

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	天合投资:李英镑;淳厚基金:谭啸风;开心龙基金:黄志青;中金公司:刘倩文;正淄资产:刘月茹;野村投资:桑健;正淄资产:谢凌;睿郡资产:沈晓源;高竹私募:李心宇;相生资产:欧阳俊明;紫金矿业投资:李世春;中金公司:曲昊源;华鑫证券:臧天律;前海证券:杨昌昊;方圆金鼎投资:张道覃;海岳新材料:崔洪语;天风证券:钟林志;兴证证券:王陆峰;鹏扬基金:伍智勇;创元集团:王丰洋;约调研:汪润润
时间	2023年5月25日 13:30-16:00
地点	公司
上市公司接待人员姓名	董事长:肖毅、董事兼总经理:陆维力、董事:谢晶、财务总监:雷纯立、董事会秘书:夏海晶、证券事务代表:王家栋
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司后续降本的空间? 公司生产成本的管理主要是来自两个方面,一个是人力成本;一个是材料成本。从技术进步上面来看,我们的产品零件加工环节非常的复杂,未来随着3D打印等技术的推进,可以通过技术升级来降低零部件的加工成本,以及优化产品设计,做出复合的零部件降低成本。未来我们也会通过使用复合材

料、优化生产工艺，如优化产品切割工艺等手段提高材料的利用率，通过加工环节的优化，生产工艺的升级，可以起到同时降低人工成本的作用。

2、公司产品中真空开关的占比？

公司的产品中真空开关目前的市场占比大约在 30%，这个比例也还在不断提高，真空开关相对与传统的油浸式开关在安全性和使用寿命上都得到提高，公司新产品研发的重点方向也是以真空开关为主，相较于传统的油浸式开关，真空开关的安全性稳定性包括日后的维护成本方面都有明显优势。

3、真空开关的价值量？

真空开关的价格相较于传统油浸式开关价值量大概提高 2-4 倍左右。真空开关制造难度和成本相对于油浸式开关明显增加，所以一般同电压等级的真空开关的价格会比油浸式的分接开关都要高。

4、真空开关的市场空间？

从国外竞争对手的情况看，竞争对手已经宣布停产油浸式的分接开关，全部生产真空分接开关。从用户的角度看，油浸式开关的长期检修费用相对较高，当人工成本越来越高时，油浸式开关的吸引力会越来越低，并且随使用的年限越长总成本就越高，因此以更高价格采购真空开关成为国外的主流。

国内目前油浸开关仍然最主要的应用环节还是在工业变为主，短期来看成本上的优势仍然非常明显，国内用户对于长期检修的意识也相对有限，因此油浸开关仍然会是未来一段时间的主流。但是随着国内制造业发展，未来也会逐步向国外靠拢。近两年真空开关在公司的销售占比也在逐渐的提升。

5、电网改造带来的影响？

目前我们的开关主要还是用在主网上，在配网端我们也一直持续关注。我们觉得配网端使用分接开关主要取决于以下两点，第一就是对电网的冲击有多大，第二是分接开关的性价比能不能适应，从现在来讲，配网中使用分接开关的价格比重比较高。我们现在有两手准备，第一就是如何做到将现在的分接开关在配网上做到体积更小、价格更低。第二是我们已经在开发电力电子方面的分接开关。

6、真空开关推广的进程？

真空开关的推广，第一批用户是网内系统客户，因为国网对于检修的要求会更规范，第二批是企业用电力变压器。这两年明显上升的是新能源这块，工业用的特种变压器现在全部是用油浸开关。

我们今年在真空有载开关的产品布局上会有比较大的突破，今年公司推出了两个新产品，主要都是用于工业变的真空有载开关。而特种变近年来市场需求增速远远快过电网的需求，是公司产品需求最大的增长点。

7、公司产品的市场推广的周期？

这个进度不会非常快。一般工业项目会需要先运行 1~2 年的时间，然后才会有大规模的使用。同时公司产品涉及的行业有一定的周期性，例如十几年前对公司影响较大的是铝行业的发展，后来转为钢厂、高铁牵引变等，最近几年变为新能源行业、硅料厂，从总体上来讲，每隔 4~5 年总会有新的热点会带来一些行业的发展机遇。

8、公司电力工程业务未来的规划？

电力工程业务在以前为公司的发展带来一些机遇，因为以

前华明和长征是主要的竞争对手的关系，开展工程业务能够让我们采购一些客户的产品，让我们和客户的关系变得更为紧密。由于我们现在在工程业务方面形成了一定的口碑，我们现在还是会寻找优质的项目，做一些新能源的项目，但是我们会控制在一定的规模范围内。

9、海外光伏项目投资方面的策略和规划？

新能源投资的大背景是双碳政策，目前全球都在关注减碳排放，我们测算了东南亚等地区的新能源电站的投资回报率，这个投资回报率相对于国内会更高一些，通过投资这些电站我们可以获得稳定的现金流，在合适的时机我们也可以出售这些项目获得更好的收益。同时有机会可以跟公司的工程业务和此前的一些投资和合作协同起来。

10、今年分接开关可以预计的海外市场有哪些？

去年、前年分接开关海外业务下降的主要原因是战争上导致的项目滞后，以及疫情导致国外电站建设的停摆。从今年一季度来看，海外出口明显在上升，包括俄罗斯、乌克兰市场的需求也在增长，海外有些由于疫情停摆的项目，现在正在恢复。总体来说海外市场和国内一样也在不断成长，但是对公司来说海外业务直销的增速不会那么快，第一是我们也看到中国制造业的强盛，中国制造的变压器出口在不断增加，有些直接出口变为间接出口；第二是由于开关的推广需要一两年运行确保可靠以后，才会大批量的使用，推广需要周期。

11、公司有没有打算产业链的外延？

下游变压器行业会面临和客户竞争，上游的话目前公司布局已经非常完善。公司每年尽调的项目会有很多，行业概念是一方面，公司更加关注项目本身的盈利能力和现金流，如果能

	<p>够与公司现有的业务产生相协同效应会难得，因此会比较难找。</p> <p>12、分接开关的使用变压器的用户会指定吗？</p> <p>客户一般在压器的招标过程中直接或间接的有技术规范 and 指标等方面的要求，可能会具体到品牌、型号等技术规范等。</p> <p>13、特高压项目的进展情况？</p> <p>特高压这块已经不是华明的任务，是作为我们国家的一个任务。特高压项目是国家电网在牵头，结合了国内第一流的大学的实验室、研究所、第一流的制造业企业。我们第一套特高压无载交流分接开关在去年已经运行了，第一套直流开关在去年也已经运行了，但是最终要实现国产化替代还需要一段时间。</p> <p>14、数控业务未来的安排？</p> <p>数控业务是我们过去没有做好的短板，在过去几年这块业务缺乏技术改造和技术创新，导致这块业务错失了一些发展机遇。我们今年的重点布局方向是数控业务的新产品开发上，以此提高数控业务的竞争力，希望未来能实现开关和数控双主业的发展。</p>
附件清单	无