

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	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	见附件清单
时间	2024年4月11日 10:00-11:00 电话会 2024年4月11日 11:15-12:15 电话会 2024年4月11日 13:00-14:00 电话会 2024年4月11日 14:00-15:00 电话会 2024年4月11日 15:00-16:00 电话会 2024年4月11日 16:00-17:00 电话会 2024年4月11日 17:00-18:00 2024年4月12日 13:00-14:00 电话会 2024年4月12日 14:00-15:00 电话会 2024年4月12日 15:00-16:00 电话会 2024年4月12日 16:00-17:00 电话会 2024年4月12日 17:00-18:00 电话会 2024年4月14日 13:00-14:00 电话会
地点	公司
上市公司接待	董事会秘书：夏海晶

人员姓名	
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、 公司2023年业绩情况介绍</p> <p>2023年度，公司营业收入及净利润均创历史新高，2023年实现营业收入19.61亿元，同比增长14.57%；实现归母净利润5.42亿元，同比增长50.9%；实现归母扣非净利润5.02亿元，同比增长46.48%，其中非经常性损益约有4,000万的影响，主要是收到政府补助及长期应收账款减值的冲回。公司经营性现金流6.22亿元，同比增长25.26%。</p> <p>公司业绩增长得益于多方面因素：首先，市场需求的驱动作用显著，国内电网投资及工业需求持续增长，海外市场在2023年也实现显著发展，一方面2022年基数较低，另一方面欧美电网改造、欧洲电气化改造、新能源驱动及人工智能的推动，使得需求进一步增长。其次，公司不断优化产品结构，真空开关占比进一步提升，过往国内被进口垄断的高附加值产品也有所突破。再者，通过持续改善销售费用率和财务费用管理，实现了费用的优化。最后，公司持续优化生产流程和工艺，加强质量检测，不断提升产品品质和稳定性，从而长期增强公司的竞争力和盈利能力。</p> <p>分业务来看，电力设备是公司核心业务，实现收入16.25亿元，营收占比83%，同比增长20.4%，其中海外直接出口2.42亿元，同比增长72%，检修业务因季节性及人员规模受限的原因以及2022年一次性技术服务费收入的影响，2023年收入略微下滑，实现营业收入1.07亿元，同比下降5.81%，但考虑到2022年同期有一次性技术服务费收入的影响，实际两年差异不大。数控设备业务实现营业收入1.62亿元，同比增长7.69%。电力工程业务实现营业收入1.18亿元，同比减少29.34%。此外，电力设备业务也是公司最重要的利润贡献来源，该业务毛利润占比约为93%。</p>

2023年公司直接出口同比增长超70%，主要是由于2022年基数较低、单一市场爆发以及短期市场需求提升，公司直接以及间接出口占电力设备业务收入占比超20%。

2023年公司毛利率相较2022年有比较明显提升，主要是电力设备业务占比提升，电力设备业务毛利率要高于数控设备以及电力工程，因此对公司整体毛利率产生影响。电力设备业务的毛利率也有一定的增长，主要是由于产品结构改善、收入增长所带来的规模效应以及海外出口业务增加。

2023年公司提前完成了此前提出的归母扣非净利润5亿元的目标，公司希望在未来再上一个新的台阶，但是实现的过程可能未必是线性的增长，也注定不会一帆风顺，但公司全体管理层及员工也会尽一切努力去朝着这个目标去实现，过程会很艰难，但公司会努力向前。

公司本次董事会审议通过的利润分配方案是以8.96亿股为基数，向全体股东每10股派发现金红利5.5元（含税），合计分红4.9亿元，本次分红是年度董事会独立审议的分红预案，不包括2023年半年度的分红2.4亿元，合并计算，2023年公司拟分红约7.3亿元，这是我们一直以来所坚持的，希望用稳定的收益回报投资人。

二、 交流问题及答复

1、 公司计划四年利润翻倍处于非常高的水平，如何看待增速来源？

对于我们来说这是一个相当有难度的业绩目标，显然不是伸手可以触及或者踮脚就能够到的目标，甚至不能仅仅是靠目前的主营业务利润贡献，也需要一些其他业务包括一些非经常性损益因素的共振，这显然对公司从整体层面，从业务到管理到对每一个细节的把握，如何去实现更高的管理和经营水平提出了一个新层次的要求。

从目前的核心业务看，国内已经到达了一个很高的份额和收入规模，在过去两年如此高的景气度之下，对应的也并不是很高的增速水平，越往后维持增速越难，所以主要收入增长来源应该是海外市场，这决定了公司的盈利水平和收入规模能否上台阶。公司未来希望通过深化海外市场的布局特别是欧美市场的发展，提升海外收入在整体收入结构中占比，加上国内的增长以及高端产品占比的提升，去实现业绩目标。但如果海外进展相对来讲没有那么顺利或者说在关键几年碰到不可控的因素，仅靠国内收入是比较困难的。

2、美国市场的现阶段的工作？

目前公司正在进行许多合规层面和法律层面的评估和分析，仍在与律师团队进行持续性的沟通，研究相关政策、法律法规以及税务等问题，以降低进入风险并寻找相对可控的合作模式，各方面达到预期或者条件成熟情况下，公司会推进下一步的工作，前期还需要有很长的准备工作，这一工作的复杂程度是超乎想象的，现阶段公司会同步进行美国市场的业务对接。

3、美国市场目前的情况？

今年美国市场出现了一些变化，过去两三年公司在美国市场没有分接开关的订单，主要是配网设备的配套订单。但今年开始公司已经开始接到美国市场分接开关产品的订单，这对公司来说是预期以外的，原本可能在各方面政策和国际局势的压力下，公司判断今年也很难形成分接开关订单。但是如此前已经在互动易平台回复过的情况，目前还不足以对收入有重大影响，现在有一些订单和需求在持续接洽，但都是很前期的状态。

4、美国市场的客户情况？哪类客户可以放量？

客户有电力公司、新能源项目以及一部分配套变压器出口到美国，但以目前的基数以及客户覆盖度还无法判断未来的情况。同时，如果评估的结论可能无法在美国本土布局生产，美国市场很难有成规模的销售额。

5、公司在美国市场的销售模式？

销售模式为直接向下游变压器厂提供产品。虽然目前美国市场的客户寻单意向强，但受法律法规和政治等因素影响，成效显现需要时间。

6、海外不同区域的布局进度？

海外主要以装配加实验为主，人员会根据业务规模慢慢匹配，目前东南亚的选址和方案已基本确定，团队组建和细节谈判正在进行中，这是今年重点布局的海外基地。欧洲未来主要以销售及服务团队为主。

7、如何看待东南亚市场？

虽然东南亚市场整体经济体量相对较小，但可能是未来经济增速最快的区域，并且东南亚相比海外其他区域具有距离优势，一带一路政策在东南亚落地也会更快，去年公司间接出口到东南亚的收入占比也较高，因此东南亚市场增量空间潜力较大，公司进行超前布局。

8、如何看待公司未来海外市场的区域需求情况？

产品需求主要跟经济规模挂钩，美国、欧洲是目前海外最大的市场，剩下主要是东南亚、中东、中亚、非洲等地，基本相差不大，东南亚因为发展增速较快，因此公司进行超前布局。

9、海外变压器厂及公司竞争对手的扩产情况？

目前了解到海外变压器厂陆续有扩产计划，许多产能预计都要在2026年投产，表明行业趋势和需求有望维持一段时间。竞争对手在美国和全球也有扩产计划。除此之外，一些国际变压器厂也会将产能布局到中国，中国供应链效率是全球最高的，因此未来间接出口也是公司销往海外很重要的途径。

10、公司产品同竞争对手相比是否有价格优势？

如果认为便宜就是优势，那似乎可以这么理解。但在我们所处的领域。分接开关产品的价格本身并不构成竞争优势，可靠性、品牌、历史验证才是关键。在一些开放市场，公司同竞争对手的价格差距不大，竞争对手在很多时候也愿意降价同我们竞争，但随着我们的市场占比提升，对方的降价空间可能会减小。在相对非竞争性的区域，竞争对手的价格要远高于我们，我们没办法去报价，不存在竞争，也就无从比较价格是否有优势。

11、如何看待海外去年及今年的增速？

去年海外收入上下半年基本持平，这在一定程度上是超预期的，去年上半年因为过去两年累计的海外订单集中交付，加上2022年特殊情况所以本身已经呈现很高的增速，去年下半年主要是由于单一市场的爆发及海外需求确实出现了增长。但是整体看2023年，公司在海外的市场份额并没有出现明显变化，靠需求的增长是难以持续的，本身行业的全球增速又是一个比较低的水平，如果没有份额的提升，靠需求很难在今年实现比较快的增长。

今年来看，海外需求并没有下滑，但确实能明显感受到

公司现有的团队规模与现在的收入体量和海外的实际需求是明显不匹配的，因为2022年收入的波动，公司在当时的规模下没办法扩张团队，但去年收入规模上来比较快，团队的规模是有一些跟不上业务的发展了，所以今年还是重点在布局的一年。另外去年收入体量比较大的国外市场今年也遇到一些金融制裁升级的影响，短期可能还没有太大影响，但是如果进一步改善，可能在订单选择上出于收款安全性的考虑，公司不得不去做一些取舍。

12、海外市场目前的需求情况？

从海外需求报告以及海外电力设备公司的公开数据可以真实的感受到海外电力设备需求的增长，但对类似行业景气度的普遍理解可能也就是能够实现高个位数或低两位数的平均增速。根据公司下游客户判断，需求上升时短期内可能会出现电力设备供需不平衡的状况，因此可能出现短期增速较快，或者某一类的电力设备增速较快，但从长期来看，尽管可能出现短期波动，海外需求可能仍然是一个相对稳健但不会很快的增长趋势。

13、公司未来如何提升海外市场份额？

首先用户希望通过引入新的供应商来改善现有的供应格局和提升议价能力，因此愿意尝试新供应商的产品并给予机会。公司对自身产品的质量和技术水准有信心，相信只要有机会，即使初始采购量有限，随着时间推移和产品质量的不断印证，公司有信心能够逐步扩大市场份额，长远来看，公司产品的价格也会具备相对优势；其次公司凭借快速响应和定制化服务，依托全产业链生产模式和80%零部件自制率，实现自主设计、研发和制造，能够在保证质量和效率的同时灵活满足客户的特殊需求和定制化要求，从而增强市场竞争

力；最后，公司通过当地化布局，招聘当地的员工、在当地缴税等方式深入融入当地，用时间来逐渐缩小同竞争对手的差距。

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。

14、公司海外销售团队的情况？

公司主要在土耳其、巴西、美国布局销售网点，去年在新加坡也有布局，其他区域主要由国内直销团队负责或者同当地合作去建立联系。团队已经是今年开始一个制约海外业务发展的因素了。

15、如何理解直接出口和间接出口？

间接出口是通过国内的变压器厂商向海外市场提供产品，海外终端用户会根据需求选择使用的分接开关厂家，变压器厂商有一定的建议权，但海外终端用户在招标时拥有最终决定权。直接出口则是直接销售给海外的变压器厂商，实际上也是由海外终端用户如电网公司或工业企业直接指定使用的分接开关品牌。

16、公司未来如何开拓海外新的市场？

公司产品目前已经进入上百个国家和地区，新增市场的空间不大，主要关注现有市场原有及新增客户的增长，也就是份额的提升。

17、成为欧美客户核心供应商的周期和份额比例是多少？

周期因国家和区域而异，如果某个国家对涉及电力设备等关键领域把控较为严格，可能至少需要5至7年甚至更长的

时间才能有个位数市场份额的突破。至于份额比例，每个客户的具体情况不同，无法做出准确判断。

18、与欧洲客户合作的方式？

国内外都主要是基于项目对接的方式。海外市场的突破在于产品经受长期考验去验证产品的安全性及可靠性。

19、公司产品为什么需要定制？

产品应用非常广泛，在不同应用环境下会有不同的产品需求，如升压变、电炉变、电力变、铁路的牵引变，特高压的换流变，这些场景需求都不一样。同时由于不同用电环境下负荷波动范围、功率大小以及电流电压等级的差异，因此对分接开关产品的机械或电阻结构、切换档位的要求等均不相同。因此，尽管从大类产品分类角度看，结构设计可能相似，但在具体应用到不同的项目时，需求会有所变化，因此分接开关产品是高度定制化的。

20、公司去年网内情况及预计今年增速？

去年公司网内收入占比约为1/3，去年年初预期网内收入占比会有所提升，但实际数据显示工业需求、新能源电站建设及相关上下游产业链需求并未出现增速下滑的情况，并且由于间接出口被归类为网外收入，导致网内占比偏低。

去年网内的招标会在今年陆续落地，但具体情况可能下半年才会有比较清晰的认知，但从过往来看，网内两位数的增速已经是一个很高的水平。

21、为什么实际网内订单增速慢于招标增速？

电网招标转化为订单确实存在滞后性，这种滞后性首先是由于电网分批次进行招标，有些下半年的项目往往无法在

当年立即转化为订单；其次是从招标到变压器厂去投标、中标，再到排产及最终下订单需要时间，而且会根据项目进展的不同，时间也会有所波动，因此订单的转化会比较滞后。长期看电网会贡献稳定但是不快的平均增速，但与招标水平不一定同步。

22、网内业务未来的发力点？

侧重于高附加值的产品以及寻求特定市场的突破。其中特高压是一个重要的发力点，不仅有持续的新增建设需求，还存在着未来替换和更新的空间。公司也会关注大电流开关产品等附加值较高的产品。此外，网内需求持续增长，也能带来收入的提升。

23、过往产业驱动对公司的影响？

公司历史发展比较快的几个阶段主要是跟产业驱动有关，如房地产改革、08年基建、高铁建设高峰期等。比如光伏电站的建设可以带动组件厂、支架厂、钢厂、铝厂等上下游产业链的建设，因此产生大量的工业变压器的需求。

24、公司分接开关业务从什么时候开始加速？

这一轮驱动主要从2021年开始，新能源领域的发展为公司带来了新的增长点。新能源带来的产业结构调整如新能源的上游的组件厂、支架厂及硅料厂等配套产业以及新能源汽车的整体供应链的投产带来了大量的工业需求。新能源产业的发展也带动了电网投资的需求，为公司提供了更多的市场机会。

25、如何看待今年网外增速？

网外业务的增速主要受到国内工业投资、新能源建设节

奏、政府基建项目等多种因素影响，难以准确判断，但如果经济发展态势良好，尤其是个别产业出现像过往这样的产业驱动就会带来超预期的增长。

26、公司不同电压等级产品出货情况？

公司产品的需求本身呈现金字塔结构，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。国内国外都是差不多的分布。

27、真空开关在公司出货量的占比以及和油浸式开关的区别？

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，也是公司目前的销售重点。海外竞争对手目前只销售真空开关，长期看这是一个趋势。目前真空开关占比约超过四成，收入占比远远更高。

28、在达成长期业绩目标的过程中业绩驱动的因素是否有变化？

基本上没什么太大的变化，短期内国内收入仍为核心，主要看经济发展及产业驱动的持续性，海外市场处于铺垫和开拓阶段。中期来看，产品结构的持续改善是核心，特别是特高压等高附加值产品和真空开关的收入占比能否有所提升。长期则需关注海外和检修业务的发展。去年海外直接加间接出口收入占比已经超过20%，海外市场对于达成长远业绩目标极为关键，过程也同样会更艰难，为此，公司将加快海外布局，并且在部分市场进行超前布局。

29、公司特高压的进展？

公司去年10月底签订了批量化销售的订单，目前产品的

技术考核已通过，但还没有交付完毕也没有现场投运，后面等到运行一定时间后才能慢慢提升份额。不排除特高压这两年会获得一些很小批量的订单，但对收入可能影响极小。

30、超高容量6000kVA 产品应用领域？

主要根据应用场景的功率和容量需求，不一定是特定场景。

31、特高压上使用的在线监测产品的情况？

在线监测系统在特高压产品上的应用同其他产品的要求和难度有所不同，目前变压器产品大家已经接受添加监测设备，但对于分接开关来说，添加设备会更加严格和谨慎。研发难度主要在于如何在不影响原有产品稳定性的前提下进行加装。

32、公司检修业务如何展望？是否考虑增加检修人手？

未来计划？

2023年检修业务受到季节性影响较大，检修执行窗口期没有足够一线人员调配到现场。今年公司希望先恢复增长，但具体增速还需结合三季度的情况。

目前我们对检修团队的扩张持谨慎态度，因为在现有模式下，检修团队仅会在某些季节性窗口期可能会出现人手不足的情况，大部分时间可能无法开展工作。

未来公司也会加大对在线监测产品的研发力度，推进技术手段以实现长期运维和检修，减少对人力的依赖，此外近几年公司也在不断进行产能升级和调整，随着这部分效率的释放，人员调配也会更加灵活，并且随着海外收入及保有量持续提升，检修业务海外会更为稳定。

33、配网目前使用公司产品的进展？

上个月公司第一台配网用的电力电子产品已正式挂网试验，目前尚不确定是否能成为批量化产品及固定需求，但公司也看到这为解决目前或者未来配网压力提供了新的思路，但未来是否会继续朝着这个方向发展取决于多方面因素，首先公司要持续优化产品体积和成本，其次电网的设计、改造以及采购等综合情况也将影响发展的方向。目前无法给出确切结论，但已有产品挂网试验是一个积极的信号。

34、公司分接开关产品的竞争壁垒？

分接开关市场小众且生产过程复杂，作为变压器中关键核心组件，对可靠性和安全性要求极高，但产品在变压器中成本占比较低，一台产品可能关联着过亿元的项目，因此极为关键。用户在选择时更倾向于选择有品牌保证的产品，对产品价格并不敏感，这种市场特性形成了较高的竞争门槛。

分接开关产品的生产难度极高，一台产品可能涉及到近万种零件，公司拥有两个全产业链生产基地，其中奉贤基地就拥有近万种零部件，且80%零部件可以自制，这种高度复杂且精细化的生产方式，使得市场空间有限情况下，大厂不愿进入，小厂难以保证产品质量，因此这个行业逐渐形成了由专门的第三方厂家来提供产品，海外市场也是同样如此。公司在这个行业具有明显的先发优势，参与了多个行业标准的制定，还掌握包含特高压在内的多个核心技术，随着时间积累，技术优势会更加明显，也会进一步巩固市场领先地位。

35、公司分接开关产品的后续研发投入方向？

除了高附加值产品和突破性电压或者功率产品的开发，公司还致力于进行工艺改进，如材料更新换代以及结构一体化等先进工艺的研发。这些创新不仅增强了产品的性能，还

提升了生产效率。

在特高压产品领域，我们将持续推进研发工作，旨在提高批量化销售的生产效率，同时确保产品高质量与稳定性。

从业务解决的角度来看，公司未来还将在检修业务上寻求新的突破。我们将结合在线监测技术，实现更精准、更高效的设备检修服务。此外，公司将继续研发电力电子等创新产品，并不断优化和改进现有产品线，提高产品的可靠性和稳定性。

36、公司未来可以进行的工艺改造有哪些？

对于新的工艺材料、包括近年来大家很关注的可回收材料的应用等，还有零部件的标准化，模具的精准化标准化等等。

此外公司计划继续推进自动化改造，包括使用机械手替代人工和设计自动化的组装线路。同时，公司也在考虑引入智能仓库等技术以提升自动化水平。这些创新是持续投入的过程，公司会根据前期的验证和产品测试结果来调整和改造生产线。

37、公司产品的交付周期？

国内基本上是两周到一个月，海外基本上是两到三个月，部分海外订单受定制化或项目进度影响，交付周期接近甚至超过半年。

38、公司产能利用率情况？

近几年公司的整体产能利用率有明显提升，目前组装产线处于相对饱和状态，零部件配套还有余量，随着公司销售规模的扩大以及工艺和程序上的改进，产能利用率有望进一步提升，目前的产能布局已足以应对未来一段时间的市场需

求，未来公司通过在建产能、海外扩产以及产能利用率的提升，产值也会逐步提升。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。

39、公司数控设备业务情况？

数控业务方面，公司会通过尝试走一些差异化竞争的道路，引入一些新的团队和技术，整合现有产品的功能做出定制化程度更高的复合式产品，以此来提升竞争力。公司希望通过5年左右的努力，可以将数控业务恢复到原来上市时的竞争力，但是短期内可能对公司整体营收和利润都不会构成重大影响。

40、海外电力工程业务的进展？

目前没有新增中标项目，如有最新进展公司会及时进行披露。

41、如何平衡公司分红和资本开支？

公司在海外主要以装配工厂和销售及服务团队为主，影响并不大，并且公司在海外的资本开支是一个持续且循序渐进的过程，不会一次性完成，会根据具体规模、产能需求和人员配置等因素分阶段投入，因此不会出现某一年资金压力特别大。

目前公司经营性现金流情况较好，账面上有足够的现金，其中部分是美金，以及可以快速贴现的票据等等，即使进行超利润比例的分红，也不会影响资本开支和资金平衡。并且，公司负债率相对较低，有足够的财务杠杆空间，公司这次年报也进行了一个不超过3亿元的融资授权，具备很强的股权融资能力。因此，从存量现金、融资能力以及公司现有业务发展的考量，目前的分红不会影响到公司发展，也可以

使投资者共享公司发展收益，并且即使出现短期业务风险加大，公司对维持现有利润水平也有足够信心，这也是公司能够进行更高比例分红的原因。公司未来也会根据2023-2025股东回报规划的指引，每年的现金分红不少于当年实现可分配利润的60%，具体的分红比例会根据当年资金和业务开展情况进行适度调整。

42、如何理解公司公告快速融资的情况？

公司去年也有发布相关公告。公司本次制定未来业绩增长目标，考虑到为了完成目标会涉及到海外团队建设、建厂和改造升级等支出，以及投资者回报及公司发展等情况，准备快速额度在公司未来发展需要资金行为的时候效率更高。

43、如何理解去年底合同负债略微有些增加？

公司订单交付周期较短，国内基本在两周到一个月交付，因此合同负债指标意义不大。

44、公司的管理层培养梯度？

公司正逐渐向职业经理人的方向转变。目前公司管理层主要由技术人员组成，他们在核心技术方面有深厚的积累。公司也在逐步引入年轻的管理人才，以促进公司长远发展。

45、公司股权激励情况？

公司目前暂无股权激励计划，后续如有会进行信息披露。

46、四季度收入及毛利率变化的原因？

四季度收入同比变化不大，环比略微下降，主要是受到下游提货节奏的影响，由于下游项目施工节奏在年底和春节

前放缓，客户提货意愿降低，但同比订单水平是增长的。

毛利率变化一方面是由于固定开支，去年公司新增很多设备以及进行产线改造，因此收入环比略微减少以及成本不变的情况下对公司毛利率产生影响；另一方面由于四季度电力工程收入占比明显高于去年同期及第三季度，电力工程毛利率只有个位数，因此对毛利率会有较大影响。单看电力设备业务毛利率即使受到固定支出增加的影响但下降幅度并不大。

47、公司一季度和今年市场需求情况？

春节假期对经营会产生比较大影响，也会影响项目工程的进度，所以现在的时点难以观察和判断全年的情况，考虑到通常行业下半年都是优于上半年的，所以可能等到半年度情况确定后会有更清楚的认识，一季度的情况请后续留意公司一季度报告。

48、公司去年利润增速快于收入增速的原因？

主要是电力设备业务占比提高和规模效应的释放。

49、公司的收款方式？

收款方面一部分客户现款提货，一部分客户会有3-6月的滚动账期，对于比较大的战略客户，会在当年底结清。一般收款会票据结算。

50、如何看公司未来费用率情况？

从费用率的角度来看，管理费用率相对稳定，销售费用率可能会因海外增长较快而出现相对波动，因为海外销售费用通常高于国内。财务费用在过去几年受汇率影响而有所变动，目前公司没有太大的有息负债，未来会根据业务需要合

理负债。

51、原材料对公司的影响？

公司使用的是基础原材料，如铜粉、钢锭、铝锭、钨粉、锡粉，环氧树脂等等多种原材料，单项的原料在原材料成本中占比都不大，实际采购额有限。因此，只要不是很长期的整体原材料的价格的持续上涨，对公司整体盈利的影响有限，此外由于加工环节的附加值都在自己公司内部，收入持续增长的过程中成本的波动对公司的影响相对较小。但是如果目前的原材料价格持续增长，成为一个长期因素，就会对公司毛利率产生不利影响。

52、公司是否计划锁定原材料价格以对抗未来可能的价格快速上涨？

目前，由于公司单一品种的原材料采购量相对较小，所以暂时没有必要锁定价格。但如果未来所有原材料的价格普遍快速上涨，我们可能会考虑进行远期的价格锁定安排。

53、真空泡情况？

公司目前主要以进口为主，但也有国产替代品牌。真空泡是真空开关中较为核心的部件，但真空开关出货量在公司整体出货量占比较低，价格也比较稳定，对公司整体成本影响较小。现在国内产品性能也不弱于进口产品。

54、公司毛利率情况？

毛利率的稳定取决于收入的增长和成本的控制。如果一些扩产计划提前并快速进行，新增的折旧和制造费用可能会对毛利率产生影响，并且近几年人工成本、原材料成本等也在持续增加。但总体来说，在收入增长的前提下，通过高附

	<p>加值产品占比提升以及海外收入占比增加，收入保持稳定和增长，公司有信心维持现有的毛利率水平，但是否增长就要取决于更多的因素。</p>
<p>附件清单（参与单位名称及人员姓名）</p>	<p>中金公司：刘倩文；弘毅远方基金：马佳；弥远投资：杨渝；青岛城投：关忠科；淡水泉投资：刘晓雨；合远基金：陈泽斌、庄琰；中泰证券自营：唐朝；浦银安盛基金：褚艳辉；中信保诚基金：陈超俊；华创证券自营：巩加美；Pinpoint Asset Management：Lin Robin、Yu Edward；盈峰资本：龙云露；Keywise：Xiaowen Lin；Hsbc Broking：Han Fu；Dantai Capital：赵宇辰；New Thinking：Xie Donghui；KTF Capital：Lin Renxing；瑞华投资：汤胜华；汐泰投资：黄泽阳；Sumitomo Mitsui AM：杨履韬；国投信托：吕伟志、邹因素；Ivy Capital：Chen Kairui；恒盈资本：赵哲锐；瀚伦投资：黄志青；雷钧资产：李武跃；国泰基金：饶玉涵；复星高科技：兰云；全天候基金：胡聪玲、曾雨；遂玖资产：徐霄；沅沛投资：孙冠球；天际线投资：王晓路；兆信资产：周宁；华宝基金：普淞锐；晨燕资产：滕兆杰；Tai Kang：Ray LI；Platina Capital：Ge Bing、Hu Dongming；淳厚基金：刘俊；东方证券自营：姜荷泽；丰岭资本：李浩田；相生资产：张涛、欧阳俊明；华夏基金：黄宗贤；海岸号角基金：刘泽；融信盈通资管：陈霖；勤辰基金：郑博宏；LyGH Capital：Hu Raymond、Lu Grace；睿亿投资：于航；兴证证券资管：王陆峰；美银证券：梁甫茵、刘奕恺；陈雨鑫；石锋资产：王彬；尚诚资产：黄向前；紫金矿业：李世春；泰昉资产：骆华森；首创证券：董海军；太平洋证券：万伟、朱李元月；中信建投基金：公伟；合众易晟投资：虞利洪、李敏生；中信产业投资：耿</p>

华; Pictet Asset Management: Xu Jose; 果实基金: 吴浩、程振江; Fidelity Funds: 黄颖; 国信证券: 张天然、王晓声; Angle Point: Zhou Gorlen; First Beijing Investment: 姜涵奕; China Insight Master Fund: Gao Ping; 景星资产: 高峰、刘林轩; Prelude Jeneration: Cheng Bowei; 东吴基金: 张浩佳; 嘉合基金: 王渊; 天惠投资: 郭立江; 人寿资产管理: 刘子良; 潼骁致晟: 王喆; 源乘投资: 马丽娜; 景顺长城; 红杉资本: 闫慧辰; William Blair Investment Management, : Gao Sophie; 广发基金: 柴嘉辉; 交银施罗德基金; 盘京投资: 崔同魁; 万家基金: 李杨; APS Asset Management: 陈勤; FIL Investment Management: Tian Tina; 朴易投资: 董国星; 进化论资产: 卓亚; Guotai Junan Finance: Yu Chunmei; Morgan Stanley Investment Management: Sun Leon; 东方精工: 韩琛琛; 禹田资本: 王雨天; Splenssay Capital: Wu Jason; 相聚资本: 陈珺诚; 景熙资产: 程锋; 未来资本: 丁鑫; Golden Pine Fund: Zhang Zezheng; 中金公司资管: 李亦典; 博鸿投资: 李永喜; 中银国际资管: 张岩松; 希瓦基金: 卢伟; 开源证券: 王炳辉; FIL HK: 周波; 华西证券自营: 江婧; Eurizon SLJ Capital.: 徐磊; Rays Capital: Willow Zhang; 金中和投资: 吴蕊; 嘉实基金: 延健磊; Allianz Global: Zhu Thomas; 君和立成投资: 郑逸飞; 和谐汇一资管: 孙纯鹏; North Oakridge Asset Management: Wang Chen; 工银安盛人寿保险: 牛品; 瀑布资管: 杨森; 国投瑞银基金: 伍智勇; 中信建投: 梁斌; JP Morgan Asset Management: 王卓然; 犁得尔资产: 汤舜; 建信基金: 许许杰、王婕; UBI-U Access China Convertible Bond: 宋佳; 上国投: 陈心; Baring: 荣白丁; 方正证券: 刘斐; 凯丰投资: 王方略; 彤源投资: 安小涛; 昊泽致远投资: 刘屹童;

	<p>泉果基金：张希坤；四川发展证券投资基金：肖柏辰；OP Capital：Eric Meng；AXA Investment：罗雯；人保资产管理：吴若宗；威廉欧奈尔投资：Luo Rachel；Aberdeen Asset Management：Cheng Joanne；LMR Partners：Ying Francis；顶天投资：何柏延；粤民投：唐玉堂；域秀资产：李磊；Samsung Asset Management：冯辰；观富资产：唐天；Oberweis Asset Management.：Zhou Fangwen；永安国富资产：胡瑶；诚旻投资：潘一琛；FountainCap Research & Investment：Cheng LI、Neil Tu、Alec Jin；中欧基金：余科苗、朱馨远；泰康资产：王广国；博时基金：雷洋；慎知资产：张洪宇；上海电气财务：赵梓峰；上海汽车财务：林志轩；Trivest Advisors：Wang Qiqi；豪山资产：蔡再行；群益投信：洪玉婷；鼎天投资：李令敏；棣增投资：庞宇翔；银河国际资产：Benjamin Li；中意人寿保险：刘佳；中邮创业基金：张子璇；宏道投资：季巍；天下溪投资：张宇；前海承势资本：梁悦芹；鹏华基金：曾稳钢；Boyu Capital：Zhang Ganlu；伟星资产：杨克华；于翼资产：郭晓萱；中银基金：王寒；华安基金：周阳；盛宇投资：张亚辉；Grand Alliance Asset Management：Dong Matthew；彬元资本：刘炜；Invesco：Jean Rao；Manulife Asset Management：Liao Emily；东方基金：何舒阳；Golden Pine Asset Management：She Peng；农银汇理基金：陈富权；和聚投资：弓永峰；Blackrock AM：陈鸿；China Alpha Fund Management：Huang Elaine；东海基金：胡德军；红土创新基金：杨一；中信证券资管：刘春茂；新华资产：舒良；UBS Asset Management：Chang Alex；Horizon China Master Fund：Li Shengnong；聚鸣投资：惠博闻；淳厚基金：陈文；前海湓沔资本：毛文涛；富国基金：顾飞飞；TBP Investment：Le Calvin；华宝信托投资：顾宝成；Green</p>
--	--

	<p>Court Capital: 高新宇; 亚派成长投资: 冯桂忠; 招商基金: 蔡宇滨; Hwabao WP Fund Management: Huang Wei; 光大保德信基金: 林晓枫; 申万宏源证券: 陈旻; 平安基金: 刘杰; 泓澄投资: 倪恩泽</p> <p>泾溪投资: 潘江; 正圆投资: 黄志豪; 中科沃土基金: 黄艺明; 中信保诚基金: 陈超俊; 亘曦基金: 林娟; 中加基金: 吕航; 太平资产: 赵洋、张雅琦; 混沌投资: 黎晓楠; 海金投资: 蔡荣转; 中信建投: 胡俊捷; 泉果基金: 张希坤; 摩根基金: 周梦婕; 嘉合基金: 郑伟豪; 鹏扬基金: 徐超; 平安基金: 刘杰; 招商基金: 吴昊; 天风证券资管: 邱天; 农银人寿保险: 郝贇川; 泰康资产: 王广国; Goldman Sachs Asset Management: Sabrina Shao; 交银施罗德基金: 何帅; 中信建投基金: 周紫光; 长城财富保险: 胡纪元; 鸿道投资: 柴骏临; UBS Asset Management: Alex; 海通证券: 刘彬; Point 72: Zexi Wu; 海富通基金: 刘海啸; 融通基金: 杜毅忠; 希瓦基金: 卓亚; 新华基金: 赵强; 睿远基金: 赵枫; 嘉实基金: 刘杰; Oscar and Partners Capital: Eric; 光大证券资管: 郭冲冲; 名禹资产: 王友红; 三井住友德思资产: Lvtao Yang; Dymon Asia Capital: Benson; 西部利得基金: 温震宇; 淡水泉投资: 谷宜恭; 华西基金: 刘秋宏; 中融基金: 任海燕; Trivest Advisors: 王祥麒</p> <p>Abrdn: Joanne; Blackrock: 程文钰、Victor Zou; China Alpha Fund: Elaine Huang; China Merchants Fund: Zhang Shenping; Dymon Asia: Tiff Xu、乐济铭; Fullerton Fund Management: 刘宏; Green Court Capital: Xinyu Gao; Greenwood Asset Management: Ming Di;</p>
--	---

	<p>Hillhouse capital : Peng Jinghuan ; Invesco Asset Management: Stanley Xia; Jefferies: Amber Ye; KS fund: 倪文涛; LyGH Capital: 胡伟强; Manulife Investment Management : Emily Liao ; Millennium Capital : Liu Haoming 刘昊明 ; Oberweis Asset Management : Fangwen Zhu ; Pinpoint Asset Management : Robin Lin 、李璇、 Edward Yu ; Point72 Asia : Yang Bai ; Power Corporation of Canada : 林昊 ; Regents Quality Straight Fund : Deborah Wang ; Shinhan Asset : Na Jin Ah ; Sumitomo Mitsui trust : 杨履韬 ; TD Asset Management : Sophia Tan ; Welight Capital: Luyu Qiu; Yunqi Capital; 博时基金: 李帅、施永辉; 海富通基金: 崔洋; 工银瑞信基金: 万力实; 华安基金: 杨明; 华宝基金: 黄炜; 南方基金: 熊琳、郭东谋、刘祎; 鹏华基金: 黄奕彬; 银华基金: 范昭楠; 汇添富基金: 徐志华; 人保资产管理: 王忠波; 人寿养老保险: 马志强; 人寿资产管理: 刘卓炜; 融通基金: 张鹏; 宏利基金: 高松; 东方基金: 何舒阳; 国寿安保基金: 李博闻、祁善斌; 华泰保兴基金: 朱恒栋; 汇丰晋信基金: 韦钰; 诺安基金: 黄友文; 鹏扬基金: 徐超; 浦银安盛基金: 王笑; 申万菱信基金: 范张翔; 太平资产: 赵洋; 泰康养老保险: 李恩国; 泰康资产: 王广国; 新加坡政府投资: Kira; 兴证全球基金: 谢书英; 光大保德信基金: 林晓凤; 国联基金: 骆尖; 霸菱资产: Maggie Sheng; 博道基金: 刘俊; 博远基金: 蔡宇飞; 淳厚基金: 陈文; 东方衍生: 翟淑星; 东方证券: 杨卓成; 复星保德信: 李心宇; 富兰克林华美投信: 邱泓瑞; 高盛工银理财: 王圣杰; 正圆基金: 熊小</p>
--	--

铭；国都证券公募：王义；海通权益投资：谢伟；杭州银行：李芳芳；红土创新基金：杨一；华安合鑫资产：方晓睿；华泰证券：秦瑞；汇泉基金：曾万平；景泰利丰基金：吕伟志；齐家资产：牛建斌；群益证券：洪玉婷；瑞达基金：杨彬桐；杉树资产：袁斌；榜样投资：吴诗雨；博笃投资：叶秉喜；冲积资产：彭聪；峰岚资产：蔡荣转；鹤禧私募基金：周栋杰；玖鹏资产：窦金虎；名禹资产：赵千里；盘京投资：陈勤；朴信投资：朱冰兵；趣时资产；世诚投资：倪瑞超；天猊投资：杜景涛；彤源投资：陆凤鸣、安小涛、薛凌云；运舟基金：廖浚哲；上银基金：刘洋；多鑫投资：成佩剑；乾图基金：张峰；远望角投资：王佳；硅谷资产：方炜；西部利得基金：吴星煜；西部证券：李远剑；合众易晟投资：虞利洪；沪光投资：吴滨；循远资产：田超平；长城财富：胡纪元、江维；象舆行投资：时佳欢、邓秋林；浙商证券：赵媛、王鹏、翁晋翀；中信建投基金：公伟；中信证券：孔维实；中银国际资管：陆莎莎；中再资产：赵勇；海通研究所：吴杰、房青、陶裕斌

博时基金：廖常青、万丽、李帅；老友投资：陈凯；宽远资产：沙海丽；景顺长城：王勇；富安达基金：朱奕；工银瑞信基金：万力实；Cloud Alpha Capital: Chang Liu；合众易晟投资：庞宇铭；杭州银行：李芳芳；寻阑投资：郑莹；华安基金：朱恒栋、任世卿；嘉合基金：郑伟豪；盛宇股权投资：邬胜波；群益投信：洪玉婷；南华基金：刘凯兴；英大证券：孙超；汇百川基金：武娇；鸿道投资：柴骏临；西部利得基金：吴星煜；国新证券：刘宾、商孟栋；福睿德投资：彭渝；平安基金：杨蓓斯；运舟基金：廖浚哲；季胜投资：刘青林；江海证券：蔡晨浠；准锦投资：戴德舜；国华兴益保险：韩冬伟；望正资产：李楠；果实基金：吴浩；天风国际：林文健；青骊投资：李署；财信证券：杨

甫；国泰君安：张晨洁；前海华杉投资：申玉婷；和信金创投资：李树梅；友邦人寿保险：赵一路；保银私募基金：余泽；正圆投资：亓辰；Exodus Point：Yang Bai；申万菱信基金：范张翔；泮谊投资：窦金虎；OP capital：Eric Meng；和铭资产：杨彬桐；上银基金：刘洋；汇鑫投资：何方圆；中信证券：孔维实、秦雪峰；新思哲投资：高攀；中信建投：黄鹏；Dragon Stone：David；久盈资产：王佳；招商银行理财：凌润东；宁银理财：徐云浩；安联保险资产：王鹏宇；盈峰资本：龙云露；光大理财：方伟宁；前海登程资产：于骏晨；中银基金：王帅；南方基金：王东华、熊琳；盘京投资：汪林森；汐泰投资：黄泽阳；笃诚投资：唐琪；太平养老保险：张浩；天津远策投资：颜宇恒；国金证券：邱友锋；米仓资产：管晶鑫；太平洋证券：武香婷；理成资产：蔡骏男；鹏华基金：黄奕彬；信泰人寿保险：云昀；彤源投资：安小涛；鹏扬基金：王哲；彤源投资：薛凌云；广发基金：顾益辉；长安国际信托：胡少平；一瓢资本：黄晨逸；长江证券：胡加琪；贝莱德基金：程文钰；WT Asset Management：唐商恩；Boyu Capital：Ganlu Zhang；富国基金：白冰洋；天风证券资管：周春林；天风国际：Alice Zhang；三星资产：冯晨；碧云银霞投资：阮恺悦；宏鼎财富：李小斌；中信建投：公伟；Millennium Capital：Tim Cheung；China Universal Asset：王志华；浦银安盛基金：褚艳辉；睿亿投资：于航；台湾国泰投信：張喬詠；衍航投资：庞兴华；财通基金：吴谦；国海富兰克林基金：王晓宁；泰康资产：周昊；丹羿投资：宝玥娇；汇华理财：徐纯波；Golden Nest：吴祯；中英人寿保险：黄翊鸣；永望资产：杨静；喜世润投资：张亚北；国寿安保基金：高志鹏；太平资产：赵洋；中再资产：赵勇、孙博睿；华夏基金：艾邦

	<p>妮；汇泉基金：曾万平；韩国投资信托运用株式会社：周志天；中邮人寿保险：张文鹏；建信基金：牛兴华；天风证券：孙潇雅、吴佩琳</p> <p>AHAM Asset Management Berhad: Kah Ming Yip; Allianz Global Investors: Thomas Zhu、Catherine Chan; Amundi Asset Management: Mark Hui; Artisan Partners: Kerry Cheng; Avanda Invt Mgmt : David Wang; BEA Union Investment Management: Elton Cheung; Credit Suisse-Asset Management Equities: Dirk Hoozemans; Eastspring Investments: Eunice Tee; Edmond De Rothschild Asset Management: Bing Yuan; Fideuram Asset Management: Charles Cartledge; Grand Alliance Am: Matthew Dong; Hel Ved Capital Management: Marshall Yang; J.P. Morgan Am: Zhuoran Wang; Kenrich Partners: Jacob Koh; Lazard Asset Management: Rose Lu; Manulife Asset Management: Emily Liao; Marshall Wace: Krystal Yin; Millennium Capital Management: Krissie Xing; Neuberger Berman: Claire Xiao; Nomura Asset Management: Jamie Ho、Emily Wu; Oasis Management: Marvin Tang、Guan Richard; Pictet Asset Management: Wangyang Xu; Redwheel: Tianyu Xiang; Sumitomo Mitsui Ds Asset Management: Alan Lai; UBS Asset Management: Chee-Seng Chan; Value Partners: Yunbo Gao</p> <p>合远基金：葛秋石、陈泽斌、顾杵、马昱</p> <p>国泰基金：施钰</p> <p>华夏基金：彭海伟、周欣、彭锐哲、李彦、王睿智、张雪韬、黄宗贤、陈凌飞</p> <p>淡水泉投资：柏杨，叶智深；财通证券资管：刘溢，邵沙鏢</p> <p>Abrdn : Joanne Cheng ; Alliance Bernstein : William</p>
--	---

	<p>Wang; Allianz Global: Christina Chung、Ian Lee、Peggie But; Amundi: Mark Hui; Causeway Capital Management LLC: Katy Fang; Citadel Asset Management: Connie Chan; FountainCap Research & Investment Co Ltd: Neil Tu; Goldman Sachs Asset Management: Christine Pu; Hel Ved Capital Management Limited: Khang Ting; Ishana Capital Limited: Zhengyan Chua; Manulife Asset Management: Gun Woo、Wenlin Li; Marble Bar Asset Management: Shu Wang; Neuberger Berman Asia: Janice Zhang; Nomura Asset Management: Selina Liu; Pleiad Investment Advisors Limited: Simon Sun; Polymer Capital Management: Abel Lee、Enchi Deng、Fiona Cao、Irene Liaw、Michael Wong、Virginia Yiu; J.P. Morgan: Stephen Tsui</p> <p>中欧基金: 王蒙达</p> <p>泰康资管: 管镠, 李帛洋, 林崇平, 庄珺涵</p> <p>中再资产: 孙博睿; 中信建投: 黄鹏; 中金公司资管: 胡轶韬; 长江养老保险: 黄学军; 长安基金: 徐小勇; 涌德瑞烜基金: 杨琪; 盈峰资本: 张庭坚; 兴证全球基金: 谢治宇、乔迁; 信达澳亚基金: 徐聪; 合众易晟投资: 虞利洪; 天弘基金: 张磊; 泰康资产: 王广国; 前海华杉投资: 何锐; 人寿保险: 方军平; 铭大实业: 蔡荣转; 玖鹏资产: 郭鹏飞; 红象投资: 胡玉阳; 鹏扬基金: 徐超; 鹏华基金: 张佳; 农银汇理基金: 魏刚、罗文波; 摩根基金: 陈雁冰; 路博迈基金: 王寒; 景顺长城基金: 李南西; 涇溪投资: 柯伟; 交银施罗德基金: 郭斐; 嘉实基金: 高群山; 拾贝投资: 王莹滢; 希瓦基金: 卢伟; 国元证券: 周雷; 国寿安保基金: 姜绍政; 国联基金: 焦阳; 广发证券: 肖镇波; 富国基金: 顾飞飞; 东盈投资: 周志鹏; 东兴基金: 孙义丽; 第一创业证</p>
--	--

	券：许也可；财通证券资管：周强；博时基金：谢泽林、黄继、郭燕；三井住友投资：Alan Lai
--	--