

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 电话会议
参与单位名称及人员姓名	中邮基金：吴尚；华夏基金：黄宗贤；太平养老：张浩；盘京投资：陈勤、汪林森；南土资产：郭思慧；上银基金：王佳音；长江证券：袁澎
时间	2024年10月29日 14:30-15:30
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、公司直接出口和间接出口情况？未来怎么看？</p> <p>三季度公司海外直接及间接出口的表现都略好于上半年，且随着海外变压器厂产能向中国转移，间接出口增速更快一些，公司从去年开始也一直在说不排除间接出口和直接出口比例出现变化的可能性，目前情况也是显示了这一趋势。</p> <p>2、目前间接出口主要跟随的变压器厂有哪些？</p> <p>今年开始国内厂家的占比明显提升，不仅有国内头部的变压器厂家，一些相对小一些的变压器厂家的间接出口订单</p>

也在增多。

3、怎么样理解间接出口？

间接出口主要是公司将产品销售给在国内的变压器厂，可能是国内品牌也可能是国外品牌。直接出口是直接销售给在海外的变压器厂商。过去间接出口金额小，占比不高，公司并未单独做拆分。今年上半年间接出口占比及增速都较去年有明显提升，不排除未来进一步的提升，因此不适合再将间接出口归入国内或者网外收入，这容易对国内需求和海外需求产生误导，因此半年度报告中作了单独的详细披露。

4、直接出口和间接出口是否是此消彼长的关系？

在今年短期看到的是这个趋势，但可能未来随着公司在海外品牌影响力的提升从而带来公司在海外市场份额的改变，以及海外变压器厂产能向国内转移所带来的间接出口的稳定需求，也有可能实现两者共同增长。比如去年公司在海外收入最大的市场也实现了直接出口和间接出口的高增长。

5、直接出口和间接出口毛利率情况？同国内比较？

总的来说公司出口的毛利率明显高于国内。

6、间接出口的主要区域？

主要是欧洲，其次是东南亚，剩余比较分散。

7、公司海外各区域收入情况？

目前欧洲是公司海外收入最大的市场，剩下主要是中亚、东南亚、美国、非洲等地区。

8、欧洲这两年需求较好的原因？

主要驱动力是能源结构的变化，从石化能源向非石化能源转型，并且俄乌战争后，欧洲进行电气化改造，增加了对基础电力设备的需求。

9、公司产品出口到美国是否有关税？

公司直接出口给当地的变压器厂的产品需要缴纳关税，但因为公司产品相对来讲具备价格优势且交付速度更快，因此关税的影响不大。

10、公司美国新产品的情况？

美国市场主流的是外挂式分接开关，同国内或者欧洲使用的内置式分接开关不同，主要安装在变压器外部，这是北美的标准，这款产品的单价高于常见产品，公司过往也有发货。

11、中东市场目前的情况？

过去以来公司在中东市场相对薄弱，主要是同当地的国内客户有一些合作，当地的电网企业公司还无法进入短名单，最近公司也在积极考察中东市场，中东电网投资规模、新能源建设以及国内高能耗企业在当地的产能落地使得当地的电网需求和电网投资的增速比公司原来认知的要更大也更快，因此公司也会持续关注当地市场的需求，逐步寻找突破机会。

12、目前数据中心的需求情况？

公司有接到一些数据中心的订单，但目前还没有看到很明显的的需求变化，尤其是还无法形成足够大对社会投资的驱动，未来是否有影响还要再观察。

13、公司出口逻辑是性价比高吗？

首先用户希望通过引入新的供应商来改善现有的供应格局和提升议价能力，因此愿意尝试新供应商的产品并给予机会。公司对自身产品的质量和技术水准有信心，相信只要有机会，即使初始采购量有限，随着时间推移和产品质量的不断印证，公司有信心能够逐步扩大市场份额，长远来看，公司产品的价格也会具备相对优势。今年以来公司在海外的一些市场主要是短期供需错配所带来的机会，一些用户对于交付时间的要求较高，公司相较于竞争对手具有交付优势，因此获得了更多这样的机会。

14、不同地区终端客户会有比较大的差异吗？

不同国家都会有不一样的标准，甚至相邻的国家也会有很大不同，这也是海外市场比较难以进入的原因，当企业进入一个新的地区时，面对的是一个全新的环境，其中客户需求、产品标准以及销售策略都可能与原有市场截然不同，也因此需要在不同地区采取不同的策略。公司的产品在国内市场发展几十年，但在国外市场发展时间仍然还短，并且每个市场的行业标准都不一样，也不能直接将国内的成绩来套用到国外市场，而客户极为看重产品的可靠性及安全性，因此要获得海外客户的认可，需要在当地市场有足够的信赖度和大规模运行的经验验证，这需要时间。

15、拉长看公司对于海外市场的战略是什么？

海外市场发展空间很大，盈利水平很高，也是公司比较看中的市场，但竞争对手在海外市场已经发展七八十年，品牌效应及历史沉淀积累较强，目前公司在海外的市场份额还比较低，发展还处于起步阶段，还需要靠时间去改变。在海外市场，公司主要通过重点区域本地化布局以及做好产品来

深入各个市场，我们的策略是在某个区域市场稳固立足并实现良性循环后，进一步建立本地化团队，涵盖销售、服务或产能组装等关键环节。此外，从用户角度并不希望市场长期被单一品牌垄断，这也为我们在海外市场提供了进入机会，通过持续的良性循环，但因为产品较为关键，虽然用户会引入公司产品用来平衡价格，但短期海外竞争格局很难发生重大改变。

16、网内网外目前的情况？未来怎么看？

上半年一定程度受原材料价格波动及项目施工进度影响，订单节奏略有波动，但六月份起从订单开始已经逐步恢复，前三季度国内同比有增长且网内快于网外。未来来看，电网从历史看一直是保持持续平稳的增长，网外主要看是否有新的产业驱动，近期国内也出台了一系列宏观调控政策以及一些逆周期调控的措施，后续政策落地情况以及市场变化仍有待观察，目前没有办法预测。

17、公司特高压目前的进展？

公司的特高压分接开关产品处于刚刚起步阶段，第一台特高压的产品供货给南网，在 2022 年已经挂网。公司去年 10 月底也与国网签订了批量化销售的订单，今年 6 月份已经公告交付完毕，后续需等到运行一定时间后才能慢慢提升份额。不排除特高压这两年会获得一些很小批量的订单，但对收入可能影响极小。

18、公司目前真空的比例？比例提升的幅度？

今年前三季度真空开关占比同去年变化不大，但真空产品均价有所提升，主要是公司海外直接及间接出口的收入提升。真空开关占比的提升是一个渐进的过程，但从海外市场

来看这是长期的确定趋势。

19、为什么真空开关比例提升幅度不大？

我们花了近二十年时间将真空开关的占比提升到四成以上，有那么半年一年甚至一两年变化不大并没有什么值得关注的。公司的营收利润持续在增长，也不是每年或者每个季度都在增长。行业本身就是长期平稳的发展特点。

20、真空开关的好处是什么？

真空开关的安全性更高，全生命周期的运维和检修成本要低于油浸式开关，也是公司目前的销售重点。

21、公司 500kV 产品情况？

公司产品在国内 500kV 这一端在电网中的占比逐年提升，500kV 以上目前国内还是以进口产品为主。公司在国内 500kV 主要是无载分接开关产品，这主要由国内电网架构决定，印尼工厂开建后，公司也成功获得了当地的 500kV 有载分接开关订单。

22、电力工程业务之后的计划？

从公司角度希望在控制成本的情况下推进业务，也会根据业主方的需求协调项目节奏，但目前没办法完全确认之后的开工及确认节奏。未来公司会优先考虑在回款效率的情况下适当开展相关业务。

23、公司 19 年前后净利润率变化比较大，原因是什么？

主要是受到电力工程业务的影响，公司电力设备业务利润率相对来讲较为稳定。

	<p>24、公司四季度是否会确认一些费用？</p> <p>通常第四季度公司会确认一部分销售费用、奖金提成或奖励，因此从单季度来看，跟往年趋势基本一致，四季度会有集中体现。</p> <p>25、公司未来毛利率怎么看？</p> <p>单从分接开关来看，未来毛利率的稳定取决于收入的增长和成本的控制。海外建厂、人力成本以及原材料成本增加都可能对毛利率产生不利影响，但在收入增长的前提下，通过海外收入占比提高，公司有信心维持现有的毛利率水平。综合毛利率难以预估，主要会受到电力工程及数控设备业务的影响而产生波动。</p> <p>26、公司未来分红计划？</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%，这反应了公司对未来的经营情况和发展的信心。未来公司希望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。过去两年分红率对未来净资产有影响，也会间接影响负债率，今年三季度报表上也有反应，未来公司会根据各方面情况平衡。</p>
附件清单	无