

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 checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	嘉实基金：吴悠、陈黎明。 泰康基金：金宏伟、王琦、张欣星、张永兴、徐占杰、庄珺涵、刘宁、杨冬冬、林崇平、姜朔、李帛洋；东吴证券：曾朵红、滕飞、司鑫尧。 中信保诚：孙浩中、金建投资：张宇滨、中信建投：郑博元、太平养老：张浩、勤辰资产：赵乃凡、太保资产：恽敏、中信建投：雷云泽。
时间	2023年7月10日 10:00-11:30（线上） 2023年7月10日 13:10-14:40（现场） 2023年7月10日 15:10-16:50（现场）
地点	公司
上市公司接待人员姓名	董事长：肖毅、董事会秘书：夏海晶、财务总监：雷纯立
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司客户中网内外的客户占比情况？ 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年至今工业用户和新能源客户在不断增长，网外客户占比开始高于网内客户，未来也不排除电网内客户占比会反

超的情况。

2、变压器的招标到转化为订单的情况？

具体要看变压器厂的排产情况，有些项目也要看具体的施工进度，通常会有一定时间的滞后。电网的项目有些转化时间可能会超过两年。

3、公司 500kV 以上市场的市占率？

在中国市场，公司是分接开关行业的龙头企业，但是公司的产品主要集中在 35kV-220kV 的市场范围，在 500kV 及以上市场公司本身的市占率还较低，尤其在特高压的线路上，目前公司只有两台产品正在运行。因此在这一市场公司存在较大的存量替代进口的空间，我们相信未来随着特高压市场突破，将有利于公司在国内 500kV 以上市场的突破。

4、我们不断增长的动力来自于哪里，是来源于新能源的增长，还是网内投资的增长？

首先，公司所处的行业本身有一个长期自然增长率，只要经济规模在增长，社会总用电量在增加，电力设备投资一定会长期保持稳定的自然增速，通常是 GDP 增速的 1.5 倍左右。其次，除了自然增速以外，我在每个产业周期也会叠加额外增速，只是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大量的需求，同时这种需求又会影响到电网和配套的各行各业。历史上，我们也经历过不同的产业周期，例如 08 年的大基建，后面的高铁建设高峰期等等，这些某一个时期产业周期会带来新的需求。另外，公司在国内 500kV 及以上市场本身的市占率较低，存在一个存量替代进口的空间。而海外我们还有巨大的市场公司需要去争取。

公司 2015 年上市的时候我们已经是一家发展了 20 多年的企业了，至今 8 年的时间公司电力设备的销售额一直在提升，我们相信未来公司还将继续成长。

5、特高压市场情况及未来的预期？

特高压本身单条线的价值量并不是特别大，特别在交流的线路反而配套的设备总量有可能会大于这一条线本身的价值总量。公司目前已经有两台特高压产品挂网，但是最终要实现国产化替代还需要一段时间，下一步最主要的任务还是完成国产产品的批量应用，最后才是通过竞争实现替代。

6、公司在分接开关中的竞争优势？

分接开关的市场总量虽小，但技术难度大，安全性要求高，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，因此采用了全产业链的生产模式，直接从铜粉、锡粉、钢锭、铝锭开始，做到最后的产成品，可以保证产品的质量，降低产品成本。另外公司一直在做产品技术和产品结构等方面的更新和迭代，不断提升公司产品的安全性和稳定性，同时公司会通过技术的改进持续提升公司的产品竞争力和盈利能力。

7、目前产能方面是否存在压力？

最近几年公司也一直在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。目前产能有足够的弹性。

8、未来对遵义地区的产业布局安排？

在收购长征后，由于遵义基地具备距离主要客户的运输半径小、运输成本低、人力资源较为丰富等方面的优势，生产成本对比上海基地的生产成本偏低，因此公司一直在对遵义基地的产业链进行相应的配套和完善，也会考虑把部分生产工艺和

产能转移到遵义地区。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。

9、最终用户对公司产品的话语权情况？

分接开关作为变压器的核心部件之一，最终客户一般在压器的招标过程中会直接或间接的有技术规范和指标等方面的要求，可能会具体到品牌、型号等技术规范等。在选用具体分接开关时，很多最终客户有较强的话语权。

10、公司在国内有哪些竞争对手？

国内没有成规模的竞争对手，主要竞争对手还是国外对手。

11、关于工程业务和数控业务未来的规划？

工程业务方面，公司还是会寻找优质的高毛利项目，适当开展一些工程业务，这在给公司带来一定利润的同时，也可以与现有的分接开关业务产生协同效应。数控业务方面，我们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，但是短期内对公司整体营收和利润不会构成重大影响。

12、原材料价格波动的影响？

首先公司的产品规格型号种类繁多，因此单一零部件的用量较小，其次公司产品采用全产业链的模式组织生产，生产从铜粉、锡粉、钢锭、铝锭等原材料开始，做到最后的产成品，采购原材料后的加工环节大多是公司自主完成，所以每一个加工环节的技术附加值都留在公司体内。因此单一原材料的价格

波动虽然对成本有影响，但影响较小，公司还会通过保持研发和新产品更新迭代可以弥补原材料价格波动的影响。

13、海外市场的发展战略？

海外市场虽然空间更大，但是海外业务客户比较分散。分接开关市场本身不是一个靠烧钱来打开的，因此业务开展难度较大。未来从长期转型的角度上来讲，公司会通过搭建新的本地化的团队去开拓新的海外市场，对海外市场会是循序渐进的进行投入。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。

14、公司现金流这么充裕，有没有并购的计划？

通过并购的方式扩张业务是所有上市公司的必修课，公司每年考察的企业也会有很多，但是由于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，所以想要找到合适的项目不会很容易。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。并购始终是外部力量，并购最终的成功与否还是取决于公司自身的内功修养，公司首先还是会立足于做好现在的主营业务。

15、公司特高压产品与竞争对手的差距？

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，因此我们需要自主掌握关键核心设备的技术。华明的发展本身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。

16、公司未来分红的考虑？

近几年公司实现了较多的利润，有着比较充裕的现金流，因此在综合考虑公司的现金流及净资产收益率的情况下，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，公司还是希望可以通过稳定的分红来回报广大的投资者。

17、公司一季度现金流波动的原因？

公司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，这部分客户主要在年底完成回款；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。所以在一季度很多应收款都还没到账期，回款的金额会比较小，此外因为大量客户选择票据结算，在现金流充裕的情况下，公司没有选择大量的去贴现，但是应收票据是增长的，总体公司电力设备业务现金流是很好的。

18、公司今年增速较快，未来的增速能否保持？

我们今年的增长主要是今年的发货量在提升，这与国家宏观投资政策相关，目前看投资到落地需要时间，因此可以继续持续较长时间。另外我们产品中真空开关的占比在不断提升，价值量也更大，因此从收入的角度如果真空开关占比进一步提高，公司的销售收入也可以在发货量增长不快的情况下继续增长。

19、公司产品的周期性变化？

分接开关的最终下游主要分电网内和电网外两块。网外业务方面，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。

20、公司毛利这么高，会不会为竞争对手的进入提供了便利？

公司的毛利在上市前就有这样的水平，目前的地位也是公司通过三十年的市场的竞争所获得的。

21、行业的技术进步和投入大吗？

公司现在每年都有一些新产品推出，分接开关业务去年的研发投入约 6000 万元。

22、未来的出货量能否增长？

从需求的角度，我们相信未来 2-3 年出货量还是会存在持续增长的可能：第一，来自于现在新能源的建设，新能源现在还在建设过程当中；第二，我们这几年特高压的线路规划的非常多，特高压的建设周期较长，还会带来大量的配套设备的建设；第三，现在的充电桩对于配电系统有非常大的考验，它会造成局部电网短时间的波动会非常大，所以可能会有很多变电站会存在扩容的需求。

23、收购长征后公司毛利的变化？

在收购长征电气后，公司遵义基地的毛利一直在逐步提升，从收购时不到 40%的毛利，目前达到了 55%左右。公司最近几年一直在通过对遵义升级改造来更好的发挥了上海和遵义两大生产基地的协同效应。

24、公司的海外发展的规划？

我们现在土耳其有一个组装厂，海外还有 7-8 个售后服务点，未来从长期转型的角度上来讲，对海外市场还是会循序渐进的进行投入，通过搭建新的本地化的团队去开拓新的海外市场。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。

25、未来检修业务的目标？

因为检修业务存在季节性和一定的人员规模依赖，因此在现有人员规模和运营模式下，公司的目标是实现 2.5-3 亿的规模。公司在国内市场具备原厂检修竞争优势，公司也正在积极开发基于现代通讯技术和人工智能大数据的在线监测手段，希望通过技术手段提升电力设备检修运维服务的效率和规模。

26、客户在什么情况下选择真空开关，公司真空开关占比较低的原因？

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，短期来看油浸式开关在成本上的优势仍然非常明显，长期看油浸式开关的长期检修费用相对于真空开关较高，随使用的年限越长总成本也会越来越高。目前油浸开关仍然会是未来一段时间的主流。但是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，我们相信随着国内制造业发展，未来真空开关在公司的销售占比也会逐渐的提升。

27、公司海外市场增长的原因及优势？

第一、海外市场的用户不希望看到市场被 MR 所垄断，因此华明会是客户最好的选择。第二、公司在技术上有足够的能力对标竞争对手的产品，甚至在部分类型的技术上有自己的优势。第三，公司采用全产业链的模式，更加能够满足客户各种

定制化的需求。第四、公司的生产成本相较于 MR 较低，产品的性价比更高。

28、公司有没有股权激励的计划？

公司目前尚未实施股权激励，未来公司如有股权激励计划会根据相关法律法规及时履行信息披露义务。

29、公司网内外的增速情况？

电网内的增速比较平稳，目前的趋势并不能完全代表下半年以及明年的增速，电网内的招标有可能在下半年或者是在明年会有一个集中落地情况，电网外没有出现太大调整，整体的需求目前还是保持着比较旺盛。海外今年的增速快于国内，主要确实是个别市场出现较大的增长，但除此之外海外市场整体也处于回暖的趋势。

30、网外业务增速比较快的市场是哪一块？

电网外的客户由于呈现的比较分散，因此每个行业或者领域的需求都不会显示的特别大，但是把所有的领域累加到一起会有比较大的规模。

31、公司上半年的订单的增速？

今年整体订单增速水平大致维持了去年全年的整体增速水平。

32、电网订单的转化周期及转化率？

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，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。

33、公司海外市场的目标？

海外市场第一个目标是希望用 5 年左右时间实现 6000 万美金以上的收入规模。海外市场从 2020 年开始就有接近 20% 的增长，2021 年增速近 30%，如果继续维持很有希望能实现目标，虽然去年遇到了一些波动，但是海外业务从去年的下半年看订单已经明显回暖，海外市场整体的空间不会小于国内市场，但是海外销售收入的增长不是线性的增长，是一个需要由量变不断积累形成质变的过程。

34、公司有没考虑提升国内的市场占比？

公司的产品主要集中在 35kV-220kV 之间，500kV 以上市场公司市场占比并不高。因此公司在低电压等级提升的空间相对有限，我们重点的布局方向还是在高电压等级市场提高公司产品的市场占有率，最终我们有信心可以在 500kV 及以上的市场也能实现较高的国产替代率。

35、公司有没有新的产品？

公司在积极开发和推进基于现代通讯技术的在线监测产品。针对应用于配电变压器的电力电子开关，公司也在做相关的技术储备。公司也一直在做产品的更新迭代，以不断提升产品的安全性和可靠性。

36、费用率的下降空间？

收购长征电气后公司对销售费用、管理费用等方面进行控制，以逐步降低费用率，最终将整体的费用保持一个相对平稳的水平。

附件清单	无
------	---