

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	富达基金：周文群、李瑞鹏、田笛
时间	2023年10月10日 14:00-15:40
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、 三季度业绩预告增长的原因和持续性？</p> <p>今年海外市场和国内市场的整体需求都保持了稳定增长的态势。从往年来看，下半年收入都会高于上半年的收入规模，今年也延续了这一趋势。目前在三季度结束看，我们认为行业的需求趋势没有太大变化，并且预计海外市场增长的持续性和确定性会非常高，国内的情况今年来以来订单也是每个季度同比都在增长，尤其是三季度去年是一个非常高的点，今年同比也保持增长，说明市场需求层面目前趋势保持的不错。</p> <p>2、 光伏电站的装机量对应的产品需求？</p>

因为公司的产品主要应用在集中式光伏电站的升压站上，现在单个光伏电站的规模越来越大，在同样的装机容量下，电站的数量比原来要少，光伏电站的开工数量才决定对公司产品需求。但是从动态去看新能源电站带来的需求不仅限于其本身的增量，它还会带来上游制造业的需求，以及拉动电网的配套，电网投资又反过来会影响很多传统制造业的产能需求提升，例如新能源投资带来硅料厂的建设，同步带动了很多对公司产品的需求。短期看装机量在达到稳定水平前会维持一定增速，在达到相对稳定的状态以后更多是提供一个稳定的长期需求。

3、 公司海外的销售情况？

公司今年的海外出口明显在上升，公司直接出口和间接出口的产品都会有，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，未来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。现在海外市场的市占率还比较低，品牌效应相对还是比竞争对手较弱一些，但是我们看到因为海外整体供应链交付速度的问题，中国的电力设备产业链正在快速的走出去。

4、 电网招标增速较快，对公司收入增速推动相对较低的原因？

电网建设的招标和订单执行并不是一次性完成，电网建设的投资规划是长期和持续的，订单转换需要时间。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。电网投资不会给公司业绩带来快速的增长，但是会给公司的业绩提供稳定的支撑作用。

5、 网外业务未来的预期？

新能源市场带来的需求目前增长较好，预计可以持续一段时间。传统化工和基础材料企业等带来的需求可能会受到产能周期性波动及宏观经济的影响，增速会有所波动。总体看，电力作为核心能源，一般只要经济规模在增长，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，现在看这一轮新能源驱动的增长目前还没有结束，尤其是今年以来也有很多大的新能源上市公司抛出大的融资方案，如果这样的扩张还在持续，那么整体仍然会有持续驱动。

6、 公司明年的增长目标？

公司在这两年的年报中都对收入和业绩的增长有过一些判断和目标，目前公司对未来其实是更有信心了，有的目标也有希望提前实现。

7、 公司未来的分红的规划？

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，未来分红的具体情况还是要根据当时所处的经营情况和资金需求来安排。

8、 公司新产品的进展以及带来的影响？

特高压本身单条线的价值量并不是特别大，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。特高压产品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，预计也要两三年时间会渐渐提升份额，真正开始替代的阶段最快预计要到后年左右。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，毕竟华明的发展历史就是不断进行国产替代的

过程。我们现在的产品也已经进入国内核电领域，预计也能获得较高的市场份额。更重要的是随着特高压市场突破和核电领域的进入将会给为公司国内 500kV 以上市场的突破以及海外市场的拓展带来品牌效应。

9、 检修业务的开展情况？

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占比还较低，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。

10、 海外有哪些比较好的市场？

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。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等原因，因此欧美市场对于电力设备的需求也相应增加，我们预计欧美市场将呈现出火爆的状态。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，因此未来会有很大的潜力，我们比较看好它的发展潜力。公司现在重点布局的市场有东南亚、美国、土耳其、欧洲、俄罗斯等市场。

11、 俄罗斯的市场空间和发展目标？

俄罗斯本身市场并不大，相比中国还是比较小，但是相对也是海外国家中规模比较大的国家了，同时考虑到公司在当地

有一定定价权，这个市场规模是有可能具备一定弹性的。未来我们相信可以在俄罗斯拿下更多的份额。

12、 公司的产品会涨价吗？

公司目前没有对产品进行过涨价，但是公司产品的销售均价有所上涨，这主要是由于新产品和新市场的进入，以及高附加值产品占比的提升。公司会对产品进行工艺流程持续改进，目前的产品自动化率相对较低，公司也在逐步推进生产的自动化改造，这可以在不断提高产品的性能及安全性的同时提高生产效率。从这两年的情况看，公司的人均产能在不断提升，未来还存在挖掘的潜力。

13、 公司上海地区的产和遵义地区的规划？

公司对遵义基地的产能扩建一直在循序渐进的进行以及对其产业链的布局进行完善，遵义基地本身的成本比上海的生产成本低很多，距离主要客户的运输半径小、运输成本低，人力资源丰富，因此公司也会考虑把上海地区部分利润率比较低的产品转移到遵义基地，上海生产基地保留高附加值的产品，通过协调上海和遵义两大基地的生产布局，以更好的去发挥上海和遵义两大生产基地的协同效应。

14、 配网端使用电力电子开关的进展？

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。尽管方向或者趋势是有利的，但是从产品落地到推广可能不是短期就可以实现的。公司现在已经有相关的产品研制并通过实验，目前仍在做成本和体积的持续改进，另外针对电力电子方面的分接开关我

	<p>们也在做持续的研发。</p> <p>15、 数控业务和电力工程业务的规划？</p> <p>数控业务方面，公司会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。</p> <p>国内的工程业务，我们会优先考虑回款的效率的情况下适当开展相关业务。海外工程方面，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，其利润率水平也会远远超过国内。</p> <p>16、 公司每年的产业投资情况？</p> <p>公司在现有产业的发展过程中每年会有一些更新改造方面的持续投入，但是投入会是一个循序渐进的过程，因此公司的现金流状态还是能维持在一个比较好的状态。</p> <p>17、 真空开关和油浸式开关的毛利以及销售情况？</p> <p>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，目前公司真空开关的销售占比也在不断提升。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。</p>
附件清单	无