

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活 动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	富兰克林邓普顿投资、上海石锋资产、摩根士丹利、国联民生证券、泉果基金、正心谷资本、上海翰潭投资管理、中信证券、汇丰前海、国泰海通电新、民生电新、石锋资产、财通证券、博裕资本、留仁资产、浙商资管、德邦基金、甬兴电新、常春藤资产等
时间	2025 年 4 月 22 日 15:00-16:00 2025 年 4 月 23 日 14:00-15:00
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	市场战略部总监 李刚先生 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	一、互动问答 Q1：请介绍2024年公司经营目标的完成情况 ？ A1：总体收入表现：2024年实现营业收入154.6亿元，同比增长24.1%，完成既定目标。 国内市场：收入123.36亿元，占总收入约80%；海外市场：收入31.22亿元，占总收入约20%。 公司2024年新增订单215亿元，完成既定目标。 净利润：归母净利润20.5亿元，同比增长31.4%；扣非净利润18.8亿元，同比增长32.2%。

	Q2：公司收入结构是否可以细分下？ A2： 目前营收结构仍以输配电行业为主，汽车电子电器行业收入占比较低。 Q3：2024年度公司海外市场增长较快的原因是什么 ？ A3： 公司长期坚持海外战略，持续进行产品和市场投入。随着全球新能源建设等积极因素，公司海外业务在稳定提升。 Q4：公司目前海外业务主要在哪些国家和地区？ A4： 目前公司海外业务主要在以下几个区域： 1）欧洲中东地区：主要有英国、意大利、沙特、科威特等； 2）美洲地区：主要包括中南美洲； 3）中亚区； 4）亚太地区：主要包括东南亚地区； 5）非洲地区； Q5： 公司海外业务汇币结算方式有哪些？ A5： 结算方式以美元、欧元为主，也有适量的当地币种。 Q6：2025年超级电容还会有商誉减值么？ A6：2024年末，公司委托具有相关资质的专业评估机构对商誉执行商誉减值测试为目的的评估工作，同时年审会计师事务所上会会计师事务所进行了复核并提出了复核意见，基于《企业会计准则第8号——资产减值》、《以财务报告为目的的评估指南》等相关规定，公司充分听取了评估机构及外部审计
--	---

	机构的意见，本着谨慎性原则计提了相应的商誉减值准备。 同时，公司对基于超级电容的成套产品和系统解决方案的发展前景继续保持信心。 1) 超级电容产品在车载电源领域，成功获得车企的重大定点项目； 2) 超级电容在电力系统领域应用亦有重大突破，尤其是在静止型同步调相机（SSC）、配网后备电源等创新应用场景中，得到了客户的初步认可与积极试点应用。 3) 在企业内部运营管理方面：开展工艺改进与质量提升工作，通过不断优化生产流程，实施工艺革新，有效提高了生产效率与产品质量。 Q7：请介绍公司北美市场订单体量情况？ A7：目前北美业务占集团整体业务比重还很小。 Q8：请介绍中压目前业务进展？ A8：目前中压公司的订单保持稳定增长。2025年公司将会继续加强产品研发和市场拓展，努力提升产品质量和服务水平。 Q9：公司是如何实现海外市场突破的？ A9：公司在海外市场扩展销售团队，还需要强化包括研发、工程、制造、服务、财务、人事以及法务在内的全方位组织能力建设。通过构建一个全面支持体系，更有效地满足客户需求，确保客户满意度。 Q10：公司 2024 年研发投入主要在哪些方面？ A10：公司 2024 年研发投入 11.10 亿元，较上年同期增长 21.07%。研发投入主要在：
--	---

	(1) 进一步加大对新产品开发和基础研究的投入； (2) 在环保产品、汽车电子电器、储能等重点方向，加大了对研发人力资源的投入。 Q11：2024公司的期间费用情况如何 ？ A11：2024年公司持续加大研发投入，积极打造前瞻的、成熟的、有竞争力的技术平台与产品平台，2024年研发费用继续呈增长趋势。同时公司也加大了在市场和销售的资源投入，支撑公司新增订单目标的实现。 Q12： 2024年存货增长的原因是什么？ A12：存货增长，暴露了公司在计划管理和库存管理方面还有较大的改善空间，我们正在进行反思和改进。 Q13：海外运费占订单的比例是多少？ A13：海外运费和贸易术语、贸易所在国关联性较大。相对国内市场，海外市场订单运费占比相对较高。 Q14：目前有不少国际变压器厂商纷纷扩产，如何看待变压器行业的供需矛盾？ A14：从短期来看，变压器的供需矛盾仍然存在。目前整个产业链供应能力不足，考虑到变压器产品需求的高速增长和高电压产品扩产的周期，在短期内不会改变目前的供需状态。随着行业产能的不断增加，中长期无法判断。 Q15： 公司目前在环保开关的布局情况怎么样？ A15：从市场角度来看，海外市场的环保化推进更快一些，国内的推进相对平稳。目前公司在全面布局，规划了相关环保产品的技术路线，紧跟战略客
--	--

	户的创新活动，在研发上积极投入，力争做到充分满足客户的需求。 Q16、海外收入主要来源于哪些产品？ A16：目前在海外市场中占比较大的产品主要包括变压器、开关和互感器等产品。 Q17：请介绍公司海外各市场的毛利率情况？ A17：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，这些差异主要受到多种因素的影响，包括：地区经济状况、产品组合、客户类型、物流、仓储、售后服务等运营成本等等。
附件清单（如	无
日期	2025 年 4 月 25 日