

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	华夏基金：黄宗贤；兴全基金：张哲源、张凯强；长江证券：袁澎 融通基金：任涛；东北证券：岳挺 信达澳亚：朱然
时间	2024年1月25日 13:30-15:00 2024年1月25日 15:00-16:00 电话会 2024年1月25日 16:00-17:00 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	<b>1、公司产品结构？</b> 公司产品基本上都是有载开关。目前公司产品中真空开关的占比在逐步提升，公司希望未来能持续提升这一比例。从各电压等级的销量占比来看，绝大部分都是 220kV 以下，220kV 以上的占比相对偏低。分接开关需求本身呈现金字塔形态，随着电压等级升高，产品需求会越来越少。

## **2、如何看待未来行业发展？**

考虑到全球经济发展和用电需求未来会始终呈上升趋势，长期来看行业应该会持续增长，可能也会有短期的周期性波动，但整体经济的增长和逐步增加的用电需求将推动行业长期朝着增长的方向发展，只是这样的增速水平在长期来看可能并不会很快。

## **3、如何看待国内市场发展？**

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，网外就取决于驱动投资的环节和重点在哪个方向。此外，随着国内变压器厂出口机会增多，公司间接出口也可能会增加。

## **4、公司在国内的市场份额？**

从销售量的角度看，公司分接开关在国内的市占率较高。从销售额的角度看，目前公司在更高附加值市场领域的占比还很低，很多市场还是以进口产品为主，因此占比会低于销售量的水平。

## **5、国内市场格局如何形成？**

分接开关市场规模相对有限，虽然分接开关在变压器中成本较低但对可靠性和安全性要求极高，一个分接开关可能对应数十亿的项目投资，因此进入门槛较高。这些因素导致了小厂家难以承担风险，大厂家又不愿意投入精力到一个小市场上，不具备经济价值，因此最终专业的第三方厂家在此市场占据主

导，目前的状态符合行业发展的客观规律，国外也是这样的情况。

#### **6、公司未来发展空间？**

短期来看，公司将受益于整个行业的发展，包括国内经济发展、产业周期及电网投资周期等；从中期角度讲，主要看公司的高附加值产品是否能打开新的市场，进入之前未涉足的市场以及公司产品结构的优化；长期主要看海外市场及检修服务。

#### **7、分接开关长期使用的情况？**

分接开关是机械结构产品，如果频繁操作或者频繁切换长期来看会造成一定的消耗，因此有定期检修的需求。

#### **8、分接开关招标流程？**

分接开关一般不招标，一般都是通过招标变压器的形式，公司产品作为技术规范书和投标文件的重要组成部分。

#### **9、变压器厂目前情况及对公司的影响？**

目前变压器厂交付周期较长，也因此变压器厂可以接受分接开关较长的交付周期及较高的价格，但如果今年这种情况有所变化，对我们而言可能会有更多机会，毕竟国内外的交付速度公司还是有保障的。

#### **10、公司订单交付周期？**

公司国内订单交付周期在 1 个月左右，海外订单交付周期在 2-3 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。

### 11、公司扩产情况？

国内公司主要是遵义基地在持续扩产，遵义基地扩产完成以后国内基本上不会再做扩产，未来更多会投入在生产效率、工艺优化、流程和自动化改进上。

### 12、公司提高产能利用率的计划？

公司在过去三年工人几乎没有增加，但产值和人均利润有所提升。目前公司组装环节较饱和，但可以通过增加排班等方式提升产能，因此产能有足够的弹性，并且配套零部件生产还有余量。此外公司也可以通过自动化和生产流程的优化来节省人员和空间。凭借公司 30 多年的生产管理经验，可以更好的掌控产品生产过程，这也是公司的核心壁垒。

### 13、海外市场为什么难以进入？

成本占比低，品牌效应高，服务需求高。成本占比低我们的价格优势就不明显，品牌效应本身有比较大的差距，而服务能否跟上又取决于你的保有量，因此在对手具有明显的先发优势和积累的情况下，海外推进难度就会比较大。

### 14、海外发展的重点区域？

产品需求主要跟经济规模挂钩，美国、欧洲是目前海外最大的市场，但是从增速看可能未来是东南亚和印度需求增长更快一些，这也是为什么公司在东南亚会有超前的布局，但是短期来看，这样的增速从绝对值的角度可能影响还是会比欧洲或者俄罗斯市场来的要小。

### 15、海外布局情况？

海外在土耳其有装配工厂，未来会进一步扩产辐射欧洲市场，俄罗斯的工厂已经开建，今年会在东南亚考察产能的布局，

如果美国市场能够放开，也会考虑在美国布局。

#### **16、公司在海外的主要客户类型？**

海外电网客户和企业客户都有，可能会先依靠电网进入海外比较大的市场，这样会有很好的示范效应，之后电网以外的客户使用量会提升。

#### **17、公司海外的团队布局情况？**

公司有海外部门并在海外主要销售地区设立服务中心，在其他地区也有经销商，但经销商更多提供信息给公司，由公司来直接对接客户，公司未来主要还是通过本地化部署来实现海外业务的拓展。

#### **18、公司产品下游工业需求的构成？**

工业领域的需求会因为行业重点的变化而波动，每年情况都不一样很难预判，主要看驱动经济或者驱动产业增长的投资侧重点所在方向。

#### **19、公司目前产品迭代情况？**

公司目前迭代主要是从技术水平，稳定性、可靠性、安全性以及降本等方向推进。不同时期的产品电压等级及应用场景变化不大，但也会有一些跟着变压器设计的变化而变化。

#### **20、公司原材料情况？**

公司使用的是基础原材料，如铜粉、钢锭、铝锭、钨粉、锡粉，在原材料成本中占比都不大，实际采购额有限。因此，即使单一原材料价格影响较大，对公司的整体影响有限。由于加工环节的附加值都在自己公司内部，因此在收入持续增长的过程中成本的波动对公司的影响相对较小。

### **21、真空泡情况？**

公司目前主要以外采为主，如西门子、伊顿，但也有国产替代品牌。真空泡是真空开关中较为核心的部件，但真空开关出货量在公司整体出货量占比较低，成本绝对金额占比较低，对公司整体成本影响较小。现在国内产品性能也不弱于进口产品。

### **22、特高压进展？**

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。

### **23、公司利润增速和收入不匹配的原因？**

最主要的原因是收入增长带来的规模效应导致，以及财务费用降低的原因，并且近几年公司核心产品的平均售价在保持增长，整体的利润率也一直在上升。

### **24、公司融资的需求？**

公司目前账上有足够的现金，资产负债率也控制在 30%以内，目前暂无股权融资计划。未来如果有合适的投资项目或更有利于公司长期发展的项目，公司会综合考虑融资和现金流情况。

### **25、公司分红情况及分红能力？**

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

	<p>营情况和发展的信心。此外，公司业务现金流强劲、负债率低且账上拥有足够的现金储备，具备实现高分红的能力。公司希望未来能够维持稳定的分红政策，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。</p>
附件清单	无