

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	中金公司：李旖悦；摩根士丹利：孙亮、宿家瑞
时间	2023年10月18日 9:15-10:15
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、 公司的历史沿革，行业的门槛？</p> <p>公司是一家民营企业，从创业初期的小厂逐步发展到现在的国内电力设备领域的领军企业。在发展过程中，公司不断追求自主研发并实现国产化的替代，通过吸取国外经验和技 术，逐步壮大并跻身为国内领先的地位。</p> <p>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。同时分接开关的市场规模相对有限，当不能形成规模效应</p>

时，生产将不具备经济性。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。

2、 公司的毛利能否持续？

在成本方面，由于公司原材料在总成本中的比例较低，因此企业对于原材料价格的波动具有较强的承受能力，公司也在不断通过优化生产流程等方式提高生产效率，这有助于维持毛利率的稳定。在价格方面，公司目前的定价策略是根据市场需求和竞争对手的定价来进行的，公司相对于竞争对手的定价仍具备性价比，价格压力相对有限，随着海外业务和检修服务占比提升，由于这两块业务的毛利率较高，以及正在推进的特高压产品等高附加值产品，这些产品的毛利率也较高，因此随着它们在收入中的占比提升，整体毛利率也会相应提高，当然还要考虑到人工成本实际是在不断提高的，公司也有持续的技术改造投入，即使不考虑增长，公司对于维持目前的毛利率水平还是有信心的。

3、 MR在中国有厂吗，公司与海外竞争对手相比价格的差距？

MR在国内有一个工厂，由于他们的产品主要依托德国制造供应链，许多零部件都是来自德国，这使得他们的产品在全球范围内都具有“德国制造”这一竞争力。MR的产品质量和服务价格都表现出较高的水平，因此他们在一些垄断的封闭市场上具有很大的利润空间，在一些竞争较为激烈的领域，公司与他们的价格可能差距不大，但是在其他市场这个价格差距就会比较大。

4、 公司怎么提升相对于竞争对手的差距？

公司的产品在技术上与竞争对手相比不存在太大的差距，但是从制造工艺上来说德国、日本制造相比中国制造还是具有一定的优势，这两年公司也在不断对产品进行技术和生产工艺方面的改进。

5、 行业的增速情况？

电力设备需求一般和经济发展直接挂钩，只要GDP在增长这一块的投资也会增长，因此只要经济在发展，分接开关本身会有一个长期稳定的自然增长率，这个增速是一个并不快的水平。同时在不同经济结构和发展周期下可能会存在一些额外的驱动，以前是房地产行业带来钢铁水泥行业的大规模扩产，国内目前正在新能源和相关投资带来的驱动上，因此增速处在比较快的水平，长期看的话无论是电网投资还是未来有新的驱动都会给行业带来增长。

在海外市场，当前变压器的需求已经处于爆发状态。由于欧美变压器平均服役年限已达40年以上，存在更新需求。同时，由于战争的影响，欧洲正将能源结构从石油、天然气转向电力，这将带来大量电力设备的需求。此外，欧美的新能源发展以及人工智能、数据中心的发展导致耗电量巨大，也将带来新的电力设备需求。由于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。

6、 特高压产品的进展？

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，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。

7、 海外市场出现拐点的时机是在能够特高压实现替代？

从需求看，海外已经是持续上升了，但是从竞争格局的角度，确实公司在海外市场占有率还很低，当中国的产品能够实现对进口品牌的全面替代，特别是在高端市场实现全面替代时，将会为公司海外市场的认可度和品牌影响力带来极大地提升，我们相信在海外也可以更好的打开市场。

8、 公司的产品会跟着变压器厂一起出去吗？

“一带一路”会让一些海外项目使用公司的产品，但由于中国变压器企业在海外的份额不算太高，并且面临美国等市场的限制。未来我们还是考虑在海外做一些本地化的部署来打开海外市场，包括在俄罗斯、东南亚和土耳其等地都计划扩大产能和做一些布局。

9、 最终用户会不会指定分接开关的使用？

最终客户一般会在变压器的招标过程中，对分接开关的使用会直接或间接的有技术规范 and 指标等方面的要求，可能会具体到品牌、型号等技术规范。

10、 国内能够拿下MR的多少份额？

出货量角度，即使能够替代部份高端产品，提升的空间也不会太大，但从销售金额的角度看公司占到整个市场的比例还是有一部份的替代空间，但是也很难达到出货量这样高的占比，从供应链的角度来说，用户还是会用一定比例包括像MR和

	<p>日立等品牌的产品。</p> <p>11、 工业能耗双控对公司的影响？</p> <p>这方面我们理解应该是海外走的比国内早，即使从海外的情况来看，海外人均用电量和工业用电量都没有因此出现下降的趋势。在实现相关指标的过程中也会出现相关电力设备的投资，所以这一块应该不会有太大影响，除非是经济长期处在下行的状态，电力设备需求可能才会出现较大的影响。</p>
附件清单	无