

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 电话调研
参与单位名称及人员姓名	万家基金：李杨、况晓、张希晨、郑中天、王健、高源、耿嘉洲、郎彬、李文宾；中金公司：刘倩文
时间	2022年11月9日 13:30-14:45
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、电网需求增长较快的原因，是否可持续？</p> <p>从需求看，电网基础建设在持续增长，另外去年电网投资变压器的招标量比较小，今年大一些也是正常规律。电网的投资一般兑现周期比较长，今年的投标比较多，因此会对明后年的情况也会产生持续和积极的影响，电网明年能否保持大规模的招标还需要继续关注，如果可以保持的话会有利于公司业绩更长期的发展。公司今年第三季度感觉由于新能源并网的改造带来的需求相比此前有比较明显的增长，但是能否持续目前还不好判断，电站建设会受到上游供应链和疫情防控等很多因素的影响。</p>

2、公司上半年和第三季度的订单增速情况？

公司的订单一直处在比较充足和平稳增长的状态，在产能方面，除了三季度刚开始的两个月也并没有碰到很明显的瓶颈。

3、订单的交付周期？

订单到交货周期不长，一般要求在1个月以内。

4、变压器的能效等级带来的影响？

随变压器能效提升计划会更新一批老的变压器，因此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比较多，涉及的投资金额也很大，但是每年的变压器也存在新增的投资需求，因此预计能效提升带来的改造和升级会是一个循序渐进的过程，平衡新增和改造的需求，应该会从使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。

5、公司会考虑扩产吗？

公司目前正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，一方面由于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，上海生产基地保留高附加值的产品，通过协调上海和遵义两大基地的生产布局，这样也可以提升分接开关业务的整体利润率。公司计划逐步提升遵义基地的产能，最终在遵义基地现有产能的基础上实现翻倍。

6、风电、光伏新能源对公司的影响？

从长期来看，新能源的发展预计会给公司带来一个新的长期稳定的需求，但受限于产能和建造进度，平均到每一年影响相对有限。最近几年主要是由于新能源带来的产业结构调整，例如新能源的上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。新能源升压站建设带来的需求直到今年第三季度公司才感觉到有明显的增长，这个需求能否持续还需要通过观察后续的情况来进一步验证。

7、特高压目前的挂网运行情况，未来的市场空间？

公司目前挂网的特高压产品只有两台。公司的产品在技术方面与竞争对手不存在明显的差异，但是要实现国产替代还需要一段时间。虽然即便在特高压领域完全实现国产替代对销售额的直接影响也不会很大，但是在海外等市场会间接增强公司的竞争能力。

8、分接开关市场认证的周期长吗？

根据不同的产品和应用场景，成规模的应用在两三年或者三五年的认证周期都是正常的，尤其是形成品牌的效应非常困难。目前在海外市场也是这种情况，虽然海外市场空间更大，但是分散在近 200 个国家，每个国家也存在着众多的供应商，因此会增加市场的开拓难度和延长进入的时间。公司现在海外积累和沉淀相比竞争对手还有很大差距，目前策略上公司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。

9、未来的发展重点还是在海外市场和检修服务吗？

公司未来的发展重点还是在检修服务和海外市场的产品销售，长期看制造业向服务型制造业转型是必然的趋势，特别

是分接开关本身有检修和服务的要求。此外从市场的角度上来说海外市场总量客观上比国内市场大的多，因此海外一定是长期的发展重点，虽然今年碰到了些困难，但是这种积累和沉淀过程在海外来说是正常的。

10、公司的技术壁垒？

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，涉及零部件和零件种类众多，产品涉及冶炼、焊接、高分子材料、电子通信等，需要在每一个环节配套都做到很高的要求，而且产业存在前期投入大，认证和投资回收周期长的特点。

11、检修的利润率高吗？

检修业务的毛利率很高，目前的规模还比较低，因此净利率会比较低，在达到一定的规模以后，检修业务的利润率会有规模效应。

12、费用下降的空间？

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降低双方的相关费用，这几年相关费用一直在平稳下降，这需要一个过程，不太可能一步到位，只能逐步减低。

13、电力设备客户收款的情况？

公司会根据客户的资信情况，将客户分为三个等级：第一等级的是战略客户，对战略客户公司会在年内持续发货，在年底完成回款；第二种是信用客户，公司会提供 3-6 个月的信用期，最后一类客户我们一般要求带货提款。采用上述政策，公司分接开关业务的整体回款较好，从财务数据上也可以看出，

	<p>从 21 年至今公司每个季度经营性现金流都维持稳定。</p> <p>14、公司有没有股权激励的规划？</p> <p>公司目前尚未实施股权激励，公司如有股权激励计划会根据相关法律法规及时履行信息披露义务。</p> <p>15、公司有没有新的产业的布局？</p> <p>公司本次与交银资本共同设立基金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，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。公司会重点关注项目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。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 11 月 9 日