

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：2023-0030

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：中国国有企业结构调整基金股份有限公司、诚通基金、北京青创伯乐投资有限公司、北京吉信汇金基金管理有限公司、北京金泰私募基金管理有限公司、方正证券股份有限公司、一汽产业基金、北京益安资本管理有限公司、首钢基金等

(一)时间：9月12日 9:00-11:00、9月12日 14:30-15:30

(二)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

(三)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

(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：公司未来成长性主要来自于？

答：

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

欧美正在进行加速，其长期战略以3期规划为主，预计会有3-5年的高速增长周期。

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.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。豪森在各领域均为行业龙头企业，占据技术先发优势，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。

4.产业链相关延伸: 如测试台、数字工厂（工业控制软件）等业务多点开花，后续有望成为公司新的成长方向。

问题二：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，降低对于零部件供应商的依赖程度。

2. 整车厂投资特征

- (1) 自动化率、节拍、外购件、人机工程标准要求高，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，项目经验明显大幅优于同行。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，扁线电机 X-pin 率先研发成功，且在下一代技术如固态电池及和波绕阻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。

问题三：公司在海外市场具备什么样的优势？

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。

问题四：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%，2023 年上半年占比突破 90%，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。**

问题五：公司再融资的进度，未来产能释放的情况？

答：公司已拿到批文，将择期发行。再融资有望缓解公司订单扩张速度大于收入结转回款速度带来的资金紧张，有助于控制公司的负债水平及财务费用的增长，同时支持常州基地建设，提高公司的产能及交付能力。

公司常州基地目前已在建设中，预计可在今年四季度投产。