

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
参与单位名称及人员姓名	易方达：胡致远
时间	2023年6月20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><b>1、公司分接开关主要是用于 35kV-500kV 之间的变压器上吗？</b></p> <p>公司的产品主要集中在 35kV-220kV 之间，500kV 以上本身市场需求较少，目前公司占比也不高，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。</p> <p><b>2、公司产品的价格情况？</b></p> <p>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</p>

等级的产品价格不是特别有参考性，从整体情况看，这两年公司分接开关的均价大概在 10 多万。

### **3、特高压产品的进展？**

目前下一步最主要的任务还是完成国产化产品的批量应用。

### **4、分接开关产品有哪些特点形成现在的竞争格局？**

公司产品的规格种类较多，涉及到上万种零件、数千副模具和更多的生产工艺来配套，产品涉及冶炼、焊接、复合材料、机械、高压电气、电力学等，属于多学科复合应用。从产品本身属性上来说也多是应用在少数关键的领域，客户对产品的可靠性要求非常高。公司处于电力设备行业中的细分市场，目前的市场容量相对有限，大的资本参与动力不足；同时产品的规模效应也比较明显，因此小厂很难把产品做到极致。同时中国市场特殊的集中度优势和过去三十年的快速发展也是公司可以立足于这个市场的原因之一，目前来看这样的竞争格局很难发生变化。

### **5、公司订单的交付周期是多久？**

从下单以后到交付公司一般在两周到一个月左右完成，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。

### **6、公司产品的季节性差异，二季度环比一季度是什么情况？**

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。

### **7、公司未来的业绩目标，收入增长的预期？**

公司设定的目标是希望在未来 2 年内扣非净利润达到 5 个亿，我们会参照这个目标开展工作。公司的主业不太可能会出现爆发式的增长，但是从长期来看只要经济规模在增长，社会总用电量在增加，电力设备一定会保持长期稳定的自然增速。

### **8、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。公司考察过一些海外的投资环境，海外的投资回报率相对国内要高一些，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。未来，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。

### **9、外部并购的计划？**

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。

### **10、检修业务的目标，未来的开展的模式？**

公司的目标是希望尽快实现 2.5-3 亿的规模。检修业务由于存在明显的季节性的特点，在用电高峰期无法停电检修。未来公司可能会使用分接开关的在线监测业务、通过加盟等形式来开展业务，以提高检修业务的市场的空间和利润水平。公司现在特高压变压器上已经有公司主导研发的在线检测产品投运，意味着我们在其他电压等级上也是有技术和质量保障的。同时现在客户端，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。

#### **11、公司不同电压等级的开关的收入结构是怎么样的？**

分接开关需求本身呈现金字塔形态，随着电压等级升高，变压器的产品需求会越来越少。公司核心产品主要是 35kV、110kV 和 220kV 电压等级分接开关，占到出货的绝大多数。最近两年公司 500kV 以上的产品比例有所提高，但是整体占比依旧较低。

#### **12、特高压产品与竞争对手的差距，行业的发展历程？**

特高压大规模的应用和实际的商业化运行主要是在中国，这对于所有的设备制造商来说都是在同一起跑线的工作，从技术和制造能力上来说，公司不会比海外的竞争对手有明显劣势和差距，本身分接开关产品对安全性要求比较高，其又是特高压领域关键核心设备，也涉及到国家安全层面的问题，我们需要自主掌握关键核心设备的技术。华明的发展是一个不断实现进口替代的过程，从基础电压等级不断覆盖到现在的特高压，一旦我们能够替代进口产品，我们会形成自己的竞争优势，在技术、安全性、自主化保证的前提下具备一定的性价比。

#### **13、海外市场的发展历程？**

公司海外市场的发展大约有十几年的时间，但相对于竞争对手的市场积累和沉淀存在不足。目前我们已经有了很多海外的团队和布局，巴西美国都有服务团队，土耳其有组装工厂，俄罗斯有服务中心，新加坡的子公司也正在筹备，目前来看海外业务占到整体收入的占比超过 10%，未来也有望进一步提升。

#### **14、海外市场的目标？**

海外市场第一个目标还是用 5 年左右时间实现 6000 万美金以上的收入规模，事实上从 2020 年开始海外市场有接近 20% 的增长，2021 年有近 30%，如果继续维持很有希望能实现目标，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，所以实际上去年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。

#### **15、公司的应收款在 2018 年至今逐步降低的原因？**

公司的业务主要有三块，应收账款基本也是这三块构成：一、光伏工程这块的应收账款，从 2019 年至今一直在不断下降；二、分接开关业务，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。整体的回款情况良好；三、数控设备这块应收账款也是业务正常形成。

随着 531 之后电力工程业务收入规模降低和收款模式的变化，公司主要应收账款构成以分接开关为主，这块业务回款非常稳定，同时公司做了大量努力收回了电力工程业务形成的应收账款，因此应收款规模逐步稳定，未来公司的应收账款会持续保持在健康的状态，这从公司每年的经营性净现金流数据可以得到验证。

#### **16、公司以后还会采用全产业链吗？**

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，成本会比较低，而海外竞争对手没有全产业链生产的优势，因此相对于竞争对手公司的售价更具性价比优势，同时在新产品研发的过程中，公司不会受制于零部件的供应压力，有更快的研发响应速度，因此未来公司还是会继续采用全产业链的模式组织生产。

#### **17、公司产品会涨价吗？**

公司一直在通过对产品的更新换代、工艺改造等工作，来提高公司产品的竞争力和盈利能力，总体来说平均价格还是维持相对稳定。

#### **18、毛利率有上升的空间吗？**

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稳定的能力。

#### **19、这两年公司分红较多的原因及未来的计划？**

公司重视自身的成长同时也非常重视股东的投资回报。在综合考虑公司的现金流及净资产收益率的情况后，公司这两年分红比例较高。未来分红的具体情况还是要根据当时所处的经营环境和资金需求来安排。

#### **20、目前的固定资产可以支持多少的产能？**

公司目前生产主要还是单班生产为主，在单排产能不足的

	<p>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。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，目前在产能方面不存在太大的压力。</p>
附件清单	无