

大连豪森设备制造股份有限公司

投资者关系活动记录表

股票名称：豪森股份

股票代码：688529

编号：2023-0023

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（请文字说明其他活动内容）

(一)来访单位名称及人员姓名：上海证券、山西证券、华泰证券、浙商证券、首创证券等

(二)时间：2023年4月26日上午10:00-11:30、4月27日上午10:00-11:30、下午15:00-16:30、4月28日上午10:30-12:00、下午13:30-14:30

(三)地点：大连豪森设备制造股份有限公司董事会会议室

(四)豪森股份接待人员姓名：董事会秘书许洋、投资者关系经理孙艺峰

(五)投资者关系活动主要内容介绍（会议记录）

交流主要分成两部分，首先是公司对2022年年度业绩及2023年1季度业绩汇报，然后是问答环节。

一、业绩汇报

1.公司介绍

豪森股份专注做汽车动力总成领域的装备制造，主要客户为整车厂及主机厂，为客户提供的是软硬件一体化高度集成的产品，涉及新能源及传统能源两大领域。

在新能源领域，主要有四大类产品，包括锂电池模组PACK生产线、驱动电机生产线、氢燃料电池生产线及混合动力发动机、变速箱等系统装配线。在以上四大产品类别，无论是从技术水平还是订单规模，公司均属于行业龙头企业。

在传统领域，公司主要产品为发动机及变速箱装配线，公司客户均为奔驰、宝马等世界级车厂及主机厂，是少数可以直接与国际竞争对手直接竞争的龙头企业。

同时，公司为客户提供的是软硬件一体化的产线，公司同时可以提供帮助客户生产执行MES系统、生产运营MOM系统及客户产品开发全生命周期的开发系统以及客户进行整体厂房规划的BIM方案。在汽车制造行业，公司是更懂汽车生产制造的软件公司，也是更懂软件的汽车装备制造公司，公司所提供的智能生产线是最直接的场景与载体。

公司也在聚焦动力总成的同时也在延伸产品品类，公司测试台团队自 2015 年成立，2022 年单年度测试条已签单 14 台。测试台本身是公司所提供产线业务的延伸，例如公司该客户提供驱动电机生产线，客户在产线上生产的驱动电机需要经过测试台检测合格方能下线。目前测试台领域国际车企还都是选择国外品牌，随着自主品牌的崛起和如公司一样的装备制造企业的加入，存在进口替代的空间。

2. 经营业绩

(1) 收入、毛利：公司收入连续三年增长，突破历史新高，2022 年达到 15.67 亿元，同比增长 31.29%。其中新能源业务收入占比已经从 2021 年的 26% 上升至 2022 年的 55%。随着新能源业务占比快速提升，由于新能源业务毛利率在 32%，普遍高于传统能源 23%，公司的综合毛利率从 2021 年的 25.57% 上升至 2022 年的 28.86%。

(2) 净利：公司 2022 年实现 0.9 亿元净利润，同比增长 29%，扣除 2022 年 5 月的限制性股票计划对净利润的影响金额，归母净利润将达到 1.04 亿，同比增长 48%。公司在规模爬升阶段，人数从 2021 年末的 1544 人上升至 2022 年末的 2195 人，同比增长 42%。由于公司主要从事的为非标定制业务，人员招募后会有 3-6 个月的学习适应周期，所以规模爬升阶段整体人效并未发挥到最优，公司整体净利率仍有上升空间。

(3) 订单：截至 2022 年 12 月 31 日，公司 500 万（含税）以上在手订单 38.12 亿元，为 2022 年全年收入的 2.4 倍。其中新能源占比由 2021 年的 44% 上涨至 2022 年的 60%。2022 年新增 500 万（含税）以上订单 21.79 亿，其中新能源占比达到 85%。

(4) 新能源订单的主要增长来自于锂电和电机业务板块。公司锂电订单有 2021 年的 2.5 亿上升至 2022 年的 7.83 亿，电机板块订单由 3.63 亿上升至 6.06 亿，同比增长迅速。锂电池模组 PACK 产线主要是受益于动力电池及储能电池出货量的高增长，整体技术的快速迭代拉动设备需求高速增长。同时车企为了控制成本以及降低对电池厂的依赖，增加自主投资，拉动设备投资。扁线电机生产线主要受益于新能源汽车渗透率提高，扁线电机在新能源汽车中渗透率提高以及中高端车型单车搭载 2-4 台电机，拉动扁线电机的需求高增，相应设备投资需求增加。同时扁线电机生产线各方向技术均在发生快速迭代变化，设备需求有望维持高景气。

3. 公司展望

(1) 海外订单有望超预期：欧盟及美国多州 2035 年禁售燃油车的政策出台后，整体新能源投资快速增长，有望复刻过去两年中国的投资旺盛态势。豪森在本轮海外订单增长中具有充分的竞争优势。首先，本轮主要投资的传统车企是公司自传统能源发动机及变速箱装配线开始的长期客户，历史合作经验充分，公司是宝马、奔驰、沃尔沃、通用等的长期优秀供应商。车

企对于供应商的准入门槛很高，公司相对从国内诸多竞争对手具备充分的竞争优势。其次，公司对比欧美本土的竞争对手，受益于中国新能源行业发展较早，新能源行业经验丰富，锂电池电机领域产线订单已有 30+，40+，在大规模以及短交付周期上具备充分的竞争优势。最后，公司海外交付经验丰富，自 2017 年开始已经承接 20 条交付地点在海外的订单，具备充分的海外交付能力。公司海外营收占比大幅增长，从 2020 年的不到 1% 上升至去年的 22.23%，相对海外的毛利水平也优于国内，2022 年海外收入对应毛利 31%，国内业务 28%。

(2) 客户结构变化：目前国内新能源车已经成为确定性方向，竞争格局一超多强，以自主品牌为主，传统车企正在加速进入，有非常大规模的国内及海外的资本开支计划。同时电动车呈现非常明确的消费品属性，整体产品更新迭代速度较快，产线的柔性化需求与更新迭代速度均较快，都为设备厂商带来了增量机遇。

(3) 由于新能源订单的结转周期（1-1.5 年）普遍好于传统能源（1.5-2 年），且毛利水平更高，随着新能源占比提升，公司未来利润增速有望超过收入增速。

(4) 2023 年一季度，公司已签约+已中标未签约 500 万元（含税）新增订单金额为 7.25 亿，基本与 2022 年持平，公司 4 月前迎接了多轮海外合资客户的供应商考察，预期将在 3 季度落地，公司对全年新增订单总量，尤其是海外订单体量充分乐观。公司一季度实现收入 4.1 亿，同比增长 5.25%，归母净利润 0.28 亿，同比增长 3.11%，如果扣除 2022 年 5 月限制性股票影响，公司净利润同比增长有望达到 25%。

4. 公司战略

(1) 南北双基地建设，快速提升产能和交付能力。目前在手订单及新增订单增速向好，今年开始的再融资计划主要将投向常州基地，扩充锂电池模组 PACK 产线及电机产线的产能。

(2) 加速全球扩张，剑指世界级动力总成龙头。公司今年将大力提高海外尤其是欧洲的现场服务能力，希望能够抓住历史机遇，成本世界级的动力总成龙头。

(3) 研发先行，产品管线丰富。公司历年研发投入均在快速增长，2022 年研发投入 1.05 亿元，同比增长 25.53%。在电机产线领域，公司是国内少数能够做扁线电机定转合装的设备厂商，在目前主流 X-PIN 技术方向技术领先，在市场普遍是 4-6-8 层电机情况下，10 层扁线电机量产线已经进入交付阶段。从 400V 电机到 800V 电机，水冷电机到油冷电机技术迭代方向，公司均已有量产线订单。公司在 X-PIN 以及在下一代的波绕阻方式上也做了提前的技术研发储备，预计将在今年实现突破。在电池产线领域，公司能够做方形、软包、圆柱、刀片电池，MTP/CTP/LCTP/CTC/CTB 全领域覆盖，目前业内首条 46 系列大圆柱产线由公司提供，且实现了节拍提升近一倍。公司目前已经储备固态电池及钠离子电池模组 PACK 技术工艺，静待下游

进入自动化量产阶段。公司也属于氢燃料电池生产线领域先行者，具备向电解槽设备转移的潜能，同时也将动力锂电池模组 PACK 扩展至储能电池模组 PACK 领域，去年已有多条产线交付。在技术上的持续投入有望维持公司长期的竞争优势。

(4) 建设面向未来的数智工厂。公司所提供的产线是数智工厂的最直接载体和应用场景，公司目前数字化团队已经将近 300 人，可以在研发、生产、管理全流程为客户提供服务。例如在研发阶段，公司可以通过数据孪生建立三维仿真模型，帮助客户验证工艺验证及工位规划，进行仿真模拟，虚拟调试，可以大幅度缩短产品下线时间，缩短交付周期。在生产阶段，通过 MES 系统和 MOM 系统帮助产线实现物料投放、生产调度、数据统计、安全检测和故障分析。在产线交付后，通过远程故障诊断、远程运营维护等提高客户内部效率。公司致力于从响应客户到引领客户，提升行业的智能化水平、数字化水平、自动化水平、柔性化水平、绿色化水平及人文化水平，建设面向未来的数智工厂、黑灯工厂。

二、问答交流

问题一：目前新能源行业下游去库存，行业预期较差，是否向公司所在的设备端传导？

答：国内确实出现了投资下滑或者延期，预期将在 3 季度左右恢复。但是设备端市场与下游市场其实有差异。电动车路线的确定性很强，终端销量也已经规模化，传统车企的放量投资需求明确，这部分恰恰是豪森历史优势，而且他们的投资多是中国境内和海外的同步投资。

同时，在电动车领域，车企为了增强自己的核心竞争力，进一步控制成本，也在增加自主投资也为公司带来了新的增长点。

海外订单预计将在 2 季度末和 3 季度落地，以目前的订单跟踪情况预计，今年海外订单有非常好的表现。

问题二：海外订单主要来自欧洲还是美国？公司在技术水平、水平价格等多个维度上与海外竞争对手相比有什么样的优势？

答：目前在跟踪订单主要来自欧洲

公司对比当地供应商不仅在新能源订单数量上具备明显优势，更重要的是，客户投资规模较大，目前国内的设备商产能较大，具备大规模订单的承接能力。同时公司供货周期较短，更符合海外客户的供货响应要求。

从技术上来说，目前国内外对比曾经传统能源领域的状况是已经弯道超车的，实际业绩也

远远超过海外竞争对手

从成本而言，国内相较于海外竞争对手基本具有较大的成本优势，在商务环节更掌握主动权。

问题三：公司未来收入、利润及订单预期？

答：公司的新能源项目周期基本在 1-1.5 年，大单基本在 1.5 年。传统能源在 1.5-2 年。公司的收入结转是在终验收后同一批次结转收入，由于是项目制运行，单项目金额较大，时间较长，无法相对准确的预测评估但是公司目前在手订单充分，全年收入增长预期是比较明确的。

由于海外订单及客户结构的调整，公司今年对于新增订单增长预期是比较乐观。。

问题四：公司再融资的进度，未来产能释放的情况？

答：公司目前再融资已经答复了第一轮反馈问题，预计在下半年拿到批文择机发行。再融资有望缓解公司订单扩张速度大于收入结转回款速度带来的资金紧张，有助于控制公司的负债水平及财务费用的增长，同时支持常州基地建设，提高公司的产能及交付能力。常州基地建成后的年产值预期为 18 亿元。常州基地目前已有过渡厂房进行试运营，由于公司所在行业技术密集型较强，需要提前招聘员工并进行培养。公司常州基地目前已在建设中，预计在今年四季度开始陆续投产。

问题五：公司未来的降本空间？ 公司未来净利率是否有明确目标？

答：公司提供的是非标定制化产品，非标程度较高。提高标准化程度是持续降低成本的核心驱动力，降低设计成本、试错成本，减少设计浪费，减少高能级人员的投入，并且可以通过批量化采购降低采购成本，从多方面降本增效。

其次包括增加自主研发，在高附加值产品的迭代同样会提升业务的盈利能力。

第三是公司在下一代产品上的布局，例如 800V 电机、X-PIN 及波绕阻技术以及固态电池等先期技术储备，有望能够获得更高溢价。

公司目前仍在扩张期，未来净利率仍有提升空间

问题六：公司的合同负债，存货以及应收账款及存货减值准备、财务费用情况？

公司 2022 年末合同负债 10.79 亿元，同比增长 52%，存货 19.79 亿元，绝大多数为合同履行成本，同比增长 45%，主要是由于公司新增订单及在手订单不断增长导致。由于公司产品为非标定制，且在客户筛选上非常谨慎，未来出现客户单方面毁约可能性较低，公司未来存货发生大规模减值的可能性不大。公司 2022 年末应收账款 4.35 亿，同比增长 32%，与收入增速持平，公司高度重视应收账款催收工作，公司 2022 年信用减值损失合计 1951 万，较 2021 年大幅下降。

公司所在行业常见结算方式为 0-9-1 及 3-3-3-1 结算方式，存在垫资情况，由于公司订单增长较快，明显快于收入结转速度，财务费用出现小幅上升，未来随着再融资的推进，可能有所缓解。