

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	招商证券：刘巍。
时间	2023年8月30日 10:00-11:00（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	<p>1、 公司国内市场的占比？</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>2、 特高压实现替代的周期？</p> <p>任何产品的市场替代都要经历从第一台到第一批再到高比例替代的过程，目前我们已经完成了第一台的应用，正在向第一批的阶段去迈进，在第一批以后预计也要两三年时间会渐</p>

渐放开应用比例，因此开始替代的阶段最快预计也要到后年左右。但是一旦开始实现批量应用，我们很有信心能够实现高比例的国产替代，毕竟华明的发展史就是一部国产替代的历史。

3、 公司产品相对于竞争对手的差距？

公司的产品相对于竞争对手在技术和产品质量上不存在太大的差距，只是客户在产品选择的过程中，相对中国制造客户可能会更加青睐德国和日本的制造，客观的说在很多基础零部件的制造工艺水平上，德国制造确实会有优势一些。这两年公司也在不断对产品进行技术和生产工艺方面的改进以进一步提高市场的认可度。

4、 海外订单增长的主要原因及持续性？

海外订单的增长主要来源于个别市场爆发性的增长，美国、欧洲、中亚等市场增长也比较明显，但这个高增速也存在去年基数较低的原因。今年以来海外的需求包括很多下游变压器行业订单排得非常长，我们预计海外需求是可以保持的，但考虑到去年同期可比属于较低的基数，因此对今年下半年和明年增速的判断不适合使用上半年为参数去线性外推。

5、 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。

6、 公司的产品价格与竞争对手的差别？

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，这个价格差距就会比较大。在国际市场上，由于在每一个国家和地区双方采取不同的定价策略，因此价格情况会有很大的差别。

7、 真空开关销售情况、真空开关和油浸式开关的价值量的差距??

近两年真空开关在公司产品中的销售占比也正在逐渐的提升,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。在同一电压等级内不同型号的真空式、油浸式的分接开关的价格和成本的差别会很大。整体上看真空开关的价格会贵比较多。

8、 公司在海外未来几年重点发展的国家?

目前主要的海外市场有东南亚地区、巴西、俄罗斯以及土耳其等市场。美国市场的前景也比较广阔,其电网存在升级改造的需求,但是由于贸易摩擦的原因,推进起来会遇到一些困难。我们目前重点发展的海外市场是东南亚,东南亚今年已经开始进行服务、销售等人员的招聘,年底也会考虑规划产能。另外东南亚市场对中国制造的接受度较好,未来随着一带一路出国也会更方便,所以我们在东南亚也做了比较大的布局,未来东南亚的定位可能包含技术中心、制造中心、销售服务中心等。但是海外销售收入的增长是需要由量变不断积累形成质变的过程,并且不一定是线性的增长。

9、 海外市场的目标?

我们海外市场的目标一直都是希望能够先实现 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,其他方面整体都呈现了较高的增速。

10、 分接开关行业格局产生的原因、行业进入门槛?

首先,分接开关产品安全性可靠性的要求极高,产品质量

	<p>问题导致的直接成本往往是产品售价本身的几倍甚至数十倍，间接影响更是无法估量，这就会导致产品本身的准入门槛极高；其次，分接开关产品生产难度很高，产品的规格种类较多，生产过程涉及上万种型号的零件、数千副模具以及复合生产工艺，对关键和核心的零部件也有极高要求；再次因为分接开关的应用主要集中在关键核心的领域，市场规模相对有限，当不能形成规模效应时，生产将不具备经济性；最后，中国市场特殊的集中度优势和过去 30 年的快速发展的历史性机遇也是公司可以立足于这个市场的原因之一，在世界其他国家可能都不会有这样的环境，而在电力设备行业这样的历史性机会也很难再有第二次。目前的行业格局已经是一个几十年来不断竞争发展和淘汰之后形成的状态了，未来也很难再有大的变化。</p> <p>11、 公司第三季度的订单情况？</p> <p>目前订单还是非常饱满的状态。</p> <p>12、 公司未来的增长目标？</p> <p>公司希望能维持目前的成长状态，在一些新的领域形成突破。</p>
附件清单	无