

证券代码：001283

证券简称：豪鹏科技

深圳市豪鹏科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-017

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（券商策略会）
参与单位名称及 人员姓名	汇添富基金管理股份有限公司、财通证券资产管理有限公司、浙商基金管理有限公司、中银国际基金管理有限公司、中信建投证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、申万菱信基金管理有限公司、国寿安保基金管理有限公司、信达澳亚基金管理有限公司、浙江省浙商资产管理股份有限公司、鹏华基金管理有限公司、天弘基金管理有限公司、东兴基金管理有限公司、安联寰通海外投资基金管理（上海）有限公司、上海偕沣资产管理有限公司、财通证券股份有限公司、华安证券股份有限公司、东兴证券股份有限公司、上海证券有限责任公司
时间	2023年12月5日（周二）
地点	上海
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：陈萍 投资者关系经理：李方静
投资者关系活动 主要内容介绍	投资者主要问题： 1. 公司明年业绩增长主要依靠哪些业务板块？ 答：从经营布局看，公司将继续践行深耕消费类业务基本盘的发展战略，同时在战略上进一步聚焦，在笔记本电脑及手

机两大消费类主流赛道上保证资源投放、确保成功率。随着两大主要应用领域新客户的导入、现有客户的份额提升，明年公司体量预期将呈现规模式增长。

此外，在其他细分应用领域，公司将持续增强跟客户的合作粘度，进一步巩固公司的市场优势地位，共同支撑公司高速增长的业务目标。

2. 公司手机业务增长的预期及客户拓展情况？

答：前期公司已经通过了部分品牌厂商及 ODM 厂商的认可和供货，且自今年三季度起，公司手机业务逐步放量。通过出货量的不断积累和产品技术的持续打磨，预计明年将逐步导入更多品牌客户。公司希望在未来 2-3 年进入部分一线品牌厂商的合格供应商体系，并获取一定的份额。今年手机业务体量较小，未来成长空间大。

3. 公司笔电业务的份额提升情况，同时公司如何看待 AI PC 对于笔电市场需求的拉动作用？

答：笔记本电脑电池业务作为公司重点业务板块，经过多年的研发、运营、制造、服务等多环节的综合竞争力打造和积淀，公司在产品的技术、品质、交付等方面均具备竞争力。目前，公司在原有客户端的份额得到持续提升，并不断获得新的大客户青睐，这也使得公司在该业务领域的收入将获得进一步快速增长。

AI PC 是 PC 未来重要的发展趋势，将会对电池容量、倍率、散热等技术指标提出更高的要求，从而单机价值量有望进一步提升，同时也会给终端带来新的机遇。公司一直关注相关新技术的进步与拓展，也会积极配合品牌客户开展相关技术研发及产品配套。

4. 公司电池产品形态及未来拓展规划？

答：从产品形态上划分，公司现有产品包括聚合物软包锂离子电池、圆柱锂离子电池及镍氢电池。从下游应用领域上划

分，公司中型聚合物软包锂离子电池主要应用于笔记本电脑及周边产品、智能家居、安防设备、智能手机等领域；小型聚合物软包锂离子电池主要应用于可穿戴设备等领域；圆柱锂离子电池主要应用于便携式储能、蓝牙音箱、移动支付终端、智能家居、个人护理、医疗设备等领域；镍氢电池主要应用于民用零售、个人护理、车载 T-Box 等领域。整体来看，公司产品结构多元细分，抗风险能力凸显。

未来，公司将持续坚定深耕消费类基本盘，巩固多元化竞争优势的同时，进一步聚焦笔电和手机业务，加快提升公司产品市场份额，实现公司营收规模式增长。

5. 公司未来费用率变化情况？

答：目前，豪鹏正处于战略执行关键期，公司在技术研发、市场开拓、人才管理、产能建设等各项长期投入方面着重发力，尤其是在研发投入方面，前三季度研发费用占公司营收比例依然保持在 8%。虽然加大上述投入短期内会影响盈利数字，但我们相信从中长期来看，各项长期能力的建设会极大地提升公司核心竞争力，为未来持续盈利改善奠定坚实基础。

与此同时，公司会持续加强成本控制、提升运营效率，同时随着潼湖工业园建成投产、深圳产能搬迁完毕、规模化制造平台搭建，公司生产效率将进一步提升。

6. 公司产能搬迁及扩产进展？

答：目前有部分产能迁移至新的潼湖工业园，新增产线也在进行铺排建设，项目按计划推进。潼湖工业园的建设投产将有效解决公司峰值产能不足的问题，并足以支撑公司未来中短期的消费类业务拓展需求，缩小与主要竞争对手在产品交付规模上的差距，满足客户时效性需求，稳定和深化战略客户合作，加快布局新的品牌客户，从而提升公司的持续经营能力。

7. 公司所处行业的竞争格局及公司竞争优势？

答：消费类电池行业是一个高度市场化的行业。中国现已发展成为全球最大的锂离子电池制造国家之一，拥有完整的锂电池产业链；在非汽车动力应用的聚合物软包锂离子电池领域，中国市场占有率已经位居全球前列。镍氢电池行业的技术水平和生产工艺已经十分成熟，已形成充分竞争的市场格局，包括公司在内的少数龙头企业占据了镍氢电池行业内大部分的市场份额。

未来的市场必然是强者更强，但强弱与否不仅是看单个产品或技术，而是综合实力的比拼。国际品牌客户的需求始终将安全和品质放在第一位，具备综合竞争力的优质厂商将更有发展空间。所以公司将踏实做好业务，保持追求技术领先，不断完善供应链体系、制造体系和技术研发体系，在此基础上，扩产能、保交付、提品质、锁客户，从结构到材料能够进一步的迭代，适应不同客户的需求，不断拉开与其他同业竞争者的差距，保持市场竞争优势。同时保持战略聚焦，聚焦主流赛道、聚焦标志性客户，以大客户、大项目牵引公司规模化发展。

8. 公司如何看待后续消费电子市场需求？

答：伴随经济复苏及头部品牌的拉动，整个消费市场逐渐呈现复苏迹象。从消费类电子产业链整体情况来看，三季度行业业绩显著回暖，上下游企业对于行业复苏信心比较充足，“寒冬”已过基本已是行业共识。在传统消费电子市场保持稳步发展的同时，物联网、大数据、云计算、5G 等概念的商用化，虚拟现实、人工智能等新一代信息技术的应用，将带来新的消费类电子的发展机遇。

9. 公司如何应对原材料市场的价格变化？另外，原材料价格的下降是否会带来毛利率的增厚？

答：原材料市场的波动一方面受上游矿产资源开发的影响，另一方面与市场情绪有较大关系。对公司而言，我们会

	<p>根据客户的订单及预测情况，结合客户价格约定机制，做好供应链的安全保障。</p> <p>公司主要聚焦世界五百强及细分领域前十名的品牌商客户，并与其形成了稳定的战略合作关系，双方面对原材料价格的涨跌波动，都本着长期战略合作的理念友好协商产品价格。公司产品毛利率还是需要依靠公司产品技术的不断革新、产品结构的进一步优化来实现提升。</p> <p>10. 公司在钠电池、固态电池等新技术方面是否有布局？</p> <p>答：钠电池及固态电池的发展是新能源行业的技术创新，但新技术路线的产业化，尤其是产业链的完备，可能尚需要一定时间的验证。</p> <p>公司目前除了围绕现有客户及目标客户的产品需求、下一代产品预研投入外，在前述新技术方面也保持一定比例的投入，并与客户共同验证在终端产品的可行性。公司会仔细探讨并谨慎考虑相关业务拓展的可行性和必要性，并选择最适合自身发展的路径进行聚焦深耕。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年12月5日</p>