

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-011

<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>兴全基金、工银安盛、浙商电新、翰潭投资、民生通惠资管、弘盛资本等</p>
<p>时间</p>	<p>2024年10月30日 09:30-11:00</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>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> Q1：请问公司 2024 年三季度订单情况如何？ A1：截至 2024 年第三季度末，公司整体新增订单基本上符合阶段性的目标。据不完全统计，海外订单的增幅相对较高，国内订单也保持了相对稳定的增长态势。 Q2：前三季度，哪个业务板块增幅较高？ A2：从数据上来看，各业务板块基本延续了2024年上半年的态势。 Q3：前三季度公司毛利率同比增加，主要的原因是什么？ A3：就公司最新披露的季报数据中显示，公司第三季度毛利率环比略有下降，说明公司还有很多没有做好的地方，还有很多需要学习和改进的地方。 </p>

随着公司业务量的不断增加，得益于规模效应的不断显现，公司产品的毛利率近几年基本维持在一个比较合理的范围内。

近几年公司密集的开展了一系列基础设施投资，随着这些基地的建成投产并逐步产生效益，相关固定资产的折旧分摊占收入的比重也相应减少；随着公司规模扩大带来的采购规模扩大，我们也有机会和供应商建立更为紧密的合作关系，并获得对供求双方而言均更为有利的合作条款。随着公司的业务量不断增加，公司的管理效率和运营效率也得到了提升。

Q4： 山东储能项目-莱州，是否已在三季度确认收入？

A4： 是的。

Q5： 如何看第四季度业务展望？

A5： 从近几年的数据来看，四季度一般是传统上的交付旺季。我们将努力争取能完成董事会下达的25%订单增长和20%收入增长的目标。

Q6： 国内订单四季度的交付预期如何？

A6： 确认收入受到客户项目进度的影响。四季度一般是传统上的交付旺季和收入确认的高峰期。今年的是否延续目前尚不明确。

Q7： 公司近期公告的关于GIS产能基建项目，主要是什么原因？

A7： 江苏思源高压工厂于2018年开始筹建，并于2021年投产，产能的扩大对公司业务增长起到了支撑作用。鉴于目前业务量的增长，以及公司对开关业务的总体考量，需要做相应的供应链准备工作。

Q8: 海外业务今年完成情况较好，明年的订单目标会如何设定？

A8: 我们会综合考虑上一年度的增长速度以及新的市场动态来设定合理的目标。

Q9: 墨西哥市场的具体情况如何？

A9: 从前三季度来看，墨西哥市场的订单情况表现良好。

Q10: 海外业务占比增高，公司是否有海外建厂计划？

A10: 公司正在积极推进和部署海外供应链和服务网络的建设，以增强灵活性和响应速度。关于海外产能建设，公司一直在关注这一领域的动向，并会基于业务需要来做决定。

Q11: 公司的海外客户类型有哪些？

A11: 主要有海外的运营商和总包商。

Q12: 公司目前在储能产品进展如何？

A12: 截止目前公司的储能业务发展较为正常。

从产品方面来看，符合新国标/国际标准的产品已经量产上市交付并已在2024年确认收入。从生产能力来看，目前正在加快进行供应链能力的建设，包括生产工艺的优化设计、厂房和设备的准备等，以满足客户的交付需求和未来的业务发展需求。从市场开拓角度来看，随着储能业务的不断开拓，业绩也取得了有效的积累。

目前公司新增订单量和出货量基本符合预期。当然，在储能业务方面公司需要学习的地方还有很多，我们也在业务发展过程中不断的学习和改进，期望

能有更好的发展。

Q13: 公司今年海外业务实现了高速增长，未来三年对海外市场扩展有什么计划？海外产品的毛利率情况。

A13: 公司开展海外业务至今已经超过了10年，有了一定的进步。

基于对全球能源结构变革前景的积极判断，公司认为未来三年国内和海外变电站设备（包括发电、输变电、配用电）需求将持续增长；其次，因海外市场大，且公司的产品占有率相对较低，会有机会获得较快的业务增长。公司会持续坚持海外业务投入。

海外业务的市场环境不同，客户的需求差异较大，因此不同客户间的价格差异较大，成本差异也较大。

Q14: 公司如何规避海外订单的汇率风险？

A14: 公司的记账本位币为人民币。从目前的情况来看，海外订单的签约币种以美元、欧元为主，也有部分采取人民币或当地国货币结算。公司采取了外汇套期保值业务（外汇远期售汇）以期减少汇率波动的影响。外汇远期售汇交易可以在汇率发生大幅波动时，降低汇率波动对公司的影响公司，同时，公司相关的制度中明确规定：该业务的目的是以正常生产经营业务为基础，以锁定项目成本、降低汇率风险为目的，不进行任何单纯以投机为目的的外汇交易。

Q15: 在变压器业务层面，公司未来的规划是怎样的？

A15: 电力变压器做为高压变电站的最重要的主设备之一，成为了公司在高压变电站解决方案中的主要产品。未来会大力开拓全球主运营商市场。

	<p>Q16:请问，公司目前变压器交付能力如何？</p> <p>A16: 您好，近两年，变压器需求在增大，目前变压器能满足现阶段交付需求，公司也会根据客户不同的交期，积极协调各种资源，全力满足客户交付要求。</p> <p>Q17: 存货增长较多？会有改善措施吗？</p> <p>A17: 今年前三季度，公司在计划管理和库存管理方面暴露了一些问题，导致存货增长比例较高。目前，我们正在进行反思和改进。</p> <p>Q18: 公司研发投入近几年来快速增长，请问主要用在什么地方？未来研发投入是否会继续快速增长？</p> <p>A18: 就如公司在2023年年度报告中所说的“公司依托新型电力系统的发展机遇，积极培育新质生产力，勇闯国际新市场，通过不断提升创新能力、完善创新机制、鼓励创新思维、营造创新氛围、加快实施创新驱动发展”。近几年来，公司的研发费用逐年提升，2023年全年研发费用同比增加了36%，预计2024年（今年）也会有一定幅度的增长。</p> <p>公司的研发投入主要会集中在以下几个方面。针对于现有产品，公司会通过版本改进、设计优化等措施力争能持续提升现有产品竞争力；同时，为了更好的满足不同市场、不同客户、不同应用场景对产品的需求，公司会持续投入新产品开发，不断完善产品规格型号；除此之外，公司还在积极探索新的业务，并借此不断拓展能力边界和业务边界。</p>
附件清单（如	无
日期	2024年10月31日