布，目前正在筹建供应链。

	<p>Q19、 公司后续如何发展海外市场？</p> <p>A19：我们目前的在海外市场的渗透率很低，相较于国内，海外市场容量更大。海外市场发展潜力很大，我们只是刚刚站住脚，还没开始开垦，后续需要进一步深耕细作。</p> <p>Q20、 请问公司目前在手订单有多少？公司三季度订单增速如何以及 2024 年订单指引？</p> <p>A20：公司目前在手订单还是很充裕的。订单增速基本上符合我们的今年的这个预算的阶段性的目标。</p> <p>Q21、 请问公司订单执行周期有几个月？</p> <p>A21：各产线、各市场的订单执行周期差异较大，就目前的数据来看，整个集团加权平均的订单执行周期大约在 12 个月左右。随着新能源项目的占比提高，以及大项目的增加，可能会有正向和负向的影响。</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 23 日