

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	聚盛基金：邹亮；中财招商：刘昊、中证鹏元：杨静；国信证券：韩帅帅；石舍资产：董迎；江夏私募：黄兰清。 广发证券 王洪恩；鸿商资本：张琰；睿远基金：任斯南。 摩根基金：陈雁冰；广发证券：翟凌阳。 华宝基金：王春、王斌、陈泉宏。
时间	2023年4月24日 14:00-15:00（现场） 2023年4月24日 16:00-17:30（现场） 2023年4月25日 10:30-12:20（现场） 2023年4月25日 14:00-15:10（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>1、公司的主要的竞争对手是哪些？</p> <p>由于行业竞争格局的情况导致目前国内没有成规模的竞争对手，主要竞争对手是国外对手。</p> <p>2、有没有上下游延伸的想法？</p>

直接向上下游延伸会有一些制约，首先是上游公司已经形成了完整的产业链，延伸空间不大，其次是下游延伸会成为客户的竞争对手，所以整体看上下游空间有限。但是公司还是在找一些扩张的方向。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，公司每年都会考察大量企业。

另外，公司现有的主业中还是存在挖掘的潜力：数控业务上，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，只是短期内可能对公司整体营收和利润不会构成重大影响；工程业务上，公司希望能够适当开展工程业务在带来一定利润的同时与现有的分接开关产生协同效应。

3、今年业务的展望是怎样的？

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。海外市场在去年遇到了一些波折，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，公司的目标是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，公司也对今年的发展非常有信心。

4、特高压目前的市占率及展望？

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。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。

5、今年有没有固定资产的投入？

最近几年公司一直在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，遵义基地主要是对其产业链的配套和完善，公司会根据具体情况循序渐进的安排相关的投入。

6、电网招标对公司的影响？

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，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。

7、分接开关在变压器中是核心部件吗？

分接开关是特高压领域最后完成国产化的产品，可见其研发难度之大，分接开关作为一个在变压器内部运动的部件，它在变压器中负责切换电压和调整电力潮流，是变压器里面的核心部件。

8、收购长征带来的变化？

收购长征后，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了完善。由于遵义基地具备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等方面的优势，我们未来对两大生产基地的定位，上海基地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。现在遵义

基地已经从收购时不到 40%的毛利，目前达到了 55%左右。同时，公司通过保留竞争但是控制恶性竞争，对整体费用率管控也起到了明显的效果，整体费用率每年都有一定改善。

9、公司市占率比较高的原因？

分接开关对产品的可靠性、安全性的要求极高，有很高的产品和行业门槛。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，没有足够的技术能力难以做好，同时产品市场空间相对较小，没有规模效应很难生存。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。

10、今年行业的景气度公司是如何看待的？

今年整体行业景气度应该还是比较好的，具体也可以关注公司下游变压器行业的具体情况。

11、未来会有哪些新增的需求？

如果新能源发电占比不断提高，包括新能源汽车的早晚充电高峰，都会对电网的冲击非常大，使用有载调压，对平滑电网的负荷波动将带来益处，有利于电网的稳定。从长期来看，我们相信更大规模实现有载调压是未来发展的趋势，但是可能还需要等待很长时间。如果新能源发电、新能源汽车使用占比提升，配网端也可能产生的新的需求，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。

12、分接开关的使用寿命有多久？

产品寿命通常跟随变压器寿命来走，通常都要求在 30 年

以上甚至更长，也正因为如此在长期的运行过程中定期定量的需要进行保养和检修。

13、毛利提升的空间？

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。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。

14、公司产品相对于竞争对手的优势？

第一、公司的产品的品类比较多，相较于竞争对手具备一定的优势；第二、公司采用全产业链的生产模式组织生产，将生产环节的大部分利润留存在企业内部，竞争对手的成本比我们较高；第三、分接开关是一个定制化程度比较高的产品，相较于竞争对手，公司的产品已经适应了客户各种各样的需求，更能够做到尽量满足客户的需求；第四、在技术和产品质量差异不大的情况下公司总体的定价策略相比国外竞争对手有一定性价比。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。

15、工程业务未来的规划？

未来公司电力工程业务的开展可能不局限于 EPC 业务，也可能通过一些 BOT 等模式开展，可能也会自持一些项目在合适的时机再出售。电力工程业务公司主要还是在考虑回款、现金

流稳定以及协同效应的前提下，适当的开展相关业务。

16、变压器能效等级改造带来的影响？

预计会给公司带来比较正面的影响，目前在网运行需要更新的变压器整体数量还比较多，预计应该会从使用年限较长的变压器开始升级，这个过程可能会持续非常长的时间。

17、检修业务的市场规模？

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%，存在很大的市场空间。公司的目标是希望尽快实现 2.5-3 亿的规模。

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，去年检修业务由于疫情影响，订单的完成度不及预期，收入的增速不到 30%。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。

18、公司目前的产能及产能利用率是怎样的？

公司目前的产能利用率相较于以前比较高，组装的环节处于饱和状态，配套的零部件仍有余量。而且公司目前生产主要还是单班生产为主，在单排产能不足的情况下公司可以通过增加排班的方式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也在进行升级，并同时完善其产业链的布局。

19、公司的生产模式是怎样的？

公司还是采取以销定产的模式组织生产，公司接到订单到交货周期不长，一般要求在 1 个月以内，目前可能存在延迟的情况，一般在完成交付后确认收入。

20、利润增速大于收入增速的原因？

最主要的原因是收入增长带来的规模效应导致的，还有财务费用等大幅降低的原因，而且近几年公司核心产品的平均售价在保持增长，整体的利润率也一直在上升。

21、公司的收款周期是怎样的？

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，主要是因为客户未到付款期。

22、存货的占比较大的原因？

公司目前采用全产业链的生产模式组织生产，从铸钢、铸铝、表面处理、精密铸造到金属加工和高分子材料的开发，跨越不同行业领域，只有个别零配件需要采购，以及由于公司检修业务需要一些备品备件，因此存货占比比较大。

23、公司预计今年的增速怎样的？

公司收入的增长主要分为两块：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，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。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。海外业务和检修业务可能更快一些。

24、公司产品是否存在季节性？

分接开关的制造和销售没有明显季节性影响，一般来说，下半年会比上半年发货多一些；一季度的发货一般最少，三、四季度的发货会多一些，但是各季之间不会有太大幅度的波动和变化，不会存在很明显的季节性变化。

25、500kV 以上的市场占比？

公司 500kV 以上产品在国内市场的占比还比较低，目前主要还是以进口品牌为主，尤其是特高压的相关产品。未来我们有信心在 500kV 以上市场也能不断提高这一市场的进口替代比例，主要还是需要时间去逐步推进。

26、海外目前的发展情况？

海外市场主要是东南亚、巴西、俄罗斯等，欧洲市场主要是通过子公司华明土耳其去完成覆盖，土耳其的经济状况对土耳其子公司在当地的销售产生了一些影响，基于对未来的预期公司收购了土耳其子公司一部分少数股东的股权。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。我们认为未来东南亚市场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规划。

	<p>27、海外市场拓展的模式？</p> <p>海外业务客户比较分散，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，而且分接开关市场本身不是一个靠烧钱来打开的，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。</p> <p>28、海外市场的预期？</p> <p>在经历了一段平稳发展阶段以后 2020 年开始海外市场有接近 20%增长，2021 年有近 30%，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。目前看今年整体海外业务还是持续回暖的趋势。</p>
附件清单	无