

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	第一财经：武斌、孙若虚、朱国泉、王贇、吴佳希；矽亚资产管理：陈加凤、缪晨韵；安永：谈行执、蔡家赞、张聪、袁霖、刘巧玲；中企华公司：高文忠、施煜萌；上海嘉定新城发展有限公司：杨祎；花旗商业银行：闵雯、徐超 合远基金：庄琰、陈泽斌；西部证券：刘荣辉 工银瑞信基金：殷悦、姜芸、景晓达；西部证券：刘荣辉 清善投资：欧阳昕、郭亚辉；西部证券：刘荣辉 Mondrian：Ormala、Elina
时间	2025年8月19日 15:00-16:00 2025年8月22日 10:00-11:00 电话会 2025年8月22日 13:30-14:30 电话会 2025年8月22日 14:30-15:30 2025年8月22日 15:30-17:00 电话会
地点	公司
上市公司接待人员姓名	董事长：肖毅；董事会秘书：夏海晶
投资者关系活	1、公司之前布局了电力工程业务，2018年有收缩该业

动主要内容介绍	务，为什么会做这样前瞻性的决策？ 公司是成立于 90 年代初期上海最早的一批民营企业，从建厂至今 30 余年时间只做一个产品，也就是分接开关，从产品本身到产品零部件、研发产品的专用材料以及制作这个产品的加工设备，不断往纵深发展，除了分接开关，我们甚至相关产业也很少涉及。公司之所以布局电力工程业务，也是因为公司当时资金比较充裕，政策环境对光伏行业电价补贴比较高，工程业务的收益较高，同时也能利用在电力设备行业深耕的资源及优势，因此有所布局。2018 年 531 后政策环境有较大变化，原来的业务模式也很难再继续，公司审慎评估后，认为未来还是要聚焦于自己主业，目前的工程业务主要是对此前签订合同的收尾。 2、公司的分接开关业务在国内市占率很高，对于今后的发展是怎么考虑的？ 电网更多是长期持续平稳的增长，网外的工业项目目前存在波动，但往历史看经常不知道什么时候就会有一个新的产业驱动机会出现，历史上出现过房地产、大基建、钢铁冶炼产能升级、铁路电气化、以及最近就是新能源和电动车，可能未来也会再有一个新的增长点去拉动需求，现在无法判断，因此国内对于我们来讲更多是一个基本盘。 海外来看，欧洲目前存在电网改造的需求，我们希望在足够长的时间里能够逐渐提升自己在当地的市场份额，我们在印尼布局了自己的工厂，布局工厂以后我们也在当地获取了一些更多的机会，也是非常有效果。并且在海外一些国家，检修服务也会是潜在机会之一。目前公司在海外实现一定的增长，主要也是由于产品的可靠性和稳定性更重要，在行业景气度相对较好的情况下，对方现阶段愿意给我们一些机会，这也是我们着力开展海外市场的原因。
----------------	--

	3、我们在面临海外一些机会的时候，怎么样去抓住这些国家的机会？ 主要是在当地布局的方式，分接开关是大家公认一个技术难度很高的产品，作为变压器的核心组件，也是一个国家装备制造业的体现。比如我们在印尼设厂，实现本土化，市场相对来讲就会更为开放，类似以前所说的以市场换竞争力。 公司去年在印尼投资建厂至今年8月初开业，也有获得当地电网500kV有载分接开关订单，当时标书里面也有写明，在本地制造的产品可以加分，如果不在当地市场布局我们很难获得这样的机会。此外沙特也有2035愿景，以工业化替代对石化能源的依赖，也会产生一些对电力设备的需求，沙特当地也会对本土化有一定要求，也会对承诺本地化的企业有一定加分，公司未来也会根据变压器布局及订单情况考虑在当地布局。同时也存在一些全球变压器产能紧张，一些变压器订单转移到国内，公司因此获得更多机会的情况。 4、未来什么情况下考虑布局第二增长曲线？ 公司每年尽调很多，国内国外项目都会涉及，因为公司主业的原因，我们会关注技术、长期可持续竞争力等，以这个标准很难找到合适的企业。所以说这个问题，与其说第二增长曲线，华明自始至终考虑的是要做什么产业的问题，不一定是一个怎么样大的增长曲线，或者怎么样很好听的故事，但如果这个产业我们决定要去做，第一需要是可持续的，第二是我们能看懂的，第三是我们会真正把精力投到这个产业里面去，把它做起来，而不是寄希望于说这个企业来了以后，给公司增加什么概念，这个不是我们想要做的。作为公司的大股东，我并不倾向于为了短期市值而消耗很多流
--	---

	动资金去并购一些短期可以提升公司估值，但长期可能造成公司现金流压力的举措，这对于公司来讲也并没有太大的意义。 5、今天参观工厂，也很深切感受到公司内部做了大量数字化工作，也想让董事长介绍下公司整体的运营效率，包含在海外市场？ 工厂是成功的，也把公司的成本效率质量提升到一定的水平，但如果对标国际化的竞争对手，我们缺少国际化团队和人才，我们在海外布局只能提供给当地预算，作为全球化发展的公司，缺乏类似全球性企业那种企业人才管理方式，但我们有丰富的产业工人培训体系。不过海外一些区域也会有当地独特的文化和标准，所以只能招聘当地的员工，也会存在团队磨合等问题。此外我们目前在国内使用的 ERP 系统，如果想要全球打通也会有一定难度，这些是我们过去工厂建设的经验教训。但好处在于相对来讲公司决策相对不会很繁琐，产品改进速度及市场策略转换非常灵活。之后为了我们的全球定位，一方面品牌，另一方面全球市场的服务，这两个都是我们现在比较缺乏但要做的。 6、未来怎么构建国内国外双循环的体系，包括供应链、生产线的调整以及双总部的设置？ 从上市公司来讲，定型以后很难再去做成双总部的形式。目前我们认为当下国际局势已经是很紧张的状态，未来也可能比想象中要好一些，我们回想半年以前，可能大家都会对国际关系比较悲观，但半年走下来发现，可能没有想象中那么坏。比如我们在美国的客户要求差异也比较大，最严格的要求可能二级供应商都不能中国制造，有些就完全很放开，也会承担关税，况且从其他国家出口到当地也存在关
--	--

	税。并且我们也会有准备去调动我们在印尼和土耳其的工厂产能，邀请客户到当地验厂。公司也考虑是否海外工厂同国内供应链分割开来，但目前来看确实难度很大，比如对于木板的包装箱我们对其要求是可回收，在国外做也很难，成本几倍于国内。但相对来讲，对于美国市场，当地没有合适的产品，所以离不开世界的供应链，而中国制造是世界格局中最大的一块，所以目前没有那么悲观。 7、从技术研发方向，企业可能存在的风险？ 变压器的技术迭代也还很遥远，所以技术创新我们会有，也有一定优势，但迭代相对不强。如果一定要提风险，目前蓝领工人接班的缺口非常大，上海我们现在也很难招聘，我们给员工配备宿舍，福利完善，但招聘到的员工年龄基本都在 40 岁以上，我们也和当地职业学校有合作，但能够长久留下的毕业生很少，因此如果把劳动力看作生产资源的话，未来会是潜在的问题，当然贵州可能相较于上海来讲好一些，这也是制造业面临的普遍问题。 8、公司产品是非标化产品，研发会倾向于客户需求过来我们再跟进吗？公司有一部分研发集中在特高压，是否有其他未来技术研发的方向？ 研发的定义范畴非常广，我们通常习惯将新产品开发称为研发，实际上新工艺的探索也属于研发。公司目前很多研发工作聚焦于工艺领域，即专注于材料研发。如早期绝缘件制作遵循苏联专家建议，采用中国东北红杉树树浆，经过复杂的工艺制成，工艺管控难度极大。为解决这一问题，公司采用玻璃丝挤拉工艺替代传统方式，成为全球首个将玻璃丝挤压工艺应用于这一领域的企业，不仅产品性能不变，还通过自主研发挤压设备实现了工艺突破。此前为满足美国外挂
--	--

	式分接开关产品的需求，公司同样自主研发设备并完成生产。 公司的核心竞争力不是单纯研发高电压等级产品，而是具备非标设备与非标材料研发能力。公司从炼钢、炼铝等基础环节入手，虽看似不可思议，但背后是诸多深刻教训。例如曾经的产品因铝材质疏松导致渗油，为解决这一问题，公司借鉴汽车轮毂铸造工艺，采用一边铸造一边加压的方法，显著提升了产品质量。并且，由于产品种类多、批量少，难以找到企业专门为其定制设备，因此公司逐步构建起自身产业链。从投资角度看，分接开关生产因种类多、批量少，投入大量工艺成本却产出有限，并不划算。公司能够生存发展，得益于过去 30 多年的批量生产足以分摊折旧成本。因此在研发与创新方面，公司大部分精力投入在工艺、材料和设备领域，仅有少部分用于新产品开发。 9、基于 3-5 年的维度，公司具体战略和发展规划是怎么考虑的？除了电力设备业务以外，对于其他两块业务的考量？ 公司核心业务是电力设备，国内市场竞争空间有限，未来更多是平稳缓慢提升份额。海外目前正面临难得的市场机遇，主要战略方向就是瞄准海外市场。从去年开始，我们在印尼建厂，也在欧洲等地加强了布局，旨在开拓海外市场，目前来看我们在海外市场份额仍然很低，即使近几年增长较快，市场空间依然还很大。 公司去年对数控设备业务股权进行调整也引入了新的团队，新团队将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，现阶段目标是先做到盈亏平衡状态。公司电力工程业务目前主要在做之前项目的收尾工作。
--	---

	10、关税对公司的影响？ 目前影响有限。 11、公司在欧洲市场的情况？ 华明开拓海外市场时，欧洲市场一直是市场化程度和开放程度很高的市场。在今年上半年海外收入中贡献了很大一部分增量，也是间接出口增长很快的区域。本身欧洲市场需求有所增长，欧洲许多变压器厂产能不足，即使有产能，也会优先供应盈利能力更强的其他市场，导致本地很多业务缺乏变压器供应，只能向中国厂家采购，我们间接出口增长比较快。 12、公司俄罗斯市场情况？ 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。 13、公司为什么选择在土耳其和印尼布局工厂？ 土耳其有变压器生产集群优势，是变压器转出口大国，市场辐射中东、北非和欧洲等地。亚洲方面，印尼是东南亚最早形成变压器生产集群的国家，国内一些变压器厂也在印尼设厂，印尼人口规模大，基建发展快，且当地营收能覆盖建厂成本，在当地招标有望获更高评分，本土市场在增长，基于这些，我们选择在印尼进行工厂的布局。 14、想请教一下国内在宏观方面对公司的影响以及目前
--	---

	国内需求情况？ 公司在 2021-2023 国内收入增速达两位数，主要得益于上一轮国内新能源电动车产业及其上游产业链的产能扩张，其带动了工业需求变化，同时电网配套投资增加，共同推动了国内收入快速增长。 自 2024 年起，我们面临的环境是产业投资驱动的高峰期已过，国内暂未出现如新能源电动车这样的新产业驱动因素，部分还处于去产能阶段，这必然导致工业需求会有所波动。但电网的投资持续增长，因此在国内整体经济平稳运行的背景下，能使国内市场需求总体保持稳定。 从未来发展看，国内电网有望保持平稳发展。非电网领域则取决于宏观经济发展及未来是否有新的产业驱动。 15、网外是否可以理解为可再生能源业务需要变压器因此带动公司需求？ 这是其中一方面，除此以外网外不单是业务本身有多大的需求，更多是其驱动了上下游产业的发展，以光伏电站建设为例，从光伏电站本身加上光伏电站上游硅料组件，撬动了钢铁、水泥、化工等整个社会的投资杠杆，明显拉动了电力设备的需求。电动汽车领域同样如此，电池的电解液、正负极材料以及电池外壳的生产，对金属铝、钢铁等行业产能提升作用显著。许多钢厂、铝厂在提升或更新预期产能时，对变压器的需求量也较为可观。公司产品更贴近宏观经济中固定资产投资和资本开支的宏观层面，需求分散于众多领域。无论是全球还是国内需求，更多受宏观经济波动性影响，在宏观经济周期中，是否有新兴产业崛起并撬动社会投资和固定资产投资的杠杆，对增速影响很大。电力作为基础资源，随着经济规模越大相关投资也越大，这也是行业在过去几十年里，尽管发展速度缓慢并且存在波动，但行业规模
--	--

	长期是向上发展的原因。 16、公司零部件自给率及产线的自动化程度是什么？ 公司零部件自给率可达到 80%以上，产品相关零部件基本上都由我们自行生产，从采购原材料开始，历经零部件加工、打磨、表面处理，直至最后的装配环节，均由我们自主完成。公司自动化程度较低，主要是因为产品组装环节更依赖熟练工人，难以借助自动化设备，这也是由于产品特性，虽从成品看结构不那么复杂，但规格种类繁多，属于小批量多品种生产模式。公司一年上万台分接开关出货量，规格种类多达上千种，几乎找不到两台完全一摸一样的产品，也很难实现标准化装配。 17、公司有什么客观参数来衡量我们和竞争对手产品可靠性和稳定性的差异吗？ 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，但客观上还是要承认竞争对手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，这些问题并非拿出一些参数就能证明，而是要在二三十年的实际运行过程中，足够可靠和稳定。 18、国内特高压拓展的节奏怎么看？ 公司特高压产品已于今年 5 月份批量化运行，这无疑是一大跨越。但一个新的领域替代也会是一个长期的过程，取决于产品运行的情况。 19、公司产品的价格是分散的吗还是集中在一个价格带上？ 非常分散。
--	--

	20、之前有提到检修的在线监测产品，现在有正式投入使用吗？ 特高压的一些项目包括海外部分项目是配备有在线监测，但量还很小。 21、公司目前真空分接开关和油载分接开关的情况，未来怎么看？ 今年上半年公司真空开关的比例较之前有所提升，公司相信真空开关比例的提升是长期比较确定的趋势，但也很难短期快速实现。 22、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。 23、数控设备今年全年怎么看？ 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。 24、定制化否从开始就是全新的设计？ 公司已经积累了超过 30 年的设计经验，有足够的规模积累，对于普遍性需求有足够快的响应速度。 25、公司订单的交付时间有变化吗？ 公司目前在国内 2-3 周可以交付，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。 26、资本开支未来怎么规划？ 我们每年都会保持固定投入，在研发方面针对工艺生产流程、工艺流程及材料进行改进，也会适时对生产基地、车间进行改造升级，如上海奉贤工厂新建的立体仓库、新开发的车间以及新增的生产设备等，这些改进与投入持续进行，是循序渐进而非一次性完成的。此外，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。 27、公司盈利能力比较好，持续研发是为了提高下游客户的体验或者需求的满足吗？ 产品盈利能力，本身有部分是基于产品本身风险系数较大这一因素。一旦产品的稳定性与安全性受到挑战，无法持续对产品进行提升，那这样的盈利就会受到挑战。另一方面，从海外市场角度看，我们提升海外份额方面仍存在巨大差距，其中很大部分体现在双方产品在长周期内的可靠性和稳定性表现的验证，所以所有的研发除了新产品，对于如何进一步做好现有的产品都是意义重大，在这条道路上，我们只能不断前进，连原地踏步的机会都没有。 28、公司管理层是创始人吗？ 目前，公司管理层中，除了董事长是公司创始人和实控
--	---

	人之一，其余高管与董事都是公司培养的职业经理人。 29、公司毛利率怎么看？ 毛利率受多种因素影响，折旧、固定支出等成本项目都会对其产生影响，但收入规模能持续增长，公司有信心维持毛利率水平的稳定。 30、公司分红如何考量？ 公司在《2023-2025 股东回报规划》中承诺每年现金分红不低于可分配利润的 60%，目前还在承诺期。在此以上，在平衡资金支出安排的情况下，公司愿意尽可能多的去分配。
附件清单	无