

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	中银国际证券：陶波、曹鸿生
时间	2022年12月16日 15:15-16:45
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><b>1、目前国内是不是只有我们在做这个产品？</b></p> <p>目前国内市场上主要是国外的竞争对手，他们在国内也有自己的组装厂，其他国内没有能成规模的竞争对手，我们占绝对的主导地位。</p> <p><b>2、我们的份额大概是多少？</b></p> <p>从销售台数看，公司是国内细分市场绝对龙头。但是在国内高压及特高压市场的占比还比较低，公司目前正式投运的特高压产品只有两台。</p> <p><b>3、公司的产品和国外产品的差异？</b></p>

公司的产品在学习上与竞争对手不存在明显的差距。主要是在基础工艺上，中国制造和德国、日本还是有一些差距的，而这也是公司未来努力去改进的方向。

#### **4、竞争对手少是产品制造难度大的原因吗？**

有这个原因，公司产品的规格种类较多，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生产经济效益很低，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。加上产品本身市场空间相对有限，导致新的竞争对手无法进入。所以慢慢演变成专业厂家生产的格局，这其中既有产品本身的原因、也有市场和历史环境的原因。

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。

#### **5、对于未来的业绩，有哪些前瞻性的数据？**

从电力设备的角度来说，本身和 GDP 也是直接挂钩的，只要 GDP 在增长，这一块的投资也会增长，以及公司主要产品所属的细分行业的特点决定了公司的产品兼有顺周期和逆周期的特性。电网投资一直是一个循序渐进的过程，不太可能会出现爆发式的增长，但是对应到不同的产业结构和周期时也会出现自然增长率以外的额外需求。

#### **6、电网变压器招标到变成公司的订单的周期？**

一般从变压器厂开始投标到转化为公司订单的周期会比较长，通常在 3-6 个月的时间，一部分可能会在一年及以上。公司接到订单到交货，一般要求在 1 个月

以内。

#### **7、公司产品会涨价吗？**

公司一直在通过对产品的更新换代、工艺改造等工作，来提高公司产品的竞争力和盈利能力，总体来说平均价格还是维持相对稳定。

#### **8、产品价格相对于 MR 的情况？**

相对于竞争对手，公司采用了全产业链的模式，因此成本会比较低，公司产品的售价相对于竞争对手的售价也更具性价比优势。

#### **9、海外出口的情况？**

根据初步统计，公司的直接出口的数据同比是下降的，但是间接出口有明显的上升，如果直接出口加上间接出口整体看，海外的整体份额较去年可能没有出现明显的下降，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。

#### **10、海外收入减少的原因？**

由于战争和疫情的影响，导致乌克兰和欧洲的发货有不同程度影响；土耳其子公司由于受到当地经济情况的影响，在当地的销售今年受到较大的影响，其他地区还是保持了正常的水平和增长。

#### **11、明年的海外情况？**

今年由于疫情和战争的影响，海外业务的开展不及预期，尤其是在今年的上半年，但整个第三季度的海外订单已经和去年三季度持平，但是发货还是有点影响，目前回暖的趋势非常明

显，预计明年也会进一步回复到正常水平。

## 12、海外的销售模式

公司一般都采用直销为主，公司未来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。但是海外市场增速是非线性的，需要长期的积累以达到一个从量变积累到质变的过程，某个市场一旦形成突破，订单量会加速上升。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。

## 13、检修的毛利情况？

检修业务的毛利率比较高，但是现在的规模还比较低，因此净利率还比较低，以后在达到一定的规模以后，检修业务的利润率会存在一定的规模效应。

## 14、未来的海外重点发展区域？

公司未来几年重点布局的市场主要还是在东南亚，东南亚市场存在人口多、发展快、基础还比较薄弱等特点，同时随着一带一路出国也会更方便，所以我们认为未来东南亚整体的发展趋势也会非常好。今年已经在新加坡成立了一个子公司，未来公司可能也会在东南亚去布局本地化的团队。东南亚的业务可能包括从产品的选型设计、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。

## 15、检修业务开展情况？

我们现在已经与超过 10 个省电力系统签了运维框架协议，相当于 1/3 的省份已经是已经认可这种方式了，说明已经有越

来越多的客户开始接受了我们现在的营业模式。

#### **16、检修的市场空间？**

公司目标是希望在近3年实现2.5-3亿的规模，这是公司依靠传统模式开展检修业务的极限，未来公司还是需要大规模推动分接开关的在线监测业务的发展，以打破时间和空间的限制，来提高检修业务的利润水平。

#### **17、EPC毛利较低，开展的原因？**

首先电力工程是一块盈利性的业务，可以为公司带来利润，此外还可以协同分接开关业务，开展工程业务能够增强与客户的关系和加快资金周转的效率。

#### **18、请介绍一下法因的情况？**

数控业务原来也是细分市场的龙头企业，有着较强的硬件技术，但是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。公司也一直在寻找好的产品，挖掘数控业务的潜力，通过合作或者嫁接一些新的技术、新的产品进去把数控业务现有的硬件制造能力进一步发挥出来。

#### **19、公司的产能情况？**

公司目前生产主要还是单班生产，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，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，我们未来的定位，遵义是一个主要的产业基地，上海将来可能是以新产品的研发和海外市场开拓为主。公司的产能弹性是非常大的，并且还是非标准的组装产品，产能并没有太实际的参考意义。

	<p><b>20、我们维保业务有往海外拓展的打算吗？</b></p> <p>海外客户本身对服务要求比较高，只要产品出去了保有量达到一定规模自然而然检修业务就出去了，这是相辅相成的，反而没有国内那么大的开拓难度。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 12 月 16 日