

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	开源证券 周磊
时间	2022年9月13日 14:00-15:10
地点	公司
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>1、开关产品主要覆盖哪些电压等级？</p> <p>公司主要是 35kV、110kV 和 220kV 电压等级分接开关，占到出货的绝大多数。最近两年公司 500kV 以上的产品比例有所提高，但是整体市场占比依旧较低。去年在特高压的环节，公司也已经实现突破，目前已经有两台产品挂网，相信未来特高压的产品也会实现规模化生产。</p> <p>2、产品的单价是怎样的？</p> <p>从整体情况看，这两年公司分接开关的均价大概在 10 多万，近几年保持稳中有升。</p>

3、公司产品的利润率这么高的原因？

分接开关的市场总量虽小，但技术难度大，安全性要求高，为了做好分接开关产品，需要上千个零件和更多的生产工艺来配套，产品工艺从铸钢、铸铝、表面处理、精密铸造到金属加工和高分子材料的开发，跨越不同行业领域，制造难度很大，公司目前采用全产业链的生产模式组织生产，绝大部分的零部件都在公司内部组织生产，产品加工环节的附加值没有转移。

4、分接开关目前的市场空间，公司的市场占比？

公司是国内分接开关行业的龙头企业，出货量占全球第二，国内市场产品销售加上检修服务每年的市场规模在 20 亿左右，每年也会保持一个稳定的自然增长，经济周期的变化对这个增速也会产生一定的影响。公司未来的发展机会主要还是在海外市场，现在比较大的市场有东南亚、非洲、美国等市场。

5、公司相对于竞争对手的劣势？

公司现在在海外的积累和沉淀相对于竞争对手还有一定的差距，公司在策略上还是希望通过自身的布局提高公司电力设备产品在国际上的品牌知名度和国际影响力。技术上和制造能力上公司有信心同海外品牌竞争，目前从定制化和产品种类方面，公司还有自己的优势。

6、海外的拓展模式？

华明目前采取的海外市场策略是选择重点区域布局，逐步开拓，目前公司已经在欧洲、俄罗斯、土耳其、巴西、新加坡建立了自己的生产基地或本土化服务团队。海外市场的前期开拓会比较慢，一旦获得认可后，就会实现从量变到质变的过程。

7、国外市场的空间，例如东南亚等市场？

海外鲜少有集中度像中国这样高的市场，公司的策略还是一步一个脚印逐步提高市场占有率，需要做非常多的基础工作和铺垫。等到一个市场成熟以后再把重心放到其他市场。

8、换流变的核心难点？

公司在 2014 年就研发出相应的特高压分接开关，并获得了相应的奖项并通过国家鉴定，但一直没有投运，目前主要还是一个市场认可的过程，需要时间去逐步推进。

9、检修服务有没有涉及在线监控的软件？

公司计划利用原厂检修原厂设备的优势结合在线检测技术进一步拓展检修市场。从全球分接开关行业发展情况看，服务利润约占公司利润的 1/3 到 1/2,而华明目前服务收入仅占 10% 左右，我们正积极开发在线监测手段，为电力设备检修服务创造更大价值。

10、未来几年的服务业务的规划？

公司目标是希望在近 3 年实现 2.5-3 亿的规模，这是公司依靠传统模式开展检修业务的极限，未来公司还是需要大规模推动分接开关的在线监测业务的发展，以打破时间和空间的限制，来提高检修业务的利润水平。

11、公司网外客户的销售模式和网内客户的销售模式一样吗？

公司分接开关的终端客户有电网公司和各类用电企业等，这些公司不直接采购公司的产品，但是项目规划设计时一般都会通过指定或者认证方式选择分接开关的使用。

12、未来关于数控业务的预期？

公司数控业务现有的硬件制造能力不存在太大的问题，未来公司不排除通过嫁接一些软件和技术进去以发挥出数控业务现有的硬件制造能力。

13、电力工程业务的模式？

电力工程业务是公司的主营业务之一，可以为公司带来一定的利润。公司对于电力工程业务的定位，主要是基于协同分接开关业务，开展工程业务能够增强与客户的关系和资金周转的效率，公司会从自身的现金流和整体规划的角度上来考虑，会把工程业务规模控制在一定的范围内。

14、收购长征后费用下降的原因？

公司在收购完长征电气以后，一直在通过发挥上海和遵义两大生产基地的协同效应和优化内部的管理来提高公司的整体利润水平。公司从去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。同时对两边销售团队做了政策和费用的协调，既保持了两边的竞争和差异化服务，也避免陷入原来的恶性竞争。

15、五年计划的对产品需求的影响？

从电力设备需求角度来说，本身和经济发展是挂钩的，只要经济在发展，经济结构或者产业结构在调整，就会产生新的用电需求，而在经济结构不同时期和经济发展不同阶段需求也会体现出不同的特点和增速。从目前的规划来看，电力投资还是保持了平稳增长的趋势，受益于新能源特高压和部份基建的提前，近年来还是会在自然需求以外有额外的需求。

16、配网端对公司的产品需求的影响？

	<p>短期内没有大的影响，配网端的变压器一般在 10kV 左右，不需要有载分接开关，目前公司分接开关主要还是集中应用在 35kV 以上的变压器。未来如果新能源发电、新能源汽车使用占比提升，配网端可能会产生的新的需求，但是目前还没有看到销售端有相应的变化出现。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 9 月 13 日