

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	Allianz Global Investors: Kevin You、Christina Chung; Amiral Gestion: Gabriel Kuah; Fidelity: Bunny Huang; Fullerton Fund Management: Xingjian Liang; Grand Alliance AM: Matthew Dong; Hel Ved Capital: Marshall Yang; Manulife Asset Management: Emily Liao; Millennium Capital: Yang Bai; Overlook Investments: Jason Lin; Pictet Asset Management: Wangyang Xu; Rays Capital Partners: David Ruan; Sumitomo Mitsui DS AM: Alan Lai; Syncicap Asset Management: Rachel Xu 工银瑞信：姜芸 兴全基金：张哲源、乔迁、朱可夫、虞淼 富国基金：武云泽 Pinpoint:Yu Edward、Vincent Lv 国寿资产：李君妍 Kadensa Capital: Wenzhuo Du 长江养老：赵千里 博裕资本：姜涵奕、张甘露 华泰柏瑞：曾懿之、刘腾飞

	富国基金：张富盛、曾新杰、肖威兵、武云泽 南方基金：张磊、梁嘉烁 人寿资产：李君妍；人寿养老：洪奕欣；大成基金：刘照琛；华商基金：周奥铮；华安基金：杨明；摩根基金：陈雁冰；融通基金：任涛；中信保诚：孙浩中；民生加银：刘浩；万家基金：王立晟、李杨；天弘基金：赤东阳；浦银安盛：凌亚亮；泉果基金：张希坤；Franklin Templeton：孙通；安联投资：朱劲吉；广发证券：陈昕 PineBridge Investments：Thomas Zhang；Value Partners：Norman Ho；Amiral Gestion：Gabriel Kuah 东方资管：金春；高毅资产：邢天成；摩根基金：陈雁冰；友邦人寿：周烁君；海富通基金：曲奕合；常春藤资产：程熙云；申万菱信：王瀚；PX Capital：陈赢；中信证券：华夏、李子硕 国寿养老：洪奕昕 Pictet：Gareth Pan；Antipodes：Alice Wang；Franklin Templeton：Chengfang Rao；Fullerton：Sandra Huang；Hillhouse：Coral Li；Keystone：Dandan Lai；Pinpoint：George Jin、Edward Yu；Sumitomo Mitsui DS AM：Alan Lai、Jefferies：Kelly Zou、Alan Lau Point 72：Rex Feng、Sunny Huang、Kristin Qin 汇添富基金：吕天傲、马翔、童心、刘伟林、李超、花秀宁 鹏华基金：黄奕彬、赵乃凡、陈璇淼、柳映吉、胡颖
时间	2025 年 04 月 14 日 10:00-11:00 电话会 2025 年 04 月 14 日 13:00-14:00 电话会 2025 年 04 月 14 日 14:10-15:10 电话会 2025 年 04 月 15 日 10:00-11:00 电话会 2025 年 04 月 15 日 11:00-12:00 电话会

	2025 年 04 月 15 日 13:00-14:00 电话会 2025 年 04 月 15 日 14:10-15:10 电话会 2025 年 04 月 15 日 15:20-16:20 电话会 2025 年 04 月 21 日 11:00-12:00 电话会 2025 年 04 月 21 日 13:00-14:00 电话会 2025 年 04 月 21 日 14:15-14:45 电话会 2025 年 04 月 21 日 15:00-16:00 电话会 2025 年 04 月 21 日 16:00-17:00 电话会 2025 年 04 月 22 日 10:00-11:00 电话会 2025 年 04 月 22 日 13:30-14:30 电话会 2025 年 04 月 22 日 15:00-16:00 电话会 2025 年 04 月 24 日 14:30-15:30 电话会 2025 年 04 月 29 日 14:00-15:00 电话会 2025 年 04 月 29 日 15:00-16:00 电话会
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、公司一季度毛利率较高的原因？ 主要是由于业务结构的原因，低毛利率的电力工程业务收入占比变少，高毛利率的电力设备业务占比提升。综合毛利率的变动还是需要结合收入增速占比等情况去看，直接参考意义不大，无法作为全年的指引。 2、公司一季度经营性现金流波动的原因？ 主要是去年一季度有一笔工程款项金额较大，除此以外波动并不大，公司票据结算为主，一季度历年都不会有票据集中托收。

3、公司应收账款比较多，原因是什么？

公司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因为未到结算期规模水平都较高，但应收账款应当结合收入和现金流情况去看，公司全年的现金流都非常健康。

4、一季度国内及海外收入的拆分及增速？

公司整体财务数据可参考一季报。

5、公司去年国内网内网外表现？未来怎么看？

网内来看去年电网行业保持了相对稳定且景气度较高的增长态势，近年来的电网投资规划和招标数据无一不体现了电网投资的趋势仍然在保持。网外过去几年的需求更多来自新能源上下游及新能源汽车产业链的拉动，这一轮驱动已经持续了两三年，增速放缓甚至下降都比较合理，未来主要看是否有新的产业驱动，目前没有办法预测，但也有看到从去年底至今国内有一些经济刺激政策，随着这些政策逐步落地，我们或许可以对今年国内的预期更积极一些。

6、国网招标跟公司网内增速差异的原因是什么？

电网招标转化为订单存在滞后性，这种滞后性首先是由于电网分批次进行招标；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。

	7、去年国内光伏风电也有一定的增长，为什么公司网外表现出差异？ 前几年网外带来额外的增速主要是由于光伏风电对钢厂、铝厂、化工原料及电池材料以及电动车上下游等产业链的辐射带动，这类高能耗产业对工业变压器等配套设备的需求形成了显著的支撑，若只是单个产业增长，很难有效拉动上下游产业链的投资，也很难形成产业共振的效果。 8、公司对全年的判断大体是什么样的？ 今年目前只过去了一个季度，公司订单交付周期较短，也很难在目前这个阶段看清楚二季度的情况，具体全年情况可能等下半年会更清楚一些。 9、去年网内外占比情况？ 去年网内相对来讲增速更快，因此网内外占比相较前几年有所拉近，但网外占比仍然高于网内。 10、公司网外下游客户有哪些？ 网外下游相对非常分散，跟整个经济发展各个领域都息息相关，因为公司处于相对上游的环节，没有办法对最终的下游做非常准确的统计。 11、公司去年下半年间接出口为什么增长这么快？ 这是一个正常的传导过程。当市场需求比较好，海外订单增多时，直接出口会上升，若需求持续但海外变压器产能不足，订单便会转向中国的变压器厂商，随着这些厂商接到订单，公司获得间接出口订单的机会也随之增加，这需要过程。
--	---

	12、公司在海外市场主要是直销吗？ 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。 13、公司海外占比较大的区域？ 主要以欧洲为主，间接出口中欧洲也占了很高的比例，剩下的是东南亚、北美、南美以及非洲等区域，差别不大，跟前几年相比也没有太大的变化。 14、公司之前计划条件合适在美国本土建厂，目前的计划进度以及最快什么时候能够看到最终结果？大概 1-3 年公司在海外哪些区域有新建产能计划？ 公司目前在海外的布局主要是位于土耳其及印尼的装配及试验工厂，其中印尼工厂基本完工，土耳其工厂前几年也有进行扩产，两地现有产能均未饱和，当地现有订单量也没有达到产能极限，未来需持续拓展市场以最大化利用产能。公司目前在海外的产能布局更多是去打开当地市场，而不是从产能考量，公司现有产能布局足以应对未来一段时间的市场需求。公司海外发展的战略核心始终是本土化布局，美国市场亦遵循此方向，相关工作持续推进中，包括合作方接洽、产品认证及供应链考察等，但目前还很难有具体的时间表。 15、公司间接出口有到美国的吗？ 公司有通过日本、韩国以及中国台湾等地区的变压器厂家间接出口到美国。
--	---

	16、公司如果在美国当地建厂是装配厂还是会参考国内有一些零部件放到那边去？ 考虑美国当地对本土企业的认定有一定的标准及要求，因此需要在当地配备一定比例的供应链，但可能不会像国内这样全产业链的配备。 17、最近有一些关税的问题是否影响到跟客户的接洽以及公司对于关税问题怎么处理？是否会对公司产品的交付及价格产生影响？ 目前该地区业务正常开展，现有的状况下，客户询价以及同客户的沟通没有什么实质性的障碍，也因为交付量很少，目前来看对我们影响很小，但未来的情况也没办法判断。 18、公司对于美国市场业务的考量？ 美国是海外市场需求最大的单一市场，公司还是会想尽办法发展当地业务，但美国市场也只是众多海外市场之一，分接开关的行业竞争格局是比较少见的，而这种竞争格局未来仍然会持续很长时间，不是三年五年，我们并不急于一时，也不会因为短期的变化改变公司长期的发展战略。 19、近期有一些中国企业对外投资尤其对美国的限制政策陆续出台，是否会影响到公司在美国的布局进度？ 这属于国家之间的博弈，也不是公司能左右的，对于公司来讲，公司目前在海外大部分国家及地区的市占率还很低，还有很多其他的海外市场可以发展。 20、公司订单是否有对应的调价机制？ 公司价格体系相对稳定，不太清楚变压器是否有调价机
--	--

	制，公司产品在变压器的成本中占比较低，并且变压器销往欧洲、东南亚等区域比较多，其他地区目前没有关税的问题。 21、假如公司因为关税问题调价，会影响客户的考虑吗？ 终端用户更为看重的是产品的稳定性、可靠性以及交付时间。 22、关税的不确定性是否有影响到其他的市场？ 目前没有看到影响扩散。 23、考虑到数据中心及新能源需求，美国市场今年是否乐观一些？ 谈不上乐观，去年之前公司在当地有好几年没有销售主变的分接开关，去年有接到一些小批量的订单并且也有推进一些前期工作，进展要比原来预计的更快一些，之前我们也没办法想象这两年能有机会在当地产生一些收入，所以在当地的任何进展对于我们来说都是惊喜，我们始终是保持一个平常心，没障碍，我们积极推进，有障碍，也不急于一时。至少这个阶段我们同客户还在正常沟通。 24、如果未来几年数据中心增多，是不是也会是我们增长的动力？ 目前来看不会构成太大的影响，一个数据中心可能只有一台变压器的需求，一年开工的数据中心数量有限，也因此也很难对需求造成很大的拉动，未来是否有影响还要再观察。
--	---

	25、公司对于中东市场的拓展进度及相关订单推进情况？ 公司有一些当地的小的订单已经交付，有国内在海外的项目，也有当地电网的订单，公司目前也在推进当地电网供应商白名单的相关工作。 26、公司对于中东有建厂的计划吗？ 公司在目前这个阶段没有马上在中东建厂的计划，当地本身没有变压器产能及配套供应链，但是如果这些因素改变，公司也会考虑作为变压器配套的供应商积极寻找当地布局的机会。 27、公司在中东市场发展的战略？ 未来还是会考虑本地化的策略。 28、欧洲客户对公司的品牌接受度有提升吗？ 有一定提升，欧美相对来讲更为开放一些，只要产品符合参数标准，会愿意给公司机会销售产品，对于用户来讲也可以更好的去议价。 29、公司在欧洲市场的整个布局情况怎么样？ 公司在土耳其有个装配及试验工厂，去年在法国及意大利也成立了办公室，有销售团队，但规模较小，公司也会根据当地的销售规模匹配相应的人数。 30、之前有听说美国网内因为政府主导比较难推进，欧洲也是类似的情况吗？ 在海外大部分区域通常网外市场要更好推进一些，但海外的电力公司跟国内不同，有时候也很难准确界定，但相对
--	---

	来讲电网比非电网难一些。 31、俄罗斯市场去年怎么样？未来怎么看？ 公司在合规的前提下开展当地业务，对于涉及到敏感下游的客户选择性放弃，因此去年当地客户类型明显减少，当地收入也略微受到影响，但因为海外其他区域在增长，对公司的影响正在明显降低。未来公司也会根据政策及制裁规则适时调整在当地的发展战略。 32、有看到国内变压器公司也在发展南美和非洲的市场，公司是否有机会跟他们合作？ 主要看终端用户是不是也能够接受。 33、公司间接出口主要通过哪些企业走出去？ 下游比较分散。 34、跟着国内变压器厂出去对我们导入客户是否更有一些？ 沟通、效率都会更高一些。 35、公司如何知道这些产品是出口的？ 产品的质保、说明书和配套附件等事项会涉及到不同语言的选择，通常用户会提前同公司确认，并且型号、外壳颜色等也会同国内订单存在差异，因此公司通常可以知道产品的使用地区。 36、海外增长更多来自什么样的国家？ 产品需求主要与经济规模挂钩，欧美市场因经济体量大而需求规模最大，因此少量的需求增长和市场份额提升就会
--	--

	给公司带来更快的增量。 37、公司相同产品目前的单价同之前有变化吗？ 相同产品的价格相对稳定，公司去年整体均价有提升更多是由于业务结构及产品结构的变化。公司更多从长期发展的角度去平衡价格的问题，公司目前在海外属于开拓市场的阶段，不倾向于通过短期调价去获得利润的提升。 38、竞争对手有哪些地方是我们很难追上的？ 竞争对手是一家百年企业，在行业内领先发展七八十年，在海外许多市场有着几十年的沉淀，我们相信同其在技术参数及整体稳定性来看并没有明显差距，但竞争对手的品牌影响力、完善海外服务与销售团队以及网点布局，公司短时间难以追赶。此外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。 39、价格低是高端客户考虑的因素吗？ 价格通常不是我们这个行业竞争的关键因素，这个行业小众且生产过程复杂，作为变压器中关键核心组件，对分接开关的可靠性和安全性要求极高，产品虽然在变压器中成本占比较低，但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，对产品价格通常较不敏感。 40、为什么真空开关的占比没有变化？ 我们将真空开关提升到目前的占比花了近二十年时间，有那么半年一年甚至一两年变化不大并没有什么值得关注的。公司的营收利润持续在增长，也不是每年或者每个季度
--	--

	都在增长。行业本身就是长期平稳发展的特点。 41、公司特高压订单交付的进度怎么样？预计什么时候可以形成一个规模化的收入？ 目前交付的订单还未投运，未来主要看投运后观察一段时间能否拿到一些持续的新增订单。 42、公司目前订单的排产情况？分国内和国外来看是在什么样的区间？ 公司目前国内订单最快 2 周可以交付，海外基本上 2-3 个月可以交付，整体还是保持一个比较快的节奏。 43、公司下游变压器厂商大概提前几个月会向我们采购或者下订单？ 公司国内的交付时间大概在 2-3 周，因此通常最多提前 1 个月左右会向我们下订单，去年也有一些间接出口的订单因为竞争对手交期的原因，会在很后期向我们下订单，对于交付时间也有一定的要求，所以公司目前也会不断测算预投的规模和数量，希望能够更好的匹配客户的需求。 44、变压器交付周期要长于分接开关，分接开关全球供应商有限且比较难做，为什么交付周期反而更短？ 虽然分接开关交付时间也被拉长，但木桶原理，最短的那块板不是分接开关。 45、公司未来产能的规划？ 国内目前在上海奉贤和贵州遵义各有一个全产业链的生产基地。海外主要在土耳其、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。 46、站在公司的角度去看目前国内外整体需求是否有供需紧张逐步缓解的情况，对于公司有哪些有利或者不利的影响？ 供需本来也没有太紧张。 47、怎么看变压器这个行业不同细分客户他们发展的影响？ 这背后就是宏观经济和产业周期。 48、之前有看过说产品装配不能用机器替代，怎么理解？ 产品非标，并且零部件也非标。 49、招聘年轻工人是否会比较难？竞争对手呢？ 这应该是大家都会遇见的比较普遍的问题。 50、从人员的角度考虑，如果体量变大产能是否可以跟上？ 公司目前保证生产和产品交付的管理模式较为成熟，也会匹配各种工装及模具来保证产品装配的一致性，从而缩短员工培训时间，降低装配难度，提高组装效率，这也是产品生产环节很重要的壁垒。 51、国内分接开关市场格局？ 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。
--	---

	52、公司对售后服务市场怎么规划？ 国内业务规模与人员配置存在不匹配的问题，国内业务呈现明显季节性特征，一年中仅有几个月为业务旺季，若在旺季配置大量人员，淡季则面临较高的人力成本，而现有人员在旺季又难以满足业务需求，目前短时间内难以找到完美解决方案，但公司正在对人员进行优化调整，并希望通过在线监测的方式减少对人力的依赖。海外市场是售后服务的优质市场，但公司目前在海外市场的份额较小，保有量不足，随着海外保有量及规模的提升，售后服务业务发展潜力仍然很大。 53、公司电力电子产品的进展？ 国内目前规模化的定位与需求还未看到。海外市场目前已呈现明显且清晰的需求，且竞争对手亦有相关产品出售，配网用的电力电子产品有可能率先在海外市场形成销售。 54、电力工程业务怎么看？ 电力工程业务去年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，也不可避免会使公司综合利润率产生波动。此外新签工程业务订单的收入规模通常都会达到信息披露的要求，其实很容易关注。 55、公司数控设备未来的规划？ 公司去年底也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。 56、公司业务结构里面其他的收入包含什么业务？
--	---

	主要是公司持有一些新能源电站的资产会产生收入。 57、公司今年的资本开支计划？ 公司这几年已经陆续完成遵义基地的改造、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。 58、公司股权激励三年目标是基于什么情况考虑的？ 基于海外需求景气度和持续周期较好，公司海外业务发展也很快，我们始终相信国内经济能够稳中有升，如果国内平稳增长海外占比提升，公司有信心完成业绩目标。 59、股权激励目标为什么采用累积的方法？ 比较符合公司所在行业的特点，尤其海外市场前期需要有一些积累并释放业绩，从去年开始公司也做了很多布局的工作，也需要一定的时间去落地，未来如果北美或者中东市场能够形成突破，也能够很好的助力公司完成这个目标。 60、公司股权激励的授予价格如何定价的？ 主要从公告前 1 个交易日公司股票交易均价的 50%与前 20 个交易日公司股票交易均价的 50%中取价高者定为公司股权激励的授予价格。 61、对于员工持股的目标是有信心完成的吗？ 既然定了这个目标当然要去努力实现，除非客观环境发生预期外的重大变化。
--	---

	62、公司管理层的情况？ 公司目前逐渐向职业经理人的方向转变，职业经理人具有专业的商业知识和经验，能够为公司带来更高效的运营和管理。公司日常经营管理都是由经理层来负责。目前也已经有更多年轻人进入到了管理团队中。 63、公司海外业务结算货币是什么？ 主要以美元和欧元为主，少部分地区使用人民币。 64、公司近期计划出售长征电气，该公司净资产较低，是否工厂及产品在其他的公司，因此出售对公司没影响？ 收购时长征电气名下就没有包括土地厂房这些资产。 65、长征电气挂牌的用意是什么？净资产主要是什么？ 主要是为了规避潜在法律风险，从财务的角度降低其可能存在不确定性。资产里面主要是一些应收账款。 66、公司处置长征电气对收入和利润的影响？ 有可能产生交易性亏损从而影响公司利润，但其净资产不到 2000 万，影响相对有限；如果无法出售，目前无法预估诉讼的结果及诉讼成本，没办法准确预估这部分后续对利润的影响。出售对整体收入影响不大，并且出售也能避免对公司财务的不确定影响，规避潜在的法律风险并提升投资价值。 67、原材料价格波动对公司的影响？ 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上涨，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。 68、公司分接开关国内及海外毛利率的差别？ 分接开关海外业务的毛利率要高于国内。 69、间接出口的毛利率同国内的比较？ 间接出口的毛利率要好于国内。 70、公司未来毛利率如何看？ 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，因为此前国内的扩产，公司固定支出明显增长，但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。 71、费用率未来怎么看？ 公司长期目标是持续改善费用率水平，但考虑未来潜在的激励成本有可能影响到公司费用率的变化。 72、公司之前有个增发解禁，对于减持怎么看？ 公司目前暂未获悉任何的减持计划，后续如有会进行信息披露。 73、公司简易程序发行股票的原因？ 公司经营需要丰富并拓展融资渠道，业务的发展和扩张也需要有灵活的融资手段做支持，今年以来国际局势变化莫
--	--

	测，也需要提升抗风险的能力，在管理风险和发展的同时，公司还需要平衡对股东的回报，因此需要储备更丰富的融资手段。 74、公司目前回购进展？ 公司已于 4 月 21 日完成首次回购并对外发布公告，后续回购进展请留意公司相关公告。 75、公司对未来分红比例的考量？ 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%。实际去年半年报、三季度及本次年度拟分红累计分红比例接近 80%，并且公司前段时间公告将实施回购，今年实际用于回购及分红的资金规模不低于之前水平。未来公司仍将结合现金状况尽可能更多去实现更高的股东回报。 76、公司去年年中及三季度都有分红，未来会考虑保持吗？ 需要看公司当时资金的使用情况，并且公司现金流流入也有季节性因素的影响，如果保持这样的节奏也会对公司资金安排产生影响，公司会综合考虑。
附件清单	无