

证券代码：601226

证券简称：华电重工

华电重工股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

类别	<input checked="" type="checkbox"/> 机构调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他 _____ <input type="checkbox"/> 个人投资者调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观
时间	2023年2月7日-2023年3月10日
地点	北京、线上会议
参与单位	中泰证券、德邦证券、天风证券、浙商证券、华泰证券、东吴证券、兴业证券、光大证券、中金证券、财通证券、东北证券、国盛证券、国信证券、中信建投、华夏基金、中邮基金、易方达基金、银华基金、中金基金、华商基金、富国基金、华泰柏瑞基金、摩根士丹利华鑫基金、汇添富基金、建信基金、中信保诚基金、工银瑞信基金、广发基金、中信建投基金、农银汇理基金、融通基金、嘉实基金、国寿资产、泰康资产等共计67家机构。
公司接待人员姓名	公司证券与法律事务部：李冰冰、许乃伟

投资者关系活
动主要内容介
绍

1、公司未来3-5年业务发展的重心是什么？

回复：“十四五”期间，公司坚持以“创造绿色生产、促进生态文明”为使命，坚持“绿色、安全、智能、高效”的发展理念，以科技创新为动力，以提供系统解决方案为主导，以核心高端产品研发与制造为支撑，坚持价值思维，深化改革创新，增强企业活力，推动资产经营，加强市值管理，全面增强竞争力、创新力、控制力、影响力、抗风险能力。以国内业务为基础，加强海外业务布局，积极推动三新业务发展，加快建设成为全球一流的系统解决方案服务商。公司将实施“1386”总体战略，即一流目标、三种业务模式、八大业务、六大增长策略。一流目标是指公司“十四五”要成为国内领先的系统解决方案服务商，在优势领域具备全球竞争力。三种业务模式指做强系统工程承包、做大高端装备制造、做精投运一体资产经营。八大业务指做精物料输送、做优热能、做大钢结构、做强海上风电、做专装备制造、做新智慧港机、做实氢能、做快光伏。六大增长策略指创新驱动、国际驱动、产融驱动、管理驱动、数字驱动和平台驱动。

2、公司业务较多，各业务之间是否有协同？

回复：本公司作为工程整体解决方案供应商，业务集工程系统设计、工程总承包以及核心高端装备研发、设计、制造于一体，致力于为客户在物料输送系统工程、热能工程、高端钢结构工程、海洋工程、工业噪声治理工程、氢能等方面提供工程系统整体解决方案。公司各业务间具有一定的协同性，例如物料输送系统工程总承包业务和物料输送装备制造，海上风电施工业务与海上风电塔筒、桩基础制造，火电建设和综合能效提升及三改联动，风光电建设和氢能业务等。

3、物料输送业务市场需求怎样？

回复：公司的物料输送系统工程业务以系统研发设计和工程总承包为龙头，以核心高端物料输送和装卸装备研发制造为支撑，为电力、港口、冶金、石油、化工、煤炭、建材及采矿等行业提供物料输送系统工程的整体解决方案。物料输送涉及的行业范围较广，诸如化工新建、冶金超低排改造、港口集约化智能化等给该业务发展提供一定的市场机遇。

4、公司物料输送装备价格怎样？

回复：公司物料输送业务集系统设计、工程总承包以及核心高端装备研发、设计、制造于一体，可以为电力、港口、冶金、石油、化工、煤炭、建材及采矿等行业客户提供订单式个性化服务，装备价格因不同客户非标准化产品需求而有所不同。

5、“十四五”期间国内火电灵活性改造市场如何？

回复：2021年10月，国家发改委和国家能源局发布《关于开展全国煤电机组改造升级的通知》，并会同有关方面制定了《全国煤电机组改造升级实施方案》，2022年4月，国家发改委、国家能源局等六部委发布《煤炭清洁高效利用重点领域标杆水平和基准水平（2022年版）》，给燃煤发电机组、燃煤供热锅炉等划定各类指标基准线，以上政策对国内火电灵活性改造提供了一定指导。

6、公司是否能感受到火电建设加快？

回复：公司将密切跟踪新能源配套火电项目，积极参与项目投标，努力抓住市场机遇。

7、公司四大管道业务主要用在什么方面，有什么优势？

回复：电站四大管道即连接锅炉与汽轮机之间的主蒸汽管道、再热热段管道、再热冷段管道和主给水管道以及相应旁路管道，是火电站、核电站常规岛必备的重要辅机系统。公司掌握了四大管道系统的设计、工厂化配制的全套工艺流程和超超临界机组管道用钢焊接技术等核心技术，打造了大容量、高参数火电机组四大管道领域的品牌优势，在业内具有良好的口碑，公司管道业绩领先于业内主要竞争对手，在质量方面得到业内普遍认可，具有较强的品牌优势。

8、公司钢结构业务是否从封闭物料厂转型到光伏建设方面？未来光伏市场如何？

回复：公司高端钢结构工程业务是以高端钢结构的新产品、新技术的设计研发和工程总承包为龙头，业务范围涵盖钢结构的工程系统设计、技术研发、新产品制造与安装、工程总承包服务，产品包括风电塔架、工业重型装备钢结构、空间钢结构及新型空间结构体系（可应用于煤场封闭）、光伏支架等，涉及电力、化工、冶金、矿山、民用建筑等领域，在电力等工业领域具有较高的品牌认知度。公司拟在“十四五”期间，基于碳达峰碳中和国家战略目标，紧跟异质结、钙钛矿等行业新技术应用，进入光伏制造环节，补足华电集团光伏产业链制造短板，积极发展支架制造，补足产品短板，适时开发外部市场，发展成为国内一流的光伏装备提供商。国家发展改革委和国家能源局发布了《以沙漠、戈壁、荒漠地区为重点的大型风电光伏基地规划布局方案》，给光伏业务带来较好的发展机遇。

9、公司2022年海上风电合同签订情况？

回复：公司与中国电建集团华东勘测设计研究院有限公

司签署了《国能龙源射阳 100 万千瓦海上风电项目风机基础制作、施工及风机吊装一标段施工合同》，具体情况请见公司于 2022 年 12 月 20 日在上海证券交易所网站及中国证券报、证券日报披露的相关公告。

10、公司海上风电业务市场占有率如何？公司在海上风电领域的竞争优势有哪些？

回复：截至 2021 年底，全国海上风电并网量约为 27GW，以装机容量和施工量计算，公司海上风电市占率约为 12%。公司海上风电业务经过多年的发展和参与多个项目的建设实践，储备了一支与海上风电业务发展匹配的员工队伍，拥有先进的专用于海上风电施工的船机等设备资源，充分利用子公司海上风电桩基基础、塔筒等装备制造优势和临港出运的便利条件，形成了从设计，装备制造，到安装施工及运维的完整服务范围。海上风电业务已成为公司极为重要的业务板块之一，在研发、设计、制造、施工等方面均取得了重大进展和成绩，工程建设能力得到了业界广泛认可。

11、公司氢能业务在手订单情况？

回复：公司此前与内蒙古华电氢能科技有限公司签署了新能源制氢工程示范项目合同，具体情况请见公司于 2022 年 11 月 17 日在上海证券交易所网站及中国证券报、证券日报披露的相关公告。

12、对氢能下游场景（氨、FC 电站等）经济性和平价节奏的看法，把车作为应用场景的原因？

回复：氢能下游应用（如合成氨、甲醇、氢燃料电池电站等）的经济性主要取决于氢气成本及下游产品的市场价格，随着可再生能源快速发展，发电成本将逐步降低，氢气成本也会同步下降，下游应用的经济性也会随之逐步提升。氢燃料电池汽车作为应用场景的原因，一是氢燃料电池各项技术已逐步具备应用条件，二是与电动汽车相比，氢燃料电池汽车在续航里程、加氢速度、低温适应能力方面有一定优势。

13、公司已下线的碱性电解槽性能和特点？

回复：碱性电解槽具有高电流密度、高电解效率、大容量、高响应速度的特点，运行平稳、性能先进、结构紧凑，适用于可再生能源规模化制备绿氢场景。

14、公司上年收入和订单情况？

回复：公司 2022 年年度报告预约披露时间为 2023 年 4 月 21 日，关于公司 2022 年的经营情况，请见公司后续在上

	海证券交易所网站（ www.sse.com.cn ）披露的 2022 年年度报告。
日期	2023 年 3 月 14 日