

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	浦银安盛基金：王笑；东方证券：万里明；富安达基金：张心怡；上海泰旻资产：郭一鸣；易木基金：孙会东；睿沅资产：丁颖；友邦人寿：顾文天；财通证券：沈晨、张一池。 华福证券：邓伟、郑洋；诺安基金：刘晓飞；中海基金：姚晨曦。
时间	2023年6月5日 15:00-16:15（现场） 2023年6月6日 14:30-16:30（现场）
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、电网升级改造带来的影响？ 从过去一两年的情况来看电网外的占比高于电网内，同时增速的角度也是网外要更快一些，从目前新能源装机规模的提升到储能的大范围应用，电网从主干网到配网确实有配套的需求存在。这两年来看电网投资也是每年都保持了很高的水平，并且有增长，但电网整体投资落地转化的时间会比较长一些，相对有滞后性，对公司的业绩影响也会比较平滑一些。

2、去年网内外的客户占比？

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。

3、新能源的装机量对应的产品需求？

在发电侧，公司的产品一般用在地面集中电站的升压站上，一般一个升压站需要用到两台开关，具体使用产品的型号和规格会根据具体情况来确定。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。

从电网的角度，为了保障新能源的并网，西北部地区电力的送出也会带来电网投资的拉动，从最近几年特高压线路的规划也能看到这一影响。

4、去年电网投资的增速？

电网投资虽然规模比较大，但是公司产品处于非常细分的领域，与其他可以广泛应用的产品相比，更多的是会对分接开关产品的整体需求产生长期持续的拉动，增速不会很快，同时电网从招标到订单实际落地再转化为公司的订单有比较长的转化周期。

5、变压器的招标到转化为订单的情况？

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，大部分可能会在一年及以上，甚至是 2-3 年，具体情况还会取决于项目开工的时间，2022 年整体转化率并不高，项目也会存在有延期的情况。

6、公司拿到订单到产品交付大概需要多长的交付周期？

从下单以后到交付公司一般在一个月左右完成，公司确认收入是以交付为准。但是有一些定制化程度比较高的产品可能交付周期会长一些。

7、分接开关产品的季节性差异？

分接开关业务的季节性差异不是很明显，一般而言，一季度的订单和发货最少，二、三季度会相对高一点，但是各个季度相对差异不大。

8、变压器新能效等级改造带来的需求？

预计会对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，需要的投资金额较大，预期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。

9、储能电站带来的需求？

一般的光伏电站本身有升压站，其配备的储能不需要增加分接开关的需求。独立的储能项目，一般规模较大，因此需要配备升压站，这种情况下会需要用到公司的产品。

10、国内市场占比很高，未来的增长空间在哪里？

首先是市场本身需求在增长，特别最近几年发展速度较快，长期来看只要经济规模在增长，社会总用电量在增加，电力设备一定会长期保持稳定的自然增速，同时各个产业周期也会叠加额外增速；此外公司在 35kV-220kV 市场占比较大，但在 500kV 及以上市场本身的市占率较低，因此存在一个存量替代进口的空间。公司所处的行业是一个国外已经发展了六十年以上，公司发展至今也有三十多年的一个市场，这已经不是一个

新生的市场新生需求了，我们在今年一季度依然可以实现同比接近 30%的收入增速，50%以上的扣非利润增速，长期来看有理由相信在未来的未来也会有这样的发展机会。当经济总量和用电需求不断达到一个新的水平的时候，对电力设备的需求是始终会存在的。

11、特高压市场情况及未来的预期？

公司目前挂网的特高压产品有两台，最终要实现国产化替代还是需要一段时间。但是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，并最终实现全面国产化。但特高压本身单条线的价值量并不是特别大，反而配套的设备总量可能会大于这一条线本身的价值总量。

12、海外的市场的情况？

我们预计海外市场今年可以恢复到 2021 年的状态。海外市场的发展虽然可能短期会有波动，但是公司长期比较看好海外市场的发展。海外业务从现在情况看订单已经明显回暖，包括俄罗斯、乌克兰市场的需求也在增长。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。

13、毛利的上升和原材料价格下降有关吗，毛利的上升空间？

公司产品采用全产业链的模式组织生产，所以每一个加工环节的技术附加值都留在公司体内，原材料价格的波动对公司毛利的影响相对有限，最近两年公司的毛利水平也一直是在维持增长。在收购长征电气后，公司遵义基地的毛利一直在逐步

提升。公司最近几年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，这样更好的发挥了两大生产基地的协同效应，提升公司的整体效益，考虑到产品的规模效应，毛利还有进一步挖掘的潜力。公司也一直都会有新产品的推出，以及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略高。从未来看，公司具备维持毛利率水平的能力。

14、未来的分红情况？

公司重视自身的成长同时也非常重视股东的投资回报。公司有足够的利润和现金流进行分红，但是具体的情况要根据当时所处的经营环境和资金需求来安排。

15、公司外部并购的打算？

公司每年考察的企业会有很多，由于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，所以想要找到合适的项目会比较难。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；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。未来如果有合适的并购项目，公司会按要求履行相关披露义务。

16、真空开关相对于油浸式开关的优势？

真空开关相对与传统的油浸式开关在安全性和使用寿命

上都具有较强的优势，同时油浸式开关的长期检修费用相对较高，当检修成本越来越高时，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。目前由于现在国内用户对于长期检修的意识还相对有限，因此油浸开关仍然会是未来一段时间的主流。随着国内制造业发展，近两年真空开关在公司的销售占比正在逐渐的提升。

17、今年业绩的展望是怎样的？

公司今年的目标还是希望维持，并且有机会的话尽力超过去年的收入增速水平。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。

18、公司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。

19、不同电压等级的产品价格的情况？

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。

20、油浸式的环保问题是怎么解决的？

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。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，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。

21、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销量占比大约在 30%到 40%之间，这个比例也还在不断提高。

22、有载开关和无载的应用场景的区别？

无载分接开关是在断电的情况下进行电压等级调整和切换，有载分接开关可以在不断电的情况下进行电压切换，在必须带电完成电压切换的场合需要用有载分接开关，其他情况可以用无载分接开关，公司目前绝大部分的产品都是有载分接开关。

23、不同电压等级的产品占比？

公司的产品主要集中在 35kV-220kV 之间，500kV 以上的产品由于用户习惯及市场认可度等原因市场占比还相对较低，我们相信未来公司在特高压市场的突破和成功会给公司 500kV 以上产品市场的突破带来巨大的意义和品牌效应。

24、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。现在在客户端，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。

	<p>25、公司有哪些海外的工厂？</p> <p>公司已经在土耳其地设立了自己的组装中心，目前公司海外的布局主要是华明土耳其，华明俄罗斯，华明北美、华明拉美以及设立中的华明新加坡子公司。目前公司在国际业务上的沉淀和积累与竞争对手还有差距，公司还是争取海外的布局尽量扎实，逐步提高市场的占有率。</p>
附件清单	无