

证券代码：001283

证券简称：豪鹏科技

深圳市豪鹏科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-010

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（）
参与单位名称及 人员姓名	华鑫证券有限责任公司、兴业证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、浙商证券股份有限公司、西部证券股份有限公司、中银国际证券股份有限公司、开源证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、浙商基金管理有限公司、上海和谐汇一资产管理有限公司、天风(上海)证券资产管理有限公司、上海递归私募基金管理公司
时间	2023年8月11日（星期五）10:00-11:00
地点	线上交流会-公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事、财务总监：潘胜斌 董事会秘书：陈萍 投资者关系经理：李方静
投资者关系活动 主要内容介绍	一、 公司介绍 2023年上半年公司业绩呈现逐步企稳回升态势，实现营业收入17.24亿元，二季度营收环比一季度增长超过30%，订单情况好转，客户需求逐渐恢复；展望下半年，三季度是行业旺季，公司在收入端将继续保持环比增长态势。公司上半年实现扣非后归母净利润2,468.24万元，二季度开始利润率水平逐步恢复。

2023 年是豪鹏科技成立的第 21 年,我们认为这是豪鹏迈向“新十年”的起点,面向竞争激烈的新能源市场,如何加速抢占市场份额、扩大公司规模成为当前公司需要解决的首要问题。因此,为了更好地锚定未来,公司 2023 年在技术研发、市场开拓、人才管理、产能建设等各项长期投入方面着重发力,继续增加相关投入。此外,股份支付也带来了一定的影响,综合导致当期利润下降。公司会持续加强成本控制、提升运营效率,同时随着潼湖工业园建成投产,公司生产效率将进一步提升,预计公司利润情况将得到逐步修复。

毛利率方面,上半年公司整体毛利率水平 20.56%,较上年同期增长 1.3 个百分点。其中,软包锂离子电池毛利率 21.57%,圆柱锂离子电池毛利率 19.70%,镍氢电池毛利率 15.47%。整体来看,公司产品毛利率保持平稳,主要依赖于公司对研发和产品的持续投入,深挖下游优质品牌客户潜力,产品应用领域多元化,有效提升了公司的抗风险能力。

随着下游消费市场需求的逐步回暖,以笔记本电脑、手机为代表的主流消费类电池出货量将稳步提升,可穿戴设备、电子烟、轻动力、车载 T-Box、便携式储能等新兴领域的快速发展也将为行业带来更多新机遇。作为国内消费类电池领域的龙头企业之一,继续巩固、扩大消费类电池产品市场占有率是豪鹏稳健发展的第一要务。因此,在 2023 上半年公司继续加大研发投入,研发费用占公司营收比例已达 8%,研发技术能力的不断提升也是公司进一步提升产品核心竞争力,抢占更多市场份额的底气。

而想要进一步提升公司在消费类电池领域市场占有率和综合竞争力,必须要有足够的产能与之相匹配。因此,公司正通过发行可转债拟募集 11 亿元,加快建设潼湖工业园(一期)项目来进一步提升公司整体产能水平,强化生产的规模效应,扩大公司的市场占有率。7 月 21 日,公司可转债发行申请已

获得深交所审核通过。目前公司深圳工厂生产线正陆续搬迁至潼湖工业园，新增产线也在进行铺排建设，预计在 2024 年将达到预定可使用状态。待项目建成后预计可以满足公司未来 2-3 年消费类业务拓展的产能需求。

在储能业务领域，公司将重点发力大储电芯、便携式储能产品。公司便携式储能产品已足够成熟，并陆续与全球多家知名品牌厂商开展包括电池模组到 ODM 成品代工的业务合作；针对大储电芯业务，公司将秉承短期主打差异化竞争发挥优势、中长期持续打磨技术和成本的战略打法，来实现市场的稳步开拓。

展望 2023 年下半年，公司陆续有新客户和新项目导入，出货将逐步上量。公司管理团队也将全力以赴做好各项经营工作并管控好风险，共同推动公司朝着成为消费类电池领域全球领先的供应商、打造“消费+储能”双曲线增长的方向努力前行。

二、 投资者主要问题

1. 公司目前的订单及产线开工率情况？

答：公司二季度订单及出货情况已经明显改善，环比一季度收入增长超过 30%；一般来说，消费类电池行业的销售旺季集中在第三季度至第四季度初，预计三季度收入将继续保持环比增长态势。且公司陆续有新客户和新项目导入，下半年将逐步上量，从目前产线开工率来看，平均达到 85%以上的产能利用率，部分产线已满负荷生产。整体来看，公司订单情况良好。

2. 公司股权激励计划设定的 2023 年 45 亿元的业绩目标是否可以顺利达成？

答：从半年报的业绩情况来看，公司收入端在二季度已经实现明显改善，经过过去一年持续的电子产品行业去库存，二季度开始公司客户下单积极性已经明显提升，三季度预计保

持持续增长。针对全年 45 亿的营业收入目标考核，有压力，更是动力，公司管理团队将全力以赴做好各项经营工作并管控好风险，积极应对市场形势，践行以价值创造为导向，兼顾各方平衡发展，来回馈广大投资者。

3. 公司登陆 A 股资本市场将近一年，发生了哪些明显变化？

答：公司 2002 年成立，2008 年在美上市，在美股资本市场上市的 11 年间，融资相对受限，公司产能的提升速度也相对缓慢；但公司在此期间积累了丰富的优质客户资源和扎实的产品技术功底，公司运作也更加规范化、透明化。2022 年公司正式登陆 A 股资本市场，国内资本市场对于新能源企业，尤其是专注主业、具备核心竞争力的科技型实体制造企业更加认可，公司的规模扩张也得到了更有力的支持。

公司 A 股上市之后，在研发技术、产能规划、人才引进等方面均加大了投入。技术研发方面，公司上半年研发投入占收入比例已经超过 8%，预计全年该比例将保持在 7%水平；公司研发主要基于客户需求及市场新技术趋势来进行资源的合理配置，除了匹配品牌客户产品迭代需求来开展共同研发外，在固态电池、钠离子电池、其他新型电池技术等方面均有前瞻研究布局。

与此同时，产能规划方面，IPO 及可转债募投的潼湖工业园（一期）项目正在加快建设，预计将在 2024 年达到预定可使用状态。产能的进一步提升，将夯实公司整体经营实力，增强公司可持续发展能力，为公司发展战略目标的实现奠定基础。

4. 公司拓展大储业务是否会带来盈利端的压力？

答：储能是一条优质的长期赛道，行业经历初期的爆发式增长的同时，也带来了一些低端产能过剩等问题，但最终行业还是会回归到品质竞争的根本方向上，产品质量及综合性价

比才是企业发展最好的护城河。因此，在大储电芯业务领域，公司将秉承短期主打差异化竞争发挥优势、中长期持续打磨技术和成本的战略打法，来实现市场的稳步开拓。业务发展初期找准目标客户、做好产品定型及成本管控，尽量减轻对公司盈利端的压力，中长期谋求收入和利润的双向贡献。公司深耕电芯研发及全球品牌客户二十余年，在对产品的设计、理解以及制造等方面具备优势。公司将以长远的眼光和心态做好豪鹏口碑，相信会得到市场正向的回报。

5. 公司大储主要面向什么市场？是否重点发展工商业储能？

答：公司主攻大储电芯的研发、设计和制造，因此下游应用领域相对多元。公司认为工商业大储的盈利模式及成熟度相对占优，因此公司会持续关注并跟进该市场的发展情况。公司主要定位是电芯，会配合下游系统厂商的需求来进行全球市场的开发。

6. 公司的非经常性损益主要是哪些科目？

答：公司非经常损益主要包括政府奖励/补贴和汇率套期保值损益。政府奖励/补贴主要是针对公司的部分研发项目，政府给予了相应的专项奖励/补助。汇率套期保值主要是因为公司外销占比较高，从风险中性角度来讲，需通过套期保值来尽可能减少汇兑损失风险敞口。从长期来看，汇兑和套保损益对冲，对公司整体业绩和盈利能力影响不大。

7. 公司镍氢业务的营收及毛利表现不错的原因？

答：公司以研发制造镍氢电池起家，经过二十余年的发展，公司镍氢电池产量已位居全球小型镍氢电池市场份额前列。对于镍氢这个稳定的业务领域，公司基于在全球市场取得的领先地位和产品技术能力，也在积极谋求新发展，在高附加值领域陆续取得突破，如车载 T-Box、太阳能储能、其他备用电源等领域，进一步优化产品结构。

8. 公司后续的转固节奏？

答：公司在建工程主要是潼湖工业园，共分为两期，其中一期项目的厂房基础设施等建设已基本进入尾声，部分设备在进行局部试运行，但项目的工程验收、消防验收等工作还未完成，因此目前暂未达到转固条件。按照项目建设进度，预计下半年会有部分在建工程转入固定资产，但具体时间还要取决于实际工程进度，预计明后年的转固比例较高。但随着潼湖工业园一期项目的陆续投入使用，原深圳工厂迁移、厂房退租节省的租金可以在一定程度上减轻压力。

9. 公司今年将有哪些重点客户带来新的业绩贡献？

答：主要来源于老客户份额的持续提升、潜力深挖及新应用领域、新客户的开拓。

新客户导入量产并增厚公司业绩是一个循序渐进的过程，尤其是新的国际大品牌客户，在为公司带来持续收入增长的同时，将进一步推动公司技术水平和规模制造的持续提升。公司将持续保持战略、研发和市场的协同性，打造满足更多客户需求、有市场竞争力的高质量产品和解决方案，进一步提高市场占有率。

10. 公司上半年圆柱产品毛利水平下降的原因？

答：公司圆柱产品涵盖了自产小圆柱电池及外采 18650 电芯进行整体电源系统设计及制造。18650 电芯是一个非常标准化的产品，公司根据下游客户需求，从市场上采购优质的 18650 电芯，发挥自身在电芯认知及使用、系统设计等方面的优势，向客户提供完整电源方案。基于下游应用领域多元，公司产品结构变化及采购成本波动，对整体圆柱产品的毛利率水平会造成一定的影响。

11. 公司手机业务的拓展规划？

答：此前受制于公司产能规模，公司优先发力笔记本电脑软包电池业务。手机作为消费电子领域的占比最大的应用板

	块，公司有计划进行布局。前期公司已经通过了部分二线品牌厂商的认可和供货，通过出货量的不断积累和产品技术的持续打磨，期望未来 2-3 年可以进入部分一线品牌厂商的合格供应商体系，并获取一定的份额。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 8 月 11 日