

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 type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	深圳市全景网络有限公司：周荣、刘冠、谭兆彤、王嘉华
时间	2022年12月9日
地点	上海市奉贤区庄行镇西纬四路9号
上市公司接待人员姓名	董事长肖毅、董事会秘书夏海晶、证券事务代表王家栋
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2022年12月9日（星期五）下午13:00-14:00在上海市奉贤区庄行镇西纬四路9号举行媒体采访，媒体采访主要内容如下：</p> <p>1、回顾这一年，公司那些事情印象比较深刻？</p> <p>这一年大家印象最深刻的应该是防疫，尤其是今年的上半年，上海经历了4月份5月份的大上海保卫战，很多企业的生产经营都受到了比较大的影响。好在华明有预先的准备和布局，我们在1-6月份，整个华明装备的销售收入是增长的，上海地区也没有下滑，这得益于我们预先的准备。当然这里面还有很重要的有一个原因是我们的全产业链，基本上围墙内我们提供了70%的产品的配套，所以这保证了我们产品正常的出产。</p> <p>2、公司对遵义改造的情况？</p>

我们未来的定位，遵义是一个主要的是产业基地，上海将来可能是以新产品的研发和海外市场开拓为主，我们现在对遵义的累计投资已经超过了 10 亿人民币（含对长征电气收购），已经超过了原来在上海华明生产基地的投资，我们接下来会进一步加大对当地的技术改造，完成遵义长征电气自己的配套和产能提升。

3、特高压产品的意义？

这个战略意义不仅仅是针对于华明的，而是我们国家的电力设备制造业，最后一个攻克的特高压分接开关国产化完成了，意味着我国整个特高压系统的装备国产化的完成，当然华明这里面只是一个配角，不是华明推动特高压国产化，而是我们国家的整个科研技术团队、大学研究所、主要制造企业共同推动了华明特高压产品的国产化。今年我们±500kV 已经在南网正式投运了，我们相信明年±800kV 的也会在中国电科院和国家电网的合作下运行成功。

4、今年华明业绩增长的一个最主要的原因是什么？

截至三季度末时间过去了 75%，公司的业绩同比也增长了 75%。今年的业绩增长，除了公司对疫情防控预先准备比较充足以外，国家新能源的建设也提供了很大的市场。今年新能源的市场，新能源材料，硅料等一些企业的投产，都给华明提供了很大的市场增量，所以我相信今年华明的业绩提升是和我们国家双碳政策紧密相关的。

5、回顾今年，公司有哪些遗憾？

一、由于疫情的影响，检修的收入尽管增长了，但是比预想的要少。今年的检修订单比去年增长很多，但由于各地封控，实际完成的大概只有 70%，剩余 30%可能会在明年一季度完成。

二、由于国际局势的变化，海外收入上半年下降明显。今年 1-6 月份海外市场销售收入下降了近 50%，但在三季度已经开始了反弹，整个三季度的海外订单已经达和去年三季度是持平了，但是就总体来说今年海外的收入可能会比去年会略低。三、法因数控作为华明装备的主营业务，在过去几年缺乏技术改造和技术创新，一直局限在传统的产业和市场之内，没有走出瓶颈状态。

6、今年有比较频繁的机构调研，这个是跟以前几年相比有很大的变化，怎么看待机构态度的这样一个变化，觉得机构对公司认可在哪里？以及顾虑又在哪里？

这个是双向的，一方面是华明需要被机构了解，很多机构也突然发现了，还有一个传统制造业里面具有专精特性和这么高毛利率的一个企业，所以机构对我们有兴趣。那么我们想通过这些调研让整个上市公司更加的透明化，让投资者了解华明正在做什么，我们的强势是什么，我们弱势是什么，我们未来会怎么样。

从大家对我们调研的情况来看，大家认可我们在行业的竞争力，在细分市场华明具有相当强的竞争力，短期内竞争的防火墙也不容易被突破。他们的顾虑主要是你未来的成长性，你的天花板似乎很近，未来你怎么保持一个高速的成长性。所以这个行业天花板的打破是机构最为关注的。

实际在去年我们聊的时候就谈到我们未来的增长，一个靠海外，一个靠检修，一个靠特高压。从今年的情况来看，检修和海外主要是受疫情的影响，但是我相信总体趋势我们和去年判断是没有变化的，未来这两个领域的增长还是可以期待的，而特高压我们应该说在技术上和产品可靠性上面，通过验收已经投入运行得到证明了。

7、定增完成后对公司的影响？

完成定增以后，公司增加了现金流，降低了负债率和财务费用，这与今年业绩提升有着密不可分的关系，为未来做新的产业投资和并购提供了可能性。同时也展示了控股股东对公司未来发展的信心。

8、遵义基地的发展情况？

今年公司与遵义市政府签署了产业西迁合作协议，公司会逐步把传统产品西迁到遵义作为主要产业基地，预计明年可能会有 20% 的销售额从上海华明迁到长征电气。在过去的一年当中，长征电气也完成了很多技术改造，包括绝缘车间的建成投产，现在正在进行的铸钢铸铝车间的建设，新的精工机械加工中心的建设，未来还有装配车间的改造，我们在整个遵义基地的投资现在已经明显超过了在上海的投资，所以这是未来我们发展的一个重点的地区。

9、上海基地未来的发展规划？

中国制造不仅仅要走到海外去，还要走向高端，所以对上海来说，它是一个很好的研发基地，因为从上海的城市定位来讲，传统制造业的配套也越来越困难，人员梯队的补充都会难度越来越大，所以将来的上海还是以新产品，比如特高压，从研发试制都是在上海完成的，未来我们可能电力电子方面、在线监测方面都会放在上海来完成。

10、今年业务增长的情况和新能源的具体影响？新能源投资期过去以后如何看待未来的可持续性？

今年截止三季度总体增长在 10%，新能源和工业变压器增长约 20%。不考虑销售额，只说在产量上，仅上海基地增长了 15%，这还是在上海有近两个月封控的情况下实现的。

关于可持续性的问题,其实不止今天问过,在过去也问过,我们 10 年前高铁建设的时候,高铁牵引变的分接开关曾经是华明很大的一个增长量,后来环保大整治的时候,很多铝厂被关停,重新建设小铝厂,关停建设大铝厂,又带动了一波整流变压器,只要整个中国的社会用电量、人均生活用电量、工业用电量在上升,那么华明这个市场也一直在增长,只是市场的热点可能会变化,我们现在的社会人均用电量工业用电量还有很多成长的空间。

11、如何看待和变压器厂供应链协同的发展趋势?

这一次疫情不管是国内也好,国外也好,大家都会发现供应链的安全是非常重要的,如果供应链断了,那么整个经营都会有影响。国外的情况实际我们最担心的不是疫情,而是因为疫情被甩出国际供应链的环节。所以我们在今年年初开始,我们的海外部门,包括我本人,都开始了海外之行,我们不能因为疫情而被割裂出整个国际产业链,为了这条国际产业链,我们从加入 WTO 才开始融入,将近有 20 年的时间了,所以我们现在非常重要的是要继续在产业链之内提高自己的竞争力。现在任何一个产业,它如果想独立自己,配套自己来完成,已经有很多失败的例子了,完善供应链的分工会更加的高效,这已经被事实所证明了,所以这种供应链的协同,大家携手不仅是决心,是实际上已经在加强的状态。

12、运维检修服务过去一年的表现如何? 市场体量有多大?

过去一年一个比较好的现象是大家对营业模式接受了,我们现在已经有超过 10 个省电力系统和我们签了运维框架协议,那就是国内 1/3 的省份已经是已经认可这种方式了,而且从订单的数量来看,也比去年有明显的增长,只不过是出于疫

情管控的原因，很多现场工地没办法施工。但是这一部分订单我相信在明年的一季度二季度，因为检修和季节性关联非常大，一般在春秋两季，所以我相信在明年的春天，今年很多订单会完成。

从同行的情况来看，国外的同行差不多利润占到整个制造业，整个企业利润的 50%，而目前对我们来说可能销售占比只有 10%。

所以随着华明和长征电气在网上的产品越来越多，目前我们大概有 16 万台开关，每台开关大概是每几年会检修一次，每年需要检修的量是超过 1 万台，从理论上说和我们现在每年新投放市场的量一样的，这个量不断增长并叠加的。

所以未来我认为我们要一个两轮并进的话，那么是生产制造和检修是我们整个业务增长不可或缺的两个方面。

13、我昨天了解到一个信息，就是说以前在很早以前的时候，国际同行他们如果是要维修的话，就说是先要打 3 万块钱定金，然后才可能考虑派工程师来。而华明是只要客户打电话，不管是不是我的产品，我都会派出工程师去上门去给客户服务，能给我们介绍一下吗？

华明作为一个纯民营的企业，发展起来是以服务打响的品牌，我们是服务赢得了客户，在这基础上才做了技术创新，赢得了竞争力，最终获得了市场。对我们现在来讲，服务还是我们一个企业亮眼的竞争点，但是我们应该关注到国外同行他也在提高他的服务的水平，我们不能够只想到他以前的一种比较优势的地位，他现在也在放低姿态，甚至在提供免费的服务，这是竞争的结果。所以竞争是导致行业发展让用户满意的一个最好的保障。

14、我们也看到公告说第一套国产特高压分接开关在线

检测装置挂网运行，这是华明的产品，这方面信息给我们介绍一下？

在线监测将来我们会和运维组合成一体，是我们检修市场的一个重要方面，在线监测一直是国内设备的一个薄弱环节，所以这次我们是和南方电网一起合作，比较成功的在特高压的上面投运了。

大家都知道特高压难度是最大的，在特高压变压器上面分接开关在线检测投运，意味着我们在其他电压等级上也是有技术和质量保障的。

这是一个新的开始，但是实际上我们在过去一年当中已经出口了很多了，在菲律宾、在阿曼有很多分接开关，已经带着检修装置出海了。但是国内相对来说是一个比较新鲜的，所以国内这块比国外要走得慢一些。

15、这一年我们看到国际形势又在急剧的这种变化，新形势下出海战略和路径是否发生一些比较大的变化？

在过去一年当中，我们看到一个很明显的是东南亚地区几乎是唯一经济增长很亮眼的。欧美由于疫情，由于战争，由于能源危机增长都很乏力，而东南亚约 8 亿人口在过去一年当中可能是全世界当中经济增长最快的。

这几个国家有这么几个特点，第一，都确定需要电网的建设，新增电源点的建设。第二，中国产品都有影响力。但是第三个他们从内心来讲还是比较亲欧美的传统品牌，所以我们在当地的投资是想从产品设计的源端开始，比如说东南亚一个明显它是个湿热带的环境，所以它的空气的湿度更大，我们要在源头设计开始，但是当地的使用习惯，当地的特点，融入当地的前端设计到后面提供的服务保障。

比如说印尼一个多亿的人口，这两年很多矿石直接出口改为自主冶炼以后再出口，所以它对能源的需求一下子增长非常

大，这为我们产品提供了很大的市场。

我们在俄罗斯美国是以销售和服务为主，在土耳其是以生产装配服务，而在东南亚我们将来可能是从产品的设计，从产品的选型设计到销售服务，到后面的整个产品的运维，可能模式有差别，但是在东南亚的产业链可能是会更长一些。我希望是 2-3 年内能够有一个明显的进展。

16、特高压产品替代的意义和价值？

特高压是电网设备上面的一颗明珠，中国是特高压第一个投入商业化使用的国家，早期产品都是进口的，后来逐步的国产化，肯定是容易做的先国产化，难做的后国产化，分接开关和套管是最后两个国产化的，是难度最大的。

我们这一次国产化的完成，意味着整个特高压装备的国产化的完成，这个意义不只是华明的意义，应该是我们整个国家力量的意义。

17、特高压产品在海外市场复制的空间可能不是那么大，所以这个怎么来把握和平衡？

可能特高压它主要的应用点未来主要是在国内，但是国内的这一块市场也足以覆盖我们所投入的成本，更何况在这一点上不要只看特高压产品的本身，特高压的研发会对我们 500kV 以下、海外的 400kV 带来很大的可靠性的提升。

我们这次一个很深的印象是这一次特高压产品的研发，我们秉承了两个技术线路，第一个就是整个配套件全部用本土国产的品牌上面，所有的零部件全部是在国内本土的品牌。第二个是思路、是原创技术，就是从新的切换原理、专利开始起步。第三个是国家团队的力量，融合了国内第一流的大学的实验室、研究所、第一流的制造业企业，对华明本身的技术团队也是一个提升。

所以我们依靠这样的提升，最后将来是在华明常规产品上，比如我们现在常用的 500 千伏、220 千伏上面也会有很多质量和工艺的改善提升。

18、公司在产品的创新和新工艺的创新有没有一些新的思考？

谈到创新，一般大家都想象的是产品的设计做新产品，实际上真正好的产品不是设计出来的，是做出来的，所谓做出来的就是工艺创新。

我们现在设计上中国的很多制造业并不比国外的差，我们难的是工艺，难的是我们怎么保证可靠性，达到做一台和做 100 台是一样的，难的是怎么做出来，让大家用的时候感觉到它是一个很有把握很有信心的产品。

从华明来讲，我们可能今后会坚持三个原则，第一就是低碳化加工，我们不仅仅是说我要提供一个降能耗的产品，我们整个生产过程当中也是要降能耗的。第二就是类似于我们在线监测，实现数字化产品。第三整个加工过程当中智能制造在传统制造上的应用，通过计算机的程序来做加工的设定来做检测，我们有很多 3D 的扫描仪，3D 的检测仪，这些都是传统加工和精密制造和数字化结合的成果。

大家以前对中国制造的印象是只要可用就可以了，其实我们未来的工业产品要给人感觉不仅仅是一个可用，而是可信用。我以前的话说要让中国制造有尊严的登上国际舞台，我们不能总是靠我的价格比别人卖的便宜，而是以我的价格做的产品和别人一样可值得信赖。

19、公司开展并购和选择投资标有什么考虑？

核心还是提高产业竞争力。我认为用资本化的手段来提高产业竞争力，资本化是手段，核心目的还是提高产业竞争力。

这并不是说排斥并购和投资，可能大家看到的比较少，但实际上我们在过去一年中几乎每年有不少于 10 家的尽调，只不过对投资可能会把的比较严。

第一必须是我们行业相关的，就是我们能看得懂，能看得透；第二，项目本身必须是盈利的；第三这项目要有现金流。在这样的情况下，又要有合理的估值可能就会比较少，但是我们不会放弃。

我相信肯定会错过一些机会。但是我们看到过去的中国股市，产生风险的原因很多就是当时怕错过机会，所以我觉得避免风险比错过机会更重要。

20、与交银资本合作的考虑？

公司想做一些产业投资的外延并购，交银资本会比公司更具有一些并购的资源 and 产业孵化能力，通过与他们合作，为后面外延性的增长提供更大的可能性。

21、在去年采访的时候，公司的市值差不多是 35 亿，现在回头来看是上升了一个非常大的台阶，你是否预期到这样的变化，以及你什么样的感受？未来获得市场认可的突破点？

我个人感觉股市还是很讲道理很理性的。我们去年利润有很大一块是巴西项目的出售，但是衡量一个企业真正的价值是它的经营能力，扣非以后的净利润。实际上我做过一个统计，我们从 2020 年以后扣非净利润和市值的 PE 基本是相吻合的，可能在 22 倍到 25 倍之间。

所以我认为我们今年扣非的净利润增长和市值的增长是相吻合的，说明股市是讲道理的，作为一个企业的带领者，还是要把主营业务做好，把扣非利润做上去，对市值才是有意义的。

未来的突破点还是主营利润的增长，今年前三季度净利润同比增长了近 75%，今年第四季度公司的订单非常饱满，相信今年四季度相比去年四季度也还会有增长，去年采访时说的五年的计划大概率今年会提前完成。那么我们自己要设定一个新的目标，我的想法是在未来 2-3 年内扣非净利润要达到 5 个亿，我们要照这个目标来做。

22、未来华明的业务结构，理想状态预期是什么？

公司不会太跨行业的多元化，过去不会目前也没有这个打算。公司在电力设备这个领域，要做到世界最强的竞争力和最大的产量。此外，公司会把法因数控的一些加工设备工业母机，借助新能源发展的机会提供一个新的应用平台。

23、未来的发展方向？

回答：公司要走出一条自己模式的路，一方面是“专精特新”，一方面也要用资本的力量来提高竞争力。对于眼下是要做到三点，第一个就是低碳化绿色制造产能工艺的改进。第二就是华明和长征两个企业齐头并进。第三个就是法因数控从舒适圈中走出，拓展新的天地。

24、公司如何理解内生性增长跟外延并购的关系？

内生性增长是一个保障，我们要保障在没有外延并购的情况下，内生性也能达到目标。而外延性并购，是需要和我们产业的协同性，一旦找到了相信会让整个华明上一个新的台阶。

25、法因数控的发展规划？

法因数控原来所从事的行业是铁塔和钢结构，到现在为止仍然是细分市场的行业冠军，但在这个行业的竞争者越来越多，导致它的毛利率越来越降。对于法因数控来说，未来所需

要的是如何开发新的技术和开拓新的市场,或者说我们所说的一个在数控机床范围内如何来做一个行业的转型。但我们有信心,它有制造这些符合加工中心工业母机的基础能力。此外,现在智能化制造要求越来越强,有很多应用场景需要法因数控这样的企业提供专用非标工业母机。

就华明本身来说我们三块业务,一个是做电力设备,我们的目标要做到世界最具有竞争力的,也希望将来能够做到出货量最大的。第二块是我们做电力工程,做一些光伏和新能源,包括风电的工程业务,那么法因将来看看能不能也有一个产业的协同性,在新能源领域提供一些智能制造的装备,我们正在尝试做这样的努力。

26、作为中国高端装备制造的一个代表,你怎么看待公司这种角色,和自己所处的这个领域。未来的话有什么可以期待的?

公司的竞争力是一个公司长期的积累和文化,个人并不重要,一个好的企业离开了某个人,都能够有正常的固有的一个形态去发展。

中国的企业很多会富于个人的一些形象色彩,但是现在说起欧洲一些百年老店,大家更多意识到这个企业本身的文化、它的风格,所以我觉得我们更重要的是打造企业的一个固有文化和做事情认真的性格。

我们现在已经看到,中国装备制造业从不被国外接受到被国外认可的场面了。那么未来我想我们要的不仅仅是被接受和认可,而且要体面的登上国际舞台,要获得尊重。因为现在中国装备制造大家很多选用还是考虑价格的因素,未来我们会有更多的创新,有自主的知识产权,做的比别人更可靠,做的让人家获得一种质量和技术的尊重感,我们现在还是有差距的,也是我们以后努力的方向。

附件清单	无
日期	2022年12月12日