

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：2023-0024

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：太平洋证券、海通证券、银河证券、西部证券、信达证券、光大证券、一汽产投、一汽创新基金、广东恒建、厦门创势仁和、华宝证券、上汽产投、吉利产投、韩亚投资、财通基金、小米产投、江苏瑞华投资管理有限公司、江苏瑞华投资管理有限公司、国新证券、太平资产管理有限公司、华泰证券股份有限公司、国泰基金管理有限公司、国泰租赁有限公司、深圳君宜私募证券投资基金管理有限公司、山东国惠资产管理有限公司、成都立华投资有限公司、上海聚鸣投资管理有限公司、天安人寿保险股份有限公司、康德曼资本、观火投研、韶夏资本、颐和银泰、五矿证券、泰德胜、长江证券、上海富善投资有限公司、重庆环保产业股权投资基金管理有限公司、佛山市创新创业投资有限公司、华西银峰投资有限公司、中信资管、上海德汇集团有限公司、中金资管、招商财富、常州投资集团有限公司、南方工业资产管理有限公司、北京首钢基金有限公司、太平资产管理有限公司、诺德基金管理有限公司、苏州高新私募基金管理有限公司、物产中大集团投资有限公司、玄元资本及多位个人投资者等

(二)时间：2023年5月4日上午10:00-11:30、5月8日下午15:00-16:00、5月9日上午10:00-11:00、5月10日下午14:00-15:00、5月11日上午10:00-11:00、下午15:00-16:00、5月12日上午10:00-11:00、5月15日上午9:00-10:00、下午15:00-16:30、5月18日上午10:00-11:30、5月20日9:00-11:00、5月23日10:00-11:30、5月24日15:00-16:30、5月25日9:00-12:30

(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：董事长董德熙、董事会秘书许洋、融资总监车毅、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，首先是公司介绍，然后是问答环节。

问题一：公司相比竞争对手的优势，公司的技术研发是提前布局还是随项目研发？

答：1.优势：

公司在汽车动力总成装备制造领域无论是从技术、客户结构还是从订单来看，都属于行业**龙头企业**，持续服务于国际一流车厂及零部件供应商。

公司为客户提供的智能生产线需要包括机械、电气、装配等多学科技术能力，属于系统化复杂工程，且公司所提供产品非标程度很高，需要根据客户需求进行定制，并且能够综合解决各个环节出现的各类问题，从而实现帮助客户快速稳定量产、顺利实现产能爬坡、稳定大规模生产。以上基本都会体现为客户的长期认可以及持续的订单验证。豪森与主流车厂已有 20 余年合作经验，与比亚迪、特斯拉、奔驰、宝马、通用、沃尔沃等车厂建立了长期稳定的合作关系，是多家整车厂连续多年的优秀供应商，获得客户长期好评与持续订单。

(1) 锂电池模组 Pack 生产线领域：我们目前已经能够实现圆柱/刀片/方形/软包电池的全领域覆盖，CTMMTP\CTP\LCTP\CTC\CTB 等不同电池集成方式的装配技术全覆盖，已承接 46 系列大圆柱电池高速产线，相应技术走在行业前列，就新一代的钠离子电池与固态电池做了充分的技术储备。

(2) 扁线电机生产线领域：公司是国内少数能够具备提供扁线电机定子线、转子线、合装线以及测试线整体解决方案的设备供应商，在价值量最大、技术最复杂的扁线电机定子生产线领域具有突出的技术优势，已经率先进入 10 层 U-PIN 扁线电机量产线交付阶段，已承接 800V 高压电机及油冷电机量产线订单，在下一代 X-PIN 及再下一代波绕组方式上进行提前布局，在扁线电机生产线各技术方向具有突出的技术先发优势。

(3) 氢燃料电池智能生产线领域：公司布局氢燃料电池智能产线较早，持续获得头部客户订单，长期保持技术领先及产品交付优势。在国内已经受到国电投、捷氢科技、新源动力、潍柴动力、氢蓝时代和亿华通等氢燃料电池先行企业的认可，在国外，公司已经获得世界领先的氢燃料电池技术公司加拿大巴拉德动力系统有限公司的订单。在氢燃料电池生产线工艺规划、工位设备研发制造方面，处于国内领先地位。同时具备向电解槽产线迁移的能力。

(4) 混动发动机及变速箱装配线、传统能源发动机、变速箱装配线领域：公司是国际龙头企业，在传统领域 2014 年前即已完成国内市场的进口替代，2014 年，成为我国首家进行超重型发动机智能装配线设计的公司。2017 年，完成国内首条“9AT 自动变速箱智能

柔性装配线”。2019年，为客户打造国内可同时实现混线生产品种最多、大数据应用最广泛的重载发动机装配线之一，打造了该领域多个中国首条产线。

2.提前研发与随项目研发均有。

公司研发方向结合行业技术发展需求与自身业务需求，一方面通过根据市场的需求和对工艺技术的深入理解不断自主立项投入研发，另一方面在执行客户项目的过程中，结合项目需求进行研发。公司研发采用“平台管理+业务实施”的管理模式，即由研发中心负责公司年度课题定义、研发过程管理、研发成果鉴定，由业务技术部门实施技术研发的方式进行管理与实施。公司目前在新一代的钠离子电池与固态电池做了充分的技术储备，在扁线电机生产制备下一代 X-PIN 及再下一代波绕组方式上进行提前布局，在扁线电机生产线各技术方向具有突出的技术先发优势。

问题二：公司的收入确认方式，收入结转周期，收款节奏，公司未来收入新能源及传统能源的比例？

答：

(1) **收入确认方式：**公司业务通过项目制运营，在通过终验收后一次性确认收入。

(2) **收入结转周期：**根据历史项目统计，新能源项目结转周期在 1 年-1 年半，传统能源项目结转周期在 1 年半-2 年。

(3) **收款节奏：**一般分为 30%预付款-30%预验收款-30%终验收款及 10%质保金和 90%预验收款-10%终验收款两种主流收款模式，但是根据不同客户要求，也有其他方式。

(4) **未来新能源与传统能源比例：**长期来看，新能源项目占比会持续提升。截至 2022 年末，500 万以上在手订单中新能源订单占比已达到 60%，2022 年新增订单中新能源项目订单占比达到 85%，2022 年营业收入新能源项目收入达到 55%，根据在手订单及新增订单中新能源项目占比情况推断，未来新能源项目收入占比将持续提升。

问题三：未来收入、毛利率、净利率预期，有什么提升毛利及降本增效措施？

答：(1) **收入预期：**公司截至 2022 年末 500 万元以上在手订单达到 38.12 亿，当年营业

收入 15.67 亿，在手订单已达到当年营收的近 2.5 倍。根据历史数据，新能源订单基本在 1-1.5 年结转收入，传统能源订单在 1.5-2 年结转收入，充分的在手订单保证了公司未来收入的稳定增长预期。

(2) 毛利率预期：公司新能源项目毛利率在 33%，传统能源在 24%，新能源项目明显优于传统能源，随着未来新能源收入结转占比的提升，未来公司综合毛利率存在进一步上升空间。且公司持续做很多降本增效措施，过去两年由于芯片、PLC、海运等涨价未显示出来，后续将逐步显现。

(3) 净利率预期：预期未来管理费用、销售费用增长幅度小于收入增长幅度，再融资成功发行后也将改善公司的财务费用表现，未来公司净利率有望改善。

(4) 提升毛利及降本增效措施：

- ① 提升标准化程度降本：公司所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；
- ② 规模效应：随着规模扩大，对上游议价能力增强，通过批量化采购降低采购成本，实现降本增效；此外可摊薄固定费用。
- ③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；

问题四：公司预计今年新签订单情况如何？一季度国内新能源下游投资偏谨慎、需求不佳，公司能否摆脱国内新能源产业周期的影响？

答：新能源设备端市场与新能源下游市场存在差异。

(1) 下游投资主体在发生变化，传统车企有大规模资本开支计划。在电动车路线确定性趋势下、终端销量规模化下，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，而且传统车企的投资多是中国境内和海外同步投资，有非常大的资本开支计划；其次，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，车企也在增加自主投资，为公司带来了新的增长点。

(2)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。

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比较乐观。同时公司也认为新能源增长大势不减，近期国内投资情绪也有望逐步缓解，触底反弹。

问题五：公司在各板块的毛利水平？主要客户？

答：

(1) **新能源毛利水平：**2022 年新能源综合毛利率为 32.71%，其中驱动电机生产线毛利水平最高，为 36.12%，锂电池板块毛利水平为 31.14%。燃料电池生产线毛利率 34.97%、混动装配线毛利率 29.25%。

(2) **传统能源项目毛利水平：**综合毛利率为 23.84%。

(3) **主要客户**

①驱动电机生产线客户：吉利、上汽通用、沃尔沃、小鹏、越南 Vinfast 等整车厂及采埃孚、日本电产、舜驱等零部件供应商。

②锂电池模组 PACK 及智能物流生产线客户：比亚迪、特斯拉、华晨宝马、小鹏等整车厂及亿纬锂能、孚能、阳光储能等电池厂。

③氢燃料电池生产线客户：氢燃料电池领域所有头部竞争者，如国电投、捷氢科技、潍柴动力、亿华通、加拿大巴拉德动力系统有限公司等

④混动领域客户：上汽通用、吉利、东风日产、零跑、理想等。

问题六：公司披露的沃尔沃特别重大订单预期结转周期，预期毛利率，公司在海外市场的竞争优势，是否会受到政治环境影响，应对汇率变化的举措，预期后续海外订单情况？

答：根据历史项目结转周期数据统计，公司新能源项目签订合同到终验收时间为 1-1.5 年，但是考虑海外订单运输周期有所延长，据此推定可能在明年或后年结转。

海外历史订单的表现来看，毛利率要高于国内项目的毛利水平。

为避免政治环境影响，该单我们约定的为不含税金额，相应税费由客户承担。同时约定为人民币结算，进一步避免汇率变化。

公司非常看好海外市场的成长，正在持续跟踪客户订单，预期今年海外订单将大超预期。