

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：2023-011

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	鹏华基金管理有限公司、摩根士丹利基金管理（中国）有限公司、国泰君安证券股份有限公司
时间	2023年8月21日（星期一）14:00-15:00 2023年8月22日（星期二）15:30-16:30
地点	线上交流会-公司会议室
上市公司接待 人员姓名	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	投资者主要问题 1. 公司目前三大业务线的发展亮点？ 答：公司产品下游应用领域多元细分，总体可以归类为：软包锂离子电池、圆柱锂离子电池、镍氢电池三大类。其中软包锂离子电池产品主要受益于原有客户市场销售需求恢复，同时公司导入了新的大客户并于今年陆续提量，整体营收呈逐季度环比上升态势；圆柱锂离子电池产品今年随着新的国内大客户实现批量供货，及其它细分领域的增长，业绩增量明显；镍氢电池方面，市场发展情况相对平稳，公司自2018年以来保持全球小型镍氢电池出货量前列水平，同时公司加快

开拓更多高附加值业务领域，如车载 T-Box、太阳能储能路灯业务等，进一步提升收入水平。

整体来看，公司面对大环境压力，各项业务稳健拓展，三季度业务发展势头强劲，产能利用率处于较高水平。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，努力实现更多战略大客户开发。

2. 公司股权激励计划近三年的业绩目标是否会有调整？

答：公司收入端表现在二季度已经实现明显改善，三季度预计保持持续增长态势。针对今年全年 45 亿的营业收入目标考核，有压力，更是动力，随着新的大客户陆续导入、新的产品应用逐步放量、原有客户供货份额提升，今年业绩目标将稳扎稳打地实现增长。以今年实现的业绩目标作为基础，叠加公司在客户开拓及技术研发方面投入的转化与产出，明后年实现既定的业绩目标、实现营业收入 20%以上的年复合增长具备较强支撑。

3. 公司在手机业务方面布局的情况？

答：公司早期受制于产能规模，有策略地选择了笔电软包电池业务。近两年随着公司产能规模的逐步扩张，公司有了开展手机软包电池业务的充分条件，而从技术端和渠道端来讲，公司也具备布局该领域的竞争优势。公司目前从部分手机品牌厂商和 ODM 厂商发力，积累出货数据；同时，公司积极引入手机业务领域的人才，进一步提升公司在该领域的市场开拓能力。后续随着公司潼湖工业园产能的建设完成，公司有望加快实现更多手机品牌客户的导入。

4. 公司目前扩产的必要性？

答：目前公司产能利用率整体处于较为合理的水平，而根据对现有客户订单需求增长及潜在客户开拓情况的判断，公司在当前具有产能扩张的诉求；同时，在当前市场环境下进行扩产，对于公司而言成本相对较低。

公司在建的潼湖工业园（一期）项目将新增产能 30,004 万只（组）镍氢/锂离子电池，同时转移产能 27,804 万只（组）镍氢/锂离子电池。项目建成后，将有效解决公司峰值产能不足的问题，缩小与主要竞争对手在产品交付规模上的差距，满足客户时效性需求，稳定和深化战略客户合作，加快布局新的品牌客户，从而提升公司的持续经营能力。

5. 公司储能业务的发展情况？

答：在储能领域，公司将重点发力大储电芯、便携式储能系统及终端产品。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；大储电芯方面，公司正在按计划开展研发及产品试制，目前已有意向性客户，预计 2024 年可实现出货及部分收入贡献。

针对大储业务，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，先找准市场和客户，将产品定型做好，积累了一定的产品测试数据后，再逐步提升产能，稳步实现市场的开拓。公司深耕电芯研发及海外品牌客户开拓二十余年，在对产品的设计、理解以及渠道方面有一定先发优势。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。

6. 公司出于什么考虑布局大储电芯业务？

答：储能是一个长期竞争的赛道，在经历了初期的爆发式增长后，预计行业将会进入洗牌阶段，真正具备优质产品设计和制造能力、技术研发水平的企业才会真正得到市场和客户的认可。面对这一个万亿级的市场，公司认为自身具备足够的电芯制造和成本管控能力，同时引入了具有成功经验的技术及营销团队，因此公司有信心做好大储业务的拓展。

而从长远来看，未来当公司在消费类业务领域获得更高的市场份额之后，整体业务增速将逐步放缓，因此提前布局新

的业务领域、寻求新发展路径十分必要，而储能业务是公司计划的第二成长曲线。

7. 公司如何看待汇率变动的影响？

答：公司外销比例超过 70%，汇率波动对于公司影响较大，从风险中性角度来讲，通过套保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。

8. 公司认为哪些领域会出现新机会？

答：从市场整体角度看，2023 年消费电子出货量或将整体处于弱增长通道，下半年出货量有望比上半年进一步回升。公司现有客户需求保持稳定增长、潜在客户开拓稳步进行，未来增量相对可观。传统优势业务，如笔记本电脑、个人护理、智能穿戴等业务方面，除稳定供货现有客户外，正积极开拓其他新客户，努力抢占更多的市场份额；电子烟、游戏机、手机、智能穿戴等几大新业务方面，随着公司潼湖工业园新生产线产能的补足和市场需求的增加，也将实现较大进展，业务体量较 2022 年均将有一定程度的提升；便携式储能业务在 2023 年发力新的大客户并进入量产供货阶段，此部分的业务收入增量较为可观。

9. 公司毛利率水平相对稳定的原因？

答：公司毛利率水平保持相对稳定，主要是两方面原因。一方面公司产品结构相对多元，抗风险能力强，部分细分领域的定制化产品附加值更高；另一方面，公司聚焦服务世界五百强和各细分行业前十名品牌商，并与其建立了长期稳定的战略合作关系，客户群优质，且在原材料价格波动的情况下，品牌商客户更理解并接受价格调整，使得公司可以有效传导部分成本波动。

10. 随着上游原材料的价格下降，公司利润空间是否增厚？

	<p>答：材料端价格有涨有跌，经过长期合作的共同探索，公司已经与主要客户形成价格联动机制。与此前原材料价格上涨类似，原材料价格下降，双方都会本着共同协作、共同发展的原则，进行价格协商，实现原材料价格的传导。</p> <p>11. 公司研发费用主要投向哪些领域？</p> <p>答：技术研发是公司重要的核心竞争力，2023 年上半年公司在研发方面的投入占营收比例已达 8%，预计全年研发投入占营收比例将保持在 7%以上，未来公司也将继续保持在研发方面的高投入。公司目前已搭建了四级研发体系，这也是公司研发费用主要投向的领域，即：前瞻性研究，新材料、新工艺及新装备开发，新平台开发，新产品设计开发。</p> <p>12. 公司未来三费投入是否还会继续增加？</p> <p>答：近两年是公司重要的规模成长期，必然需要加大在人才、市场、研发等各个长期能力建设上的投入，研发、销售、管理费用相对较高，但随着未来公司整体收入规模的持续提升，各项费用率也将维持在稳定水平。另外，随着公司潼湖工业园建设投产，工厂搬迁逐步落实之后，会相应减轻一部分短期费用压力。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 8 月 22 日</p>