

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	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☒ 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	威灵顿投资：Soonki Kook、张博 富达基金：Morgan Zhang、Alice Li、Teera Chanpongsang、Dale Nicholls、Madeleine Kuang、Polly Kwan、Ben Li、Lynda Zhou、Nan Sheng、Nick Price、Tian Tian、Theresa Zhou CloudAlpha：Evan Yin；Keystone：程家麒；Wexford：Paul；Point72：Rex Feng；麦格理资本：苗华鑫、冯浚峤 All Spring Global：Noh Myungsung Pictet Am：Wangyang Xu；Permodalan Nasional Bhd：Mu’adib Hatta；施罗德投资：Jade Zhang；Monolith Management：Shengyu Su；Templeton Emerging Markets GRP：Jean Rao；恩宝资本：Jonathan Song；NT 资产管理：David Gambrill；花旗银行：刘显达、Air Ma JPM AM：Alexandra Mackesy、David Graham、Aditya Sehgal、Joanne Wong、Nick Bannerman、Simon Elliott、Simmy Qi
时间	2025 年 11 月 03 日 13:00-14:00 2025 年 11 月 03 日 14:00-15:00 电话会 2025 年 11 月 03 日 15:30-17:00

	2025 年 11 月 05 日 09:00-10:00 电话会 2025 年 11 月 05 日 13:00-15:00 2025 年 11 月 07 日 10:00-11:00
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	1、公司目前海外增速较高，但公司对未来海外增长的目标较为保守，是什么原因呢？ 我们认为还是首先要客观理解整个行业，在电力设备或变压器领域中，公司产品可能是弹性最弱的环节，产品主要应用于 35kV 及以上变压器，几乎只有大型基建和工业发展周期才会产生产品需求，过去很长时间全球的需求增长都是以中国市场为主，去年以来中国市场基本保持平稳，海外市场的增长不至于短期就会给行业带来颠覆性的需求变化。 公司这两年海外增速相对较高，主要由于前期基数较低，行业格局并没有根本性变化，竞争对手可能增速低但是收入增量绝对值反而高于公司；此外，公司市场占有率也略有提升；同时从去年开始，公司更大的海外增速来自于间接出口，也受益于中国变压器厂的出海，直接出口增速有限；目前海外收入的增长水平是需求变化、基数、市占率等综合因素的影响，并不代表行业的发展水平，这也不是一个理所当然的增速水平。随着基数的变化，这样的增速水平不可能长期持续，但是随着海外收入占比的提升，增速水平放缓也能对公司整体业绩提供支撑。 2、公司之前提过觉得海外机会越来越多，公司见到什么样的积极因素会有这样的想法？

	公司在海外的渠道和布局非常少，我们没有足够的触角去接触整个市场，对市场的理解很多时候可能是片面的。近年来随着业务的不断增长，接触到了很多原来没有机会能够覆盖的客户和机会，而这样的机会随着不断的市场开拓又会更进一步，形成良性循环，不断增强公司对海外发展的信心。 3、公司海外市场的主要区域有哪些？ 从区域来看，今年到三季度末，欧洲、东南亚以及南美等从增量来看是贡献较大的区域，其他区域因为基数较低可能增速较快，但贡献度较低，参考意义不大。 4、三季度哪个市场增长比较快？ 并不是由少数几个国家增长较多带动整体收入提升，实际是由多个国家增长积累的成果，共同促成了整体海外业务的增长。 5、公司会出现用户购买第一单之后会有更多复购的情况吗？ 这其实就是公司说的量变积累到质变的过程。 6、公司网内网外的占比？ 2021 年以前网内外占比大概 1：1，2021 年开始，随着工业用户和新能源客户的增长，网外用户占比更高。从去年开始，网内与网外业务收入占比趋近，差不多恢复到之前 1：1 的状态。 7、为什么三季度国内增长有加速？ 没有什么特殊原因，就是一个季度而已，就是由于落地
--	---

节奏的影响，不能根据单季度情况去判断需求发生了变化。

8、公司美国市场的最新进展？

公司目前在对外挂式分接开关进行各种型式试验，实际上今年美国市场很多非电网领域也使用了内置式分接开关，今年公司在美国市场的增量也都是内置式分接开关，如无意外情况，美国市场在目前的低基数状态下可以实现一定规模的收入和增长，但能达到的收入规模有限，在目前的海外业务体量下可能影响有限。要实现更大规模的收入还是要看公司在当地本土化布局的进展或者政策的变化，暂时没有可更新的内容。

9、公司怎么看待美国市场？

美国市场是海外电力设备需求最大的单一市场，目前美国市场的电力设备需求主要来自三个方面，一是能源转型升级背景下，原有电网无法承载或者高效输送这些电力，存在较大的改造需求；二是近几年美国本土制造业回流和人工智能发展存在用电需求；三是美国电网架构运行已久且存在更新换代的需求。因此，美国市场对电力设备需求存在且价值量较高，也是公司重点关注的市场之一，但短期很难快速推进。

10、我们在全球数据中心有多大机会？

对公司来说就是普通的一个很小的细分下游。单个数据中心对大型变压器数量或分接开关的数量的需求极为有限，因此数据中心的订单对公司很难产生太大的影响，公司一直以来就有数据中心或者算力中心的订单，但不会对公司业绩有直接的大幅驱动。数据中心只有影响整个电网结构和基建建设才会给分接开关产品带来巨大变化。

	11、中东的进展是什么？ 截至三季度末中东地区业务整体有增长，不过上半年形成一定收入后，目前并无新增大订单或特别大的收入变化。中东地区终端用户在对变压器招标程序中有对供应商本地化的要求，因此公司也在考察当地布局的可能性。 12、俄罗斯市场未来怎么看？ 公司会继续在合规的前提下开展当地业务，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。并且随着公司海外业务收入规模的提升，当地在海外收入中的占比有所下降，未来对公司海外收入的影响也越来越小。 13、公司直接出口的客户主要是哪些类型？哪个区域呢？ 主要是海外的变压器厂。 14、公司如何进入新的市场？ 在初期开拓海外市场时，我们会借助经销商、变压器厂等多元化渠道，积极寻找机会接触海外客户。过往我们也通过政府或者电力、电网公司等渠道推动准入、白名单等程序的落实，这一过程通常耗时较长，但一旦完成意味着在当地已有标志性业绩，为后续业务的逐步扩展奠定基础。随着业务规模扩大，当收入利润可以覆盖成本支出后，公司会考虑在当地成立销售及团队或者装配工厂，通过这种本土化布局的方式以本土企业身份深耕本土市场，实现真正的扎根及成长。海外布局的意义并不是为了短期内快速增长，我们更期望的是通过这样的方式能够稳定当地的收入，并随着时
--	--

	间的推移带来市场份额的改变。 15、你们担心竞争对手扩产吗？ 短期影响相对有限，中期肯定会有一定影响，但长期来看，竞争对手这样的反应对我们来说也是积极信号，也说明海外市场需求景气度较高，海外市场长期来看还是需要提升份额，我们也希望看到蛋糕越大越好。 16、公司的价格怎么看？ 过去几年公司的均价有提升，主要是由于公司产品结构和海外收入占比增加的原因。 17、哪些区域会比较开放？ 欧美市场相对较为开放，产品只要满足一定的参数标准就有机会被使用。 18、既然有价差，公司为什么不更高定价呢？ 公司定价策略着眼于未来长期竞争格局的变化，鉴于行业规模有限、增长缓慢且参与者有限，最终决定企业成败的关键是获得更多市场份额，而非短期盈利，构建可持续的市场竞争优势才是关键所在。 19、公司目前的型号同竞争对手相比？ 基本上可以匹配。 20、真空开关的应用场景与油浸式开关有区别吗？目前真空开关的占比？未来怎么看？ 截至三季度末真空开关的占比有提升，主要也是海外业务占比高，国内也有一定提升。真空开关同油浸式开关应用
--	---

	的场景差异不大，真空开关占比的提升是一个渐进的过程，从海外市场来看这是长期的确定趋势。 21、特高压怎么看？ 不排除获取小规模订单的机会，但即使有机会，也很难在短期贡献较大规模的收入，目前现实一些的目标是能够持续作为供应商之一小批量稳定提供产品。我们只能说每年都比前一年的机会更大一些，但很难确定什么时候会有大变化。 22、检修业务进展及未来怎么看？ 今年前三季度，检修业务订单整体增速显著，远超前几年水平，但季节性因素会对订单完成率产生一定影响，从长远来看，检修业务是公司收入和利润的重要贡献点。未来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。 23、配电环节会考虑什么新产品吗？ 公司目前已有产品在挂网实验，运行情况良好。今年上半年我们参加了德国的展会，也展示了我们配网用的电力电子产品，海外客户反应比较积极，有可能率先在海外市场形成很小批量的销售，但目前没有看到可以作为主流产品的迹象。 24、固态变压器跟我们相关吗？ 不相关。 25、从研发端怎么考虑技术迭代或者技术上的改进？ 我们更多聚焦于零部件工艺、生产流程、材料工艺的提升及新型材料的实验，这是一个细水长流的过程，而非集中
--	--

	资源攻关的模式。 26、公司怎么看数控设备和电力工程业务？ 今年公司希望数控设备业务先回到盈亏平衡的状态。从今年起公司已决定逐步退出工程业务，未来不再新签订单，精力投入现有业务的收尾、资金的回笼，进一步聚焦主业电力设备和装备制造业务，退出工程业务以后，公司未来财务报表的波动也会大幅减少，更容易理解公司业务发展情况，减少业务波动对财务报表的扰动。事实上这几年大家关心的毛利率收入现金流波动都因为工程业务出现较大干扰，如果读报告不仔细就会产生重大误解。 27、公司的交付周期？ 公司当前在国内市场可实现 2 到 3 周交付，海外市场约 2 到 3 个月交付。 28、公司印尼工厂已经投产，未来出货量的考量？ 公司在海外进行工厂的布局并不是出于产能的考量，主要是为了成为当地企业，获得当地生产的证书以更好地获取当地及周边市场的订单。公司去年印尼工厂开建后已经拿到了当地电网最高电压等级的订单，今年前三季度印尼市场也有一定增长，也证明了重点区域当地化布局的有效。 29、公司有扩产计划吗？ 目前国内产能已足以覆盖未来一段时间的市场需求，国内工厂仍是单班产能，整体产能弹性与储备空间充足。公司在海外工厂的布局更多是为了拓展及巩固当地及周边的市场，获取更多的市场机会。土耳其及印尼工厂也会根据市场需求匹配相对应产能规模，未来也考虑进一步利用土耳其产
--	--

	能满足其他海外市场需求，包括进一步完善本地供应链等。 30、公司的产能利用率如何？ 公司目前装配产能相对饱和，但仍是单班产能，零部件生产出现差异化状态，部分环节实行多班生产，部分环节仍有余量，这种差异源于从原材料加工到零件制造的全产业链生产模式。公司也在持续提升生产效率，如优化工艺流程、进行自动化改造等。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，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。 31、公司未来的资本开支计划？ 我们每年都会保持固定投入，在研发方面针对工艺生产流程、工艺流程及材料进行改进，也会适时对生产基地、车间进行改造升级，今年来看上海的立体仓库已基本投入使用，数控设备也在现有基础上做一些改造。 32、原材料对公司的影响？ 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。但原材料价格的变化有可能影响到下游的出货节奏或者建设节奏，从而有可能间接影响到客户向我们下订单的节奏，但目前大型变压器厂在接到订单后也会根据报价去锁定大宗商品成本，所以相对来讲影响有限，如果没有做锁价就要看订单签订情况是否有成本传导机制。实际去年上半年已有类似情况，相信今年会更充分准备，但要说完全没有影响可能也并不现实，不过拉长到更长时间影响相对有
--	---

	限，就像去年上半年尽管影响较大，但拉长到今年看更多只是落地节奏的变化。 33、铜价可能会影响订单的方式是什么？未来的状态怎么展望？ 去年也出现过因为原材料价格波动导致需求节奏的变化，拉长周期去看可能影响有限，但短期难免会有影响，因为整个电力基建对铜的需求是比较大的，不单单是变压器的这一环节，其他环节万一受到影响也会影响项目推进的节奏进而影响相关设备的订单节奏。这些偏宏观层面的问题我们也无法解答。 34、公司每年规模都在增长，我们在经营上有什么效率可以提升吗？ 公司也在持续提升生产效率，如优化工艺流程、进行自动化改造等。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。 35、公司的历史是什么？ 公司成立于 20 世纪 90 年代初期，深耕于变压器用分接开关领域，至今已有 30 多年的发展历史，2000 年以后建成了目前位于上海奉贤的全产业链生产基地，实现零部件 80% 以上自给率，2008 年也赶上了国内大基建的高峰期，也迎来了比较快的发展时期，2015 年顺利完成借壳上市，2018 年收购国内最大竞争对手，进一步巩固了国内的领先地位。 36、目前行业格局是什么？ 海外经过几十年的演变主要是一家供应商，国内主要是公司。此外也有专门供给自己变压器的厂家。
--	--

	37、公司在国内和海外市场的市占率？ 从销售量的角度看，公司分接开关在国内的市占率较高。从销售额的角度看，由于目前公司高端市场领域的占比还很低，很多相关领域还是以进口产品为主，因此占比会低于销售量的水平。海外整体市占率仍很低，极个别区域稍高。 38、我们的客户主要有哪些？ 公司的直接客户是变压器厂，最终下游用户主要分为电网内和电网外。网内情况比较简单，国内就是国网和南网为主，网外相对非常分散，跟整个经济发展各个领域都息息相关。 39、看起来公司下游客户增速要快于华明，原因是什么？ 公司产品主要应用于 35kV 及以上变压器，市场上更低电压等级变压器需求量更大。目前很多变压器企业业务较为多元，更多是综合的电力解决方案集合体，与我们业务存在较大差异，也不太具备可比性。如果单纯从一个项目订单来看，对方一个大型项目订单可能涉及几亿规模，同样项目中可能对公司产品需求只有一两台，需求采购规模差异较大。公司所销售产品在电力设备行业中弹性较弱，仅涉及大型电力基建及固定资产投资项目。 40、公司为什么过往历史上毛利率会出现波动？ 整体来看主要是由于公司业务结构的原因。公司电力设备业务毛利率相对稳定，中间出现波动主要是由于收购国内竞争对手，收购前其零部件大部分外采，公司收购后不断完
--	---

	善其供应链配套，近几年毛利率也逐步提升，目前该业务毛利率较为稳定。 41、公司目前直接出口和间接出口的毛利率水平？ 直接出口的毛利率会略高于间接出口，近两年间接出口的毛利率也在提升。 42、我们最大的担忧是什么？ 从长远发展考虑公司面临几项挑战，首先还是产品可靠性及安全性，公司面对海外不同国家及不同客户的不同标准，能否保证产品稳定性和一致性对我们来说是个挑战，过往少量产品出货，公司可以集中精力保证质量，但当数量提升且标准不同时，出品的稳定性至关重要，在小基数下产品一旦出问题可能影响到公司未来很长时间在当地市场的发展；其次，制造业人才培养，这更新换代也是制造业共同存在的问题，现在确实很难吸引到大批年轻人的加入；再次，品牌建设方面，大家出海可能更重销售而轻品牌，未来如果要在行业长期竞争，品牌建设是需要从零开始的系统性工程，涵盖产品、技术、服务、品牌形象等多方面建设，不仅仅是销售出去，而是把品牌建立起来，也是很大挑战；最后，产品需求受宏观因素和产业周期影响较大，这不是公司自主能掌控的，如果需求环境出现变化，我们也只能跟随它的波动。 43、公司未来分红怎么考量的？ 公司在《2023-2025 股东回报规划》中承诺每年现金分红不低于可分配利润的 60%。公司分红原则始终是在结合当时资金安排和对经营情况影响最小的基础上，尽可能多的对当期利润进行分配。
--	--

	44、公司未来增长目标的指引？ 公司今年有发布员工持股计划，制定了三年归母扣非净利润的考核目标，考虑到过去几年已经经历了很长的增长周期，延续下去实际上是很高的目标，公司会尽最大努力去实现。
附件清单	无