

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>新加坡政府投资公司：Kira；山高金融：郑涛；Fidelity International Group：Theresa Zhou；Green Court Capital：Xinyu Gao；Manulife Group：Emily Liao；Prudence Group：周浩；Trustbridge：乐济铭；工银瑞信基金：杨柯；鹏华基金：黄奕彬；广发基金：顾益辉；易方达基金：刘岚；中海基金：王含嫣；国联基金：骆尖；富安达基金：张心怡；工银高盛理财：王圣杰；永赢基金：张世杰；圆信永丰基金：陈臣；复星保德信：李心宇；金鹰基金：汪达；华泰资管：刘振超；正心谷投资：葛鸿飞；西部证券自营：曹阳；长江证券：杨杰；景和资产：王阔钦；象舆行投资：邓秋林；浙商证券：王鹏；中金公司：王高远；重阳投资：陈奋涛；淡水泉投资：曹翹楚；趣时资产；海通证券：房青、陶裕斌、王玉建、Shashank Abhisheik。</p> <p>中信建投：何人珂、刘岚；景和资产：王阔钦；安联环球投资：Di Wu；摩根基金：陈雁冰、倪权生；汇添富基金：李泽昱、陈潇扬；嘉实基金：马延超；源乐晟资产：董纯；国联基金：骆尖；浙商资产：陈昌志；民生加银基金：满自宏；平安资产：曹欣；广发证券；高翔；合道资产：严斯鸿；中金公司：王高远；安信基金：梁明琨；德华投资：杜波；First Fidelity</p>

	<p>Capital: Lynda Zhou; 东方证券: 万里明; 挚盟资本: 孙向忠; 隽贤投资: 胡亦非; 摩根士丹利基金: 方旭赟; 老虎基金: Zuojia Chen; 兴银基金: 马文博; 拾年投资: 葛宇驰; 朱雀基金: 杨杰; 明曜投资: 薛楠; AZ Investment Management: Justin Liu; 人寿养老保险: 马志强。</p> <p>太平洋证券: 万伟、刘强、刘淞; 相聚资本: 古铭晏; 沅京资本: 汤晨晨; 景顺长城; 金信基金: 黄逸凡、蔡宇飞; 上投摩根: 陈雁冰; 招商基金: 朱红裕; 华泰柏瑞: 郝雪梅。</p> <p>国联基金: 骆尖、卢俊有; 东北证券: 岳挺、梁家滢。</p>
时间	<p>2023年10月25日 10:00-11:00 (线上)</p> <p>2023年10月25日 15:00-16:00 (线上)</p> <p>2023年10月25日 20:00-21:00 (线上)</p> <p>2023年10月26日 15:00-16:00 (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>一、公司三季度经营情况介绍</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。</p> <p>今年第三季度的业绩一定程度上可以说意料之外, 情理之中。意料之外的是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, 如果站在去年单第三季度的角度看是非常大的意外, 情理之中的话从公司历年来的情况看, 我们下半年收入是没有低于上半年的情况, 所</p>

以基于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情况下才能达到的增速。同比数据三季度增速低一些，这个节奏变化主要是由于上海去年上半年的特殊情况，去年三季度订单同比 21 年增长在 50%左右，环比去年二季度增长超过 50%，考虑到还有海外需求在三季度复苏，去年三季度实际是订单和收入的爆发状态，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。

从订单角度我们应该去看环比持续性和同比状态，考虑去年二季度上海的情况，用今年上半年增速水平比较单三季度增速水平是没有意义的。应该看到在这样的状态下今年三季度订单同比和环比的增长是真正反应了市场需求的趋势。

2、 公司海外订单及竞争对手的交付节奏？

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 个月左右的交付周期。

公司竞争对手分接开关交付周期在半年到一年之间，目前来看没有太大变化。公司因为有全产业链的供应链保障，交付

速度有效率的优势。

3、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。

4、公司在海外扩产的资本投入情况？

公司在海外扩产主要以组装工厂为主，单个组装工厂大概投入几千万人民币，但公司在海外的组装工厂的投入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。

5、网内、网外收入占比？

一到三季度公司网外销售占比 60%以上，网内占比高于 30%。网外和网内维持在一个六四开的状态，预计到年底还会维持网外销售占比较大的状态。明年销售占比受电网投资、招标项目落地和变压器订单等因素影响，网内有些项目投资也许慢于预期，不过最终会还是会落地，但是这个比例不是一成不变，有可能在下半年和明年发生变化。

6、如何看网内外市场发展？

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。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。

7、公司真空泡的采购情况?

公司目前主要以外采为主,如西门子、伊顿,但也有国产替代品牌。真空泡是真空开关中较核心的部件,但真空开关出货量在公司整体出货量占比较低,成本占比、绝对金额较低,对公司整体成本影响较小。现在国内产品性能也不弱于进口产品。

8、海外变压器市场情况?

海外变压器厂家的交付周期现在都在 52 周左右,分接开关我们的竞争对手也有半年到一年的交付周期,因此现在是一个供不应求的状态。

这样的需求一定程度上受到产品更新换代、电力能源占比提升、新能源装机以及人工智能算力中心的需求。

9、外资变压器公司和竞争对手的扩产计划?

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,当然从分接开关,国内订单我们还可以保持在一个月左右的交付,显然比竞争对手有优势。

我们了解到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，因此可能短期产能提升有限。

10、公司海外间接出口情况？

目前跟随海外变压器厂间接出口的量很大，但中国企业也在积极布局海外市场，将出海作为关键的发展战略，未来国内变压器的占比有机会持续提高。从中国制造的角度来看，希望中国的变压器能够在全世界达到更重要的比例，为中国企业带来更多的出海机会。当中国企业在海外市场的整体份额提升，有机会真正迎来海外竞争格局的变化，从而拉动海外销售规模的提升。

11、如何看待国内变压器厂家出海？

中国变压器企业从竞争力特别是技术能力来讲，已达到全球领先地位，应该是中国制造新的名片，但从出海角度看中国品牌跟国际品牌形象还有差距，市场及市场份额需要时间去争取。

这一轮变压器需求对国内制造业既是挑战也是机遇，过去三年有很大程度上跟全球供应链脱节，但当新的全球产业化需求产生，在传统变压器制造行业的竞争实际上是体现国家基础制造能力和制造业全球竞争能力的重要标志。

我们衷心希望越来越多的客户发展的更好，更好的树立中国制造在全球的形象，这样也可以带动更多公司的产品出海。

12、公司与变压器厂商或终端客户签订长期协议的可能性？

因定制化程度较高，每一批次的成本、价格、数量都不一定相同，所以如果要签订长订单，一般都是框架协议。

13、分接开关在变压器中重要性？

分接开关在整个变压器成本中占比约为 5%-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。

分接开关是一个包含了选择装置、切换核心、控制系统的完整组件，不依赖其他的零部件再实现动作，是变压器里面唯一带电动作的组件，用户在选择分接开关的时候就跟买电脑选择 cpu 用英特尔还是 AMD 是一样的，包括竞争格局也是差不多的情况。

分接开关出现问题直接就导致一台数百万的甚至上亿价值的变压器停工，而将这台变压器送回原厂拆装检修可能要付出数千万的成本，运送一些非常重的变压器甚至还需要修路建码头，这还没有考虑停电带来的间接损失，这也是为什么全球只有两三家供应商的重要原因。

14、公司检修业务情况？

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。

15、电力工程的情况？

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。

16、核电和特高压进展情况怎么样？

核电持续供货；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。

17、对明年和未来的预期？

站在现在的时点上，我们没有办法对明年有太清晰的判断，也许等到年底或者明年初根据实际的订单和销售情况我们会有更加清楚的判断，但是从需求看我们对明年是乐观也是充满信心的。

首先国内无论网内网外都有足够驱动的因素，其次从国外看，海外的需求有足够的确定性，我们的前三季度海外订单增速始终保持在 50%以上，此前我们曾经的预期是海外能够保持在 20 年和 21 年的增速是比较现实的目标，做到与否是一方面，但是仅从需求上出发也不可能设定这样低的目标了。

当然我们仍然要尊重行业的客观规律，首先是今年这样的增速水平客观受到了去年基数的影响，这是我们反复强调上半年的增速水平不能线性外推的原因，用上半年收入或者订单增速水平去比较单第三季度的增速水平来判断趋势更加没有意义。因此不能把这样的增速水平作为参考标准。其次是行业长期自然增速通常是个位数，能到达到 10%以上已经属于快速增长，类似去年订单可以保持 20%增长的已经是很难得的情况。还要考虑到公司的净利的水平和规模效应，前三季度我们以分接开关不到 30%的收入增长实现了 50%以上扣非利润增长，即使能够实现一个平稳的收入增长水平就已经能够实现可观的利润增速了，这样的趋势有两三年的保持，在任何一个行业都可以算是非常快的发展。公司所处的市场确实并不是一个爆发性很强的行业，但是我们的发展可以走的很持久。

18、公司销售费用占比较高原因？

公司销售费用占比较高，主要有历史和现实两方面原因。过去“华明”和“长征”两家公司长期处于竞争关系，从而增加了销售费用。现在很多成本不能立即修复，需要时间和精力去逐年优化。

其次，从现实角度是由于公司的销售模式，公司产品终端用户拥有较大的话语权和决定权，用户涉及行业较为广泛，因此公司需要花费更多精力去拓展市场，并覆盖更多的客户群体。这不仅需要公司加大营销力度，还需要增加销售人员和推广等方面的支出。

尽管优化销售费用的过程比较缓慢，但公司已经逐渐采取措施进行改善。未来几年公司将继续努力降低销售费用的支出，提高公司的盈利能力和市场竞争力。

19、三季度汇兑损益情况？

三季度人民币兑美元汇率升值，所以有影响，但因为公司有美元存款，利息总额高于上半年，所以综合下来对三季度影响不大。

20、三季度合同负债高的原因？

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

21、公司股权激励计划？

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。

22、公司毛利率情况？

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，维持目前毛利水平我们是有信心的。

23、公司对第四季度的预期？

参照历史数据，即使收入保持更高第四季度利润通常会低于三季度，这是因为四季度有会计调整、汇率波动，奖金计提、销售费用的确认等因素，这个是每年都一样的规律。很多的销售费用我们都是在真正实现回款以后才会做确认，公司的考核是以回款和现金流做为核心。基于目前的需求情况我们对第四

	<p>季度充满信心。</p> <p>24、理论上公司能够达到的海外市场比例？</p> <p>在一个两家竞争的市场，要么就是彻底打趴下，要么就是长期达到一个稳定的平衡，有国内市场作支撑，我们不会被打趴下，长期看理论上我们在全球跟竞争对手平分市场是完全有可能的，但这个长期可能会真的很长。现阶段来说，我们比较现实的目标是先实现此前定的 6000-8000 万的美金的目标。</p>
附件清单	无