

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：2023-0026

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：东兴证券、德邦证券、中信建投证券、中泰证券、中金资本、华泰资管、信达澳亚基金管理有限公司、红土创新基金管理有限公司、兴全基金、常春藤资本、纯达基金、农银汇理、泰康资产、华安基金、东方资管、万家基金、富国基金、红线资本、杭州钱江新城金融投资有限公司、新余中道投资管理有限公司、重庆环保产业股权投资基金、天合星元投资、鹿秀投资、张家港市金茂创业投资、山东国惠基金管理有限公司

(二)时间：7月4日 14:00-16:30、7月6日 10:00-11:30、7月7日 14:00-15:00、7月12日 14:00-16:30、7月20日 14:00-16:30、7月21日 13:00-15:00、7月25日 14:00-17:00、7月26日 14:00-15:30、7月26日 16:00-18:00、7月26日 10:00-11:30、7月27日 13:30-15:00、7月26日 16:00-18:00、7月27日 10:00-11:30、7月27日 13:30-14:30、7月27日 15:00-16:00、7月27日 16:30-17:30、7月31日 10:00-11:00、7月31日 11:00-12:00、7月31日 14:00-16:00

(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：公司上半年订单情况？未来成长性主要来自于？

公司预期从今年开始新增订单将维持快速增长。2022年全年新增订单21.79亿元，今年一季度和二季度已披露订单已经超过17亿，根据目前的经营开拓情况，预期下半年国内外市场均将有进一步斩获，全年新增订单预期将高速增长。

成长性主要来自于：

1.投资主体的变化：车企投资增量

国内新能源汽车产销量及渗透率逐步攀升。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，豪森历史优势客户均为整车厂，为豪森带来了巨大的机会。

2.海外市场：剑指全球市场

海外市场正在进行加速，其长期战略以 3 期规划为主，预计会有 3-5 年的高速成长周期。

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：**一带一路国家仍有传统能源设备需求，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。

3.国内市场下半年的复苏

国内市场上半年资本开支骤冷，整体市场订单收缩。

根据目前的经营预期及行业历史情况，下半年预期国内市场将进一步复苏，下游动力电池及储能的整体需求还是在高速增长中的。

国际整车厂的资本开支计划均为三地布局，同时包括国内市场的拓展，后续整车厂投资也会有大幅增长。

4.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。

问题二：公司在海外市场具备什么样的优势？海外市场的持续性如何？

答：

1.豪森在海外具备的优势

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。

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。

2.海外市场的持续性

根据我们了解的车厂的电动化转型战略，预期资本将持续 3 年以上。

问题三：公司目前的行业地位，各细分领域的竞争格局？

公司属于汽车动力总成装备制造国际龙头企业。

1. **传统能源动力总成：**2014 年即成为发动机、变速箱智能装配线国际龙头。

2. **新能源动力总成：**

(1) **锂电池模组 pack 及智能物流生产线：**从产品、技术、订单、客户结构等角度领域平均均为行业龙头，2023 年 5 月斩获沃尔沃 9.91 亿元国际订单。

(2) **驱动电机智能生产线：行业龙头。**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。

(3) **氢燃料电池智能生产线：行业先行者。**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。

(4) **混合动力系统智能装配线：国际龙头。**

3. **数字工厂：更懂汽车生产制造的软件公司，更懂软件的汽车装备制造公司。**结合公司长期积累的项目经验，以及对汽车行业相关运营、数据等的积累，公司可为客户提供软硬一体化的综合解决方案，也可为客户提供数字化工厂等整体解决方案，并且已有相关项目交付经验。

问题四：公司目前软件是否已经独立销售？具有什么优势？

1.业务形式：

①与主营业务协同，**软硬结合**：豪森作为**更懂汽车生产制造的软件公司，更懂软件的汽车装备制造公司**，已经积累了 20 余年为汽车行业提供大规模生产制造装备的深厚积淀，充分发挥超过 300 名专业信息化、数字化团队的人才优势，为客户提供软硬结合、高度集成的智能化产线乃至整体数字工厂的建设，致力于提升行业自动化、数字化、柔性化、智能化及绿色化水平。

②**独立开拓**：公司已有 2 家软件公司，可提供 MES、MOM 系统、PLM、BIM 系统，可以满足客户研发、生产到管理的全流程需求。

2.市场机遇：

汽车行业在制造业中产业链最长，涉及的供应链最复杂，对于信息化改造的需求最强烈，接受度最高，尤其是头部客户的信息化基础较好，非常清楚信息化改造价值，也是公司长

期战略发展方向。目前随着信创的要求，在生产领域能替则替的要求，豪森 MES 系统从底层平台至上层应用均为自主研发，具备非常明显的竞争优势和市场前景。

3.竞争优势

(1) 制造底蕴深厚：集团 20 余年制造经验且不断吸纳全球制造业领军企业经验，为豪森智源注入先天优势。

(2) 全域全价值链覆盖：为企业用户提供全域全价值链的专业数字化转型顶层设计、咨询规划及价值交付落地服务，赋能传统制造业转型与高质量发展。

(3) 场景创新应用：基于豪森对于制造业深刻认知，依托云计算、AI 人工智能等先进技术，向制造业多维场景注入“创新因子”，推动场景创新，助力企业整体优化。

豪森在汽车行业已经积累了大量 Know how 经验，在数字工厂领域也已经获得了突出成绩，如为潍柴提供的柴油机装配线，全线自动化率超过 70%，达到国际领先水平，是国家数字化项目样板工程，后续将持续获得数字工厂订单。

问题五：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，并将维持 3-5 年。

(4) **新能源占比：**2022 年新增订单新能源占比 85%，2023 年预期将超过 90%。

问题六：公司海外供应的方式？如何提高海外配套能力？

目前以中国研发、生产、制造预验收通过后出口为主。后期将会重点提高海外配套能力。

1. 欧洲市场：

没有惩罚性关税，客户主要关注的是现场服务的能力，后续进一步提高全流程能力。公司不排除通过快速提升当地生产制造能力，或合作合资的方式补充服务能力的可能，目前正在沟通接洽过程中。

2. 美国市场：

有惩罚性关税，目前重要客户认为即使在包含关税成本的情况下，豪森也具备明显优势，邀请豪森参与技术交流与澄清。考虑北美市场未来的成长性，豪森公司不排除通过快速提升当地生产制造能力，或合作合资的方式补充服务能力的可能。