

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	径流资本：冯印国
时间	2023年9月20日 17:10-18:00
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、 公司业绩增速低于电网招标增速的原因？</p> <p>一方面，一般从电网招标到转化为公司订单的周期，大部分可能会在一年及以上，甚至是2-3年，因此电网招标转为公司的订单会存在一定的滞后性。另一方面，公司的客户中电网客户的占比约不到40%，这样电网当年招标对应当年增速相对就会更小一点。</p> <p>2、 公司订单的转化周期？</p> <p>在公司接到订单到交货的周期不长，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</p>

至更长一些，公司确认收入是以交付为时间点。

3、 各电压等级产品的市场占比情况？

分接开关需求本身呈现金字塔形态，随着电压等级升高，变压器的产品需求会越来越少。公司的产品现在主要集中在35kV-220kV领域，在这一领域的市场占比较高，但是在500kV及以上的市场占比较低。

4、 特高压产品的进展情况？

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，毕竟华明的发展史就是一部国产替代的历史。

5、 公司产品与竞争对手的差异？

公司的产品在技术上与竞争对手相比不存在太大的差距，只是相对中国制造，客户可能会更加青睐德国和日本制造。

6、 网外市场需求的预期？

网外主要看经济发展的状况和电力设备投资的情况，只要经济发展没有太大波动，维持目前的需求情况还是有比较大可能的。

7、 网外的业务组成情况？

电网外的市场呈现的较为分散，涵盖了光伏、风电、钢铁、化工、硅料、地铁、高铁、大型写字楼等非常多的领域，单个行业或者领域的需求不会特别大，但是累加起来会形成比较大

的规模。近年来主要的驱动都是新能源相关的投资和电网的建设。

8、 公司的市场增长主要与哪些因素相关？

一般情况下，只要经济规模在增长，整个中国的社会用电量、人均生活用电量、工业用电量在上升，那么分接开关市场也会一直在增长。电力设备需求在长期基本保持在一个稳定的自然增速，驱动的因素可能会变化，现在的社会人均用电量工业用电量还有很多成长的空间。

9、 真空开关相对于油浸式开关的竞争优势？

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。

10、 公司产品会提价吗？

公司产品没有提价，公司一般会通过技术创新和新产品的研发来维持毛利率，提升自己的竞争优势。

11、 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。

12、 海外市场的情况？

现在海外市场呈现出一个需求较好的状态，很多下游客户订单都排的非常满，预计这个需求可能还会持续较长的时间。目前公司在海外市场的发展格局还没有发生实质性的变化，公司的海外品牌竞争力和市占率与竞争对手相比也还存在一些差距，但是在海外需求旺盛的情况下，预计海外也可以保持持续增长。公司海外市场的市占率还比较低，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，公司会持续稳步去推进这一过程。

海外市场中欧洲和美国市场的问题和需求点是类似的，包括设备老旧需要改造更新、新能源设备需求增长、电气化改造和降低对天然气等资源的依赖等带来的需求，美国市场的空间可能不亚于整个欧洲或中国市场，只是美国市场由于地缘政治的原因，推进起来会遇到一些困难。

13、 公司产品出口的情况？

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。

14、 公司产能方面的压力？

公司对遵义基地的产能扩建一直在循序渐进的进行，公司的生产工艺也在持续改进，以及未来我们会在海外布局几个工厂，因此公司在产能方面不存在太大的压力。

15、 原材料的占比情况？

公司产品采用全产业链的模式组织生产，生产从最基础的

	<p>铜粉、锡粉、钢锭、铝锭等原材料开始，做到最后的产成品，加工环节大多是公司自主完成，单一原材料占产品成本的比例都不会很高。</p> <p>16、 未来分红有没打算提升？</p> <p>公司非常重视股东的投资回报，也希望通过持续稳定分红来回报全体股东。公司未来三年股东规划中已将现金分红调整为不少于当年实现可分配利润的 60%，这其实也反应了公司对未来的经营情况和发展的信心。</p> <p>17、 公司在费用方面的控制？</p> <p>公司一直在不断加强对管理费用和销售费用等的控制，以在现有的水平上进行持续优化。</p> <p>18、 对长期增长的预期？</p> <p>公司所处的行业随着经济的发展一般会有一个长期稳定的自然增长率，在不同的经济结构和产业结构周期也会叠加额外增速，大部分时间的增长率不会很高，只是这两年增长比较明显。以及除了市场本身需求的增长以外，中期来说，公司还有国内的替代空间，长期看还有海外的市场。因此越是往长期去看，其实公司增长的确性就会越高。</p>
附件清单	无