

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	中信建投：雷皓 广发证券：高翔、张芷涵 新华资产：李明生、舒良
时间	2023年1月13日 10:30-11:45
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、东南亚市场的优势？</b></p> <p>第一、东南亚人口比较密集，第二、东南亚市场目前的基础设施还是比较薄弱，第三、东南亚未来存在较大的用电需求，我们认为未来东南亚整体的发展趋势会非常好。因此我们去年开始在东南亚也做了比较大的布局，未来东南亚的定位可能包含技术中心、制造中心、销售服务中心等，我们可能会做一个比较完整的布局。</p> <p><b>2、特高压的市场需求？</b></p> <p>特高压单条线的价值量不是特别大，而建设周期一般也比</p>

较长，短期对公司收入的影响比较有限。具体要看未来电网的规划和是否对于国产化率有要求。

### **3、光伏升压站的市场需求？**

新能源电站升压站所带来的需求从去年三季度以来就比较旺盛，未来情况还是取决于装机规模的情况。光伏电站并网需求的持续增长可以提高市场需求总量，关于是否会短期有明显拉动作用，要结合市场情况来看，我们看到随着现在单个电站的规模越来越大，在同样的规模下需要的升压站数量可能会出现减少，例如 18 年的时候 40MW 的新能源电站需要一个升压站，现在 100MW、200MW 的电站可能也只需要一个升压站。因此就需要更大的装机规模才能实现大幅度的增长。具体需求取决于未来几年光伏电站装机的数量。

### **4、35kV 以上会用无载分接开关吗？**

在必须带电完成电压切换的场合需要用有载分接开关，其他情况可以用无载分接开关。

### **5、特高压的国产替代的进展？**

实现国产替代，标志性可能有两个。第一是完成关键核心的自主掌握，实现特高压产品的生产落地；第二是要实现批量化的应用。我们已经有了产品落地，目前还没有到批量化应用，今年特高压的产品将会实现批量的生产，但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市场竞争的过程中。最终公司有信心可以在 500kV 及以上的市场也保持现在在 220kV 及以下产品的替代率。

### **6、10kV 以下配网改造会不会带来对公司产品的需求？**

短期内看不到这种需求，配网端的变压器一般在 10kV，不

需要有载分接开关。针对应用于配电变压器的电力电子开关，我们也在做相关的技术储备，只是短期内我们还看不到这种改造带来的需求。

#### **7、升压站订单交货周期？**

跟公司其他产品差不多，我们的交货周期一般在两周左右，有些在一个月左右，一般交付和其他应用的产品没有明显差别。

#### **8、我们的货款周期大概是多久？**

公司会根据客户的资信情况，将客户分为三个等级：第一等级的是战略客户，对战略客户公司会在年内持续发货，在年底完成回款；第二种是信用客户，公司会提供 3-6 个月的信用期，最后一类客户公司一般要求带货提款。

#### **9、电网的需求是不是比较稳健？**

电网内的投资需求一般与经济发展直接挂钩，电力设备的投资增速通常是 GDP 增速的 1.5-2 倍左右，因此只要经济在发展，分接开关本身会有一个长期稳定的自然增长率。电网系统以外的市场，本身是比较分散的状态，但是在经济发展的不同阶段会有不同的侧重点。不同时期带动需求的原因会有所不同，未来只要经济在发展还是会有其他的需求替代本轮新能源所带来对公司产品需求的增长。

#### **10、公司的壁垒有哪些？**

首先公司经过了多年的积累，拥有了现在较高的市场地位和行业领先的技术；第二、公司采用了全产业链的生产模式，直接从铜粉、锡粉、钢锭、铝锭开始，做到最后的产成品，可以保证产品的质量，降低产品成本；第三、公司在不断进行技

	<p>术和工艺的改进，以提升产品质量；第四、分接开关产品对安全性和可靠性的要求极高，因此市场准入时间较长，新进入者这想要进入这个行业需要很长的时间。</p> <p><b>11、产品价格和竞争对手的差距？</b></p> <p>公司总体的定价策略相比国外竞争对手有一定性价比。在国际市场上，由于在每一个国家和地区双方采取不同的价格策略，因此情况会有很大的差别。</p> <p><b>12、公司的产能情况？</b></p> <p>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。</p> <p><b>13、去年四季度的情况？</b></p> <p>和往年情况差不多，第四季度和第三季度会比较接近，10、11 月份分接开关业务交付比较高，12 月份由于受疫情等原因可能会受到一些影响。</p> <p>四季度主要会有一些销售费用和管理费用的确认和计提。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。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 1 月 13 日