

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	国盛电新：魏燕英、杨明飞；国金资管：沙文静；国信资管：延姣阳；兴业基金：徐立人、邹慧。
时间	2023年9月11日 15:00-16:15
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、 <b>如果不考虑俄罗斯市场，今年海外的情况？</b></p> <p>今年海外市场需求非常旺盛，很多下游客户订单都排的非常满，当然目前公司在海外市场的市占率还比较低。即使不考虑俄罗斯市场的影响，我们海外今年也保持了增长。我们预计海外需求长期可以保持旺盛的状态，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。</p> <p>2、 <b>公司的产品会用在 35kV 以下的开关上吗？</b></p> <p>公司产品主要是应用在 35kV 及以上的变压器上，在 35kV</p>

以下的变压器上一般不会使用公司的产品。公司正在做相关的技术储备，目前的趋势上也有在更低电压等级使用有载调压得变化，但是落地还需要时间。

### **3、 公司的出口方式主要是直接出口还是间接出口？**

公司直接出口和间接出口都会有，目前直接出口占比会更高一些。但是从2022年开始间接出口的增速越来越快，今年上半年也保持了很快的增速，不排除在短期间接出口增速会持续大于直接出口增速的可能性。

### **4、 公司产品出口的国家有哪些？**

在全球一百多个国家和地区都有我们的分接开关产品在运行，只是海外呈现比较分散，有些小的市场销量非常小。占比比较高的可能在欧美为主。

### **5、 海外市场的拓展方式，会组建当地的团队吗？**

未来从长期转型的角度上来讲，公司对海外市场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。另外海外客户对检修服务也有相关的要求，由于海外客户比较分散，而我们现在海外市场的产品保有量还比较低，无法做到通过检修的收入来养活大批的海外服务团队。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。公司现在重点布局的市场有巴西、美国、俄罗斯、土耳其、东南亚等市场。

### **6、 真空开关的优势及替代进展？**

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。海外已经停产了油浸开关，趋势和方向实际是比较确定的。

#### **7、 公司产品在国内市场的市占率？**

如果从销售量的角度看，公司分接开关在国内的市占率较高。从销售额的角度看，目前公司在更高附加值市场的领域占比还很低，很多市场还是以进口产品为主，因此占比会远低于销售量的水平。

#### **8、 公司产品在生产方面的优势？**

公司产品的规格种类较多，涉及到上万种零件、数千副模具，产品工艺从铸钢、铸铝、表面处理、精密铸造到金属加工和高分子材料的开发，跨越不同行业领域，制造难度很大，生产很难形成规模效益，在无法形成规模效应的情况下生产经济效益很低。另外分接开关产品对安全性、可靠性的要求极高，产品质量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，这就会导致产品本身的准入门槛极高。公司现在的生产模式是全产业链的生产模式，公司直接从铜粉、锡粉、钢锭、铝锭开始，做到最后的产成品，所以每一个加工环节的技术附加值都积累毛利的过程，这可以做到在保证产品质量的同时获得较高的规模效应。同时，零部件可以自主生产可以保证公司的技术研发和产品迭代的效率。

#### **9、 订单的交付周期？**

公司接到订单到交货周期不长，一般要求在 2 周-1 个月

以内交货，公司确认收入是以交付为时间点。海外时间会长一些，可能在3个月甚至更长一些。

#### **10、 国内特高压替代的进展及市场空间？**

我们预计在年底或者明年春节前会有批量的交付，最终的交付情况还是需要根据实际情况来确定。特高压本身单条线的价值量并不是特别大，如果特高压市场能够实现高比例的进口替代，市场空间还是比较可观的，以及特高压线路的建设会带动支流电网的建设需求，其配套的设备总量也会带来大量的产品需求，因此特高压的建设会对公司产生积极的影响。特高压市场突破最重要的意义主要还是为公司500kV以上市场的突破以及海外市场的拓展带来品牌效应。

#### **11、 公司产品的销售模式是招标吗？**

公司产品不直接参与项目招标，公司的直接客户还是变压器厂，客户一般在变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。

#### **12、 俄罗斯的市场空间和发展目标？**

俄罗斯本身市场并不大，相比中国还是比较小，但是相对也是海外国家中规模比较大的国家了，同时考虑到公司在当地有一定定价权，这个市场规模是有可能具备一定弹性的。未来我们相信可以在俄罗斯拿下更多的份额，目标是希望在俄罗斯的市场占比可以达到国内市占率的水平。

#### **13、 公司未来的增长目标？**

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

	<p>心了，有的目标也有希望提前实现。</p> <p><b>14、 公司的自动化率高吗？</b></p> <p>因为定制化的情况，公司目前产品的自动化率相对较低，组装产线基本只能靠人工，但公司也正在逐步推进生产零部件的自动化改造，对产品进行工艺流程的持续改进将会是一个循序渐进的过程，从这两年的情况看，公司的人均产能在不断提升。</p> <p><b>15、 电力工程未来的规划？</b></p> <p>工程业务由于目前光伏组价价格的在下降，我们还是根据客户的需求开展相关业务。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，如果有机会可以在海外开展工程业务，其利润率水平远远会超过国内。</p>
附件清单	无