

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 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>Allianz Global Investors: Christina Chung、Catherine Chan、Thomas Zhu; Avanda Investment: David Wang; Pictet Asset: Gareth Pan</p> <p>UBS Asset Management: Chan Chee Seng; BEA Union Investment: Cheung Elton; Citadel Advisors: Li Summer; MFS: Chen Yingxin; Fidelity: Xie Ivan; Lazard: Xi Fisher; CPPIB: Kang Vennie; Electron Capital: Zhou Ran; Point72: Yu Catherine; Ishana Capital: He Tiffany; WT Asset: Tang Brian; Grand Alliance: Dong Matthew、Su Annie; BlueCrest: Zhang Tony; Schonfeld: Yuan Patrick; Polymer: Liang Felix; Optimas: Wang Julian; Allianz: Chung Christina; Pleiad: Sun Simon; Oaktree: Wang Janet; Manulife: Liao Emily、Li Wenlin; Morgan Stanley: Su Derek; Schonfeld: Pang Howard; Spathiphy: Gu Zhiye; Torito: Cheng Chao; Shikhara: Chu Marcus</p> <p>鹏华基金: 赵乃凡、蔡春根、黄奕彬、邱晓云; 中金证券: 刘倩文</p> <p>Pinpoint: Yu Edward、Vincent Lv; 中金证券: 刘倩文</p>

	<p>华夏基金：黄宗贤、周欣、彭锐哲、艾邦妮；天风证券：吴佩琳</p> <p>Oaktree：James O’Sullivan；Citi：Bella Tian</p> <p>Point 72：Rex Feng、Sunny Huang</p> <p>Pictet：Wangyang Xu</p> <p>泰康资产：庄珺涵、林崇平；天风证券：吴佩琳</p> <p>汇添富基金：吕天傲、赵剑、花秀宁、林淦、卞正、胡昕炜、李超、袁建军、张朋、劳杰男、徐志华；中金证券：刘倩文</p> <p>USS：Yiping Gou、David Frank、James Weir；Citi：Bella Tian</p> <p>宝盈基金：宋可嘉、王灏、葛俊杰、容志能；中信证券：华夏</p> <p>中银资管：李倩倩；华福证券：万伟</p> <p>平安资管：蒋正山；华福证券：万伟</p> <p>大成基金：刘照琛、刘峰、朱倩；中信建投：郑博元</p> <p>太保资产：恽敏；国泰海通证券：房青</p>
时间	<p>2025年8月11日 09:00-10:00 电话会</p> <p>2025年8月11日 10:00-11:00 电话会</p> <p>2025年8月11日 11:00-12:00 电话会</p> <p>2025年8月11日 14:00-15:00 电话会</p> <p>2025年8月11日 15:00-16:00 电话会</p> <p>2025年8月11日 16:00-17:00 电话会</p> <p>2025年8月12日 10:00-11:00 电话会</p> <p>2025年8月12日 11:00-12:00 电话会</p> <p>2025年8月12日 13:00-14:00 电话会</p> <p>2025年8月12日 14:00-15:00 电话会</p> <p>2025年8月12日 16:00-17:00 电话会</p>

	<p>2025年8月13日 10:00-11:00 电话会</p> <p>2025年8月13日 11:00-12:00 电话会</p> <p>2025年8月13日 16:00-17:00 电话会</p> <p>2025年8月14日 10:00-11:00 电话会</p> <p>2025年8月14日 11:00-12:00 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、公司上半年海外间接出口增速较快，主要是哪些区域表现较好？</p> <p>从绝对值贡献的角度，主要欧洲和亚洲区域贡献大一些，其他区域增速较快，但因为基数较低，参考意义不大。</p> <p>2、公司怎么看下半年国内及海外的增长？</p> <p>公司订单交付周期较短，无法对下半年有准确的判断，目前行业趋势和发展没有方向性的变化，但最终状态受很多因素影响，如去年同期基数、最后交付节奏等。上半年的海外增速水平目前尚不具备完全线性外推的条件。</p> <p>3、我们之前有说在一些新的区域有突破，主要指哪些？</p> <p>上半年有许多原来收入很低的国家和地区都有明显增长，包括也在中东地区实现了销售，从我们自己的角度上来讲，除了看到这些地方都在增长，我们更高兴的还是看到印尼市场直接和间接出口的增速快于之前，说明我们走在正确的方向上，公司本土化布局的战略是有效的。</p>

4、公司在海外是直销模式还是经销？

一般采用直销为主，在一些市场前期发展过程中也会考虑经销商或合作的模式，经销商更多类似于服务中介，提供信息给公司，由公司来直接对接客户。

5、客户渠道是否是我们进入海外市场的关键问题？

也是问题之一，终端用户通常对公司产品的选用具有最终的决定权，因此公司除了变压器厂家还要争取终端用户的认可，但由于海外市场本身没有高集中度，国家和终端用户非常广泛且分散，公司产品本身又是极其细分的市场，也因此公司在海外的发展一定是一个需要漫长量变积累到质变的过程。

6、这一波海外电力设备需求可以持续多长时间？

当然希望越久越好，能够支撑公司完成这次员工持股计划的业绩目标，但是宏观的趋势不是公司能左右的。

7、公司目前海外出口实现的高增速是更多是由于数量增加还是产品价格提升带来的？

产品价格并没有提升，均价的变化是因为业务结构中海外产品占比提升。海外产品主要还是出货数量有所增加。

8、对于竞争对手的扩产公司怎么看？

我们希望蛋糕越大越好。

9、比较担心竞争对手扩产出来以后，市场可能不会有这个缺口，公司怎么看中长期出口的增速？

首先当前出口增速主要由于过往海外业务基数较小，叠加海外需求增长、国内变压器出口提升，以及公司十余年海

外深耕所积累的渠道、关系与品牌影响力增强等综合因素，形成低基数下的快速增长，长期来看还是要回到行业自然增速和公司海外份额的变化。公司所处行业就是一个相对细分长期稳定，但是很难有爆发性增长的市场。因此，在基数变化后，持续高增速并不现实，不能抛开基数单独去谈论增速。

其次，目前市场出现的一轮机遇，公司希望尽可能借助这样的机会提升海外收入占比及客户比例，积极开拓此前未使用我们产品的新区域与新客户。待行业回归至相对较为正常或平稳增速时，我们仍将回归到海外提升份额、参与竞争的常态。原来这就是公司提升海外收入的过程，此次海外需求的变化，只是加速了这一进程，为我们提供了短期更快增长的机会。目前公司海外市场份额仍然较低，即便这一轮机遇过后，竞争格局也不会发生颠覆性变化，公司在海外仍然有很长的路要走。

现在去争取更高收入增速与未来改变竞争格局是两个不同的概念。当需求与增速触及瓶颈后，我们就需着力改变竞争格局，这便是我们海外长期发展的规划。这不是一个3年或5年能够实现的目标，而是一个二三十年的长期目标。今年上半年我们实现了理想的增长水平，但明年维持这一水平难度将大幅增加，后年要求更高增长更不现实，但是随着海外收入比例提高，即使增速水平比现在低，也能支持公司业绩增长。我们始终积极看待机遇，客观的态度看待增长，并正视面临的差距和困难。

10、公司在北美的发展策略是什么？

公司在海外发展一直坚持的是本土化战略，在北美市场也不例外，公司也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，这也是公司一直以来坚持

的战略。公司在印尼市场布局工厂，也是由于当地销售规模和利润贡献完全能够支撑我们在当地这样的布局，并且也能够有机会在当地市场获取更多的订单。

11、美国是否有什么进展？

今年通过间接出口进入到美国市场的产品继续增长，北美市场很多项目也都采用了内置式分接开关，对于内置式分接开关，我们拥有成熟的技术和丰富的经验。但要取得更大规模和当地的布局，目前来看没有实质性进展，也没有明确的时间表。

12、公司间接出口的美国客户有哪些？

主要以非电网客户为主，如工业侧、新能源发电、数据中心等，同国内差别不大。

13、业主先找变压器厂下订单，变压器厂再找公司下订单的节奏是什么？

没有标准答案，不同项目的情况都不一样。

14、我们怎么看关税的影响？

目前影响有限。

15、公司怎么看中东市场以及目前的情况？

也是刚刚才有一些进展，现在也很难准确判断接下来在当地市场能够取得什么样的规模，但目前各方态度较之前更为积极一些，其他情况并没有任何更新。

16、中东更多是直接还是间接出口？

主要是间接出口。

17、公司供应欧洲的订单主要来自中国的工厂还是土耳其的工厂？

各种情况都有。

18、怎么看在欧洲市场同竞争对手的竞争策略？

以目前的市场状态去谈竞争还为时过早，当下公司重心还在于把产品做好，努力提升在当地的销售规模 and 市场份额，等有一定竞争力的时候再去讨论届时的策略比较合适。

19、印尼市场未来能进一步提升市占率吗？

海外任何一个市场的市占率提升都是我们的目标，但需要看到的是单一国家在目前的规模下很难对整体有重大影响了。

20、东南亚市场发展的空间？

东南亚地区经济持续增长，人口密集，基础设施建设也在持续进行，长期来看该地区发展潜力也很大，并且随着时间推移，市场空间必然也会持续拓展。

21、公司印尼建厂的动态？

今年 8 月份已正式开业运行。

22、公司为什么选择印尼建厂？

比较看好当地的市场，印尼本地也有变压器生产的集群，当地的收入利润可以覆盖公司建厂的成本，并且也能够带来增量，去年公司在印尼工厂开建后已经接到当地 500kV 有载分接开关的订单，并且今年上半年印尼市场增速较明显，也验证了公司本土化战略的有效。

23、非洲市场怎么看？

取决于未来其经济发展和体量。

24、俄罗斯市场上半年表现怎么样？怎么看待当地未来发展？

该地区今年上半年收入变化不大，公司会继续在合规前提下开展当地业务，对于可能涉及敏感行业的下游客户或项目，公司将审慎评估并做出必要的取舍，确保业务的合规性。此外随着公司海外收入规模提升，该地区收入占比也会越来越低，影响也会越来越小。

25、公司上半年电力设备业务国内增长 5%，网内网外分别怎么看？全年怎么看？

网内保持持续平稳的增长水平，增速快于网外，网外工业侧仍存在波动，新能源装机增长较快，但占比较低，影响有限。下半年情况目前没有办法判断，但我们认为相比去年来讲，今年国内可以更为积极一些。

26、公司国内网内和网外业务的拆分情况？

目前网内与网外的占比接近 1：1。

27、新能源上半年抢装之后怎么看下半年的发展？

新能源装机更多是每年提供稳定需求基础而不是提供增速，这是公司一直以来的判断，上半年抢装对全年的影响可能相对有限。

28、怎么看工业方面的需求？

工业需求同宏观经济相关性较强，只要对中国经济持续

增长有信心，工业需求也会有上涨的空间。

29、中国数据中心对公司产品需求的拉动情况？

数据中心用到大型变压器数量有限，对市场需求没有明显拉动。

30、目前数据中心包括 AI 相关需求是否对公司有拉动？是否有针对这种需求研发新产品？

并没有明显拉动。前几年，光伏和电动车行业主要拉动的除了自身产能需求，更多上游化工、冶炼、水泥等行业的需求。目前数据中心还无法观察到此类杠杆效应。

31、从宏观角度怎么看雅鲁藏布江项目对公司产品实际需求拉动情况？

从过往经验来看，大型基建项目会对经济杠杆产生一定的正向效益，例如大型基建项目所需的大量钢铁水泥、化工冶炼材料等物资，或许需就近新建产能或者进行维持产能所需的投资。同时，大型机器设备进场施工，耗电量巨大，仅施工阶段的电力消耗就相当可观，这可能会拉动当地产能建设，以及建设过程中的电力和设备需求。建设完成后配套电网建设也会持续性有设备需求。

此类项目建设周期极长，并非一两年就能完成，更多可能仍然是持续提供需求的基数而非增长的基数，预期对我们业绩短期带来快速提升缺乏依据；二是现在的同样投资规模和多年前显然不是一个概念了，在经济基数如此之大的情况下判断单个项目对我们业绩影响并不客观。

32、公司目前真空开关和油浸式开关的比例？未来对于真空开关比例的预期？

今年上半年公司真空开关的比例较之前略有提升，真空开关比例的提升是长期比较确定的趋势。

33、公司国内收入中有分等级的拆分吗？

变压器电压等级的分布呈金字塔结构，电压等级越低规模越大。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。收入不会同变压器的电压结构差异太大。

34、公司特高压产品的进展？

去年，我们完成了 2023 年公告订单中 7 台特高压产品的发货，今年上半年该批特高压产品已正式挂网运行。从挂网前后的试验到当前运行情况来看，各方面表现都比较稳定，特高压业务的发展需循序渐进，毕竟我们刚刚踏入这一领域，后续要形成更高规模、获取更多订单，仍需时间积累。

35、公司特高压产品在国内市占率的情况？

目前还没资格谈市占率。

36、公司是否有把检修业务尽快发展起来的计划？

检修业务一直是公司长期发展的重要业务方向之一，短期看仍然需要时间积累。

37、检修订单增长比较好可以理解为接下来收入增长比较快吗？

过去几年公司检修业务订单也都在持续增长，而前几年检修业务收入不及预期，很大程度是因为国内季节性和人员安排问题，导致订单完成率不高。该业务收入增长也要看落地节奏，目前处于检修业务的淡季，还不太好判断后续水

平，但公司对于实现该业务持续性增长有信心，未来仍然会把检修业务作为长期发展的重点。

38、公司在国内及海外的市占率？

从销售量的角度看，公司分接开关在国内的市占率较高。从销售额的角度看，由于目前公司在更高附加值市场领域的占比还很低，很多相关领域还是以进口产品为主，因此占比会低于销售量的水平。海外整体市占率仍很低，极个别区域稍高。

39、公司的发展历程是什么？

公司 90 年代初建厂，随着国内对于用电的稳定性和质量要求不断提高，国内市场分接开关需求开始提升，但供给较少且主要依赖于进口，在国内供应商有限的情况下华明凭借自身技术形成了自己的品牌，逐渐具有一定规模并成为国内主流分接开关供应商。

进入 2000 年后，国内经济发展势头强劲，变压器行业也步入高速发展期，公司随之而上了新台阶，建立了全产业链的生产基地，不断迭代更新产品，公司也逐渐提升并巩固了自己在国内市场销量第一的地位。

2015 年上市后，公司在土耳其建立生产基地，开始正式迈向国际市场。2018 年收购国内最大竞争对手后进一步巩固了在国内领先地位。2021 年后公司开始进入全球新能源产业驱动的发展周期，业绩也迈向新台阶。

40、公司产品性能与竞争对手相比有差异吗？

公司相信从技术参数及整体稳定性来看公司同竞争对手的产品并没有明显差异，但是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。

41、公司同竞争对手产品价格的差异？

不同市场定价不同，在客户愿意接受公司产品的市场，公司同竞争对手价格差别不大，在竞争对手相对垄断的区域，竞争对手的售价要远高于我们，客户通常更认可竞争对手的品牌可靠性，这些比价格更为重要。

42、公司产品价格有变化吗？

产品价格没有变化，但随着公司海外收入占比提升，整体均价有提升。

43、公司目前的交付周期，国内和海外是否有差别？同之前的交付周期相比是否有变化？

公司目前在国内 1 个月内可以交付，海外大概 2-3 个月可以交付，公司的交付能力没有什么太大的变化，但一些海外客户下订单比较早，提货节奏比较慢，由于客户提货节奏的变化，公司订单的转化节奏比之前要稍微长一些。

44、公司目前国内工厂的产能利用率？

公司目前装配产能相对饱和，零部件生产相对来讲还有余量，并且目前还是单班的产能。目前公司的产能布局已足以应对未来一段时间的市场需求，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。

45、公司在海外的产能利用率？

公司在海外工厂的布局更多是为了开拓及服务当地及周边市场，而不是出于产能的考虑，并且公司也会根据当地的市场需求去匹配相应的团队规模及产能，而不是一味追求规

模扩张。

46、公司今年是否有扩产或者技改的计划？

我们的交付时间和效率没有变化，扩产需要我们有足够订单。公司每年持续在进行技改，重点在于提高产品的稳定性及可靠性，包括提高材料的耐用性、耐腐蚀性以及提升生产工艺等等。

47、公司研发的主要方向有哪些？

除了产品的升级稳定以外我们也会持续对零部件及生产工艺流程进行调整和设计，也包括对于生产设备的改造和设计。

48、行业劝退潜在竞争对手的点在哪里？

从全球视角看，分接开关行业并非发展三五年形成了现有格局，海外从首次使用该产品至今近百年，竞争对手从形成规模化的销售产品起算也有七八十年历史，行业不是一个新兴产业。

市场规模较小，要把产品做好、有利润并提升产品稳定性才能生存，这需要足够利润支撑，所以更适合少数几家企业参与，大厂不具备经济性，小厂做不好，国内国外最后都是一样的格局，而公司之所以能够成为一个挑战者，还是因为中国过去三十年的快速发展和电力设备市场的集中度，没有这样的背景，公司走不到今天。

新进入一个行业，门槛不够高、行业有足够的规模、能够快速复制扩张、快速盈利、容易得到现成的技术和团队这些因素都很重要，但是在分接开关行业这些条件基本都不具备。

49、公司未来还会继续做电力工程业务吗？

目前更多是做一些前期项目的收尾工作。

50、公司今年上半年数控设备业务表现比较好，主要是得益于哪些措施？未来怎么看？

去年年底公司有对团队进行一些调整，因为国内市场相对来讲竞争激烈且利润率有限，新团队将营销重心转移到海外市场，并积极参加海外展会、加大营销力度等，也取得了一定的成效，但目前营收和利润的贡献占比较低，短期来看该业务仍然无法成为新的收入和利润增长点。

51、下半年会继续保持数控设备业务的高增长吗？

去年该业务还处于亏损状态，当前该业务海外收入在整体营收中规模较小，利润贡献也很有限，因此，更现实的目标是今年先实现盈亏平衡。

52、公司对全年收入和利润目标的指引是什么？

具体可以参照公司上半年的持股计划公告。

53、为什么上半年现金流表现较弱？

实际上，我们分接开关业务的现金流并未出现下降或恶化，整体状况较为正常。现金流情况变化主要有两方面原因，首先，去年的工程业务收入大部分都实现现金回款，本期业务规模下降，也导致现金流收入减少，此外，本期公司未进行大规模的票据贴现，也对现金流产生一定影响。本期现金流的波动符合收入结构的变化，总体而言，只要分接开关业务有足够收入，当年形成的现金流一定能匹配该业务当年创造的收入和利润水平。

	<p>54、公司上半年毛利率有所提升，未来怎么看？</p> <p>公司上半年综合毛利率的变化主要是由于收入结构的变化，不存在盈利能力大幅变化。</p> <p>55、今年上半年分红比例有下降，是因为什么原因？</p> <p>公司 2023-2025 年每年不低于 60%的承诺是基于全年的承诺，不能拿半年度的分红比例对比全年的指引。</p> <p>56、上半年公司为什么不考虑贴现？</p> <p>我们希望能以更精细化的方式管理财务成的支出。</p> <p>57、公司未来资本开支计划？</p> <p>为保障数控设备业务生产和交付，公司计划投入资金改造厂房，新建一至两个车间，优化内部生产。鉴于上半年数控业务表现良好，此番投入十分必要。海外布局方面，未来若推进美国或中东市场布局，或将产生一定支出。以沙特市场为例，若能确保获取充足订单与业务量，公司不排除在当地进行适度投入。不过，上述支出规模有限，不会对公司现金情况造成压力。</p> <p>58、公司是否考虑收并购？</p> <p>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。</p>
附件清单	无