

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	交银施罗德：何帅、傅爱兵
时间	2024年1月24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><b>1、如何看待下游各方需求？</b></p> <p>主要会取决于整体经济周期，以及目前所处的产业周期，当然也可能会处在一个整体都发展比较好的状态，产品需求主要取决于在偏宏观的因素，但是这种需求的传导和变化的落脚点可能每一年或者每几年情况都不一样，所以确实没办法提前去预判。</p> <p><b>2、如何看待光伏装机规模增长对公司的影响？</b></p> <p>对公司影响最大的是集中式电站的升压站，分布式电站很少用到升压站。并且公司产品需求主要看在建电站的数量，而</p>

非总的装机规模。因此虽然光伏装机规模增长迅速，但同公司的需求增速并不线性相关。可能整个产业链上下游的影响，比如组件厂、支架厂、钢厂、铝厂、硅料厂等，它们对公司影响反而会更大。

### **3、如何看国内业务？**

网内主要取决于电网招标，近年来都是稳定持续增长的状态；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。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，网外就取决于驱动投资的环节和重点在哪个方向。有一个变数在于间接出口，考虑到海外整体的需求趋势和国内供应链的优势，如果中国的变压器产能向国外覆盖，那么间接出口规模会增长较快，这一块对公司来说也属于国内收入。

### **4、去年海外变压器市场的变化？**

海外市场需求的确定性应该已经从各方面都能够得到验证，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，欧洲也在提高非石化能源占比，这些都会较长时间维持对变压器的需求。目前变压器交付周期较长，海外大概都在一年以上，但因为通常变压器有一定的生产周期，按照项目进度排产，因此不会立即转化为订单。国外可能认为一个行业有足够景气度也就是能够有个复合高个位数或者低两位数的持续增长，目前看应该是处在很好的需求状态。

### **5、公司订单的交付周期？**

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。

#### **6、为什么海外订单交付周期长？**

技术细节和定制化要求等等各方面都会影响排产。

#### **7、如何看目前变压器厂产能紧张？**

海外变压器厂经历过多轮周期，产能相对来说偏紧张一些，扩产可能也会偏谨慎，另外上游的一些供应链供给效率也会影响排产的进度。从这些角度看，未来对国内的变压器厂来说可能会有更多机会，毕竟从制造能力技术水平，我们国家的变压器行业已经是国际的先进水平。

#### **8、公司在海外市场的定价策略？**

公司在海外不同区域和市场的定价不同，有些市场双方价格可能不会有明显差距，有些市场可能竞争对手会比我们贵4-5倍，取决于该市场他们的垄断程度。因为分接开关只占变压器成本中5-15%，但产品的安全性及可靠性关系到整个项目。由于价格通常并不关键，客户更看重品牌。竞争对手在海外发展已经七八十年，有着长时间的积累和沉淀，公司仅有十几年的发展历史，因此从成本敏感性和品牌保障的角度客户愿意接受竞争对手较长的交货周期及较高价格。

#### **9、公司海外市占率情况？**

目前看海外份额并没有明显的提升。

#### **10、如何看待跟随国内变压器厂出海？**

中国企业正在积极布局海外市场，将出海作为关键的发展

战略，未来国内变压器的占比有机会持续提高。从中国制造的角度来看，希望中国的变压器能够在全世界达到更重要的比例，为中国企业带来更多的出海机会。当中国企业在海外市场的整体份额提升，有机会真正迎来海外竞争格局的变化，从而拉动海外销售规模的提升。

### **11、公司未来的发展空间？**

公司所处行业是一个相对稳定性且持续性较好的行业，增速不一定会很快，但长期持续增长。短期看国内的产业周期和投资方向；中期看高端产品替代和产品结构升级；长期才是看海外市场及检修服务。

### **12、真空开关的销售情况？**

现在公司产品中真空开关的占比在不断提升，从长期看我们相信国内真空开关也将会逐渐替代油浸式开关，但需要一定的时间和过程。

### **13、检修业务情况？**

目前检修业务主要受限于季节及人员匹配问题。由于季节性原因，检修窗口期短暂，且难以抽调足够的一线人员去实施维修工作，导致订单完成率不高。

### **14、电力工程情况？**

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><b>15、公司收购长征后的举措？</b></p> <p>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。</p> <p><b>16、毛利率情况？</b></p> <p>毛利率有增长的潜力，近几年公司人工成本提升，以及一些工艺改进、厂房及设备投资等因素会对公司毛利率造成影响。但是如果能够保持收入增长的情况下，公司对维持目前毛利率水平是有信心的。</p> <p><b>17、公司股权激励情况？</b></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>
附件清单	无