

## 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：2023-0027

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：财通证券、富安达基金、禾永投资、中航基金、广东正圆投资有限公司、汇添富、亚太财险、长江养老、华泰资产、兴银基金、宝盈基金、中信建投、长江证券、中泰证券、信达证券、新疆前海联合、深圳民森投资有限公司、建信养老金、鹏华基金、杭州钱江新城投资、吉林盛汇基金、一汽产投、华安机械、国信机械、长城基金、浙银首润资本、山东铁路基金、山东国惠、太仓东源、深圳前海春秋投资、江苏瑞华投资、誉华资产、盈方得投资、国泰租赁、安徽铁路基金、上海丹寅投资、四川璞信、江西中文传媒蓝海国投、财通基金、第一创业资管、中国一重、厦门博芮东方、常瑜资本、安信证券、北京泰德圣、君宜投资、华菱津杉/湖南迪策、华实浩瑞、苏高新投资、兴银成长、成都立华、诺德基金、纯达基金等

(二) 时间：8月31日 9:00-10:00、8月31日 15:30-16:30、9月1日 9:00-11:30、9月1日 15:00-16:00、9月4日 9:00-10:00、9月4日 15:00-16:00

(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：介绍一下上半年的业绩情况，毛利增长的原因？新增订单情况？**

**答：**

**(1)收入：**2023年上半年，公司实现营业收入9.91亿元，同比+25.52%，实现连续7个季度保持正增长；

**(2)毛利：**2023年上半年，由于竞争格局变化及公司竞争优势明确，传统能源订单毛利有

所修复，新能源订单毛利维持高位，公司进一步提升整体毛利率水平至 29.26%。

**(3)净利：**2023 年上半年，公司实现归母净利润 0.76 亿元，同比+32.50%，保持快速增长；2023 年上半年，公司四项费用率进一步降低，提升公司净利润水平至 7.65%。

**(4)新签订单：**截至 2023 年 6 月 30 日，项目金额在 500 万元以上的新签订单合计金额为 17.94 亿元，同比+41.82%；其中新能源项目 16.5 亿元，占比 91.97%，较上年末提升 7.27pct、较去年同期提升 12.57pct，从结构上已经完全实现新旧能源切换。

**问题二：未来关于收入、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，截至 2023 年 6 月 30 日，项目金额在 500 万元以上的新签订单合计金额为 17.94 亿元，同比+41.82%。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，充分的在手订单和高速增长的新增订单保证了公司未来收入的稳定增长预期。

**(2) 毛利率预期：**根据 2022 年全年结转情况公司新能源项目毛利率在 33%，传统能源在 24%。根据上半年结转情况，由于竞争格局改善，公司传统能源毛利有所修复，带动上半年毛利继续上行。随着未来新能源收入结转占比的提升、传统能源订单毛利修复，未来公司综合毛利率存在进一步上升空间。

**(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，降低设计成本、试错成本，减少设计浪费，减少高能级人员的投入；

②公司在下一代产品上的布局，例如 800V 电机、X-PIN 电机、46 系列大圆柱电池模组 pack 生产线均属于在业内率先完成研发及首批订单。波绕组技术以及固态电池等也在做先期技术储备，有望能够获得更高溢价。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；

③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；

④再融资降低财务费用。

**问题三：公司后续订单和业绩的成长性主要来自于？**

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多地布局，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。

**问题四：车厂投资与电池厂、电机厂投资的差异？豪森的优势？**

答：

## 1. 本轮投资以车厂投资为主

在技术路线确定性增强之下，车厂正在增加自主投资，在模组 PACK、电机等产线自建产能，从而实现成本控制，把握核心产品技术，降低对于电池厂依赖程度。

## 2. 整车厂投资特征

- (1) 产线标准要求高，单线价值量远超零部件供应商
- (2) 供应商准入门槛高，考察更严格，更重视技术评分和综合评分
- (3) 追赶式投资，整体投资规模大，基本均为欧、中、美三地全盘布局

## 3. 豪森的优势

①**经营优势**：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。

②**技术优势**：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，项目经验占优。如在电池领域，国内业内首条大圆柱量产线已进入交付阶段，10 层扁线电机量产线、800V 高压电机产线等已经进入交付阶段，已攻克 XPIN 扁线电机技术，并获得量产线意向订单，且在下一代技术如固态电池及波绕组技术上提前进行技术储备。

③**生产优势**：公司生产规模及生产资源充分，具备大规模生产制造能力，能够满足客户需求。

**问题五：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，招投标中标并签订合同后，进行研发设计-采购-厂内装配调试-预验收-分拆发货到客户现场-恢复调试-终验收的流程，在通过终验收后一笔确认收入。

(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。

**问题六：如何从燃油车设备龙头做到锂电池、驱动电机龙头？**

公司始终聚焦于汽车行业，服务于整车厂，已经形成了稳步的合作关系，持续保持深入技术交流和探讨，**深度挖掘客户的需求，提前布局新的客户需要的技术方向**，从 2015 年开始，跟随行业和客户的需求，开始转向新能源领域。

由于公司历史发动机、变速箱智能装配线业务即为传统能源动力总成装备行业，在新能源领域动力总成主要包括电池、电机和电控，同时包括氢燃料电池和锂电池两大技术路线。

公司基于自身技术的积累，与客户多年的良好合作基础，仍然针对动力总成领域，在锂电池模组 pack、驱动电机、氢燃料电池智能生产线领域开始进行先期研发，**并获得客户前期订单，得以获得技术验证的机会，从而获得长期的先发优势**，与客户共同研发共同成长。

公司能够从燃油车设备龙头做到新能源设备龙头，受益于提前的战略布局、扎实的底层技术、与客户长期的合作粘性和获得的信任以及持续的研发投入，同时这也是每一次技术迭代之下，公司作为非标设备行业公司能够借势发展的底层基因。