

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	光大资管：郭冲冲 万家基金：李杨 天风证券：孙潇雅 天风证券：钟林志 复盛资产：戴卡娜
时间	2023年1月10日 10:10-11:20
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、网内市场和网外市场的变化情况？</p> <p>在2020年以前，电网内和电网外的销售收入的占比大约在1:1的水平，2021年开始，随着工业用户和新能源客户的增长，电网系统的客户占比将有所下降。目前电网系统内订单占公司总订单数占比不到50%。</p> <p>2、公司新签订单中新产品的占比？</p> <p>从去年底开始公司陆续推出了一些新型的分接开关产品，</p>

应用场景和下游领域并没有变化，目前也仅是刚刚推向市场。

3、真空开关和油浸式开关的价格差距？

从整体情况看，公司分接开关的均价大概在 10 多万。分接开关产品的电压等级从 35kV 到 500kV 以上，在同一电压等级内不同型号的真空式和油浸式的分接开关又分为有载和无载产品，其价格和毛利的差别会很大，35kV 的产品部分型号可能价格都会高于 110kV 部分产品，因此单个电压等级的产品价格不是特别有参考性。

4、从订单到交付的周期？

公司接到订单到交货周期不长，一般要求在 1 个月以内，目前可能存在延迟的情况，一般在完成交付后确认收入。

5、公司目前的产品结构？

如果按照电压等级分公司核心产品主要是 35kV、110kV 和 220kV 电压等级分接开关，占到出货的绝大多数。分接开关需求本身呈现金字塔形态，随着电压等级升高，变压器的产品需求会越来越少。最近两年公司 500kV 以上的产品比例有所提高，但是整体占比依旧较低，公司目前挂网的特高压产品只有两台。

按照灭弧和有载无载来区分的话跨度就比较大了，公司整个产品系列包含的种类非常多。

6、从出货量和销售额看公司产品的占比？

从出货量角度计量公司的市场占比属于行业绝对龙头，从金额角度计量市场占比会有比较大的降低。

7、海外市场现在的进展？

海外市场确实 2022 年遇到了很多的困难，但是从 22 年三季度开始已经持续回暖，目前发展状态比较好的还是巴西和东南亚市场为主，去年已经设立了新加坡的子公司，未来东南亚是重点布局的市场。实际去年间接出口到海外的销售数量比 21 年是增长很明显的，这部分可能原来是出口，现在成为了内销，总体看直接和间接出口加起来不会比 21 年差太多。只是从统计口径的角度，海外直销的销售额确实是下降的。所以从长期来看我们对海外市场发展是有信心的。

8、海外客户主要是做网内市场还是网外市场？

从效率上来说公司可能会花更多的精力在电网公司，在前期电网客户的持续性更好，规模更大，推进的速度也会更快一些。但是网外市场也是很重要的部分。

9、海外市场现在主要在哪个地区？

现在我们重点的市场一个是巴西市场，巴西同时可以辐射到南美市场；第二个是东南亚市场，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；第三是俄罗斯和土耳其市场。

10、海外市场未来的体量？

2022 年由于疫情的影响，海外业务的开展不及预期，但是 2022 第三季度的海外订单已经开始恢复到和 2021 年第三季度持平，我们现在的重点还是先恢复到 2021 年的水平。

11、海外市场的服务是怎么开展的？

公司目前在巴西、美国、俄罗斯、土耳其等地都已经布局了本地化的团队，这些地区可以覆盖的区域由当地的团队去开展业务，有必要的情况下国内也会直接安排人员开展业务。未来从长期转型的角度上来讲，对海外市场会循序渐进的进行投入，通过搭建新的本地化的团队去开拓新的海外市场，通过在线监测的方式实现分接开关大规模的状态运维。公司希望向竞争对手看齐，逐步提高检修业务收入和利润的占比，能够向服务型的制造企业去做升级。

12、海外市场的未来空间？

海外未来的空间不会小于国内市场，但是海外销售收入的增长是需要由量变不断积累形成质变的过程，不是线性的增长。

13、我们的产品在海外的主要优势？

公司的产品在技术、品类以及可靠性、稳定性等方面与竞争对手不存在明显的差距，现在公司产品已经完全覆盖了所有电压等级，包括核电等领域，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。因为成本和规模的优势，我们可以对客户的需求做出快速响应，及时满足客户定制化需求，这也是竞争对手做不到的。

14、特高压国产替代的进展，这块市场空间有多大？

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，相信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。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。

15、遵义产能要到什么程度？

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。

16、数控业务的情况？

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，希望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。

17、目前的产能？

公司目前生产主要还是单班生产，产能仍有足够的弹性，在单排产能不足的情况下公司可以通过增加排班以在现有基础上提升生产能力。公司产品本身属于定制化产品，批量少品种多，工艺和生产过程比较复杂，但是公司已经有了完整的自主产业链供应，所以产能方面没有太大的参考价值。公司目前的改造发现主要是在于如何提升效率，提高工艺水平，低碳和环保的生产。

	<p>18、今年检修业务的目标，业务的毛利？</p> <p>由于目前的检修规模和基数还比较低，因此检修业务的毛利率虽然很高，但是净利率会比较低，在达到一定的规模以后，检修业务的利润率会有规模效应。2022 年因为疫情等因素影响订单完成率可能只有 70%左右，今年加上历史订单和新增订单，检修业务应该会有一个更高的增速。</p> <p>19、原材料价格波动的影响？</p> <p>由于公司采用全产业链模式组织生产，采购原材料后的加工环节大多是公司自主完成，产品原材料种类繁多，小批量多规格生产，不会对某一种原材料高度依赖，因此材料成本波动影响较小，同时公司会通过工艺和技术的改进持续提升盈利能力，原材料波动影响会更小。</p> <p>20、公司有没有产业扩张的计划？</p> <p>我们在过去每年几乎有不少于 10 家的尽调，只不过对于实际投资可能会把的比较严。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。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 1 月 10 日