

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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input checked="" type="checkbox"/> 其他 |
| 参与单位名称及人员姓名   | 中金公司电话会<br>天风证券电话会<br>广发证券电话会<br>中信证券电话会<br>.....  |
| 时间            | 2023年8月11日 10:00-11:00（线上）<br>2023年8月11日 13:30-14:30（线上）<br>2023年8月11日 15:00-16:00（线上）<br>2023年8月11日 16:30-17:30（线上）<br>2023年8月13日 15:00-16:30（线上）<br>2023年8月13日 16:30-17:30（线上）   |
| 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、各电压等级产品的市占率，产品的价格？</b></p> <p>公司的产品主要集中在 35kV-220kV 之间。因为从电压等级分布来说也呈金字塔结构，所以本身这一段需求在整体产品的占比就比较高。而在 500kV 及以上包括目前特高压市场本身的市占率较低。</p> <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，</p>  |

以及有载和无载产品的价格和毛利的差别也会很大。但是具体到每一个电压等级都会有相对价值量高的产品和低的产品，但总体真空开关等价格会贵 2 倍到 4 倍左右，未来特高压的产品单台价值量会比目前真空开关等价格还要高很多。今年以来真空开关产品占比已经越来越高。

## **2、有载开关和无载的应用场景？**

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。

## **3、配网端的变压器会用到公司的产品吗？**

在配网端使用有载调压，可以起到平滑电网负荷波动的作用，有利于电网的稳定。未来随着新能源发电和电动车充电对电网系统的冲击越来越大，加上以交直流互补的电网模式有可能有载分接开关会起到越来越重要的作用。尽管方向或者趋势是有利的，但是从产品落地到推广可能不是短期就可以实现的。但是公司已经有相关的产品研制并通过实验，目前仍在做成本和体积的持续改进。

## **4、公司上半年的订单的增速的情况，以及第三季度的订单增长情况？**

继去年整体订单增速超过20%之后，公司上半年的订单增速也超过了这一水平，从细分市场的角度来说这是已经是非常高的增速，三季度目前刚过半还没结束，但从今年市场整体旺盛的需求来看，我们相信这一状态会得到持续。

#### **5、海外订单增长的来源及持续性？**

海外订单的增长主要来源于个别市场爆发性的增长，其中俄罗斯的增长比较突出，今年差不多占了海外收入的1/3，美国、欧洲、中亚等市场增长也比较明显，只是原来的基数比较低一些。由于海外市场相对比较分散，单个市场的量一般比较低，我们还是会从个别优势市场出发逐步的打开海外市场。考虑到本身在海外公司整体的市场占有率还非常低，而海外今年以来的需求包括很多下游变压器行业订单排的非常长，我们预计海外需求是可以保持持续增长的，但是增速水平考虑到去年同期较低的基数，不能用上半年的增速去线性外推到今年下半年和明年。

#### **6、今年上半年海外市场订单增长的水平？**

上半年海外订单的增速明显还是快于国内订单的增速，但是海外占比仍然比较低。

#### **7、公司上半年网外业务收入中来自新能源的收入占比？**

从目前的情况看，网外收入中最主要的增量还是来源于工业变压器，这部分其实很多也是新能源带来的产能增长，静态去看新能源本身风光储这块的收入占比还相对较低，但是动态去看新能源不但带来本身的增量，还会带来上游制造业的需求，拉动了电网的配套，电网投资又反过来会影响很多传统制造业的产能需求提升，只是静态去考虑一个行业的占比可能不一定具备参考价值。

#### **8、公司上半年毛利增长的原因，与500kV以上市场市占率提高相关吗？**

我们产品在业务上分为国内市场、国外市场和检修服务，从业务的结构上看，今年上半年公司海外业务大幅增长、检修

服务收入增长了20%多，海外的毛利率相对国内会高一点，检修业务的毛利相对也较高。在产品结构上，公司真空开关产品的销售占比也在不断提升。由于公司的销售在业务结构和产品结构上都有提升，因此上半年毛利有所增长。此外公司也在积极布局遵义基地产业链的完善和上海基地自动化水平的提升，这些都会影响毛利。500kV的产品占比相对以前有所提升，但是整体占比依然较低，对毛利暂时影响不大。但是我们的产品现在现在也已经进入国内核电领域，工业用整流变等领域，这些高附加值的产品有可能未来会成为毛利变化的原因。

#### **9、公司产品涨价和降本的空间？**

公司目前没有对产品进行过涨价，但是公司产品的销售均价还是有所上涨，这主要是由于新产品和新市场的进入，以及高附加值产品占比的提升。公司也一直会对产品进行工艺流程的改进。公司目前的产品自动化率还相对较低，我们也在不断逐步推进生产的自动化改造，这可以在不断提高产品的性能及安全性的同时提高生产效率。从这两年的情况看，公司的人均产能在不断提升，未来还存在挖掘的潜力。

#### **10、公司产能扩建的规划，公司的产能能够支持的收入水平？**

公司对遵义基地的产能扩建一直在循序渐进的进行，以及对其产业链的完整性进行相应配套，遵义基地的人工成本比上海基地的偏低，在遵义地区完成相关配套后，将与上海地区产生更强的协同效应。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。按照目前的产能预计能够支持20亿以上的营收规模。

**11、公司国内市场以销量确认的市占率较高，收入确认市占率较低的原因？**

分接开关产品的价格随着电压等级的升高售价也会越高，公司目前产品的销售均价在十几万左右，但类似特高压的有载换流变进口产品可以达到一两百万，由于公司目前在特高压及相关市场市占率相对较低，因此公司以销量确认的市占率较高，以收入确认市占率较低。未来在这些市场开始能够进口替代以后，收入占比也会进一步提升。

**12、海外市场的目标？**

我们海外市场的目标一直都是希望能够尽快实现6000万美金以上的收入。从今年上半年的情况看，海外的市场收入情况好于公司的预期，即使抛开单一市场的影响，其他整体都呈现了较高的增速。由于海外市场会存在战争、国际政治环境等因素影响，因此我们实现上述目标的过程不会完全一帆风顺和线性增长。

**13、预计下半年业绩的情况？**

利润会受到很多因素影响，但从公司以前年度的情况看，一般下半年收入会高于上半年，尽管每年情况会有所波动，但是正常状态下预计今年下半年在收入方面还是会和以前一样高于上半年。

**14、股东回报规划中计划分配利润不少于当年实现可分配利润的60%的情况？**

这其实也反应了公司对未来的经营情况和发展的信心，从公司的角度来讲，我们的经营情况在持续进步，公司长期保持很好的现金流、净利润水平，我们相信未来也可以持续，业绩提升的同时股东回报也做相应提升其实是比较正常的，这次中

期分红水平也超过了去年。

#### **15、今年网内和网外客户的占比？**

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，目前电网内和电网外的客户大约在4:6的水平。从今年上半年的情况来看，网内和网外的差距有进一步被拉开的趋势，但是如果电网的招标能够加速落地，网内的占比有可能会出现新的变化。

#### **16、网外的主要客户有哪些？**

电网外的市场，呈现的比较分散，例如光伏、风电、钢铁、化工、硅料、地铁、高铁、大的写字楼等非常非常多，每个行业或者领域的需求都不会特别大，但是累加在一起会是有比较大的规模，在经济发展的不同阶段会有不同的侧重点。从投资二级市场的角度很多领域可能大家都不会去关注，但这些都是我们的客户。

#### **17、公司的订单交付的周期？**

公司采取以销定产的模式组织生产，公司接到订单到交货周期不长，一般要求在1个月以内，海外订单的交付周期会稍微长一点，公司确认收入是以交付为时间点。

#### **18、海外市场提升市场空间的难点？**

分接开关市场对产品的安全性和可靠性要求极高，这就导致了市场的认证和投资回收周期长。因此海外市场本身不是一个靠烧钱就打开的市场。我们现在相对于竞争对手在品牌的效应上差距较大，同时市场积累和沉淀还存在不足，海外客户对检修服务也有相关的要求，竞争对手依靠现有的积累开展服务

业务已经可以维持其目前市场的发展。因此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。

#### **19、公司海外团队方面的布局以及业务的开展模式？**

目前我们在土耳其有一个组装工厂，在美国和巴西都有服务中心，我们在俄罗斯有一个服务中心，另外我们在东南亚这两年开始在布局，今年也已经开始进行服务、销售等人员的招聘，未来可能也会放一个研发中心在那边，年底也会考虑规划产能。公司业务开展主要以直销为主，通过现有的网点和组装中心辐射周边市场。从效率上来说公司可能会花更多的精力在海外电网公司客户的开发上，在前期电网客户的持续性更好，规模更大，推进的速度也会更快一些。但是海外的电网公司也呈现了一个非常分散大状态。

#### **20、国内市场上公司产品与MR的价格差异？**

在国内互为竞品的市场，公司的产品与MR的产品不存在明显的价格差异，但是在一些基本是进口产品为主的市场，这个价格差距就会非常大。

#### **21、未来增长的目标？**

公司在 21 年的年报和 22 年的年报分别对收入增长和业绩增长有过一些判断和目标，目前公司对未来其实是更有信心了，有的目标也有希望提前实现。目前看，行业的发展逻辑和趋势并没有大的变化，我们还是会保持持续稳定的发展节奏。

#### **22、特高压的进展？**

在年底或者明年春节前会有批量的交付，当然最终的交付情况还是需要根据实际情况来确定，批量应用只是时间问题。

### **23、电网投资的增速情况？**

电网投资其实这两年已经是非常好的年份了，甚至具体到变压器招标也持续了两年非常快的状态，但是类似公司产品毕竟涉及到的都是大型项目的施工，因此转化的时间会受到项目进展的影响。好的方面是这样的特点会让需求的持续性更久一些，另一方面可能看上去会显得爆发性弱一些。但是考虑到公司的规模效应和利润率，其实这个看起来不快的增速也能带来很好的利润增速。

### **24、公司目前在俄罗斯市场的市场占比，未来的目标？**

俄罗斯因为有制裁的原因所以只能从中国购买相关产品，今年可能还会有一些存量产品和存量订单，但是明年以后我们相信可以拿下更多的份额。

### **25、真空开关对油浸式开关的替代情况？**

由于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，从长期看油浸式开关的长期检修费用相对较高，并且随使用的年限越长其总成本相对于真空开关就越高，近两年真空开关在公司的销售占比也正在逐渐的提升。国外的竞争对手也已经宣布了停产油浸式开关，从长期看，我们相信真空开关将会逐渐替代油浸式开关，但是这需要一定的时间和过程。

### **26、特高压实现替代的周期？**

任何产品替代一定会经历从第一台到第一批再到高比例的过程，目前我们已经完成了第一台，正在往第一批的阶段去迈进，在第一批以后起码也要两三年时间会渐渐放开比例，因此开始替代的阶段最快预计也要到后年左右。



### **27、公司产品在变压器成本中的占比？**

分接开关占整个变压器的成本在 5%-15%左右。

### **28、公司的产品在技术上与竞争对手有差距吗以及定价情况？**

公司的产品在技术上与竞争对手相比不存在太大的差距，公司的产品序列相对于竞争对手会更为完备，只是相对中国制造，客户可能会更加青睐德国和日本制造。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，因此价格情况会有很大的差别。

### **29、公司检修业务的市场目标？**

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，因此大规模的进行人员配备不太具有经济性。未来公司可能会使用在线监测技术等形式来开展业务，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。同时在客户端，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。

### **30、检修的毛利情况？**

检修业务的毛利率比较高，但是现在的规模还比较低，因此净利率还比较低，以后在模以后，检修业务的利润率会存在一定的规模效应。

### **31、数控业务未来的规划？**

这次我们准备成立一个子公司，这两年也会把更多的精力投入到数控业务中。在目前数控业务的细分领域价格竞争非常激烈，而公司目前人员和固定资产的规模成了一个竞争到负担。但是法因数控原来可以做到 ipo 上市，技术和硬件制造能力都是很多竞争对手没有办法达到的。公司希望通过成立新的公司，整合现有产品的功能做出定制化程度更高的复合式产品，尝试走一些差异化竞争的道路。同时引入一些新的团队和技术，提升目前的精度和效率，以此来提升竞争力。我们希望通过过 5 年左右的努力，可以将数控业务恢复到原来上市时的竞争力，但是短期内可能对公司整体营收和利润都不会构成重大影响。

### **32、公司在核电领域取得突破，未来的情况？**

一般我们的产品都是在有首台套出货以后，后面将开始批量应用的过程。国内好像也还没有国产替代后再被进口替代回去的情况，公司对自己的产品很有信心。未来的情况还是会受到项目具体落地时间影响，我们也看到近期有 6 个新的核电项目获准，未来会带来新的需求。

### **33、公司在工程业务上的规划？**

工程业务由于目前光伏组价价格的波动较大，我们还是根据客户的需求开展相关业务，公司的核心业务还是分接开关业务，工程业务对公司的利润的影响比较有限。国内的工程业务，我们会控制在一定的范围内，海外工程方面，我们需要在海外有一些标志性的工程项目，通过提升公司在当地市场中的品牌知名度和影响力，建立品牌效应以更好的打开当地的分接开关市场。

|      |   |
|------|---|
| 附件清单 | 无 |
|------|---|