

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 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	Alliance Bernstein: 王文宇、Lily Zheng UBS: 利林海
时间	2024年2月29日 13:00-14:00
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、公司零部件自制比例？</b></p> <p>公司在奉贤工厂有近万种零部件，80%以上零部件可以自制，公司的生产从最基础的铜粉、锡粉、钢锭、铝锭等原材料开始，然后自行加工制造，做到最后的成品，加工环节大多是公司自主完成。</p> <p><b>2、如何理解分接开关短期驱动？</b></p> <p>分接开关短期驱动主要看电网投资及产业驱动的影响。国内电网投资规模近几年处于发展比较快的阶段。这一轮产业驱动主要是由于新能源及新能源汽车产业链产能提升带来</p>

的需求的增长，同历史上房地产改革、大基建、高铁建设高峰期等产业驱动周期类似，会为行业贡献一定的额外增速。

### **3、变压器短缺的情况及对公司的影响？**

主要是海外特别是美国和欧洲的变压器供给比较紧张，国内变压器产能相对充裕。海外客户认为海外这一轮需求主要有几个方面原因：首先旧的电力设备需要更新换代；其次，新能源的发展推动了对电力设备和变压器的需求；再次，俄乌战争后，欧洲试图减少对石化能源的依赖，增加非石化能源的比例，这直接促进了对基础电力设备的需求；最后，人工智能和数据中心等的发展也带来了额外的需求。在海外变压器行业长期去产能的背景下，供需矛盾在短期内使变压器出现了供给压力，从去年初开始海外一些小的变压器厂家订单甚至排到了 2027 年，不再接受更早的订单。目前来看海外应该是处在很好的需求状态，但整体上可能认为有足够景气度也就是能实现高个位数或低两位数的持续增长。

变压器是分接开关的下游客户，变压器需求旺盛会带来一定分接开关需求的增长，但从国内市场来看，公司销售量市占率已处于较高位置，增速贡献相对有限。从国外市场来看，因为公司订单交付周期较短，需求提升对公司有一定机会，但目前更多的是由于需求增加带来的增量，而不是公司在海外市场份额的实质提升。公司在海外市场占有率仍然比较低，客户相对来讲较为看重产品的品牌效应，因此短期市场份额提升有限，公司在海外的发展仍然是一个量变慢慢积累到质变的过程，需要时间去验证产品的可靠性及安全性。

### **4、如何看待公司海外市场份额的变化？**

公司海外业务体量及人手有限，因此覆盖面相对来讲不会特别广，可能会出现一些爆发的市场但目前的布局还不足

以大范围的铺开。海外业务还处于布局阶段，目前在土耳其有装配工厂，下一步计划在东南亚布局工厂，除此之外在巴西、美国、新加坡有比较稳定的海外团队，剩下的区域主要是国内直销团队覆盖，海外市场仍处于积累阶段，还未到真正收获的季节。去年收入表现较好，但客观来看更多是由于2022年低基数原因、海外单一市场的爆发及短期需求的提升，海外市场份额的真正改变还需要足够的时间积累。

#### **5、未来哪些市场在需求上可能会爆发？**

东南亚可能是未来经济增速最快的区域且人口密集，因此相对来讲是公司认为较有潜力的一个区域；中东市场因为经济较为富裕，对高价值产品的采购潜能大，也有机会快速增长；乌克兰市场可能有增长，主要是有部分订单还未发货，因此今年也可能会形成一部分收入。此外，分接开关产品需求主要跟经济规模有关，美国、欧洲是目前海外最大的市场，同样具有较大潜力，但美国市场目前没办法成规模进入，如果美国市场放开，公司也会进行相应布局。

#### **6、公司海外扩张的风险有哪些？**

首先在于地缘政治风险，美国市场没办法打开也主要是受到政治因素的影响；其次在于产品本身，公司在国内市场销售基数大，即便极少数产品出现问题，故障率也在合理范围内。但海外市场公司销售量较小，可能一台出现问题就会导致客户多年不再购买公司的产品，对海外市场的发展产生短期压力。此外，海外投资建厂和增加人力成本后，如果短期内海外销售规模无法成比例增长，将在一段时间面临扩张与收入规模不匹配的问题。

#### **7、海外市场份额的提升需要的时间？**

海外市场份额的真正改变需要很长的时间。分接开关产品需要在长时间中经受考验，这也是我们在海外市场相对欠缺的地方，竞争对手是一家百年老店，分接开关产品已经在海外发展七八十年，公司第一个土耳其的基地是 2016 年才设立，海外市场发展的时间跟竞争对手比还有巨大差距。

#### **8、为什么分接开关行业参与者很少？**

如果有企业想进入分接开关领域，首先面临的第一个问题是团队，因为行业非常小众，做的厂家极少，专业化的人才非常欠缺，特别是有经验的团队，专业团队需要涉及产品研发、设计到技术生产等多个环节的人才，还得有丰富的行业经验；假使团队问题勉强解决，生产环节会面临巨大挑战，我们在奉贤有近万种零件配套，产品生产环节涉及粉末冶金、铸钢铸铝、环氧注塑等相关工艺，零配件就要几千种，零件数量近万种，整个供应链的稳定性及时性很难保证；供应链解决了，下一个问题可能发现没有订单，虽然分接开关占变压器成本不高，但对整个项目来讲至关重要，客户极为看重产品的安全性及可靠性，更愿意信赖有品牌效应的厂家，短期内不会轻易更换供应商，新的厂家没有技术没有专利很难拿到订单；即使能获得小批量订单，下一步采购排产，零部件非标准化，种类繁多需求的数量又极少，供应商不愿意单独供应，采购只能加钱，会使得生产成本很难控制和优化；最后当终于能够交付一台或者一批产品的时候，可能发现毛利率跟我们根本不具备可比性，大家仿佛做的不是一个产品，行业本身规模不大增速又有限，很难形成规模经济，最后发现童话里都是骗人的。公司之所以能够取得这样的盈利水平，并不是本身产品有多挣钱，也不是行业发展有多快，是公司几十年如一日把整个供应链打通，把没人愿意做的工作都自己做了，靠的是耐心和时间一点一点的在每

个环节积累起自己的优势。行业发展到现在，海外经过几十年的演变发展到一家主要供应商，国内主要是我们，这都是符合行业客观规律的。

#### **9、检修业务情况及未来发展规划？**

检修业务近两年订单完成率不高。检修业务的季节性特点在国内非常明显，造成实际可工作的时间窗口较短，并因此面临人手安排的困难。但检修业务是未来公司很重要的业务发展方向，并且随着海外保有量及规模的提升，检修业务发展潜力仍然很大。目前公司正在也致力于将在线监测技术整合到产品中，并通过收取固定的服务费来开展运维和检修服务。

#### **10、高端产品的进展？**

特高压方面，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，后续需稳定运行一段时间后，慢慢提升份额。也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。其他产品也正在推进。任何新产品新领域都需要一个逐步推进的过程，产品的安全性和稳定性是根本，只有靠产品才能形成突破。

#### **11、公司海外市场的产品类型？**

目前公司在海外市场的出货主要以真空开关为主，竞争对手目前在全球市场只销售真空开关。

#### **12、海外市场均价及毛利率同国内的比较？**

海外市场均价及毛利率皆高于国内。

### 13、公司毛利率及费用的情况？

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，公司对维持目前的毛利率水平有信心。

从费用率的角度来看，管理费用率相对稳定，销售费用率可能会因海外增长较快而出现相对波动，因为海外销售费用通常高于国内。财务费用在过去几年受汇率影响而有所变动，但未来财务费用应该相对稳定，公司没有太大的有息负债。

### 14、公司分红情况？

公司 2023-2025 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。

### 15、公司股权激励情况？

公司目前暂无股权激励计划，后续如有会进行信息披露。

### 16、公司资本开支情况及东南亚建厂对公司的影响？

国内没有太多资本投入计划，产线、扩张产能及零部件布局基本完成，后续每年大概有一些固定资产升级改造方面的投资，暂时没有其他大额开支。海外等区域以装配工厂为主，这部分不会对公司利润和现金流造成太大压力。总体来说，公司的资本开支会是一个循序渐进的过程。

附件清单	无
------	---