

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：2023-0029

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）

来访单位名称及人员姓名：申通科技、常岭资产、偕泮资产、量金资产、天赧投资、佐誉投资、康德曼资本、胜恒投资、通怡投资、苏州国信、胜恒资本等

(一)时间：9月8日 9:00-10:30、9月8日 11:10-12:40、9月8日 14:00-15:00、9月11日 13:00-14:00、9月11日 15:00-16:00

(二)地点：机构投资者会议室

(三)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

(四)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。

问题二：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：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。

问题三：公司如何看待明年各类业务变化和订单增长？

答：公司根据目前的订单跟踪情况，非常看好新能源订单整体增长的态势，尤其在**锂电和扁线电机**领域。

(1)**扁线电机**对量产线的需求从 2021 年末开始，增长一直在持续，预计 2023 年-2025 年将有一轮爆发式增长。扁线电机渗透率在迅速提升，且与圆线电机采取的技术工艺差距很大，原有圆线电机生产线不具有改造的可能性，所以都是新的资本开支都是新建产能。豪森目前是国内少数能够做完成扁线电机全产线定子、转子、合装和测试台的公司，并且积累了 20 余年服务整车厂和主机厂的经验，具有先发优势。

(2) 同时公司非常看好**锂电模组 PACK** 的新增订单。由于动力锂电池的工艺不断更新，结构不断变化，设备还是持续有增量投资。而且之前一直以电池厂投资为主，今年我们开始明确感受到主机厂的投资热情。豪森在拿下主机厂订单上更具有优势。

(3) **传统能源**虽然国内新增投资减少，但是预计也能维持平稳，主要是海外市场，一带一路市场还有需求，豪森动力总成领域具备世界一流水准，积极推动全球化战略。同时今年大家也预计商用车能够触底反弹，随着商用车司机越来越年轻化，年轻人更重视驾驶的舒适性，参考发达国家 AMT 发展规律等经验，国产商用车 AMT 渗透率提升是一个必然趋势。

(4) 我们认为**混动**虽然在技术上是中间方案，但是在一段时间内还是主要的趋势，毕竟续航、充电、里程焦虑等问题还存在。目前下游车厂新车型推出频率增快对于设备制造商其实是利好趋势。

(5) 我们也在持续的关注**氢燃料电池**的发展，认为它具备很好的发展前景，只是还没有到爆发的点，我们也在持续的跟踪前沿订单，保证自己在设备领域的先发优势。

问题四：公司预计今年新签订单情况如何？国内新能源下游投资偏谨慎、需求不佳，公司能否摆脱国内新能源产业周期的影响？

答：新能源设备端市场与新能源下游市场存在差异。

(1) **下游投资主体在发生变化**，传统车企有大规模资本开支计划。在电动车路线确定性趋势下、终端销量规模化下，传统车企的放量投资需求明确，这部分恰恰是豪森历史优势，而且传统车企的投资多是中国境内和海外同步投资，有非常大的资本开支计划；其次，在电动车领域，车企为了增强自己的核心竞争力，进一步控制成本，车企也在增加自主投资，为公司带来了新的增长点。

(2)**海外订单有望超预期**：欧盟及美国多州 2035 年禁售燃油车的政策出台后，整体新能源投资快速增长，有望复刻过去两年中国的投资旺盛态势。

(3) 已明确感受到**下半年国内市场复苏**，四季度可能会有集中定标。

由于海外订单及客户结构的调整，公司今年对于新增订单增长预期比较乐观。同时公司也认为新能源增长大势不减，近期国内投资情绪也有望逐步缓解，触底反弹。

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：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。