

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
参与单位名称及人员姓名	Matthews Asia: Hardy Zhu
时间	2024年2月23日 10:00-11:00
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>1、公司在国内市场的市占率情况？</p> <p>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，由于目前公司在更高附加值市场领域的占比还很低，很多相关领域还是以进口产品为主，因此占比会低于销售量的水平。</p> <p>2、公司的下游客户有哪些？</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，由</p>

于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。

3、分接开关市场格局？

从全球的行业发展看，海外发展经过七八十年主要就剩下一家，国内三十年发展剩下的主要是华明。公司是国内分接开关龙头企业，虽然部分型号也有一些其他厂家在做，但规模较小，没有成规模的竞争对手。目前国内包括特高压在内的高端产品市场公司产品的占比还较低，主要还是以国外的产品为主。

4、为什么没有很多厂家进入这个行业？

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，一个大的变压器就可能对应数十亿的项目投资，因此准入门槛较高。此外，先发企业具有累积优势，能够不断提升技术及扩张产品，新进入者很难实现。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。国外也是经历了这样的发展历程，目前的状态符合行业发展的客观规律。

5、变压器的市场格局？

行业相对比较分散，除了一些规模比较大的已上市公司，许多未上市的变压器厂规模和体量也很大。

6、真空开关的优势及销售情况？

真空开关相对来讲稳定性及安全性会更高一些。此外，虽然真空开关的单个价值量高于油浸式开关，但从全生命周期的角度来看，真空开关更具备成本优势。现在公司产品中真空开

关的占比也在不断提升，从长期看我们相信真空开关将会逐渐替代油浸式开关，但需要一定的时间和过程。

7、真空开关与油浸产品在材料上是否不同以及材料对公司的影响？

本身分接开关产品的定制化程度非常高，几乎没有完全一样的产品。真空开关和油浸开关个别的结构和配件上会有一些差异。

公司采用全产业链生产模式，生产从最基础的铜粉、锡粉、钢锭、铝锭等原材料开始，做到最后的产成品，加工环节大多是公司自主完成，单一原材料占产品成本的比例都不会很高。

8、如何理解公司产品小批量多规格生产？

公司上万台产品的出货涉及到上千种规格及产品，几乎没有完全一样的产品，主要是由于使用的环境及负荷量的不同，每个客户选择的变压器也都不同，因此分接开关也有所不同。

9、公司的增长空间？

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能否打开新的市场及公司产品结构的优化；长期主要看海外市场及检修服务。

10、公司检修业务进展及未来规划？

检修业务具有极高的技术含量和专业性，并且会涉及到备品备件以及人工的现场操作，因此通常费用较高。

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。检修业务有非常大的季节性影响，一年只有少数几个月能够开展。

未来可能考虑两种模式，一种是类似汽车 4S 店模式，提供技术服务授权及零配件，不需要维持团队，收费相对较少但规模可以做大；另一种是进行在线检测及远程控制，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。

11、公司电力工程及数控设备业务？

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。

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。公司希望通过 5 年左右的努力，可以将数控业务恢复到原来上市时的竞争力，但是短期内可能对公司整体营收和利润都不会构成重大影响。

12、如何看待国内发展？

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。如今年经济保持增长，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，没有办法准确的预测。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，网外主要取决于驱动投资的环节和方向。此外，间接出口规模从 20 年起每年都维持快速增长，这部分也属于国内收入，考虑国内扩产及供应链效率，不排除间接出口的增速持续超过直接出口的可能性。

13、新能源对公司的影响？

新能源是一个产业性的驱动因素，新能源装机影响偏有限，但新能源带来的产业结构调整如新能源的上游的组件厂、支架厂及硅料厂等配套产业以及新能源汽车的整体供应链的投产带来了大量的工业需求。这是一个偏周期性且时间相对较长的影响，但具体到每年增速不会特别快。

14、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。

15、公司目前的产能利用率？

目前的产能利用率高于之前，配套的零部件仍有余量，只是组装环节处于相对饱和的状态，但由于目前主要以单班生产为主，在单排产能不足的情况下还可通过增加排班等方式在现有基础上提升生产能力，公司也在推动生产效率、工艺流程和自动化的改造。此外，公司对遵义生产基地的产能也在进行升级，并同时完善其产业链的布局。未来海外的产能落地以后也会有更大的空间释放。

16、公司海外产能的布局？

海外在土耳其有装配工厂，未来会进一步扩产辐射欧洲市

	<p>场,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。</p> <p>17、公司资本开支的情况?</p> <p>国内没有太多资本投入计划,产线、扩张产能及零部件布局也已完成,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压力。总体来说,公司的资本开支会是一个循序渐进的过程。</p> <p>18、公司分红情况?</p> <p>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。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。因此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