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: 2024-001

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()
参与单位名称及 人员姓名	鹏华基金
时间	2024年1月3日(周三)15:00-17:00
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. 公司扩产能是否可以有效消化? 答: 此前公司通过自有资金滚动经营,导致产能规划比较受限,以至于战略性放弃了部分主流赛道和品牌客户的业务机遇。为了支撑公司加快布局新的品牌客户,同时缩小与主要友商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,从而提升公司的持续经营能力,公司继而做出了理性的产能扩张决策。 从目前公司积累的已有客户、潜在目标客户需求情况来看,公司未来的发展潜力和空间足够大,能够支撑公司新增产

能的消化。随着公司产能的逐步提升,将带动公司经营规模的提升,进而逐步在业绩端得到兑现。

2. 公司如何看待手机行业的未来发展和竞争?

答:伴随着 5G、人工智能、大数据等技术的创新发展,智能手机作为重要智能终端,在较长时间内很难被其他形态的终端设备所替代。与此同时,智能手机作为智能终端的中心,必将衍生出更多生产、生活场景的应用。

在技术和产品的创新、迭代过程中,也将对手机电池的各项性能提出愈发苛刻的要求,手机电池供应商的市场格局也将逐渐重塑,具备综合竞争力的优质厂商将有更大发展空间。

3. 公司未来的客户开拓策略?

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。并通过建立销售漏斗及可视化管理工具,高效跟进拓客,提高市场开拓效率。

与此同时,公司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,致力于为全球优质品牌客户提供灵活、安全、可靠的一站式电源解决方案。

4. 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。 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,保证公司从结构到材料能够进一步地 持续更新与迭代,以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。同时公司将保持战略聚 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。

5. 随着 AI 大模型与终端结合, 对公司业务有什么影响?

答:在众多支撑大模型的智能设备终端中,AI PC 将成为打开大模型时代的首选终端之一。AI PC 的发展将会对电池容量、倍率、散热等技术指标提出更高的要求,从而单颗电芯价值量有望实现提升;同时单机搭载电芯数量或将增加,继而带动电芯市场空间的进一步扩容;此外 AI PC 的发展也会给终端带来新的机遇。

一方面,公司系国际知名电竞游戏本客户的电池主力供应商,在电池散热及温升性能等方面具备较大竞争优势和深厚的技术积累;另一方面,公司始终关注相关新技术的进步与拓展,积极配合品牌客户开展相关技术研发及产品配套。

6. 公司利润率主要影响因素及未来修复预期?

答:为了匹配公司发展战略,公司加大研发投入力度,加快市场开拓和产能建设,同时匹配相应优秀人才的引入,因此公司在研发费用、市场开拓费用及管理费用方面有所增长。

未来公司将继续保持研发的绝对值投入,同时公司会进 一步强化研发的订单转化效率,将研发投入最终落实到公司 订单及经营规模的增长上。

在管理费用方面,公司将进一步提升费用管控精细度,全面推进降本增效。与此同时,随着潼湖工业园建成投产、产线陆续归集完毕,公司生产效率将进一步提升,预计公司利润情况将陆续得到修复。

关于本次活动是否	
涉及应披露重大	无
信息的说明	
附件清单(如有)	无
日期	2024年1月3日