

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：2023-0033

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：浙商证券、韩创资本、青岛一林、国信证券、中银证券、宝盈基金等

（一）时间：11月9日8：30-11：30

（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：公司在手订单以及今年新签订单情况？订单以及客户结构是什么样的？

答：今年上半年，公司新签的项目金额在500万元以上的订单合计金额为17.94亿元。截至目前，公司在手订单充足，今年新签订单情况整体也符合预期。新签订单的产品结构方面，90%都是新能源相关产线，整体以电池和电机产线为主；客户结构方面，整车厂以及Tier1零部件供应商是公司主要的客户。

问题二：欧美市场的现状？国内供应商出海有哪些优势？对欧美和国内市场未来的预期怎么看？

答：欧美汽车市场新能源转型比国内要慢一些，但不代表客户没有产能投入，只是投入的力度和进度要落后于国内市场，这里面有过去三年疫情的影响因素，也有对中国电气化转型的误判，所以今年欧美的整车厂以及零部件厂商对新能源的转型是非常急迫的。

中国的设备供应商与海外同行相比，从技术、成本、交货周期以及生产规模，甚至是以以往交付业绩方面都有一定优势，都有能力挤占海外供应商的市场规模。对于豪森来说，由于我们一直深度服务于车厂客户，尤其是海外品牌的整车厂更是豪森的核心及优势客户。

从今年开始，未来三年，欧美一定是放量增长的状态。今年随着沃尔沃大额订单落地，标志着豪森进入海外订单爆发的元年，随着订单定标，到明年出厂发货，已经完成了在海外市场从 0-1 的构建，后续有很强的信心提升欧美订单的市场占有率。明年在海外的欧美市场，依然有很大额的订单，市场的空间会进一步提升，因此，我们对明后年的海外市场发展还是比较强烈信心。

国内市场方面，上半年投资情况确实呈现下滑的迹象，体现在今年上半年本该确认的订单延期，新机型暂缓，形势确实不太好。下半年这些延期的客户已经开始重启技术交流和商务环节，感受到下游情绪是好转的，未来新能源的投资热情将会转暖和逐渐向上修复信心，我们认为明年市场情绪是有向上的修正空间。

问题三：公司今年订单的快速增长，主要原因是与车厂的关系还是自身综合实力？

答：两者都有。豪森长期以来一直深度服务于外资品牌整车厂以及 Tier1 零部件供应商，我们很早就成为了他们的优质供应商，同时具备丰富的交付业绩以及良好的合作关系，这个准入门槛就把很多国内外的竞争对手尤其是那些非汽车行业的设备供应商挡在了门外。

此外和进入门槛内的其他竞争对手相比，我们在方案、交付经验、技术和综合评价以及商务方面具有一定的优势。

问题四：公司以往有哪些标杆性的项目或者优秀案例？

答：公司在过去几年的新能源项目中，承接或交付了很多业内首条或首创的示范性项目，包括电池领域：T 公司在上海工厂的首条锂电池 PACK 生产线；国内业内首条大圆柱电池高速量产产线。电机领域：世界首条 X-Pin 扁线电机定子的量产产线；越南 VF 的首条扁线电机定转合装量产产线等等；沃尔沃这次的电池模组 PACK 产线等等。从另一方面来说，客户能把首条或首套产线设备交给豪森，也证明了公司在行业的地位以及客户对我们的认可度。公司一直十分重视技

术研发工作，凭借良好的技术研发实力以及研发成果转换能力，未来在高附加值产品的迭代过程中，有望进一步提升主营业务的盈利能力。

问题五：目前的产线价格是不是受锂电、光伏等行业的影响呈现下跌的情况？对公司的毛利有什么影响？

答：产线设备的价格受终端客户的影响有一些，但主要还是取决于行业内的竞争情况，竞争者数量越多，那么价格势必成为比拼的重要方面。所以我们这个行业的价格以及盈利状况，更主要的还是取决于我们这个行业的竞争格局，而不是我们终端下游客户他们的盈利以及他们的竞争状况。

对于首条或首次这种技术创新性较强、并且未来有望实现规模化增长的订单，我们采用不同的策略。豪森主要依靠技术、品牌以及综合实力去获取订单。

锂电模组 PACK 领域毛利有一定的下滑，传统能源项目的毛利水平有所修复，竞争格局趋于好转电机方面整体毛利仍然保持比较好的水平。

问题六：海外整车厂招标过程中审核的要点有哪些？公司凭借哪些优势，获取这类海外整车厂的大额订单的？公司以往有没有海外交付的订单？

答：客户首先要对方案的可靠度进行评估，尽管在竞标过程中，我们和竞争对手给到主机厂的方案，都能达到主机厂设定的指标，比方说节拍、良率、关键工艺参数等等，但是各家给出方案的可靠性和通过以往交付成绩情况所产生的信赖度还是有比较大的区别的。

公司从 17 年开始，已经陆续承接了 20 条交付地点在海外的订单。

问题七：常州募投资项目对公司产值提升多少？为何南方基地最终选定常州？

答：募投资项目完全达产后，预计能增加 18 亿的产值规模。

公司选择常州作为南方基地，主要出于以下几个方面：1、客户聚集度高，长三角地区新能源客户群的聚集度非常高，有利于增加设备商对客户维护和交流的粘性。2、人才的聚集度更高，在长三角地区可以吸纳更多工程师队伍。

问题八：公司有没有在北美或者欧洲设厂的规划？

答：北美正在考虑，这主要取决于公司承接交付地在北美的项目的情况，随着承接项目的增加，不排除先在当地寻找合作伙伴成立合资公司，为我们在当地的项目提供服务配套，后续视情况，有可能进行产能自建。欧洲已经在操作相关的组建产能的工作，因为欧洲订单规模比较大，所以必须尽快在欧洲本土实现自主化规模化的产能，从而提升我们对当地客户的服务能力。

问题九：海外订单和国内订单的结算方式是怎样的？有没有坏账的风险？

答：海外订单，外资客户一般采用 0-9-1 的结算方式完成预验收发货后客户一次性支付 90%的货款，客户终验收完成后，支付剩余 10%的款项。

国内客户的订单，普遍采取 3-3-3-1 的结算方式，也就是 30%预付款、30%发货款、30%终验收款以及 10%的质保金。现阶段来看应收账款账龄有所拉长，因此公司三季度信用减值损失也有一定程度的增加，但是公司下游客户群整体资质较好，产生实质性坏账的风险较小。公司后续会加强回款工作，应收账款回款确定性比较强。