

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	兴全基金：张哲源 纯达基金：訾会平 恒识投资：刘文可 丹羿投资：宝玥娇 开源证券：周磊 于翼资产：范赵强
时间	2023年1月10日 14:15-15:39
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、公司去年四季度的交付情况？</p> <p>和往年情况差不多，四季度和三季度会比较接近，分接开关业务交付在10、11月份也一直比较高，12月份由于受疫情等原因可能会受到一些影响。</p> <p>2、四季度的费用情况？</p> <p>四季度主要会有一些销售费用和管理费用的确认和计提。</p>

有些费用兑现是和收款等条件相关联的，因此在年底回款的过程中会根据实际情况确认。除了财务费用可能相对降幅比较大，其他费用率水平最近几年都保持稳定。

3、2023 年的增长的预期？

从整个市场需求的角度，电网投资本身是持续平稳增长的过程，不太可能会出现爆发式的增长。从网外的角度上看，工业变的需求叠加经济复苏会维持一定增速，但是新能源相关产业的产能布局可能会放缓，因此这部分应该也是平稳增长，新能源电站升压站的需求从去年三季度以来比较旺盛，这块需求取决于装机规模的增长。总体上公司对国内市场预计还是可以保持持续稳定的增长，目前这个时点很多计划和政策没出来，需要后续有新的进展再来判断。

4、特高压的进展情况？

公司目前正式投运的特高压产品有两台，这两台开关的标志性意义说明了我们具备了生产特高压产品的能力，未来特高压的产品也会实现规模化生产，但是要实现特高压产品的国产替代还需要一段时间，预计这两年还是会处在一个竞争的过程中。特高压产品的投运会对我们 500kV、海外 400kV 市场的突破带来积极的推动。

5、公司的产品在技术上与竞争的对手的差距？

公司的产品在技术上与竞争对手相比不存在太大的差距，当然从制造工艺上来说德国和日本的制造还是有优势，另外也有用户习惯的原因，我们相信未来公司在特高压市场的突破和成功会给公司 500kV 以上产品市场的突破带来巨大的意义和品牌效应。

6、公司目前在国内市场的占比？

从出货量角度计量公司的市场占比属于行业龙头，从金额角度计量市场占比会有所降低。

7、有没有布局新业务的计划？

公司每年尽调的项目会有很多，但是实际投资决策的阶段，会更加的谨慎，我们看项目所关注的重点，第一必须是我们行业相关的，需要能看得懂、看得透；第二，项目本身必须是盈利的；第三项目要有现金流。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。未来如果有合适的并购项目，会按要求履行相关披露义务。

8、公司有没有股权激励的计划？

公司目前尚未实施股权激励，后续如果有股权激励计划会及时履行信息披露义务。

9、遵义地区的扩产计划？

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。公司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，主要是为了更好的去发挥上海和遵义两大生产基地的协同效应，遵义基地本身的成本比上海的生产成本低很多，距离主要客户的运输半径小、运输成本低，人力资源丰富，因此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。

10、海外的市场规模？

海外市场规模总体在国内的 2 倍左右,但是市场比较分散,每一个市场都有着不同的电网公司、能源公司等客户,因此需求比较分散,营销和推广的周期也比较长,海外客户对服务要求也比较高,因此推进速度会比较慢。公司还是会选择采用比较稳健的策略,公司会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。

11、我们未来的主要海外市场?

公司主要市场包括有巴西市场、俄罗斯、土耳其以及东南亚市场。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。未来我们在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。

12、检修业务的价值量?

华明加长征目前大概有 16 万台在运营分接开关,每年会保持 1 万台左右的增量,未来市场保有量会越来越大。分接开关在运行一定年数和切换到一定次数以后就需要进行吊芯检修,如果只做分接开关检修部分,不含其他工程施工费用,检修均价在 2 万左右。从长远看这一块业务的收入、现金流、利润还是会比较可观。

13、光伏集中电站并网带来的需求?

目前从去年三季度看光伏和风电升压站增长非常明显,因为原材料价格下降,四季度至今现在也保持了持续的需求,21 年到 22 年的变化单独看这部分是比较明显,未来还是需要取决于装机规模的情况。这部分对公司来说是一个长期稳定的需

	<p>求，可以提高整个市场需求的天花板，至于是否短期会有明显拉动作用，要结合市场情况来看，随着现在单个电站的规模越来越大，一定规模下需要的升压站数量可能会出现减少，那就需要更大的装机规模才能实现大幅的增长。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 1 月 10 日