

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	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议
参与单位名称及人员姓名	M&G: Valentina Luo 太平资产：童小龙、汪腾；西部证券：杨敬梅、刘荣辉 Seven Grand：吉文菁
时间	2026年5月25日 14:30-15:30 电话会 2026年5月25日 15:30-16:30 2026年5月27日 11:00-12:00
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	<b>1、公司如何评价当前海外业务阶段？</b> 虽然过去两年海外收入增长较快，但也还是处在发展的起步阶段，一方面因为销售结构上整体仍是国内销售为主，国内市场波动影响更大，另外海外目前布局和团队规模也只是刚开始，品牌认可度等各方面也都与竞争对手有较大差距。此前建立在一个低基数下的快速增长，不应该被理解为海外竞争能力和格局的变化。

## 2、海外应用场景主要包括哪些？

海外应用场景也是以输变电为主，还有新能源和工业侧需求，数据中心也是一些新兴的用电场景。

## 3、不同海外区域的功能定位有什么差异？

印尼可以辐射东南亚市场；土耳其现在更主要覆盖南欧、东欧、北非。中东未来更多从沙特切入；西欧、北欧市场现在正通过瑞士设立新的分公司进一步布局；美国则需要更完整的本地化生产、销售和服务体系。

## 4、中东冲突对海外业务的影响？

这种宏观性因素很难判断，传导机制也非常复杂，这方面的影响可能是全球性的，除了原油下游到材料价格，很多国家能源价格可能会影响通货膨胀率，影响汇率，影响利率，这样对宏观投资的影响会很大，全球能够相对不受影响的仅少数国家。电力电网需求相对刚性可能只会延迟不会完全消失，但经济一旦受损很多地方可能复苏周期会很长，全球增长节奏被打乱，公司海外业务一年销售到数十个甚至上百个国家，全球宏观局势的稳定对于业务的发展和可见度至关重要。

## 5、海外布局对今年费用率有无影响？

如果能够完成解锁条件的话股权激励费用影响相对较大，这部分会持续评估，剔除股权激励成本后，管理和研发费用率可能还会相对稳定，销售费用率考虑到目前的海外布局和渠道建设可能会有所上升。

6、海外市场区域结构有更新吗？当前海外布局主要有哪些区域？

今年海外结构与去年相近，主要为欧洲、东南亚、中亚。公司当前海外布局主要包括土耳其、印尼、新加坡、巴西，美国也有一个小团队。

#### **7、欧盟保护政策影响大吗？**

目前没有实质影响。

#### **8、为什么选择在印尼、土耳其等地建设基地？**

第一，当地已经形成一定收入规模，投资回本相对较快；第二，印尼和土耳其本身有变压器生产集群和产业基础。印尼很早就有变压器产业集群，土耳其则是全球重要的变压器转出口国家。因此，当地收入规模、市场特点和产业基础共同决定了布局选择。

#### **9、为什么中东优先选择沙特？**

沙特是中东地区最大的市场。如果能够完成当地化布局，未来订单确定性也最高。

#### **10、公司怎么看待美国市场？**

美国是除中国外最大的单一市场，也是增长最快区域之一，美国市场很重要但是推进速度相对较慢。美国存在多重限制：一是地缘政治影响，客户对中国产品的接受需要重新建立信任；二是美国主流产品形式与公司现有欧标产品不同，公司用于美国市场的外挂式产品线仍需完善设计和实验；三是如果销售要真正上规模，还是需要本地化团队、生产、服务和供应链，从零搭建难度相对较大。

**11、外界说北美变压器交付期已排到三年，分接开关是不是也很紧缺？**

谈不上，可能在不同阶段不同区域变压器交付遇到各种瓶颈，但是分接开关不属于这个瓶颈，或者即便曾有过一段时间也早已经过去了。

### **12、公司行业地位与竞争格局的核心是什么？**

公司产品最核心的是可靠性、安全性和稳定性，客户选择时更看重品牌、售后服务和历史验证，而不是单纯看价格。因此，头部企业一旦建立稳定份额，后来者很难打破。

### **13、公司未来重点方向？**

长期来看，公司增长空间主要在海外。海外整体市场空间加总肯定大于中国市场，而公司当前海外市占率仍然较低。根据沙利文的行业调研数据公司全球市占率不足 20%，如果剔除中国市场，海外市占率更低，仍有较大提升空间。

### **14、公司如何看待国内市场未来增速？**

分接开关需求与固定资产投资、基建投资相关，过去国内 GDP 能够保持很高的增速，工业投资维持在很高的增速水平，并且电网投资发展很快，但是随着基数越来越高，这样的增速也很难持续。我们刚刚经历了国内 2021 到 2023 年由新能源和电动车产业驱动的投资高峰，目前新的五年投资计划电网还是比较稳定，但是非电网目前无法判断。

### **15、公司认为的正常经营状态是什么样的？**

根据沙利文预测的报告，未来一段时间分接开关行业就是一个中高个位数的增长水平，在一个 5-8 年的维度，回过头看平均能够达到这个水平，对公司来讲就是一个比较正常的状态，当然这里面肯定有快有慢，甚至也有不增长的时候，这都是很正常的。尽管行业本身就是个位数增长水平，

但我们通过产品结构、业务结构、海外份额提升尽可能去完成比行业自然增长略快一点的水平，这是我们能够努力去争取的。大家在一个公司发展很快的阶段开始认识到公司，这是正常的，否则那么多上市公司根本都不会被关注到，但是不能把过去这段时间这种很快的发展水平认为是一个正常状态，事实上过去几年已经是公司历史上可能是发展最快的阶段了。

**16、AI 相关投资是否带动网外业务？**

目前没有。

**17、检修业务与电力工程业务情况如何？**

检修业务收入占比不到 10%，仅做分接开关检修维护。

**18、国内新能源市场不佳对公司是否有影响吗？**

目前不好判断，因为短期基数有一些干扰，去年 531 抢装，新能源项目出货集中在上半年更多，拉长到全年来看，今年新能源项目开工量未必会随装机容量大幅减少，所以可能还需要更长时间才能判断。

**19、竞争对手在市场定价、杀价保份额带来的价格压力如何？**

这样竞争和压力其实是持续存在的，尽管行业的竞争者极少格局稳定，但也不是真的没有竞争。公司能够管理和适应这样的状态。

**20、公司是否有新业务拓展规划？**

目前没有。新业务拓展会很谨慎，我们关注的核心是公司利润和现金流，以及抗周期能力。包括对于并购我们更关

	<p>注成立时间长、穿越过周期且利润和现金流稳定的企业，但当前合适的标的也很难遇，每年虽然看很多项目，但真正走到最后阶段的并不多。</p> <p><b>21、未来几年整体资本开支规划？</b></p> <p>要结合港股发行的进展和整体收入增长规模的匹配情况。</p> <p><b>22、公司分红政策如何？</b></p> <p>根据已经审议的《2026-2028 股东回报规划》，公司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保障资本投入和营运资金的基础上，尽可能平衡好企业发展与股东回报的关系。</p>
附件清单	无