

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	华泰资管：甘华、刘振超、蔡轩。 西南电新：李昂、彭昭宇；丁凡；鹏华基金：孟昊、黄奕彬。 安信证券：王哲宇；正心谷资本：董智毅；泰康资管：庄珺涵、李帛洋。 景顺长城：朱冰文；国海证券：王刚、李铭全。 Schroder：kelly zhang、Jack lee；李文杰；张晓莹。 海通电新：陶裕斌、房青；华宝基金：普淞锐。
时间	2023年4月18日 11:15-12:15（现场） 2023年4月19日 10:30-11:20（线上） 2023年4月20日 11:15-12:15（现场） 2023年4月20日 14:10-15:20（现场） 2023年4月20日 15:30-16:30（线上） 2023年4月21日 10:00-11:00（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	1、网内、网外客户的占比？

动主要内容介绍

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,网外客户占比明显提升。目前看仍然维持这个趋势,尽管电网有所增长,但是网外的增速仍然更快因此占比没有大的变化,如果电网近年的招标加速落地有可能会提供新的增速和比例变化。

2、分接开关行业新进入者的门槛?

分接开关的市场总量虽小,但技术难度大,安全性要求高,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,产品涉及冶炼、焊接、高分子材料、电子通信等。产业前期的投入大,认证和投资回收周期长。客户对产品的可靠性要求非常高,这也让其他企业很难进入。正如公司发展了三十年的时间目前在超高压和特高压市场依然是进口品牌为主一样,其他竞争者也难以进入公司目前的市场。目前全球范围的竞争格局是经历几十年的竞争达到的平衡。

3、海外业务如何开拓?

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,海外市场虽然空间更大,但是分散在近 190 多个国家,每个国家还有不同的供应商,而产品本身又不是一个靠烧钱可以烧出市场的行业,因此业务开展难度更大,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。

4、目前公司海外市场主要集中在哪里?

海外市场主要是东南亚地区、巴西、俄罗斯等,未来比较有潜力的海外市场有美国、东南亚、非洲等市场,欧洲市场主

要是通过子公司华明土耳其去完成覆盖，美国市场的前景比较广阔，其电网存在升级改造的需求，但是美国市场最大的难度不是技术和商务层面，推进起来困难会多一些。近年来东南亚市场发展很快，此外俄罗斯的业务从去年开始迎来新的发展阶段。

5、海外市场公司的目标？

海外市场我们一直有一个目标，是希望用 3-5 年的时间能够实现 6000 万-8000 万美金的收入，事实上从 20 年有接近 20% 增长，21 年有近 30%，如果继续维持是很有希望实现目标，但去年遇到了一些波动。不过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 2021 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、公司的产能压力，有没有增加投资的计划？

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，我们未来的定位，上海基地未来定位主要以高附加值新产品、特高压、海外市场拓展等为主，其他的产能可能会放到遵义基地；遵义基地未来定位将以通用型产品制造和产品销售为主。遵义基地生产成本对比上海基地的生产成本偏低，距离主要客户的运输半径小、运输成本低，且人力资源较为丰富，公司对上海和遵义的定位主要是为了更好的发挥两大生产基地的协同效应，提升公司的整体效益。

7、产品是否存在新的技术创新？

变压器的基本原理和构造没有出现过大的变化，也没有出现过新的替代技术。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，只是短期内可能还看不到这种技术储备带来的具体应用。

8、今年一季度预告增长的原因？

一季度几方面原因，首先确实因为去年末订单有部分来不及交付，其次本身市场维持了较高的增速水平，再次去年末下游客户订单延迟到一季度，最后海外业务有明显提升。最主要的原因还是市场需求维持了高速的增长。

9、今年的供需情况预计会怎样？

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。过去两年国内需求增速都在 18%左右，预计今年至少可以维持这个水平。

10、特高压市场的国产替代情况？

国产替代，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。公司目前挂网的特高压产品有两台，还没有形成批量应用，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。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、检修业务的增速？检修业务收费和频率？

从同行的情况来看，国外同行检修业务的利润差不多占到整个公司利润的一半，而目前对我们来说检修业务收入可能只占到销售的 10%。公司的目标是希望尽快实现 2.5-3 亿的规模。

分接开关在运行一定年数和切换到一定次数以后就需要进行吊芯检修，如果只做分接开关检修部分，不含其他工程施工费用，检修均价在 2 万左右。从长远看这一块业务的收入、现金流、利润还是会比较可观。检修业务本身有固定的需求，随着保有量越来越大，市场空间也会相应扩大。

随着现在客户端，特别是电网端已经越来越重视服务，特别是全生命周期的设备维护的提出，我们相信对产品带电或者吊芯检修的频率和规范性也会越来越高。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，但是费用率会比较高，净利率还不是很，在达到一定的规模以后，检修业务的利润率会有规模效应。

12、有没有并购的计划？

相较于一些热点类的公司，公司筛选项目所关注的重点更偏向于项目本身的盈利能力和现金流，如果能够与公司现有的业务产生相协同效应会更好。我们每年都会考察大量企业。

13、公司的技术与竞争对手有没有差距？

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。

14、2023 年公司业绩情况会如何？

2022 年，国内增速一定程度是超出公司预期的，海外市场遇到了一些波折。从 2023 年来看，海外市场的回暖是比较明显的；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。从目前的情况看，整体趋势还是继续向好，公司也对今年业绩非常有信心。

15、未来费用下降的空间？

财务费用主要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。这两年公司也在不断控制管理费用和销售费用等，在现有的水平上持续优化，没有特殊情况未来可能不会有较大的波动。

16、毛利上升的空间？

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。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。考虑一定的规模效应也有进一步挖掘的潜力。

17、海外市场产品价格和竞争对手的差距？

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。

18、公司收款账期怎么样？

公司分接开关业务的整体回款较好，从经营性现金流情况可以看到报表日后的回款情况都是正常的。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。所以从个别季度的期末应收账款余额会显得比较大，主要是因为客户账期的问题。

19、新能源这块对公司的影响？

最近几年业绩增长主要是由于新能源带来的产业结构调整，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带来了大量的工业需求。新能源升压站这块，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，这一轮新能源的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。

20、公司如何提升运维业务的市场空间？

未来公司还是需要大规模推动分接开关的在线监测业务的发展，以打破时间和空间的限制，来提高检修业务的利润水平。

21、公司设立新加坡公司的原因？

公司在新加坡设立子公司，它的定位类似于公司的电力工程业务，但是它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影响力，建立品牌效应，更好的打开当地的分接开关市场。

22、公司对数控设备规划？

今年的重点布局方向是在数控业务的新产品的开发上，以将数控业务的产能和硬件制造优势发挥出来，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。

23、电网招标带来的增速？

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。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，通常在3-6个月的时间，一部分可能会在一年及以上，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。

24、公司与英利合作的目的是？

公司与英利的合作，一方面是公司希望能够适当开展工程业务与现有的分接开关产生协同效应，另一方面主要还是考虑通过与其合作开拓海外市场，希望通过与英利的合作提高公司

	电力设备产品在国际上的品牌知名度和国际影响力，得到更多国际客户的认识，帮助公司打开分接开关的海外市场。
附件清单	无