

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	安信自营：汪柴璇；国元证券：赵莉莉；路博迈基金：赵志铭； 财通电新：田梦贤；准锦投资：傅明笑
时间	2023年9月25日 13:40-15:10
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、 公司各电压等级产品的价格？</p> <p>从整体情况看，这两年公司分接开关的均价大概在10多万，在同一电压等级内不同型号的真空式、油浸式的分接开关，以及有载和无载产品的价格的差别也会很大，因此按照单个电压等级的产品价格不是特别有参考性，但是未来做到特高压的市场，那么特高压产品的价格可能会比现在的均价就要高很多。</p> <p>2、 各电压等级产品的销售情况？</p> <p>从电力设备需求按电压等级来说本身呈现金字塔形态，随</p>

着电压等级升高，变压器的产品数量会越来越少。公司出货产品主要在35kV、110kV和220kV电压等级，占到出货的绝大多数，最近两年公司500kV以上的产品比例有所提高，但是整体占比依旧较低，即使是未来特高压开始出货，这样的数量分布是不会有变化的。

### **3、 网外客户的拆分情况？**

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。同时电网外的需求还会互相影响、相互带动，是一个动态变化的过程，例如电网投资带来的需求不只是会带来其本身的投资需求，电网投资还会带动很多传统制造业，像钢铁、水泥、化工材料等领域产能需求的提升，这些都会同步带动了很多对公司产品的需求，因此电网外的需求会存在相互影响，只是每个时间段的驱动因素会有所不同，这一轮需求增长主要是由新能源相关的产业投资驱动的。

### **4、 特高压产品的替代进展情况？**

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不断去进行国产替代的过程。

### **5、 未来市场空间的规划？**

从市场空间看，在一个长期他是持续在增长的，只是在一

个很长的周期他平均的增速会非常慢。从短期来看，公司的核心收入和贡献主要来自于国内市场，这是公司的基础。从中期来看，国内可能逐步会受益于高端产品市场的突破。从长期来看，海外市场具有更大的市场空间，公司目前在海外所占的市场份额还很低。

#### **6、 预计国内电网投资带来的影响？**

电网投资的增速不可能非常快，但是会有一些结构性的机会，这两年我们看到特高压和主干网建设速度非常快，未来也许是配电网或者其他方向，但是整体电网的投资增速是一个循序渐进的过程。电网投资是能够拉动杠杆的，他也会带来很多钢铁水泥化工这些传统行业的需求，在国内电网投资是拉动经济发展非常重要的一环。电网能够在未来保持这两年的投资规模对行业可能就已经有非常大的促进了，从未来来看，只要经济在发展，应该长期也会有持续的增长。

#### **7、 今年上半年增速较快的原因？**

今年上半年的增长较快，一方面是因为去年基数比较低，导致同比增长较快。另一方面，确实也受到了国内订单增长和海外市场增长的贡献。由于今年国内订单增幅没有下来以及海外市场增长非常快，这使得上半年的增速同比呈现较好的状态。公司所处的行业一般是维持在一个长期稳定的自然增长率，今年增速属于非常好的情况。

#### **8、 公司收入在季节性的变化？**

分接开关业务的季节性差异不是很明显，一般而言，一季度的订单和发货最少，二、三季度会相对高一点，但是各个季度差异相对不大。

### **9、 海外市场未来的预期？**

海外市场现在旺盛的需求我们预期将会持续较长的时间，但是公司目前的市占率仍较低，品牌效应依然较弱。短期公司的增长可能受益于个别市场爆发性增长以及海外市场需求整体的增长。从长期看，我们相信未来随着特高压市场的突破，会为公司海外市场带来品牌效应，让公司海外市场的拓展变得更加顺利。

### **10、 海外市场预计会增长的原因？**

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，使用电力作为能源；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；人工智能、数据中心的发展导致耗电量巨大；海外的新能源风光储也在加速建设，因此对于电力设备的需求也相应增加。

### **11、 今年下半年的预期？**

从往年来看，下半年收入都会高于上半年的收入规模，我们相信今年也可以保持。

### **12、 变压器厂从招标到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。

### **13、 公司在海外重点发展的区域？**

公司现在重点布局的市场有巴西、美国、土耳其、欧洲、

东南亚等市场。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。欧洲市场公司主要是通过子公司华明土耳其去完成覆盖，美国市场由于地缘政治的原因，推进起来会遇到一些困难。东南亚市场虽然空间相对小一点，但是应该是目前全球经济增速最快的市场了，因此未来会有很大的潜力，我们比较看好它的发展潜力。

#### **14、 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领域的占比还很低，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。

#### **15、 公司产品市占率较高的原因？**

公司产品本身所在的市场空间相对有限，同时为了做好分接开关产品，需要上千个零件和更多的生产工艺来配套，没有规模效应很难生存。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，间接影响更是无法估量，这就会导致产品本身的准入门槛极高。此外公司的发展与中国市场特殊的集中度优势和过去 30 年的快速发展的历史性机遇也是分不开的，市场经济的发展为公司的成长提供了机遇。所以从市占率的角度来说是产品本身的壁垒加上市场空间的因素和历史机遇综合的影响。

#### **16、 真空开关和油浸式开关的毛利情况？**

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，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。

#### **17、 海外每个市场的增长情况？**

由于海外呈现比较分散，有些小的市场销量非常小，同时海外市场增速是非线性的，需要长期的积累以达到一个从量变积累到质变的过程，某个市场一旦形成突破，订单量会加速上升。目前公司在国际业务上的沉淀和积累与竞争对手还有差距，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地打开局面。

#### **18、 海外市场的销售模式？**

公司一般都采用直销为主，在一些市场前期发展过程中也会考虑经销商的模式，由于海外用户对于服务的要求相对国内用户要高，会对售后的实时响应速度有要求，因此公司未来主要还是通过本地化的部署来实现海外业务的拓展。

#### **19、 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。

#### **20、 客户能否接受公司的产品价格？**

在 2018 年到现在这段时间里，尽管原材料和人工成本上涨了很多，但公司的产品价格并没有调整过，毛利率的提升除了产品结构业务结构的变化以外，主要是公司产品工艺流程水平的提升不断创新的附加值。现在公司的产品定价一般会比进口产品更具性价比。

	<p><b>21、 配网端的变压器会用到公司的产品吗？</b></p> <p>在配网端使用有载调压，可以起到平滑电网负荷波动的作用，将有利于电网的稳定。未来随着新能源发电和电动车充电对电网系统的冲击越来越大，加上以交直流互补的电网模式有可能有载分接开关会起到越来越重要的作用。配网端的变压器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>
附件清单	无