

神马电力20250117_导读

2025年01月18日 19:52

关键词

业绩预告 25年 26年 收入 增速 变电站 输配电 毛利率 海外 国内市场 韩总 孙总 产能 订单 特斯拉 拉美 欧洲 美国 成本端 输电线路

全文摘要

神马电力的高层与投资者就公司近况及未来规划进行了深入交流。过去一年，公司业绩表现良好，尤其在变电站和密封件领域取得显著成就。展望未来，预计收入与毛利率将持续增长，虽未透露具体数字，但强调了对海外市场，特别是拉美市场的积极拓展策略，虽未给出明确的订单或收入预期。投资者就产能提升、特高压项目参与情况及海外扩张策略等问题提出了具体疑问，公司管理层给出了积极回应。整体而言，对话凸显了公司对未来发展持乐观态度，特别强调了产能扩张和技术创新的重要性。

章节速览

● 00:00 神马电力近况交流会摘要

在最近的神马电力近况交流会上，讨论了公司2022年第四季度及全年的业绩预告，以及未来两年（2025年和2026年）的发展规划。韩璐对本季度业绩做了简要沟通，指出收入和盈利均有提升，总收入超过13亿，其中租电业务增速显著，达到接近两亿。同时，密封件和变电站等业务板块维持稳定。毛利方面，预计比去年上升几个百分点。孙总提到，财务数据目前仍较为粗犷，详细数据尚未确定。会议还强调了保密性，禁止任何形式的信息外泄。

● 05:07 展望2025及2026年小区规划与产能提升

目前小区规划正在有序进行，自2024年起已有显著进展。对于2025年，正在进行规划与预算制定，预期目标设定略高于当前，具体数值尚未确定。合同端与登录端的增长速度在30到4340之间，显示出了快速的发展势头。为满足未来订单增速，产能提升成为关键，特别是在国内如皋工厂和南通工厂的扩容，以信息化设计布局提升产能利率，应对至少近一年的订单增长。

● 06:46 输配电和变电站业务收入增长讨论

对话主要围绕输配电和变电站业务的收入增长情况展开。输配电业务整体收入有望翻倍，特别是海外收入预计将翻两倍，从早些年的三千多万增长至接近两个亿。变电站业务则表现出40%的增速，尽管具体收入占比未明确提及，但整体收入中变电站占比较大。此外，24年收入构成中，国内外市场预计将各占一半，但国内因电压等级较高可能会稍高。整体来看，公司在这两大业务板块上均展现出显著的增长势头。

● 10:59 2025年变电站增速及电压等级趋势分析

对于2025年的变电站增速预期，整体增速预计维持在30%到40%之间，且增速可能更接近上限，甚至超过预期。特别地，海外的增速看起来会更加强劲，尤其是在欧洲、美国、拉美、中东和东南亚等地区。电压等级方面，特高压虽然投资增加但占比较小，预计2025年不会出现大幅变化。从合同收入角度看，海外的订单主要集中在550G及以下的中压等级，且在拉美地区可能取得一些突破。

● 14:49 2025年业务展望与成本控制策略

对话中讨论了对于2025年业务的展望，特别是变电站业务的毛利率、成本控制以及输配电业务的海外扩展。25年业务结构预计与24年相近，主要变化为拉美市场的加入，预期毛利率至少维持24年水平，成本控制和提升管理效率为关键。此外，还探讨了在海外市场的推广策略，强调新型设计理念和材料的使用，以及在欧洲、美国和拉美等地区的项目推进情况。

● 20:26 2024年及未来几年的业务展望和合同情况

2024年书店模块收入主要来自传统线路卷纸，而横单收入和合同数量较少，预计重要进展将在2025年出现，特别是在欧洲和北美地区的投标和合同方面。英国的研究开发项目预计25年一季度完成，可能带来新的订单。比利时和芬兰的投标结果预计25年一或二季度揭晓。拉美地区，特别是巴西的电网项目，体量尚不确定，但有一些大项目正在进展中。对于玻璃卷子产能释放对业务推进的影响，认为不直接相关，重点仍在于解决客户痛点。

● 27:09 中东和东南亚市场开拓及策略规划更新

公司针对中东和东南亚市场的开拓进展进行了讨论。中东市场方面，重点放在了销售团队的组建和市场前期进入策略上，具体细节尚待后续更新。东南亚市场则有所进展，特别是澳大利亚，采用了ETC承包模式，与拉美和北美市场存在差异。对于价格策略，公司保持稳定，未计划进行大幅度调整，强调不会通过价格竞争来影响市场策略。

● 30:58 输电线路业务的毛利率提升策略与未来展望

讨论重点在于输电线路业务的毛利率提升及地区定价差异化。明确指出不同地区对价格的敏感度及痛点问题存在差异，强调维持高水平的毛利率是基本原则。提及2024年毛利率有望提升至25%以上，重点是通过产能利用率提升和工艺改进等方式实现。同时，讨论了未来几年的毛利率目标和业务扩展计划，预计通过国内外市场的进一步开拓，毛利率将持续提升。

● 36:07 特高压项目及海外竞争态势讨论

讨论集中在24年和25年的特高压项目交付情况，预计24年特高压项目的收入占总收入的11.3亿，占整体收入的10%多，但不超过15%。25年的特高压项目将继续依赖国网的招投标。此外，还讨论了海外变电站项目的竞争态势，尽管存在竞争对手，但发言者对于公司保持市场领先地位持乐观态度，认为公司在技术和成本上具有绝对优势。

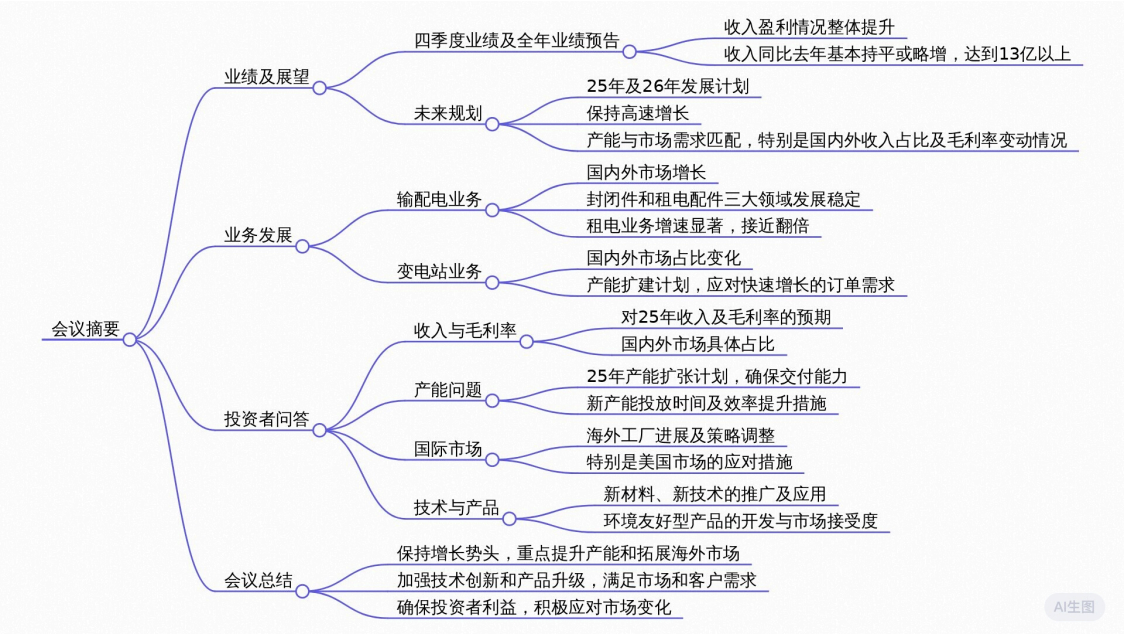
● 41:25 产能规划和展望

为维持收入增长趋势，面对2025年的产能挑战，公司计划通过新产线和工厂扩建提升产能。回顾2024年，尽管三季度出现产能限制，但四季度及后续季度通过新增产线和车间整合，实现了产能的快速释放。特别是在南通工厂实施的产能提升措施，有效提高了产线利用率。展望2025年，公司预计在如皋和南通工厂进一步优化和扩建，确保不会出现产能瓶颈，满足订单增速需求。

● 45:05 海外工厂进展及对特朗普政策变化的应对策略讨论

目前海外工厂的进展仍处于土地买卖洽谈阶段，计划根据特朗普上台后的政策变化，特别是关税和对中国人的政策，再做进一步决定。尽管对美国的客户而言，在当地拥有供应商至关重要，但团队对于未来的规划和检查保持关注。此外，会议中也提到了投资者提问的方式，以及对新年祝福的交流。

思维导图



问答回顾

发言人 问：在四季度业绩预告中，神马电力的国内外收入占比以及毛利率的变化情况如何？神马电力在2025年及之前几年的发展规划是怎样的？

发言人 答：对于四季度业绩预告，神马电力的收入增长约在13亿以上，整体增速与年初预期基本吻合。从收入构成上看，变电站业务依然占据主导地位，占到六七十份额，密封件和配件为其他两大领域。其中，租电业务增速较高，达到翻倍增长，国内和国外市场均保持此节奏；而密封件和变电站业务增速相对稳定，在三四十点左右，变电站业务可能稍弱一些，增速在二十多点。神马电力内部的小区规划正在有条不紊地推进，2024年已取得进展，2025年的规划和预算工作正在进行中。预计在合同和登录端实现30%至40%的增速，目标设定略高于此，但最终预测和内部预算规划还未完全确定。

发言人 问：对于接下来订单的快速增长，公司的产能是如何布局和规划的？

发言人 答：为了应对快速增长的订单需求，国内产能正在快速提升，特别是在如皋工厂和南通工厂进行快速扩容和信息化设计布局，以满足近一年内订单增长的需求。

发言人 问：能否明确一下全年收入不低于13个亿的具体情况，是接近2亿的收入增长还是整个输配电范畴翻倍增长？

发言人 答：公司在预告中提到的海外收入翻两倍是指整个输配电范畴，包括传统的线路绝缘子、配件、横杆等所有产品线的海外收入。而整体（国内外）输配电收入预计会翻一番，达到约2亿的规模。这意味着海外市场的增速更快，其收入已经接近1亿。

发言人 问：变电站业务在总收入中的增速大概是多少，绝对值水平如何？

发言人 答：变电站业务在总收入中的增速大约为40%，尽管书店业务基数较小，且整体翻倍增长，但由于其占比较大，所以对整体结果影响相对有限。

发言人 问：在25年的整体收入增速指引中，变电站这一块的增速预期是怎样的？对于25年国内高电压等级产品在国内市场的增速预期如何？

发言人 答：25年整体变电站业务的增速预期应该会在30%到40%之间，且更接近上限，甚至可能比预想的更好。其中，国内和国际市场的增速基本保持在三四十的范围内，国际市场的增速可能会更强一些。25年国内高电压等级产品的增速预计不会有太大变化，总体上还是会维持在一个相对稳定的水平。虽然特斯拉等企业的投资加大了外部投资力度，但特高压在公司整体收入中的占比仍然较小，大概在十个点左右，全年可能只贡献1.3亿左右的收入。因此，25年的增长可能更多依赖海外市场的增长，海外市场的增长相对确定且收益更多。

发言人 问：从合同收入的角度看，海外变电站业务增速是否会更强，并且在区域结构上是否存在差异？

发言人 答：是的，海外变电站业务的增速预计会更强，且从电压等级角度看，目前海外订单主要集中在550G以下的中压等级，不会有更高等级电压产品的订单。从区域结构上看，欧美市场仍为主导，但随着公司在拉美地区业务的突破，该地区的订单量可能会有所增长。

发言人 问：对于现有变电站业务结构，在成本端有何降本措施和管理改进，以及如何展望毛利率情况？

发言人 答：成本端，公司在24年12月已开始重点突破，并计划在现有产能基础上增加精益化和智能化投入。目标是保持24年的高毛利水平，至少维持原有毛利，同时希望通过成本控制和管理措施的改进，进一步提升毛利率。

发言人 问：输配电业务在海外市场的突破情况如何？特别是在2025年有何规划？

发言人 答：对于输配电业务，海外市场的突破目前尚未有重大进展，但基于24年平均交流业绩和前期投标项目，2025年有望实现订单落地。尤其是存单类符合衡单位的项目，有可能会有所斩获。地区上，重点关注美国、拉美和部分欧洲市场，若有大项目成功拿下，单个地区的合同金额达到数亿是有可能的。而在恒大推广方面，公司在24年主要通过示范项目去打动客户，以确保产品在海外市场的认可度。

发言人 问：在24年，新型电网设计和新材料的应用是否在海外有了较好的突破，能否具体拆分一下不同地区的订单情况？

发言人 答：在24年，虽然书店模块的收入有所增长，但主要还是来自于传统的线路绝缘子业务，在海外市场快速替代了当地的一些传统产品。至于横单（可能是笔误，应为“合同”）方面，无论是收入还是签约都相对较少，数据尚未精确统计，大概在两三千万左右。因此，在24年这部分可以忽略不计。

发言人 问：对于25年的订单预期，基于前期的拓展和技术投标，特别是在欧洲和北美地区，可以预见到会有多少横单（合同）的兑现量？

发言人 答：基于前期的技术标书投标和项目接洽，25年欧洲和北美（主要是欧洲）的订单结果预计会在合同层面显现出来，横单兑现量可能达到一两个亿。

发言人 问：关于英国网公司的合作项目，目前发货状态如何，具体发货进展如何？

发言人 答：在英国的项目中，有一个研究开发项目已基本交付完成，目前处于试验阶段，预计在25年一季度项目将全部完成，并可能带动英国其他类似电压等级项目的新增订单。此外，公司在比利时、法国等地的投标结果预计在25年第二季度会有反馈，这一块可能会有几千万的订单积累。

发言人 问：对于今年预估的订单情况，比如英国、比利时、芬兰等国家，上半年下达的订单会在年内交付吗？

发言人 答：上半年下达的订单可能会在下半年开始交付，具体时间取决于中标结果及客户方案的确定。例如，英国上半年可能完成交付，而后根据方案再下达新的订单；而北美地区的大项目则可能集中在年终，拉美地区的项目可能会在下半年有订单体现。

发言人 问：今年拉美地区尤其是巴西的电网项目预估有多大体量？

发言人 答：对于今年拉美地区的预估体量，尤其是巴西部分，由于前期量化存在一定困难，具体数值暂时无法确定。

发言人 问：关于巴西57公里的订单，今年上半年是否会交付？

发言人 答：对于巴西57公里的订单，按照之前的沟通，这应是指某个特定项目的交付时间，预计正常会在今年后半年完成交付。

发言人 问：面对玻璃卷产能充裕的情况，是否会影响新材料绝缘子的推进速度？

发言人 答：尽管玻璃产能充裕，但新材料绝缘子的推广并未直接关联。公司更关注解决客户当下的痛点问题，如风险跳电、征地和建设周期投入成本等，因此前端营销和高层营销仍是重点。

发言人 问：公司在新开拓的中东和东南亚地区电网规划情况及项目推进进展如何？

发言人 答：在中东地区，公司在第四季度已开始布局销售团队，今年主要进行当地市场的前期进入和人员布局。至于东南亚地区，最近海外团队正与国内工厂研讨相关事宜，详细情况可能需要后续进一步了解。

发言人 问：马总去完东南亚之后回来，市场方面有哪些更新？

发言人 答：每个地区的电网投资模式可能存在差异，例如东南亚和澳大利亚更倾向于ETC承包模式，而拉美和北美可能是其他模式。我们正在对不同市场进行调查，并规划相应的策略。

发言人 问：对于后期项目推进，是否会继续采用BOT模式还是与他们的ETC对接？

发言人 答：这取决于两个公司不同的维度。对于已经拿到ETC的项目，我们会考虑卖产品或股份合作；对于正在设计中的项目，我们会由上海公司直接去做EPC承包。

发言人 问：关于价格层面的情况，过去几年电力站价格有何变动？

发言人 答：二三年年初电力站价格有较大调整，但之后包括24年在内的几年，价格基本保持稳定。马总曾表示，公司不会通过价格竞争市场或拿捏客户，未来也不会这样做。

发言人 问：线路业务上，不同地区定价是否会有所不同？

发言人 答：不同地区接洽价格的敏感度和痛点问题确实存在差异，但整体底线是确保毛利水平维持在行业内高位，至少与电站持平。

发言人 问：我们能否给出24年输电线路业务毛利率提升的具体预期？对于25年输电线路业务，毛利率有何展望？

发言人 答：24年上半年毛利率提升较多，预计全年将在22左右，保守估计会提高3到5个点。目标是在24年基础上再提升至少三个点，主要靠产能利用率提升和海外收入增加等因素。预计25年输电线路业务毛利率会在24年基础上提高3到5个点，主要依赖于产能利用率提升和海外收入增长。

发言人 问：目前在稳定生产情况下，输电线路业务的毛利率能达到多少？

发言人 答：目前稳定生产时，输电线路业务的毛利率能达到40%左右，目标是不会低于殿内至导致还是持平。

发言人 问：若以当前报价测算，未来业务规模扩大后，毛利率会达到何种水平？

发言人 答：随着稳定生产规模扩大，目标毛利率不会低于殿内至导致还是持平，并有望在26年随着整体业务放量而进一步向上。

发言人 问：24年我们变电站这边特高压的出货收入大概是什么体量？

发言人 答：24年完成的特高压交付收入大概占到整体收入的10%到15%，具体估计在13个亿左右。

发言人 问：25年特高压这边是按照国网统一急招还是与下游客户如平方和机电等挂钩？

发言人 答：25年特高压部分可能还是走国网统一急招，但变电站部分会参考下游客户平方和机电等的进展情况。

发言人 问：25年海外电站客户的情况如何？竞争对手在产能、价格和份额上有没有变化？

发言人 答：海外电站客户方面，竞争对手在技术和成本上没有明显优势，产能投入不大，我们基本保持在主要供应商地位。尽管如此，仍需关注竞争对手的新产能和技术进步。

发言人 问：对于2025年的产能挑战及交付能力能否保证？

发言人 答：根据现有产能布局和提升计划，预计25年变电站产能将有较大释放，可以满足订单增速需求，不会有产能瓶颈问题。南通和如皋工厂会在接下来的几个月内继续释放产能，并在下半年进一步扩建和优化产能。

发言人 问：关于海外工厂进展，目前在土地洽谈阶段还是买卖土地阶段？

发言人 答：对于海外工厂进展，我们会密切关注特朗普政策变化带来的影响，包括关税和对中国企业实际状况等。但基于去年的基础，预计变化不会太大，因为我们在美国的客户希望我们成为当地的供应商，因此无论特朗普政策如何变化，适应这种需求都是我们当前的重要考虑因素。