

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	安联投资 张煜
时间	2023 年 10 月 30 日 15:00-16:00
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、公司业务国内外情况？</p> <p>公司业务目前仍以国内为主，但国外业务无论是收入还是订单增速，都会更快一些。</p> <p>2、从订单角度如何看国内外市场的能见度？</p> <p>公司订单转化率较快，国内订单交付周期在一个月左右，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，过去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，从今年开始能实现 3 个月左右的交付。但是因为变压器厂在接到订单到给公</p>

司下单还有一段时间，因此市场能见度主要还是看客户在手订单情况，从海外情况来看确实很多变压器厂订单都已经排到好几年以后了。

3、除了光伏，电网外其他涉及的驱动行业？

网外涉及行业极为广泛，如养殖业、建筑业、海上钻井平台等，这一块的驱动更多是同经济增速及社会固定资产投资方向有关，在某一个产业发展较快的时候就会驱动很多网外发展需求。

当社会整体投资增加，用电量就会增加，就会产生电力设备需求，周期拉长看行业平均增速不会特别快，但是长期会保持一个增长的状态，但当有产业驱动的时候，发展速度会加快，所以驱动的因素不能静态的去判断。

4、公司毛利率是否有继续提升的空间？

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，因此毛利有增长的潜力。但近几年公司人工成本提升，也会有一些工艺改进、厂房及设备投资等因素对公司毛利上涨造成影响，但是不考虑增长，维持现有毛利水平我们是有信心的。

5、产业上下游公司是否会拓展到公司所在行业从而影响市场格局？

目前行业格局是历经三十多年缓慢发展形成的状态，已经达到相对终局的状态，主要是公司及海外竞争对手两家公司。产业上游主要是铜粉等冶炼公司，技术相对简单，没有能力扩展到电力设备行业。产业下游主要是应用于变压器，但变压器厂做会和客户成为竞争对手，不具备经济型；另外生产工艺不

同，公司在奉贤工厂有近万种零件，覆盖从粉末冶金到钢铁注塑各种零部件，80%以上零部件自给，单个零部件需求及生产工艺同变压器生产工艺完全不同，配齐生产供应要求非常高；就跟我们看到非常多的笔记本电脑生产厂家，但是做 CPU 的供应商主要就是英特尔和 AMD，现在可能还有苹果，但是那么多笔记本电脑生产厂家没有都往上游去做 CPU 的，虽然是上下游但大家的产品和生产环节并不完全相通。

6、公司为什么能做到国内分接开关头部的位置？

首先是公司对技术执着，重视产品钻研及产品迭代，拥有对市场需求的快速研发响应能力，这是我们能够走到现在并继续发展的最根本的原因，其次也是借助了国内过去二三十年发展的东风以及国内电力设备市场的集中度较高，拥有足够的增量空间，使得公司得以高速发展。现在来看，我们全产业链的优势也是一个巨大的壁垒。

这不是一个新兴市场了，现在格局实际是发展了几十年的终局形态，从全球的行业发展看，海外发展了七八十年主要就剩了一家，国内三十年的发展剩下主要是华明，未来全球市场就看我们和竞争对手达到怎么样的平衡，说明这就是符合细分行业发展规律的。

7、公司国内的竞争格局情况？

主要竞争对手是德国品牌，主要集中于高端市场，如核电、特高压、工业整流变等，销售单价较高。核电方面公司持续供货；特高压方面公司前几天公告已签订一个批量销售的订单，标志着公司在特高压领域正式进入批量化应用的阶段，是国内特高压和高端市场的重大进展，未来公司在特高压有信心可以做到 35KV、110KV 的市场占比。

8、原材料价格下降，国内市场供大于求，对公司业务是否有滞后效应？

公司产品采用全产业链的模式组织生产，所以每一个加工环节的技术附加值都留在公司体内，原材料价格的波动对公司毛利的影响相对有限。

9、下游变压器生产商库存是否会影响公司业务发展？

公司产品通常是定制化需求也都是以销定产，而且公司是交付确认收入的。

10、公司海外增量同变压器厂海外销售匹配情况？

细分领域不同电压等级不同和一些地缘政治的原因都会导致公司产品不完全和变压器企业的海外增速比较。但是从市场空间等因素，包括目前海外需求来看公司对海外市场发展是更有信心的。

11、海外市场需求爆发性增长的原因？

公司同世界很大的变压器跨国公司的高管交流后，他们判断，变压器这一轮景气度在 10 年以上。首先，欧美目前的变压器服役年限已远远超过正常的更换周期，平均都在 40 年以上，这已经限制了欧美用电安全；其次，俄乌战争以后，欧洲要降低石化能源在能源中的占比，这需要提高电能的比例；再次，欧美也在大量装机新能源，这和国内新能源带动变压器需求是一样的；最后，现在的算力中心相当于一个小型城市的耗电量，人工智能要发展，离不开电力的支持。

12、公司订单情况？

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。

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。

13、公司对海外变压器厂商出口的情况？

目前公司产品已经进入全球 150 多个国家，世界前 40 大电网都是公司的客户，在很多客户的产品验证阶段都已经完成了，海外无论是大的变压器企业还是小的变压器企业都是公司的客户，但是真正要从量变到质变还需要时间。

14、公司同竞争对手的市场竞争情况？

在华明进入海外市场后，实际并不是公司在制定价格策略，而是竞争对手在针对公司的报价在不同市场做出不同的反应，公司是一个进攻者的姿态，而竞争对手是在防御，他们也不得不有时候在一些重要客户和重要项目去匹配公司的报价，但是可能也会捆绑一些其他条款例如服务等。甚至有些项目他们愿意接受亏损，但是海外有非常多的目前仍然指定使用竞争对手产品的区域，在这些区域他们最多甚至可以卖到公司售价的 5 倍，即使在个别区域的降价或者亏损，在其他市场也可以弥补过来。

但是用户始终是不愿意接受被垄断的，不愿意被掌握定价权，因此公司即使从一个配角我们也有机会慢慢的走出去，这

是我们在海外的信心。

15、竞争对手的交付周期及扩产效率？

竞争对手在美国工厂交付周期甚至需要 2 年，在欧洲半年以上。竞争对手在海外也在提升产能，欧洲效率相对较高，因为主要以欧洲特别是德国供应链为核心，但在东南亚、美洲、中国等地竞争对手无法匹配当地供应链，因此可能短期产能提升有限。

16、国内外产能如何调配？

目前组装产线满负荷，在订单很集中的一段时间产能多少会有一些压力，但是这是单班的产能，仍有足够的弹性，零部件产线产能还有余量，公司零部件很少外协，80%都是自给，规模上去以后因此还能够产生规模效应。

17、公司海外人员配置？

海外主要以俄罗斯、土耳其、东南亚为主，人员配置没有问题，产能及服务团队工作已经前置，销售及产能已经有相应布局。

18、美国市场情况？

美国是未来变压器最重要的市场，但因为地缘政治因素，对公司分接开关进入美国市场造成一定阻碍，现在也在通过各种渠道去沟通解决。在此之前公司也会不断增强走出去的实战的竞争力，比如美国技术标准同国内常用和欧洲的标准不一样，公司需不断更新产品技术，此外，未来的美国市场我们也需要在当地做本土化的布局。但我们相信美国市场迟早开放，美国市场离不开中国制造，目前我们竞争对手在美国的工厂最近一年的订单基本排到 2 年以上，而能够达到美国目前现行标

准的剩下就只有华明，况且电力公司自己就相对垄断，核心部件如被某一企业长久垄断没有任何话语权定价权他们也无法接受，但是在此之前公司也会不断提升自己的内在能力。

19、海外毛利是否还有提升空间？

毛利率有提升空间，但还要考虑建厂、人工、设备投入综合情况来确定。

20、公司扩产计划？

国内公司主要是遵义基地在持续扩产，遵义基地扩产完成以后国内基本上不会再做扩产，未来产能主要以海外为主，从产能角度还有弹性，通过增加排班等方式可以完成。

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。

21、汇率是否会对公司产生影响？

公司出口海外销售业务主要采用美元或人民币进行结算。目前海外收入占比较低，未来规模提升，为防范汇率波动对公司经营业绩造成的影响，也会开展外汇套期保值业务降低汇率波动影响。公司不进行单纯以盈利为目的的外汇交易，所有外汇交易行为均以正常生产经营为基础，以具体经营业务为依托，以规避和防范汇率风险为目的。

22、海外客户应收账款情况？

海外客户应收账款账期相对较短。此外，海外市场上符合客户标准及需求的可选企业较少，因此，客户通常会很积极的

	同我们开展合作。
附件清单	无