

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：2023-018

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 type="checkbox"/> 其他（）
参与单位名称及 人员姓名	易方达基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、华安基金管理有限公司、西部证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司
时间	2023年12月20日（周三）
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事长、总经理：潘党育 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. 消费类锂电的行业壁垒主要体现在哪些方面？ 答：消费类锂电行业发展相对成熟，企业间的竞争进入品牌强化、产品技术创新的竞争，依靠技术和产品的核心竞争力与品牌厂商之间形成的合作粘性成为了企业最显著、最核心的市场竞争力之一。一般来说，国际品牌厂商的导入周期需要2-3年，而一旦进入国际品牌厂商的供应链体系并与其开展合作研发，且产品表现符合其要求，那么双方的合作会愈发紧密，产品交付份额也会逐年提升。 基于此，公司会及时根据市场需求及趋势变化，持续推动

产品技术创新，在理论研究、产品创新、工艺优化等方面加大投入，不断提升产品质量，以优质的产品更好地服务品牌商客户，保障公司与下游客户间的合作粘性，不断夯实公司的市场竞争力。

2. 公司如何在笔电等软包锂离子电池领域持续获取更多市场份额？

答：锂离子电池行业是一个高度市场化的行业。市场竞争的核心在于技术创新、产品的质量 and 安全性、客户需求响应速度及性价比。凭借自动化制造、兼顾柔性生产的能力，快速响应客户需求，中国现已发展成为全球最大的锂离子电池制造国家，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，中国市场占有率达到了 60%，远超日韩企业。

在此背景下，公司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，做到精准饱和攻击，确保成功率。与此同时，不断夯实公司产品技术能力、核心制造能力、综合服务能力，持续增强与现有大客户合作粘度、提升供应份额的同时，不断导入新的战略大客户，进一步巩固公司的市场优势地位。

3. 公司手机业务发展的预期及规划？

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。

豪鹏在手机业务的市场开拓策略是通过提升研发和集成供应链管控能力，为客户提供有竞争力的综合性价比产品，不

依靠低价竞争，持续打造并夯实公司的整体市场竞争力。

4. 公司未来的客户拓展战略是否会更聚焦？

答：未来公司会持续聚焦资源，落实标志性、战略性客户，专注于大客户需求挖掘，实现公司业绩的加速增长。但随着公司收入整体规模的持续增长，客户集中度依然会保持合理水平。

5. 公司未来是否会继续主攻海外市场和客户？

答：公司定位的目标客户群是世界五百强和细分行业前十名品牌商，公司现已积累大量的优质客户资源，与多个行业的世界知名企业建立了合作关系。

公司将按照产品应用领域、市场区域设立相应的行业部和业务组，对终端市场进行分析和需求的摸排，针对性地拓展客户资源。因此，豪鹏不会局限于某个下游终端市场，也不会局限于国内或海外市场，只要是优质客户都会考虑开拓。

6. 面对市场激烈的竞争，公司有哪些竞争优势？

答：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。

7. 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，

	<p>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。</p> <p>与此同时，公司会持续加强成本控制、提升运营效率，强调人均效能及投入产出比；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。</p> <p>8. 镍氢电池业务的发展情况？</p> <p>答：公司以研发制造镍氢电池起家，经过二十余年的发展，公司镍氢电池产量已位居全球小型镍氢电池市场份额前列。目前镍氢电池主要应用于民用零售、个人护理、车载 T-Box、太阳能储能路灯等领域。未来，公司将凭借多年在产品技术、规模化制造、全球品牌客户服务等领域的积累，积极发挥已有优势，持续不断提升车载 T-Box 等高附加值新兴应用领域产品的供应，持续优化产品结构。</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 20 日</p>