

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	霸菱资产管理：荣白丁；安联投资：朱劲吉；JP Morgan：王卓然；珠海横琴中石沪琴：林昕；工银瑞信：葛顺恺；中信证券：华夏；合远：陈泽斌。
时间	2023年9月21日 14:00-16:20
地点	公司
上市公司接待人员姓名	董事长：肖毅；董事：谢晶；财务总监：雷纯立；董事会秘书：夏海晶。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、客户能否接受公司的产品价格，毛利率能否持续？</p> <p>在2018年到现在这段时间里，尽管原材料和人工成本上涨了，但公司的产品价格并没有调整过。公司的产品定价一般会比进口产品更具性价比，从而更容易被客户接受。</p> <p>公司毛利率的提升主要有以下原因：首先，得益于技术的不断进步。例如，公司在工艺改善方面做出了许多改进，通过采用精密浇筑等技术，减少了加工量、生产工序和人工成本，从而降低了生产成本。其次，公司的产品结构也发生了很大的变化，新产品的毛利率相对较高。海外市场的拓展为公司提供了新的机会。公司的间接出口业务比重不断增加，这一块的毛</p>

利率相对较高，成为公司整体毛利率水平的重要支撑。最后，在收购长征电气后，公司一直在对遵义基地产业链的完整性进行相应配套，不断发挥着两大生产基地的协同效应，提升了公司的整体效益。公司目前产品中真空开关的毛利相对于油浸式开关也比较高，真空开关的占比也在不断提升。公司正在开展的检修服务业务、特高压产品的毛利率也会比现在普通产品的毛利率略高。而且公司目前的人员、设备也还没有到规模效应的极限，随着销售收入的持续增长，本身还会有规模效应的释放，因此毛利有挖掘的潜力。退一步来说，只要公司收入规模能够维持，海外等业务正常推进，维持目前毛利率水平稳定是有信心的。

2、 检修服务的直接客户是哪些以及定价的依据？

检修服务的直接客户主要是变压器的购买者。检修服务的定价受到市场行情的影响，通常与产品的销售价格正相关。检修服务市场是一直存在的，只是公司在近几年才开始大规模进入这个市场。公司的检修服务并不是所有的工作都由我们自己完成，在完整的检修过程中，公司需要向第三方支付一部分费用，例如提供吊车服务、放油处理、验收试验等，这些费用也需要公司来承担。未来公司不会通过提高价格的方式来获取更多利润，主要是通过提高服务业务的市场规模和质量为业务核心，来增加利润空间。

3、 新产品的开发情况，竞争对手会不会跟上？

如果只说国内，我们认为没有其有规模的竞争对手。而在国外竞争对手所在的欧洲，产品的设计生产规范改动比较慢。公司会通过不断推出新产品来保持企业的盈利水平和竞争地位：首先，随着基础材料科学的发展以及市场的需求变化，公司研发采用可回收的环保材料来制造的新产品；其次，公司通

过一些新产品，提高了产品的可靠性和用户应用场景的适应性。

4、 500kV 以上的市场难进入的原因？

虽然分接开关只占整个变压器的成本在 5%-15%左右，但是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。但是近年来市场情况发生了变化，国内市场对国产设备的自主性的需求在不断上升，我们相信未来随着特高压市场的突破，公司 500kV 以上市场占比以及海外市场的拓展会更加的顺利。

5、 华明在未来 3-5 年投资方面的侧重点？

尽管公司在国内市场已经占据了很高的市场份额，但如果未来几年新能源和其他工业领域有所发展，华明在国内依然还是可以保持增长。而保持增长的关键主要还是拓展海外市场，目前公司产品出口占比还很低，我们的目标是希望出口可以占到总收入的一半。现在欧洲、北美和南美等地的变压器市场都呈现出火爆的状态，这主要由于：第一，在能源转型的大背景下，欧洲和其他地区都在寻求替换传统能源，使用新能源；第二，欧美的一些电网设备已经非常老旧，到了不得不改造的时期；第三，人工智能、数据中心的发展导致耗电量巨大。因此，对于电力设备的需求也相应增加。

我们海外市场的发展也取得了一些成功，我们在土耳其的市场份额已经很高，并且通过土耳其的工厂我们可以顺利进入欧洲市场。东南亚电力设备市场也将迅速发展，我们正在做相应的布局。在美国，由于地缘政治的原因暂时还不能直接进入当地市场。未来还是会通过在海外市场拓展和融入当地市场的策略来保持企业的成长性。

6、海外客户从订单到确认收入大概周期是多少？

在国内我们一般要求在 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 2-3 个月甚至更长一些，公司确认收入是以交付为时间点。

7、中国的需求会不会像海外这样持续？

相比国外反而中国的需求可能会出现周期性的波动。近几年国内市场增长趋势比较明显，由于中国新能源发展的速度较快，不排除会在未来几年内出现产能过剩的情况，因此公司还是需要有一定的危机感，公司需要做的是对市场需求的变化保持灵活性，这样就要求公司需要在海外去取得更大的进步来平衡国内可能会产生的波动。

8、公司走出去会存在困难吗？

公司已经发过公告，有计划在东南亚市场通过设立新加坡子公司进行投资。公司也具备向外投资的条件，公司子公司上海华明是专精特新“小巨人”企业，政策支持我们走出去；另外我们的主业回款情况良好，现金流比较稳定，现在的资金也比较充裕，因此具备走出去的条件。

9、公司未来的分红的规划？

公司重视自身的成长同时也非常重视股东的投资回报。公司的分红计划会综合考虑公司的现金流及净资产收益率等情况，未来分红的具体情况还是要根据当时所处的经营环境和资金需求来安排。

10、公司在股权激励的方面的规划？

公司目前尚未实施股权激励，公司如有股权激励计划会根

	<p>据相关法律法规及时履行信息披露义务。</p> <p>11、 我们跟其他竞争对手在成本上的差异？</p> <p>在国内，公司没有可以比较的竞争对手。在国外，主要是德国的竞争对手，德国制造业的成本比国内要高，其产品中基本都是使用德国本土生产的零部件，但竞争对手服务的收入占比比较大。公司使用全产业链的模式组织生产，可以降低成本并提高效率，可以保持较低的成本，这也是公司的核心优势之一。</p> <p>12、 公司海外销售主要是油浸还是真空的开关？</p> <p>海外主要使用的是真空开关，油浸式的开关销售的比较少，这也是公司海外业务毛利率较高的原因之一。</p> <p>13、 公司在团队梯队建设上的规划，职业经理人吗？</p> <p>公司已经在逐渐向职业经理人的方向转变，公司的总经理以及上海华明总经理都不是家族成员，职业经理人具有专业的商业知识和经验，能够为公司带来更高效的运营和管理。公司的日常经营管理都是由总经理来负责的。目前也已经有更多年轻人进入到了管理团队中。</p>
附件清单	无