

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
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、海外收入增长与市场份额提升之间的关系？ 收入增长和市场份额变化是两个不同的问题。现阶段海外收入快速增长，是因为海外需求旺盛、受公司原有基数较低、产品结构优化同时还有小幅度的市占率提升的综合影响，并不代表海外份额发生重大变化。公司长期目标当然是继续提高海外份额，但竞争格局的变化是一个长期的过程。 2、欧洲市场主要由哪些下游驱动？ 欧洲市场的需求主要由电网建设、能源结构转型和工业需求共同驱动。 3、公司在海外市场提升份额的核心策略？ 我们的核心策略是本土化，包括建立当地销售和服务团队，必要时在当地建设生产能力，持续巩固已经进入的市场。市场份额提升不是短期依靠价格竞争，而是通过规模和

	时间逐步积累，客户长期的信任提高，才会逐渐提高采购比例。 4、目前产能利用和明年海外增长大致怎么看？ 公司产能还存在较大弹性，海外今年以来虽然是一个超预期的发展，但是对于长期而言随着基数提高，这样的增速水平还是难以持续的，但是上半年海外业务占比已经超过40%，也意味着即使低一些的收入增速也可能对整体的收入产生更大的贡献。 5、能否根据某一个国家的增长贡献判断海外市场？ 海外是一个整体非常分散的市场，全球 190 多个国家每一年的发展情况是各不相同的，公司一年产品去往的国家可能超过 100 个，公司在过去三年海外业务快速增长，实际情况是每年贡献度大的国家都在变化，反映出长期以来海外需求的景气度是向好的，短期这样静态的拆分对于判断行业帮助有限。 6、国内特高压的突破，对拓展海外市场是否有帮助？ 肯定是有帮助的，这证明了在最高技术难度的领域我们具备了这样的实力。 7、土耳其市场表现如何？ 土耳其的需求一方面是土耳其本土电网建设的周期所致，另一方面土耳其本身也是重要的转出口市场，有重要的变压器产业集群，大量产品转口销往欧洲，也反映了欧洲的旺盛需求。 8、公司怎么看中东项目的政策和执行风险？
--	---

	我们只能做好自己能做的事情。有机会当然就要去把握。 9、中东地区地缘政治对公司是否有影响？ 地缘冲突带来的影响很难量化，这可能是对整体宏观因素的影响，包括目前海外一些国家的通货膨胀率、利率水平预期也在发生变化，这些未来是否会影响投资的节奏无法判断，现阶段来说确实对公司在当地工作推进的节奏和效率有一些影响。 10、沙特及中东市场目前进展如何？ 我们目前仍按照原有节奏推进相关工作，如果有重大进展，公司会根据相关规则及时披露。 11、目前是否因美国出台的政策而影响公司订单？ 目前没有看到有影响。 12、公司如何看待美国本土生产成本问题？ 美国的成本卖美国的价格。 13、公司与竞争对手的产品区别？ 竞争对手是德国制造，零部件由德国产业链制作，工业化水平高，从技术参数和整体稳定性的角度来看，我们并没有明显差距，但是在很多基础零部件的生产环节加工工艺和一致性，德国制造确实有一定优势。 14、目前国内和海外的交付周期？ 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。
--	---

	15、公司对明年及之后的市场判断？ 其实可能两年以前到目前都是一致的，海外保持高景气度和持续性，国内电网稳定增长，非电网在 23 年以后有所波动，对应到公司营收也能看到从 24 年到现在，国内是维持平稳但有增长，海外贡献了较大的增量。 16、如何理解单季度数据情况？ 一个季度时间太短，行业发展是更长的趋势。 17、公司产品主要应用场景？ 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，行业也在不断发展到新的高度。 18、变压器交付的瓶颈是分接开关吗？ 不是。 19、产品组装的自动化难度大吗？ 难度较大，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，我们对零部件生产流程尽可能标准化及自动化，但装配环节无法实现。 20、CNC 业务的主要客户和终端应用领域有哪些？ 直接客户主要为大型钢材、板材、铁塔加工中心等企
--	---

	业。终端应用领域包括大型基建项目、电网公司电力建设项目、铁路、公路以及大型船舶加工等需要大型板材的领域。 21、检修业务目前情况？ 上半年增长是比较快的，因为季节性因素的影响，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。 22、检修业务未来会不会作为公司重点的发展方向？ 长期来看是肯定的，竞争对手在检修服务的营收占比相对较高，公司也会往这个方向发展。 23、公司目前处于海外投入期，如何控制费用率和利润率波动？ 海外的投入仍然是一个长期的过程，不可避免会有一些前置成本和一次性支出，公司仍然会根据业务发展的需求循序渐进。 24、下半年是否还存在新的成本压力？ 目前还没有观察到。 25、公司如何看待未来的 ROE 以及最重要的经营指标？ 如果单纯为了提高 ROE，最简单就是加大分红，但这并不一定代表经营质量改善。我们真正关注的是收入能否持续增长、利润能否同步增长、现金流能否匹配，以及经营效率和全球的份额能否体现出来。 26、公司如何看待当前估值？ 估值受很多因素影响，公司能做到的只有尽可能以更好的业绩和持续分红给到股东稳定的回报预期，同时客观地向
--	---

	市场说明业务和行业的真实情况，让投资者根据行业发展、竞争格局、营收增长、利润增长、现金流和长期股东回报的客观情况去判断价值。这些是公司最看重的，无论被贴上何种标签，最后还是要回到这些地方来，但公司也充分理解从估值角度有时候可能一些标签影响会更大。 27、公司未来几年会不会有大规模一次性资本开支？ 目前没有一次性特别大的固定投资计划，整体还是按照业务需求每年循序渐进地投入。因为行业增长相对稳定，我们更倾向于随着订单、产能利用和区域拓展逐步增加厂房、设备和人员，而不是提前做激进的大规模投资。 28、公司为什么保留较多现金？ 现金储备既是稳健经营需要，也是为了能随时把握机会。 29、港股上市目前推进到什么阶段？ 港股上市目前仍在正常推进，如果有相关进展，公司会按规定及时披露。 30、为什么现在认为海外上市平台越来越重要？ 目前随着海外业务发展，国际化平台越来越重要，包括国际品牌建设、海外团队激励、海外合作伙伴和利益相关方绑定等，尽管公司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，未来仍需加大对海外业务的投入，公司需要一个海外的融资平台。 31、今年分红政策是否还可以维持？
--	---

	根据已经审议的《未来三年（2026 年-2028 年）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%，只要现金情况允许，我们会尽可能提高分红回报股东。
参与单位名称及人员姓名	永赢基金：李旭、庞雅菁 平安基金：王博、林清源 工银基金：姜芸、张剑锋、徐薇；长江电新：袁澎 海富通基金：周小波、陆怡雯、曲奕合；建投电新：郑博元 嘉实基金：沈玉梁、宋阳、项静远 大成基金：乔阔、侯春燕、张家旺、王晶晶 华夏基金：陈凌飞 BlueCrest Capital Management (UK): Zhang, Tony; Rays Capital Partners: Li, Melo; Pinpoint Asset Management (Singapore): Wang, Guanlan; Fideuram Asset Management (Ireland) Designated Activity Company: Cartledge, Charles; CloudAlpha Capital Management: Yin, Evan; HCEP Management: Sun, Kaifeng; Manulife Investment Management (Hong Kong): Liao, Emily、Li, Wenlin; StillBrook Capital: Feng, Richard; Torito Capital: Szeto, Carol; Sumitomo Mitsui DS Asset Management (Hong Kong): Lai, Alan; Electron Capital Partners: Elpern, Gabriela; D E Shaw & Co: Zhu, Yongyan; Protium Capital: Zhou, Gorlen VisionPoint: Zexi wu、Christy cao、Liu Haoming 南方基金：孙菁桐、林朝雄；西部证券：刘荣辉 景顺长城：朱冰文 P72: Sunny、Maria Zhang 鹏华基金：张炜、赵乃凡、项怡昊、张子健、曾稳钢、姜灿

	慧、孟昊、黄弈彬；东吴证券：司鑫尧 HSZ GROUP：李可心 贝莱德：杜章鸣 合远基金：庄琰、陈泽彬；西部证券：刘荣辉 Grandeur Peak Advisors：蔡莉萍、Daniel Xu
时间	2026 年 9 月 02 日 10:00-11:00 电话会 2026 年 9 月 02 日 11:00-12:00 电话会 2026 年 9 月 02 日 14:00-15:00 电话会 2026 年 9 月 02 日 15:00-16:00 电话会 2026 年 9 月 03 日 10:00-11:00 电话会 2026 年 9 月 03 日 14:00-15:00 2026 年 9 月 03 日 15:00-16:00 电话会 2026 年 9 月 03 日 16:00-17:00 电话会 2026 年 9 月 04 日 10:00-11:00 电话会 2026 年 9 月 04 日 13:00-14:00 2026 年 9 月 04 日 14:00-15:00 电话会 2026 年 9 月 08 日 11:00-12:00 电话会 2026 年 9 月 09 日 10:00-11:00 电话会 2026 年 9 月 09 日 11:00-12:00 电话会 2026 年 9 月 09 日 15:00-15:30 电话会 2026 年 9 月 09 日 15:30-16:30 电话会 2026 年 9 月 11 日 10:00-11:00 电话会
附件清单	无