

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：2024-004

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：中邮证券、泰康资管、安信基金、万家基金、长盛基金等
- (二) 时间：2024 年 3 月 4 日 9:00-10:00、2024 年 3 月 5 日 15:00-16:00
- (三) 日期：2024 年 3 月 4 日、2024 年 3 月 5 日
- (四) 地点：电话会议
- (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：介绍一下公司目前的行业地位，以及各细分领域的竞争格局。

公司自成立以来，始终聚焦于汽车行业，并围绕汽车动力总成领域提供智能装备，在传统能源领域，主要产品为发动机及变速箱智能装配线；在新能源汽车领域，主要产品包括动力锂电池智能生产线、驱动电机智能生产线、混合动力总成智能装配线、氢燃料电池智能生产线以及智能物流生产线等，公司也提供与产线及设备相配套的软件产品与服务。

1、传统能源动力总成：公司属于汽车发动机、变速箱智能装配线国际龙头企业。

2、新能源动力总成：

(1) 锂电池模组 pack 及智能物流生产线：从产品、技术、订单、客户结构等角度领域均为行业龙头，公司于去年 5 月成功斩获沃尔沃 9.91 亿元国际订单。

(2) 驱动电机智能生产线：行业龙头。公司是国内少数能够提供扁线电机定子线、转子线、合装线以及测试线整体解决方案的设备供应商，在价值量最大、技术最复杂的扁线电机定子生产线领域具有突出的技术优势。

(3) 氢燃料电池智能生产线：行业先行者。布局氢燃料电池智能产线较早，持续获得头部客

户订单，长期保持技术领先及产品交付优势。

(4) 混合动力系统智能装配线：国际龙头。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。

3. 智能软件：公司基于长期积累的项目经验，以及对汽车行业相关运营、数据等的积累，公司可为客户提供软硬一体化的综合解决方案，也可为客户提供数字化工厂等整体解决方案，并且已有比较多的项目交付经验。

问题二：欧美市场的现状？对欧美市场未来的预期怎么看？

答：过去几年，欧美汽车市场新能源转型比国内要慢一些，投入的力度和进度要落后于国内市场，这里面有过去几年疫情的影响因素，也有欧美车企对中国电气化转型的误判，所以从 23 年以来我们感受到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。

从我们目前在跟踪的订单情况来看，欧美车企对新能源转型的重视以及决心还是很确定的，本轮欧美车企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，其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车企都将有大规模持续性的资本开支。豪森在去年 5 月成功斩获沃尔沃合计 9.91 亿元的锂电订单，凸显公司在技术、成本、经验、交付、服务等方面的综合实力。此外，公司去年分别与奔驰、采埃孚、康明斯等多个国际头部客户达成合作，全球化发展战略迈上新台阶。未来，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，公司对明后年的海外市场发展还是很强的信心。

问题三：传统能源领域是否还有市场机会，公司在该领域的发展策略。

答：整体来看，乘用车领域传统能源新增产能确实下滑明显，主要为原有产能的技改需求以及一带一路国家仍有传统能源资本开支。但是在商用车领域，发动机、变速箱还是有一定市场机会，参考发达国家 AMT 发展规律等经验，国产商用车 AMT 渗透率提升是一个必然趋势。国内主流的商用车企包括潍柴、重汽、一汽等均为公司长期合作客户，公司也已经切入到包括斯堪尼亚、康明斯等在内的合资或外资商用车整车厂或 Tier1 客户中。

尽管从未来成长来看，公司已经跟随市场需求进行战略转移，目前重点发力新能源领域，新能源项目占比会持续提升，但是公司在传统能源领域具有国际领先的市场地位及突出的技术实力，利用既往优势，头部优质订单仍属于公司经营方向之一。

问题四：国内及海外订单的结转周期以及公司的收入确认方式是什么样的。

答：公司业务通过项目制运营，招投标中标并签订合同后，进行研发设计-采购-厂内装配调试-预验收-分拆发货到客户现场-恢复调试-终验收的流程，并且在通过终验收后一笔确认收入。

订单的结转周期，从以往的项目经验来看，国内新能源项目结转周期在一年半左右，海外项目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多 6 个月甚至更长一些。

问题五：公司 23 年第四季度的盈利状况有所下滑，主要原因是什么？

答：2023 年，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，设备订单验收延迟，导致项目实施成本增加，毛利下降。此外，由于公司订单结转收入的周期大概在 12-18 个月，因此 23 年结转收入的大部分订单，都是公司在 2021 年以及 2022 年行业竞争激烈、同行在竞标过程中大量出现价格折让的背景下签订的，这些中标的订单普遍毛利空间较小，因此当该部分订单在 2023 年结转为收入后，使得公司的整体毛利水平出现一定的下行。

此外，公司在 23 年第四季度，研发费用及管理费用相较于三季度也有所上升，单四季度的盈利水平出现一定的下降。后续随着新签海外订单的陆续交付，收入逐渐释放，整体盈利水平将得以修复。

问题六：公司未来有没有向其他技术领域进行扩展的计划？

答：汽车产业的智能装备制造一直是豪森公司的业务基石，多年来，公司积累了丰富的自动化应用技术，具备强大的技术研发实力以及研发成果转化能力，因此具备围绕设备制造向其他行业或领域进行迁移的能力。公司也一直在持续关注客户产品和产能规划，并进行相应的技术储备，目前一些新业务在初期孵化阶段，暂无实质性业务开展。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，公司也非常期待能够与客户在更广阔的领域开展合作。

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：_____