

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	中欧基金：许文星 淳厚基金：谭啸风
时间	2022年9月19日 15:15-16:15
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><b>1、公司的主要竞争对手？</b></p> <p>公司的主要的竞争对手还是海外的竞争对手。国内没有成规模的竞争对手。</p> <p><b>2、特高压换流变的价值量很高吗？</b></p> <p>特高压产品单台的价值量比较高。但是短期内特高压替代带来的直接收益相对较小，单条特高压线路的总价质量有限。特高压市场突破的意义主要是有利于品牌效应和竞争优势的提升。</p> <p><b>3、主要用在 35kV 以上的产品吗？</b></p>

公司核心产品主要是 35kV、110kV 和 220kV 电压等级分接开关，占到出货的绝大多数。本身随着电压等级升高，变压器的产品需求会越来越少，呈现金字塔形态。最近两年公司 500kV 以上的产品比例有所提高，但是整体占比依旧较低。

#### **4、公司的主要客户是电网公司吗？**

公司直接客户主要是变压器制造企业，最终用户分电网用户和企业用户。去年电网系统的客户有所下降，从今年的情况看电网客户的需求明显增长，预计从今年下半年开始电网客户的占比会逐步提升。

#### **5、分接开关行业的增速？**

从电力设备需求的角度来看，随着经济的发展，本身就有一个缓慢的自然增长需求，对应到不同的产业结构和周期性时会出现自然增长率以外的额外需求。基于目前电网投资的规划、新能源的发展和一些产业扩产的需求，分接开关产品自然需求以外的额外需求增长还是比较明显的，我们相信未来 2-3 年内维持去年同比的增速是可以实现的。

#### **6、电网外的客户增长的来源？**

最近几年从工业需求的角度来说，比较大的客户主要有新能源的上游例如硅料厂和其他化工企业，还有新能源汽车的整体供应链的投产带来大量的产品需求。只要经济在发展，经济结构或者产业结构调整，一般都会带来新的用电需求，而在经济结构不同时期和经济发展不同阶段需求会体现出不同的特点和增速。

**7、新能源的配网的比例增加，光伏的发展对公司产品需求的影响？**

随着新能源发电的增长，在同样的容量下，新能源电站需要变压器组数量理论上是火电机组的 3 倍到 4 倍，光伏电站主要分为分布式电站和集中式电站。新能源的发展无疑给公司带来一个新的长期稳定的需求，但平均到每一年可能就不会有那么大影响。因为具体从需求的角度，一般情况下，分布式电站基本不需要安装有载分接开关；集中式电站每年的建造规模其实也相对有限，这两年装机规模整体低于市场预期，所以这个短期内能够造成的需求的变化我们还需要等到后面再来验证。

#### **8、公司目前的产能？**

公司目前上海基地的理论产能大概在 8000 多台，遵义基地大约为每年 4000 台。

#### **9、未来怎么扩大产能？**

公司计划逐步提升遵义基地的产能，甚至与上海的产能持平。主要因为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，公司也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。此外公司目前生产主要是单班生产，通过增加排班也可以在现有基础上提升生产能力。

#### **10、公司目前对华明和长征的管理模式？**

华明制造和长征电气同为国内生产变压器分接开关领域的主要厂商，公司在收购长征电气后，充分挖掘双方的协同效应，公司在研发、采购、生产、销售和融资等环节对华明制造和长征电气进行资源整合，目前公司的管理已经取得了一定的效果，公司分接开关的整体毛利在这两年得到逐步提升。

### **11、海外的销售模式？**

公司会根据海外市场的具体情况来确定当地的销售模式，目前公司已完成对土耳其、俄罗斯、巴西和美国等主要国家服务网点的布局，公司在土耳其有我们的组装中心。

### **12、产品受原材料价格的影响大吗？**

公司产品的利润主要体现在产品的技术附加值上，同时公司产品需要的原材料种类繁多，因此材料成本对公司利润水平影响相对较小。

### **13、海外市场的发展战略？**

公司主要发展的海外市场为土耳其、俄罗斯、东南亚等。由于每个海外市场的客户比较多、需求也比较分散，同时公司现在在海外市场的积累和沉淀相比竞争对手还存在一定的差距，因此公司目前的策略还是希望通过自身的布局一步一个脚印逐步提高市场占有率，从个别优势市场出发逐步的打开市场。

### **14、国内服务和检修的频次？**

经初步统计，目前存量运行的公司分接开关产品大约在 16 万台左右，每年还会保持 1 万台左右的新增，除了每 3-5 年需要吊芯检修外，每年还需要一定比例的带电检测，但是检修服务业务也存在有一定的季节性特征。从长远看这一块业务的收入、现金流、利润有望超过目前传统制造和销售，但是还需要长时间的积累和沉淀。

### **15、公司产品会更新迭代吗？**

公司一直在做产品技术和产品结构等方面的更新和迭代。公司也正在积极开发基于现代通讯技术和人工智能大数据的

	<p>在线监测手段，希望通过技术手段提升电力设备检修运维服务的效率和规模。</p> <p><b>16、公司的产品会不会涉及横向开发？</b></p> <p>公司目前分接开关的产品品种非常多，针对应用于配电变压器的电力电子开关，公司也在做相关的技术储备。</p> <p><b>17、公司会做股权激励吗？</b></p> <p>公司暂无股权激励计划，如果有相关方案会根据相关信息披露规则进行公告。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 9 月 19 日