

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	平安养老：张甦、周光远；西部证券：张秋明 富达国际：Dale Nicholls、Nick Price、Lynda Zhou、Nan Sheng、Luke Li、Morgan Zhang 华夏基金：陈凌飞、王晓李、张露、席博慧、林坚勋、张超、连骁、艾邦妮、胡杰、张雪韬 资本集团：Ray Zhong、Corey Okinaka 彬元资本：周平、陈海亮、吴晨、钱璿
时间	2026年4月9日 10:00-11:00 2026年4月9日 11:00-12:00 电话会 2026年4月9日 13:00-14:00 电话会 2026年4月9日 14:00-15:00 电话会 2026年4月9日 15:00-16:00
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	1、公司海外市场是否以新兴市场为主？ 通常来说一个国家的经济体量决定用电量，用电量决定

<p>绍</p>	<p>电力设备需求，然后是分接开关的需求。新兴市场虽然在某些基建周期或产业浪潮中增速很快，但绝对体量相对于成熟市场仍然偏低。目前全球需求最大的地区依然是中国、美国、欧洲为主，公司最大的海外销售市场也是在欧洲。</p> <p>2、公司是如何在全球不断拿到新客户和新市场份额的？</p> <p>一是终端客户不希望只有单一的供应商，愿意给新供应商机会，市场化的区域尤其如此；二是市场足够大足够分散，总有大家都覆盖不到的客户和地区，这些地方就是我们的切入口；三是近年来市场需求好而公司的交付周期短，通过中国变压器厂商间接出口增长快，我们随之出海也提升了份额。</p> <p>但是从长期来看，核心还是品牌影响力和用户认可度，这一块与竞争对手的距离还很大。</p> <p>3、公司海外业务的发展空间和速度如何？</p> <p>从市场份额包括海外市场未来的需求趋势看还有很大空间，但发展速度不会很快，尤其是前两年这样的海外收入增速很难持续。</p> <p>首先行业整体的增速长期就是一个个位数的水平，而海外市场又非常分散，公司在海外的品牌竞争力、渠道与竞争对手差距相对较大，现在我们还处于前期积累的阶段，海外业务竞争格局也不会在短期迎来质变。</p> <p>公司在前几年相对较高的海外增速是低基数、需求增长、借助中国变压器间接出口和份额提升等等多重因素作用下实现的，随着基数提高这样的增速很难持续。</p> <p>4、公司海外建厂的战略是怎样的？</p>
----------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

海外本地化战略是公司长期核心方向。此前在土耳其建有工厂，去年在印尼也建立了本地化生产基地。通过时间和规模的积累来树立品牌。

5、公司近两年海外增长相对较好的原因？

海外需求本身较好，公司本身能够随着行业需求增长，同时公司原来海外业务基数很低，实际海外行业格局并没有根本性变化，当然公司市场占有率也略有提升；从2024年开始，公司更大的海外增速来自于间接出口，也受益于中国变压器厂的出海；前两年海外收入的增长水平是需求变化、基数、市占率等综合因素的影响，并不代表行业的发展水平，这也不是一个理所当然的增速水平。随着基数的变化，这样的增速水平不可能长期持续，但是随着海外收入占比的提升，增速水平放缓也能对公司整体业绩提供支撑。

6、今年海外需求如何看待？

方向上看，近年来能源转型、经济结构转型、基建更新包括人工智能这些因素仍然在全球不同区域驱动着新的需求。但是今年宏观环境比较复杂，原材料价格包括国际局势的影响对宏观经济的冲击目前无法判断，如果宏观经济环境受到冲击，海外电力基建和投资的节奏会如何影响，还需要进一步观察。

7、公司出海短期和长期的核心竞争力分别是什么？

长期核心竞争力在于品牌、海外服务及支持，这需要时间积累。

**8、公司在海外市场与竞争对手竞争主要靠价格优势吗？
海外客户对价格敏感吗？**

价格不是主要竞争因素，核心是品牌。

9、公司在美国市场的销售规模有没有明显加快增长？

分接开关业务美国市场从 2024 年开始是增长的，因为基数低，这个增速没有意义。考虑到一些非市场的因素，短期也很难真正上规模。

10、美国变压器产能是否能跟上市场需求？

考虑到海外整体基建的效率没有国内高，并且更容易受到各种宏观因素的冲击，尽管预期上需求景气度和持续性是好的，但具体程度，以公司角度无法判断。

11、目前战争对公司业务是否有直接影响？中东订单是否受到冲击？

直接影响可能有限，目前公司在中东直接收入占比较低，间接影响很难判断，可能会影响一些相关订单交付节奏，除此以外战争持续对全球宏观经济特别涉及基建和投资的冲击也只能继续保持关注。

12、关于竞争对手扩产，对我们有什么影响？

如果扩产意味着蛋糕越来越大，这也是我们所愿意见到的，当然随着竞争对手交付时间缩短，中期难免会有一些竞争上的压力，但从长期来看可能也意味着更多的机会。

13、网外需求下滑的原因是什么？未来有没有可能见底或恢复增长？

这是上一轮产业投资高峰刚刚过去，也是正常的情况，网外高增长依赖产业工业投资驱动，特别是工业上一轮周期

主要是由新能源和电动车驱动的上下游产业链发展带来的，涉及硅料、支架、冶炼、化工、钢铁等多个行业的投资，从24年开始这一轮产业投资高峰期已基本过去，历史上公司经历过的还有房地产建设的高峰期，08年大基建时期，高铁建设高峰期，目前还没有看到一轮新的高峰期。

14、互联网厂商建数据中心会使用中国的变压器吗？

会。

15、分接开关行业的增长特征？

公司的产品主要应用于大型变压器，这一类的变压器需求背后通常都会涉及大量的工业、电网和基建投资，他不像有些产品微观层面一个大项目就可能对收入产生质变，更大程度上是整个宏观层面投资水平和基建水平的反映，全行业的增速更适合参考经济体量或是全社会的用电量水平，这个水平长期看显然不会很高，但随着全球经济和用电量的上升，行业也会不断发展到新的高度。从公司的角度上来说，我们需要努力去争取的就是业务结构、产品结构、市场份额的提升，以期实现一个快于行业自然增速的发展水平，但其他的因素我们难以改变。

16、公司在国内的市占率是多少？剩余的市场由谁占据？

根据本次招股书行业顾问的报告，公司国内市占率80%左右，其余主要是海外的品牌和国内个别小的厂家，另外国内也有变压器厂自己做分接开关，主要匹配他自己的产品。

17、公司在目前的交付周期是多少？

公司交付能力没有太大的变化，国内交期最快2-3周，

海外 2-3 个月。

18、公司产品若通过客户认证后，还需要在哪些方面提升？

产品的可靠性不单单是靠一次实验或测试报告就能证明的，需要在 30 年甚至 40 年的运行中始终保持稳定，而且不是一台产品稳定，是高保有量下的产品长期都保持稳定。同时还需要公司能够及时的提供相关服务。

特别是考虑到不同区域不同客户甚至都会有不同标准的情况，能保证产品出厂稳定性一致性尤为重要，做一台做好很容易，做 10 台做 100 台难度完全不同，这也是竞争对手长期积累的口碑和品牌信任度，也是我们需要去提升自己的地方。

19、分接开关的维护频率如何？

按技术规范要求，每到一定年限或运行到一定次数需维护，公司服务业务起步晚，且海外设备保有量低，当前服务收入占比不高，但长期来看这部分会成为重要收入来源。

20、国内超高电压等级的市场份额情况如何？特高压情况如何？

目前特高压份额相对较低，现阶段还谈不上市场份额。25 年特高压相关产品挂网到目前整体运行情况正常，不排除继续获取小规模订单的机会，但也很难在短期贡献较大规模的收入，目前现实一些的目标是能够持续作为供应商之一小批量提供产品。只要产品稳定运行，我们只能说每年都比前一年的机会更大一些。

	<p>21、数控业务今年展望如何？</p> <p>数控业务去年增长较快，主要是因为出口大幅增长，今年应该仍能保持相对较快的增长水平，海外出口依然是主要驱动力。但是因为收入占比有限，毛利率不高，可能对利润影响有限。</p> <p>22、AI 相关数据中心订单对公司业务的影响判断是否有变化？</p> <p>目前我们的观点跟之前一样，数据中心订单不会是重大收入来源，数据中心只是分接开关下游需求中一个细分领域，全球范围内可能主要就是美国需要配套更多的电源和输变电投资。</p> <p>23、是否有专门针对 AI 或数据中心开发的分接开关产品？</p> <p>没有。</p> <p>24、今年铜价等原材料价格变化对公司有影响吗？</p> <p>近年来因为公司海外收入占比的提升，产品结构的改善加上规模效应很好的对冲了这部分的影响，加上本身公司原材料应用较分散，因此也分散了个别材料的影响。同时原材料成本可能会影响下游的排产或者项目建设节奏，这也会间接造成影响，今年以来整个原材料市场波动远大于过去两年，目前仅仅过去三个月，全年的影响还无法判断，还需要继续关注。</p>
附件清单	无