

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 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	南方基金：梁嘉铄。 西南证券：李昂；交银基金：傅爱兵、芮昱。 工银瑞信：姜芸。
时间	2023年4月13日 10:00-11:00（线上） 2023年4月13日 13:00-14:00（现场） 2023年4月13日 14:15-15:00（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	1、分接开关的客户及占比？ 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，2021年以前基本网内外是1:1的占比，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。国内网内主要就是电网公司，网外呈现出非常分散的状态，分布在包括钢铁、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。

2、去年业绩增长的来源？

主要是网外业务的增长，明显一些的是新能源上游的产能扩张带来的工业变压器的需求和一些新增地面集中新能源电站的并网需求，例如新能源的上游例如硅料厂建设投产、新能源汽车的整体供应链的投产等都带来了大量的需求。

3、分接开关各电压等级的销售情况？

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 的占比较高。

4、不同电压等级开关的价格？

从整体情况看，这两年公司分接开关的均价大概在 10 多万，在同一电压等级内不同型号的真空式、油浸式的分接开关，以及有载和无载产品的价格和毛利的差别也会很大，因此单个电压等级的产品价格不是特别有参考性。

5、公司财务费用大幅下降的原因？

主要是是因为归还贷款导致有息负债减少、美元兑人民币汇率升值以及公司美元存款利率上升带来的。

6、海外市场的整体情况？

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明显的。

7、公司刚公告的成立新加坡子公司的目的？

目前增长空间最大的主要还是东南亚市场，公司打算新设立的新加坡子公司，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，这个业务本身的投资能够为公司带来正向的收入和利润。另外公司需要在新加坡有标志性的项目，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。

8、检修业务的市场规模？

公司目标是希望尽快实现 2.5-3 亿的规模，这是公司依靠传统模式开展检修业务的极限。

9、公司的利润率是否还有提升空间？

最近几年公司一直在对遵义和上海基地做一些投资，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。这两年公司也在不断控制公司的管理费用和销售费用等。考虑规模效应，公司有稳定目前利润率的能力，也有进一步挖掘的空间。

10、数控业务的情况？

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。希望其和自身相比有一些明显变化，但是对于整个上市公司利润和收入不会有重大影响。

11、订单转收入的周期？

公司接到订单到交付一般在一个月左右，公司确认收入是以交付为准。

12、去年收入增长幅度低于利润增长幅度的原因？

这是由多方面的原因导致的，一是去年财务费用大幅下降，定增资金偿还贷款导致财务费用降低，巴西项目投资收回的美金由于去年境外美元加息、汇率波动减少财务费用；二是信用减值部分，2021年开始依照单项评估价值计提后在去年已计提完毕，预计未来不会影响财务报表。

13、公司未来的目标？

公司现在制定的目标是希望在 2025 年之前实现 5 亿的扣非净利润，我们还是会朝这个目标去努力的。

14、500kV 以上市场突破带来的收益？

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。

15、长期来看公司增速？

电网内的投资需求一般与经济发展直接挂钩，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。电网外的市场，本身比较分散，而且在经济发展的不同阶段会有不同的侧重点，例如现在增速比较明显的是这一轮新能源投资带来了订单，如硅料厂的投产就对我们的产品带来了较大的需求。未来随着不同经济周期产业结构侧重不同，也会带来新增的需求。

16、目前的海外重点？

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，未来随着一带一路出国也会更方便。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。

17、公司的产品会涨价吗？

公司一直是通过对产品更新换代、工艺改造以及改善产品销售结构的方式来提高公司产品的市场竞争力和盈利能力。

18、公司的产能情况？

公司目前的生产主要还是单班生产，因此可以通过增加排班的方式在现有基础上提升生产能力。公司也一直在逐步提升遵义基地的产能，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。

19、今年一季度的情况？

去年的业绩增长是由有很多因素的叠加带来的，今年一季度基本趋势继续向好，主要是：去年年底变压器厂的订单饱满，很多变压器厂停止订单下推，在今年年初恢复生产以后，这些就成为今年的订单；去年年底电网有一些去年未转化的订单，转为今年的订单再延续落地。

20、我们对今年的需求预测是怎样的？

我们预计今年整体国内的需求可以维持去年的水平。海外业务和检修服务去年尚未达到增长目标，今年整体市场状况呈现复苏态势，预计这两块需求也会逐渐增加。但实现超预期的增长，可能还需要依托比如电网投资加速落地、风电光伏并网增速大幅提升等来支撑。

21、分接开关毛利近几年波动的原因？

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，现在公司分接开关的毛利也在逐步稳健的提升。

22、原材料价格波动冲击？

	<p>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积累到毛利中。原材料价格上涨虽然对成本有影响，但影响较小，公司会通过保持研发和新产品更新迭代确保了公司的竞争力和抗风险能力。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 4 月 13 日