

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	CPPIB: 李光磊 Allianz Global Investors: Thomas Zhu; Citadel International Equities: Hao Wu; Eastspring Investments: Eunice Tee; Fidelity: Morgan Zhang; GIC: Hui Ling Foo、Miranda Carr; Grand Alliance AM: Matthew Dong; Hel Ved Capital Management: Marshall Yang; JP Morgan AM: Luka Zhu; Morgan Stanley Investment Management: Derek Su; Overlook Investments: Jason Lin; Pictet Asset Management: Anqi Hu; Polymer Capital: Enchi Deng; Shikhara Investments: Marcus Chu; Sumitomo Mitsui DS Asset Management: Lvtao Yang 常春藤资产: 程熙云; Rime Capital: Wang Deborah; Golden Pine Fund: Ye Shen、Zhang Zezheng; 合远私募: 陈泽斌; 源乘投资: 彭晴; 中信证券资管部: 曾征; 金信基 金: 黄飙; 华富基金: 邓翔; 创金合信基金: 张小郭; 工银 瑞信基金: 李迪; T. Rowe Price: Eric yuan; 建设银行: 唐文成; 广发基金: 张东一; 尚诚资产: 黄向前; 国元证券 自营: 周雷; 榜样投资: 吴诗雨; Toona Tree Capital:

	ChengChao; HSBC Securities: HanFu; 睿亿投资: 于航; 光大保德信基金: 林晓枫; 易米基金: 孙会东; Keywise: Xiaowen Lin; 茂典资产: 陈赢; 长江证券: 肖知雨; 鸿道投资: 谢培风; 友邦保险: 杨佳; 关天资本: 陈诗余; JP Morgan Asset Management: 王卓然; LYGH Capital: Hu Raymond; 农银汇理基金: 邢军亮; 南方基金: 熊琳; 申万菱信基金: 胡睿喆; Capital: Huiting Xin; Nomura Asset Management: 孙亮; 裕晋投资: 杨烽; 泰康: Ray LI; Fidelity: Morgan Zhang、周波; 鹏扬基金: 王哲; 宁泉资产: 易际泉; 留仁资产: 王倩云; Angle Point: Zhou Gorlen; 泓睿投资: 楼韬; Brilliance Fund: Chen Weining; 上海电气财务: 赵梓峰; Invesco: Jean Rao; 明河投资: 王蒙; 富安达基金: 余文婷; Schroders: Zheng Maggie、Lo Louisa; 朱雀基金: 许可; 才誉资产: 石林; 淳厚基金: 薛莉丽; 中意人寿: 臧怡; 天惠投资: 郭立江; 招商基金: 刘宇晨; 阳光资产: 李曦辰; FountainCap: Alec Jin; 泉果基金: 张希坤; Ping An Asset Management: Cao Peter; 工商银行: 袁野; 申万宏源证券: 陈旻; 泰旻资产: 骆华森; 四川发展基金: 肖柏辰; 彼得明奇资产: 康健; 久阳润泉资本: 赵炜; 中金公司: 刘倩文、曲昊源、闫汐语、李唐懿 西部证券: 刘荣辉; 法巴银行: 陈浩鑫; 国海证券: 王刚; 国信证券: 王晓声; 光大证券: 邓怡亮、刘勇、殷中枢; 海能投资: 王瑞; 大和: 马锴漪; 花旗银行: Bella Tian; 粤港澳大湾区投资: 范子义; 华西证券: 王涵; 华泰证券: 戚腾元; 天风证券: 吴佩琳; 景顺投资: 夏毅超; 长江证券: 袁澎; 华福证券: 万伟; 华金证券: 贾瑞琪; 高盛证券: 李舟; 国泰海通证券: 房青; 鸿道投资: 柴骏临; 汇丰前海: 姚旭东; 摩根基金: 陈雁冰; 煜诚基金: 王凯; 吉渊投资: 陈火
--	---

	林；财通证券：沈晨；中泰证券：徐梦超；东亚证券：曾一赟；丹羿投资：张昭丞；天弘基金：赤东阳；瑞银证券：利林海；金鹰基金：汪达；中信建投：赵宇达；阳光资产：李曦辰；麦格理资本：冯浚峤；太平洋证券：刘淞；博裕资本：姜涵奕；沃百咨询：高扬；摩根士丹利：陈伯洋；开源证券：黄懿轩；摩根大通：孙弘滔；瀚伦投资：王柱峰；阳翔投资：戴溪；易唯思：王玺婷；嘉实基金：项静远；东吴证券：司鑫尧；长江养老：赵千里；石锋资产：王彬；中金公司：曲昊源；常春藤资产：程熙云；明河投资：姜宇帆；国寿安保基金：高志鹏；金塔投资：王双君；宏利资管：Emily Liao；凯丰投资：晋奇秀；亘曦资产：林娟；渤海证券：王晴；明世伙伴：刘博生；申银万国证券：王艺儒；交银施罗德基金：傅爱兵；鑫然投资：石硕；逐光私募：王坚 3W Fund Mgmt: Haocong Liu; Allianz Asia: Thomas Zhu; Ashmore Investment Mgmt: Ben Akrigg; Aspex Management: Cynthia Lo; BOCI Prudential Asset Management: Vio Lau; BlackRock Inv Mgmt: Truman Du; Capital Research Global: Cathy Yao; Cathay Life Insurance: BJ Liu; China Investment Corporation: Terrence Liang; Citadel International Equities: Connie Chan; Dymon Asia Capital: Jiming Le、Lei Zheng; Fidelity International: Morgan Zhang; Fountaincap Res & Inv: Neil Tu; Fullerton Fund Management: Yuxuan Wang; Greenwoods Asset Mgmt: Cheryl Li; JPMorgan Asset Management Asia: Xinyuan Zhu; Keystone Investors: Jiaqi Cheng; LMR Partners: William Liu; LYGH Capital: Raymond Hu; Lion Global Investors: Chin Siong Goh; Manulife Asset Mgmt: Wenlin Li、Emily Liao、Jasmine To; Neuberger &
--	--

	Berman: Kyle Wang; Orchid China Management: Luis Liu; Polymer Capital Man: Larry Cho; Pinpoint Asset Management: Edward Yu、David Ni; Point 72: Sunny Huang; Protium Capital: Gorlen Zhou; RBC IM: Qian Yu; Stillbrook Capital: Richard Feng; Schonfeld Strategic Adv: Howard Pang; Sumitomo Mitsui DS AM: Alan Lai、Lvtao Yang; TD Asset Management: Sophia Tan; TT International: Olivia Lu; Templeton Emerging Markets GRP: Jean Rao; UBS AM: Ashwin Sanketh、Jiaren Luo; Universities Super Scheme: James Weir; William Blair and Co.: Sophie Gao; Abrdn: Joanne Cheng Amundi Asset Mgt: Qian Jiang; BOCI Prudential Asset Mgt: John Cai; Broad Peak Inv Adv: Amy Xiong; Edmond de Rothschild Fund Management: Bing Yuan; Fideuram AM: Charles Cartledge; Hel Ved Capital Management: Charlie Chai; Morgan Stanley Investment Management: Freddie Cai; Oddo BHF Asset Management: Yanxiu Gu; Pleiad Investment Advisors: Simon Sun; PMA Invest Advisors: Eric Chow; Rays Capital Partners: Melo Li; Sparx Asset Mgt: Angus Lee; Tibet Longrising Asset Management: Yixuan Lu 富国基金: 武云泽、方竹静、沙炜 易方达基金: 王羽希; 中金公司: 刘倩文 泰康资管: 庄珺涵; 天风证券: 孙潇雅、吴佩琳 Point 72: 封启云、黄晨 兰馨亚洲: Luis Liu、Kevin Huang; 花旗银行: Bella Tian L1 Capital: Yizhou Hu; 花旗银行:Bella Tian Federated Hermes: Christopher Clube; 汇丰: Corey Chen 鹏华基金: 赵乃凡; 国泰海通证券: 房青
--	---

	南方基金：卢玉珊、孙菁桐、万朝辉、应帅
时间	2025 年 10 月 23 日 10:00-11:00 2025 年 10 月 27 日 09:00-10:00 电话会 2025 年 10 月 27 日 10:00-11:00 电话会 2025 年 10 月 27 日 15:00-16:00 电话会 2025 年 10 月 27 日 16:00-17:00 电话会 2025 年 10 月 27 日 17:00-18:00 电话会 2025 年 10 月 28 日 09:00-10:00 电话会 2025 年 10 月 28 日 10:00-11:00 电话会 2025 年 10 月 28 日 13:30-14:30 电话会 2025 年 10 月 28 日 16:00-17:00 电话会 2025 年 10 月 29 日 10:00-11:00 电话会 2025 年 10 月 29 日 11:00-12:00 电话会 2025 年 10 月 29 日 20:00-21:00 电话会 2025 年 10 月 30 日 11:00-12:00 电话会 2025 年 10 月 30 日 13:00-14:00 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	一、公司 2025 年三季度业绩情况介绍 2025 年第三季度，公司实现营业收入约 6.94 亿元，同比增长 20.13%；实现归母净利润 2.13 亿元，同比增长 18.51%，实现归母扣非净利润 2.05 亿元，同比增长 15.12%。2025 年前三季度公司实现归母净利润 5.81 亿元，同比增长 17.66%，实现归母扣非净利润 5.66 亿元，同比增长 19.88%。需要特别说明的是，今年八月份公司员工持股计划正式落地，第三季度开始计提股份支付费用，剔除股份支

	付影响后，归母净利润为 5.94 亿元，同比增长 20.20%，归母扣非净利润为 5.79 亿元，同比增长 22.54%，这是三季度利润率相比上半年数据有波动的原因。股份支付费用对销售、研发及管理费用也都有不同程度的影响，公司第三季度电力设备及数控设备业务海外收入增速比较快，也增加了销售费用的支出，但销售费用全年的变化会相对平滑。 2025 年前三季度电力设备业务实现营业收入 15.35 亿元，同比增长 16.51%，其中海外用户（直接出口+间接出口）实现收入 4.86 亿元，同比增长 45.43%，海外收入在公司分接开关业务中收入占比超 31%；国内用户实现收入 10.49 亿元，同比增长 6.7%。 本次三季度公司拟进行分红，按每 10 股派发现金红利 2.00 元（含税），预计共分配现金股利 1.79 亿元。三季度的业绩兑现了公司的逻辑，我们不讲故事，不谈概念，但是我们此前跟大家分享的目标尽力去实现了，接下来公司也会继续努力。 二、交流问题及回复 1、三季报能否拆分单季度分接开关国内和海外情况？ 前三季度海外收入达到 45.4%，与上半年增速接近，能看出单三季度情况增速与此前水平基本保持一致，直接出口和间接出口都表现较好。国内来看单三季度增速高于上半年水平，但不能仅凭单季度的增长变化对增速趋势或需求趋势下结论，尤其是作出所谓增长开始加速的判断，考虑未来基数也会越来越高，这显然是不客观的。综合来看三季度业绩表现符合公司对今年行业整体发展的判断，与预期基本一致，行业发展稳中向好。 2、三季度海外出口增速较快的底层驱动因素是什么？
--	--

	四点原因，首先是基数低，可能公司收入增速很快，但是增长绝对值水平一定是远远低于竞争对手的，因为行业格局并没有根本性变化，不能抛开基数去谈论增速，这样高的增速水平显然也是不可能长期持续的；其次是公司市场份额缓慢的提升，公司也在利用各种机会加速份额提升，公司布局海外业务也有很长时间，品牌效应和海外本地化布局不断落地也不断在提高公司本身海外品牌影响力，海外也不断进入高端市场，这对均价也有所拉动；再次国内变压器出口增加，国内厂家开始获得更大机会，这对公司带来了更多的业务机会，同时也增加出海的效率，这几年间接出口增速明显更快；最后当然还是海外需求本身稳定的增加和景气度的提升，但这一定远远低于公司海外收入的增长，海外市场不能用公司的增速去跟行业需求增速划等号，所以海外增速实际是各种因素的综合反映。 3、从目前订单的情况对第四季度及明年上半年出口的判断？ 公司的订单交付周期较短，目前不足以判断第四季度及明年上半年出口情况，并且铜价波动及临近年底对下游客户的提货节奏可能也会产生一定影响，但行业趋势目前没有方向性的变化，公司对实现海外收入的持续性增长还是有信心的。 4、下半年国内外需求情况怎么样？ 截至到目前需求趋势没有太大的变化，从各方面反馈来看海外依然处于景气度较好的状态，国内电网业务相对较为稳定，非电网相对来讲会有一些波动，难以预期。 5、往后看海外是否会加速增长？
--	---

	关于增速如何理解的问题前面已经回答过，行业并没有那么快的增速，公司海外收入增速能够快于这个水平由各种因素共同促成，我们对未来行业的景气度和持续性有信心，但是客观来看，目前的增速应该已经充分反应大家此前对于行业的判断和逻辑，这已经是一种合理的逻辑兑现，在没有其他变化的情况下，还要再作出加速的判断是缺乏依据的，随着基数上升这样的增速也很难长期持续。当然随着海外收入的占比变化，即使更低的增速水平，也能总体上拉动公司收入增长。 6、公司三季度海外业务中直接出口和间接出口的比例？ 接近 1：1。 7、三季度哪一个国家或者地区增长较好？ 从区域来看，到三季度末，欧洲、东南亚以及南美等从增量来看是贡献较大的区域，其他区域因为基数较低可能增速较快，但贡献度较低，参考意义不大。 8、公司单三季度海外直接出口增速也有加快是因为下游厂家产能有扩出来吗？ 这是海外认可度带来的提升。 9、明年有一些变压器厂陆续投产是否代表分接开关需求量会增加？ 除了变压器产能变化，还要取决于项目能否顺利落地。若基建能力无法匹配变压器产能扩张节奏，也不会对分接开关有太大影响，因此也需要综合去考虑。主变的角度看本身扩产和增量会更有限一些。
--	---

	10、公司怎么看全球变压器需求的增速，我们在全球变压器中的市场份额有提升吗？ 目前来看，公司分接开关收入的增速高于行业平均水平，因此在一些海外市场或者国内间接出口的市场，公司份额会略有提升，变压器行业增速并没有很官方且准确的数据，不同厂家在市场中的不同地位以及其生产的电压等级的不同都会导致数据未必具备普遍性。 11、公司单三季度国内增速优于上半年，主要是因为什么原因？ 主要是由于落地节奏的影响，不能根据单季度情况去判断需求发生了变化。虽然去年增速较低，公司从去年三季度就一直表达了对今年国内的预期可以更积极一些，因此这样的表现并不意外。 12、公司如何看待海外数据中心的需求，未来如何展望国内变压器厂参与到海外数据中心建设的趋势，公司是否有比较多的订单？ 数据中心建设对配网设备如低电压变压器等需求量较大，单个数据中心对大型变压器数量或者分接开关的数量的需求极为有限，因此数据中心的订单对公司很难产生太大的影响，公司一直以来就有数据中心或者算力中心的订单，但不会对公司业绩有直接的大幅驱动。 13、公司海外布局的战略是什么？ 目前公司海外市场的战略是通过本土化布局的方式推进海外市场的发展，当某一市场能稳定贡献收入利润时，会考虑在当地成立销售及团队或者建厂。比如我们在土耳其及印尼已经建成装配及实验工厂，依托本土化布局有机会在
--	---

	当地项目招标中增加一定的优势，用户选择的积极性也更高，也可以提高公司的品牌影响力。公司这两年也加大了在海外市场的布局，如在欧洲、韩国等地招聘销售人员，新加坡总部的开业以及印尼工厂的落地，下一步也计划进一步完善欧洲团队及推进中东市场的布局，条件合适下也会推进美国市场的布局。公司推进节奏也不会过于激进，除了考虑投入和投资回报的成本以外，在目前行业高景气度的背景下，团队的招募也确实存在困难。 14、公司销售费用增加主要用于开拓哪些市场？ 持股计划的股份支付的费用会摊到期间费用中，此外目前公司也在大力发展海外市场，并非单一市场会产生较多费用，从整体角度会增加营销费用、人员工资等，目前海外市场也处于扩张期，随着海外收入增加，费用也会相应有变化。 15、公司海外销售费用中是否对北美和中东有投入？ 目前没有大幅投入。 16、公司中东地区收入占比有多少？ 截至三季度末中东地区业务整体有增长，不过上半年形成一定收入后，截至目前并无新增大订单或特别大的收入变化。我们还会有一些前期工作要准备，今年明年不会有太大贡献。 17、中东项目回款周期同其他国家或者国内有什么区别吗？ 主要取决于变压器厂，我们在当地的销售结算主要取决于与这些变压器厂的结算方式，而非当地区域本身有什么特
--	--

	殊的结算特点。 18、公司为什么考虑在中东建厂？ 中东地区的经济结构转型会推动电力设备变压器需求，另外也有终端用户在对变压器招标程序中有对供应商本地化的要求，同时这本来也是公司海外发展的重要战略。 19、公司计划在中东产能落地时间及产能落地以后可以打开的市场空间？ 不会那么快，在没有确定订单和收入以前，我们还是需要一步步把自己现阶段能做的工作做好，太早的去做数学计算没有意义。 20、公司在美国市场的外挂式分接开关进展如何以及往明年看美国市场是否会有更大体量的增长？ 公司目前在对外挂式分接开关进行各种型式试验，实际上今年美国市场非电网领域很多也使用了内置式分接开关。今年公司在美国市场的增量也都是内置开关，如无意外情况，美国市场在目前的低基数状态下可以实现一定规模的收入和增长，但能达到收入规模有限，在目前的海外业务体量下可能影响有限，要实现更大规模的收入还是要看公司在当地本土化布局的进展或者政策的变化，暂时没有可更新的内容。 21、美国市场没有太多的更新是因为需要客户认证的时间还是行业或者政策限制较多？ 目前来看还是地缘政治的影响更大。 22、美国客户对产品的担忧地方？
--	---

	客户还是积极的，但是品牌、布局、服务等这些在美国都远远不足，但是投入又要考虑对产品的政治层面制约，大家都不想给自己惹麻烦，所以没有本地化的布局，很难真正打开美国市场。只是作为一些边缘市场的供应商即使能够形成增长和收入也是比较有限。 23、美国供应的客户主要有哪些？ 主要以非电网客户为主，如发电企业、储能光伏、数据中心或工业企业等，同国内差别不大。 24、俄罗斯业务前三季度在公司海外业务中的占比？未来怎么看？ 随着公司海外业务收入规模的提升，当地在海外收入中的占比有所下降。公司会继续在合规的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。 25、公司在很多下游国家的客户验证情况怎么样？ 公司产品已经进入上百个国家及地区，每个国家不同的客户都有不同的要求，但随着公司海外收入的增加，实际上公司覆盖的用户也越来越多，无论是直接还是间接出口，本质都是海外客户认可公司之前的运行记录或者产品参数，愿意使用公司的产品。 26、公司在欧洲地区实现增长主要是开拓新的区域还是原有区域实现增长？ 准确说应该是新的客户或者客户的使用比例在提升。 27、公司在欧洲拿到订单是因为交付时间还是价格原
--	--

	因？ 欧洲市场相对较为开放，公司也在欧洲市场深耕了很多年，第一台直接出口的产品也是销往欧洲，因此增量也较为合理，从交付时间来看，依托全产业链的布局，公司也有一定优势。 28、公司在西欧有进入哪些国家？ 西欧市场相对比较市场化，其主要国家都已进入，甚至有一些也是当地的标志性项目，德国也是公司最早形成收入的欧洲国家，公司也在法国有成立办公室，下一步也计划进一步完善欧洲布局。 29、欧美市场对于用公司产品态度如何？两者比较呢？用户指定品牌时会考虑哪些因素？ 其实欧美市场相对来讲较为开放和市场化，但美国市场目前确实也存在地缘政治的影响。竞争对手是一家百年老店，品牌效应强，拥有完善的销售服务渠道及历史经验积淀，用户过往也一直使用竞争对手的产品，作为核心环节的关键产品，公司在当地没有大规模产品长周期的挂网经验，用户替换动力不足较为谨慎也很合理。其实公司在国内不同电压等级也曾这样一步步走过来。 30、公司交期较短是否针对海外下游客户有一定的溢价空间？ 公司价格体系相对稳定，基本会保持前后价格的一致性，不会因为市场短期变化调整报价策略，对于客户来讲也可预期，有利于公司在海外开展业务。 31、公司订单的交付周期？
--	--

	公司目前在国内 2-3 周可以交付，海外约 2-3 个月可以交付，公司的交付能力没有什么太大的变化。 32、最近对比之前着急交付的海外订单有变少吗？ 应该说方式有变化，去年在供需错配的开端可能一些项目急于在短期内完成变压器组装或者建成变电站并进行并网，现在则更多为提前下订单锁定产能，下订单的时间相对提前。因变压器供应链环节的一些其他零部件相对来讲交付时间较长，客户有可能会同步锁定一些关键设备或零部件的交付时间来下订单，即使分接开关交付时间相对较短，提前锁定保证了重要零部件到场时分接开关也能同步交付，本质还是确保未来交付订单的供应链稳定。 33、公司在海外的销售模式是什么？ 一般采用直销为主，在一些市场前期发展过程中也会通过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，公司未来主要还是通过当地化的部署来实现海外业务的拓展。 34、在海外区域培育渠道寻找客户的难点在哪里？ 组建海外业务团队，首要考量投入产出比，我们的产品不是你能做别人就一定会买，都需要经历量变到质变的过程。当前电力设备行业景气度较高，人才倾向稳定发展，加入新布局的海外公司意味着承担较大职业生涯风险，可能一辈子也只会有一次行业的景气周期，大家都会更谨慎。此外，行业细分，其实熟悉产品和行业的团队范围很少，跨行业人才融入新团队需适应学习。所以这不是我们想要布局就可以很快实现，最简单的道理，既然行业这么好有机会为什么不直接去行业第一呢？
--	--

	35、这一轮海外周期能够持续多长时间？ 公司希望越久越好，但是宏观的趋势不是公司能左右的。 36、海外市场需求受哪些因素影响？ 基本逻辑就是电力需求增长，可能反应在 GDP 增长和基建或固定资产投资的增长，要有大的驱动则要看是否行业驱动的大扩张的周期，比如国内历史上的房地产产业发展、大基建，以及此轮国内外新能源产业的驱动，这些都会有更强的杠杆效应。 37、国内往后看成长的驱动因素是什么？ 国内需求主要受电网投资与产业发展（即宏观经济）影响。分接开关产品需求主要在高电压等级变压器，对应都是大的固定资产投资，无论是产能投资、大型基建项目投资还是电网投资均属此类。在产业驱动因素上，历史上房地产改革、08 年大规模基建、高铁建设周期都曾有力推动产业发展，近期以电动车和新能源产业为代表，这类产业驱动并非直接体现为相关工厂对产品的需求，而是在建设光伏电站等过程中，组件、支架、硅料等上游厂家扩产会带来大量电力设备的需求，其间接影响的是钢铁水泥化工等传统高能耗行业的扩张周期。目前，国内上一轮产业驱动已基本结束，正处于工业需求波动阶段，下一个产业出现时间尚不明朗。这两年国内需求主要依靠电网投资，而电网投资有时也具有周期调节属性。历史上看，因为国内经济投资驱动的特点，每过几年通常都会有一些产业驱动因素出现，目前而言我们没有看到下一个驱动因素出现。
--	---

	38、目前特高压国网项目的挂网情况以及明年是否有机会拿到批量订单？ 目前整体运行情况正常，从当前在网运行情况、交付情况以及报价等综合因素的考量，目前客观来说各方对于继续使用公司产品态度较为积极，不排除获取小规模订单的机会，但即使有机会，也很难在短期贡献较大规模的收入，但能够稳定作为该领域市场参与者的身份是最重要的。我们只能说每年都比前一年的机会更大一些，但很难确定什么时候会有大变化。尽管积极因素很多，我们还是要提醒，特高压本身不会是未来两年重要的增长来源，这更多是一种技术和影响力上的认可。 39、固态变压器如果量产的话有可能对分接开关产品造成威胁吗？ 还是要先量产以后再看，主要是应用端为主，目前来看的应用场景和电压环节跟我们几乎没有任何重叠和冲突的地方。目前既没有真正量产，也没有大规模的实际应用，从解决问题角度主要是数据中心电源的解决路线和方案之一，最近几年从不间断电源到直流到现在的固态变压器，其实技术路线迭代非常快，现在我们也没有办法判断未来是不是会有影响。 40、公司网内和网外业务收入占比？ 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。从去年开始网内与网外业务收入占比趋近，差不多恢复到之前 1：1 的状态。 41、分接开关的使用由终端用户还是变压器厂决定？
--	---

	通常由终端用户决定，就像买电脑装机，选什么样的显卡、CPU，最终由用户决定，因为这决定了产品性能，用户也会选择自己认可的品牌。变压器厂也有重要的建议权，特别是客户已相对接受产品时，会综合考虑交付时间、价格等因素选择分接开关厂商，此外同一客户的不同项目出发点和考虑也可能不同。 42、公司之前提到总包方对于销售分接开关有时候也比较重要，公司会大力发展这一销售渠道吗？ 从海外市场来看，所有机会我们都会争取，但确实难度较大，中国市场客户集中度较高，但海外的项目公司、电网公司、电力公司及总包公司等都非常分散，所以目前覆盖海外这么大的业务范围需要非常大的团队支撑，对于现在的我们来说也很有难度，对于公司尚未布局的区域，我们更多是同当地有影响力的代理商包括有些总包方合作。 43、公司目前合作的变压器厂主要是中国还是海外公司？ 全球大大小小的变压器厂都是公司的客户。 44、公司合作的间接出口比较大的客户三季度是否有大的订单或者新的合作意向？ 公司同客户更多是细水长流的合作。 45、公司过去这段时间能否对最终下游做一个增速或者结构的拆分？ 公司处于相对上游的环节，没有办法对最终网外的下游做非常准确的统计。
--	---

	46、公司目前同竞争对手的差异？ 公司认为在产品整体稳定性与技术参数方面同竞争对手没有明显的差异，特别是今年我们的特高压产品已经在国内±800kV 特高压直流线路批量投运，这也是目前技术难度和稳定性及安全性要求最高的环节，已经证明了我们的技术实力。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。此外，公司近年来交付速度具有相对优势，依托公司的全产业链布局，80%零部件的自给率，公司的交付效率更高，并且对于某些客户特殊的定制化需求，响应速度也更快。 47、公司与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，竞争对手的报价要远高于我们。 48、在中国本土销售的产品价格是否有变化？ 没有明显变化。 49、公司过去几年产品有涨价吗？ 公司目前在海外市场处于开拓市场的阶段，在这种情况下公司的价格体系相对稳定，但因为公司海外产品价格高于国内，随着海外收入占比提升以及产品结构的改变，公司的整体均价也在提升。 50、有看到竞争对手跟我们进行降价竞争的趋势吗？ 公司在海外尚没有威胁到对方可以开始价格竞争的地步，虽然公司海外市场份额略有提升，但实际上还有很长的路要走。国内大多数领域的下游用户已经认可公司的产品及
--	---

	服务，价格相对稳定。 51、公司目前在海外的布局？ 公司目前在海外主要在土耳其、印尼有装配及试验工厂，在新加坡、美国、德国、法国、巴西等地拥有销售及服务团队。 52、分接开关采购是当地产能工厂对应当地需求还是偏全球性采购？ 偏全球性采购。事实上从我们国家变压器出口就可以看到，从变压器这端就已经是全球性采购了。 53、公司目前的产能考量？ 目前国内产能已足以覆盖未来一段时间的市场需求，国内工厂仍是单班产能，整体产能弹性与储备空间充足。公司在海外工厂的布局更多是为了拓展及巩固当地及周边的市场，获取更多的市场机会。土耳其及印尼工厂也会根据市场需求匹配相对应产能规模，未来也考虑进一步利用土耳其产能满足海外市场需求，包括进一步完善本地供应链等。 54、公司目前的产能利用率情况？ 公司目前装配产能相对饱和，但仍是单班产能，零部件生产出现差异化状态，部分环节实行多班生产，部分环节仍有余量，这种差异源于从原材料加工到零件制造的全产业链生产模式。公司也在持续提升生产效率，如优化工艺流程、进行自动化改造等。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。
--	---

	55、目前回想公司海外印尼及土耳其基地回报率是否同预想差不多？ 可以说完全达到了公司预期，土耳其工厂作为公司首个海外基地意义重大，正是土耳其基地的成功促使我们在其他区域和印尼开展布局。从财务方面看，公司通常会在当地收入利润能覆盖成本支出时才考虑布局，且海外基地主要是装配及试验工厂，投入有限。更重要的是，通过这种当地化布局，公司有机会在当地及周边获取更多订单，这才是海外布局的根本目的，土耳其市场已验证了这一点，目前公司在本地新增市场中市占率较高。去年印尼工厂动工后我们也拿到了当地电网最高电压等级有载分接开关订单，今年印尼工厂已投运，在当地也形成了稳定持续的收入。 56、公司未来的资本开支计划？ 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，今年来看上海的立体仓库已基本投入使用，数控设备也在现有基础上做一些改造。 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，公司也考虑在中东建厂。除此以外，未来公司可能更多考虑销售及服务中心的建设，而不是考虑更多产能的布局，并且公司也会根据市场需求循序渐进投入，而不是一次性投入，因此不会在短期内有太大的资金需求。 57、在资本开支方面公司是否考虑其他的投资？ 公司仍将聚焦于现有业务体系的延伸拓展。若未来配网产品市场需求相对较为稳定，有可能产生新增的建设需求，主要还是由于该领域与分接开关业务存在关联，公司从分接开关业务的维度进行产业链的延伸布局。但若相关产品无法
--	--

	形成稳定的市场需求及具备大规模销售的可能性，公司则不会推进相关业务。综合当前市场环境及公司战略规划，短期内可能不会有其他产品。 58、配网是指 35kV 以下的分接开关，毛利率如何？ 该产品目前没有量产，也不确定会不会有实际需求。 59、公司目前配网开关的进展？ 目前国内还看不到规模化的定位及确定的需求，海外很多电网架构以分布式为主，电压等级偏低，有可能这类产品率先在海外市场形成突破。 60、竞争对手扩产对公司的影响？ 短期影响有限，中期肯定会有影响，但长期来看，竞争对手这样的反应对我们来说也是积极信号，也说明海外市场需求景气度较高，海外市场长期来看还是需要提升份额，我们也希望看到蛋糕越大越好。 61、公司在美国成立销售办公室的目的？ 实际上公司已于 2019 年在当地成立办公室，主要是因为当时公司同美国最大电网公司签订战略框架协议，合作的前提是需要在当地设置服务的网点，即使后来由于政策原因合作暂时搁置，但销售及服务网点一直保留下来。 62、公司的历史是什么？ 公司成立于 20 世纪 90 年代初期，深耕于变压器用分接开关领域，至今已有 30 多年的发展历史，2000 年以后建成了目前位于上海奉贤的全产业链生产基地，实现零部件 80% 以上自给率，2008 年也赶上了国内大基建的高峰期，也迎来
--	---

	了比较快的发展时期，2015 年顺利完成借壳上市，2018 年收购国内最大竞争对手，进一步巩固了国内的领先地位。 63、目前行业格局是什么？ 海外经过几十年的演变主要是一家供应商，国内主要是公司。此外也有专门供给自己变压器的厂家。 64、我们在细分领域如何做到领先地位？ 分接开关产品成本占比低但对可靠性要求极高，在这种特殊的行业细分领域，市场空间小，大厂家兴趣不高，小厂没办法达到规模效应，也就限制了进一步研发及升级迭代，也没办法进一步提高产品可靠性。因此行业格局的形成从产品上是由于市场空间小及产品重要性极高造成的。 公司能走到现在，“天时地利人和”缺一不可，一是“天时”，中国过去二三十年基建高速发展，带来了电力设备需求持续快速增长，带来了足够的市场空间；二是“地利”，公司在中国并且中国有着全球最大与最集中的电力设备需求市场，终端的电网公司也比较集中不像海外那么分散，在过去也有着全球最快的基建增长和经济发展增速，如果公司在海外任何一个国家诞生，可能没有办法扛过长期去产能的周期；三是“人和”，公司从成立以来三十多年只专注于分接开关领域，持续投入研发与生产，打通了上下游产业链，现在大家看到的结果，但是制造业那么难三十多年坚持下来是不容易的。这些都是公司能走到今天很关键的原因，而这样的历史机遇也很难重复，这也是为什么行业格局稳定的原因。 65、公司核心设备是自己生产的吗？产业链情况如何？ 公司 80%的零部件可以由自己生产。
--	---

	66、现在研发出来在中国市场应用的产品可以直接对应海外市场的需求吗？ 各国电力行业标准都存在差异，美国、欧洲与中国标准均不相同，不同区域也需要时间积累用户信任与市场适配经验。 67、公司生产环节对工人技术要求如何？是否可以实现无人化工厂？ 有一定要求，目前更多采用工装模式，像拼乐高一样按说明书操作，减少人为主观性，从而降低培训成本和时间。因公司多为非标产品，一年上万台产品出货可能涉及上千种规格，因此零部件生产流程尽可能标准化及自动化，但装配环节无法实现。 68、从新产品、新技术来看公司主要在哪些领域会花费更多精力？ 更多是在现有产品的基础上进行优化升级，如进一步升级工艺材料、优化生产流程等，以此加强产品的稳定性与可靠性，毕竟只有把产品做得更可靠，才能在市场上长期立足。 69、三季度公司检修订单和收入情况？未来怎么样预期？ 今年前三季度，检修业务订单整体增速显著，远超前几年水平，但季节性因素会对订单完成率产生一定影响，如今年东南地区持续高温时间较长，北方地区则迅速转冷，给业务开展带来一定困难。从长远来看，检修业务是公司收入和利润的重要贡献点。未来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。
--	--

	70、检修的订单有效时间怎样理解？ 有的检修订单会有一定时间的中标有效期，如果在有效期内完成就没什么影响，但如果要超出有效期范围就有可能要重新招标。还有一些相对没有什么影响。 71、公司公告债务重组，预期什么时候收取工程款以及对财务有什么影响？后期还有什么投入吗？ 目前经估计对财务基本无影响，项目此前为单向计提，预估比较充分。项目目前还有一些收尾工作，不会有太大投入了。项目业主原为民营业主，过往通过融资租赁贷款，融资成本高，之后由上市公司来运营可努力降低融资成本，加速现金回笼。对于公司来讲，历史已发生情况无法改变，但我们底线是要保证现金流收回，即便要花费很长时间。 这也是结合公司战略调整，从今年起公司已决定逐步退出工程业务，未来不再新签订单，精力投入现有业务的收尾、资金的回笼，进一步聚焦主业电力设备和装备制造业务，退出工程业务以后，公司未来财务报表的波动也会大幅减少，更容易理解公司业务发展情况，减少业务波动对财务报表的扰动。事实上这几年大家关心的毛利率收入现金流波动都因为工程业务出现较大干扰，如果读报告不仔细就会产生重大误解。 72、公司是分接开关企业，也有数控设备业务，切入的模式及战略的考虑是什么？ 公司是借壳上市，数控设备业务是上市前主业，并且也是细分领域的领先企业，具有较强品牌及制造实力，当然这几年发展比较波动，现实的考虑就是先做到盈亏平衡。
--	---

	73、公司数控设备业务前三季度增长的驱动原因是什么？未来怎么预期？ 今年数控设备业务的发展重心主要在海外市场，加大了在海外市场的营销力度及参加展会等，海外市场的发展取得一定成效。但还是不好判断这样的增长是否可持续，今年公司希望数控设备业务先回到盈亏平衡的状态。 74、公司三季度经营性现金流降低公告中有解释是因为应收票据到期金额规模小以及电力工程业务规模下降，电力工程业务可以理解为业务一直处于收缩阶段，也没有新签订单，应收票据会集中于四季度或者明年一季度收回吗？ 这是滚动进行的，在持续接收新票据的同时，原有票据也陆续到期。贴现也可以加速形成现金流，但是会产生额外成本，前两年都会有比较多贴现，现在公司希望尽可能自然到期。 75、铜价略微有波动会对公司原材料有影响吗？ 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。但原材料价格的变化有可能影响到下游的出货节奏或者建设节奏，从而有可能间接影响到客户向我们下订单的节奏，但目前大型变压器厂在接到订单后也会根据报价去锁定大宗商品成本，所以相对来讲影响有限，如果没有做锁价就要看订单签订情况是否有成本传导机制。实际去年上半年已有类似情况，相信今年准备上会更充分，但要说完全没有影响可能也并不现实，不过拉长到更长时间来看其实影响相对有限，就像去年上半年尽管影响较大，但拉长到今
--	---

	年看更多只是落地节奏的变化。 76、公司分接开关业务单三季度毛利率变化？ 基本稳定，没有特别明显的变化。 77、分接开关毛利率未来怎么看？ 毛利率受多种因素影响，折旧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。 78、公司提到费用提升也是因为海外业务扩张增加了一些海外销售人员，目前海外业务成长较快可以理解，增加员工会集中在哪些季度呢？未来是否也会比较快的增加？未来如何量化销售费用的支出？ 这不是集中在哪些季度，这是持续性的影响。但从财务健康度角度分析，销售费用的增长预计将与海外收入增长相匹配，整体处于较为健康的状态，这也是我们追求的运营目标。此外未来每个季度也会分摊股份支付的成本，其中会有一部分计入销售费用，这也会提升基数。 79、公司四季度股份分摊费用有多少？ 从现在到未来两三年间，这一费用会持续存在，当然也取决于员工持股计划目标的实现情况。如果预计完不成业绩目标当然也就不存在了。 80、费用率全年怎么看？ 股份支付费用将按照激励对象类型分摊至相应期间费用科目，同时受电力工程业务收入的影响，期间费用率计算的分母基数相应下调，可能会对费用率指标产生一定影响，但
--	--

	实际上整体公司费用水平是健康的。 81、未来两三年如何预期公司利润目标？ 公司今年有发布员工持股计划，制定了三年归母扣非净利润的考核目标，考虑到过去几年已经经历了很长的增长周期，延续下去实际上是很高的目标，公司会尽最大努力去实现。 82、第三季度公司有一些处置子公司的收益，与上半年处置子公司的损失是否是同一公司，未来是否还会有遗留性影响？ 第三季度处置的收益同上半年处置子公司没有关联，第三季度主要是处置济南子公司土地使用权带来的收益。非经常性损益也没办法判断之后的情况。公司之所以持股计划目标使用归母扣非净利润目标，也是希望能够通过我们持续经营的增长来实现公司比较好的经营业绩，而不是靠一次性或者偶尔因素去实现盈利。 83、公司未来想要收购兼并哪类业务？ 公司重点关注海外企业，倾向于同行业或者同我们一样是变压器核心零部件的供应商，大家客户一致，这样销售团队也可以协同，也有利于我们海外业务的开拓，或者也可以是零部件加工生产中的一个环节，可以提升我们的零部件工艺水平和加工能力，能够提升产品的稳定性及可靠性。我们也希望它能够像我们一样穿越多轮周期，能证明其现金流和利润的稳定性，这是公司真正愿意去长期参与的业务，并不追求热门赛道或概念。 84、公司未来分红的预期？
--	--

	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%。公司分红原则始终是在结合当时资金安排和对经营情况影响最小的基础上，尽可能多的对当期利润进行分配。 85、公司有没有觉得哪些地方市场或者投资人对公司还存在误解或者无法理解的部分？ 可能有几个方面，一是如果不了解公司，会觉得公司现在出海和增长是理所当然的，海外用户选择公司也是理所当然。这可能还是对公司所处行业竞争格局形成不够了解，在公司所处环节海外格局变化和突破需要很长时间的积累，没有捷径也从来不简单。二是目前行业即使在短期供需错配矛盾比较激烈的时候，但放到全球还是一个极小的细分市场，行业并没有公司海外收入反应出那样的增长，公司所在行业可能是整个电力设备或变压器供应链中弹性最弱的环节，我们还是需要客观看待行业本身的状态，然后再来看公司发展可以超越行业的点，避免过高或过低的预期。另外可能就是公司的盈利能力的表现有时候也会受到业务结构的干扰而不容易准确判断。这几个方面经常会互相作用，如果以其他公司的收入和利润变化或者整体行业变化来对标或要求公司都可能不客观，就会对收入和利润的变化产生较大预期差。但实际上公司一直处在相对平稳和持续的发展状态，可能缺乏一些爆发性，但表现的持续和稳定，这才是更客观的认识。
附件清单	无