

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	域秀资本：李磊；运舟资本：张继舟；乘安资管：陈诸铭；敦和资管：盖婷婷；东北证券：王浩然；秋晟资产：钮舒越；淳厚基金：陈文；趣时资产：翁亶；正心谷资本：周秀锋、董智毅。
时间	2023年10月13日 14:15-15:45
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、 公司的产品会用在35kV以上的开关上吗，配网端的变压器会用到公司的产品吗？</p> <p>公司产品主要是应用在35kV及以上的变压器上，在35kV以下的变压器上一般不会使用公司的产品。但是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可以实现的。公司现在已经有相</p>

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们也在做持续的研发。

2、公司分接开关收入中不同电压等级的占比？

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小。公司产品在35kV到110kV占比较高，但是在500kV及以上的市场占比较低，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。在特高压市场中，国家需要保证在供应链安全，因此需要有国内的生产企业，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。

3、公司的产品定价策略？

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。

4、海外市场的前景？

现在欧美市场在能源转型的大背景下，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。公司现在重点布局的市场有东南亚、美国、土耳其、欧洲等市场。

公司现在海外市场的市占率还比较低，但是我们也看到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，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。公司产品中直接出口和间接出口的都会有，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。

5、公司遵义地区的产能布局情况？

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，可以更好的去发挥两大生产基地的协同效应。

6、公司有没有股权激励的规划？

公司目前尚未实施股权激励，公司如有股权激励计划会根据相关法律法规及时履行信息披露义务。

7、公司销售费用较高的原因？

在收购长征之前，华明和长征处于竞争的关系，因此销售费用较高，另外公司销售需要覆盖终端用户和直接客户所以面也会铺的更开一些。近几年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。

8、 公司毛利有没有提升的空间？

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以及对产品进行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。

9、 光伏电站的建设带来的需求？

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。光伏电站对公司产品需求其实主要由光伏电站的开工数量来决定的，具体还是要看未来的开工情况。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，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。

10、 未来的增速的预期？

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，只是这两年增长的比较明显。除了国内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，这部分是会叠加到正常的增速以上的。因此越是往长期去看，其实公司增长的确性就会越高。

11、 公司预计海外市场出现拐点的时点？

公司的产品在海外市场的拓展还是需要时间和努力，品牌概念的建立预计会是一个长期的过程。中国制造在全球的竞争力还没有完全体现出来，我们需要更多的努力去做品牌建设。分接开关产品不是价格敏感型产品，因为一旦出现问题，修复和停电损失的成本会很高，所以用户更愿意选择稳定性强的产品而非价格便宜的产品。我们预计真正的品牌竞争拐点应该是在公司特高压市场的突破，当中国产品能够实现对进口品牌的全面替代时，将具有更强的竞争力。同时公司需要提供稳定可靠的产品和服务，加强品牌建设并逐步提高竞争力。

12、 其他竞争对手进入门槛？

分接开关产品的生产需要上千个零件和更多的生产工艺来配套。客户对产品的安全性、可靠性的要求极高，产品质量问题导致的直接损失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。公司发展的过程也是一个持续进口替代、持续经受住各种环境下竞争的过程，同时这也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是分不开的，在电力设备行业这样的历史性机会也很难再有第二次。

13、 公司产品的使用寿命，运维情况以及海外的检修的发展情况？

公司产品整个设计寿命通常都在30年以上，根据产品的维修导则会要求在切换到一定次数和时间后做吊芯检修，除了每几年需要吊芯检修外，每年还需要一定比例的带电检测。由于海外客户比较分散，而我们现在海外市场的产品保有量还比较低，无法做到通过检修的收入来维持大批的海外服务团队。因

此公司现在海外的发展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。

14、 数控业务的发展规划？

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。

15、 电力工程业务的发展规划？

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。

16、 海外市场的发展目标？

我们海外市场的目标一直都是希望能够先实现6000万美金以上的收入。从今年上半年的情况看，海外的市场收入情况好于公司的预期，整体呈现了较高的增速。

17、 俄罗斯的市场空间？

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，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。未来我们可能会在俄罗斯设立一个组装厂，相信可以在俄罗斯拿下更多的份额。

附件清单	无