

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 | <p><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议</p> |
| 参与单位名称及人员姓名 | <p>富达投资：Bill Kennedy、Ivan Xie、Tong Chen、Hannah Liu、Vince Guo</p> <p>施罗德基金：张晓莹、李文杰、高树雨</p> <p>Martin Currie: Aimee Truesdale; S-Bank: Kuldar</p> <p>Rahourag; Fiera: Oliver Leyland; CICC: Mark Lawson、Thomas Shen</p> <p>工银安盛资管：甘晓瑶；民生证券：徐泽铭；鹏华基金：王天铄；前海开源基金：蒋明皓；华泰证券资管：蒋煜卿；</p> <p>Platina Capital: 葛冰；浙商证券：尹仕昕</p> <p>Wellington Management: 史依蕾；UBS AG: 陈珺诚；</p> <p>Kadensa Captial: Wenzhuo Du; William Blair IM: 高扬；</p> <p>Hel Ved Capital: Marshall Yang; Pictet: Tan</p> <p>Altundag; GIC: Ee Mae Lim; 禾其投资：王奇琪；</p> <p>Pinpoint: 余泽；花旗：刘显达、田诗佳</p> <p>中金公司：刘倩文；中金资管：袁咪、李亦典；丰岭资本：李浩田；聊塑资产：周岩明；彼得明奇资产：康健；合众易晟投资：虞利洪；海岸号角基金：刘泽；泓澄投资：李金权；FIL: 周波；Pinpoint Asset: Yu Edward、Lin Robin、George Jin；常春藤资产：程熙云；APS Asset</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>Management: 陈勤; 拾贝投资: 李昌强; 正圆投资: 亓辰; 泾溪投资: 吴克文; 泉果基金: 张希坤、钟世哲; 岳瀚资产: 傅晓阳; Grand Alliance: Dong Matthew; Invesco: Jean Rao、Xia Stanley; 东方证券资管: 李疆、苗宇; 东方精工: 韩琛琛; Green Court Capital: 高新宇; 禹田资本: 王雨天; Sumitomo Mitsui: 杨履韬; 华宝信托: 陶庆波; Elephas Global Fund: Wu Xiaotian; Pleiad Investment: Sun Simon; 3W Fund: Liu Haocong; 华夏未来资本: 孙勇; Golden Pine Fund: Zhang Zezheng; 玄元投资: 赵仲鹏; LYGH Capital: Hu Raymond; 复星保德信: 李心宇; 博时基金: 万志文; 人寿资产: 刘子良; 光大理财: 方伟宁; Point 72: Chan Horace; 中信证券资管部: 许宏图、刘春茂; Orchid Public Investment Management: Tao Huang、Liu Tianyi; 昊泽致远投资: 宋娇娇; 淳厚基金: 陈文; 行知投资: 周峰; LMR Partners: Ying Francis; 相生资产: 欧阳俊明; 天际线投资: 王晓路; Hover4Pi Master Fund: He Tianlong; 睿亿投资: 于航; 瀑布资产: 王樊; 瓴仁基金: 李可悦; Aspoon Capital: Huang Chenyi; 开源证券: 王炳辉; Morgan Stanley Investment Management: Sun Leon; 致顺投资: 钱玄普; 合众人寿: 张文鹏; Angle Point: Zhou Gorlen; Pictet Asset Management: Xu Jose; 信达澳亚基金: 潘辰云; 泾谷投资: 蒋海; 汇华理财: 徐纯波; BlackRock: 陈鸿、程文钰; 方正证券: 周小锋; 中银基金: 王寒; Allianz Global: Zhu Thomas; 第一创业证券自营: 郭强; 宏道投资: 庄自超; Citadel Securities: Liu William; 域秀资产: 李磊; Trivest Advisors: Wang Qiqi; 长江资管: 杨杰; 银河资产: Benjamin Li; 于翼资产: 郭晓萱; FountainCap: Neil Tu; 晨燕资产: 滕兆杰; JM Great China Fund: 高新宇; Fidelity Management: Xie</p> |
|--|---|

| | |
|--|--|
| | <p>Ivan; Temasek Fullerton Alpha Pte Ltd: 刘紫琪; 金中和投资: 吴蕊; KTF Capital: Lin Renxing; 顶天投资: 何柏延; 长江证券: 胡加琪; FIL Investment Management: Tian Tina; 光大保德信: 林晓枫; 榜样投资: 吴诗雨; 璟恒投资: 唐哲; 上海汽车集团: 林志轩; China Insight Master Fund: Gao Ping; 华夏基金: 马生华; 华宝信托: 顾宝成; HSBC Brokering Securities: Han Fu; 中欧基金: 朱馨远、王蒙达; 领骥资本: 尤加颖; Fullgoal Fund: Zhou Zongzhou; 五地基金: 陈月华; 盛世知己投资: 徐成钰; Neuberger Berman: Janice Zhang; Horizon China Master Fund: Li Shengnong; 南方基金: 熊琳; 招商基金: 朱红裕; HGNH International: 李悦; 慎知资产: 陈增博</p> <p>泰康资管: 李睿、陈济</p> <p>博时基金: 王子潇、雷洋; 霸菱资产: 荣白丁; 宏道投资: 季巍; 金塔投资: 王丹; 博裕资本: 姜涵奕; 财通证券: 沈晨; 大和: 马锴漪; 美银: 王颖慧; 淡马锡投资: 刘紫琪; 东北证券: 王浩然、顾一弘; 东方证券: 郭娜、顾高臣、崔洋; 东吴证券: 谢哲栋、许钧赫; 东兴基金: 孙义丽; 东亚前海证券: 曾一赞、金兆丰; 法国巴黎银行: 张宇; 方正证券: 郭彦辰; 富达基金: 韩静; 富达利泰: 黄颖; 富瑞金融: 郑敏; 高盛证券: 李舟; 光大证券: 邓怡亮; 广发基金: 柴嘉辉; 广发证券: 高翔、张玲; 国联证券: 贾瑞琪、刘建伟; 国泰君安证券: 庞钧文、苏徽; 国信证券: 王晓声; 国泰证券信托: 张乔咏; 海通证券: 陶裕斌; 沁源投: 苏志响; 红杉中国: 闫慧辰; 鸿运基金: 蒋睿; 花旗银行: 陈浩鑫; 华安证券: 刘荣辉、李元晨; 华泰柏瑞基金: 曾懿之; 华泰证券: 戚腾元; 华西证券: 王涵; 华夏基金: 黄宗贤; 华鑫证券: 罗笛箫、张涵; 汇丰前海证券: 田磊、陈家崧、张昕; 匠人资本: 王筑郁; 景林资产: 李佳; 景顺投</p> |
|--|--|

| | |
|--|--|
| | <p>资：饶呈方；开心龙基金：黄志青；开源证券：周磊；美林（亚太）：刘奕恺；民生证券：李佳佳、许浚哲；摩根基金：陈雁冰；摩根士丹利：王子瑗；摩根资产：王卓然；莫尼塔：陈兵；平安基金：杨蓓斯；泉果基金：张希坤；瑞银证券：利林海；山西证券：田也；保银基金：余泽；常春藤资产：程熙云、刘涛；复星高科技：刘玉恩；合远基金：庄琰、陈泽斌；混沌投资：董远涵；泾溪投资：许航；鹏华基金：赵乃凡；石锋资产：王彬；相生资产：张涛；华杉投资：申玉婷；GIC：谢楚轩；太平洋证券：刘强、万伟；天风证券：吴佩琳；易鑫安资产：刘林轩；统一投信：Zach；William Blair IM：高扬；泽弘投资：李海潮；西部证券：曾俊晖；西南证券：李昂；相聚资本：陈珺诚；信达澳亚基金：潘辰云；兴业证券：高元甲；盈科资本：陈倩；甬兴证券：赵勇臻；源达信息：陈恒发；高竹基金：李心宇；长城证券：孙诗宁；长江证券：袁澎；浙商证券：尹仕昕、赵千里；人寿保险：洪奕昕；中国银河证券：黄林；Alliance Bernstein：王文宇；中泰证券：徐梦超；中信建投：郑博元；中信里昂证券：王天翼；中信证券：贾祎樊、李子硕；中银国际：任雅茜；逐光基金：王坚；Citadel International Equities：William Liu；Citibank：Bella Tian；Grand Alliance Asset Management：Matthew Dong；J.P. Morgan：孙弘滔；Polymer Capital：Wei Wei；Variis Partners：Eko Yin</p> <p>3W Fund：Haocong Liu；ADIA Middle East：Mohammed Al Hamiri；Alliance Bernstein：Lily Zheng；Allianz Asia：Kevin You、Christina Chung、Peggie But、Thomas Zhu；Amundi Pioneer (Asia)：Gwen Tsui、Mark Hui；Ashmore Investment：Ben Akrigg；BOCI Prudential Asset Management：John Cai；Balyasny Asset Management：</p> |
|--|--|

| | |
|--|---|
| | <p>Lindsay Hu; Broad Peak Investment Advisers: Xiaodong Shi; China Investment Corporation Ltd.: Terrence Liang; Citadel International Equities: William Liu; Citigroup Internal: Bella Tian; Fidelity International (FIL): Bunny Huang; Fideuram AM Ireland Ltd: Charles Cartledge; FountainCap: Alec Jin; Fullgoal Fund Management: Eva Liu; Goldman Sachs Asset Management: Christine Pu; Hel Ved Capital: Daniel Guo; JP Morgan Asset Management: Simmy Qi; Kadensa Capital: Wenzhuo Du; LYGH Capital PTE Ltd: Raymond Hu; Lazard Asset Mgmt LLC: Rose Lu; Mackenzie Financial Corp: Michael Chan; Manulife: Gun Woo、Wenlin Li; Nomura Asset Management: Jamie Ho; Optimas Capital Limited: Edmond Huang; Polymer Capital: Virginia Yiu、Jerry Gu; Pictet: Tan Altundag、Kevin Duan、Wangyang Xu; Pinpoint Asset Management: Edward Yu; Pleiad Investment Advisors: Simon Sun; Point72 Asset Management: Sunny Huang、Rex Feng; Putnam Management: Jovan Yeow; RBC IM (Asia) LTD: Qian Yu; Stillbrook Capital: Richard Feng; Samsung Investment Trust: Felix Huang; Schroder Inv Management HK: Kelly Zhang; Schroder Invest Management UK: Shuyu Gao、Erica Hua; Sumitomo Mitsui DS AM CO: Alan Lai; Templeton Emerging Markets GRP: Jean Rao; Trivest Advisors: Qiqi Wang; Victory Capital Management: Zoe Chow; Wellington Management Company: Shirleen Shi; Abrdn: Joanne Cheng</p> <p>兴全基金: 乔迁、吴钊华、曹娜、李君、谢书英、张哲源</p> <p>China Oriental Group: Zicheng Liu; Citadel Asset</p> |
|--|---|

| | |
|----|---|
| | <p>Management: William Liu; Fidelity International: Flora Wang; Ishana Capital: Tiffany He; Manulife Asset Management: Emily Liao; Millennium Partners: Louis Hu; Nomura Asset Management: Jamie Ho; Optimas Capital: Edmond Huang; Polymer Capital: Mutian Yang; SB Schonfeld Fund: Paul Lei、 Howard Pang; Sumitomo Mitsui DS Asset Management: Echo Du; Timesquare Capital: David Oh</p> <p>国寿养老: 洪奕昕、郭琳、高媛媛、龚嘉斌</p> <p>Allianz Global: Thomas Zhu; Amiral Gestion: Gabriel Kuah; AM Squared: Marco Li; Amundi Asset Management: Mark Hui; Ariel Investments: Dong Zheng; Artisan Partners: Andrew Euretig; Grand Alliance: Matthew Dong; Millennium Capital: Tim Cheung; Overlook Investments: Jason Lin; Schroder Investment Management: Erica Hua; Sumitomo Mitsui DS Asset Management: Alan Lai; TimeSquare Capital: David Oh</p> <p>泰康资管: 庄珺涵</p> <p>汇添富基金: 童心、陈淳、管健、黄东旭、吕天傲、李超、胡昕炜</p> <p>富国基金: 武云泽</p> <p>工银瑞信基金: 姜芸</p> <p>华夏基金: 黄宗贤、周欣、季新星</p> <p>浦银安盛基金: 陈晨</p> |
| 时间 | <p>2024年10月8日 16:00-17:00 电话会</p> <p>2024年10月11日 14:00-15:00</p> <p>2024年10月14日 13:30-15:00</p> <p>2024年10月14日 15:00-16:00</p> |

| | |
|---------------|--|
| | <p>2024年10月15日 14:00-16:00</p> <p>2024年10月23日 10:00-11:00 电话会</p> <p>2024年10月23日 11:00-12:00 电话会</p> <p>2024年10月23日 15:00-16:00 电话会</p> <p>2024年10月23日 16:00-17:00 电话会</p> <p>2024年10月24日 10:00-11:00 电话会</p> <p>2024年10月24日 11:00-12:00 电话会</p> <p>2024年10月24日 14:00-15:00 电话会</p> <p>2024年10月24日 15:00-16:00 电话会</p> <p>2024年10月24日 16:00-17:00 电话会</p> <p>2024年10月25日 10:00-11:00 电话会</p> <p>2024年10月25日 11:00-12:00 电话会</p> <p>2024年10月25日 14:00-15:00 电话会</p> <p>2024年10月25日 15:00-16:00 电话会</p> <p>2024年10月25日 16:00-17:00 电话会</p> |
| 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>一、公司 2024 年三季度业绩介绍</p> <p>2024 年第三季度公司实现营业收入约 5.78 亿，同比增长约 6%；实现归母净利润约 1.79 亿，同比增长近 4%，实现归母扣非净利润约 1.78 亿，同比增长 4.63%。公司 2024 年前三季度实现营业收入约 17 亿，同比增长 16.78%，实现归母扣非净利润约 4.72 亿元，同比增长 10.79%，主要由于公司二季度确认一笔电力工程业务收入，影响了整体收入增速，但对利润的影响相对较小。综合来看，尽管公司第三季度面临去年同期高基数的挑战，但公司仍然实现了营收和利</p> |

润的双增长，这一表现也超出了公司的预期。

关于非经常性损益，公司去年上半年有一些政府补贴以及长期减值的冲回，因此今年公司前三季度非经常损益同比大幅下降，单三季度非经常性损益也较低，影响不大。

从资产负债表来看，受公司上半年 2023 年度分红、下半年 2024 年中期分红及汇兑影响，公司总资产和净资产都有所下降。本次公司计划每 10 股派发现金红利 0.56 元（含税）。

公司应收账款在三季度末有所增加，这主要也与公司分接开关业务收款特点有关，公司对不同客户采取不同的销售策略和信用策略。一部分客户会现款提货，一部分客户会有 3-6 月的滚动账期，对于比较大的战略客户，通常会在当年底结清，因此公司应收账款在个别季度末的规模水平较高，但整体是非常健康的，结合收入和现金流情况，风险也较为可控。

公司前三季度财务费用比去年增加了 300 多万，主要是由于人民币兑美元汇率升值所致。信用减值损失方面，去年三季度有大额减值冲回，而今年是正常的计提，没有减值冲回。

总体来看，公司三季度经营正常，得益于核心业务电力设备的收入增长、出口产品增加以及产品结构的优化，毛利率和净利润率维持在较高水平。在去年三季度收入和利润都形成高基数的基础上，今年三季度的业绩表现公司感到满意，对接下来的四季度也更有信心。

二、交流问题及回复

1、三季度公司国内网内网外表现，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。

2、三季度公司海外直接出口和间接出口的表现，未来怎么看？

三季度公司海外直接及间接出口的表现都略好于上半年，全年情况就要看四季度是否能延续这样的趋势。

3、电网投资增速与公司网内增速不一致的原因？

电网投资和设备招标的侧重点每年都会有所变化，这可能导致实际投资额与设备需求的变化，如对特高压和配网的投资侧重会增加对相关设备的需求。最终情况还是要等到 24 年全年结束以后再看。

4、需求端有什么周期性？

国内需求主要取决于电网投资以及电网之外的社会投资。电网投资都是有计划性的，而社会投资则与经济和产业周期紧密相关，如历史上房地产、基建以及这一轮新能源产业等周期性投资都会带动产业链上下游的增量需求，提升如化工冶炼、水泥这些传统高能耗企业的工业化投资规模。尽管行业长期增速可能是个位数，但短期叠加产业因素可能会导致增速的额外提升。历史上行业虽有波动，但几乎没有出现断崖式下降，总体的趋势是随着用电规模的增长而上升。

海外市场的需求与全球经济增长密切相关，与中国相比，海外的基建能力相对国内有差距，实际增速可能更慢一些。

5、为什么说新能源产业会带来巨大的驱动？

光伏发电和风力发电等新能源项目在接入电网时需要使用升压站，这就需要用到分接开关设备，因此，新建的集中式风电或光伏电站对分接开关的需求是直接的，并且这些电站的建设还会带动其他相关产业的发展，如光伏组件的制造需要硅料和电池片，会拉动冶炼、金属行业以及水泥等相关行业的需求，如果在扩产周期，冶炼、化工及钢铁的扩产也会产生大量的工业化需求。此外，各地政府正在推动光伏产业园等产业落地建设，招商引资所带来的每个新建工厂也都会产生产品需求。这种产业周期的拉动效应，不仅仅是建设电站需要，而是整个产业链的需求都在增长。房地产行业过往的发展也是如此，其发展带动的钢铁、水泥等建筑材料行业的需求，所需的产品数量远超单个小区的配电需求。因此，产品需求不仅局限于电站建设，而是与整个工业和基础设施建设紧密相关。

6、市场担心产业这方面的需求，能否展开讲一讲现在是什么样的情况？

电网以外的增长这几年主要依赖新能源和新能源汽车产业链的发展，它们在近三年带动了行业的高增长。目前新能源产业的投资高峰期已经过去，尽管投资仍在继续，但增长速度已经放缓。未来如果没有新的产业能够替代新能源产业成为增长的新引擎，那么行业的增长将更多依赖于宏观经济的社会投资。

7、公司相对来讲过去 12 个月没有其他行业那么敏感，主要原因是什么？

这就是公司细分市场的特点，很难有爆发性增长，但是相对稳定。

8、公司网内业务中，订单可见度大概有多少？

网内每年会分批次进行招标，在招标完成后通常可以预见未来一段时间内所需的变压器规模，但从招标开始到转化为实际业务的订单可能需要超过两年的时间。因此从可预见性的角度来看，我们可能提前一两年就能了解到项目及需求，但难以判断客户具体下订单的时间，这主要取决于项目的实际进展情况。

9、公司海外主要市场有哪些？

公司目前主要的海外市场集中在欧洲，东南亚市场也是公司的发展重要区域，今年我们在印尼正在建设工厂，希望能够有效的提升我们在该地区的市场份额。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，逐步寻找机会突破。

10、公司目前在中东市场的进展？

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，原来公司对中东市场规模的判断可能也有偏差，中东市场确实是值得花更大精力。

11、按照出货量来看比较大的是哪几个国家？

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，差别不大。

12、公司在海外的起量时间？

海外的发展需要靠时间，需要大批量产品拉长周期去验证产品的可靠性及稳定性，才能打开市场。公司目前在海外主要是布局的阶段，包括在东南亚建设装配及试验工厂以及拓展现有海外市场，目前公司在海外市场的品牌影响力、服务团队的布局以及历史的积累等方面相对来看并不具备竞争优势，还有很长的路要走，这也是一个量变慢慢积累到质变的过程。

13、美国市场目前的进展？

目前没有更新的进展。需要等待首台产品的业绩和投运。

14、为什么公司不考虑在墨西哥建厂？

从墨西哥到美国也会涉及到出口和关税的问题，也会有政策变化等不确定性因素，如果想要打开本土市场，没有比成立一个本地化企业更好的方案。

15、美国市场是否会有地缘政治风险？

当然会。

16、为什么公司会决心在美国建厂？

过去两三年公司没有接到主变的分接开关订单，但今年公司已开始陆续接到美国本土市场的主变分接开关订单。美国作为海外电力设备需求最大的单一市场，公司非常重视其发展潜力。我们以往的本土化布局经验表明，本土化策略对于开拓当地市场极为有效。如在土耳其、巴西等已有布局的地区，公司能够在当地新增市场中占据较高份额。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。因此，公司在美国市场的策略是进行本土化，计划在条

件允许的情况下在当地建立工厂，并以美国本土企业的身份进行生产，可能也需要配备一定比例的当地的供应链。

17、公司主要通过什么方式销往美国？

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

18、现有制裁是否会对发展俄罗斯市场产生影响？

公司产品采用全产业链模式生产，80%零部件可以自制，受到美国技术的影响极小，并且目前分接开关产品并不在实体清单上，公司会严格在合规的前提下去推进当地业务发展，对于可能涉及敏感行业的下游客户或项目，公司将审慎评估并做出必要的取舍，确保业务的合规性。此外为了应对单一市场的风险，公司也在探索其他市场的可能性，公司也观察到在中东一些区域电网投资和基建投资的规模也很大，市场规模也远超我们预期，我们也在加强中东市场的布局。

19、除了美国建厂，未来其他国家的建厂计划？

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。公司在印尼建厂主要是公司在东南亚市场销售规模已经达到一定水平，可以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。美国市场是除了中国以外集中度最大的市场，因此条件允许的情况下公司会考虑在美国布局。

20、美国工厂是零部件国内做好在当地组装吗？

美国工厂目前还在考虑中，如果美国工厂可以落地，因为政策的原因，我们会考虑在当地配备一定比例的本土供应链，作为一个真正的本土企业去开展业务。

21、最近有了解土耳其货币贬值，有些出口商会有亏损，公司是什么情况？

没有影响。

22、印尼工厂进度及印尼本土体量？

印尼工厂按计划推进，最快年底进行试生产，明年有望从当地工厂发货。这一工厂的布局不仅仅是为了本土市场，选择印尼主要是因为印尼相对来讲是一个产业布局比较完善的东南亚国家，国内有很多大型变压器厂在印尼有布局，也可以受益于一带一路政策，并且今年进入当地电网市场以后也有一定增量空间，但因为东南亚市场体量较小，对公司整体在海外的增速贡献有限。

23、公司在海外竞争采取的策略？

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。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。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，我们希望能够逐步蚕食竞争对手的市场份额，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，但短期海外局面不会被打

破。

24、怎么看海外这两年需求端是在一个好的周期？

这应该已经是很多人的共识。

25、大家很看好国外电网，认为也有一些数据中心的需求，公司怎么看？

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。

26、当前形势下公司产品是否会涨价再销往国外？

出于长期发展海外市场的角度考虑，公司的定价体系基本稳定，通常按照产品定价，不会频繁调整价格，公司目前在海外市占率还很低，在充分竞争的区域，竞争对手可以通过降价去匹配我们的报价，但当公司在海外的市占率逐步提升后，竞争对手也很难更大范围降价去同我们竞争。

27、为什么间接出口增速这么快？

公司间接出口增速明显，更多是因为海外产能慢慢向中国转移，公司原来一些直接出口的项目可能就因此变成了间接出口。公司从去年开始也一直在提示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。另外变压器厂在交付有压力的时候也会大幅涨价，可能数量增加也有限，但是价格甚至有翻倍的增长，看起来增长就更快了。

28、公司主要是跟随哪些变压器厂间接出口？

过去以外资变压器厂家为主，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，一些相对小的变压器厂家的间接出口订单也在增多。

29、中国电力设备产品的替换周期是什么样的情况？

产品的寿命主要跟随变压器的寿命，取决于变压器更新速度和本身使用状况，国内相较于国外更新换代的周期会短一些。

30、为什么分接开关行业是这样的竞争格局？

虽然分接开关在变压器中成本较低，但有时一个分接开关可能对应数十亿的项目投资，对产品的可靠性和安全性要求极高。对于用户来说，也并不愿意轻易更换供应商，因一个销售价格占比很低的组件导致变压器故障、停电造成的直接和间接经济损失可能是巨大的。产品本身制造难度也很大，公司自己配套有近万种零部件，涉及不同的工艺、材料及种类，在零部件加工和装配的环节，也会有很高的一致性和精度的要求。

分接开关的重要性和高制造难度构成了进入这个行业的高门槛，限制了参与者的数量，并且市场规模相对较小，市场容量有限，也难以容纳更多的竞争者。过去也有一些变压器厂自行生产该产品，但只能销售给自己也很难产生规模效应，后续也难以进行产品持续升级与迭代，因此逐渐转变为由第三方的专业厂家进行生产。分接开关是一个尽管长期增长，但增速较为缓慢的行业，相对细分且小众，大厂对此细分市场不感兴趣，小厂也难以满足高要求的生产工艺。专业化厂家因先发优势而领先，用户也倾向于信任历史悠久的品牌，这一点如同芯片市场。我们海外竞争对手是一家百年老店，行业内经验和积累超过八十年，在海外市场的品牌、营销、服务、资源都远远比我们有优势。同理，公司也是因为

同样的原因在国内拥有巨大的优势。

公司走到现在得益于天时地利人和，中国电力设备市场的高集中度、过去国内二三十年经济的快速增长以及创始人始终专注于分接开关产品并且打通了分接开关产业链这三点缺一不可。目前来看分接开关行业格局较为稳定，新兴市场也很难出现类似过去中国市场的发展机会，并且专业技术及人才也很难得，短期内这个格局很难打破。

31、公司下游客户的集中度？

公司直接客户是变压器厂，基本上全球大大小小的变压器厂家公司都有合作，去年国内前 5 名客户约占公司销售额的 29%。终端客户从国内来看分为网内和网外，今年三季度网内外占比差不多接近四比六。网内主要是南网和国网，网外下游相对非常分散，跟整个经济发展各个领域都息息相关，因为公司处于相对上游的环节，没有办法对最终的下游做非常准确的统计。

32、公司订单交付周期？

通常国内订单大概 1 个月左右交付，海外订单大概 2 到 3 个月交付，个别定制化的海外订单交付周期会长一些。

33、公司的产能情况？

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。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。

34、高压产品目前是否还是以国际厂商为主，公司的策略是怎么样子的？

公司产品在国内 500kV 这一端在电网中的占比逐年提升，500kV 以上目前还是以进口产品为主。公司去年有接到国内首个特高压线路的批量订单，今年上半年公司已经交付完毕，但目前还没有现场投运，通常来讲这类项目在实现首台套挂网以后，需要一到两年的观察期才会慢慢带来份额的提升，长期来看市场份额的显著改变是一个确定的趋势，但确实需要花费一定的时间一步步走上去，就同我们在其他电压等级的发展过程一样。

35、公司真空开关的比例？

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。

36、公司检修服务市场？

检修服务订单增速较为稳定，但订单完成率不高，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。

37、公司产品目前主要集中在 35kV-220kV 电压等级，如何看待更低电压等级的发展？

目前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批量化应用，还需要看配电相关规

划及电网架构方案，但公司也看到这为解决目前及未来配网压力提供了新的思路。

38、公司接下来的产品研发是怎么样？

主要以分接开关产品为主，未来更多在于提高产品的稳定性及可靠性，包括提高材料的耐用性、耐腐蚀性以及提升生产工艺等等。

39、电力工程接下来收入节奏是怎么样？后续电力工程业务怎么规划？

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下半年的开工及确认节奏。

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。

40、公司数控业务未来怎么看？

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。

41、能否分享下公司未来比较合理的预期是怎么样？

公司在 2023 年报中有提及希望在 2023 年的基础上用四年时间去实现净利润翻倍的目标，公司当时制定这个目标考虑了国内外短期和中期的情况，包括未来 1-2 年全球变压器产能的释放以及公司在海外印尼、美国等市场布局到迎来产出所需要的时间，并且从国内来看也是新的五年计划的开始。此前也提示过，这肯定不是一个踮起脚尖就能达到的目标，需要国内外的共振和公司在管理生产各个环节去做提

升，但是公司会努力实现这一目标，简单算数可能就是平均每年 20%的增长，但从行业和周期的客观规律看，这很难是一个平均增长的过程。

42、原材料价格波动对我们的影响？

公司使用的是多种基础原材料，如铜粉、钢锭、铝锭、钨粉、锡粉，环氧树脂等，单项成本占比都不高，实际采购额有限。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及下订单的节奏，间接影响公司的订单节奏，可能短期间接的影响会更大，但市场需求几乎没有发生变化，从这一角度来看，上半年短期原材料价格波动对全年来讲影响不大，并且从 6 月份开始公司订单节奏也已经恢复正常状态。

43、公司前九个月有一些投资收益，主要是什么？

此前披露过的对英利的投资。

44、公司费用率情况？

预计全年可能总体保持稳定，但由于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，从单季度来看，跟往年趋势基本一致，四季度会有集中体现。

45、公司毛利率怎么看？

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。

46、往后公司的资本开支是怎么规划的？

国内没有太多资本投入计划，产线、扩张产能及零部件布局也基本完成，每年主要是技术改造、零部件工艺优化、质量管理体系提升等方面的投资，资本开支相对来讲比较稳定，暂时没有其他大额开支。公司在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且循序渐进的过程，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。目前公司主要是今年在印尼建设装配及试验工厂以及考虑未来是否在美国建设工厂。

47、公司未来是否考虑收并购？

公司每年尽调的项目会很多，但在实际投资决策的阶段，会更加的谨慎，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。

48、公司过去为什么保持了高分红？

公司业务现金流稳定、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。

49、公司未来对分红的想法？

公司 2023-2025 三年股东规划中已将现金分红调整为不

| | |
|------|---|
| | <p>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> <p>50、公司股权激励或回购的计划？</p> <p>公司目前暂无股权激励或回购计划，后续如有会进行信息披露。</p> |
| 附件清单 | 无 |