

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 电话会议
参与单位名称及人员姓名	Wasatch Global Investors: Kai Pan
时间	2023年9月20日 13:10-14:15
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、 公司的创业背景及发展目标？</p> <p>公司是一家民营企业，从创业初期的小厂逐步发展到现在的国内电力设备领域的领军企业。在发展过程中，公司不断追求自主研发并实现国产化的替代，通过吸取国外经验和技 术，逐步壮大并跻身为国内领先的地位。近年来，公司管理团队逐渐向职业经理人的方向发展，公司的目标是着眼于全球市场，希望能够超越德国的MR，公司的发展战略会朝着实现全球第一的目标进行努力。</p> <p>2、 公司产品的市占率？</p>

从全球角度看，公司出货量稳居全球第二，但主要出货基本在中国市场，中国市场公司已经是绝对的龙头企业；但是在国内高端市场以及海外市场，公司产品的占比依然还比较低，因此存在着可以让公司去长期发展的国内高端市场和巨大的海外市场。

3、 公司产品在技术上与国外竞争对手的差距？

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。

4、 公司产品价格方面的压力？

无论在国外还是国内公司的产品相对于竞争对手更具性价比优势，因此在价格上不存在太大的压力。公司也一直在通过对产品的更新换代、工艺改造等工作，来提高公司产品的竞争力和盈利能力，总体来说公司产品的平均价格还是维持相对稳定的状态。

5、 公司毛利上升的原因？

长征电气在被收购前，由于产业链不完整，毛利会比较低，因此在收购长征时，公司毛利有所下降。公司在收购长征电气后，一直在对遵义基地产业链的完整性进行相应配套，遵义基地目前的毛利有明显提升。最近几年公司对遵义和上海基地都做了升级以及工艺流程方面的改进，因此毛利还有进一步挖掘的潜力。公司也一直都会有新产品的推出，以及未来开展的检修服务业务、海外销售、特高压产品的毛利率也会比现在普通产品的毛利率高，考虑到产品的规模效应，从未来看，公司具备维持目前毛利率水平的能力。

6、 客户为什么不自己做分接开关？

分接开关的规格种类较多，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，同下游客户产品完全是不同的产品和不同的生产工艺和设备，同时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。

7、 新冠对公司的影响？

最主要的影响，一方面是打断了公司海外市场的布局节奏，海外市场是一个持续量变积累到质变的过程，疫情的爆发虽然对长期可能没什么大的影响，但是在短中期仍然会对公司产生一定的冲击；另一方面是推迟了特高压项目的落地，延缓了公司在高端市场的替代进程。公司虽然受到一些影响，但是上半年仍然还是保持了业绩的增长。

8、 数控业务的经营情况？

这两年公司会把一定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、 电力工程业务的经营情况？

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。一方面，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；另一方面，

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。

10、 最近几年资本投入的情况？

公司近几年的资本支出，主要集中在收购长征电气后对遵义基地的配套供应链的升级改造，以及对上海基地进行供应链自动化改造和节能减排等方面的投资。未来公司还是会根据销售规模来匹配投资。总体来说，公司的资本开支会是一个循序渐进的过程，希望在保持合理的资本开支的同时避免过度投资和资金浪费。

11、 公司的具体客户有哪些？

公司的直接客户就是变压器厂，基本上国内外的主要变压器制造企业都是我们的客户。

12、 公司应收账款的账期及现金流的情况？

公司会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，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款提货。从经营性现金流的情况看，公司的回款情况保持在比较好的状态。

13、 海外地缘政治的影响？

海外市场目前主要还是美国市场会受到地缘政治因素的影响，因此推进起来会遇到一些困难。

14、 检修业务的成长空间？

	<p>从同行的情况来看，国外同行检修业务的利润差不多占到整个公司利润的一半，而目前对我们来说检修业务收入可能只占到销售收入的 10%，因此存在很大的增长空间。但是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，公司现在的目标是希望尽快实现 2.5-3 亿的规模。</p>
附件清单	无