

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	国寿资管：李君妍；长江证券：袁澎、师静秋 Polymer：汪聿杰；Sumitomo Mitsui Ds Asset Management： 徐珮柔；UBS：廖启华、袁程悦、杜俊亨、利林海、唐瑀晨；新 曦资管：徐媛；UBP：杜一平；Carrhae Capital：Lihua Zhang； 明润投资：罗慧超 Fiera Capital：Ian Simmons；中金公司：Chloe Zhang J.P.Morgan：Stephen Tsui Polymer：刘梦晨
时间	2024年6月13日 10:00-11:00 2024年6月13日 13:00-16:00 2024年6月17日 09:00-10:00 2024年6月17日 13:00-13:30 电话会 2024年6月17日 14:00-15:00
地点	公司
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：夏海晶
	1、网内招标情况怎么样？未来怎么看？

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>网内招标是公开数据，每年电网投资及招标设备的侧重点可能会发生变化。过去两年电网在变压器环节招标量都比较大，今年是否还能保持增长目前无法判断。未来主要看用电量、新能源装机规模以及目前电网的承载能力等，同电网长期节奏一致。</p> <p><b>2、变压器交付同招标之间的关系？</b></p> <p>电网一般会先进行招标，变压器厂中标后会根据项目的进度向我们下订单，不太清楚变压器厂的交付节奏。</p> <p><b>3、目前在网内的市场是否会用国产多一些？</b></p> <p>因为涉及产品领域等方面不同，不太有可比性。</p> <p><b>4、网内的占比大概是什么？网外是否有比较重要的下游？</b></p> <p>网内收入基本上占公司国内收入的 1/3，网外下游客户比较分散，无法准确分类。</p> <p><b>5、公司海外市场目前的重点？</b></p> <p>短期来看，主要是欧洲包括土耳其市场以及公司马上要开始布局的东南亚市场。美国市场因为政策原因存在一定的变量，目前还没有办法去准确判断，公司还在持续评估法律环境、营商环节、生产成本等因素，但公司销售团队也在积极对接美国市场的业务。</p> <p><b>6、公司销往美国的产品是否有关税？</b></p> <p>公司直接出口给当地的变压器厂的产品需要缴纳关税。</p> <p><b>7、在美国市场公司同竞争对手的价格差异以及加上关税</b></p>
----------------------	---

### **对客户选择公司产品的影响？**

公司同竞争对手的价格差异较大，客户使用新的产品更多考虑产品性能、服务、交付周期等因素是否更具有优势，但当公司进入供应链体系后，未来也有机会进一步提升份额。

### **8、公司同竞争对手在海外其他区域价格的差异？**

如果同一个客户的不同项目，客户可以接受两边报价，公司价格同竞争对手差别不大，如果该市场被竞争对手垄断，公司同竞争对手的价格差异会很大。

### **9、公司目前销往美国的方式？**

直接和间接的销售都有，不一定是直接卖到美国本土的市场，也有可能卖到韩国等地的变压器厂家再销往美国。

### **10、为什么没有更多的国内变压器出口到美国？**

国内也有很多变压器出口到美国，大小的变压器都有，这里面有用户习惯的原因，这需要时间。

### **11、公司在美国市场主要接触的是哪类客户？**

电力公司、发电企业、新能源客户或者变压器厂等各种类型的客户都有接触，全球的客户类型都比较一致。

### **12、公司怎么看待美国市场？**

美国是海外最大的单一市场，也是公司非常重要的市场。过去两三年公司在美国市场没有主变的分接开关的订单，主要是配网设备的配套订单，但今年开始公司已经开始接到美国市场主变的分接开关产品的订单，但目前规模很小，暂时来看对全年收入影响有限。

美国市场的产品同公司过往销售的主流产品不太一致，主

要是外挂式分接开关，单价高于常见的产品，公司过往也有少批量供货，目前也在进行升级产品的研发试验。

美国市场可能目前更多会受到地缘政治的影响，公司会综合评估美国市场法律、政策等风险后再确定进入方式，但公司会同步积极对接美国市场的业务。

### **13、美国市场未来的需求？**

美国市场的电力需求增长相对稳定。近几年主要是能源结构的转变推动了美国电力设备市场的发展。未来美国市场首先是看正常的需求增长以及主网设备更新换代的需求；其次是能源结构向可再生能源转型以及配套电网架构带来的需求；最后主要是制造业回流以及人工智能等新兴产业的发展。

### **14、我们在海外除美国以外其他市场的潜力比如欧洲和亚洲市场？**

目前来看欧洲因为基数高也是全球增量较大的市场，因此公司希望在西欧组建销售及团队；东南亚市场我们认为具有发展潜力，相对来讲我们更容易出去，也有较多相关产业链的布局，公司计划今年在东南亚建厂，目前选址定在了印尼；对于中东市场，目前主要是石化能源转型到新能源带来的需求，但目前我们在中东市场的基础较为薄弱。

### **15、我们在全球市场比如欧洲东南亚是不是每个地方都有建厂的要求？**

当地化的布局是公司的竞争手段之一，为了巩固市场以及缩短同竞争对手的差距，公司进行当地化布局，招聘当地员工、在当地缴税等，成为一个当地企业，有机会获取当地及周边市场，从而进一步巩固或者扩大市场规模。公司目前在土耳其有装配及实验工厂，计划今年推进东南亚建厂。

**16、公司在海外建厂的模式？合资还是怎么样？**

合资是公司的优先选择，风险相对可控，只要有当地的渠道、优势资源等，包括公司的客户、经销商等，我们都可以考虑。

**17、如何看待竞争对手以及变压器厂的扩产？**

竞争对手的扩产更多是在全球范围内产能的调整，整体产能增量有限。此外，变压器厂扩产过程中主变产能的增长相对较少，配变产能的增长可能会更大，市场对变压器的需求呈现金字塔结构，公司的产品主要应用在主变，这一端相对需求的弹性是偏弱的。

**18、公司在海外其他市场比如欧洲市场做的比较少主要原因是什么？**

欧洲是竞争对手的所在地，历史积累较深，具有先发优势及品牌优势，短期难以打破。对于公司来说，除了土耳其、巴西等个别市场，公司在海外的大部分区域市占率都较低，公司在海外的发展还需要时间。

**19、公司为什么在海外一些地区市占率会高一些？**

土耳其可以连接欧亚大陆以及辐射中东、北非的市场，并且也是变压器出口大国；巴西市场主要是国网在当地进行投资，因此这两个区域市占率的提升有一定的契机。

**20、公司未来建厂的考量？比如东南亚市场是有什么机会吗？**

公司在海外建厂或者团队布局主要考虑当地市场的欢迎程度、收入和利润的贡献规模能否覆盖成本支出以及长期的良

性发展等因素。海外工厂的布局更多是作为公司在当地发展的桥头堡，而不是从产能的角度考量。

对于东南亚市场公司计划在印尼建厂，主要是由于公司在东南亚市场销售规模已经达到一定水平，足够维持当地的产能及团队布局，并且当产能布局完成后，也可以促进销售的提升，带来良性的循环，因此公司做出这样的布局。

**21、公司最初在海外开拓市场主要是依靠重要的渠道商还是什么？**

公司真正进入一个市场主要还是靠产品，公司目前产品已经覆盖全球上百个国家或者地区，但未来能否进一步扩大市场一方面看需求是否增长，另一方面关键在于产品长期的可靠性能否得到客户的信任。

**22、全球下游来看，变压器现在反馈比较紧缺，公司如何看待？**

对于变压器行业来看，更多认为从中长期来看，处于一个景气度比较好的状态，可能是一个稳定且持续的增长过程，每年可能略微有一些增长，但增速并不一定很快。短期可能由于供需的错配导致一些市场紧缺，但因为项目通常有一定的落地节奏，订单签订的时间可能相对较长，最终表现是一个平滑落地的过程，每年新增的量还是会较为有限。

**23、现在是否有很多厂商要货？**

要货节奏取决于很多因素，首先在于项目的进度会影响需求，如果某个光伏电站已经建设完毕，只差一台升压变，那么需求就会比较迫切；其次，变压器厂也会对在手订单进行排产，也会有自己的节奏，对于我们这个行业来讲很少出现突然加快或者减慢的情况。

**24、去年公司海外收入较高的市场的情况？目前对于当地市场订单的考量？未来怎么看？**

公司目前正在谨慎的评估当地市场，暂缓了当地工厂的建设，此外由于季节原因，前期投资规模并不高。公司在当地市场一直谨守合规原则，对当地项目始终保持审慎态度，目前在当地的业务主要是人民币结算，可能收款时间稍微长一些，短期可能还没有太大影响，但是如果如果没有进一步改善，可能在订单选择上由于对收款安全性的考虑，公司不得不去做一些取舍。总体来看，公司认为当地市场还是有一定的发展空间。

**25、公司产能利用率及扩产的计划？**

近几年公司的整体产能利用率有明显提升，目前组装产线处于相对饱和状态，零部件配套还有余量，随着公司销售规模的扩大以及工艺和程序上的改进，产能利用率有望进一步提升。

在国内，目前公司主要是遵义基地在扩产，遵义基地扩产完成以后国内基本上不会再做扩产，未来更多投入会在生产效率、工艺优化、流程和自动化改进上。公司在海外主要以装配和试验工厂为主，目前公司在土耳其有装配及试验工厂，计划今年在东南亚建厂，这是一个循序渐进的过程，公司也会根据当地的市场需求去匹配相应的团队规模及产能，而不是一味追求规模扩张。

目前公司的产能布局已足以应对未来一段时间的市场需求，未来公司随着在建产能、海外扩产以及产能利用率的提升，产能也会逐步提升。实际上过去几年公司员工人数几乎没有增加，但产值增加明显。

**26、不同电压等级产品需求情况？**

需求本身呈现金字塔结构，从台数占比来看，绝大部分都是 220kV 以下，220kV 以上的占比相对偏低。国内国外都是差不多的分布。

### **27、公司订单的交付周期？**

国内订单的交付周期是 2-3 周，海外交付周期是 6-8 周，个别订单的交付时间会长一些。

### **28、公司特高压产品的最新进展？**

公司去年 10 月底签订批量化销售的订单，目前产品的技术考核已通过，前几天也有公告已交付完毕，但还没有现场投运，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。

### **29、公司如何看待检修服务？**

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。

未来公司也会加大对在线监测产品的研发力度，推进技术手段以实现长期运维和检修，减少对人力的依赖，此外近几年公司也在不断进行产能升级和调整，随着这部分效率的释放，人员调配也会更加灵活，随着海外收入及保有量持续提升，检修业务海外会更为稳定。

### **30、公司对电力工程业务及数控设备业务的考量？**

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。

### **31、是否一台分接开关对应一台变压器？**

简单理解可能为一台对应一台，但也有一些两相或者三相的变压器，可能会涉及两台或者三台分接开关的切换装置，不同变压器涉及到的分接开关的产品规格、数量会不一样。

### **32、在欧洲市场分接开关的更换周期？只更换分接开关容易吗还是必须同变压器一起？**

欧美电力设备的更换周期较长，目前欧美很多变压器都在超期服役，因此存在更新换代的需求。分接开关通常跟随变压器的寿命，公司也曾做过一些只更换分接开关的项目。

### **33、在配网端是否有更多的分接开关需求？**

公司产品主要应用在35kV及以上的变压器上，在35kV以下的变压器上一般不会使用有载调压，但在配网端使用有载调压，可以起到平滑电网负荷波动的作用，将有利于电网的稳定。未来随着新能源发电和电动车充电对电网系统的冲击越来越大，加上交直流互补的电网模式，有载分接开关可能会起到越来越重要的作用。今年公司第一台配网用的电力电子产品已正式挂网试验，目前尚不确定是否能成为批量化产品及固定需

求，但公司也看到这为解决目前或者未来配网压力提供了新的思路。

**34、行业格局这么稳定，价格这方面是否会有变化？**

公司价格体系基本保持稳定。无论是国内还是国外，通常按照产品定价，不会频繁调整价格。

**35、海运费用上涨对公司的影响？**

公司目前出口规模有限，有一些海外本土化的业务会由海外工厂直接去出货，并不需要海运，因此影响并不是很明显。

**36、原材料变化对公司的影响大吗？**

公司使用多种基础原材料，单项成本占比均不高，只要原材料价格不会长期上涨，不会对公司成本有重大影响。随着业务结构和产品结构优化也能对冲原材料上涨带来的影响。但是原材料价格上涨可能会影响公司下游客户变压器厂的排产节奏及下订单的节奏，间接导致公司的订单节奏受到影响，可能短期间接的影响会更大。当然如果原材料价格长期持续的快速上涨也会对公司毛利率有影响。

**37、公司海外资本开支情况？**

海外主要以装配工厂和销售及服务团队为主，资本开支并不大，并且公司在海外的资本开支是一个持续但循序渐进的过程，不会一次性完成，会根据具体规模、产能需求和人员配置等因素分阶段投入，因此不会出现某一年资金压力特别大的情况。

**38、公司是否会再投资一些新项目？**

公司每年尽调的项目会很多，但在实际投资决策的阶段，

	<p>会更加谨慎，我们看项目所关注的重点，第一必须是我们行业相关的，需要能看得懂、看得透；第二，项目本身必须是盈利的；第三项目要有现金流。在这样的情况下，又要有合理的估值可能就会比较少，但是我们不会放弃。未来如果有合适的并购项目，会按要求履行相关披露义务。</p> <p style="text-align: center;"><b>39、公司未来分红的考量？</b></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%，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