

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	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场参观</p> <p><input type="checkbox"/>其他 电话调研</p>
参与单位名称及人员姓名	<p>中金公司：刘倩文、兴全基金：张哲源。</p> <p>兴全基金：张哲源。</p> <p>易方达：万宇翔。</p> <p>华安基金：朱恒栋；广发基金：柴嘉辉；华安基金：王春；西南证券：李昂；长信基金：齐菲；银河基金：傅鑫；兴证全球：张哲源；西南自营：向旭晨；西南资管：唐静。Alliance Bernstein: William Wang; Boyu Capital Investment Group: Ganlu Zhang; China Shandong Hi-Speed Financial Group Limited: 郑涛; Dymon Asia: 何帅; Loyal Valley Capital Group: 董智毅、林利军; Manulife Group: 李文琳; RAYS Capital Partners Limited: Willow 张蕴荷; Value Partners Group: Jose Xu; 嘉实基金：刘楷尧、谢泽林；华夏基金：孙瑜璐；交银施罗德基金：傅爱兵；中欧基金：周蔚文；易方达基金：万宇翔；华宝基金：普淞锐；华润元大基金：哈含章；东兴基金：孙义丽；复星保德信人寿：李心宇；英大基金：鱼翔；德邦证券：顾旭俊；枫池投资：孙关世琦；杭州乾璐投资：徐荣正；沪光 SIIC：吴滨；华泰证券：秦瑞、甘华；嘉谟：张琨；金塔投资：陈远军；上海冲积资产：陈泽斌；上海合远私募：庄焱、管华雨；上海珺容投资：戴炯瀚；上海留仁资产：陆冬冬；上</p>

	海勤辰私募：崔莹；上海趣时资产：趣时资产；申港证券：张驰；深圳市翼虎投资：黄琦；深圳市远望角投资：王佳；天风证券：李云鹏；中信建投：黄鹏、刘岚；朱雀基金：陈亚博；紫金财产：桑亚东；淡水泉：Kelvin Wong；弢盛资产：赵储祥；海通证券：房青；Haitong International：陶裕斌、Leon Zhang。
时间	2023年4月12日 10:00-11:00（现场） 2023年4月12日 14:00-15:00（线上） 2023年4月12日 15:00-16:15（线上） 2023年4月12日 16:30-17:15（线上）
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、电网招标带来的增速？</b></p> <p>电网从招标到订单实际落地有比较长的转化周期，从长期看会维持比较平稳的增速，很多情况还会取决于具体项目开工的时间，2022年整体转化率并不高，项目也会存在有延期的情况，总体看网内和网外增速上这两年还是网外更快一些。</p> <p><b>2、客户的市场占比？</b></p> <p>公司的直接客户还是变压器厂，最终的下游主要分电网内和电网外两块，国内网内主要就是电网公司，网外呈现出非常分散的状态。2021年以前基本网内外是1：1的占比，21年之后网外的占比明显高于网内。</p> <p><b>3、公司分接开关在特高压领域有产品应用，未来规划如何扩大该领域的份额？</b></p>

公司目前挂网的特高压产品有两台，目前参与的国重项目还在研发过程中，由于要求从零部件、调压原理、机械结构等方面实现完全的国产化创新，节奏会相对较慢一些，但是落地以后就会有批量应用。但实现国产化替代还需要一段时间。特高压本身是一个更小的细分领域，未来一段时间内还会面临进口产品的竞争，但是因为全面的国产化创新，未来一定程度上国产的产品会比进口产品更具有本土化的优势。

#### **4、在线监测技术的应用？**

公司本次挂网的特高压产品已经使用了公司主导研发的在线监测产品，目前在线检测产品国内相对国外的应用还比较少，整体推向市场还需要一定时间，但近年来特别是电网客户开始越来越重视相关产品。

#### **5、海外业务现在的情况？**

海外业务从去年的下半年看订单已经明显回暖，恢复到了2021年的水平，包括俄罗斯、乌克兰市场的需求也在增长。东南亚近年来的需求也保持了较快的增长。去年尽管海外直销业务出现下滑，但是跟随变压器间接出口是大幅增长的，所以实际上公司产品出海并没有比21年有太多变化。目前看今年整体海外业务回暖的趋势是比较确定的。

#### **6、分接开关的毛利提升的可能性？**

从产品定价和成本的角度，公司具备明显的竞争格局和全产业链生产的优势，整体保持稳定的状态。最近几年公司对遵义和上海基地都做了升级，上海基地更多的是一些工艺改进，遵义基地主要就是产业链的配套和完善，会增加一些成本和费用。但考虑到公司产品的规模效应，如果销售规模可以保

持一定增长，毛利会有进一步挖掘的潜力。事实上最近两年的毛利水平也是一直维持在增长的状态。包括遵义基地已经从收购时不到 40%的毛利，目前达到了 55%左右。

#### **7、未来的外延的布局打算？**

公司一直在关注并购相关的项目，关于筛选项目的思路应该是跟公司整体风格比较匹配的方向，去年与交银合作的基金本质上也是想要扩大公司选择的范围。但是关注和重视项目本身利润和现金流是核心考虑的问题。

#### **8、检修业务的市场规模和空间？**

检修业务本身有固定的需求，随着保有量越来越大市场空间会相应扩大。

#### **9、去年出口下降的原因？**

由于俄乌战争影响发运，导致直接出口减少；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。

#### **10、电网招标数量比较大，对一季度的影响？**

去年整个电网的招标比较大，但是存在转化率的问题，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，从长期看落地会维持平稳的增速。

#### **11、公司客户的情况？**

公司的客户大致分为网内和网外，在 2020 年以前，电网内和电网外的客户占比大约在 1:1 的水平，2021 年开始，随着工业用户和新能源客户的增长，网外客户占比有所提升。电网内客户主要是国网和南网，电网外客户呈现的比较分散，例如钢铁、化工、硅料等制造业使用的工业变压器，每个行业或者领域的需求都不会特别大，但是累加在一起会是有比较大的规模。网外这一轮新能源投资带来了订单的增加，例如硅料厂的投产，给我们的产品带来了较大的需求，以及光伏、风电并网也会带来一些对公司产品的需求。

### **12、分接开关的高毛利率能否维持，业务毛利率未来趋势的判断？**

开关的毛利率基本维持在 57%以上，第一、是因为竞争格局的情况导致的，目前国内没有成规模的竞争对手，主要是一些国外的竞争对手。第二、由于厂家对分接开关产品的安全性、可靠性要求比较高，存在一定的进入门槛；第三、公司现采用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，所以每一个加工环节的技术附加值都积累到利润中；第四、设备厂房等折旧已计提充分。近年来公司一直在对公司的产品进行工艺改进来稳定整体利润率水平。受到规模效应的影响，未来收入能够实现增长也将提高毛利。公司未来开展的检修服务业务、特高压产品的毛利率也会比现在普通产品的毛利率高。从未来看，公司具备维持毛利率水平的能力。

### **13、新加坡子公司的战略意义？**

公司前面已经在新加坡设立一个子公司，其主要以开展分接开关业务为主，新设立的子公司，它的定位类似于公司的电

力工程业务，但是它的定位除了承包工程项目以外，也会考虑通过它的平台去自建一些电站资产。公司考察过当地的投资环境，新加坡的电费水平是比国内要高一些，我们希望这个业务本身的投资能够为公司带来正向的收入和利润。另外我们需要在新加坡有一些标志性的项目，通过提升公司在当地市场中的品牌知名度和国际影响力，建立品牌效应，更好的打开当地分接开关的市场，并能够实现分接开关的产品营销过程。

#### **14、公司分接开关收入中不同电压等级的占比？**

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。公司目前挂网的特高压产品只有两台，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，公司产品在 35kV 到 110kV 占比较高。

#### **15、新能源升压站对公司分接开关的拉动程度？**

短期看装机量在达到稳定水平前会维持一定增速，在达到相对稳定的状态以后更多是提供一个稳定的长期需求，这一轮新能源投资给我们的了订单的增加提供了的支撑，但是具体的需求还是需要关注风光大基地的开工情况和实际转化落地的情况。

#### **16、不同电压等级的分接开关，未来的成长性是否存在差异？**

从这两年的情况看，220kV 市场的增量比较大，500kV 及以上市场我们本身的市占率较低，因此存在一个存量替代的空间，因此在 500kV 以上这一端应该是会有一个更快的增长，在剩下的包括 35kV-220kV 市场更多增速来自于新增的市场需求。

### **17、对数控设备业务的定位和发展目标？**

数控设备业务本身是公司的主业，近两年公司的重心没有放在这部分业务上，导致这块业务一直局限在传统的产业和市场中，没有走出瓶颈。公司数控设备业务的优势是其产能和硬件制造能力，劣势是软件开发和新产品的推出。我们今年的重点布局是在其新产品的开发。未来我们希望将数控业务的硬件制造能力优势发挥出来，今年会希望数控业务相比去年在营收方面有些变化，但是短期内对公司整体营收和利润不会构成重大影响。

### **18、海外业务的竞争是否会比国内更激烈，客户看重产品的哪些方面？**

海外业务的竞争压力相较于国内要大很多，海外业务本身具有分散性，分接开关整个国内市场占了全球市场需求的 1/3，我们能够在国内占到一个很高的市场比例，相当于接近拿下了全球的 1/3 市场。海外市场虽然空间更大，但是分散在近 200 个国家，每个国家还有不同的供应商，因此业务开展难度急剧加大，海外客户对检修服务也有相关的要求。我们现在与竞争对手相比有一个弱势，就是相对于竞争对手的市场积累和沉淀不足。公司现在策略还是希望通过自身的布局一步一个脚印逐步提高市场占有率，从个别优势市场出发逐步的打开市场。

### **19、原材料价格波动的影响？**

公司产品采用全产业链的模式组织生产，生产从铜粉、锡粉、钢锭、铝锭等原材料开始，做到最后的产成品，采购原材料后的加工环节大多是公司自主完成，所以每一个加工环节的技术附加值都留在公司体内。原材料价格上涨虽然对成本有影

	<p>响，但影响较小，公司会通过保持研发和新产品更新迭代可以弥补原材料价格波动的影响。</p> <p><b>20、分接开关未来的突破点？</b></p> <p>从分接开关业务本身来看，未来国内主要看检修业务和特高压市场带来的高电压等级产品市场占有率提升，此外就是海外市场。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 4 月 12 日