

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	深圳市前海圣耀资本：唐羽锋；交银施罗德基金：陈均峰；工银安盛人寿保险：甘晓瑶；国联安基金：陈笑宇；华宝基金：毛文博、赵梦远、杨蓓斯；申万菱信基金：王瀚；天风上海证券资产管理：邱天；鹏华基金：赵乃凡；国信证券：延姣阳；GIC Private Limited：刘濯宇；开源证券：刘毅、王炳辉；中国建设银行：唐文成；上国投（T-0204）-重阳 5 期：吴韦荣；平安基金：黄维、杨蓓斯；浙江浙商证券资产管理：陈一；兴全基金：孟维维；华安基金：刘潇；银河基金：于嘉馨；Lakefront Global Macro Fund：彭星嘉；Baring：荣白丁；中国对外经济贸易信托：何川；招银理财：巩伟；Pleiad Investment Advisors Limited：SunSimon；上海德汇集团：张英杰；中国人寿养老保险：吕品洁；广发证券：王莎；嘉实基金：沈玉梁；汇丰晋信基金：韦钰；山西证券：李培玉；Ward Ferry Management：ZhangHumphrey；JP Morgan Asset Management：王卓然；Golden Pine Fund：YeShen；上海榜祥投资：吴诗雨；HSBC Asset Management：HanFu；长江资管：杨杰；中信期货资管部：魏巍；深圳创富兆业金融管理：崔华钦；KTF Capital Management：LinRenxing；中海基金：俞忠华；Value

	Partners: ZhangJingyi; Admiralty Harbour Capital Limited: YouNa; 西藏合众易晟投资管理: 杨寅啸; 华泰证券: 戚腾元; 光大保德信基金: 林晓峰、詹佳; Keywise: Xiaowen LIN; 上海常春藤资产管理: 程熙云; 北京致顺投资: 钱玄普; 北京衍航投资: 庞兴华; Haitong International Holdings: XuShengdong; 国泰君安自营部: 马骁; Boyu Capital: JiangHarry; Golden Nest Capital Management: WUMark; 浙江益恒投资管理: 钱坤; Harding Loevner: GaoLee; 北京清和泉资本: 赵宇亮; Brilliant Partners Fund LP: ChenWeining; ABCI Securities Company Limited: ChenJake; 正心谷资本: 姚怀畅; 中信证券资管部: 汪达; 国投瑞银基金: 马柯; Honghu Fund: LiuKun; Grandeur Peak Global Advisors: CaiLiping; 中邮创业基金: 吴尚; 上海瓴仁私募基金管理合伙企业: 李可悦; HGNH International Asset Management SG: 李悦; Dantai Capital: WENDemi; Platina Capital: HuDongming Tony; LYGH Capital SG: HuRaymond; 深圳市尚诚资产管理: 黄向前; 中信产业投资基金: 耿华; 西安瀑布资产管理: 王樊; 陕西抱朴容易资产管理: 卓冰; 才华资本: 任昊翔; Hel Ved Capital Management: YangYang; 浦银安盛基金: 陈晨; 汉伦投资大中华直通车私募投资基金: Shifeng KE; 景顺长城基金: 朱冰文; 华宝信托投资: 顾宝成; 上海电气集团财务: 赵梓峰; 深圳市开宝资产管理: 何素英; 复星保德信人寿: 李心宇; 上海明河投资: 王蒙; 兴证证券资产管理: 张丹戡; 泽安私募基金管理三亚合伙企业: 何红军; Shuang An: YuFan; 中金公司: 曲昊源; 摩根基金: 王丽军; 王桂兴、韩浩然、董一平、王亮、朱尊、LAUTony、ShiXiaodong、徐升、尹豪、Kexin Li、鞠爽、任晨枫、王观岚、Morgan Zhang、邓程 Deng Cheng、李诣然、胡鑫
--	---

	ACG Management-SG: Shuhao Deng; Allianz Global Investors-HK: Christina Chung; Grand Alliance AM-HK: Matthew Dong; Jellola Investments-SG: Murong Wang; Overlook Investments-HK: Kai Chen; Pictet Asset Management-CN: Wangyang XU; Polen Capital: Weikang Zhan; Mondrian Investment: Ormala Krishnan 中信建投: 郑博元; RBC Global Asset Management (ASIA): Amy Xiong; 杭银理财: 陈立; 上海石锋资产: 李文泉、崔红建、王彬; 保银资产: Victor; 深圳盈泰投资: 朱亚光; 普徠仕香港: Zhao Yiqiang; 深圳市弘洛私募证券: 李恩国; 申万菱信基金: 于坤、王瀚; 深圳市伯利恒资产: 邵贵赏; 国联安基金: 陈笑宇; 新华基金: 董晨阳; 广东正圆私募: 黎君仪; 泰康基金: 马叙超; 泉果基金: 钱思佳; GIC Private Limited: Maria; 富敦投资: 刘澄宇; 华夏理财: 王莎; 北京宏道投资: 李巍、陈文菲; 浦银安盛基金: 褚艳辉; 中国人寿养老保险: 吕品浩; 汇丰晋信基金: 韦钰; 先锋基金: 孙卫党; 博时基金: 冯圣阳; 金鹰基金: 汪达; 银河基金: 于嘉馨; 交银施罗德基金: 陈均峰; Trivest Advisors Limited: 王奇琪 ; 旭松资产: 沈晔; 上海高毅资产: 李子硕; 东吴证券: 王喆; 上海勤辰私募: 张航; 嘉实基金: 沈玉梁; 上海明汭投资: 张前; 平安基金: 黄维; 北京清和泉资本: 刘厚胜; 深圳前海百创资本: 袁野; 光大证券: 刘勇; 上海榜样投资: 吴诗雨; 南方基金: 熊琳; Jefferies: Kelly zou; 开源证券: 刘毅; 中信保诚基金: 卞绍华; 建信理财: 唐文成; 光大保德信基金: 吴濛旻; 上海睿郡资产: 孟维维; 宝盈基金: 方佳佳 Bochk Asset Management: Ally Ma; Bocom International Holdings: Nathan Wang; Broad Peak Investment Advisers: Amy Xiong; Citigroup Internal: Bella Tian; Drummond
--	--

	Knight Asset Management: Nicholas Tan; Dymon Asia Capital Singapore: Alex Sun; Fountaincap Res & Inv HK: Alec Jin; Hel Ved Capital Management: Charlie Chai; Julius Baer Bank: Grace Lam; LGT Capital Management AG: Effy Yang; Morgan Stanley AM Singapore: Derek Su; Orchid China Management: Gabriel Li、Joe Zhou; Panview Capital: Can Cui; Pinpoint Asset Management: Guanlan Wang; Pleiad Investment Advisors: Simon Sun; Schonfeld Strategic Adv HK: Cheng Chang; Southeastern Asset Management: Leonard Lim; TX Capital HK: Jessie Lin; Vision Point Asset Management: Thomas Wang Neo criterion: James Liu 兴全基金: 张哲源、徐留明、杨嘉政、王诗宸、谢书英 富国基金: 孙萌、曹文俊、曾新杰、武云泽、肖威兵、范妍 长江电新: 袁澎; 信达澳亚: 吴凯 Ascender Capital-HK: Jiayi Zhang; Ashmore Investment Management-UK: Ben Akrigg; Cederberg Capital-HK: Luke Hong; DRW UK Partners-UK: Linh Pham; Fideuram Asset Management (Ireland)-Ireland: Charles Cartledge; Jupiter Asset Management-UK: Noelle Guo; Mondrian Asia-UK: Elina Grinchenko、Ginny Chong; Polen Capital UK- HK: June Lui; Schonfeld Strategic Advisors (Singapore)-SG: Cheng Chang; Schroders GEM-UK: Yang Yang; Singular Asset Management (Singapore)-SG: Jia Her Teoh; Southeastern Asset Management-SG: Leonard Lim; TT International Asset Management-HK: Patrick Lin; UBS Asset Mgt (Singapore)-SG: Ashwin Sanketh;
--	---

	William Blair International (Non-Trading)-UK: Paul Birchenough
时间	2026 年 8 月 31 日 10:00-11:00 电话会 2026 年 8 月 31 日 11:00-12:00 电话会 2026 年 8 月 31 日 13:00-14:00 电话会 2026 年 8 月 31 日 14:00-15:00 电话会 2026 年 8 月 31 日 15:00-16:00 电话会 2026 年 8 月 31 日 16:00-17:00 电话会 2026 年 9 月 01 日 10:00-11:00 电话会 2026 年 9 月 01 日 11:00-12:00 电话会 2026 年 9 月 01 日 15:00-16:00 电话会 2026 年 9 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
投资者关系活 动主要内容介 绍	1、上半年海外收入的区域？ 上半年海外收入的区域结构和去年相比没太大的变化，仍然是以欧洲和亚洲市场为主，同时这也是贡献度最大的两个区域，可能个别其他市场增速比较快但是从绝对值的角度贡献还是小于上述的市场。 2、海外高增长主要来自行业景气还是公司市场份额提升？ 海外增长更大的影响还是行业本身的需求增长，公司的份额可能还是有很小幅度的提升，但并不是最主要的贡献来源。公司近几年全球市场份额总体变化不大，可能仅有极低

个位数幅度的提升，海外市场份额可能略有提高，但并不显著。

3、直接出口的主要区域及增长来源是什么？

直接出口今年主要是土耳其市场表现比较突出，一方面是因为土耳其本土电网建设的周期所致，另一方面，土耳其有重要的变压器产业集群，大量产品转口销往欧洲其他区域，也对应了欧洲的旺盛需求。

4、海外市场目前的盈利水平和价格趋势如何？

海外到目前为止也是呈现了量价齐升的状态。

5、海外增长超预期是什么影响的？

主要原因还是需求本身较高。可能此前大家都认为只有像中东或者美国这样的市场打开，公司海外收入的增速才有可能持续，但是就今年半年度情况来看，欧洲、亚洲、中亚、土耳其等现有市场也支撑了不错的增速，这说明行业景气度和需求持续性本身是更强的。

6、海外订单的可见度和在手订单怎么样？

尽管海外订单提前量相比国内会稍早一些，但整体交付周期仍比较短，没有太大可见度。对于交付周期在半年、一年以上的产品在手订单可能比较有意义，但对我们而言，参考价值有限。我们也提到像海外订单到目前新增的速度跟去年是差不多的，半年度收入增速也是差不多，这也反映了行业 and 需求的趋势，当然最后还是要取决于交付和客户的提货节奏。

7、为什么上半年海外毛利率明显提升？

	主要原因是业务结构变化，去年上半年数控设备出口增速相对较高，但其海外毛利率相对较低；今年数控设备出口基本持平，而分接开关直接出口增长达到 40%以上，且分接开关海外毛利率明显高于数控设备，因此高毛利产品占比提升后，海外综合毛利率自然上升这一变化更多是产品和业务结构导致的，不需要做过度解读。 8、海外业务在手订单情况及能见度？ 公司产品交付周期相对较短，没有长期的在手订单，能见度要根据行业趋势和需求景气度来判断。 9、海外销售的产品以什么类型为主？ 海外销售的分接开关基本以真空型产品为主。 10、公司在海外的核心战略是什么？ 公司在海外发展一直坚持的是本土化战略，会根据当地的业务规模和营销情况动态匹配团队规模或者下一步布局计划。 11、公司如何看待欧洲市场？ 欧洲市场的需求主要由能源结构转型推动。目前公司的优势市场更多集中在南欧和东欧，今年我们也在欧洲设立了新的子公司，希望作为突破西欧和北欧市场的区域支点，能更好的拓展现有覆盖不足的区域，后续也会补充本地销售和服务能力。 12、公司怎么看欧洲配网新产品产生的争议？ 目前相关争议主要为 24kV 配网开关，该产品尚处于研发阶段，目前未实现量产与对外销售，对公司生产经营和在售
--	---

	产品没有实质影响。公司配网相关产品研发过程中有多种技术和结构路线同时推进，此次所涉产品纠纷亦不会影响公司配网市场产品的研发和市场推广进度。 13、公司在沙特进展情况如何？ 相关工作正在推进，如果有重大进展，公司会根据相关规则及时披露。 14、中东地区的新签订单及地缘政治情况如何？ 当前中东市场尚未形成较大的新签订单或收入贡献，地区冲突确实影响了沟通效率及推进节奏。 15、公司下一步重点开拓哪些新市场，美国市场如何安排？ 我们还是会围绕现有的布局去拓展海外市场，今年土耳其收入增长速度很快，贡献度很高，证明了公司的布局是有效的。围绕这些本地化布局的市场出发，再逐步扩大业务范围。 16、美国近期针对外国电网设备的限制政策，是否会影响公司？ 目前细则尚未出台，他们自己都还在研究，现阶段不可能有结论。公司分接开关以机械结构为主，控制部分较为简单，没有远程通信网络控制的系统，目前公司在售也主要是在非跨区域电网输送的发电储能数据中心之类项目中有所应用，占整体营收比例也极低。当然即便未被明确列入限制范围，不排除客户也可能基于各种顾虑减少选用中国生产的设备，目前美国包括全球需求景气度都较高，其他市场可能会获得更多的机会。
--	--

17、若美国政策要求本土化，公司会怎么布局？

本土化是公司海外业务发展的核心战略，美国市场的潜力和空间当然是值得布局的。公司也一直在逐步推进产品的试验和相关工作，也没有改变对于海外的战略和选择，很多政策和冲突的明朗化对于长期的选择反而不是坏事。

18、美国相比和欧洲整体开发难度如何？

海外市场没有容易的，当然抛开一些不可控的因素，欧美市场的好处是在于更市场化，更注重产品本身的客观技术水平，但是市场和客户的分散性又很大，需要一定的时间和团队规模去覆盖。

19、为什么公司的收入弹性相比其他电力设备企业相对较低？

主要原因是产品细分环节不同。分接开关在整个电力设备领域可能是弹性最弱的环节。通常只有大型变压器才会应用，此类变压器又都是应用到大型项目的变电站，可能同样一个投资很大的项目，其他配网设备会涉及数亿的采购规模，但是有载开关可能最多也就是几台的需求，对应到几十万的收入。而这样的需求，有时候又会受到项目落地的节奏所影响，跟固定资产投资或者基建的节奏相关。也正因此公司目前所表现出来的整体营收增速尤其是海外的营收增速已经是非常不容易的。

20、海外竞争对手扩产是否会对公司出海产生影响？

直接看数据吧。

21、公司如何看待当前半年报数据以及行业趋势？

	从更长的时间可以更好的观察和判断行业的整体趋势，尽管中间有一些基数异常和订货节奏随机性的影响，更长时间看到的这些变化是更能反映行业的方向和趋势的，也是一季度结束以后我们所说的行业方向和趋势没有根本性变化，当然海外市场目前看是更加积极的。 22、国内业务上半年呈现什么结构？下半年和全年如何变化？ 上半年国内整体收入大体持平，但去年上半年存在“531”光伏抢装等高基数因素，不完全具备可比性，可能三季度结束以后会有更清晰的判断。 23、公司对下半年及全年的经营目标？ 公司现实的目标还是完成 2026 年员工持股计划能够解锁的目标，有可能的话尽量为明年建立更好的基础，相比年初是没有变化的。 24、怎样理解直接出口和间接出口？ 我们没有把直接出口和间接出口当成完全独立的两块业务。分开去统计只是为了更完整地反映海外需求。此前中国变压器企业出海趋势很好，间接出口的增速和规模可能更快，但今年直接出口同样表现很好。对公司而言，更重要的还是海外用户的最终认可。 25、公司是否计划新增产能？ 没有，国内主要提升效率，海外提升利用率。 26、公司的交付周期？
--	---

	国内交付最快大约 2-3 周，海外较长约 2-3 个月，整体没有明显变化。 27、公司产品分电压等级情况？ 变压器电压等级的分布呈金字塔结构，电压等级越高，设备数量越少。从台数占比来看，绝大部分都是 220kV 以下，220kV 以上的占比相对偏低。 28、特高压情况如何？ 这两年继续获得特高压的项目机会是很大的，各方也是更积极的在推动相关工作，可能初期也只有很小批量，但是如果每年都能够有一些机会，积累下来就是扎实的业绩基础。短期看，特高压的收入对整体营收影响很小。 29、上半年检修业务表现如何？全年应如何判断？ 上半年增长是比较快的，但是因为季节性的因素，尤其最近几个月是属于明显淡季，所以全年的状态还没法判断，总体看今年应该能够实现继续增长。 30、为什么开发配网有载调压产品？ 随着新能源、电动车充电、空调负荷等增加，配网电压波动加大，有载调压可能成为解决方案之一，欧洲目前每年已有一些成熟需求，未来可能逐步增长，但是是否成为主流、是否适合所有国家仍需时间验证。 31、24 千伏配网产品目前进展如何？ 产品已经有了，接下来会按照高压产品一样的要求完成相关型式试验。尽管客户的积极性非常好，但是对于此类新产品，公司必须要确保交付的可靠性，这种试验的标准，未
--	--

来也会成为竞争的壁垒。

32、公司电力工程业务情况如何？

电力工程业务已经彻底退出，不再承接新订单。

33、CNC 业务目前发展趋势如何？

CNC 业务从去年到今年状态相对较好。去年 CNC 业务出口增长相对较快，主要市场需求来自印度、欧洲、中东。今年国内订单表现较为出色，是公司重组上市以来发展最快的阶段之一。增长较快一是行业本身周期；二是数控设备的下游应用主要是铁塔钢结构、大型钢材板材加工专用设备，与基础设施建设和电网建设高度相关。

34、汇率波动对上半年利润是否有影响？

同比去年影响 2000 万左右的利润，汇率如果维持现在的水平下半年可能会收窄。

35、上半年费用率有所上升主要原因是什么？

费用增加约有一半来自股份支付成本，其余主要是一些前置成本和一次性开支，预计下半年到明年会逐步改善。

36、原材料价格上涨对毛利率造成了多大影响？

铜、钨等原材料及部分零部件价格上涨确实带来成本增加，但真空泡等部件国产化、还有其他一些零部件成本下降形成了对冲，加上海外业务增长收入结构改善，最终上半年整体毛利率仍保持小幅提升，公司仍然认为目前原材料的影响处于可控范围。

37、港股上市进度如何？

	如果有相关进展，公司会按规定及时披露。 38、分红政策是否会发生变化？ 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仍然不低于可分配利润的 60%，只要现金流和经营情况允许，我们希望尽可能多分。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。
附件清单	无