

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>Admiralty Harbour Capital Limited: Na YOU; FOSUN HANI SECURITIES LIMITED: YeWinston; Pinpoint: Liu Jun; RED GATE ASSET MANAGEMENT COMPANY LIMITED: ZhaoSteven; Segantii Capital Management: Louie Lu; 北京柏治: 任兆凯; 北京淙峦: 丁俊; 淳厚基金: 陈文; 淳厚基金: 廖辰轩; 淳厚基金: 陈印; 德福资本: 李远剑; 鼎诚人寿保险: 应楠殊; 东海证券-资管: 杨莹; 复星保德信人寿: 李心宇; 海天资产: 梁伟; 灏浚投资: 柯海平; 华泰柏瑞基金: 董辰; 华泰保兴基金: 尚烁徽; 开源证券: 王炳辉; 开源证券: 陈明; 昆明华辰投资: 付强; 南方基金: 郭东谋; 南京钢铁: 王书婷; 南京钢铁: 何宇超; 厦门金恒宇: 林志涵; 上海华平: 王心珂; 上海聚鸣: 惠博闻; 上海盘京: 崔同魁; 上海天猷: 曹国军; 申万菱信基金: 卜凡; 深圳多鑫: 邓权; 深圳前海承势资本管理合伙企业(有限合伙)——连丰私募基金: 梁悦芹; 东方马拉松: 卜乐; 深圳天际线: 王晓路; 太保资产: 徐军平; 万家基金: 李杨; 五矿国际信托有限公司-五矿信托-海源 13 号集合资金信托计划: 李志勇; 兴全基金: 余喜洋; 兴全基金: 孟维维; 兴证全球基金: 乔迁; 浙商证券: 石凌宇; 中金公司: 刘倩文; 中金公司: 曲昊源; 中金公司: 李梦遥; 中山证券: 章海默</p>

时间	2022年10月25日 10:00-11:00
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、公司本次与交银资本共同投资设立基金的投资方向和战略定位？</b></p> <p>公司本次与交银资本共同设立基金更多是考虑在目前大电力行业及产业背景下，做一些产业上的延伸和扩展，不仅局限于现有业务的细分市场，这些投资不会局限于比较成熟的项目，也会关注一些处于发展前期的技术和公司。公司与专业的投资机构合作，也是希望借助专业投资机构的专业团队、项目资源和平台优势，把握战略性投资机遇，发现能够协同公司制造能力的相关企业，保持现有业务的基础上打开新的发展空间和机遇。</p> <p><b>2、公司今年前三季度毛利率与上年同期相比相对较低，第三季度与上年相比毛利率较高的原因？毛利率进一步挖掘的潜力在哪里？</b></p> <p>主要是由于业务结构的变化，公司电力设备业务毛利远高于其他两块业务，今年特别是三季度收入增长主要来源于电力设备业务的增长，随着收入占比的提高，整体毛利率水平也随之上升。</p> <p>提升盈利能力一直是公司持续改进的方向，一方面在逐步推进生产的自动化改造以及生产工艺的提升改良，另一方面也一直在对遵义生产基地的产能进行升级以及对其产业链的布局进行完善，以充分发挥遵义和上海两大生产基地的协同效应。</p>

此外研发新的高附加值产品和业务，以及检修服务业务、超高压及特高压产品的产品推广这两块业务在达到一定规模后都会持续改善毛利水平。

### **3、原材料价格波动对毛利的影响大吗？**

公司产品的利润主要来源于技术附加值，由于公司采用全产业链模式组织生产，采购原材料后的加工环节大多是公司自主完成，同时公司产品需要的原材料种类繁多，不会对某一种原材料高度依赖，因此材料成本对公司毛利水平影响相对较小，随公司业务和产品结构的优化可以很好的对冲这些影响。

### **4、公司产品成本与国外竞争对手的差距？**

公司的产品主要集中在 35kV-220kV 之间，500kV 以上的产品占比较低，由于产品的种类繁多，从总体来看，在国内市场公司产品相对于竞争对手会有性价比优势。在国际市场上，由于在不同的国家和地区采取不同的价格策略，因此各个地区的情况会有很大差别。海外竞争对手也没有全产业链生产的优势，因此成本会比我们高很多。

### **5、华明海外市场的情况？**

在海外市场，今年由于受到疫情及俄乌战争因素的影响，上半年产生下滑，目前情况已在逐步回暖，今年已经仅剩第四季度，很难恢复到去年水平。如果排除海外战争、贸易摩擦等不确定的因素的影响，预计明年的情况会比今年有进一步好转。

目前集中度比较高的海外市场主要有：巴西、美国、欧洲、东南亚、中东等市场。土耳其子公司在当地的销售今年也受到较大的影响，土耳其子公司同时辐射向中东和北非等地区，在其他地区保持正常水平。

#### **6、公司检修业务前 3 季度的收入情况？**

今年前 3 季度由于疫情的影响，检修业务的收入增长并不快，因为本身业务有季节性的特征，但是最适合开展业务的几个季度都受到了疫情和客观因素的影响，因为整体基数较低，所以前三季度还是保持了增长。

#### **7、公司在线监测业务的研发进展？**

公司目前已经小批量试制了一些产品，根据客户需求也有少量的发货，但量比较小，尚未达到批量化生产和应用的阶段。公司在线监测业务相关产品在技术上不存在太大的问题，未来的重点还是在客户的推广方面。

#### **8、变压器的能效变化，对产品需求的影响？**

随变压器能效提升计划会更新一批老的变压器，随着变压器的更换，也会带来一些公司产品更换的需求，目前在网运行需要更新的变压器整体数量还是非常多的，涉及投资金额也很大，但这种改造和升级只能是分阶段逐步实施，可能会从应用年限较长的变压器开始升级，这个过程可能会持续非常长的时间。

#### **9、分接开关订单落地的周期，今年国内的需求情况？**

一般从变压器厂开始投标到转化为公司的订单，会存在一个转化期，通常在 3-6 个月的时间，一部分可能会在一年以上。

今年整体看国内需求非常旺盛，在弥补了海外业务的不利影响的情况下还保持了稳定增速，今年三季度由于电网订单转化、新能源工程的建设带来的集中并网等因素订单增速非常快，订单交付一度出现压力。

	<p><b>10、我们了解到 MR 的产品在涨价，公司后面会提价吗？</b></p> <p>公司主要还是运用市场机制对产品进行定价。在并购完长征以后，公司采用了华明和长征两个销售团队这种双轨运行的模式开展业务，这也有利于保持合理的内部竞争，提高员工对产品质量和服务的意识。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 10 月 25 日