

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	Capital Research Global Investors: Cathy Yao Walter Scott: Thomas Miedema、Michael Scott 泰康资产：庄珺涵 WCM Investment: Dave Heng GIC: Lim Hung Yong、Kwong Hong Huat、Daryl Wong Chee Wai、Cherly Chiang Ke Jia Brandes: Yingbin Chen JP Morgan: Stephen Tsui、Vento 建信基金：高青青、刘克飞、孙晟；国泰海通证券：房青 苏州元视界：陈志强、杨铎；中信证券：华夏
时间	2025 年 6 月 16 日 14:00-15:00 电话会 2025 年 6 月 16 日 15:30-16:30 2025 年 6 月 17 日 14:00-15:00 2025 年 7 月 03 日 15:00-16:30 2025 年 7 月 04 日 13:30-15:30 2025 年 7 月 08 日 10:00-11:30 2025 年 7 月 08 日 13:30-14:00 电话会 2025 年 7 月 08 日 14:00-15:00 电话会 2025 年 7 月 08 日 15:00-16:30

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、公司国内的客户主要有哪些？ 公司直接下游客户是变压器厂家，从最终用户来看，国内电网端主要是国网和南网，网外非常分散，发电企业、工业企业等这些对用电质量要求比较高的领域都会使用公司的产品。 2、国内网内和网外占比情况？ 2021 年以前网内外占比大概 1：1，2021 年开始，随着工业用户和新能源客户的增长，网外用户占比更高。去年网内与网外业务收入占比趋近，但网外占比仍高于网内。 3、网外主要是受新能源的影响吗？ 主要是新能源驱动产业上下游投资带来的影响，新能源驱动并不是新能源本身装机量的大小，而是其驱动了整个上下游供应链产能建设的需求，带动了全社会相关工业投资的增加。这一轮驱动已经持续了一段时间，周期过去以后出现下降的状态也是比较正常的。 4、新能源抢装之后是否从未来看会存在压力？ 短期的波动对全年的影响相对有限，网外更多的压力在于一个产业周期的投资高峰期已经过去，一个新的能够撬动投资杠杆的新产业还没有出现。 5、网内电网和非电网接下来的增长态势怎么看？ 电网近年来都是维持相对稳定的增长态势。网外这一

	端，从 2021 年至 2023 年，国内经历了一轮由新能源和电动车驱动的比较高速的增长过程，带动对上下游产业链及钢铁、水泥、化工等这类高耗能企业的投资，拉动了对电力设备的需求，使得网外业务在国内收入中占比更高。从去年开始，这一轮产业高峰期已经基本过去。未来情况目前难以判断，可关注是否有新的产业驱动出现。 6、前段时间的美国关税对公司有影响吗？ 对公司影响不大。该地区的收入在公司分接开关业务收入中占比非常低，公司也没有美国进口的零部件和技术。 7、公司中东市场发展比较缓慢的原因？ 公司目前还处在海外市场发展的初期，在海外除了极个别市场以外都发展比较缓慢，中东市场也只是其中之一。近年来，中东地区众多国家均将经济转型作为发展目标，电力设备需求有所提升，同时因为海外整体变压器供给有限，因此变压器采购订单转向中国厂家，这为中国企业进入中东市场提供了契机，公司也有机会得以进入，并且中东地区政府引导基金也正积极开展招商引资，吸引企业将产能布局到当地，这些都为公司进入中东市场带来新的契机。 8、公司有进入欧洲某些国家电网的采购吗？ 目前公司产品已经进入全球上百个国家及地区，只是量还比较少。 9、公司在海外主要是为了抢占竞争对手的市场份额，是否竞争对手也会有一些策略？ 我们在海外大多数国家和地区市占率仍很低，与竞争对手还是存在很大差距。
--	--

	10、公司海外有直接出口和间接出口，是如何区分的？ 直接出口是直接销售给在海外的变压器厂商。间接出口主要是公司将产品销售给在国内的变压器厂，可能是国内品牌也可能是国外品牌。 11、直接出口和间接出口的增速未来哪个更快？ 就当前阶段而言，间接出口增速较快，主要原因在于海外诸多变压器厂商受限于产能之后变压器订单开始往国内转移，直接出口与间接出口并非相互独立的业务板块，均体现了海外用户对我们产品的最终接受程度，直接出口未来仍有增长空间，两者也有机会实现共同增长。但无论采取何种方式，都将促进我们海外市场份额的提升和海外收入的增加，同时也有助于提升我们分接开关品牌在海外的知名度和影响力，从而驱动整体业务的增长。 12、公司在海外的竞争优势是什么？ 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。但相对来讲，公司的全产业链生产模式、定制化能力、灵活响应速度以及更快的交付周期会给用户提供新的选择。当前行业需求的增长为公司的海外发展提供了机会，因此公司有望缩短海外市场份额提升所需的时间，公司也会抓住这一历史机遇，加速对海外重点区域的本土化布局，尽可能缩小同竞争对手的差距，公司去年在法国、意大利新建办公室，今年也在韩国、孟加拉、新加坡等地不断扩大现有销售团队，希望能够覆盖更多项目。
--	--

	13、公司在海外市场如何提高市占率？ 不断通过本土化布局的方式深入融入当地，在更长的时间不断积累量变，最后通过时间的考验。 14、产品需长时间运营才能形成可靠参数与口碑，具体原因是什么？ 产品本身不是消耗品，并且因为你的竞争对手在长时间的运营中已经积累了良好的口碑，产品和品牌都经受了时间的考验。 15、公司目前在海外的产能布局是什么样的？ 公司在海外主要是在土耳其、印尼有装配及试验工厂。公司目前的产能规划已经足以应对未来一段时间市场需求，未来更多会投入在生产效率、工艺优化、流程和自动化改进上。 16、公司什么时候开始进入海外市场？ 公司 90 年代初期就有产品出口至海外，00 年以后成立了海外部门，正式开始海外业务。公司 2015 年重组上市后，2016 年在土耳其建立装配及试验工厂，去年在印尼也有建设新的装配及试验工厂。此外，公司也在美国、巴西、新加坡、法国、意大利等地有销售及服务团队的布局。 17、目前海外行业景气度较好，公司为什么不更激进的去进行布局？ 实际上公司这两年一直在完善海外布局，只是很多工作并不是想做就可以非常顺利，以去年欧洲为例，公司从年初开始布局，但实际上直至年底才有了初步的团队，公司在美
--	---

	国也一直在寻觅具备综合能力的行业人才，但在行业景气周期较好情况下，优质人才也很难放弃既有优势跳槽至一个新企业或者小公司。尽管如此，公司海外布局也有阶段性进展，欧洲在法国和意大利成立了销售办公室，印尼工厂已经完成建设，新加坡总部今年正式举办了开业典礼，目前也在积极招募团队，亚洲其他地方也在积极扩展团队。整体布局速度较往年显著提升，但受制于人才吸引难度与行业特殊性，难以很快推进。 18、公司产品同竞争对手产品的价格差异？ 在充分竞争的市场，双方价格差异不大，在非充分竞争的市场，对方的价格会比公司高很多。 19、公司现在的交付周期？ 目前国内订单大概 2-3 周可以交付，海外订单大概 6 到 8 周可以交付，个别海外订单交付周期会长一些。 20、公司有无载分接开关吗？ 公司有无载分接开关产品，该产品价值量非常低，数量也相对有限。 21、国内的竞争格局是什么样的？公司是否看到国内有其他的竞争对手？ 公司是国内分接开关龙头企业，虽然部分型号也有一些其他小厂家在做，但规模较小，国内没有成规模的竞争对手。 22、公司产品的应用场景？ 覆盖了从发电端到输变电和用户端。
--	---

	23、对于高端产品的横向比较，公司同竞争对手的质量和技术的差距在什么地方？ 我们相信同其在技术参数及整体稳定性方面并没有明显差距，公司在类似核电或者特高压这种代表了分接开关最高技术的领域也已经实现了批量化供应，侧面也证明了公司的技术实力。但客观上还是要承认德国制造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。 24、公司的自动化率高吗？未来提升的空间？ 公司产品偏定制化，也很难达到很高的自动化率，组装产线比较依靠人工，但公司也在持续投入提升自动化水平，如改造智能立体化仓库、使用机械手替代人工、设计自动化的组装线路、推进零部件生产的自动化改造以及持续改进产品工艺流程等。 25、进口产品主要在国内哪些领域占据优势？ 在电网 500kV 及以上、工业整流变、特高压等还是占据明显优势。 26、公司特高压产品目前已经投运，未来怎么预期？ 公司去年交付的特高压换流变分接开关订单已经在陇东至山东±800kV 特高压直流输电工程正式批量投运，也标志着我们在特高压这一环节迈出了重要的一步。未来是否真的会形成更大批量的销售还是取决于运行情况，只能说每一年都比前一年机会大。 27、能否介绍一下售后服务业务？ 长期来看，检修服务仍然是公司未来重点发力方向，随
--	---

	着海外保有量及规模的提升，检修业务发展潜力仍然很大，国内将更多从提升人效和通过技术手段寻求进一步提升。 28、售后服务毛利率以及净利润率情况？为什么？ 售后服务毛利率较高，但因为业务刚起步，有一些开发的成本及营销的费用，因此净利润率相对不算太高。 29、公司其他业务是什么收入？ 主要是新能源电站的发电收入。 30、公司对于电力设备及数控设备业务未来的规划？ 电力工程业务目前主要是存量项目的收尾工作，这类项目通常周期会很长，并且付款节奏主要跟随工程进度，所以没办法判断何时会确认收入。 公司去年底有对数控设备业务的股权及团队进行调整，数控设备业务本身有品牌也有制造能力，希望能够先做到扭亏为盈。 31、公司董事长目前的分工，是否有参与公司的日常运营？ 董事长更多关注产品战略和市场战略，公司目前的发展重心更多在海外市场。 32、公司持股计划里面利润增长的目标比较高，公司有信心吗？ 这是一个很高的目标，当然会有难度，但既然定了这个目标我们一定会朝着这个方向去努力。 33、公司电力设备业务应收账款是怎么样的？
--	--

	应收账款在个别季度末有所增加主要与公司分接开关业务收款特点有关，公司对不同客户采取不同的销售策略和信用策略。一部分客户会现款提货，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，通常会在当年底结清，因此公司应收账款在个别季度末的规模水平较高，结合现金流来看也能够看到实际并没有风险。 34、公司未来的资本开支计划？ 公司这几年已经陆续完成国内基地的扩建、改造、土耳其的扩产以及印尼工厂的建设，总体来看今年资本开支相对来讲比较稳定，主要是着重于生产效率的提升，在技术改造、设备更新、零部件工艺优化及质量管理体系提升等方面进行投资，暂时没有其他大额开支。 35、公司未来对费用率的规划？ 公司长期目标是持续改善费用率水平。 36、原材料价格上涨对公司的影响？ 公司使用的是多种基础原材料，如铜粉、钢锭、铝锭、钨粉、锡粉，环氧树脂等，单项成本占比都不高，实际采购额有限。只要原材料价格不会长期大幅上涨，某种材料的变化不会对公司成本有重大影响，随着业务结构和产品结构优化也能对冲原材料上涨带来的影响。 37、公司未来毛利率怎么看？ 单从分接开关来看，未来毛利率的稳定取决于收入的增长和成本的控制。海外建厂、人力成本以及原材料成本增加都可能对毛利率产生不利影响，此前公司在国内有扩产，固定支出明显增长。在收入增长的前提下，通过海外收入占比
--	---

	提高，公司有信心维持现有的毛利率水平。综合毛利率难以预估，主要会受到电力工程及数控设备业务的影响而产生波动。 38、公司今年会维持高派息吗？ 截至 2025 年底，公司仍处于 2023-2025 年股东回报计划承诺期内，承诺每年现金分红不低于可分配利润的 60%。未来公司仍将结合现金状况尽可能去实现更高的股东回报。 39、公司对于收并购的考量？ 公司每年尽调的项目会很多，但在实际投资决策的阶段，会更加的谨慎，我们看项目所关注的重点，第一必须是我们行业相关的，需要能看得懂、看得透；第二，项目本身必须是盈利的；第三项目要有现金流。在这样的情况下，又要有合理的估值可能就会比较少，但是我们不会放弃。未来如果有合适的并购项目，会按要求履行相关披露义务。
附件清单	无