

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：华福证券、宝盈基金、兴银资本、深圳翊丰资产管理有限公司、东源(天津)股权投资基金管理股份有限公司、吉祥人寿保险股份有限公司、深圳市前海恒邦兆丰资产管理有限公司、上海朗实投资管理中心（有限合伙）、前海人寿保险股份有限公司、常州科教城投资控股集团有限公司及其他个人投资者等

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

(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：公司是系统集成商，是主要从事集成吗？有多大比例是自研的？研发团队情况，以及研发模式？

答：

(1) 公司是系统集成商，为客户提供软硬件一体化完整生产线/装配线。如果将产线拆分成设备，公司整线上关键设备均为自研。

(2) 公司2022年年披露研发工程师354人，目前每个事业部均有独立研发团队还有部分实验人员。

(3) 研发方向包括最终产业发展的新方向，下一代技术产品提前储备。如电机领域的绕组电机、电池领域的固态电池；还有通过技术进步，解决客户的痛点，满足客户的需求，持续降低自身成本等。

问题二：传统业务到新能源业务转换存在产能转换？公司是否也是周期行业，如何做战略调整应对周期变化？

(1) **传统向新能源转换：**公司今年上半年新增订单中新能源比例已经超过 90%，去年及今年上半年收入占比达到 55%，已经转型为新能源为主导。对于公司来说，业务调整不存在资产切换，是在提前战略布局、技术储备基础上完成的转型。公司主要资源为场地与人员。场地不存在切换，为通用资源。人员除了部分专业工艺的人才，绝大多数机械工程师、电气工程师等均为通用。

(2) **战略布局：**公司确实受行业技术、区域、产品不同周期的影响，但是一直能够在不同周期中发现机会，并且通过提前的战略布局，获得先发优势，持续成长。

1) **技术周期：**从原有的燃油时代的发动机变速箱，到新能源时代的电机电池氢燃料，公司的产品变化，一直锚定动力总成，但是进行了新产品提前布局 and 开发，这是战略前期投入，根据目前来看战略布局转型完全成功。

2) **区域周期：**中国、欧洲、北美以及一带一路发展中国家，实际一直处在汽车行业发展，尤其是新能源汽车发展的不同周期阶段。公司深刻洞察，并且在 2017 年开始布局海外市场，逐渐承接海外订单。今年开始国内投资下滑，海外订单的补充确保公司新承接订单的持续快速增长。

3) **产品周期：**公司进行多点开花产品布局，如测试台产品、工业控制软件产品、电解槽设备产品、从锂电池模组/PACK 到电芯制备段的分容化成设备储能/换电设备等，这些目前也是我们提前储备的战略，将在后面助力公司的进一步成长。

问题三：公司目前在手订单和新增订单都很多，目前产能利用情况，产能提升计划？

答：随着公司看好的**整车厂成为投资主体以及欧美市场的快速发展**，公司预期未来订单将继续增加，需要提升产能。公司目前在大连及常州均有新基地建设，将从今年四季度开始陆续投入使用，南北新基地投入使用后有望将公司产能提升一倍。

问题四：公司 X-pin 扁线电机产线目前竞争如何？与原有技术路线优势是什么？会成为下一代产品吗？

(1) 竞争：公司在行业内率先完成 U-PIN 至 X-PIN 的突破，并且已经承接了**首条 X-pin 定子线订单**。

(2) 优势：①由于端部实际并无法参与到电磁反应中，所以减少端部高度，使定子端部高度下降，体积减小，更有利于客户对电驱动系统和整车的空间布局。

②X-pin 定子生产过程中不需要切头工艺，具备很大的技术先进性并能为客户节约成本。

③X-pin 定子可以节省铜线使用，降低成本。

(3) 业内均在持续关注 X-pin 技术方向，基于以上优势，我们认为 **X-pin 有望成为一代产品**，公司将持续获得技术优势。

问题五：公司在物联网、大数据、AI 方面的应用是否已经有实际案例？

答：

公司目前有**两家独立的软件子公司**，可对外提供包括 MES、MOM、PLM、BIM 等软件产品，也可与集团互相支持提供软硬件一体化解决方案，目前已经积累**百余条项目经验**，打造包括潍柴数字化项目等标杆案例，广泛应用于长城、小鹏、比亚迪、一汽大众、捷氢科技、广州国鸿、吉利等头部客户。

基于对于制造业深刻认知，豪森依托云计算、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。例如，公司基于制造业优势，充分利用 IIOT（工业互联网）技术、进行模型搭建并结合机器学习，进行设备工艺稳定性分析，设备故障诊断及分析，进行实时监测与诊断，自动检测异常类型、异常原因及处理建议并不断进行反馈优化，从而提高工艺稳定性，提高产品质量，降低成本，提升产品一致性，并且提前发现故障，降低维护成本，提高生产过程可靠性。

基于自身数字化转型相关技术成果和为客户提供软硬件一体化的百余项应用案例，公司已将数字化工厂整体解决方案业务迅速商业化落地，并建立多家销售子公司进行市场开拓。数字化工厂整体解决方案得到客户的广泛认可，公司将积极拓展数字化工厂整体解决方案业务，为公司打造第三增长曲线。

问题六：海外主要竞争对手情况，竞争格局如何，公司有什么样的优势？

（1）海外竞争对手情况

①**规模小**。过去十年海外设备企业基本走下行周期，除少数头部企业人数明显缩减，普遍在 200-300 人规模，对于单个大项目能力都不充分。

②**新能源转型难**。由于欧美市场发展慢，技术发展及项目经验积累机会均非常有限，且雇员平均年龄较大，对于接受和学习新技术的能力弱，整体转型难度非常大。

③**经营困难**。除少数头部企业，绝大多数竞争对手因规模较小、电气化转型困难、之前疫情及供应链紧张陷入经营困境，很多竞争对手已处于破产状态或濒临破产状态。

（2）公司优势：

①**规模大**。公司目前 2500 余人，新基地即将交付，具备大规模生产制造能力，也具备大规模生产制造经验。对于本轮海外市场是进行追赶式投资，在快速完成产能全部转换为新能源而言，单个项目规模大，投资密集，公司具备承接优势。

②**产品技术领先，新能源项目经验丰富。**受益于国内整体新能源产业弯道超车，以公司为代表的头部设备企业目前在新能源领域产品技术领先，新能源类项目经验丰富，整体提出的技术方案。

③**海外项目实施经验丰富。**公司自 2017 年起至今已承接 20 余条实施地点为海外的项目订单，具有丰富的海外项目实施经验，项目订单实施落地风险可控；

问题七：公司如何看待欧洲反补贴政策，对公司有什么影响？

答：反补贴政策主要针对的是国内整车厂针对欧洲的整车出口，政策主要目标是对新能源汽车行业进行保护，**对公司所在的设备端未进行限制。**同时也再次印证了欧洲对新能源转型的重视以及决心，欧洲车企整体战略基本均为在 2030 年前完成产能替换，以资本开支提前 2 年布局，将在今年开始，将在 5 年周期有大规模资本开支。这样的快速追赶，给中国新能源产业链提供的巨大机会，**豪森预期后续海外订单将快速提升。**

对于国内整车厂而言，如果目标海外市场但是面临反补贴政策落地，可能会选择加速海外产能当地布局，**也会直接带领中国供应链走出国门**，由于公司海外交付经验丰富、已经建立全球供应网络，在全球化上走在行业前列，**有望持续提升市场份额。**