

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>中银国际：王卓然</p> <p>Lazard: Michelle Liu、Jennifer Elizabeth Anderson、Rebecca Frances Greenberg; 中信证券：李子硕</p> <p>Autonomy Capital : Peter Horvath ; Singular Asset Management : Jia Her Teoh; Veikko Laine Oy : Mikko Merojala; Sands Capital: Jessica Sun; Tribeca Asia Infrastructure Fund: Tarun Bhatnagar; Indus Capital Partners : Rob Salvesen 、 KJ Li ; Eastspring Investments : Yuanyiu Tsai ; WCM Investment Management: Mohan Ru; Taikang Asset: Jerry Yang、Jibo Ma 、 Jim Chen; Macquarie: Albert Miao 、 Peter Li 、 Richard Feng</p> <p>浦银安盛基金：陈晨、李凡</p> <p>Pictet: Laura Ranson、Robert Jones; CLSA: Jinhong Lyu</p> <p>贝莱德：John Leung</p>
时间	<p>2026年05月14日 10:00-11:00</p> <p>2026年05月14日 11:00-12:00</p> <p>2026年05月14日 13:00-14:00 电话会</p> <p>2026年05月14日 14:00-15:00 电话会</p>

	<p>2026年05月14日 15:00-16:00</p> <p>2026年05月14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>1、一季度好像低于市场预期，是因为什么原因？</p> <p>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，一季度的情况较为复杂，目前无法准确判断具体是哪些因素影响或者是不是需求有变化，也难以量化各因素的影响程度。既有去年同期国内基数的影响，也有原材料价格波动引发的下游交付节奏变化，同时3月中东冲突爆发后，全球原油及化工品价格出现波动，再加上国内工业需求自2023年高点后一直处于调整状态，可能这些因素共同作用导致，基于这样的复杂的因素，公司认为业绩是合理的反应了客观情况。</p> <p>目前从公司能够观察到的情况来看，整体市场环境尤其是海外需求的方向仍然向好，近期我们海外客户来访也十分频繁，但后续业务的推进节奏仍会受到很多宏观因素的影响，这一点目前我们还难以判断。</p> <p>2、目前市场是不是对公司的预期过高？</p> <p>根据弗若斯特沙利文的行业预测，在目前的高景气度下全球分接开关市场需求未来一段时间也就是个中高个位数增长的水平，公司能够做到或者去争取的也就是通过市场份额的竞争或者产品结构优化尽可能在未来一段时间实现适度高于行业自然增长水平的平均增长，在这个过程中当然还会出现有时候快一些有时候慢一些的情况，正常状态下高一些低</p>

一些也都是正常的，这可能是更为合理的预期区间。明显超出这一水平的增长预期，实际上可能是对行业长期发展规律的认识存在偏差或者对公司对行业有理解差异。

3、怎么看公司未来的增长目标？

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（剔除股权激励费用）的考核目标，应该说这是一个很困难的目标，公司也用了累计值的方式去考核而不是每年都一定要求可以增长，也是考虑到发展过程中难免会出现波动，也可能短期遇到瓶颈。今年是公司整体偏布局的一年，叠加今年原材料价格波动、中东局势对宏观经济的冲击及国内工业投资周期调整等可能都会影响需求落地的节奏，但拉长周期来看，需求只要还存在，可能影响的主要是落地的节奏。

4、去年公司海外收入分区域拆分是什么样的？

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，其他区域累计占比不高。

5、公司海外业务分直接和间接出口，目前情况怎么样？

实际上直接出口和间接出口并不是独立的业务，可能同样的客户同样的用户也会出现直接和间接出口的区别，海外业务总体增长还是很大程度上取决于用户的认可。此外区分直接和间接出口更重要的是不能把因出口导致的国内业务增长去判断国内需求导致误判。

6、公司今年对海外市场的预期？

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。此外，今年原材料价格波动，以及中东冲突引发的原油、化工品价格波动，进而对全球通胀、利率、汇率产生的连锁影响，都可能影响海外下游的交付节奏。

7、公司海外战略是什么样的？

主要就是本地化的战略，通过在当地设立的本土化销售服务甚至是装配中心，巩固在当地实现的份额，因为产品还是要非常长的积累认可的过程，有时候不一定是布局以后就要实现多大的增长，能够稳住这个收入规模就足够了。

近几年我们的海外业务布局较以往有加快，我们陆续在新加坡成立亚太总部，在印尼新建了装配工厂，今年计划在欧洲设立分公司，目前也正在推进中东的布局。整体而言，我们仍将坚持循序渐进的策略，逐步完善海外团队与渠道建设。

8、中东冲突以后，公司在当地的拓展节奏是否有更新？

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，公司今年对当地的预期是希望能够敲定合作。

9、公司产品与海外竞争对手的产品差异？竞争优势在什么地方？

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。此外就海外市场而言，现实来看，公司需要缩短与竞争对手的巨大差距，目前并没有到可以谈论优势的阶段。竞争对手是百年老店，又是德国品牌，在海外拥有完善的销售渠道及网点，公司在海外市场的布局时间还很短，所以与历史悠久的品牌相比，我们仍需时间沉淀。

10、公司去年国内收入中网内外收入占比情况？较之前变化的原因是什么？

此前在 2023 年时非电网达到很高的占比，接近 60%，这主要是电动车和新能源产业整个上下游产业链产能扩张的大周期，在此以后非电网占比不断在下降，这是正常产业投资周期的变化，可能未来又会有新的产业投资浪潮出现，非电网又回到更高的占比。

11、怎么看今年国内网内和网外的情况？

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，目前网外还是没有办法判断。

12、公司能否介绍下网外新能源、工业及数据中心的情况？

我们一直在说新能源更多可能是每年提供稳定需求基础而不是提供增速。去年新能源项目上半年受 531 装机抢装影响，其实全年的角度并没有那么大的影响，不过影响了今年上半年尤其是一季度的基数。

工业侧需求自 2023 年高点后一直处于偏弱状态，此外，去年底以来国内反复提及的“反内卷”趋势，意味着过往的竞争性产能投资将受到限制，这也进一步限制了相关投资的增长。

数据中心是分接开关下游需求中一个细分领域，与美国数据中心有可能拉动电源侧及电网改造不同，国内虽有相关订单，但一个数据中心对大型变压器的需求有限，需要的分接开关数量也极其有限。

13、大概什么时候可以看到特高压市场的进展？

去年以来投运的产品总体运行稳定，公司今年也有望继续参与国网和南网的特高压项目，但是短期很难达到更大的规模，需要一个循序渐进的过程。

14、公司分接开关在海外特高压市场有应用吗？

海外本身没有太多特高压的商业化项目，500kV 的有载分接开关，这在海外已经属于很高的电压等级。

15、公司在国内哪些市场会比较有机会？

工业整流变、500kV 及以上超高压、特高压等高端产品领域都是公司可以争取的市场。

16、特高压突破的关键点在什么地方？

产品的可靠性需要长周期的挂网运行才能够被验证，这需要时间。公司第一步是首先成为电网特高压项目稳定的供应商，即使只能提供非常少量的产品。

17、目前分接开关的行业格局及公司在全球的市场份额情况？

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，全球前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。

18、竞争对手也在扩产，怎么看市占率的提升？

公司过去两年海外业务实现较快增长，很大程度上是因为原有基数较低，实际上海外市占率并没有出现明显变化，根据招股书中沙利文对行业的研究报告也能看出公司在海外的市占率还很低。此外，分接开关并非变压器供应链中最短的那块板，不同时间、不同区域的供应链短缺环节可能都有不同，因此即使此前交付速度较快能给我们带来一定优势，但并未实实在在转化为市占率的明显变化。现阶段随着行业供需错配逐步缓解，分接开关交付周期的差异已经不大，很难对市场供需关系产生实质影响。虽然竞争对手短期交付效率变化会在一定程度上影响公司的海外扩张速度，但由于海外份额提升本身就是量变慢慢积累到质变的过程，因此这不会改变公司既定的策略和发展方向。不过如果扩产确实意味着蛋糕越来越大，这也是我们所愿意见到的，从长期来看可能也意味着更多的机会。

19、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。

20、检修业务去年怎么样？今年怎么看？

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。

	<p>21、公司对数控设备业务的规划？</p> <p>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。这两年数控设备业务的表现确实对公司来说也是意外的惊喜。</p> <p>22、原材料价格波动对公司利润有影响吗？</p> <p>当前原材料价格波动整体影响可控，公司通过年初提前锁定金属原材料库存、推进真空泡国产化替代降本，同时依靠规模效应、海外高毛利收入占比提升和产品结构优化，有效对冲涨价冲击。若涨价趋势全年延续会对毛利率会带来一定压力。</p> <p>23、公司目前香港上市的进展？</p> <p>目前港股上市相关工作正在推进，如果有相关进展，公司会按规定履行信息披露义务。</p> <p>24、公司对于分红是怎么考量的？</p> <p>根据已经审议的《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