

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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	中金电新、汇安基金、中信资管、中广云投资、国泰基金、国金电新、美林（亚太）等
时间	2025年1月20日 16:00-17:00 2025年1月21日 15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务总监杨哲嵘先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、杨总介绍业绩快报情况</p> <p>2024年公司保持稳健的发展态势，营业总收入达到154.58亿元，较去年同期增长了24.06%。归属于母公司股东的净利润为20.87亿元，同比增长33.82%，同时，公司实现经营活动现金净流量24.52亿元，较去年同期增加1.80亿元，增长7.92%。</p> <p>公司会持续加大在研发上面的投入，以支撑公司未来业务的发展。2025年的年度订单、收入目标具体数值还在规划中，会在2024年年度报告中予以披露。</p> <p>二、互动问答</p> <p>Q1：请介绍GMCC 2024年商誉减值的情况？</p> <p>A1：2024年公司聘请了具备资质的专业机构进行商誉减值测试，目前尚未获得正式的评估报告。具体商誉减值的数字需要评估机构审核及审计机构的审计。</p>

Q2: GMCC业务的进展情况如何?

A2: GMCC (烯晶碳能) 作为思源电气的组成部分, 在超级电容器和功率型储能器件领域的发展取得了进展。这些进展不仅增强了公司的技术和市场竞争力, 还为公司开拓了更广阔的应用场景和市场空间。

以西藏SSC (静止同步调相机) 项目为例, 这表明GMCC不仅提供单个组件或原件, 而且与系统级解决方案整合, 打开了公司能力空间。

Q3: AI和数据中心会用到超容方案, 请介绍公司产品在这方面的应用?

A3: 超容方案在数据中心领域确实备受关注, 但从产品概念到广泛应用需要经历一个成熟的过程。由于产品规格和企业能力的差异, 不同企业在跟进这一趋势时会采取不同的策略。我们公司对此持开放的态度, 在资源和能力有限的情况下进行排序。

Q4: 2024年公司网内业务、网外业务和海外订单的占比情况?

A4: 目前公司正在积极核算订单情况, 因此具体的结构数据暂时无法直接提供。从初步数据来看, 海外订单的增速相对较高。

Q5: 公司四季度开关类产品的表现如何? 储能业务的体量有多大?

A5: 在四季度, 公司各个产线的业务表现总体上都比较平稳, 个别产线的表现稍显不足。开关业务在第四季度的表现基本符合目标, 并取得了800kV GIS产品的市场突破。

公司进入储能市场较晚, 虽然相比去年有了一定的进步, 实现了订单增长和市场业绩积累, 但是思源是行业新进入者, 还有很多地方需要学习。

Q6: 如何看待2025年海外高压设备的需求前景?

A6: 海外市场对高压设备的需求主要受到新能源快速发展、电网改造升级以及 AI 等新兴负荷的驱动。这些因素导致海外市场对高压设备的需求持续增长。中国高压设备企业在技术、成本、服务等方面具有一定的竞争优势。公司会通过不断提升产品质量和服务水平,以期在海外市场能有所发展。

Q7: GIS新建厂房大概时间投入使用,实现产能爬坡?

A7: 按照行业惯例,厂房基建的周期在1~2年,具体要看基建项目的进度。

Q8: 请问公司2024年对于变压器产能的投资计划是怎样的?

A8: 公司目前正在积极推进变压器的技术改造和扩产项目,以满足市场对变压器产品交付的需求。

Q9: 2024年公司海外订单增速较快,海外业务在2025年是否会继续保持高速增长?

A9: 公司长期坚持对海外市场的持续投入和深耕细作,不断提升产品质量和技术水平,进一步增强公司产品在海外市场的竞争力,争取能在海外市场保持持续的、稳定的增长。

Q10: 请预测下2025年看网内、网外和海外市场的增速?

A10: 2025年的年度业务目标还在规划中,我们希望海外市场能继续保持增长。

Q11: 预计国内市场2025年的增长动力主要来自哪些方面?

A11: 总的来看,中国经济回升向好,长期向好的基本趋势没有改变。预计国内2025年的增长动力将主要来自电网投资和新能源建设两大领域。

Q12: 公司2025年在海外哪些市场会加大投入?

A12: 海外市场订单增长主要来自新市场的拓展和老市场的深度渗透。2025年公司仍将继续加大海外市场投入。

Q13: 请介绍海外各区域的收入和市场订单占比情况?

A13: 总体来说,海外各大区域的份额相对均衡,为公司整体海外业务的增长提供了有力支撑。

Q14: 公司是否有在海外建厂的计划?

A14: 海外建厂是一个复杂的决策过程,需要综合考虑多方面因素。目前,公司正在审慎评估海外建厂的可行性,但尚未有可以披露的信息。

Q15: 公司海外EPC(工程总承包)项目中的毛利率情况如何?

A15: 在海外EPC项目中,由于项目通常包含基建施工等较低毛利率的环节,因此整体的毛利率水平相对较低。思源电气开展EPC业务的主要目的是为了促进单机设备的销售。

Q16: 变压器和AIS产线海外市场订单的占比情况?

A16: 变压器是变电站主设备,能有效带动公司各类相关产品进一步拓展海外市场。海外市场的订单是AIS业务的有效补充。

Q17: 请预测下2025年国家电网的招标量情况?

A17: 基于中国经济持续向好的趋势,我们觉得2025年国家电网的招标量呈现温和增长的可能性较大,具体数据以国家电网公布的数据为准。

Q18: 公司海外业务和国内业务在毛利率上是否存在较大差距?

A18: 公司并不单纯以市场的毛利率高低来评判业务的优劣。海外和国内市场的客户群体不同，他们的需求也各不相同。

Q19: 请介绍下公司套期保值的情况?

A19: 公司制定了《商品期货套期保值业务管理制度》，主要目的是锁定公司产品成本，有效地防范和化解由于原材料价格变动带来的成本波动，从而保障利润的实现。通过套期保值业务，公司能够在一定程度上规避原材料价格波动带来的风险，提高经营稳定性。

Q20: 未来思源电气在海外市场的增长点主要有哪些?

A20: 公司海外市场的增长点将主要来自于整体战略的持续投入和细分市场的深入拓展。公司将在保持新兴市场稳定增长的同时，积极寻求在新市场的突破，以实现海外业务的全面发展。

Q21: 公司在海外的销售模式是什么?

A21: 目前以直销为主。

Q22: 请预测下公司2025年的收入目标?

A22: 目前还没有确定。

Q23: 2024年公司已经成功获取了800kV GIS的订单，那么对于更高级别的1000kV GIS以及直流产品，公司是否有相应的研发或市场推进计划?

	A23：公司在技术研发和市场推进方面有着明确的规划。
附件清单（如	无
日期	2025年1月23日