

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 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>博时基金：谢泽林；天铨控股：李文豪；天际线投资：王晓路；彼得明奇资管：林蔚先；远致瑞信投资：张艺海、梁辉；Zenas Capital：Cong Li；群益投信：洪玉婷；浙商证券：翁晋翀；合远基金：庄琰；长江资管：杨杰；遂玖资产：徐霄；国泰基金：叶嘉元；恒德时代：王逸轩；健顺投资：汪湛帆；JP Morgan AM：王卓然；鹏扬基金：王哲；恒健远志投资：杨昆；招商证券：何雨明；观富资产：唐天；华夏未来资本：孙勇；Brilliance：Chen Weining；Pictet：Hu Angela；FTLife：Lai Alan；原泽私募：姚姗；长城基金：韩林；致顺投资：钱玄普；东证资管：蒋蛟龙；中信期货资管：巍巍；Capital：Huiting Xin；秦平；Keywise：Xiaowen Lin；高毅资产：孙庆瑞；煜德投资：李昊、靳天珍、冯超；甬兴证券资管：徐晓浩；豪山资产：蔡再雄；中国对外经贸信托：李晓真；LYGH Capital：Hu Raymond；财通证券：郭琦；Golden Pine Fund：Ye Shen；瓴仁投资：李可悦；申万菱信基金：张欣；华安基金：杨明；清和泉资本：傅翔；中欧基金：朱馨远；太平洋保险：王喆；国寿安保：肖佳琪；天风资管：邱天；Invesco Hong Kong：Jean Rao；平安资产：雒文；广发基金：姚铁睿；交</p>

	<p>银施罗德：郭斐；华宝信托：顾宝成；中邮保险资产：张文鹏；复星保德信：李心宇；安信基金：王涛；德邦基金：汪晖；天航科技：赖勇；HSZ Group：Dennis Chien；富安达基金：朱义；中金公司：刘倩文</p> <p>Allianz Global Investors：Christina Chung、Thomas Zhu；Matthews International Capital Management：Tiffany Hsiao；Pictet Asset Management：Anqi Hu；Goldman Sachs Asset Management：Christine Pu；Haitong Asset Management：Jessica Tian；Manulife Asset Management：Wenlin Li；Amiral Gestion：Gabriel Kuah；Grand Alliance：Matthew Dong；Sumitomo Mitsui DS Asset Management：Alan Lai</p>
时间	<p>2026年2月27日 09:00-10:00 电话会</p> <p>2025年2月27日 10:00-11:00 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 2025 年年度业绩情况介绍</p> <p>2025 年，公司实现营业收入 24.27 亿元，归母净利润为 7.1 亿元，同比增长 15.54%，扣非归母净利润为 6.71 亿元，同比增长 15.27%。剔除股份支付影响后，扣非归母净利润为 7.09 亿元，同比增长 21.79%。</p> <p>第四季度公司收入同环比波动主要受到业务结构影响，2024 年四季度还有较大电力工程业务收入，25 年第四季度收入主要来源于电力设备业务和数控业务。</p> <p>25 年工程业务收入下降，工程业务的现金流相应减少，同时 25 年票据贴现减少，导致公司 25 年净利润增加而经营</p>

活动产生的现金流下降，实际上 2025 年公司电力设备业务和数控设备业务均保持了良好的回款。2025 年公司已主动对工程业务采取战略性收缩，未来的财务报告更能反应公司实际装备制造业务的表现，减少业务结构对业绩的扰动，公司未来会聚焦于电力设备及数控设备业务两大制造主业。

2025 年公司最重要的利润贡献点电力设备业务实现了较快增长，各季度间增速差异不大。海外业务是最主要的增长驱动力，海外整体出口（含直接与间接出口）增长超 47%，高于上年增速。数控设备业务也表现突出，营收同比增长接近 40%，其中出口表现尤为亮眼，同比增速超过 200%。

公司本次年度分红为每 10 股派 2.1 元，同时公司也发布《未来三年（2026 年-2028 年）股东回报规划》，承诺每年现金分红不低于可分配利润的 60%，未来将继续平衡好公司发展与股东回报的平衡。

二、交流问题及回复

1、公司去年海外业务整体订单情况？一季度订单趋势是否因原材料成本的波动有变化？

公司订单交付较快，国内 2-3 周可以交付，海外直接出口 2-3 个月可以交付，因此公司收入大部分都来自当年的新增订单，订单增速是能够覆盖收入增速的。今年经过的时间还比较短，中间还有春节因素，没有足够参考数据进行比较。

2、去年公司国内网内和网外各自增长以及今年展望怎么看？

过去两年国内市场网内业务都实现平稳增长，网外业务出现波动，这主要由于工业需求正经历从上一个由新能源和电动汽车所带来的上下游产业链投资高峰期刚刚过去，目前

国内还没有进入新的类似产业周期，这是正常的产业和经济周期。从未来看，电网已经公布了新的投资计划，网内有信心可以继续保持平稳的增长，网外目前没有办法判断。

3、国内网外是否有具体拆分？新能源的占比情况？

公司处于相对上游的环节，没有办法对最终网外的下游做非常准确的统计。去年新能源装机增长较快，但占比有限，未来可能更多是每年提供稳定需求基础而不是提供增速。

4、海外业务分区域看收入占比和增长？

欧洲是公司海外最大的市场，其次是亚洲，主要在东南亚和中亚区域，其他区域主要是南美、北美及非洲。由于基数的原因，部分区域的增速并不具备参考性，区域和增速的表现还是需要结合一定的规模和较长的周期去看才有意义。

5、25年下半年直接出口和间接出口的增长趋势同25年上半年较不一样，有什么特别的原因吗？

直接和间接出口并非独立的业务，两者增长首先还是取决于海外整体市场需求的增长，其次是终端用户对我们的信任和认可，具体直接还是间接出口的方式也取决于用户对于变压器企业的选择。间接出口前几年增速较高一方面基数影响，随着规模扩大，继续保持高增速也很难，同时海外变压器厂家整体产能偏紧，全球变压器需求将更多依赖于中国变压器产能出海，公司也能借此更高效发展海外业务。随着海外收入整体提升，海外用户在选用分接开关时，逐步将华明纳入常规选择，这样直接出口也会有所提升，未来随着国内变压器企业如果产能走出去，可能间接出口又变成直接出口了，所以区分间接直接这种单独的变化意义不大。

6、公司是否考虑在北美或墨西哥市场进行布局？

在墨西哥布局可能更多也是为了开拓美国市场，并且从墨西哥到美国也会涉及到出口和关税等问题，因此如果想要打开本土市场，公司更倾向于直接在美国进行本地化布局，但考虑地缘政治等因素，公司相对较为谨慎。

7、公司出海业务在北美和中东市场是否有更新？

相关工作还在同步推进过程中，考虑到大家对此关注比较高，后续有实质性进展公司会第一时间公开披露，不会在交流中更新相关情况。现实来看今年中东市场的优先级会更高一些。

8、美国数据中心自建电厂对分接开关需求是否有提升的作用？

美国数据中心、电网配套以及原有的电网改造，都会对电力设备需求形成拉动，如果数据中心自建电站，可能对电力设备需求的拉动会更大一些，另外离网的业务对公司来说限制会小一些，但具体因设备类型、电站及配套电网规模、项目规模存在较大差异，在相关条件尚不明确的情况下，公司无法对此做出评估与判断。

数据中心对大型变压器的需求量还是相对有限，虽项目增多会带动需求提升，但关键仍在于其是否具备杠杆效应，能否拉动电源、电网配套及相关制造业协同发展，且这一逻辑目前主要适用于美国市场。公司作为很上游的供应商，很难全面判断这些情况。整体来看，美国市场需求确实向好，公司分接开关间接销往美国的收入自 24 年起也保持增长，但受多种复杂因素影响，要实现更大的业务规模还是非常困难。

9、中东今年是否有潜在的目标或者计划？

今年比较现实的目标是推进前期布局，公司也在按部就班推进相关工作，若今年能顺势实现收入贡献自然更好。

10、油浸式开关和真空开关的占比及单价？

去年公司出货量中真空开关占比较之前有所提升，主要是海外业务也会更多使用真空开关，国内电网客户也越来越倾向于使用真空开关。

11、怎么看待分接开关从油浸式开关到真空开关的迭代？

真空开关的安全性更高，全生命周期的运维和检修成本要低于油浸式开关。公司相信真空开关比例的提升是长期比较确定的趋势，但也很难短期快速实现。

12、公司特高压业务的进展？

之前交付的批量特高压产品已于去年正式挂网运行，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。

13、检修业务去年怎么看？今年订单和收入怎么看？

去年检修业务订单情况较好，收入也实现了平稳增长，但国内检修业务落地受季节及团队规模限制，订单增速快于收入增速。近两年公司在国内检修业务的推广中投入较大精

力，各区域电网公司客户对检修业务的接受度也逐渐提高，我们也通过技术手段、产品等方式拓展及推进业务，检修业务是我们长期发展的重点，公司有信心在未来继续保持收入的增长。

14、后续公司在全球是否有产能扩张的计划？

目前国内产能已足以覆盖未来一段时间的市场需求，海外如土耳其、印尼工厂也有一定的装配能力，因此公司暂时没有特别紧迫的产能扩张需求。但海外一些市场对引入本土制造能力存在需求，拥有本土制造能力也往往对拓展当地市场有帮助，如在印尼及中东市场就有类似情况，因此在这样的情况下公司会考虑在当地进行布局，但这一举措并非源于产能的考虑，更多是出于开拓市场、满足本地化需求等的考量。考虑到未来国际化的发展，如果有条件公司也会考虑更多在海外当地做一些采购和零部件的制造。

15、公司产能利用率？

公司目前装配产能相对饱和，零部件生产相对来讲还有余量，并且目前还是单班的产能，公司也在持续的提升生产效率，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。

16、去年的增长主要是由于均价提升还是量的增长？

销售量包括销售价格都有所提升。公司分接开关毛利率维持较高水平，主要得益于业务结构优化带动销售均价提升，叠加销量增长带来的规模效应。销量增长的结构同样关键，高附加值产品与通用型产品的占比变化，都会影响整体均价。

17、怎么看公司及海外收入增长目标？

公司去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，这是公司这两年会努力去实现的目标。对于海外收入增速，此前相对较高的水平还是有基数的影响，未来随着基数的变化，过往高增速水平不可能长期持续，但是随着海外收入占比的提升，增速一定水平的放缓还是会对公司整体业绩提供支撑。

18、怎么看公司 26 年股权激励费用？

股权激励相关费用已在年报中披露。在业绩目标全部达成的假设下，本年相关费用约 6,995 万元，未来两年会明显递减，具体数据可参考年报。当然若业绩未达标，就没有相关的费用了。

19、原材料波动是否更容易传导到海外下游客户，国内相对来讲更难一些？

公司各类原材料的占比相对分散，这使得即便某一种原材料价格大幅上涨，也不会对整体成本造成较大冲击。此外，我们的产品在下游客户和终端用户的成本中占比较低，相对价格不明显，因此价格波动带来的变化和影响相对有限，这几年因为海外业务收入增长和产品中高附加值产品变化也对冲了相关影响。

20、如何展望公司未来的分接开关毛利率？

分接开关业务过去两年毛利率平稳提升，主要得益于海外收入占比不断提高，毛利率能否增长受多种因素影响，如果整体收入能够持续增长，公司有信心保持毛利率水平的稳定。

21、公司简易融资公告的考虑？

公司经营需要丰富并拓展融资渠道，业务的发展和扩张也需要有灵活的融资手段做支持。我们近几年每年都有制定融资预案，是否需要实施会依据实际需求来考虑。

22、公司为什么考虑在港股上市？

现实业务发展的角度来看，国内业务尽管也保持增长，但市占率已经非常高，进一步提升空间有限，公司近年来主要依靠海外收入增长驱动，电力设备海外需求近年来景气度较高，预计未来还将保持一段时间的增长，公司尽管最近几年海外收入持续增长，但是相关的布局团队建设和本地化的运营相比竞争对手还有较大差距，未来还需要加大对海外业务的投入，因此一个国际化的融资平台对公司未来的发展至关重要。

公司 2015 年借壳上市至今已十年，过去十年实现了飞跃式发展，很大程度上得益于当年资本市场的融资支持。我们借此完成了上海基地的不断升级、特高压研发与生产中心，零部件产能布局，并在 2018 年以自有资金完成了对国内竞争对手的收购，后续又完善了遵义基地的布局，海外巴西项目投资也取得成功。这让我们在本次的行业周期中始终游刃有余，正是借助了资本市场的力量和良好的现金储备使得公司抓准了这些瞬息变化的机遇。

我们也深知行业一定会存在周期波动，无法长期保持高位运行，我们可能现在处在行业向上的周期，但是三年以后怎样，五年以后怎样，没人能够预测，公司目前的业务规模市场价值都达到了一个新的规模，公司需要考虑在下一个十年我们需要如何发展，我们需要成为怎样的企业，是跟着周期随波逐流还是借此机会更进一步，我们还是想应该对自己提出更高的要求。未来无论是聚焦在主业还是寻求更大的发

	<p>展，公司都需要更有效借助资本市场和国际化的平台。因此此次港股融资是基于公司现实和长远发展、应对行业周期、把握未来机遇的重要战略安排。</p> <p>23、公司有出台新的三年股东回报规划，2025年公司分红比例 77%，往后怎么看？</p> <p>根据《2026-2028 股东回报规划》，公司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保障资本投入和营运资金的基础上，尽可能多地对当期利润进行分配。尽可能去平衡好发展和股东回报之间的平衡。</p>
附件清单	无