

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	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	禾其投资：王奇琪、吴迪
时间	2023 年 12 月 12 日 10:00-11:00
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	1、欧美市场的需求情况？ 根据公司客户的反馈欧美目前的变压器需求比较旺盛，欧美变压器存在大量更新换代的需求，同时新能源和算力中心驱动了对电力和设备的需求，欧洲也在提高非化石能源占比，这些都会较长时间维持对变压器的需求。 2、如何看待跟随变压器厂出海？ 目前越来越多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，未来也会有机会进一步跟随国内变压器厂出海。从生产技术角度，中国变压器企业已达到全球领先位置，

是中国制造新的名片，但市场及市场份额需要时间去争取。

3、如何考虑对海外工厂的投入？

海外的本地化是能够站稳市场的重要手段，无论是服务销售还是工厂，有利于市场我们都会持续布局。

4、公司产品出口电压类型？

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，220kV 以上的占比相对偏低。国内国外都是差不多的分布。

5、竞争对手的产能能否匹配变压器厂的需求？

目前看整体的交付周期都在延长，但是变压器的交付、项目进展等情况都与国内情况不同，即使是一定程度的供给紧张并不会影响整个市场供需和份额变化。

6、海外市场的情况？

产品需求主要同经济规模挂钩，所以美国中国欧洲是需求最大的地区，此外就是经济增速快的地区需求会大幅增长。目前公司产品已经覆盖了全球上百个国家和地区的主要电力用户。以目前的基数去拆分具体市场和区域没有太大参考意义。

7、公司扩产情况？

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，未来更多会投入在生产效率、工艺优化、流程改进上。

国外目前在土耳其有装配工厂，未来会进一步扩产辐射欧洲市场，未来在东南亚会考察产能的布局，俄罗斯的工厂已经在开工，未来如果美国市场能够放开，也会考虑在美国布局。

8、如何理解美国市场？

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，未来的美国市场如果能够放开我们也需要在当地做本土化的布局。

9、特高压订单情况？

公司前段时间已公告签订一个批量销售的订单，预计明年上半年交付完毕，明年年内能够正式投运。

10、公司是否会扩展其他相关品类的产品？

公司主要是以分接开关产品为核心。公司新产品主要有 2 条技术路线：一个是从安全性和降低长期维护成本的角度，另一个是往低电压等级配网去做。

第一个我们推出了真空开关并不断迭代，现在也有第二代的真空开关，由于维护成本较低，因此长期使用成本会低于售价更低的传统油浸式开关。

第二个我们正在研发应用到 35kV 以下配网变压器的电力电子开关。

11、如何看待公司毛利率？

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，因此毛利率有增长的潜力。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率造成影响。但不考虑增长，公司有信心维持现有毛利率水平，当然前提还是需要收入增长。

	12、如何看待网内外的的发展？ 网内主要取决于电网招标，近年来都是持续增长的状态，网外需求是看整体社会投资情况，跟经济发展相关性较强，如明年经济保持增长，电力设备投资还是会有增量，只是驱动的环节可能会发生变化。 13、公司与竞争对手的产品研发的差别？ 竞争对手目前只销售真空开关产品，注重产品的标准和模块化，从而降本提效。公司除了不断推进产品安全性、可靠性及模块化研发以外，也会根据不同的应用场景及需求进行定制化研发，定制化产品线更为丰富。 14、公司分红情况？ 公司未来三年股东规划中已将现金分红调整为不少于当年实现可分配利润的 60%，这也反应了公司对未来的经营情况和发展的信心，未来分红的具体情况还是要根据当时所处的经营情况和资金需求来安排。
附件清单	无