

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	GIC: Alvin Lee; Harding Loevner: Christopher Nealand、Ling Yue Poon; Janchor Partners: 杨盛; Capital Group: Cathy Yao、忻慧婷; Avanda: 王正昊; 大和证券: 叶捷贤、马锴漪; 三井住友德思资管: 杨履韬; 招商基金: 刘宇晨
时间	2023年11月7日 13:30-14:30
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>1、分接开关市场壁垒有哪些？竞争对手的特点？</b></p> <p>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。其次规模效应的客观要求，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，</p>

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，投资会很大。

竞争对手的优势主要在于是德国品牌并且德国制造，很多零部件由德国产业链制作，工业化水平高，并且竞争对手是一个百年老店，在行业发展七八十年，华明目前建厂三十多年并且在海外也只有发展十几年时间。

## **2、分接开关如果出问题，是否有其他支持的系统？**

大型变压器如果分接开关出现问题，目前没有办法替换。35 千伏及以上的变压器调压原理是通过线圈缠绕的匝数比的不同，实现不同电压等级之间的切换和调整。变压器内部通过将绕组接到分接开关上进行切换和调整，实现整个电压调节的过程，因此无法替换。

## **3、分接开关成本低但安全性高，在什么情况下海外客户会考虑公司产品？**

竞争对手在海外近乎垄断，掌握定价权，客户特别是下游的终端用户是不愿意接受的，因此目前客户需要公司去平衡竞争对手的市场地位，让自身掌握更多的定价权。对于公司来说，扩大市场份额的核心更多需要提升产品的质量及技术，使海外客户从小批量使用公司产品的量变慢慢积攒到质变，而公司会在某一市场量变积攒到可覆盖本土化布局的成本并且产生收益的情况下在当地做一些团队及产能的布局。这两年因海外市场对电力设备特别是变压器呈现非常大的需求增长，供不应求，因此公司也会做一些超前布局及投资。

## **4、公司收入划分情况？**

从目前出货量来看主要是有载开关，油浸式开关数量更多，有载和无载开关区别在于带电或断电调节，且前者毛利更

高。

### **5、油浸式和真空开关的区别？**

从安全性来看，真空开关安全性更高，具有天然的安全优势。从长期实用角度，油浸式开关单次检修和维护成本更高，长周期来看，虽然首次购买价格低，但后续维护及检修成本使得产品全生命周期总价并不低。真空开关维护及检修次数要低于油浸式开关，从全生命周期来看真空开关的成本要低于油浸式开关。

### **6、公司产品出货类型？**

不管是出口还是进口，电力设备包括变压器的需求呈现金字塔结构，从台数占比来看，绝大部分都是 220kV 以下，往上的占比相对偏低。

### **7、高压环节开关的类型？**

油浸式开关和真空开关都有，有载换流变是真空开关。

### **8、从金额的角度公司的市场占有率？**

从金额角度公司国内的市占率还比较低，远远达不到出货台数的占比。

### **9、和竞争对手的产品在稳定性和功能性区别？**

技术参数和整体稳定性的角度我们并没有明显差距，但是在很多基础零部件的生产环节确实德国制造有一定优势。

### **10、公司在海外的售价？**

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

	<p>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> <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><b>11、公司产品是否有控制的系统或者功能？</b></p> <p>分接开关里面没有监控和远程控制的设备，只能在变电站内进行控制，在变电站外没办法控制。</p>
附件清单	无