

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	Ishana Capital: 何清
时间	2023年11月6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、目前国内分接开关的市场格局如何形成的？是否可以持续？</p> <p>首先，分接开关产品较特殊，对可靠性及安全性要求非常高，只有极其受到认可的公司，才能在这个行业存续下去；其次，产品生产工艺和制造难度较大，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，配齐生产供应要求非常高。再次，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。总之，目前这个状态基本上属于行业发展的终局状态，从全球的行业发展</p>

看，海外发展七八十年主要就剩下一家，国内三十年发展剩下的主要是华明，未来行业格局不会出现大的变化，公司过往的发展也是借助了中国经济的发展速度、中国电力设备集中度以及国家对整个电力设备行业的明确规划，这种历史机遇本身也很难再有第二次。

2、市场还在增长，海外也有一些机会，变压厂商是否会进入？

分接开关跟变压器生产工艺和水平不同，分接开关是从粉末冶金、铸钢铸铝到精加工机加工表面处理环氧注塑以及绝缘材料的制作。此外，分接开关作为变压器最核心的设备，变压器厂如果做只能卖给自己，很难销售给竞争对手。举个例子，市场上有非常多笔记本电脑生产厂家，但做 CPU 的供应商主要是英特尔和 AMD，现在可能还有苹果，但那么多笔记本电脑生产厂家没有都往上游去做 CPU，可见虽然是上下游但彼此产品和生产环节并不完全相通。从国外情况就可以看出，事实上行业的先发优势是巨大而且明显的，本身壁垒又高，后发企业进入意义不大。

3、分接开关规模效应主要体现在哪里？

首先是人员，组装环节劳动力集中的效应很明显；其次销售环节来看，公司要兼顾变压器厂和终端用户，本身费用率及销售费用率不低，管理费用率整体来讲偏稳定，销售规模足够高，才能够覆盖前期这些费用；再次，从生产环节来看，规模效应可以降低公司生产成本，通过有效利用人力、设备等提高公司生产效率。此外，公司是全产业链生产模式，80%以上零部件自产，可保证交付及质量，并享有零部件加工环节中的附加值，即公司产品特性小批量多规格，虽一年出货量 1 万多台，但出货规格可达上千种，几乎没有一模一样的产品，因此对单

一零部件和单一原材料的需求很小，如外包成本较高，公司的全产业链模式则享有该成本附加值。

4、分接开关行业目前更看重降本还是技术革新？

目前两者都有，外资研发投入更多，公司既有研发，也有优化产品结构及产线自动化改造。研发方向包括产品安全性及可靠性、降风险、产品模块化发展等，根据不同定制化需求及应用场景，会产生不同的需求。每隔几年会有一些更新迭代，这也是形成行业壁垒的原因，新进入厂家没有更新迭代的能力。公司可以很快推进研发也是由于公司拥有完整的产业链，零部件可以自给，因此可在研发投入不高的情况下持续推进产品更新迭代。

5、公司如何达到目前的行业地位？

首先是注重产品的研发及技术的可靠性，这也是公司在行业立足的根本。从华明起步的角度上来讲，是公司的创始人对技术的钻研和产品的不断打磨造就了过硬的产品力。其次是公司的产业链，当时主要是为了降低生产成本，在竞争环境中生存下来，但最后形成了天然的壁垒，享有产品的附加值。最后也是跟公司性格有关。华明是一个极度稳健的企业，也反映在从公司成立到上市的 20 多年间，没有银行贷款，公司支持业务发展的现金全部是依靠于业务本身产生的现金流，公司始终专注于分接开关的生产及零部件产业链的搭建，显示了企业足够耐得住寂寞，坚持稳健运行的企业性格，这也是公司能够发展到现在的很关键的因素。

6、公司目前在其他市场的发展？

首先，在国内高端市场核电已持续供货，特高压业务稳步推进，今年已有批量订单，明年底正式投运，但整体市场份额

还不高。其次，公司在全球的市场份额，从出货量来看可能近2年成为全球第一，但销售金额跟竞争对手相比还有很大差距。并且，竞争对手在全球有一半利润主要来自服务业务，公司目前收入也仅占10%，因此，无论是从业务模式还是全球市场份额，公司都有很大的发展空间。

7、如何看待行业发展的驱动因素及公司成长的可持续性？

行业的自然增速跟整个经济体量和整个社会用电量有关，因此GDP增长背后的投资会带来用电需求的增长，但在一些产业结构发展的特殊时点，如房地产改革、08年大基建等，会带来行业及产业上下游产业链整体投资需求的快速增长。

这一轮实际上是由新能源及新能源汽车等行业发展带来的驱动，比如光伏的发展带来的上下游整体的发展需求。从现在的时点上看，短期电网投资及新能源投资的驱动因素还在，目前发展趋势和方向比较乐观。拉长整个周期来看，整体新增的需求及存量替换的需求实际上每年都比较固定，公司可以发展的更为持久。

8、网内网外收入情况？

国内网内外占比大概不到4:6，网外占比近年来是逐步提升，增速快的时候，网内占比要偏低一点，但也受到电网投资节奏的影响，这个占比不会完全一成不变。

9、网外大概是怎么样的构成？

网外非常分散，没有特别占比非常高的行业，集中度相对高的算是发电侧，但是企业这一端就很难再去拆分。

10、风电光伏装机量高增速快，对收入的影响？

只是从静态的装机本身的角度，影响相对有限，主要是由于规模占比不高，再快的增长毕竟占比有限。此外公司产品更多同开工数量有关，虽然装机规模增长较快，但是开工数量并没有那么快的增速。

11、如何看待电网侧？电网的招投标特别是特高压对公司的影响？

电网承担了很大一部分拉动经济和拉动投资的功能，同时还要兼顾电网的稳定性和发展，因此长期看电网投资是会持续的，但是每个五年计划或者或者每个阶段电网也有节奏和结构的安排，招标可能会有波动但是需求时可以持续维持增长的。

12、明年业绩的判断？

现在无法对业绩有判断，主要还是基于趋势和方向的判断，我们认为是积极且乐观的，目前在手订单覆盖不了那么远。目前公司国内订单交付周期 1 个月，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。

13、海外比较有确定性成长的区域是哪些？公司如何开发这些客户？

公司目前已经基本开发完海外客户，处于一个量变慢慢积累到质变的过程。海外市场整体来看，除俄罗斯外，公司市场竞争格局和份额变化不大，目前海外增长主要是受到海外需求增长的驱动，还达不到市占率的真正变化，从电力设备市场集中度来看，欧洲发展最快，其次是东南亚、南美洲、北非、中东等，在行业格局变化不大情况下，呈多点分散式增长，主要

是由于需求增长带来的普遍增长，但是今年我们在类似北非中亚市场也开始有所突破。

14、公司产品出海的主要客户有哪些？

包含中国变压器厂商及海外变压器厂商。公司从变压器厂商到终端客户的认证基本上已经做完，全球很多的大的电网公司和大的变压器厂都是我们的客户。之所以市场格局没变化，主要还是公司产品真正被市场广泛认可还需要时间去验证，那时也是海外格局真正发生变化的阶段。

15、竞争对手扩产情况？

竞争对手目前产能有很高的瓶颈，在美国的一个工厂交付周期大概在 2 年，在欧洲大概 6 个月到 1 年左右时间。但由于欧美的工作效率本身跟国内有区别，1-2 年交付很正常，客户又比较倾向于使用竞争对手的产品，因此可以等待较长时间的产品交付。竞争对手在海外也在提升产能，欧洲效率相对较高，主要其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。

16、分接开关和变压器厂商之间定价是怎么去做的？

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。

	<p>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。</p> <p>17、公司的股权激励情况？</p> <p>公司目前暂无股权激励计划，后续如有会进行信息披露。</p> <p>18、怎么看待公司产品有近万种零件？</p> <p>作为一个组装的产品，公司自己匹配的零件种类有近万种，有些可能比较通用，有些并不通用，仅个别型号使用。分接开关是变压器中唯一会带电切换和动作的组件，对零件要求价高，需要在几十年运行及频繁切换的过程中，保证整体运行的稳定性和可靠性，因此会有一些特定的精度和密度的要求，不能出现很大偏差。此外，分接开关在高压下运作，每次切换会产生巨大的能量冲击，会有温度、气体杂质等变化，材料需要在反复冲击下需要长时间保持稳定，并且部分产品会用在极端的环境中，对材料的耐受度要求极高，因此重要的零部件需耗费极长时间及精力去研发及测试，外协很难做到。</p> <p>组装环节涉及到产品设计能力，这也是产品的核心竞争力之一，并且极为考验公司的生产管理能力和装配能力，因为如何能保证大量的装配人员在较短时间根据订单及图纸将上千种规格的零部件组装出来并且各方面符合要求，也是极为重要的。这些都形成了公司的竞争优势。</p>
附件清单	无