

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	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</p> <p><input checked="" type="checkbox"/>其他 电话会议</p>
参与单位名称及人员姓名	<p>安联投资：Kevin You</p> <p>IDG：张乃文</p> <p>Generation Investment：Joel Li</p> <p>Jefferies：Kelly Zou；Dymon Asia：郑磊</p> <p>友邦人寿：周烁君</p> <p>Amiral Gestion：Gabriel Kuah</p> <p>摩根大通：Stephen Tsui、夏文瑜</p> <p>工银国际：CIC：梁志鹏、藤雁；国调基金：贾宗霖；国投招商：宋珩、仝昭、屈佐明；阿吉兰兄弟控股：颜旭光、侯渊；Fullgoal：刘昕仪；源峰基金：刘颖；惠理基金：操礼艳；工银国际：李启浩、高子阳、陈明朴、张森焱、于洋</p> <p>西部证券：杨敬梅、胡珽心、刘荣辉；太平养老：张浩；相聚资本：古铭晏</p> <p>泰康资产：徐占杰、华泰国际：刘俊</p> <p>William Blair IM：高扬</p> <p>国寿资产：刘卓炜、刘子良、王晓娟、邓倩磊、和川、夏冬、李君妍、段莎；国信证券：王晓声</p> <p>Fiera Capital：Ian Simmons；Ashmore：Ben Akrigg；</p> <p>Polen Capital：June Lui</p>

时间	<p>2024年12月03日 15:15-16:15</p> <p>2024年12月31日 15:00-16:00 电话会</p> <p>2025年01月08日 13:40-14:30</p> <p>2025年01月08日 15:00-16:00</p> <p>2025年01月08日 16:00-17:00</p> <p>2025年01月15日 11:30-12:30</p> <p>2025年01月15日 13:00-14:00 电话会</p> <p>2025年01月15日 14:00-15:30</p> <p>2025年01月16日 10:00-11:00</p> <p>2025年01月16日 11:00-12:00</p> <p>2025年01月16日 13:30-14:30</p> <p>2025年01月16日 14:50-15:50 电话会</p> <p>2025年01月16日 16:00-17:00</p>
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	<p>1、分接开关市场规模？</p> <p>分接开关市场小众且规模有限，大型电力变压器通常与大型基建项目紧密相关。从长期来看，随着社会经济规模及用电需求是增长的，这样分接开关市场整体容量预计也会波动向上，但行业在长期平均增速并不会特别快。</p> <p>2、分接开关市场格局及公司的市占率怎么样？</p> <p>从全球的行业发展看，海外发展经过七八十年主要就剩下一家，国内三十年发展剩下的主要是华明，公司目前在海外市场的市占率还很低。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厂家在做，但规模较小，没有成规模</p>

的竞争对手。从销售量的角度看，公司分接开关在国内的市占率较高。从销售额的角度看，目前公司在更高附加值市场领域的占比还很低，很多相关领域还是以进口产品为主，因此占比会低于销售量的水平。

3、如何了解分接开关行业趋势？

公司产品主要应用于 35kV 及以上变压器，其需求随变压器市场扩大而增长，而变压器增长与电网投资及固定资产投资密切相关。小型配电变压器（如 10kV、20Kv）一般无需有载调压。变压器增长主要受两大因素推动：一是宏观经济与用电量的增长，特别是全球能源转型下海外电网投资增加；二是产业驱动因素，如国内的电动车、光伏风电产业及海外算力产业兴起等。因此，行业发展主要看电网、发电侧和用电侧的投资情况以及是否有新的产业扩张周期。

4、从行业角度看变压器的交付周期是否有一些紧张？

若仅依赖海外产能，变压器交付周期会稍微长一些。如果能充分利用中国变压器产能，交付周期有望缩短。中国变压器企业如果能够顺利走出去，也将对全球海外变压器的交付周期产生显著积极影响。

5、公司今年工作重点？

公司今年将主要聚焦于海外渠道建设，包括寻找海外合作伙伴和搭建团队。在欧洲，公司去年已建立法国办公室并完成人员招聘。印尼工厂建设已基本完成，销售团队和正式生产将于今年落地。同时，公司也正寻求在中东和美国市场的突破机会。

6、公司变压器客户主要有哪些？

基本上全球大大小小的变压器厂家公司都有合作。

7、终端用户如何挑选分接开关？

用户在招标时通常会明确分接开关等核心设备的技术参数、交付时间等要求，变压器厂商据此选择核心组件的供应商，可能出现多家投标方选用同一家厂商分接开关的情况。若招标方未明确具体条件，变压器厂商则会综合考虑技术要求、成本、价格、交付时间及设计对接效率等因素来选择供应商。公司通常需要同时做好变压器厂商和终端用户的工作，以提升产品市场竞争力和选用概率。

8、公司在海外市场哪几个区域会做得比较好一些？

欧洲为主，抛开政治因素欧美相对来讲更为开放，其次是东南亚，剩下主要是南美、北美、非洲等地，差别不大。

9、公司出海的模式是什么？

以直销为主，直接对接终端用户和变压器客户，除了直接卖到海外的变压器厂，也有一些通过卖给国内的变压器厂再出口。

10、一些海外变压器厂在扩产，他们有可能跟公司签订长约吗？

公司产品具有定制化特性，变压器厂商通常也很难预估未来各个国家对于具体产品类型的需求，也没办法确定产品的规格参数。公司每年销售过万台分接开关，可能涉及上千种规格种类，几乎找不到完全一模一样的产品，因此没办法签订长期供货合约。

11、有一些台湾、韩国的变压器厂商是公司的客户，同公司合作的紧密度如何，这几年增长怎么样？

这些都是公司的长期客户之一，每年情况都不太一样，主要终端客户的需求不是稳定的需求，但可能每年都会有一些。

12、美国市场的进展？

公司一直在积极考察并推进美国市场的相关工作。当前市场面临的不确定因素在于政策变化。我们也希望寻求一些本土的合作方，这样会便于在当地发展业务；此外组建当地团队是最主要的前期工作，团队负责人需要熟悉电力设备行业，可以从零开始负责工厂建设及运营，同时搭建供应链配套及销售、服务的本土团队，实现完全的当地化发展，目前寻找合适团队的难度要远大于寻找合作方，主要也是美国制造业背景人才稀缺且当前行业景气度较高，人才流动性较低，中资背景也可能导致吸引力不够。目前相关的工作一直在持续进行。当然，中美关系的走向是影响项目的最关键因素，等待双方博弈最后的结果当然是一种选择，但是可能会消耗大量的时间，错过目前的市场机会。

但是我们也看到，由于美国市场和欧洲市场都叠加了巨大的需求，而美国目前变压器又依赖于从欧洲和日韩等国家进口，这给中国变压器厂进入欧洲和东南亚乃至中东市场提供了新的机遇，反而让公司的产品通过间接出口更快进入到这些市场，因此即使不单独依赖美国市场，也不影响公司在海外持续的增长。

13、竞争对手目前在美国扩产，对于公司来讲会不会进入难度比较大？

海外很少哪个市场是公司未曾进入的，公司海外业务发

展的重点在于如何在每个市场中争夺更多的市场份额，每个市场的难度都很大，可以说从来就没有容易过。但海外市场的需求越大，蛋糕越大，对于公司来讲总是有利的，短期或许会有影响，但长期看这并不是坏消息。

14、对俄罗斯市场未来的考量？

目前分接开关产品并不在实体清单上，公司会严格在合规的前提下推进当地业务发展，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。

15、关税对公司的影响？

公司产品相对来讲具备价格优势且交付速度更快，因此相对来讲关税的影响不大。

16、公司印尼工厂的进展？什么时候会量产？

印尼工厂按计划推进，今年有望从当地工厂发货。在印尼建工厂并非出于量产或者增加产能的考量，更多是为了扩展当地及周边市场，建设工厂后我们可以邀请客户参观，向客户展示我们的装配及实验过程，这样的展示效果更直观，也更能有效助力销售。印尼工厂开建后，公司已经成功获得了当地电网 500kV 有载分接开关订单。

17、土耳其与印尼的工厂主要是将国内生产的零部件运过去组装吗？

目前是这样的情况，如之前公司对新加坡和东南亚的计划是销售服务和研发中心为一体的布局，因此未来在印尼工厂公司会考虑在当地做一些零部件的生产，也主要是因为当地的配套和集群相对于土耳其来讲更为完善，成本也会相对

低一些，当然进度还是会根据市场的进展逐步推进。

18、中东目前电网设备还是以竞争对手的产品为主，为什么形成这样的格局？

国外在哪个市场不是呢。

19、公司对于沙特市场布局的考量？

我们现阶段还是希望先能够进入当地市场的白名单，把产品销售出去，由于目前中东几乎没有变压器企业的集群，因此在当地设厂意义不大，可能考虑下一步如果当地有变压器企业形成产能后再考虑公司是否要在当地落产能。

20、欧洲市场的需求来源是否是更换旧的设备？需求可以持续多久？

我们能观察到的海外需求主要还是由于能源结构转型，新能源的电接入以后，对新增电网和新增电力设备投资的需求增加，存量替换只是其中一部分需求，从公司这一端，很难区分是由于更新换代还是新增的需求。

即使需求明确，需要更换大量变压器设备，其基建过程也会非常漫长，特别是这些都会涉及到大型基建项目，更换变电站和变压器的施工效率未必就比得上新建。因此，这种更新换代的过程可能需要很长的时间，不会在两三年内完成，国内的更新换代也是需要有一个长周期去完成，海外的时间会更长，并且也要看这个过程中海外整体经济节奏和周期，因此这样的需求可能是长期持续存在，但是很难持续性提供较快的增速水平，更多还是会在一个较长的周期缓慢波动向上的过程。所以更客观的去看需求应该是存在的，但过程会很长，对增速不能判断的过度乐观。

21、如何看南美市场？

南美市场基本保持稳定。与北美相比，南美市场容量有差距，公司在巴西的市场份额已经相对可观。阿根廷及智利市场的发展取决于公司未来的策略。从市场需求及基数来看，目前欧美和东南亚市场是公司更关注的区域。

22、海外有一些区域进入比较困难的原因是什么？

首先，产品的重要性不容忽视，其高标准要求也意味着进入市场的门槛较高。要成功进入市场，仅有产品本身是不够的，因为缺乏长期的使用经验和验证。如虽然我们的分接开关产品在市场上已有一定知名度，但与竞争对手相比，后者在分接开关领域已有七八十年的历史，其产品经受了时间的考验。公司在分接开关领域已经发展三十多年，但在海外市场真正取得显著进展还是近几年的事情。因此，我们缺乏足够的海外使用经验和长期的可靠性验证。在这种情况下，海外发展的关键在于积累长期的可靠性验证，我们需要在市场上拥有足够数量的产品，并且这些产品能够运行足够长的时间。目前，我们在一些市场相对表现较好，一方面是因为这些市场与中国的关系较为密切，另一方面是因为我们在当地较早建立了本土化团队，由当地人负责当地业务，因此用户更容易信任我们，这使得我们能够在当地获得一定的市场份额，为积累业绩提供了基础，经过几年的发展，我们在这些市场的市占率相对较高，同时我们的产品价格相对较低，性价比也更具优势。然而，在其他市场，我们可能还没有达到这一阶段，因此相对表现较弱。

23、AI 对公司的影响？

算力中心或数据中心有使用公司产品，但目前尚未观察到明显的需求变化，未来是否有影响还需进一步观察。一个

数据中心对主变的需求有限，更多集中在配电变压器。至少目前，AI 尚未展现出类似新能源的强劲驱动力，此前需求增长更多还是能源结构调整带来的需求。国内此轮增长主要是在新能源和电动车产业的驱动，建设光伏电站和风电站需配备升压站，通常一个电站需配备一到两台分接开关，但这仅仅是小部分的需求，更大的需求来源于带动的上游硅料、支架等产业发展，这些又会拉动冶炼、化工等环节，从而撬动社会投资杠杆。相比之下，目前 AI 对产业链上下游的驱动作用在国内并不明显。从海外看，除少数企业外，未见其他大型工业企业因 AI 大规模扩产。尽管美国近两年提及 AI 影响较大，但其制造业回流进展缓慢，用电量也未大幅增长，因此目前看影响还并不大，但是未来是否会接棒新能源成为下一个产业周期，我们只能观察到这种变化以后才能确定。

24、间接出口主要跟随外资在国内的变压器厂商吗？

去年开始国内厂家的占比明显提升，不仅有国内头部的变压器厂家，一些相对小一些的变压器厂家的间接出口订单也在增多。

25、未来 1-2 年，随着海外变压器厂扩产落地，是否直接出口会有更多的机会？

公司始终认为间接出口与直接出口并非此消彼长的关系，二者均有增长潜力。直接出口主要依靠公司在海外的品牌影响力及海外客户对公司的认可。公司间接出口的增长，实际也是得益于直接出口所积累的品牌效应，间接出口主要依托国内的变压器厂商出口，这使得国内变压器厂商在推广公司产品时阻力相对较小。因此，间接出口与直接出口更多是相辅相成的关系。

26、公司是否有扩产？目前产能布局及对未来产能的规划？

公司过去几年首先完善了遵义工厂的产业链布局，确保稳定的零部件供应能力，其次也对土耳其生产基地进行了扩产。公司目前在国内的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、印尼有装配工厂，未来条件允许的情况下公司也会考虑在美国布局。公司去年也在法国设立了销售的办公室。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，未来公司随着海外扩产以及产能利用率的提升，产能也会逐步提升。实际上公司过去三年人数几乎没有增加，厂房设备略微增加，但人均产值和产量明显有所提升。

27、公司未来如果在海外扩产，是考虑在现有基础上做扩产还是考虑重新买块地来做？

公司在海外更多会倾向于使用租赁土地的方式去建厂，这种方式较为灵活且风险较为可控。

28、公司产品是在国内生产加工好了以后再运过去吗？

公司在海外有装配及实验工厂，一些订单是零部件出口后在当地进行组装再运输，一些订单是在国内装配好以后再出口。

29、对于未来全球电网投资的周期很多变压器厂商较为乐观，我们作为一个核心部件，也是一个非常集中的市场，如果公司对收入增长没有特别长的能见度，产能是怎样去匹配他们下游的需求？

公司目标是维持产能弹性，而非精确匹配特定产能规模，若短期内需求快速提升，公司可通过排班、优化产能布

局和流程、改进工艺等方式提高产能效率。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。

30、公司产品均价变化？

公司 24 年以前均价有提升，主要是由于公司海外收入占比提升及高附加值产品占比提升。

31、公司产品在欧洲市场的定价同国内的区别？

欧洲市场是充分竞争市场，综合来看产品价格略高于国内，但差别不大。

32、竞争对手是否会降价来应对我们的竞争？

竞争对手通常会根据通货膨胀率、原材料价格波动以及人工成本增长等因素，每年进行涨价。但对于公司一些未进入到的市场和客户可能会有一些价格竞争。

33、竞争对手同公司产品价格的差异？

不同市场定价不同，在客户愿意接受公司产品的市场，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，竞争对手的售价要远高于我们，客户通常更认可竞争对手的品牌可靠性，这些比价格更为重要。竞争对手是一家百年企业，在行业内发展七八十年，在海外许多市场有着几十年的沉淀，尽管我们同其在技术参数及整体稳定性来看并没有明显差异，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，一些用户也会要求我们的测试标准和技术参数高于对手。

34、公司保留华明和长征两个不一样品牌的原因？

任何一个行业的发展离不开竞争，公司保留“华明”和

“长征”两个品牌，有两个销售队伍，主要在服务、客户关系和差异化产品等方面展开竞争，这样可以更好的服务客户，对于市场费用公司也会有所控制减少内耗。公司未来的重点是拓展海外市场，因此公司特别关注销售团队的服务能力和客户覆盖能力，需要逐渐向服务方向转型，在一定时期内保持两个品牌和团队可以保持团队的积极性和竞争力，同时两者的技术整合和差异化的路线将逐步进行，不会立即实现，需要时间过渡，之后上海基地主要以高附加值新产品、特高压、海外市场拓展等为主，遵义基地主要以通用型产品制造和销售为主。

35、配电端产品的发展情况？

公司去年已有配网用的电力电子产品在南网挂网，已经运行将近一年的时间，运行情况良好。但目前配电端有载调压的方案还未确定，公司也有跟一些电网公司有过沟通，目前在农村电网中，因距离过长导致负荷端电压下降，影响下游终端用户的使用，因此可能通过在更上级位置接入调压设备以应对新能源和分布式光伏电力，可有效稳定整条线路功率，但可能也需要看未来配电相关规划及电网架构方案。

36、特高压产品的进展？

公司去年交付 7 台特高压产品的订单，目前已经运到项目现场，计划今年上半年投运。后续需等到运行一定时间后才能慢慢提升份额。不排除特高压这两年会获得一些很小批量的订单，但对收入可能影响极小。电网对产品的认证本身也是需要一定的时间，尤其用在特高压，观察久一些其实也很正常，但长期来看市场份额的显著改变是一个确定的趋势，就同我们在其他电压等级的发展过程一样，但很难确定是否短期内会有突破。

37、公司同竞争对手的产品有什么差距？

公司相信从技术参数及整体稳定性来看公司同竞争对手并没有明显差距，但是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。此外，竞争对手是百年老店，又是德国品牌，在海外拥有完善的销售渠道及网点，公司在海外市场的布局时间还很短，所以与历史悠久的品牌相比，我们仍需时间沉淀。

38、竞争对手在国内主要是特高压会多一些吗？

竞争对手在电网 500kv 及以上、工业整流变、特高压等这些环节都会更有优势。公司在国内 500kV 这一端市占率正缓慢提升。

39、公司有载和无载分接开关价值量的差别？

公司产品主要是有载分接开关，无载分接开关价值量相对较低。

40、不同等级开关的价值量是否有变化？

分接开关的价值量没有办法按照电压等级去衡量，有可能更高电压等级的产品单价低，而更低电压等级的产品单价高。产品价格主要同产品本身规模型号、适用场景以及切换档位等有关。

41、技术难点在什么地方？

分接开关是变压器内部唯一的活动组件，其核心作用在于实现动态的调节功能，类似于笔记本电脑中的芯片，既包含硬件也涉及软件层面的协同，其运行精度和难度极高，可

比拟汽车发动机或高精度手表的制造，涉及材料设计、切换结构设计、电路设计、绝缘及导电设计等多个专业领域。尽管每个单项技术可能在行业内均有较成熟的应用，但将这些技术综合集成时，任何细节或零部件的问题都可能导致产品重大风险。尽管分接开关在变压器整体成本中占比较低，但其对安全性的影响极为关键。因此，从零部件加工到最终装配成型的每个环节均需严格控制，确保自主可控并高质量完成，这是制造过程中的一大难点。

42、公司产品是多少量级的零部件装配到一起？

大的零部件上千个，如果要拆的特别细的话，基本上有过万个零部件，公司可实现 80%零部件自制，公司每年过万台分接开关出货量，但涉及到多种规格型号，很多零部件一年用量极少，外协也很难。

43、公司还没有自制的零件有哪些？

首先是一些通用的零部件，因为是标准件且很容易买到，所以外采为主，其次真空泡目前以外采进口产品为主，但国产也有替代品牌，并且国产性能不弱于进口产品。

44、高压对比低压的区别在哪儿？

在产品设计和技术参数不一定有很大的区别，但高压产品的应用环节通常更为关键，即使切换要求难度不一定更大，但对于风险的把控要求极为严格。

45、分接开关作为关键核心组件，如果有风险可以影响到什么程度？

在项目角度停电是最小的影响，最大的影响可能造成重大的生命安全和经济损失。

市场角度，例如公司在海外市场的销售量相对有限，任何单一产品的故障都可能导致某个国家在未来几年甚至十年以上不再使用公司产品。

46、公司真空开关的占比？未来趋势怎么看？

变化不大，但真空产品均价有所提升，主要是公司海外直接及间接出口的收入提升。真空开关占比的提升是一个渐进的过程，但从海外市场来看这是长期的确定趋势。

47、检修业务发展怎么样？未来怎么看？

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。海外市场是检修业务的优质市场，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，检修业务发展潜力仍然很大。

48、公司产品的质保期及使用周期？

产品质保期一般是 18 个月。产品的寿命主要跟随变压器的寿命，取决于变压器更新速度和本身使用状况，国内相较于国外更新换代的周期会短一些。

49、公司数控设备未来怎么看？

目前公司通过尝试走一些差异化竞争的道路，引入一些新的团队和技术，整合现有产品的功能做出定制化程度更高的复合式产品，以此来提升竞争力。

50、公司电力工程业务未来怎么看？

未来公司会优先考虑在回款效率的情况下适当开展相关业务。

51、公司今年网内网外情况？未来怎么看？

上半年一定程度受原材料价格波动及项目施工进度影响，订单节奏略有波动，但六月份起从订单开始已经逐步恢复，前三季度国内同比有增长且网内快于网外。对于未来，电网从历史看一直是保持持续平稳的增长，网外主要看是否有新的产业驱动，近期国内也出台了一系列宏观调控政策以及一些逆周期调控的措施，后续政策落地情况以及市场变化仍有待观察，目前没有办法预测。

52、公司去年海外及国内占比情况？

三季度公司海外直接及间接出口的表现都略好于上半年，在总体营收中占比也略高于上半年，全年情况要看四季度是否能延续这样的趋势。

53、公司海外毛利率跟国内相比怎么样？

海外分接开关业务的毛利率通常高于国内。

54、未来如何看公司毛利率？

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。

55、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。

56、未来资本开支怎么看？

未来国内主要是着重于生产效率的提升，每年主要在技术改造、零部件工艺优化、质量管理体系提升等方面进行投资，资本开支相对来讲比较稳定，暂时没有其他大额开支。公司在海外主要以装配工厂和销售及服务团队为主，资本开支并不大，并且公司在海外的资本开支是一个持续且循序渐进的过程，不会一次性完成，会根据具体规模、产能需求和人员配置等因素分阶段投入，因此不会出现某一年资金压力特别大的情况。目前公司印尼工厂也已经建设完成，未来主要考虑在印尼配备一定比例供应链以及是否在美国建设工厂。

57、公司是否有收并购计划？

公司每年尽调的项目会很多，但在实际投资决策的阶段，会更加的谨慎，我们看项目所关注的重点，第一必须是我们行业相关的，需要能看得懂、看得透；第二，项目本身必须是盈利的；第三项目要有现金流。在这样的情况下，又要有合理的估值可能就会比较少，但是我们不会放弃。未来如果有合适的并购项目，会按要求履行相关披露义务。

	<p>58、公司诉讼的进展？</p> <p>目前尚未开庭，没有进一步的更新，暂无法判断对公司财务状况的影响，但因长征电气名下未拥有目前生产经营所需的厂房、土地、设备等生产资产，不会对公司生产经营构成实质影响。</p> <p>59、公司股权激励情况？</p> <p>公司目前暂无股权激励计划，后续如有会进行信息披露。</p> <p>60、公司的分红策略是怎么样的？</p> <p>公司 2023-2025 三年股东规划中已将现金分红调整为不少于当年实现可分配利润的 60%，这反应了公司对未来的经营情况和发展的信心。未来公司希望能够维持稳定的分红政策，但具体情况还是要根据当时所处的经营情况和资金需求来安排。过去两年分红率对未来净资产有影响，也会间接影响负债率，去年三季度报表上也有反应，未来公司会根据各方面情况平衡。</p>
附件清单	无