

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>TX Capital: Danny Yung; 泰昉资产: 骆华森; 石锋资产: 王彬; 致顺投资: 钱玄普; 南方基金: 熊琳; 中信资管: 汪达; 浦银安盛基金: 陈晨; Broad Peak Investment: Amy Xiong; 华夏基金: 李平祝; Robeco Institutional Asset Management: Henry Wang; Polymer Capital: Wayne Wang; Shuang An: Yu Fan; 中欧基金: 朱馨远; J.P. Morgan Asset Management: 王卓然; 遂玖资产: 徐霄; 留仁资产: 王倩云; Zhuiyun Fund: 任晨枫; Brilliance: Chen Weining; 瀑布资产: 王樊、杨森; 中融基金: 焦阳; 光大证券: 刘勇; 进化论资产: 卓亚、王中胜; 国信资管: 延姣阳、赖硕华、闵晓平; 创金合信基金: 张小郭; 尚诚资产: 黄向前; Keystone Investors: Jiaqi Cheng; 申万宏源证券: 邓拥军; Dancheng Investment: Yin Key; 明河投资: 王蒙; 四川发展证券投资基金: 肖柏辰; 益恒投资: 钱坤; FTLife Insurance: Alan Lai; 英大证券: 孙超、耿邦昊; Golden Pine Fund: Ye Shen; 摩根基金: 王丽军; 长江资管: 杨杰; Schroders Investment: Louisa Lo; Taikang: Ray Li; 富国基金: 王佳晨; 工银瑞信基金: 殷悦、景晓达; William Blair: Sophie Gao; 富安达基金: 余思贤; 常</p>

春藤资产：程熙云；中融信托：陈亚博；中银基金：阎安琪；平安基金：杨蓓斯；阳光资产：李曦辰、李曦辰；Fenghe Asia: Patrick Yuan；工商银行：袁野；信达澳亚基金：陆毅楷；厚葳投资：刁恒之；合远基金：庄琰；恒生前海基金：刘雅琪；冠达菁华私募：岳永明；国寿安保基金：李博闻；上海国际信托：陆方；盈泰投资：陈少波；天风证券资管：邱天；天下溪投资：于常健；Matthews International Capital：祝泉；FIL HK：周波；Trivest Advisors Limited：Pan Feng；中金公司：刘倩文、曹筱；汇添富基金：吕天傲、丁云波、刘伟林、劳杰男、徐志华、李超、花秀宁、谢昌旭、赵鹏程、陈思、黄耀锋；淡水泉投资：柏杨、张庆泽；富国基金：武云泽、唐颐恒、朱少醒、汤启、沙炜、肖威兵、范妍、蒲世林、赵宗俊；Allianz Global Investors：Christina Chung；Amundi：Edward Huang；Bluecrest Capital：Tony Zhang；BOCI Prudential Asset Mgt：Vio Lau；Broad Peak：Amy Xiong、Steven Huang；Cathay Financial Holdings：BJ Liu；D E Shaw and Company Incorporated：Yongyan Zhu；Dymon Asia Capital：Ruiyi Xu；Fidelity International：Lynda Zhou、Morgan Zhang；Fountaincap Research & Investment Co Ltd：Alec Jin；Golden Pine Asset Management Ltd：Shu Li；HSBC Global Asset Management：Debbie Chan；Hudson Bay Capital UK：Lizzie Li；Ishana Capital：Tiffany He；Lazard Asset Management：Rose Lu；Nomura Asset Management：Harry Wong；Pictet & Cie：Sam Chan；Pinpoint Asset Management Limited：Mo Li；Pleiad Investment Advisors Limited：Simon Sun；Polen Capital：June Lui；Public

	<p>Mutual Bhd: Eva Ang; Singular Asset Management Sdn Bhd: Jia Her Teoh; Southeastern Asset: Leonard Lim; Sumitomo Mitsui DS Asset Management Company Limited: Alan Lai; Sun Hung Kai Properties Limited: Vivian Hao; Swedbank Robur: Veronica Yu; Trivest Advisors Limited: Qiqi Wang; Y2 Capital: Louis Hu</p> <p>工银瑞信基金: 姜芸、李昱、李迪、殷悦、张剑峰</p> <p>华安基金: 陈泉宏、许富强; 国海证券: 王刚、龚泓月</p> <p>太平养老: 张浩、刘兵、王书伟</p> <p>永赢基金: 陈思远、普淞锐; 华泰证券: 亢璐蚕</p> <p>广发基金: 柴嘉辉、胡英璨、王远鸿、刘兴旺</p> <p>景顺长城基金: 朱冰文、郭琳</p>
时间	<p>2026年04月27日 10:00-11:00 电话会</p> <p>2026年04月27日 11:00-12:00 电话会</p> <p>2026年04月27日 13:00-14:00 电话会</p> <p>2026年04月27日 14:00-15:00 电话会</p> <p>2026年04月27日 15:00-16:00 电话会</p> <p>2026年04月28日 10:00-11:00 电话会</p> <p>2026年04月28日 15:00-16:00</p> <p>2026年04月28日 16:00-17:00 电话会</p> <p>2026年04月29日 10:00-11:00</p> <p>2026年04月29日 11:00-12:00 电话会</p> <p>2026年04月29日 14:00-15:00 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

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p style="text-align: center;">一、公司 2026 年第一季度业绩情况介绍</p> <p>2026 年一季度公司整体经营保持平稳态势，实现营业收入 5.3 亿元，同比增长 4.07%。其中电力设备业务实现营业收入 4.42 亿元，与去年同期基本持平；数控设备业务实现营业收入 0.74 亿元，同比增长 53.3%，受数控设备业务营收占比提升影响，公司综合毛利率较去年同期略有下降。若剔除股份支付影响，公司归母净利润为 1.78 亿元，同比增长 3.6%，扣非归母净利润为 1.58 亿元，与去年同期基本持平。</p> <p>2026 年公司面临的经营环境将更为复杂，挑战也将进一步增加。从公司自身来看，海外布局仍处于前期阶段；2024 年开始工业侧需求面临瓶颈，十五五电网投资也会有一个渐入佳境的过程；加上国际局势变化可能也会对海外投资节奏造成影响，综合这些因素，公司认为一季度目前经营情况合理反应了目前行业发展的状态，拉长到全年的维度看，如果需求不发生大的方向性变化，公司也依然有能力继续实现增长，这也是公司一季度还是按照完成激励目标的考虑去计提股份支付费用的原因，现阶段来看，这仍然是一个现实的可以去努力争取的目标。</p> <p style="text-align: center;">二、交流问题及回复</p> <p>1、一季度是否是铜价等大宗商品波动所以影响客户提货节奏？</p> <p>一季度影响的因素和情况比较复杂，一方面去年的上半年有新能源抢装的影响，这会导致去年同期国内基数较高；从去年三季度以来铜价再次出现持续上涨，这始终是一个会影响下游节奏的因素；而 3 月份开始的中东冲突，对原油和相关化工品的价格也造成影响，也可能导致下游项目节奏发生变化，在比较短的时间内面临多重影响因素，公司也无法判断单一因素的影响程度或者需求变化的情况，还需要更长</p>
----------------------	---

时间观察。

从这几个因素看新能源项目可能只是上下半年的节奏跟去年有差异，拉长到全年未必有那么大影响；原材料部分在需求没有出现方向性变化的情况下，完成成本和价格的传导之后，需求还是有可能逐步落地；中东冲突因为对原油、化工品包括可能还会影响通货膨胀率、利率、汇率这些方面，后续持续的话影响就比较难判断。

2、公司下游特别是海外下游企业一季度业绩增速较快，表现差异的原因是什么？

目前行业长期发展方向与趋势并未观察到发生方向性改变，全球行业整体保持平稳增长，海外市场也保持景气。表现差异主要是由于产业链交付时间与短期经营节奏影响。

任何项目建设都有一个过程，公司分接开关产品的交付时点，较下游变压器环节提前，而变压器交付到基建完成，再到这些项目开始大规模铺设设备又有一个时间。去年以来相关项目陆续启动落地，公司去年整体发货及年底交付节奏较好，很多项目陆续完成了基建部分和变电站的建设，接下来就可能涉及更多的电力设备和其他设备，这部分的弹性本身又是远远大于分接开关产品，包括我们看到国内变压器一季度出海的增速也较好，也有产业链位置的因素。

海外本身基建速度就比国内慢，去年可能大部分项目都还在基建阶段基数不高，一季度本身为传统淡季，经营数据波动对整体表现的影响会被放大。以一个季度就要去判断很具体原因确实也很困难，这可能是产品弹性、同期基数、供应链不同位置，不同产品、项目节奏共同因素影响。

公司的产品主要应用于大型变压器，这一类的变压器需求背后通常都会涉及大量的工业、电网和基建投资，它不像有些产品微观层面一个大项目就可能对收入产生质变，更大

程度上是整个宏观层面投资水平和基建水平的反映，全行业的增速更适合参考经济体量或是全社会的用电量水平，这个水平长期看显然不会很高，但随着全球经济和用电量的上升，行业也会不断发展到新的高度。所以我们还是要客观理性看待这些差异。

3、一季度变压器出口增速较快，公司一季度间接出口的增速？

一是统计口径差异，二是供应链位置有不同。

4、公司对数控设备业务增速的预期？长期展望该业务的目标是什么？

数控设备业务自去年至今始终保持较高增长，去年增长主要由海外市场拉动，今年一季度国内市场表现也比较突出，海外则受中东地区局势影响，发货节奏略有影响。预计今年数控设备业务仍将保持较快增长。长期来看我们希望数控设备业务能先回到历史上最好水平。这确实对公司来说也是意外的惊喜。

5、二季度仍然存在去年同期新能源抢装带来的高基数影响吗？怎么看二季度的情况？

去年抢装影响主要在 1-4 月份，5 月份开始明显减少，考虑到 2024 和 2025 年相比其实新能源项目开工的体量差不多，就是上下半年差异比较大，同时目前订货层面并没有交付环节看起来影响多，可能从全年的维度，新能源相关的影响很有限，但是这也是建立在时间拉长的基础上，就靠几个月就平滑掉所有影响也不太现实。

6、公司提及真空泡的国产替代，该产品是由下游客户指

定吗？

国产产品性能也并不弱于进口产品，可满足下游各类应用场景的需求。

7、铜价波动会影响下游客户的排产计划吗？

这还只是一方面，可能影响更下游的项目建设节奏，这类间接影响很难量化。电网基建项目中，铜等原材料价格波动影响的并非只有变压器环节，而是基建全流程的各项成本，最终影响取决于下游的成本传导过程。就跟我们 24 年考虑的差不多，只要项目需求仍在，原材料价格波动也只会影响建设节奏，通常不会导致需求直接消失，毕竟适配高电压等级变压器的项目都是巨额投资，立项与推进有严谨规划，不会说没有就没有。

8、公司 2025 年电力设备收入分区域怎么看？

2025 年公司实现电力设备收入超 21 亿元，其中国内收入占比 66%，海外收入（直接出口及间接出口）占比 34%，海外主要以欧洲及亚洲为主。

9、今年公司对国内及海外收入预期是什么？

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，网外目前还是没有办法判断。海外随着基数的变化，过往高增速水平不可能一直持续，但随着海外收入占比的提升，增速虽有一定程度的放缓但还是会对公司整体业绩提供支撑。

10、目前行业格局怎么看以及公司在海外的市占率情况？

根据沙利文数据，分接开关行业集中度较高，2024 年全

球分接开关市场规模约百亿元，全球三大参与者占全球超80%市场份额，公司以约18%的市场份额排名第二。单看海外市场，公司在海外的市占率较低，个别区域如巴西、土耳其等地市占率会高一些。

11、这两年看海外客户对我们接受度有提升吗？

收入是一方面，另外这两年我们有切实感受到访公司的海外客户不断增加，涵盖培训、验厂、交流等各种情况，这都是积极的因素。

12、对于海外市场，今年公司战略优先级或者资源配置方面如何考量？

今年公司推进的重点在于中东地区的布局，此外目前海外团队配置有些跟不上收入规模，未来公司也需要进一步完善海外团队的人员配置。

13、公司海外收入分区域怎么看？

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。

14、竞争对手交付周期缩短对我们有影响吗？

目前增长的驱动因素，最主要还是需求的增长，尤其是海外需求变化，另外增速更大程度上受到基数的影响，实际上这两年整个市场份额也没有出现明显提升，因此影响相对有限。

15、竞争的对手交付周期缩短，怎么看后续海外市场增长？

本来我们在海外市场是从起点开始一点点在提升份额的

过程，海外市场过去长期处在没有增长甚至还会有波动的状态，我们也在增长，现在海外景气度和机会是更好的，我们现在在海外市场份额仍然很低，长期看上面的空间明显下面的空间更大。但是不可能要求公司短期就有能力去改变竞争格局。

16、公司在海外主要通过什么手段获取市场份额？

海外市场份额的提升是量变积累到质变的过程，核心在于树立品牌、完善销售与服务支持体系，这也是我们需要持续追赶的内容。市场与客户对品牌和产品的信任与认可，无法在短期内实现，必须依靠时间来沉淀和验证，这才是长期市场竞争中决定最终结果的关键。

17、海外市场需求分区域来看是否具有不同的特点？

海外不同区域的市场需求特点存在差异，美国市场主要是人工智能、电网改造以及能源结构调整等综合性因素；欧洲市场主要是能源结构转型的影响；亚洲市场如东南亚需求增长来源于工业化进程与基建的持续更新；以沙特为代表的中东区域则主要是去石油化的经济转型。驱动因素的差异决定了不同区域的需求增长节奏不同，同时还需考量各区域基建落地的节奏与能力，地缘局势、原材料价格及汇率利率等因素都会影响基建成本、落地效率与项目推进节奏，海外项目落地的可控性也弱于国内。

18、海外下游客户选择分接开关时关注的核心竞争要素有哪些？

安全性、可靠性、品牌、未来持续获得服务的便利性，然后是交付时间和价格。

19、公司今年海外整体的规划是什么？

整体是偏布局的状态，包括敲定在沙特的合作，抓紧完成外挂产品实验相关工作，同时跟进欧洲区域布局，近期完成在瑞士成立分公司的工作，完成相关人员的补充配置等。

20、目前中东情况是否会影响公司在当地的拓展节奏？

公司在当地的布局计划是否会改变？

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，因此公司仍将持续推进当地布局。目前相关工作也还在推进过程中，但是现在复杂的局面也难免会对进度造成影响。

21、美国市场为什么很难突破上限？

品牌、产品、本地化布局、营销及售后服务等都会有影响。产品线上有一些空白，本地又没有大规模的团队和服务人员，又没有历史的业绩做参考，品牌在当地认可度不高。基于这样的模式很难上规模。

22、网外需求情况怎么看？

目前是上一轮产业投资高峰刚刚过去，下降也是正常的情况，网外高增长依赖产业工业投资驱动，特别是工业上一轮周期主要是由新能源和电动车驱动的上下游产业链发展带来的，涉及硅料、支架、冶炼、化工、钢铁等多个行业的投资，从 24 年开始这一轮产业投资高峰期已基本过去，历史上公司经历过的还有房地产建设的高峰期，08 年大基建时期，高铁建设高峰期，目前还没有看到一轮新的投资高峰。

但是网外业务发展情况近几年其实景气度并不弱，因为本身基数在 23 年已经非常高，但是近几年总体投资仍然维持了相当高的水平，尽管没有回到 21-23 年那一轮快速的增

长，但是目前的状态并不是需求很弱的状态。

23、公司有数据中心的项目吗？

公司产品有供应给数据中心，数据中心只是分接开关下游需求中一个细分领域，一个数据中心对大型变压器的需求有限，可能对其他的电力设备来说一个数据中心的订单就能带来巨大的收入变化，但需要的分接开关极其有限。

24、公司美国业务是否有更新的进展？

目前没有值得更新的进展。

25、北美现在建设需求景气度全球最高，分接开关会有相对比较紧张的情况吗？

需求好和供应紧张可能不完全是一回事。

26、公司去年国内业绩是否也可以理解为新能源抢装带来的正面影响？

其实全年的角度并没有那么大的影响。去年国内还是电网在拉动为主。

27、跟去年比一季度新能源行业并网总量明显下滑，但公司基本变化不大的原因是什么？

公司产品更多与项目数量有关，跟装机规模不完全匹配。弹性更大的环节可能在其他设备包括组件等，公司这个环节本身弹性就弱，好处可能是需求下降的时候影响没那么明显，反过来需求很好的时候也不会增长那么快。

28、公司产品和竞争对手产品的差异？

公司认为在产品整体稳定性与技术参数方面同竞争对手

没有明显差异，特别是去年公司特高压产品已在国内特高压直流线路上批量投运，这可能也是目前技术难度、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。

29、公司生产设备主要以进口为主吗？

主要以国内生产设备为主，去年公司也设法因数控合作设计复合式零部件加工的数控专机，也提高了我们零部件加工的精度和效率。

30、公司特高压产品去年也有挂网，后续怎么看？

目前整体运行情况正常，不排除继续获取小规模订单的机会，但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提供产品。只要产品稳定运行，我们只能说每年都比前一年的机会更大一些。

31、公司真空开关占比变化情况？

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，此外国内电网客户也越来越倾向于使用真空开关。

32、固态变压器技术对公司的影响？

固态变压器与公司产品目前不在同一环节。

33、配网之前的挂网产品是否有一些进展？何时能看到批量应用？

目前也在对相关产品进行型式试验，有可能率先在海外形成小批量的突破，但目前还没有看到可以作为主流产品的

迹象。

34、公司检修业务全年怎么看？

检修业务仍能实现增长，但相比订单的增长水平，完成率可能还是会差一些。

35、公司是否搭建了海外自营服务团队？

目前还没有，公司海外收入规模过去两年才开始有明显提升，短期也没有大规模检修和服务的需求，但是未来两到三年，这是公司需要去推进完善的布局。

36、公司目前交付周期有什么变化吗？

公司交付能力没什么变化，国内可以实现 2-3 周交付，海外可以实现 2-3 个月交付。

37、公司生产的自动化程度？

因公司多为非标产品，一年上万台产品出货可能涉及上千种规格，因此零部件生产流程尽可能标准化及自动化，但装配环节很难完全实现。

38、公司分接开关国内和海外毛利率差异？

海外毛利率高于国内。

39、原材料波动对毛利率影响有多大？

过去几年，公司更多是通过收入增长的规模效应、海外收入占比提升和产品结构优化对冲这部分影响。今年以来原材料价格波动巨大，公司已于今年初储备了一部分金属材料相当于锁定了价格，同时对于真空泡进行国产替代，这也会降低成本，包括钨、原油化工品等其他材料也在持续上涨，

	<p>目前相对还是可控的状态。但是类似于这样的上涨趋势如果持续到全年，对毛利率也很难没有影响。</p> <p>40、后续费用率怎么考虑？</p> <p>目前海外也是扩张阶段，投入会比国内更大一些，销售费用可能增长的会快一些，其他费用相对好管控，但是因为激励成本的影响，整体费用率考虑这部分可能会有所提高。</p> <p>41、公司后续分红怎么看？</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，尽可能平衡好企业发展与股东回报的关系。</p>
附件清单	无