

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	巽升资产：陈磊、东方红：郑华航、光大资管：郭冲冲、申银万国：戴映炘
时间	2022年11月1日 10:10-11.40
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、电网的投资和新型电网的建设对公司产品需求会不会有大的需求增速拉动？</p> <p>电网投资是一个循序渐进的过程，加上公司产品处于非常细分领域，和其他广泛应用的产品相比通常不会短期形成快速的拉动作用，更多的是会对分接开关产品的整体需求产生长期持续的拉动。从近两年情况看，电网投资以外的需求拉动作用更明显。</p> <p>2、新能源带来的增长有哪些？</p> <p>最近几年新能源带来的公司产品需求主要分两部分，一是由于新能源建设引起的产业结构调整引起的，例如新能源的上</p>

游例如硅料厂建设投产、新能源汽车的整体供应链的投产等带来了大量的工业需求，从而拉动公司分接开关产品的需求。二是新能源电站集中并网的升压站建设需求。未来可能还有为了解决消纳问题跨区域电网线路建设的需求。从现实情况看，去年和今年主要是产业链的工业需求为主，直到第三季度才有明显的升压站建设需求快速增长。

3、新能源并网在电源侧有没有带来增量？

在电源端，同样的容量下新能源电站在理论上需要的机组数量通常是火电机组的 3 到 4 倍，但是以前有补贴时 30MW、40MW 的电站需要一个升压站，现在平价时代 150MW、200MW 的电站也只需要一个升压站，根据接入线路和土地条件的不同情况虽然会有不同，第三季度确实相比此前新能源并网的需求增长比较明显，此前并没有感受到特别大的变化，能否持续目前还不好判断，电站建设受到上游供应链和疫情防控等很多因素影响。

4、公司在国内 500kV 以上的市场占比？

公司 500kV 以上产品在国内市场的占比还比较低，目前主要还是以进口品牌为主，尤其是特高压的相关产品。

5、公司目前的产能充足吗？

公司目前生产主要是单班生产，因此可以通过增加排班以在现有基础上提升生产能力。另外公司计划逐步提升遵义基地的产能，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挥两大生产基地的协同效应。

6、公司第三季度收入增长略高于上半年的原因？

公司第三季度收入增长主要还是由于公司分接开关业务

的增长导致的。另外上半年上海基地还被封了两个月。

7、公司预计明年开关业务的增速可以达到去年的水平吗？

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，整体对分接开关产品会产生稳定持续的需求增长，加上疫情防控趋于稳定，海外业务和检修业务会比今年更正常的开展，我们有信心未来 2-3 年内可以维持去年同比的增速。

8、为什么公司检修业务的收入占比这么低？

这主要是由于用户习惯导致的，公司过去没有发展服务业务，主要是由于以前公司和长征电气作为竞争对手，服务业务只是作为产品的附加，提供免费服务是作为双方竞争的手段之一。从全球行业发展来看，一个成熟的电力设备市场，服务利润约占公司利润的 1/3 到 1/2，因此有较大提升空间。

9、检修业务的市场规模？

如果只是分接开关本体的检修，均价在 2 万左右一台。初步统计目前存量运行的分接开关产品约在 16 万台左右，每年还会保持 1 万台左右的新增，除了每 3 到 5 年需要吊芯检修外，每年还需要一定比例的带电检测。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，但这需要长时间的积累和沉淀。

10、检修业务的利润率高吗？

在达到一定的规模以后，检修业务的利润率会比较高，目前公司的检修业务没有形成规模效益，毛利率很高但净利润率还比较低。

11、公司海外业务的拓展规划？

海外市场鲜少有像中国这样集中度高的市场，海外 200 多个国家分散了分接开关 2/3 的市场规模。公司目前主要通过本地化的部署来实现海外业务的拓展，由于海外用户对于服务的要求相对国内用户要高，需要有本地化的团队来实时响应，因此近年来公司开始通过对外直接投资设立公司的方式，实现本地化人员和生产的部署来提高当地响应速度。公司已经在包括土耳其、俄罗斯等地都有我们的组装中心，目前公司海外的布局主要是华明土耳其，华明俄罗斯，华明北美、华明拉美以及设立中的华明新加坡子公司。目前公司在国际业务上的沉淀和积累与竞争对手还有差距，公司还是争取海外的布局尽量扎实，逐步提高市场的占有率。

12、今年海外业务的情况？排除战争和疫情的不确定性，预计明年海外的情况？

今年由于受到疫情及俄乌战争因素的影响，海外市场上半年产生下滑，目前情况已在逐步回暖，仅剩一个季度的情况预计今年较难恢复到去年水平。如果排除海外战争、贸易摩擦等不确定因素的影响，明年的情况会比今年有进一步好转。

13、公司与变压器厂的合作模式？

回复：变压器厂是公司分接开关产品的直接客户，变压器项目一般需要招标，招标方案的技术标准中一般都会对分接开关要求和规格进行指定。分接开关是一个定制化程度比较高的产品，公司的产品已经适应了客户各种各样的需求，能够做到尽量满足客户的需求。

14、原材料价格的波动带来的影响

由于公司采用全产业链模式组织生产，采购原材料后的加

	<p>工环节大多是公司自主完成，产品原材料种类繁多，小批量多规格生产，不会对某一种原材料高度依赖，因此材料成本对公司利润水平影响相对较小。</p> <p style="text-align: center;">15、公司通过哪些方式维持分接开关的毛利率？</p> <p>公司分接开关产品的毛利一直比较稳定。公司采用全产业链的生产模式组织生产，将生产环节的大部分利润留存在企业内部，由于厂家对分接开关产品的安全性、可靠性要求比较高，存在一定的进入门槛，潜在竞争对手较难进入；近年来公司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稳定整体利润率水平，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。公司有信心维持目前的毛利水平并进一步挖掘潜力。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。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 11 月 1 日