

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	润晖投资：马湛、邢天成
时间	2023年12月22日 10:30-11:30
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、海外市场情况？</b></p> <p>产品需求主要跟经济规模挂钩，美洲、欧洲是目前海外最大的市场，但是从增速看可能是东南亚和印度需求增长更快一些。目前公司产品已经覆盖了全球上百个国家和主要地区的电力用户。</p> <p><b>2、公司目前在海外的布局？</b></p> <p>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，接下来会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，辐射中东及北</p>

非，计划在目前基础上进一步扩产，未来会进一步辐射欧洲市场。

### **3、如何看待海外市场？**

目前海外市场主要是新增需求带来的增长，但总体看海外市场竞争格局未出现明显变化，除了个别市场外，公司份额没有明显提高。公司产品真正被海外市场广泛认可还需要时间，公司会以做好产品为基础，配套本地化的团队和生产以加强当地的联系，并提供完善的服务，扎实的推进海外市场。

### **4、如何看待俄罗斯市场？**

俄罗斯能源资源储备丰富，拥有很多石油天然气资源以及依赖于能源便宜而产生的高能耗。今年俄罗斯增长量非常大主要是因为欧洲产品禁售，中国产品得以进入。并且，俄罗斯市场很大比例在于石油、天然气以及铝业，钢厂和铝厂大概一个项目几十个开关，跟国内一个省电网主网一年的需求水平差不多，所以工业上面的量非常大。公司目前在俄罗斯已经开始布局产能，预计明年初投入生产。俄罗斯和国内一样，很多高端市场需要本土化供应链的保障，也无法接受核心供应链被卡脖子，因此在我们大量进入当地市场，并且成功实现本土化以后，我们认为俄罗斯市场仍然有增长空间。

### **5、如何看待东南亚市场？**

东南亚整体经济体量相对较小，但可能是未来经济增速最快的区域，并且东南亚相比海外其他区域具有距离优势，一带一路政策在东南亚落地也会更快，因此东南亚市场增量空间潜力较大，也是公司未来发展比较看好的市场。

### **6、如何看待美国市场？**

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会开放，美国市场离不开中国制造，但在此之前公司会不断提升自己的内在能力。

#### **7、美国和欧洲市场的认证情况？**

北美最大的电力公司早就已经使用过公司产品，公司产品目前已覆盖欧洲绝大部分国家，基本上各个国家的电网认证已经做完，但目前处于小批量供货，海外市场是一个量变慢慢积累到质变的过程。

#### **8、公司产品出口各电压占比？**

变压器的需求本身呈现金字塔结构，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。

#### **9、公司间接出口情况？**

间接出口比例这两年增长较明显，考虑国内扩产及供应链效率，不排除间接出口的增速持续超过直接出口的可能性。

#### **10、公司特高压情况？**

公司前段时间公告已签订一个批量销售的订单，预计明年上半年交付完毕，预计明年底能够正式投运，后续需能稳定运行一段时间后，慢慢提升份额。

### 11、如何看待真空开关？

真空开关的安全性更高，全生命周期的运维和检修成本要低于油浸式开关，也是公司目前的销售重点。海外竞争对手目前只销售真空开关，长期看这是一个趋势。

### 12、海外销售模式？

公司一般采用直销为主，在一些市场前期发展过程中也会考虑经销商或合作的模式，公司未来主要还是通过本地化的部署来实现海外业务的拓展。

### 13、同长征电气的协同情况？

任何一个行业的发展离不开竞争，公司保留“华明”和“长征”两个品牌，有两个销售队伍，会在合理范围内进行竞争，这样可以更好的服务客户。并且，公司收购长征后主要对遵义基地进行产业链的配套和完善，近几年毛利率、销售规模逐步提升，体现了较好的协同效果。未来上海基地主要以高附加值新产品、特高压、海外市场拓展等为主，遵义基地主要以通用型产品制造和销售为主。

### 14、配网端有载开关使用情况？

公司产品主要应用在 35kV 及以上的变压器上，在 35kV 以下的变压器上一般不会使用公司的产品。但在配网端使用有载调压，可以起到平滑电网负荷波动的作用，将有利于电网的稳定。未来随着新能源发电和电动车充电对电网系统的冲击越来越大，加上交直流互补的电网模式，有载分接开关可能会起到越来越重要的作用。尽管方向或者趋势是有利的，但从产品落地到推广目前无法确定时间。

### 15、国内需求情况？

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，跟经济发展和社会用电需求相关性较强。如明年经济保持增长，电力设备投资还是会有增量，只是驱动环节可能会发生变化，没有办法精准的预测。

#### **16、新能源装机规模对公司的影响？**

首先本身新能源装机在公司的出货占比不高，对公司影响有限，其次公司产品更多同开工数量有关而不是挂钩装机规模，因此具体的影响还是要看开工的电站数量。

#### **17、订单交付周期？**

国内订单交付周期在两周到1个月左右，海外订单交付快的话在3个月，部分海外订单受定制化或项目进度影响，交付周期接近甚至超过半年。

#### **18、如何看待检修服务？**

从技术发展的角度，定期维修靠人力去支撑收入的方式并不是长久之计。检修业务有非常大的季节性影响，一年只有少数几个月能够开展，未来需要更多靠在线监测，将产品装上传感器，通过温度等数据判断是否需要派人去现场检修。收费模式也会有改变，这样才能更加持久。

#### **19、公司毛利率情况？**

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会对公司毛利率造成影响。但不考虑进一步提高，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。

	<p><b>20、公司有没有布局新业务的规划？</b></p> <p>公司每年尽调的项目会很多，但在实际投资决策的阶段，会更加的谨慎，我们看项目所关注的重点，第一必须是我们行业相关的，需要能看得懂、看得透；第二，项目本身必须是盈利的；第三项目要有现金流。在这样的情况下，又要有合理的估值可能就会比较少，但是我们不会放弃。未来如果有合适的并购项目，会按要求履行相关披露义务。</p>
附件清单	无