

附件 5:

## 大连豪森智能制造股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

股票名称：豪森智能

股票代码：688529

编号：2024-003

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（电话会议）

- (一) 来访单位名称及人员姓名：德邦证券、顶天投资、联讯证券等
- (二) 时间：14:30-15:30
- (三) 日期：2024 年 2 月 29 日
- (四) 地点：进门财经 (<https://www.comein.cn/home/index>)
- (五) 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
- (六) 投资者关系活动主要内容介绍（会议记录）

#### 问题一：公司去年新签海外订单的情况，以及公司在海外的布局和构建情况？

答：23 年国内新能源市场竞争日趋白热化，内卷加剧；海外市场尤其是欧美车企电动化布局呈加速追赶的态势，并整体投资规模大，豪森及时把握历史机遇，将出海作为新的突破口，2023 年 5 月，公司与沃尔沃签署动力锂电池模组 Pack 智能生产线、动力锂电池电芯涂覆智能生产线合同共计 9.91 亿元，进一步凸显公司在技术、成本、经验、交付、服务等综合实力。此外，公司与奔驰、采埃孚、康明斯等国际头部客户达成合作，全球化发展战略迈上新台阶。

海外布局情况：豪森很早就制定了全球化发展的战略，从 17 年以来，累计承接了超过 50 条交付地点在海外的订单，目前已在美国、印度、德国建立了子公司。

随着公司近两年承接的欧美订单逐渐增加，公司从去年下半年就已经着手布局提升欧洲的产能。今年随着沃尔沃等交付地在欧洲的大额订单陆续落地，公司也在加快推进欧洲地区的产能布局，目前进展情况比较顺利。预计 24 年我们的欧洲团队将具备一定的生产和交付能力，从而保障今年海外订单的陆续交付。

**问题二：公司海外订单结转收入的期限与国内订单相比有何不同？**

答：海外订单转化为收入的时间，通常比国内订单期限更长，主要原因是公司承接的海外订单主要为海外高端整车厂以及知名零部件厂商，这部分客户对产线规划的复杂程度要求更高，对产线的反复打磨和验证的期限要求更长，叠加海运时间以及海外施工周期，整体结转周期比国内订单执行周期更长一些。

**问题三：公司在人形机器人方面有没有与相关客户进行接洽，未来有没有往该产品线延伸的考虑。**

答：公司一直在持续关注客户产品和产能规划，在进行相应的技术储备，但还在比较早期的阶段，暂无实质性业务开展。豪森公司凭借多年积累的技术研发实力以及研发成果转换能力，在历史上承接或交付了很多业内首条或首创的示范性项目，下游客户对豪森技术实力、交付能力还是很认可的，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，当然，公司也非常期待未来能够与客户在更广阔的领域开展合作。

**问题四：目前的国内新能源赛道中，混动车型增速很快；但是国外新能源车转型似乎没有想象那么快，这两个趋势对公司有什么影响？**

答：从技术角度来说，我们认为混动虽然在技术上是中间方案，但是在一段时间内还是在市场占有一定的比重。公司在混动领域具备充足的技术储备，同时也有比较丰富的交付业绩。国内混动领域的主流车企理想、吉利、长城等，均是公司的重要客户，长期保持合作关系。公司在混动产品技术、工艺标准、交付周期、项目经验以及南方基地区位上具有充分优势，目前也在持续跟踪重点客户产能规划，未来有望实现规模化增长的订单。

海外新能源转型的现状，从我们目前在跟踪的订单情况来看，本轮海外车厂在电动化领域属于追赶式投资，整体投资规模大，且为全球化多点布局，由于海外尤其是欧洲及北美对新能源转型的重视以及决心，欧美车企整体战略基本均为在 2030 年至 2035 年前完成新能源汽车产品的替换，未来一定周期内欧美的车企都将有大规模持续性的资本开支。豪森凭借在技术、经验以及生产规模等方面的优势，仍有望持续获得海外新增订单。

**问题五：公司在手订单中，国内订单的占比情况，国内客户的结转周期有延长的趋势吗？**

答：公司在手订单中，国内订单仍然占有比较大的比重。从 2023 年的市场情况来看，国内客户包括车厂及零部件厂商整体的产能利用率普遍较低，设备订单验收出现部分的延迟情况。公司在

今年加强客户现场的整改及实施进度管理，有望改善缩短订单的结转周期。。

附件清单（如有）

1、承诺书

（以下无正文）

（本页无正文，为《大连豪森智能制造股份有限公司投资者关系活动记录表》之签字页）

来访人签字：\_\_\_\_\_

董事会秘书签字：\_\_\_\_\_