

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	浦银安盛：王笑、凌亚亮 安信证券：王哲宇
时间	2022年12月14日 16:30-18:00
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>1、特高压目前的市场占比？</p> <p>公司目前正式投运的特高压产品有两台。分接开关和套管也是特高压领域最后完成国产化的，公司有信心进一步实现国产化替代。</p> <p>2、明年电网投资的情况？</p> <p>现在还不好判断，可能具体计划要到明年才能看到。从长期看，电网投资本身是持续平稳增长的过程，相对不会太快，有时也会受到周期性影响。对公司来说，今年因为疫情等原因导致部分投资或项目落地滞后的情况，会有部分项目延期到明年，叠加明年的正常投资计划可能会有一些额外增长，但具体</p>

情况还是要看电网公司的计划。公司目前电网用户的销售占比不到 50%，销售并不完全依赖电网投资的情况。

3、公司明年的增速预期？

公司产品处于非常细分的领域，与其他可以广泛应用的产品相比，对于电网或者其他行业投资拉动的增速弹性相对小一些。考虑到海外今年有些下滑，检修业务增速低于预期，明年如果都恢复到正常状态，加上本身国内需求增长，公司有信心未来 2-3 年可以维持去年的收入增速水平。

当然也不排除会有超出预期可能性，今年国内分接开关市场的增长就超出了我们的预期，在今年海外市场下滑的情况下，今年收入规模的增长主要来源于国内销售的增长。

4、大基地建设对我们的影响？

今年 3 季度开始，公司感觉到新能源并网的需求相比此前有比较明显的增长，主要是地面集中电站和风光基地等。根据公司的初步统计，截止今年三季度新能源和工业变压器数量增长约 20%。新能源装机后面几年的预期都高于今年，可能会带来较高的增长，他的持续性还要后续再验证。

5、拿到订单到交付以及确认收入的周期？

公司接到订单到交货周期不长，一般要求在 1 个月以内，一般在完成交付后确认收入。

6、我们 EPC 项目都在做哪些地区的？

项目不会限定在特定的地区，公司会有几个关系较密切的长期合作的客户，今年有一个参建的光伏项目还被评为《2022 年度中国电力优质工程》。公司对于电力工程业务发展的未必一定要做到太大规模，但是工程相对要保质保量。本身 EPC 业

务与分接开关业务还具备协同性，未来会寻求一些新的发展和业务模式，在目前的基础上进一步提升盈利水平。

7、利润增速大于收入增速的原因，是否是与原材料价格波动有关？

主要是收入增长会带来规模效应，在今年还有财务费用等大幅降低的原因，近几年公司整体的利润率也一直在上升。原材料价格波动的影响相对不大，近年公司在新产品研发和生产工艺改进环节大量投入，对冲了部分原材料波动的影响。

8、三季度海外情况？

今年 1-6 月份海外市场销售收入下降了近 50%，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持平，发货端还是有点冲击，总体来说今年海外的收入可能会比去年会略低。

9、有哪些海外区域的订单恢复的较快？

初步统计，海外的整体份额，如果直接出口加上间接出口整体看应该没有出现明显的下降，只是我们直接出口的数据是下降的，但是间接出口明显上升，因此虽然今年海外直接销售有所下降，但是从海外长期发展和海外竞争的角度看，公司还是充满信心。公司未来 2-3 年重点布局的市场主要在东南亚。

10、服务市场的拓展情况？

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，说明已经有越来越多的客户开始接受我们现在营业模式。近年因为受到疫情影响，实际很多在手订单没有办法完成。

11、公司业务的利润率能否提高？

公司一直在在逐步推进生产的自动化改造，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，这不仅仅是为了提升整体的利润率，也是为了对公司的生产工艺进行升级。当然制造业的利润率毕竟还是有限的，未来公司计划利用在线检测的方式进一步拓展检修业务的市场规模，从长远看这一块业务的收入、现金流、利润会超过目前传统制造和销售。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，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，我们接下来会进一步加大对遵义的技术改造，完成遵义长征电气自己的配套和产能提升。相信通过一系列的技术工艺升级，研发提升和管理优化，公司有能力保持和进一步挖掘盈利水平。

12、分接开关行业这么集中的原因？

这其中既有产品本身的原因、也有市场和历史环境的原因。产品本身市场空间相对有限，导致新的竞争对手无法进入。同时分接开关对零部件和产品的安全性要求又非常高，这就导致了市场的认证和投资回收周期长。但是由于市场规模相对不大，产品的规格种类又较多，涉及到上万种零件、数千副模具，在无法形成规模效应的情况下单独和配套生产经济效益很低，所以慢慢演变成专业厂家生产的格局。这是市场竞争和发展过程中形成的。而中国在过去 30 年的发展电力设备行业的发展历程也对公司一步步做大做强提供了历史性的发展机遇，这在世界其他国家可能都不会有这样的环境，在电力设备行业这样的历史性机会也很难再有第二次。

13、海外市场进入难度？

海外的市场结构和国内不一样，国内的集中度较高，国网、

	<p>南网就占了约一半的市场份额。海外基本上没有像中国市场集中度那么高的市场，每个市场的客户也比较多，有很多不同的电网公司、能源公司等，因此需求比较分散，营销和推广的周期也比较长，所以公司现在海外发展的策略，还是在一些重点市场做重点铺垫和布局，在一个市场整体做到比较稳定以后，再去开拓新的市场。</p> <p>14、董事长此前的访谈中说到公司下一个目标在未来 2-3 年内扣非净利润要达到 5 个亿？</p> <p>去年初的时候接受采访，当时提到公司计划是 3 年左右扣非利润要对比 20 年水平翻一倍，今年前三季度有 2.8 亿的扣非净利润，大概率是会提前实现。公司肯定要有一个新的目标，这是我们要去努力实现的方向，对于公司来说，现实的经营利润水平是我们所更看重的，是衡量一个企业是否健康是否具备可持续经营能力最关键的指标。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 12 月 14 日