

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 电话调研 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 华泰证券（上海）资产管理有限公司：秦瑞、陈辛 广发证券：陈昕 |
| 时间 | 2022年11月22日 13:30-15:00 |
| 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、电网和非电网市场结构及市场规模？未来有增长潜力的市场？</p> <p>按照网内网外分的话，网内主要是国网和南网，电网外呈现的比较分散，每个行业或者领域的需求都不会特别大，但是累加到一起会有比较大的规模。</p> <p>近年来网外主要明显一些的是新能源上游的产能扩张带来的工业变压器的需求和一些新增地面集中新能源电站的并网需求，例如新能源的上游例如硅料厂建设投产、新能源汽车的整体供应链的投产等带来了大量的工业需求。今年第三季度感觉到新能源并网的需求相比此前有比较明显的增长，对应的主要是地面集中电站和风光基地等，但是考虑到本身四季度并</p> |

网高峰，能否持续目前还不好判断。

预计未来比较有潜力的还是随经济复苏工业变压器、自备电站，以及新能源的并网带来的需求，网内可能维持平稳增长状态，但具体还需要看后续的相关规划。

2、新能源电站带来的需求为什么今年第三季度才有感觉？

以前的单个新能源变电站的容量比较小，在有补贴时30MW、40MW 的新能源电站需要一个升压站，现在平价时代150MW、200MW 的电站也只需要一个升压站。因此理论上同样的规模对变压器的需求是降低的，但是随着并网规模的大幅提升需求会保持增长。长期来看如果新能源发电占比进一步提升，总体需求仍然会增加，但是从增速来看更可能是一个长期稳定的增量，不太会出现爆发式增长。

3、特高压产品目前的进度？

公司目前挂网的特高压产品只有两台。特高压单条线的量不是特别大，而建设周期一般也比较长，因此对公司收入的影响比较有限，特高压市场突破的意义主要是有利于500kV 以上市场的突破以及其带来品牌效应。公司的产品在技术方面与竞争对手不存在明显的差异，但是要实现国产替代还需要一段时间。

4、变压器能效等级带来的影响？

预计会对公司带来比较正面的影响，分接开关属于定制化程度比较高的产品，因此变压器的更换会带来公司产品的需求，目前在网运行需要更新的变压器整体数量还比较多，预计应该会从使用年限较长的变压器开始升级，这个过程可能会持续非常长的时间。

5、公司产品与竞争对手的差距？

公司的产品和技术、品类等方面与竞争不存在明显的差距，主要还是公司现在在海外的积累和沉淀相比竞争对手还有较大差距。此外包括基础制造业，品牌效应上跟德国制造和日本制造还是会有些弱势。

6、开拓海外市场的特点及展望？

海外市场比较分散，海外客户的需求与国内客户也会有一些差异。中国市场是全球电力设备集中度最高的一个市场，海外基本上没有向中国市场集中度那么高的市场，未来比较有潜力的海外市场有美国、东南亚、非洲等市场，由于每个市场的客户比较多、需求比较分散，所以公司现在海外发展的策略，还是在一些重点市场做重点铺垫和布局，在这个市场整体做到比较稳定以后，再去开拓新的市场。海外客户对服务要求也比较高，因此推进速度会比较慢，公司还是会选择采用比较稳健的策略。

东南亚是公司需要重点布局市场之一，因为这块市场的需求是很大的，而且东南亚属于人口密集，基础设施建设薄弱的区域，同时随着一带一路出国也会更方便，所以我们认为未来东南亚整体的发展趋势也会非常好。今年已经在新加坡成立了一个子公司，未来公司可能也会在东南亚去布局本地化的团队。

7、公司在检修业务的优势？

考虑到公司目前在国内市场的竞争优势，发展原厂检修是很大的优势。公司也正在积极开发基于现代通讯技术和人工智能大数据的在线监测手段，希望通过技术手段提升电力设备检修运维服务的效率和规模。

8、变压器的检修频率？

分接开关一般会要求在使用一定年限和切换次数后需要吊芯检修，每年还会需要一定比例的带电检测。

9、检修服务的推进阻力？

检修业务存在季节性特点，同时用户习惯也需要一个接受的过程。

10、公司产品比较单一，未来的发展思路是什么？

从电力设备需求的角度来看，随着经济的发展，行业本身就有一个缓慢的自然增长需求，未来公司还是希望可以实现在国内高压及特高压市场的国产替代、拓展海外市场以及发展检修业务。尤其海外市场空间和潜力巨大。目前核心业务仍有较大空间。

数控业务原来也是细分市场的龙头企业，公司也一直在寻找好的产品，挖掘数控业务的潜力，通过合作或者嫁接一些新的技术、新的产品进去把数控业务现有的硬件制造能力进一步发挥出来。

另外公司也会积极寻求一些扩张的机遇。

11、公司的产品是怎么定价的？

公司在市场上存在海外的竞争对手，相对于竞争对手公司采用了全产业链的模式，因此成本会比较低，相对于竞争对手公司的售价更具性价比优势。公司也一直在做产品的更新换代的相关的工作，以此提高公司产品的竞争力。

12、电力设备应收账款的账期长吗？

公司会根据客户的资信情况，将客户分为三个等级：第一

| | |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>等级的是战略客户，对战略客户公司会在年内持续发货，在年底完成回款；第二种是信用客户，公司会提供 3-6 个月的信用期，最后一类客户公司一般要求带货提款。</p> <p>在报告期日体现的应收账款主要都是因为未到收款时间所致，关注公司的经营性现金流情况可以看到报表日后的回款情况都是正常的。</p> |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2022 年 11 月 22 日 |