

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	中加基金：王升晖 华泰保兴基金：朱恒栋
时间	2024年2月1日 10:30-11:30 2024年2月2日 14:00-15:00 电话会
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、公司客户情况？</b></p> <p>公司的直接客户是变压器厂，最终下游用户主要分为电网内和电网外。网内情况比较简单，国内就是国网和南网为主，网外相对非常分散，跟整个经济发展各个领域都息息相关，因为公司是相对上游环节，没有办法对最终的下游做非常准确的统计。</p> <p><b>2、不同电压等级的产品价格？</b></p> <p>主要根据产品规格类型来确定产品价格，不一定高电压等</p>

级一定更贵。

### **3、行业的技术壁垒是什么？**

公司产品高度定制化，生产一万台分接开关产品可能有上千种规格和型号的产品，每台产品可能都具有设计和装配上差异。而产品涉及到的零配件众多，公司奉贤工厂有近万种零件配套，不同零部件涉及不同的制造工艺。产品本身涉及从机械到电力到材料等多个不同领域，在高度定制化的情况下只有依靠人工进行装配，要确保零部件和每台产品达到稳定和统一的加工和装配精度难度就更大，这样每一个组装的工序甚至每一个零件加工都可能构成一个制造环节的技术难点，叠加起来就是巨大的壁垒。公司已经积累了足够的经验，有上千副的工装模具，有复合型的生产和技术管理能力，这些都是在发展的三十多年来一点一点的积累起来的。

### **4、俄罗斯市占率提升同当地需求的关系？**

俄罗斯市占率提升更多是由于对欧洲产品禁售，中国产品得以进入，并不直接是本地市场需求的影响。目前俄罗斯本地市场主要是由于军工发展带来的如钢铁冶炼等的上下游产业链的需求。公司早就已经通过了俄罗斯电网的认证，未来如果战后经济恢复，俄罗斯市场仍有进一步发展空间，但即使保持目前的状态，俄罗斯市场还有增长空间。公司在俄罗斯市场进行本土化布局，目前装配工厂已经开始建设，预计今年投入生产。

### **5、东南亚市场的情况？**

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，公司也进行了超前布局。

#### **6、美国市场的情况？**

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，公司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。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、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，有些市场公司同竞争对手的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，这取决于该市场的垄断程度。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，因此客户愿意接受竞争对手较长的交货周期及较高价格。

#### **8、海外收入的提升更依赖于现有市场还是新开拓市场？**

首先看市场需求是否变化，当市场需求发生变化，即使份额没有提升也能带来收入的增长；其次公司在海外发展是一个量变积累到质变的过程，可能在某个时间会出现某个地区的爆发性增长，具有不确定性。公司目前能做的是在海外发展较好的区域如土耳其、俄罗斯进行本土化布局，东南亚因为增速快

且较看好其发展潜力也会进行提前布局，未来如果美国市场能够放开，也会考虑在美国布局。

### **9、公司如何看待海外需求情况？**

海外市场需求的确切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实现个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，这从海外电力设备或者变压器公司的股价走势也能够看得出来，至少目前这已经是一个全球统一的认识了。

### **10、变压器扩产情况？**

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的供给效率也会影响排产的进度，相对扩产时主变的产能也应该相对有限。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。

### **11、公司的产能情况？**

公司产能有足够弹性，在目前的市场需求下可能没有大规模进一步扩产的需求，本身产品小批量多规格的加工模式，相对依赖人工，这不是标准化的加工行业，产能定价产品也一直有变化，不能用标准化产线的产品的思考模式，过度考虑产能没有太大意义。

### **12、特高压的进展？**

公司去年 10 月底公告已签订一个特高压批量销售的订单，预计今年上半年交付完毕，今年底能够正式投运，后续需能稳定运行一段时间后，慢慢提升份额。不排除特高压这两年会获得一些很小批量的订单，但是对收入可能影响极小，任何新产品新领域都需要一个逐步推进的过程。

### **13、配网端情况？**

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有载调压，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，但配网改造的难度较大，需要全国统一的规划和招标，在没有统一的规划方案之前，目前很难确定产品落地到推广的时间。

### **14、公司毛利率情况？**

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，公司维持目前的毛利率水平是有信心的。

### **15、不同地区毛利率的差异？**

海外整体的毛利率整体高于国内。

### **16、公司利润增速跟收入增速不匹配的原因？**

最主要的原因还是收入增长带来的规模效应，各类费用有

足够摊销。

### **17、公司内部管理架构情况？**

公司已经在逐渐向职业经理人的方向转变，职业经理人具有专业的商业知识和经验，能够为公司带来更高效的运营和管理。公司董事长主要负责制定公司战略，公司日常经营管理都是由总经理来负责。目前也已经有更多年轻人进入到了管理团队中。

### **18、公司布局新业务的规划？**

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。

### **19、公司应收账款情况？**

公司应收账款较长主要是之前工程类项目的账期较长，但其实大部分分接开关产品的款项都能在当年收取。目前账期已经逐年改善。

### **20、公司财务状况及分红计划？**

公司目前财务状况良好，截至 2023 年三季度公司账面现金及等价物超过了 10 亿，且负债率在 26%左右，公司的经营现金流稳定，并且每年的现金流相对利润来说是非常可观的。

公司的分红很有竞争力，计划 2023-2025 持续进行不低于 60%的分红，但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。

	至于留在账上的资金，主要是为了海外市场的进一步扩张以及应对潜在的新产品开发或新工厂建设等情况预留。
附件清单	无