

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	泽秋基金：沈晔、徐捷 国寿养老：洪奕昕、郭琳；国泰海通证券：房青 广发基金：柴家辉、毛昆、段广拓；东吴证券：司鑫尧
时间	2025年12月01日 14:00-15:00 2025年12月01日 15:00-16:00 电话会 2025年12月01日 16:00-17:00 电话会
地点	公司
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：夏海晶
	<p>1、海外业务增速情况如何？</p> <p>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；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</p>

投资者关系活动主要内容介绍	<p>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。</p> <p>2、海外需求的可持续性如何？不同区域的市场增长预期如何？</p> <p>海外这两年景气度较高，还可能会有不错的持续性，但是不能很笼统的归类于某一个原因，例如只归因在人工智能驱动去讲一个很大的故事，这其实是不准确的。不同的国家有不同的原因，不能一概而论。</p> <p>目前美国是海外电力设备需求最大的单一市场，它也是由前期的能源结构转型、制造业回流以及现在的 AI 等因素共同驱动，目前 AI 驱动的逻辑可能也只适用于美国。欧洲跟美国不同，需求尽管也很好，但主要靠能源结构转型驱动，特别是俄乌冲突后，欧洲减少对天然气的依赖，推动了电气化和用电需求。而东南亚主要是原本基建很薄弱，本身就有发展需求，同时许多制造业和矿石加工业集中在当地，还有工业化的因素，如印尼现在到处都有基建项目，类似过去的中国。中东提出了一个经济去石油化的概念，未来经济发展中减少对石油的依赖，所以在发展工业、数据中心、建设光伏电站等，典型的就是沙特当地未来 5-7 年有新增大量变电站建设的计划。</p> <p>不同原因会造成不同需求特点和落地节奏的特点，也要考虑最终这些项目是否能落地以及落地的节奏，我们并非不看好行业的景气度和持续性，而是要客观的理解海外不同市场到底是一个什么发展现状和我们在海外市场所处位置。现在很多误区认为海外等于人工智能等于数据中心，这是很片面的。</p>
---------------	--

3、公司海外份额情况？

公司海外市场份额正在缓慢提升，公司也希望抓住这一特殊的历史机遇利用各种机会加速份额提升。公司布局海外业务已有很长时间，随着海外本地化布局的不断落地以及销售渠道的不断完善，公司自身在海外的品牌影响力也有所提升，但由于产品作为变压器的关键零部件，公司在海外很多地区没有大规模产品长周期的挂网经验，用户替换动力不足较为谨慎也很合理，海外的发展需要时间，这是量变慢慢积累到质变的过程，公司在国内不同电压等级也是这样一步步走过来的。

5、公司对海外大型变压器厂的覆盖情况如何？

全球大大小小的变压器厂都是我们的客户，差异仅在于采购的数量，这很大程度取决于终端用户意愿。

6、海外销售端情况？销售团队是否会扩张？

公司在国内有海外直销团队，在海外重点区域也有布局当地销售团队。公司会根据区域业务量去匹配合适的人手，区域的销售收入利润需要能够覆盖成本，招聘的员工也必须是当地人，在行业内有一定的资源，能够有效的帮助公司进行业务扩展及用户维系。当然，在目前行业景气度较高的情况下招聘难度还是很大的。

7、哪一个国家或者地区增长较好？

目前公司在欧洲销售规模最大，其次是亚洲，亚洲主要在东南亚，公司海外业务增速可能是来自于数十个国家累计起来的增长。明年可能又会是不同的几十个国家，在现在整体基数有限的情况下，这种统计并没有太大意义，只有周期拉长并且一定基数下去分析才更有价值。

8、海外政府是否有非商务因素限制公司产品进入？

目前主要是美国电网及相关项目对中国企业限制严格，核心组件也受限制，其他地区目前暂无相关限制。

10、公司在中东建厂的进展？

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，因此公司在考察在当地布局的可能性，但目前还在较为初期的阶段，没有进一步更新。

11、中东地区出口方式？

因当地变压器厂稀缺，主要以间接出口为主。

12、中东是否有潜在的大订单？

中东市场是公司也较为看好的市场，但目前并没有什么大的订单，短期也很难形成规模。无论是本地化布局，还是当地主要电网的准入程序都没有最终完成，现在公司需要的是一步一步把自己能做的工作做好，最终是不是能拿到订单，订单金额如何，都还不是公司现阶段主要考虑的问题。

13、北美市场现在怎么开拓？有什么进展？

美国电网主流用外挂式开关，内置式开关使用相对较少，公司目前针对高电压等级场景的外挂式开关做型式试验，之前公司出售过一批类似的产品，但现在应用在更高电压等级需求，需要重新做相关实验，这项工作还需要一些时间完成。

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。

14、欧洲市场今年增长情况如何？

截至三季度末，公司在海外的增长并非在单一国家实现的增长，而是多个国家累积带来的增长，欧洲市场也是如此，可能明年会是另一批国家贡献增长，本质上海外目前是在低基数下实现的高增长，不代表行业增速或公司市占率真的提升得那么快。

15、全球来看，分接开关产品会有供给刚性缺口吗？

现在应该是供需错配相对紧张的时期，都还是整体相对平衡的状态，且分接开关可能也不属于变压器供应链里最短的那块板，考虑到本身项目落地受基建效率制约，在没有其他边际变化的情况下，不会进一步出现所谓紧缺情况，当然海外需求前景公司仍然是看好的。

16、海外业务的定价模式是怎样的？

公司价格体系相对稳定，基本会保持前后价格的一致性，不会因为市场短期变化调整报价策略，对于客户来讲也可预期，有利于公司在海外长期开展业务。

17、未来海外拓展会加速吗？国内增长趋势如何？

当然是会加速的，事实上现在也在加速，海外发展是量变慢慢积累到质变的过程，我们最早 90 年代就有出口，但是过去近三十年到 2021 年前后每年收入也才一亿多人民币，但是目前海外收入一个季度可能都不止这个水平了，往后看三

十年增长我们相信也会比过去快。但是公司所处的行业是一个变迁很慢的产业，量变积累到质变的时间非常长，未来我们也只能以二十年三十年的维度去跟过去比可能才能看到变化。

国内需求主要受电网投资与产业发展周期影响。电网从过往来看一直保持持续平稳的增长状态，非电网领域则取决于宏观经济发展及未来是否有新的产业驱动。

18、目前直接出口和间接出口比例？后续哪类增长更快？

目前直接出口和间接出口接近 1: 1。两者并非完全独立，可能相互切换，比如我们卖给中国的变压器厂若由其出口至海外，属于间接出口，若同一家压器厂在海外建厂后由我们直接供货至其海外工厂，便转为直接出口，可能变压器客户没有变，最终去往国家没有变，甚至终端用户也没有变，但就从间接出口变成了直接出口。近两年受海外变压器产能紧张、国内厂家出海布局以及公司海外市场份额提升等因素影响，公司间接出口增长相对快一些。

19、储能业务对公司需求拉动如何？

要看有没有对升压站的新增需求。

20、国内网外及工业领域需求情况如何？

网外更多看产业发展的周期，和其是否具有撬动全社会投资杠杆有关，历史上房地产建设高峰期、2008 年大基建、高铁建设以及这一轮由新能源及电动车带来的产业驱动，都会拉动钢铁、水泥、化工等传统高耗能企业的扩张，所以也会带来额外的增速。目前来看最近一轮的产业投资高峰期已经基本过去，从去年开始网外尤其是工业需求出现波动，这

也是正常状态，未来还要看是否会有新的产业驱动出现。政府也在陆续出台一些逆周期调控的政策，不过短期很难快速反弹。

21、特高压业务进展及对公司的意义是什么？

目前整体运行情况正常，客观来说各方对于继续使用公司产品态度较为积极，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、公司与竞争对手的差异？

公司认为在产品整体稳定性与技术参数方面同竞争对手没有明显的差异，特别是今年我们的特高压产品已经在国内特高压直流线路批量投运，这可能也是目前技术难度和稳定性及安全性要求最高的环节，已经证明了我们的技术实力。但客观上还是要承认竞争对手在很多基础零部件生产的工艺水平和零部件加工的一致性和精度上还是有优势的。此外，公司近年来交付速度具有相对优势，依托公司的全产业链布局，80%零部件的自给率，公司的交付效率更高，并且对于某些客户特殊的定制化需求，响应速度也更快。

23、公司订单的交付周期？

公司目前在国内 2-3 周可以交付，海外约 2-3 个月可以交付，公司的交付能力没有什么太大的变化。

24、国内数据中心的市场怎么样？

国内数据中心对公司所处环节的需求影响相对有限。

25、检修业务情况如何？

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，如今年东南地区持续高温时间较长，北方地区则迅速转冷，给业务开展带来一定困难。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。

26、国内有一些变压器企业在海外接的订单较多，公司通过匹配他们的变压器做间接出口的空间大吗？

如果公司在海外认可度没有进一步变化，这样的空间有限。

27、公司配网产品现在主要应用的电压等级是多少？低电压等级用分接开关主要解决什么问题？

目前没有配网应用有载调压的需求，尽管现在欧洲很多海风和电网项目已经开始尝试性应用有载调压但还不是主流。

28、公司产能情况如何？

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的需求，包括进一步完善本地供应链等。

29、公司长期是否考虑横向扩张？

公司重点关注海外企业，倾向于同行业或者同我们一样是变压器核心零部件的供应商，大家客户一致，这样销售队也可以协同，也有利于我们海外业务的开拓，或者也可以是零部件加工生产中的一个环节，可以提升我们的零部件工艺水平和加工能力，能够提升产品的稳定性及可靠性。我们也希望时机和对价合适，它能够像我们一样穿越多轮周期，能证明其现金流和利润的稳定性，这是公司真正愿意去长期参与的业务，并不追求热门赛道或概念。

30、公司未来长期发展预期如何？

分接开关行业不是一个新兴的行业，发展到现在也已经历过多轮周期，从长期角度来看，经济的发展及社会用电量的增加，电力设备每年新增需求及更新换代的需求相对来讲比较稳定，可能个别年份会有一些波动，但长期看是波动向上发展的，只是这样的增速非常缓慢。

31、铜价上涨对公司利润率是否有影响？

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，所以相对影响有限，如果没有做锁价就要看订单签订是否有成本传导机制。实际去年上半年已有类似情况，相信今年准备会更为充分，但要说完全没有影响可能也并不现实，毕竟电力基建中需要用到铜材的不仅仅是变压器

这一环节，不过拉长到更长时间来看其实影响相对有限，就像去年上半年尽管影响较大，但拉长到今年来看更多只是落地节奏的变化。

32、工程业务并表对财务的影响如何？

目前经估计对财务基本无影响，项目此前为单向计提，预估比较充分。项目目前还有一些收尾工作，不会有太大投入了。项目业主原为民营业主，过往通过融资租赁贷款，融资成本高，之后由上市公司来运营可努力降低融资成本，加速现金回笼。对于公司来讲，历史已发生情况无法改变，但我们底线是要保证现金流收回，即便要花费很长时间。

这也是结合公司战略调整，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。

33、公司未来资本开支情况？公司生产工序的自动化水平提升空间如何？

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。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，公司也考虑在中东建厂。除此以外，未来公司可能更多考虑销售及服务中心的建设，而不是考虑更多产能的布局，并且公司也会根据市

	<p>场需求循序渐进投入，而不是一次性投入，因此不会在短期内有太大的资金需求。</p> <p>装配环节难以自动化，零部件生产环节可实现自动化，公司也在逐年根据实际情况推进自动化升级，避免集中投入影响生产。</p>
	<p>34、过去几年公司盈利能力持续提升，未来能保持吗？</p> <p>公司盈利能力要结合业务结构、产品结构等多方面因素分析，无法给出确定答案。我们只能说在收入增长且有一定规模的情况下，公司有信心保持分接开关业务盈利的稳定性。</p>
	<p>35、公司未来分红预期？</p> <p>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，尽可能多地对当期利润进行分配。</p>
附件清单	无