

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：2023-0025

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：华夏基金、建信养老金、国新证券、华西证券、德邦证券、国寿安保、工银瑞信、天弘基金、中邮基金、中邮证券、中融基金、东方红、华福证券、华泰柏瑞、交银施罗德、东方证券、中银资管、国海富兰克林、汇利资管、兴银基金、国泰君安、长安安和资本、张家港市金科创业投资有限公司、小米产业基金、上海德汇集团有限公司、佛山市创新创业投资有限公司、第一创业证券、浙江浙银资本管理有限公司、同创伟业集团、深圳君宜私募、上海聚鸣投资管理有限公司、山东铁路发展基金、华泰证券、成都立华投资有限公司、友邦人寿保险有限公司、太平资产管理有限公司、苏州高新私募基金管理有限公司、北京理享家私募基金管理有限公司、华泰资产管理有限公司、厦门博芮东方投资管理有限公司、国泰基金管理有限公司、深圳前海乾元资始资产管理有限公司、中国国际金融股份有限公司（资管）、太仓东源投资管理中心、粤开证券股份有限公司、正心谷资本、常州投资集团有限公司、大连海融高新创业投资管理有限公司、沈阳兴途股权投资基金管理有限公司、东海证券股份有限公司、国都创业投资有限公司、上海倍努利私募基金管理有限公司、重庆环保产业股权投资基金管理有限公司、韶夏投资、中和资本、淳阳基金、中天证券等机构投资者及少数个人投资者
- (二)时间：6月2日 10:00-14:00、6月2日 15:00-16:30、6月5日 1:00-4:00、6月7日 9:00-13:00、6月7日 14:00-16:00、6月7日 15:00-18:00、6月8日 15:00-16:30、6月15日 10:00-11:00、6月15日 13:30-15:00、6月15日 17:00-18:20、6月15日 19:00-20:30、6月16日 10:00-11:30、6月16日 14:00-15:10、6月16日 15:30-17:00、6月19日 15:00-16:00、6月19日 16:00-17:30、6月20日 11:30-12:30、6月20日 11:30-13:00、6月20日 13:30-14:30、6月20日 15:30-16:50、6月21日 9:00-10:00、6月21日 10:30-11:30、6月21日 11:45-13:00、6月21日 13:30-14:30、6月21日 15:00-16:00、6月28日 13:00-17:30

(三)地点：大连豪森设备制造股份有限公司董事会会议室、机构投资者会议室

(四)豪森股份接待人员姓名：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：公司最新在手订单、新增订单情况？其中新能源占比，海外占比，未来分别有什么预期？

答：

(1) **在手订单：**根据公司已披露信息，截至 2022 年末，公司在手 500 万以上订单合计 38.12 亿元，其中新能源占比已达到 60%，在手订单充足

(2) **新增订单：**公司 2022 年全年 500 万以上为 21.79 亿元，其中新能源订单占比达到 85%，预期 2023 年新能源订单占比有望维持甚至超过以上水平。公司已披露 2023 年 1 季度已签约和已中标未签约订单 7.25 亿元，2 季度已披露沃尔沃订单 9.91 亿元，合计已披露金额为 17.16 亿，合计已占到去年全年新增订单的 79%。

(3) **海外占比：**公司 2022 年营业收入中海外占比达到 28.22%，实现大幅提升。目前在手订单海外占比有限，但是今年 6 月 1 日已公告特别重大合同合计 9.91 亿元海外订单，预期今年新增订单中海外订单占比将大幅提升，在未来完成终验收时将大幅提高海外营收占比。

问题二：公司未来收入利润预期？

答：公司 2022 年全年营业收入为 15.67 亿元，在手订单为全年营业收入 2.5 倍左右，且 2022 年全年收入中新能源收入占比为 55%。根据历史数据统计，公司新能源项目自合同签订至完成终验收确认收入的周期为 1-1.5 年，传统能源项目为 1.5-2 年。根据目前在手订单结构可以合理推测，公司未来两年营业收入将持续稳健增长，且新能源占比不断提升。

问题三：公司如何看待海外市场的成长，具备什么样的优势？

答：（1）看好海外市场的成长：

①**欧洲进入加速期**：2023 年欧洲新能源乘用车销量预计达到 337 万辆（+32%），随着 2023 年欧盟达成 2035 年起禁售化石燃料新车协议，将加快欧盟新能源车市场发展；

②**美国处于起步期**：2022 年美国新能源汽车渗透率由 2021 年的 4.3%提升至 6.8%，但仍处于较低水平。随着美国本土最严格的排放标准出台，加州等美国沿海七州承诺在 2035 年之后停止销售新的汽油动力汽车，有望加快美国新能源汽车发展步伐。

③**一带一路潜力巨大**：根据 Marklines 统计数据，一带一路沿线国家（除中国）汽车销量为 1805.44 万辆，同比增长 2.83%（如俄乌两国不纳入统计，则增速可达 9.85%），占全球汽车销量的 22.72%；在 2022 年汽车销量实现增长的 26 个国家（除中国）中，一带一路沿线国家占 22 个，增长潜力较大。随着碳中和成为国际共识，一带一路沿线国家新能源发展迎来重要战略期，为中国新能源产业技术、装备、投资创造“走出去”契机；

④**中国设备厂商的先发优势**：由于中国新能源行业在过去几年发展较快，设备厂商相关技术及项目经验明显占优，本轮中国设备厂商出海具备先发优势。

（2）豪森的优势

①**经营优势**：本轮进行大规模投资的主要为传统国际车厂，公司自传统领域积累的 20 年与国际车厂的合作经验，是其多年的“优秀供应商”，具有良好的历史合作经验，并且熟悉欧系和美系客户标准，而且由于车厂对于供应商的考察非常严格，公司相当于获得了先发的经营优势，尤其是相对于本轮开始出海的国内同行而言。

②**技术优势**：之前与公司在国际车厂客户中直接竞争的主要为国际竞争对手，受益于国内新能源行业发展较早，公司目前在新能源项目中技术已领先同行且具有充分的订单验证，项目经验明显大幅优于同行。

③**生产优势**：本轮国际车厂为在新能源领域快速追赶，投资规模较大，由于欧洲设备厂商目前正处于新能源转型期，受过去两年疫情的大幅冲击，对银行贷款依赖性较大，所以对于扩大生产规模非常谨慎。公司大连及常州产能即将投放，具备大规模生产制造能力，能够满足客户需求，且具备明显的成本优势。

④**全球化优势**：公司海外在印度普纳、美国密歇根、德国法兰克福建立子公司，自 2017 年海外战略开始以来，公司已承接 20 条海外订单，交付国家包括俄罗斯、白俄罗斯、乌兹别克斯坦、印度、越南等一带一路国家，也包括美国、瑞典等发达国家，积累了充分的国外交付经验、国际知名度和影响力，已建立全球采购及服务网络。

(3) 海外订单的影响

①**单线价值量大、毛利高**：海外车厂对生产线设备的要求更高，订单单线价值量进一步上升，且订单毛利空间预期也明显优于国内。

②**海外成长性好**：欧洲最近两年正在进行新能源领域的投资，美国新能源渗透率不足 7%，有着巨大的市场空间，欧洲有望接棒国内的投资热潮，美国有望接棒欧洲的投资热潮，豪森具备明显的成长前景。公司二季度沃尔沃订单已经充分证明了公司的海外竞争优势，随着后续海外项目陆续落地，公司有望借助本轮设备出海，成为汽车动力总成装备制造行业的全球龙头企业。

问题四：目前海外在跟踪的订单？如何考虑政治风险？

答：（1）目前欧洲市场在进行新能源的追赶式投资，具体开标时间由客户的资本开支计划决定，公司目前正在跟踪包括奔驰、宝马、采埃孚、斯堪尼亚等多个国际一流车厂及 tier1 零部件供应商订单，预期欧洲订单前景乐观。

（2）公司已经充分考虑了政治风险及汇率风险，沃尔沃订单已披露该订单为人民币结算，且为不含税金额，清关工作由客户承担。以上也充分说明了公司得到客户的充分认可，具备突出的竞争力和谈判地位。

问题五：豪森的客户结构，区分合资和自主品牌，车厂客户还是零部件供应商客户？有什么变化趋势，豪森有什么样的优势和机会？

答：客户结构一：合资客户新增订单预计上升

豪森在 2014 年就已经完成传统能源车动力总成装备的国产替代，之前客户基本以合资品牌为主。过去 3 年公司新能源业务占比不断提升，随着自主品牌新能源投资开始更早、投资更大，自主品牌占比有所提升。

变化趋势：从今年开始，传统车企确认新能源确定性，在中国国内以及欧洲传统车企有大规模追加投资计划，随着后续这部分新增订单落地，为公司持续获得订单提供了支持。

客户结构二：车厂客户新增订单预计上升

豪森历史客户中以车厂客户为主导，也包括采埃孚、康明斯等 tier 1 零部件供应商。在新能源领域合作的既包括特斯拉、比亚迪、宝马、理想、吉利等整车厂，也包括日本电产、亿纬锂能、采埃孚等 tier 1。

变化趋势：豪森历史以车厂客户为主，更熟悉车厂的标准，车厂对于供应商考察更严格，

一般竞争格局更好，毛利空间更高。且车厂由于对线上配置、自动化率、节拍和技术指标、线上防错等要求更高，单线价值量更高。

在车厂严格的供应商考察体系下，豪森依然能够荣获各大车企历史多年的优秀供应商，同时豪森基于从传统能源开始合作的历史经验，熟知欧系、美系车企标准，豪森在本轮车厂主导的资本开支周期内具备突出的竞争优势。

问题六：公司如何看待传统车企在新能源上的竞争力和未来发展前景？下游竞争加剧对公司未来的影响？

答：目前国内新能源汽车消费还是比亚迪一超多强，自主品牌为主。但是新能源作为确定性很强的技术趋势已经得到验证，传统车企正在加速追赶，正是由于传统车企起步已经较晚，所以本轮以传统车企为主导的资本开支规模较大，为豪森带来了巨大的机会。

下游竞争加剧会对产业链有所传导，但是豪森作为设备供应商与下游客户所处的产业链位置不同，面对的市场格局和周期也不完全一样，投资主体的转变、欧美市场及一带一路市场陆续进入新能源投资周期，技术的不断迭代都为豪森未来的成长提供了巨大发展空间。

目前：

(1) 投资主体：传统车企加速转型，是豪森的巨大机会。

(2) 全球市场：今年开始的欧洲市场以及后续的美国市场、一带一路市场都给豪森带来了难得的历史机遇。

(3) 技术迭代：电池及电机仍在发生不断的技术迭代，每次技术迭代都需要产线的更新换代，为设备供应商带来更大的市场空间。豪森在锂电池模组 PACK 生产线、驱动电机生产线、混合动力总成生产线以及氢燃料电池生产线领域均为行业龙头企业，占据技术先发优势，且在下一代技术方向上有所布局，预计能够持续获得技术先发优势，从而获得新技术方向上的批量订单。