

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	瑞银证券：利林海
时间	2023年6月7日 15:00-16:30
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、分接开关的应用领域？</p> <p>公司主要产品是应用在 35kV 及以上的变压器。分接开关属于比较细分的市场，目前分接开关的最终下游主要分电网内和电网外两块：网内主要就是电网公司；网外比较分散，涵盖了从电源侧到用户侧以及大量的特种变压器。网内和网外，在2021年以前，电网内和电网外的客户占比大约在 1:1 的水平，2021年至今，随着工业用户和新能源客户的增长，网外客户占比一直较高。</p> <p>2、公司产品的单价情况？</p>

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。

3、公司目前的市占率是多少？

从全球角度，公司出货量稳居全球第二，但主要出货基本在中国市场，中国市场公司已经是绝对的龙头企业；但在 500kV 及特高压环节，包括部分工业用的整流变占比依旧较低。

4、国内市场的增长空间在哪里？

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；此外公司虽然在 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。因此国内从长期看仍然会有自然增长，中期看存在存量替代的空间，短期的话我们正受益于此轮产业结构周期带来的增速。虽然国内市场体量有限，但天花板确实在不断打开，只是速度相对来说比较慢，但对一个成熟行业来说这是很正常的情况。

5、公司产品的使用寿命，运维情况以及检修价格？

产品整个设计寿命通常都在 30 年以上，根据产品的维修导则会要求在切换到一定次数和时间后做吊芯检修，除了每 3-5 年需要吊芯检修外，每年还需要一定比例的带电检测。根据不同的产品的检修项目和施工工程量不同，每次的检修费用也不同，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、

利润有望超过目前传统制造和销售，但是还需要长时间，我们的竞争对手已经能做到这样的规模，但他已经是一个百年老店了。

6、公司每年的业绩增长的来源？

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，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。而电网外的市场，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，更多会叠加到额外的快速增长。抛开这两年相对较快的发展，公司在此前增速不快的年份也基本维持了销售规模小幅度的增长。

7、公司的业绩的目标？

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。

8、招标时会指定公司的产品吗，最终用户的话语权？

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。很多用户在招标的时候首要考虑质量的安全性和可靠性，在选用具体分接开关时，很多最终客户有较强的话语权。

9、公司实现国产替代的优势？

公司的产品在技术上与竞争对手相比不存在太大的差距，

同时公司的产品相较于竞争对手更具性价比。分接开关产品的定制化程度较高，公司采用全产业链的模式组织生产，更加能够满足客户定制化的需求，以及分接开关产品具备较强的规模效应，公司能够实现产品的国产替代，这也与我们国家的特定的历史发展机遇密不可分。

而目前的特高压环节，我们更是借助了国内所有变压器、行业专家、顶级大学的力量从原理等多个环节实现了国产化的创新，未来会更具备本土化的优势。

10、特高压短期内会不会有进展？

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。目前下一步最主要的任务还是完成国产产品的批量应用。

11、公司海外市场的拓展的情况？

海外市场虽然空间更大，但是海外客户比较分散，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，竞争对手依靠现有的积累已经可以维持其目前市场的发展，我们相对于竞争对手的市场积累和沉淀存在不足。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。

12、公司产品毛利的情况，是否存在增长的空间？

最近两年公司的毛利水平一直是在维持缓慢增长的状态，

包括在收购长征电气后，遵义基地目前的毛利有明显提升。最近几年公司对遵义和上海基地都做了升级，上海基地更多的是工艺改进，遵义基地主要就是产业链的配套和完善，考虑到产品的规模效应，毛利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高。从未来看，公司具备维持目前毛利率水平的能力。但也要综合考虑相关固定资产开支是否会影响摊销的问题。

13、新能效等级的替换带来的影响？

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。

14、产能方面是否只存在压力？

短期不存在较大的压力，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。以及收购长征后，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。

15、外部的并购的计划？

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

	<p>的项目会比较难。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。</p> <p>16、公司的现金流回款情况？</p> <p>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公司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。</p>
附件清单	无