

股票代码：002270

股票简称：华明装备

## 华明电力装备股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场参观</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>其他 电话调研</p>
参与单位名称及人员姓名	<p>中金公司：刘倩文、恒越基金管理有限公司：高楠、深国投-尚雅 1 期：成佩剑、汇安基金管理有限责任公司：吴杰妮、长信基金管理有限责任公司：何增华、英大基金：刘杰、上海运舟私募基金管理有限公司：郑嘉伟、深圳前海固禾资产管理有限公司：文雅、深圳前海互兴资产管理有限公司：刘政科、涌容资产管理有限公司-QFII：李韦莹、北京禹田资本管理有限公司-禹田丰收五号私募证券投资基金：王雨天、东海证券-资管：杨莹、信达澳银基金管理有限公司：马绮雯、上海玄鹿私募基金管理合伙企业（有限合伙）：徐良超、尚正基金管理有限公司：石竟成、幸福人寿保险股份有限公司：王楚英、伟星资产管理（上海）有限公司：杨克华、合众人寿保险股份有限公司：张文鹏、SVI：Michael Shen、Gopher Asset Management：陈东、方正证券股份有限公司：于化鹏、美的-盈峰资本：龙云露、中国通用技术(集团)控股有限责任公司：潘澍阳、江西彼得明奇资产管理有限公司：林蔚先、德邦证券股份有限公司：申屠旺、中金基金管理有限公司：姜盼宇、开源证券股份有限公司：王炳辉、上海途灵资产管理有限公司：赵梓峰、北京宏道投资管理有限公司：庄自超、新华基金管理股份有限公司：刘海彬、复星保德信人寿公司：李心宇、上海勤辰私募基金管理合伙企业（有限合伙）：崔莹、新思哲 New Think：谢远熙、泽源资产管理有限公司：朱在道、中金公司资产管理部：俞励颀、兴聚财富 8 号-WM：朱节、南京钢铁股份有限公司：王书婷、淳厚基金管理有限公司：刘俊、申万宏源证券有限公司：陈旻、中海晟融（北京）资本管理有限公司：贺昱伟、Value Partners Limited：ZhengGaoxiang、信达澳银基金管理有限公司：郭敏、嘉实基金管理有限</p>

	<p>公司：吴悠、兴证全球基金管理有限公司：乔迁、誉辉资本管理（北京）有限责任公司—誉辉慧裕量化 1 号私募证券投资基金：陈雪峰、中银三星人寿保险有限公司：陈文菲、昌都市凯丰投资管理有限公司-昌都资管 1 号私募基金：黄杨、Longrising：何益臻、上海喜世润投资管理有限公司：孟军、鼎诚人寿保险有限责任公司：应楠殊、中融信托-朱雀 12 期：陈亚博、深圳市恒健远志投资合伙企业（有限合伙）：张祖良、兴业基金管理有限公司-原 EDS 转出：陈旭、国联人寿保险股份有限公司：夏雪冰、深圳远望角合伙-远望角容远 6 期：虞光、苏州云阳宜品投资管理有限公司：刘江山、上海汐泰投资管理有限公司：何亚东、宝盈基金管理有限公司：宋可嘉、杭州星海未来私募基金管理有限公司：陈曦、伊洛投资：耿耘、上海甄投资产管理有限公司-甄投创鑫 17 号私募证券投资基金：朱庆新、华夏财富创新投资管理有限公司：程海泳、太平资产管理有限公司（太平保险资管）：赵洋、野村东方国际证券有限公司：邓希、Knight investment：石川林、同犇投资：李智琪、域秀资产：李磊</p>
时间	2022 年 8 月 22 日 10:00-11:00
地点	上海市普陀区同普路 977 号
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 夏海晶
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司分接开关的在手订单情况，与去年同期相比目前的增速水平，以及网内和网外订单的情况？</b></p> <p>上半年的订单以工业用户为主，和去年差不多，主要的客户还是来源于光伏行业和汽车新能源汽车的上游企业以及一些高能耗的企业。从今年 7 月和 8 月情况看，网内客户的占比相对有明显提升，特别是在 7 月以来，今年上半年招标的变压器部分转化为订单，单月的量很大。但整体上这部分变压器中标后转化为订单的周期会比较长，会根据项目建设施工进度等多重因素所影响，有些项目可能在年内能转化，有部分会到明年</p>

甚至后年，所以并不会同比例的给公司带来短期订单的大规模提升，预计全年的订单增速还是会维持在比较平稳增长的状态。

**2、公司发布了与英利的合作公告，请问有没有相关进展以及落地的规划？**

公司跟英利的合作，目前双方一直在进行一个磨合和沟通。公司跟英利的合作，侧重点是希望通过与英利的合作，可以优化公司海外市场的销售布局和品牌效应，希望通过与英利的合作能够让公司的电力设备产品可以进入更多市场，得到更多国际客户的认识，帮助公司打开分接开关的海外市场；另一方面，希望通过与英利的合作寻找出新的利润增长点。

**3、公司上半年的营收包括电力工程业务，请问电力工程业务增速很快的原因，下半年这块业务的收入情况？**

电力工程业务是公司的主营业务之一，在 2018 年以后，由于市场及行业政策的原因，公司主动降低了业务规模。尽管收入增速很快，但是整体占整个上市公司营收占比并不高，金额的绝对值也不高。对于电力工程业务的定位，主要还是基于去协同分接开关业务，能够增强与客户的关系和资金周转的效率，公司没有打算要把工程业务规模做到很大，公司会从自身的现金流和整体规划的角度上来考虑，控制工程业务占用资金的时间和规模。

**4、特高压的一条线路对应的分接开关价值？**

特高压的线路的建设的长短、规模、需求不同，每条线的情况都不一样，一条完整的特高压线路对分接开关的需求很有限，需要的分接开关的数量及价值量相对较低，同时项目建设周期一般也在两到三年甚至更长，这部分价值还需要分摊到好几年，因此单从特高压市场

本身来讲，影响就会更小。特高压市场突破的意义主要是有利于公司海外业务的发展和其他市场的突破以及其带来品牌效应。

**5、公司在特高压领域的产品国产替代比例会达到多少？**

目前这是国产化替代的重要国家重点任务，我们自己判断可能在应用的前几年特高压市场的替代率会比较高，这是属于涉及国家和民生安全关键的核心电力设备。未来是不是会回到一个跟海外品牌竞争的格局不好判断，影响因素会比较多，从公司自身来说以前在35kV、110kV等市场公司也是一步步从一个小的竞争者到大规模的替代进口走过来的，所以公司对自己的产品有信心，即使通过竞争我们也可以实现高替代比例。

**6、请问公司现在分接开关的产能情况，产能可以支撑的收入规模，是否存在产能扩张的计划？**

公司目前在遵义基地的产能大约为每年4000台，上海基地的产能大概在8000多台。公司现在分接开关的均价大约为10多万每台，所以理论上可以支撑的销售规模大概在10多亿。

产能方面，目前也并没有碰到很明显的瓶颈，今年7月份到现在，确实感受到了一定的产能压力，一方面是由于国内订单的增长，另一方面是由于前期疫情和目前极端的气候条件造成的影响。

公司计划把遵义基地目前的产能够增加到每年6000台甚至与上海的产能持平。一方面的考虑是这两年，特别是今年国内的增长比原来预期快，所以需要在产能上有一个布局来准备；另一方面遵义基地本身的成

本比上海的生产成本低很多，公司为了更好的去发两大生产基地的协同效应，会考虑把上海地区部分利润率比较低的产品转移到遵义基地，这样也可以提升整个分接开关业务的利润率。

#### **7、公司对法因数控减资的目的？**

公司数控设备业务占用了公司较多的资产规模，与目前这块业务的收入和利润水平不匹配，基于资产效率提升的角度做了重新规划，但这并不是就不会再改变了，未来数控业务如果能够表现出一个更好的状态，公司依然会把资源投入这一领域。目前的减资是与数控业务目前的业务规模是相匹配的。

#### **8、关于费用率下降的空间以及原因，是否存在进一步下降的空间？**

公司上半年销售费用、管理费用的下降，主要原因是由于上海地区疫情影响，员工居家办公导致的，这个原因不存在可持续性，下半年肯定会高于上半年。

在费用率方面，公司在 2019 年完成了对长征电气 100%股权的收购后，通过发挥上海和遵义生产基地的协同效应来降低双方的相关费用，这几年一直在平稳下降，这需要一个过程。

#### **9、关于分接开关的市场格局？**

目前分接开关市场的格局，以三家主要供应商为主：MR、华明、日立，剩下的都是规模相对一些小的供应商，或者部分变压器厂匹配他们自己的开关。

有载分接开关的制造是跨学科、多领域，涉及电学、机械、材料等等，且制造复杂，产品本身市场空间相对有限，对于某个零件、某个部件的需求非常少，对零部件和产品的安全性要求又非常高，这就导致了在无法形成规模效应的情况下单独和配套生产经济效益很低。原来分接开关很多变压器企业是自己做的，国内外都是这样，但是最终通过很多年的演变形成了现在这样的专门厂家进行生产的格局，这种格局是市场自然发展形成的，目前主要的几个厂家从技术、研发、市场、供应链都有明显优势，很难被打破。

#### **10、公司未来的毛利率这一块数据的变化趋势？**

公司在 2018 年收购长征电气以前，公司的毛利基本维持在 60%左右。长征电气在被收购前的毛利约为 40%多一点，因此公司收购完长征电气以后整体毛利有所下降，但是通过公司近几年的努力，发挥上海和遵义两大生产基地的协同效应和通过优化内部的管理，公司分接开关的整体毛利在这两年又回到了 55%以上。公司从去年年底开始也在完善遵义基地的产业链，增加遵义基地的产能，未来随着部分新产品的投向市场，毛利率仍然有进一步挖掘的潜力。

#### **11、请问公司不同电压等级的分接开关产品占营收的比例以及毛利率的情况？**

从整体情况看，这两年公司分接开关的均价大概在 10 多万，从销售台数看，35kV 的产品和 110kV 电压等级的产品，这两个加起来大约可以占到整体的一半以上，但是在同一电压等级内不同型号的真空式和油浸式的分接开关包括有载和无载产品的价格和毛利的差别会很

	大，35kV 的产品部分型号可能价格都会高于 110kV 部分产品，因此目前主要还是主要统计整体平均。
附件清单	无
日期	2022 年 8 月 22 日