

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-005

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	阿尔派投资管理有限公司、安联集团、东亚联丰投资管理、中银保诚资产管理、贝莱德、国泰证券、哥伦比亚基金管理、瀚亚投资、方瀛研究、富兰克林邓普顿、言教资金管理公司、新加坡投资、高盛资管管理、恒生投资、景顺亚洲、基石投资、凯斯博投资管理、宏利投资、橡树资本管理、施罗德投资管理、安本资产、中金证券、源峰基金、华福电新、汇丰前海、国泰海通电新等
时间	2025 年 8 月 19 日 15:30-16:30 2025 年 8 月 20 日 15:30-16:30
地点	腾讯会议/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、公司上半年总体情况介绍 感谢大家对公司的关注。 ➤ 2025 年上半年公司实现营业收入约 84.96 亿元，整体经营稳中有进，发展态势基本符合预期； ➤ 上半年订单增长基本符合年初设定目标，整体业务计划大都能按计划开展； ➤ 目前重点基建项目的进展如半年报所披露的，基本符合计划，多个项目陆续进入调试和竣工阶段； ➤ 由于部分业务快速增长（如储能业务），以及公司整体业务规模的扩大，

	公司存货相应增加，是当前现金流阶段性承压的主要原因，公司后续将加强供应链协同与项目执行效率，优化库存周转； ➤ 费用方面，期间费用率保持合理区间。就目前的情况来看，预计下半年的整体费用水平有望保持稳定； 展望下半年，公司维持全年经营目标不变。虽然内外部环境存在不确定性，但是我们仍将继续努力，力争完成全年收入和订单增长目标。 二、互动问答 Q1：公司上半年海外营收，主要来自哪些产品和国家？ A1：2025年上半年，公司海外营收同比增长接近89% 。 从产品结构来看， 以高压开关设备和变压器为主力产品，同时互感器、电抗器、GIS、中压成套设备及储能系统等类产品均有不同程度的海外订单落地。 从区域分布来看，各个海外市场均有一定幅度的增长。 上半年海外收入确认同比增长较快，在一定程度上反映了前期订单的逐步释放。过去几年，公司海外订单增长已呈上升趋势，但由于项目执行周期较长，收入确认相对滞后，因此今年上半年出现较为集中的体现。后续是否可以持续还要视客户具体的要货时间需求而定。 从整体营收结构看，目前海外业务收入占比虽有提升，但仍处于稳步发展过程中。未来，公司将继续投入海外市场，推动海外业务发展。 Q2：公司上半年新增订单数据？ A2：上半年，公司新增订单尚无准确的统计数据，整体增长基本符合公司年初制定的经营目标。
--	---

	Q3：公司变压器和高压开关的产能情况如何？当前产品的交付周期是否可控？ A3：目前公司变压器与高压开关整体产能能够支撑业务发展需求，公司在产能布局、技术改造和交付管理方面持续投入，确保订单交付的及时性与稳定性。 高压开关业务：公司在江苏南通在建的生产基地按计划进行，目前交付周期可控；变压器业务：公司近年来持续开展技术改造和产能建设，产能有所提升，基本能满足交付需求。 公司会结合订单交付时间和项目周期，动态调整生产计划，并适度提升生产能力，力争能为客户提供稳定可靠的产品。 Q4：请介绍公司2025年资本开支的规划 及2025年费用支出情况？ A4：公司整体保持稳健，已披露的资本支出主要围绕现有战略方向，相关生产基地建设等项目的进展已在定期报告中进行说明。未来若有重大投资安排，公司将严格按照监管要求及时履行信息披露义务。 从费用支出结构来看，研发费用是增长的重点，2025年上半年研发费用仍保持在较高水平，这也符合公司持续加大研发投入，以创新驱动发展。 Q5：公司收入同比增长37.8%，主要来源于哪些产品和服务？ A5：从市场结构来看，收入增长的主要驱动力来自海外市场，国内市场增长较为稳健，同比增幅在30%左右。 从产品而言，虽然当前收入仍以开关、变压器、互感器、电容器等公司传统核心产品为主，但储能、中压等新兴业务正逐步形成增量支撑。 Q6：上半年海外收入增长较高，公司是否有海外建厂计划？
--	--

	A6：关于海外建厂，公司持审慎而积极的态度。未来是否在其他地区新建工厂，将基于多重因素综合评估，包括：目标市场的长期需求稳定性、客户对本地制造、本地化服务的要求、投资回报与运营效率等。 公司不会为“建厂而建厂”，而是坚持“以市场为导向、以客户为中心”的原则，确保海外产能布局真正服务于战略目标。 Q7：公司如何看当前海外市场的竞争情况？ A7：公司希望能通过市场竞争不断提升自身能力。 Q8：关于上半年新签订单中储能业务的增速和占比情况？ A8：目前公司尚未完成对2025年上半年整体新增订单的全面且准确的统计，因此目前暂未对外发布精确的订单占比数据。但从业务趋势来看，储能板块整体表现积极： 户用储能：2025年以来迎来明显复苏，渠道库存逐步消化，需求量同比有所增长； 场站级储能：持续落地多个系统集成项目； 毛利率方面：公司储能系统集成业务的毛利率仍有一定的提升空间，需要我们不断努力，力争提升竞争力。 Q9：关于在美国注册了子公司，对北美市场未来是否有进一步发展的计划？ A9：北美市场是全球规模最大、技术门槛最高的电力设备市场之一，也是公司国际化战略中重点布局的高端目标市场。设立美国子公司，正是公司深化全球布局、贴近北美客户需求的重要举措。 我们始终认为，进入一个新市场，必须“以主产品开路”，只有在核心产品上取得客户认可，才能建立品牌信任，进而带动业务增长。 Q10：公司上半年海外订单增速如何？在海外市场是否存在价格敏感或价格
--	---

	竞争加剧的情况？ A10：公司海外订单增速略高于整体平均水平。 从市场竞争环境来看，海外市场准入门槛高、认证体系严、对产品可靠性与全生命周期服务要求高，客户更关注技术适配性、交付能力、系统集成经验与本地支持能力，需要我们不断提升。 Q11：公司750kV GIS产品的交付进展如何？对毛利率有何影响？ A11：2025年中标国家电网750kV项目，部分设备已于6月底前完成交付，我们力争以优异的交付回报客户。 Q12：上半年GIS业务增长显著，公司在国家电网市场的份额是否有明确目标？ A12：公司目前并未设定具体的百分比指标。我们尽最大努力争取每一个订单，以高质量交付和客户满意度赢得市场认可。 同时，公司也将持续加强在高电压等级、智能化、环保型（如洁净空气绝缘）GIS等方向的研发与推广，进一步巩固和提升在电网市场的综合竞争力。 Q13：今年上半年国内收入中，网内与网外业务的比例及各自增速如何？ A13：尚无明确的拆分。 Q14：公司在构网型产品方面是否有新的进展？ A14：随着新能源渗透率持续提升，电力系统对主动支撑能力的需求日益迫切，电网对构网型设备的技术要求正逐步明确并趋于强化，尤其在一些应用场景，已有越来越多的项目明确提出构网型控制功能的配置需求。 目前，公司已在构网型SVG、构网型储能系统等产品已在多个示范项目中进行测试与应用。
--	---

	Q15：公司在国内工业领域的业务情况如何？ A15：公司在国内工业客户领域的业务面临一定压力。 Q16、二季度销售费用率有所提升，主要原因是什么？ A16：公司二季度销售费用率环比有所上升，属于正常的季节性波动和战略性投入，整体处于合理水平。各类技术交流、展会推广、海外项目跟进等经营活动全面展开，相关费用自然进入阶段性高点。同时，当前公司正处于新产品、新市场加速布局的关键阶段。 总体来看，销售费用的增长基本符合收入增长的趋势。公司会持续优化费用结构，确保销售费用保持在合理、可控范围内。 Q17：雅江项目除了常规电力设备外，是否有新的产品参与机会？对公司有何影响？ A17：雅江项目是我国“十四五”及中长期能源战略中的重大工程，具有极高的战略意义和行业影响力。项目建成后将显著提升我国清洁能源供应能力。 公司高度关注雅江项目的推进节奏和建设规划，并积极做好技术与产品储备。我们将持续跟进项目进展，充分发挥在高电压等级设备和复杂工况解决方案方面的积累，力争在这一国家重大工程中贡献思源力量。 Q18：公司在北美市场的拓展情况如何？ A18：北美市场是公司重点关注的区域之一。 Q19：公司未来的分红比例会进一步提高吗？ A19：公司始终高度重视投资者利益，坚持在保证可持续发展的基础上，实
--	--

	施积极、持续、稳定的利润分配政策。 Q20：公司储能和配网业务的当前发展情况如何？ A20：储能业务方面：整体发展势头较为良好，储能项目从订单落地到产品交付、收入确认存在一定周期，尤其涉及系统集成、现场调试和并网验收等环节。 配网业务方面，目前在公司整体收入中占比较低。 Q21：公司如何看待2026年整体市场需求的前景？ A21：基于当前行业趋势和公司业务布局，我们对2026年市场需求总体保持审慎乐观的判断，并予以积极应对。
附件清单（如	无
日期	2025 年 8 月 22 日