

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：2024-010

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（请文字说明其他活动内容）

(一)来访单位名称及人员姓名：华福证券、上海国科龙晖私募基金管理有限公司、国泰君安、深圳市泽鼎投资管理有限公司，深圳市新里程资产管理公司，鑫永丰投资咨询（深圳）有限公司及多位个人投资人等

(二)时间：13:00-17:00

(三)日期：2024年11月26日

(四)地点：深圳

(五)豪森智能接待人员姓名：董事会秘书许洋、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：海外竞争对手是谁以及对海外竞对的预判？与海外对手的竞争优势？

答：海外竞争对手主要有日韩的平田和韩华，欧洲的传统设备供应商柯马、库卡等。海外竞对他们的运营方式较为稳健且风险意识较强，倾向于维持现有规模，不轻易随市场扩大产能。相比之下，中国的企业则拥有更庞大的团队和灵活的扩展能力，有更大的生产规模和更快的市场响应速度。与海外竞争对手相比，公司具备大规模生产制造能力和项目经验，且国内新能源领域产品技术领先，新能源项目经验丰富，公司自成立以来已累计承接超过 50 条交付地点在海外的客户订单，同时具备丰富的海外项目经验。

问题二：欧美投入持续性是否退坡？

答：新能源领域海外客户转型步伐有所放缓，原本坚定的目标产能和投资预期可能逐渐变得更加谨慎。一些客户的战略会有所调整，但是还有很多客户坚持投资新能源汽车的路线并没有改变，公司也陆续承接了沃尔沃、斯特兰蒂斯等客户的海外订单。其次，东南亚、拉丁美洲等地区电动车渗透率处于低位，增长迅速，政府大力支持电动汽车行业发展，吸引诸多国内自主品牌走出去，公司也陆续承接比亚迪、长城等客户的海外订单。总体来看，海外新能源车市

场需求仍然稳步增长，潜在空间仍然很大，对设备供应商的机会也很多。

问题三：布局人形机器人业务的原因？

答：公司新业务布局是致力于解决行业客户痛点，对于未来技术的前瞻性布局。新能源产品技术更新迭代快，打破原有传统能源客户对于产线投资 6-8 年大换型，3-5 年改造的投资逻辑，客户同时面临“成本压力”、“快速量产压力”、“产线 1 年就需要改造，3 年就面临淘汰”的困境。人形机器人及自主移动机器人由于具备更高的智能化水平，可从事更柔性化操作，复用率高，有望成为打破困境的技术突破。通过人形机器人、AMR 和智能装备的有机结合，即 AMR 自主搬运待处理工件、不同人形机器人智能操控智能专机的方式完成生产环节的方式，形成以人形机器人+AMR+AI 为核心的高度模块化、超柔性、可深度学习的生产系统，有望颠覆原有的汽车行业流水线式作业方式和简单大批量生产的投资方式，不再需要针对同一产品进行大产量提前布局 and 重复投资。在不同产品之间做到高柔性化，从而重塑汽车生产制造流程及工艺，避免产能利用率不足、产品更新换代快、难以快速提升产能等难题。公司基于多家客户的需求，前瞻性布局人形机器人及自主移动机器人业务，顺应行业发展趋势，推动人工智能、人形机器人技术、高端制造等领域的深度融合与创新。

问题四：人形机器人研发方向？

答：公司在常州已经成立了人形机器人智能制造创新中心，目前在跟浙江人形机器人创新中心做终端的合作，将人形机器人导入到工业应用的场景，特别是在动力总成应用端的导入应用。主要合作模式是基于智能机器人，进行人形机器人在汽车装配领域工程化应用技术开发和人形机器人核心零部件中试验证与质量提升技术开发，在它的本体上进行二次开发，包括数据模型、硬件测试等的二次开发工作，将我们行业积累的应用数据和作业工况重新定义人形机器人的作业能力，构建更加适用于工业应用场景下的人形机器人专用模型。公司同步布局适用于人形机器人应用的通用性高、轻量化的专用智能工具，例如智能扳手、智能涂胶枪，降低人形机器人应用开发难度，提高稳定性。

问题五：建设人形机器人项目的优势在哪？

答：公司认为，汽车核心零部件装配环节具有适合人形机器人和自主移动机器人应用的特点，如重量适中、大批量生产、工艺流程清晰等。该领域可成为机器人学习和迭代的理想场景。随着人形机器人和自主移动机器人逐步走向商业化，集成设备供应商有望成为应用的主导方，集成供应商负责根据车企和 Tier1 客户的需求，设计自动化方案并提供全方位服务，包括规划、研发、设计、调试和维护等。公司在这一过程中具有核心竞争力，特别是在重构产线和产品定义方面，具备深厚的设备与生产工艺知识，能够专业地将人形机器人应用于工业作业场景的开

发与适配，推动量产技术和制备工艺的创新。

问题六：结算模式是 3331 还是 091？

答：3331 基本上是在面向国内客户的主要的收款节奏。第一个 3 是签订合同预付 30%，第二个 3 是发货 30%，第三个 3 是终验收 30%，还有 10%质保期大概一年的时间收回。海外客户（这里指的拥有外资背景的客户）一般付款模式是 091,零预付，发货后一次性给到 90%，终验收完成给 10%，没有质保期。

（此页无正文）

来访人签字： _____

董事会秘书签字： _____