

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	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 电话调研
参与单位名称及人员姓名	方遒资产：冯先涛 鹤禧投资：吴迪 农银汇理：左腾飞 海通证券：田梦贤、王轶威 汇利资产：朱子郢 粤民投：唐玉堂 泮谊投资：窦金虎 歌汝私募：阮辽远 中欧基金：寇煜 澄怀投资：耿耘
时间	2022年8月23日 15:00-16:15
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	<b>1、上半年国网新增的输变电设备的招标对公司业绩的影响？</b> 根据公司的初步统计，国网和南网今年上半年的招标量相

比去年同期明显增长，但是考虑到项目最终的落地是需要时间陆续转化的过程。因此公司目前的感受是这部分的增长更多会给公司带来长期持续的业绩增长，不太会短期内带来同比例的快速增长。当然如果下半年和明年上半年还是维持今年上半年这样的招标量那可能带来的增速就更会快一些。

## **2、公司特高压产品在市场上的比重？**

公司目前挂网的特高压产品只有两台，但是目前还有一些在研发中的特高压项目，今年内到明年会有批量化的应用。

## **3、特高压爆发性增长的要素有哪些？**

特高压市场整体的规模不高，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总价值量相对较低，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。

## **4、500kV 以下的市场是否存在技术的变化？**

变压器的构造和原理在过去的几十年里没有出现过大的变化。公司目前正在研发的电力电子方面的技术主要是针对 10kV、20kV 的配电端市场，公司在这方面的技术储备不意味着该市场这一两年就会实现规模化的应用，主要是为了应对后面可能产生的批量化的应用。目前来看并没有大的技术革新。

## **5、未来比较有增长潜力的领域？**

一个是存量公司未进入的市场，比如国内在 500kV 市场领域、特高压市场还有检修服务领域。另一个是未来随着电网改造和新能源并网带来新的增长需求。当然海外市场整体的规模更

是大于国内市场，这是公司未来更长期的增长领域。

#### **6、一般光伏电站建造升压站的规模？**

建造升压站的考虑因素是包括电站的规模，以往经验来看一般 40MW 的电站就会配到 110kV 的升压站。另外还要考虑是外线的距离，这个也会影响到升压站数量的规划。

#### **7、35kV 分接开关的价格？**

从整体情况看，这两年公司分接开关的均价大概在 10 多万，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，因此单个电压等级的产品价格不是特别有参考性。

#### **8、检修的服务费大概是多少、检修的频率？**

只针对分接开关部分的检修是 1.5-2 万元左右，分接开关一般会要求每一定年限和切换次数后需要吊芯检修，每年还会需要一定比例的带电检测，检修的周期一般会在 3-5 年做一次。

#### **9、服务是不是公司主要的增长的点？**

检修业务近年来的增速是比较快的，但是今年由于疫情的影响增长不如预期，按照目前的公司的经营模式，预计能够实现的业务规模在 2.5-3 亿。未来公司计划使用分接开关的在线监测业务、通过加盟等形式来开展业务。

#### **10、海外市场的发展情况？**

海外市场鲜少有像中国这样集中度高的市场，海外市场的增速也是非线性的，是一个从量变积累到质变的过程，某个市场

一旦形成突破, 订单量会加速上升, 当该市场占比达到一定的高度, 增速又会放缓。公司的策略还是一步一个脚印逐步提高市场占有率。今年确实收到疫情和俄乌战争的双重冲击, 海外上半年波动很大, 预计全年也会相比去年有较大波动, 但是公司对自己的产品有足够的信心, 短期的波动不会影响长期的竞争环境。

#### **11、公司的出口主要面向的国家有哪些?**

出口比较多的市场有巴西市场、俄罗斯、土耳其以及东南亚市场, 欧洲市场去年出口约占公司全部出口的 1/3 不到。

#### **12、电力工程业务接下来公司会采取怎样的策略?**

对于电力工程业务的定位, 主要还是服务于公司的分接开关业务, 考虑其与分接开关产生的协同性, 做电力工程业务可以拉动电力设备产品的需求, 开展电力工程业务的过程让我们和客户有一个深度的绑定, 另外可以增加公司资金周转效率。未来公司也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。

#### **13、公司是否在寻找储能或相关的投资机会?**

公司目前并没有从事储能相关业务, 对于上市公司战略发展的角度, 公司一直在寻找与主业相协同的产业, 相比很多概念性、热点类的企业, 公司更关注企业的利润水平和现金回报率。未来如果有合适的并购项目, 会按要求履行相关披露义务。

#### **14、海外市场的订单的情况?**

其实很多市场, 包括俄罗斯的订单是增长的, 但是相对公司会有一个谨慎和选择的过程, 我们当然希望进一步做大海外市场, 但一定是以结算和回款的安全性为前提的。

附件清单	无
日期	2022年8月23日