

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	财通证券：应佳妮、田梦贤、张磊、沈晨 理成资产：蔡骏男 博裕资本：张甘露 华泰证券：刘振超 盛世知己投资：徐成钰 兴证资管：王陆峰
时间	2023年3月6日 14:00-16:00
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	1、为什么海外业务下滑？ 去年由于疫情和海外战争因素的影响，海外业务的开展不及预期；土耳其的经济状况也对土耳其子公司在当地的销售产生较大的影响，但是在去年三季度开始海外订单已经在逐步回暖。另外，我们初步统计了去年间接出口的情况，直接加间接出口合计并没有出现明显的下降。

2、公司的订单增长主要是存量换还是升级改造？

公司订单的增长主要还是以新增订单需求为主，电网内的投资需求一般与经济发展直接挂钩，只要经济在发展电力设备本身会有一个长期稳定的自然增长的需求存在；电网外，像最近需求增长比较多的硅料厂用的工业变，还有钢铁企业用的电炉变，这些也都是新增的需求。

3、公司市占率较高的原因？

公司产品本身所在的市场空间相对有限，同时为了做好分接开关产品，需要上千个零件和更多的生产工艺来配套，没有规模效应很难生存。同时分接开关对产品的可靠性、安全性的要求又极高，有很高的产品和行业门槛。此外公司的发展与中国的电力设备包括下游变压器市场发展历程也是分不开的，市场经济的发展为公司的成长提供了机遇。所以从市占率的角度来说是产品本身的壁垒加上市场空间的因素，和历史机遇综合的影响。

4、电网客户的占比以及风电光伏的客户的占比？

电网客户的收入约占公司总收入的一半，截止去年三季度新能源和工业变压器数量增长约为 20%。

5、特高压单条线的用量？

特高压单条线的价值量不是特别大，建设周期一般也比较长，短期对公司收入的影响比较有限。但是特高压线路的建设会带动支流电网的建设需求，会带动电网投资的增长。

6、分接开关中哪些地方是有门槛的？

公司目前采用全产业链模式组织分接开关的生产，采购原材料后的加工环节大多是公司自主完成，产品工艺涉及铸造、

高分子材料加工、绝缘材料的加工、模压、粉末冶金等，公司拥有强大的制造能力，厂区内我们已经提供了 70%的产品的配套。目前只有真空灭弧室主要使用的是进口产品，其他基本都能实现自主生产。

7、公司以前毛利下降原因？

公司核心业务分接开关在收购长征电气前毛利一直保持在较高的水平。在收购长征时，由于长征电气的毛利相较于上海华明较低，因此毛利有所下降。在收购长征后，公司通过发挥上海和遵义两大生产基地的协同效应，对长征电气的产业链进行配套，对遵义生产基地进行升级改造，公司分接开关的毛利也在逐步稳健的提升。

8、公司产品从招标到付款的节奏以及坏账情况？

招标的订单转化一般需要比较长的周期转化，很多时候取决于项目本身的进度和用户自身的情况，从下单以后到交付公司一般在一个月左右完成，公司确认收入是以交付为准。公司分接开关业务的整体回款情况较好，这从公司经营性现金流的情况也能看到。

9、检修业务的开展情况？

公司的检修业务存在季节性的限制，春秋两季是检修的高峰期，去年公司检修订单的增速约为 30%，但是由于疫情影响，订单的完成度不及预期，目前也已经有超过 10 个省电力系统和我们签了运维框架协议。按照目前的运营模式，检修业务存在一定的瓶颈，未来我们还是希望通过在线监测的手段，来提高检修业务的市场的空间和利润水平。

10、特高压国产替代的节奏？

国产替代，我们理解会有三个阶段。第一步是完成关键核心技术的自主掌握，实现特高压产品的生产落地，把产品做出来；第二步是要实现批量化的应用；最后才是开始做替代。现在我们已经有了产品落地，但还没有到批量化应用，我们预计要实现特高压产品的国产替代还需要一段时间，这两年还是会处在一个持续研发和批量应用的过程。但最终公司有信心可以在 500kV 及以上的市场也能实现较高的国产替代率。

11、公司的产品与海外竞争对手的差距？

公司的产品和技术原理上与竞争对手相比不存在太大的差距，但是从制造工艺上来说德国、日本制造相比中国制造还是具有一定的优势，这两年公司也在不断对产品进行技术和生产工艺方面的改进。

12、产品更新迭代的方向？

公司一直在做产品技术和产品结构等方面的更新和迭代，不断提升公司产品安全性和稳定性，同时公司会通过技术的改进持续提升公司的产品竞争力和盈利能力。目前公司也会从电力电子方向进行研发。

13、出口未来的增速？

2022 年由于疫情的影响，海外业务的开展不及预期，但是 2022 第三季度开始，海外订单已经开始逐步回暖，我们现在的重点还是先恢复到 2021 年的水平。

14、对 2023 年的展望？

22 年来说，海外市场是遇到了波折，国内增速一定程度是超出公司预期的，检修业务受到疫情的影响也很大，所以从 23 年来看，海外市场的重点还是先努力恢复到 2021 年的水平；国

内市场希望能延续去年的增速水平；检修服务业务随着疫情的放开，致力于实现较快的增长。

15、公司产品的价格和竞争对手的差距？

答：在国内市场，公司的分接开关产品较 MR 同类产品的价格具有较强的性价比。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。我们现在与竞争对手相比，在海外市场的差距主要是海外市场的沉淀和积累不及竞争对手。

16、公司的技术储备有哪些？

我们在应用于配电变压器的电力电子开关方面，目前正在做相关的技术储备，只是短期内我们还看不到这种技术储备带来的具体应用。

17、公司国内市场增长的预期来源？

公司的产品在国内市场存在进一步实现国内替代的空间，目前公司 500kV 以上产品在国内市场的占比还比较低，存在较大的国产替代的空间。此外行业会有长期的自然增长率，不同的经济结构和产业结构周期也会叠加额外增速。

18、产能的利用率情况？

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。

19、在招标的过程中会对公司的产品进行指定吗？

多数情况下，在变压器招标时对于核心的零部件会有技术规范 and 指标要求，根据用户的需求可能会具体到品牌、型号等

	技术规范的要求。
附件清单	无
日期	2023 年 3 月 6 日