

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	瑞银证券：利林海
时间	2023年12月28日 15:30-16:30
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>1、如何看待网内网外情况？</p> <p>网内主要取决于电网招标，近年来都是持续增长的状态；网外需求是看社会整体投资情况，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，只是驱动的环节可能会发生变化，没有办法精准的预测。电网个别年份可能会有一些节奏的波动，从趋势看，现在新能源发展对主干网和配网的改造需求应该是持续存在的。</p> <p>2、海外市场的拓展情况？</p> <p>目前俄罗斯已经开始建厂，预计明年上半年可投入生产。</p>

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，产能落地计划明年启动。土耳其目前已经有工厂，辐射中东及北非，计划在目前基础上进一步扩产，未来还会进一步辐射欧洲市场。

3、如何看待海外市场？

海外市场需求的确定性应该已经是从各方面都能够得到验证的了，海外市场整体的空间也大于国内市场，对公司来说是长期的增长点。从目前发展的情况看，今年海外市场主要是新增需求和个别市场的爆发带来的增长，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，公司份额其实没有明显提高，因此从增长角度空间还很大。海外市场出现份额和竞争格局的变化是一个长期的过程，增长的过程可能不会呈线性状态，需要量变的积累。

4、海外市场的需求情况？

欧洲和美国的需求逻辑已经比较清晰了，主要在于设备更新换代、新能源驱动、人工智能和电气化改造，此外类似东南亚这一些经济发展速度比较快的区域，设备需求的增速也会比较快，只是相对欧美的绝对值来说可能还是较小。

5、海外本地销售团队的进展？

目前俄罗斯、土耳其的本地销售团队较为成熟，美国、巴西、东南亚等地也有相关团队，海外各个市场的本地销售团队在陆续搭建及进一步完善。

6、海外订单的稳定性？

从公司产品看本身对应大型变压器需求，在此背后通常是大型的项目投资，可能一台 10 万的分接开关背后对应数亿甚

至数十亿的投资项目，通常规划这些项目前期都会有非常详细的计划和准备，因此能接到订单都通常会落地，但落地节奏可能会一定程度受到项目进展影响。

7、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。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，在此之前公司会不断提升自己的内在能力。

8、欧洲关于分接开关的政策？

欧洲市场没有相关政策限制，公司产品目前已覆盖欧洲绝大部分国家，基本上主要国家的电网认证已经做完，但供货的角度来说还不是主流产品。

9、海外如何提升市场份额？

首先是产品，产品必须要足够可靠安全，有竞争力的技术和工艺水平，我们处在一个可能上千台产品里面跟对手相比哪怕只多一台产品有瑕疵就会有很多市场大门完全对你关闭的领域，产品一定是核心；其次是提升品牌，这需要从管理到生产到技术的每一个环节去慢慢提升，打造公司的形象，包括在核电特高压这些标志性领域去形成突破；最后就是时间，主要竞争对手是一家百年老店，很多产品都经受了长时间的考验，公司相对来说起步较晚，尤其在海外发展时间更短，基础也薄弱，但是随着产品销往海外越来越多，产品也长期经受住时间的考验，我们相信靠量变的积累一定会迎来质变。

10、海外各个地区是否有协议的互认？

每个市场的情况都不一样，甚至电力行业标准也存在差异。海外市场的发展需要时间，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。

11、目前公司高端产品的进展？

特高压方面，公司 10 月底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，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。其他产品也正陆续推进，但是任何新产品新领域都需要一个逐步推进的过程。

12、公司检修业务情况？

目前市场存在需求，电网已将全生命周期报价纳入招标的标准。检修业务有非常大季节性影响，一年只有少数几个月能够开展，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。未来更多需要靠在线监测，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。收费模式也会有调整，这样才可以走的更加持久。

13、公司电力工程及数控业务？

数控业务方面，公司会通过尝试走一些差异化竞争的道路，引入一些新的团队和技术，整合现有产品的功能做出定制化程度更高的复合式产品，以此来提升竞争力。今年其实数控业务收入增长是比较明显的，但是新产品带来的研发和销售费用增加可能导致盈利能力反而不如去年。

国内的工程业务，公司会优先考虑在回款效率的情况下适当开展相关业务。海外工程方面，公司需要在海外有一些标志性的工程项目，通过提升公司在当地市场中的品牌知名度和影

	<p>响力，建立品牌效应以更好地打开当地的分接开关市场，如果有机会可以在海外开展工程业务，其利润率水平也会远远超过国内。</p> <p>14、公司毛利率情况？</p> <p>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。保持收入增长的情况下，公司维持目前毛利率水平是有信心的。</p> <p>15、公司分红情况？</p> <p>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。</p> <p>16、公司布局新业务的规划？</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