

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 电话会议
参与单位名称及人员姓名	兴全基金：周睿洋；东方基金：何舒阳；太平洋证券研究院：万伟；汇添富：李泽昱；融通基金：任涛；汐泰：黄泽阳；财通基金：苏广宁；中信保诚基金：孙浩中；刘强；广发自营：黄勇；沅京：李正强；深圳正圆投资：黄志豪；泰康资管：王广国；金安基金：彭波；外贸信托：陈沐彤；金鹰基金：汪达；金信基金：黄逸凡；光大保德信：李心宇；上海彤源：庄琰；富国基金：林浩祥；圆石投资：谭中豪；国海富兰克林基金：程刚；诺安基金：李迪；长信基金：王俊阳；广发基金：曾质彬；南方基金：章晖；东吴：谭菁；国泰基金：姜英；睿璞投资：陈志涛；泰康资管：涂健；中银资管：张岩松。
时间	2023年9月13日 15:30-16:45
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	1、 关于海外增长的持续性？ 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，预计海外需求长期可以保持旺盛的状态。目前公司在海外市场占比仍然很低，在海外需求旺盛的情况下，预计也可以保持持续增长。

2、 从长期看有哪些增长的方向？

一般只要经济规模在增长，电力作为核心能源，电力设备需求一定会长期保持稳定的自然增速，只是在经济发展的不同阶段会有不同的驱动因素，可能是房地产的发展，基建的发展，高铁的发展，新能源的发展等等，现在比较明显的驱动因素是这一轮新能源投资带来的，未来随着不同经济周期，产业结构侧重还会发生变化，也会带来新的需求。

从公司目前市场环境看，除了国内自然增长以外，我们还有国内高端市场的进口替代，以及巨大的海外市场的是长期可以去发展的。

3、 海外市场情况，公司在亚非拉投资的原因？

电力设备投资需求本身跟经济规模相关性更大，因此海外市场中目前规模较大的主要还是欧美市场，美国市场由于贸易摩擦的原因，推进起来会遇到一些困难；欧洲市场未来我们会考虑更多通过土耳其子公司去辐射。东南亚市场虽然空间相对小一点，但是目前全球经济增速最快的还是在东南亚地区，因此相对会有更大的潜力，我们考虑去布局也是看好它未来发展的潜力。

4、 海外需求的增长预期？

我们对海外市场的持续增长还是比较有信心的，目前的海外占比还较低，有很大提升的空间。

5、 有没有客户要求公司在海外建厂？

一般是一些终端用户或者海外政府希望我们做一些本地化的部署。中国企业想要走出去，还是需要海外做一些布局，这种布局越多，也会越容易得到海外市场的认可。另外通过本

地化的布局去维护当地的业务，对我们在海外市场保持长期稳定的市占率也很有帮助。我们目前在土耳其有组装厂，今年年底在东南亚等地也做一些布局。

6、 真空开关和油浸式开关的毛利情况，真空开关的销售占比？

公司产品中真空开关的毛利相对于油浸式开关来说会高一些，现在公司产品中真空开关的占比也在不断提升。由于真空开关相对与传统的油浸式开关在安全性、使用寿命及长期的检修成本较低等方面的优势，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。

7、 电力工程业务的发展规划？

电力工程业务是公司的主营业务之一，公司还是会适当开展工程业务。开展电力工程业务可以与分接开关业务产生协同效应，能够让我们采购一些客户的产品，使我们和客户的关系变得更为紧密，提高公司资金的周转效率。未来我们主要还是会做一些海外的工程，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地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。

8、 数控业务的发展规划？

这两年公司会把更多的精力投入数控业务中，通过尝试走一些差异化竞争的道路，引入一些新的团队和技术，整合现有产品的功能做出定制化程度更高的复合式产品，以此来提升竞争力。我们希望通过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。

9、 费用上的优化空间？

这两年公司也在不断控制管理费用和销售费用等，以在现有的水平上进行持续优化。

10、 检修业务需要多久可以实现发展目标？

我们希望用两年的时间实现检修业务的发展目标，前几年由于一些特殊的状况，检修业务的发展不及预期。现在客户端，特别是电网端已经越来越重视服务，对公司检修业务的快速发展提供了机遇。

11、 特高压国产替代的情况？

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，毕竟华明的发展就是不断进口替代的过程。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。

12、 特高压市场的空间？

特高压本身单条线的价值量并不是特别大，但是特高压产品的毛利会更高，如果特高压市场能够实现高比例的进口替代，会对公司在国内其他高端市场和海外市场产生积极的影响。

13、 变压器厂从招标的转化为公司订单的周期？

一般从变压器厂开始投标到转化为公司订单的周期，大部

	<p>分可能会在一年及以上，甚至是 2-3 年。但是在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，海外订单的交付时间会长一些，大致在 3 个月甚至更长一些，公司确认收入是以交付为时间点。</p> <p>14、 公司在产品方面的拓展？</p> <p>针对在配网端使用有载调压方面的技术以及在线检测相关的产品技术，公司正在做相关的技术储备，只是短期内可能还不具备大规模应用的基础。</p> <p>15、 公司供应链会不会受到海外的限制？</p> <p>公司采用全产业链模式组织生产，采购原材料后的加工环节大多是公司自主完成，现在的产品中使用的进口产品主要是真空泡，但是真空泡现在也是有国产产品可以替代。</p> <p>16、 未来的并购的方向？</p> <p>公司一直在关注并购相关的项目，关于筛选项目的方向主要还是与公司整体风格比较匹配，也会关注企业的利润水平和现金回报率，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。</p>
附件清单	无