

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   | <p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场参观</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>其他 电话会议</p>  |
| 参与单位名称及人员姓名 | <p>万家基金：李杨；Boyu Capital：Zhang Ganlu；太平养老：张浩；旌安投资：韩慧某；沙钢投资：张姝艺；世诚投资：倪瑞超；相生资产：张涛、欧阳俊明；名禹资产：朱细汇；紫金矿业：李世春；秋晟资产：钮舒越；塔基资产：张志良；兆信资产：周宁；汇添富基金：李泽昱、劳杰男；合远基金：陈泽斌、庄琰；阳光资产：王润川；山西证券：田也；交银施罗德：陈舒薇；元大证券：郑洋；睿亿投资：于航、熊林；丹羿投资：宝玥娇；CoreView Capital Management：Wen Max；全天候基金：胡聪玲；Morgan Stanley Investment Management：Sun Leon；国信证券：王晓声；少藪派投资：林晋宇；招商信诺：古铭晏；牧童基金：刘政科；RAYS Capital：Willow Zhang；Centerline Greater China Master Fund：Fan Shi；About Capital Management：Wang Gary；金建投资：张宇滨；长江资管：杨杰；天惠投资：郭立江；中金公司：李亦典；淡水泉投资：杜娟、叶智深；嘉实基金：杨永鑫；Essence Securities Asset Management：Yuan Liang；石锋资产：王彬；Guotai Junan Finance (Hong Kong)：YU Chunmei；摩根士丹利：宿家瑞；FIL Investment Management (Hong Kong)：Tian Tina；景星资产：刘林轩；益理资产：陈晨；达诚基金：颜宇恒；鹏泰投</p> |

资：祝凯伦；JP Morgan Asset Management：王卓然；Golden Pine Asset Management：Zhao Nai fan；甬兴证券：徐晓浩；中融基金：骆尖；和铭资管：杨彬桐；泾溪投资：柯伟；工银瑞信基金：姜芸；Pictet Asset Management：Xu Jose；建信基金：许许杰；浙商基金：柴明；Invesco Hong Kong：Ma Raymond；源乐晟资产；宁泉资产：曾铭伟；复星保德信：李心宇；Pinpoint Asset Management：Yu Edward；希瓦资产：张继舟；Green Court Capital：高新宇；淳厚基金：张传植；华夏未来：丁鑫；西部证券：曹阳；中信建投自营：乔翔；乘安资产管理：陈绪铭；永赢基金：慎胜杰；Orchid Public Investment Management：Tao Huang、Liu Tianyi、Li Gabriel；遂玖资管：徐霄；Library Research Limited：Mu Peter；晖锐基金：张静静；彼得明奇资管：林蔚先；国金证券：邱友峰；君和立成：钱思远；BlackRock AM：陈鸿；Polunin Capital：Huang Jing；鹏扬基金：王哲；财通证券：褚壹钦；Fidelity Funds：黄颖；睿郡资产：沈晓源；工银安盛：甘晓瑶；Nomura Asset Management：Sam Sang；慎知资产：陆星挺；中意人寿：臧怡；博时基金：雷洋、王子潇；AllianceBernstein：Lily Zheng；域秀资产：李磊；信泰人寿：曹馨茗；南京钢铁：王书婷；广发证券自营部：于洋；中信证券资管部：汪达；英大证券自营部：孙超；恒越基金：杨骥；China Insight Master Fund：Gao Ping；Samsung Asset Management：冯辰；长江证券：胡加琪；志开投资：周彬；华泰柏瑞基金：和磊；申万菱信基金：王瀚；Fountain Cap Research & Investment：Alec JIN；高盛工银理财：王圣杰；南方基金：章晖；Ishana Capital Limited：He Qing、Chua Zhengyan；友邦保险：许敏敏；榕树投资：许群英；上投摩根基金：陈思郁。

博裕资本：张甘露。

东方基金：何舒阳。

PAG Investment：常城；苏银理财：周艺丹；华杉投资：申玉婷；淡水泉投资：杨馨怡；汐泰投资：黄泽阳；天风证券：Alice Zhang；信银理财：郭蕊；理成资产：蔡骏男；海通证券：胡光华；熙山资管：王威；和信金创：姚瑶；鹏扬基金：徐超；太平洋证券：武香婷；平安基金：杨蓓斯、黄维；人保资产：刘佳；南方基金：梁嘉烁；财信证券：杨甫；新思哲投资：高攀；广东民营投资：唐玉堂；Dymon Asia Capital：Jiming；诚旻投资：张玉川；LMR Partners：Francis Ying；汇正财经：刘伟刚；深圳共同基金：龙化东；开源证券：王炳辉；嘉实基金：马丹；民森投资：谭斌；天倚道投资：胡佳；同犇投资：林烈雄；天风证券：陈奕；华泰资管：黄菁伦、朱荣华；中英人寿：黄翊鸣；米仓资管：管晶鑫；汇鑫投资：何方圆；中信证券：刘畅；清和泉资本：傅翔；兴银基金：徐斌毅、马文博；长江证券：杨杰；上银基金：刘洋、施敏佳、卢扬；信泰人寿：曹馨茗；Signature Capital：Gorlen Zhou；WT Asset Management：唐商恩；建信理财：倪睿；太平洋保险：刘宇；金库骐楷：张逸凡；东方马拉松：卜乐；登程资管：于骏晨；平安养老：张甦；融通基金：刘安坤；华创证券：张翌阳；Boyu Capital：Ganlu Zhang；东安集团：纪珊珊；华夏基金：陆佳敏；瑰钰资产：陈鸿；申万菱信基金：王翰；Pictet Asset Management：胡安祺；光大保德信：徐育新；重阳投资：贺建青；汇丰晋信基金：韦钰；台湾富兰克林华美：Ray；平安理财：黄庄鹂；西部利得基金：吴星煜；沅京资本：李正强；泰康资产管理：Ray；观富资管：汤明泽；幻方量化：柴伟；华夏财富：程海泳；长安信托：戴启明；中银证券：张岩松。

碧云资本：高新宇；淡水泉投资：杨馨怡；歌斐资产：陈泽月；甬兴证券：徐晓浩；苏银理财：周艺丹；玺岸投资：来祖骅；中科沃土基金：徐伟；柏治投资：刘济源；复星公司：

|               |   |
|---------------|---|
|               | <p>兰云；西部利得基金：吴星煜、温震宇；睿远基金：赵枫；广发基金：顾益辉；国信证券：延姣阳；武汉融景：陶琳；中信证券：华鹏伟、华夏、李子硕；上海磐厚：孟庆锋；统一投新：林文健；中信里昂：卢盈文；桉树资本：张宇；泉果基金：张希坤；源乘投资：李婷婷；朱雀投资：陈亚博；国寿养老：洪奕昕；交银施罗德基金：楼慧源、傅爱兵；华夏未来：丁鑫；利幄基金：蒋雨轩；路博迈：陈晓翔；安联环球：朱劲吉；正圆投资：戴旅京；日照钢铁：刘建刚；三希资本：史正；红杉资本：闫慧辰；拾贝投资：杨立；兆信资产：周宁；方瀛投资：Neil Tu；中意资产：刘佳；汇升投资：刘炜；致顺投资：钱玄普；淳厚基金：陈文；少藪派：王煜东；闻天投资：梁悦芹；翼虎投资：黄琦；三耕资产：史良、杜成就；重阳战略：陈心；玄甲基金：李大志；高盛国际：Robert LU；茂源财富：钟华；银万斯特投资：余涛；诚盛投资：完永东；睿璞投资：陈志涛；鑫翰资管：刘二杰；StillBrook Capital：冯印国；丰煜投资：文彧；全天候私募：胡杰；盛帆投资：王国强；国投瑞银基金：刘宏；果实资本：吴浩；东方资管：蒋蛟龙。</p> |
| 时间            | <p>2023年10月24日 10:00-11:00（线上）<br/> 2023年10月24日 13:00-14:00（线上）<br/> 2023年10月24日 14:00-15:00（线上）<br/> 2023年10月24日 15:00-16:00（线上）<br/> 2023年10月24日 16:15-17:15（线上）</p>  |
| 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><b>一、公司三季度经营情况介绍</b></p> <p>公司2023年第三季度实现营业收入5.45亿，同比增长21.19%，收入贡献主要来源于分接开关业务。第三季度分接开</p>  |

关业务收入占比略低于上半年，数控设备及电力工程业务收入占比提高，并且增速也比较快，受收入结构变化影响，综合毛利率有一定波动，单从分接开关业务看毛利仍然环比提升。公司前三季度经营性现金流净额 5.38 亿，同比增长 58.73%，经营保持良好状态。

今年三个季度订单及收入同环比均保持增长状态，特别是第三季度，去年因为上海第二季度有特殊情况，因此第三季度开始有很多上半年积压的订单和发货，但今年第三季度在去年此基础上依然保持收入和订单的同比增加。

从需求来看，海外及国内整体需求都维持比较好的状态，没有趋势和方向的变化，公司也对第四季度及明年充满信心。

## 二、 交流主要问题及答复

### 1、 公司三季度分接开关国内外表现？

公司单三季度整体收入 5.45 亿，其中分接开关收入占比超过 80%，但整体比半年度数据占比要低，同比去年三季度也实现了快速增长。前三季度分接开关业务同比增长近 30%。单三季度主要以国内收入为主，海外收入占比较上半年有所降低，在去年三季度的基础上实现同比增长。单季度数据有时有波动和交付节奏等影响，今年国内外整体情况还是要看年底的最终数据。

### 2、 公司分接开关的核心壁垒？

首先产品的安全性壁垒高，分接开关在整个变压器成本中占比约为 10%-15%，但如果分接开关出问题，带来的直接和间接经济损失将不可估量，因此对分接开关的可靠性及稳定性要求非常高。

其次规模效应客观要求，由于市场体量相对有限，不会有很多企业进入这个行业，新进入者面临前期很长的验证周期，

无法快速提升规模，投资不具备经济性。

最后主要是生产工艺，公司在奉贤工厂有近万种零部件，材料强度密度都有很细节的要求，并且需不断迭代，因此配齐生产供应要求非常高，投资会很大。

### **3、公司如何看待分接开关市场？**

长期看全球电力设备投资需求通常是个位数的自然增长，行业增速主要同经济增长速度、固定资产投资的增速相匹配。在我们国内因为电网的特殊性会更快一些，近两年国内增速较快，除新能源驱动，光伏、风电的装机外，主要是由于上游的制造业产能扩张及升级带来的投资规模增长。国外因为旧设备的换新、新能源、石化能源替代和算力数据中心等需求驱动了这一轮的投资。当整个行业有产业结构驱动的时候整体增速会在长期自然增速水平上有更高的叠加，目前国内外实际都有一些产业驱动的因素。

### **4、公司三季度的在手订单情况？国内和海外的拆分？**

前三个季度订单同环比均保持增长状态，1-3 季度整体订单增速也接近去年全年的订单增速水平，这已经是行业有非常超预期的情况才能达到的增速。同比数据三季度增速低一些，这个节奏主要是由于上海去年上半年的特殊情况，去年第三季度订单是爆发增长的状态，今年能在此基础上同比仍有增长，说明了整体市场需求增长的持续性。

海外市场在去年三季度开始复苏，目前国外市场需求呈现非常旺盛的状态，订单每季度环比也都在提升。公司现在的订单仍以国内为主并且持续增长，海外订单大概占比可以参考收入占比。

### **5、海外订单、海外变压器及分接开关的交付周期？**

海外订单平均交付快的话在 2-3 个月，部分海外订单受定制化或者项目进度影响，交付周期接近半年左右，过去的三年这个时间会更长一些，如没有特殊季节性或货运的限制，从今年开始也能实现 2-3 个月左右的交付。

海外变压器交付周期可能约 50 周，我们竞争对手分接开关交付周期也要在半年到一年之间，目前来看没有太大变化。这方面公司因为有全产业链的供应链保障，交付速度还是有效率的優勢。

#### **6、公司在国内外扩产计划？**

国内公司最近几年在逐渐扩产，包括遵义基地每年都在持续扩产。海外目前俄罗斯已经开始建厂，预计明年初可投入生产。新加坡团队已有初步架构，马上计划考察东南亚的情况，产能落地计划明年上半年启动。土耳其目前有工厂，计划在目前基础上进一步扩产，土耳其是今年下半年到明年的重点布局区域，会从土耳其开始辐射欧洲市场。

目前公司在海外除了个别市场市占率变化不明显，收入和订单增长主要由于海外需求提升。公司目前海外市占率还不高，短期内无法实现海外大面积铺设渠道，还是稳步推进的方式。未来如果竞争格局和市场需求发生变化，会考虑更为积极的市场推广方式。

#### **7、外资公司如日立、MR 的扩产计划？**

海外变压器厂如西门子在国内有扩产计划，日立在海外也有扩产计划。从供应链角度考虑，国内扩产效率更高，国内变压器前端制造的供应链环节上，相比海外有明显优势。国内供应链类似铜线、硅钢片交付效率和交付周期明显优于国外。

我们的竞争对手在海外也在提升产能，欧洲效率相对较高，主要以欧洲特别是德国供应链为核心，但在东南亚、美洲、

中国等地无法匹配当地供应链，因此短期产能提升有限。

#### **8、如何看待明年国内变压器市场需求增长的持续性？**

我们对明年国内需求仍然有信心，从网内来看电网这部分增长确定性比较强，今年还在做去年招标的订单，今年招标高于去年，即使不考虑明年实际招标预计网内能够保持增长的状态。

从网外来看，网外需求还是看整体投资情况，跟经济复苏相关性较大，如明年经济保持增长，电力设备投资还是会有增量，只是驱动环节可能会发生变化。包括大家担心的新能源装机影响，一是本身占比不是特别高，二是从增速看因为不挂钩装机规模而是开工数量，从这个角度看明显增速低于装机规模，因此未必已经到了增速的瓶颈，目前的组件价格已经非常低，在这样的情况下有理由对今年四季度和明年的开工更积极一些。

包括我们看到很多地方政府招商引资的有生产基地建设需求，很多时候需求不一定是非要新增，从一个地方到另一个地方这里面对电力设备也是有需求的。

#### **9、电网变压器招标增速和公司实际收入增速存在偏差的原因？**

从电网招标全部落地为订单，大概需要 2-3 年的转化周期。招标的转化过程包含项目落地、变压器排产以及变压器下订单的时间，订单的规格参数会有具体细节的要求，沟通也需要一定的时间。但是订单转化为收入的确定性相对较强，转化节奏更多受产能及项目排产的影响。

#### **10、公司同中电装备签订战略框架协议，对公司海外发展带来的机遇？**

公司同中电装备签订的战略合作框架协议主要同供应链及采购相关。海外需求比较乐观，公司长期市场空间以海外为主，目前海外市场占比较低，所以较为看重海外市场，出海战略非常关键。

国家有很多一带一路项目建设以及国内企业海外投资，如国内光伏龙头企业在海外的建设，在中东、东南亚或中亚很多项目已开始使用公司的分接开关产品，未来都将是公司非常关键的布局及合作的方向。

公司间接出口比例这两年增长较明显，不排除间接出口增速持续超过直接出口的可能性。变压器供应链逐渐向国内倾斜情况下，公司间接出口占比会越来越高，海外变压器厂也在国内陆续有扩产的计划，如西门子、ABB、伊顿等，其变压器可能出口到东南亚、欧洲、非洲、中东等，公司会跟着间接出海，公司会尽力争取国内及海外变压器厂的合作。

#### **11、公司电力工程业务情况？**

公司国内电力工程业务会控制在一定的规模，公司通过开展电力工程业务有助于加强与分接开关下游客户之间的联系，提高资金周转效率，并扩大公司在电力能源和新能源市场的影响力。

从电力工程业务布局角度来讲，公司会更多希望在海外做一些尝试，因为海外利润率较高，没有相应限制，可参与项目前期开发并获得更多利益。同时，海外工程业务有助于树立公司品牌形象，扩大品牌效应，体现公司的实力并拉动开关产品在海外的销售。目前公司仍在进行相关项目的考察。

从整体来看，公司最核心业务是分接开关业务。电力工程业务核心是保持回款效率。在海外争取 1-2 个标志性项目，不考虑长期持有，更多类似于 BOT 或 BT 形式，国内做 EPC 项目。

## 12、公司检修业务的增长预期大概是多少？

检修业务上半年维持 20%左右的增长，今年全年检修业务预计可达到上半年增速水平。检修业务的增速不及预期的原因，一方面受天气影响，今年夏天来得比较早，另一方面受团队规模影响，前两年很多生产车间一线技术人员到检修现场，今年因产能压力，这部分人手没办法完全匹配和支持，因此相对来讲检修增速和扩张速度弱于预期，但实现增长没什么问题。

长期来看，我们竞争对手检修和服务业务占其利润的一半，这主要是由其长期的积累带来的，随着我们保有量的逐渐提升，检修需求会越来越好，长久来看，国外检修会更好做且利润更高。

## 13、三季度预付款环比增加的原因？

在 630 之前，公司签了一个电力工程 EPC 补充项目，需要对外采购组件，因提前锁定组件价格，会产生一些预付款，电力工程项目通常较大，产生预付款较为正常。

## 14、公司海外项目利润率？

海外项目毛利率超过国内，海外报价会考虑海外营销成本、定制化需求等，海外客户成本接受能力高，成本转嫁能力强。我们海外竞争对手的销售均价高于公司，因此即使保持现有利润率水平，均价相较于对手也具有一定优势。海外利润率从现在到未来预计都要超过国内。

## 15、公司特高压业务进展情况及未来展望？

公司特高压业务稳步推进，今年会有批量订单，今年来得及会交付一部分，预计明年上半年交付完毕，明年底正式投运。明年批量应用后，小批量进入特高压市场，之后电网会以更高

的比例采购，这需要一个过程，最快会在后年逐步开始国产替代。

#### **16、公司高附加值产品同国外的差距？**

产品的选用很大程度上取决于用户的话语权和决定权，由于产品壁垒高、影响大，但成本占比低，因此在核电、特高压领域，更多考虑产品安全，而不是成本和效率。公司产品技术参数及能力相差不大，产品种类及规格甚至高于竞争对手。另外客观的说，从基础零部件制造工艺水平的角度，确实德国制造是具有明显优势的。我们能够拉近最终产品的差距，但是这种具体到每一个零部件的工艺是整个国家基础制造业工艺水平的表现，并不是靠公司自己就能够改变的。

#### **17、公司出口海外的产品结构主要有哪些？**

出口海外的产品主要是真空有载开关，变压等级主要覆盖35K-500KV，电压覆盖比较全面，国外现在能做到的最高电压均有供应。

#### **18、高附加值产品替代后公司毛利率的提升空间？**

目前公司毛利率在逐渐修复，回归收购长征电气前的毛利率水平，未来公司海外收入占比提升，特高压、高附加值产品收入增加，整体均价会提升，毛利有增长潜力，但近几年公司人工成本提升，也会有一些工艺改进、厂房及设备投资等会对公司毛利上涨造成影响，但是不考虑增长，维持目前毛利水平的我们是有信心的。

#### **19、公司三季度费用率比较低的原因？明年费用率情况？**

三季度受规模效应影响会偏低一些，一般来讲第四季度公司会确认一部分销售费用、奖金提成或奖励，因此从单季度来

|  |  |
|--|--|
|  | <p>看，跟往年趋势基本一致，四季度会有集中体现。</p> <p>最近几年费用率稳步下降，今年一到三季度跟去年相比都比较稳定，变化不大。随着规模效应体现，呈现稳中有降的趋势，但财务费用需要看融资需求或利息收入等。明年我们也会持续推进费用的改善。</p> <p><b>20、公司固定资本开支如何计划？</b></p> <p>国内没有太多资本投入计划，产线、扩张产能及零部件布局也已完成，每年大概有几千万固定升级投资，没有其他大额开支。海外需等区域能够实现良性循环后，当地收入或利润能够短期覆盖公司的支出才会去投资，目前海外以组装工厂为主。因此这部分不会对公司利润和现金流造成压力。</p> <p><b>21、公司是否有管理层激励或者减持计划？</b></p> <p>公司目前暂无管理层激励或者减持计划，后续如有会进行信息披露。</p> <p><b>22、三季度账上现金减少的原因？</b></p> <p>主要是由于公司执行了半年度分红。</p> <p><b>23、公司明年增长目标？</b></p> <p>公司这两年年报中对收入和业绩的增长有过一些判断和目标，目前公司对未来更有信心，有的目标也有希望提前实现。</p> |
|  | 无  |