

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：2025-004

<b>投资者关系 活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（）
<b>参与单位名称</b>	Golden Nest Capital、OPPO、邦客资产、泓澄投资、江亿资本、博时基金、财通证券、诚旻投资、东北证券、东方财富证券、东盈投资、方正证券、沅京资本、高腾基金、光大证券、广发基金、广发证券、国海富兰克林基金、国海证券、国华兴益保险、国盛证券、国泰海通、国信证券、鸿震投资、华宝基金、华宝信托、华创证券、华福证券、华金证券、华润元大基金、华泰证券、华西证券、华鑫证券、华源证券、汇丰晋信、惠升基金、嘉实基金、江海证券、金鹰基金、玖鹏资产、开源证券、民生理财、民生证券、鹏华基金、奇迹投资、全天候基金、申万宏源、深高投资、尚诚资产、长润君和、石丸梨花私募基金、太平洋证券、天风证券、武汉美阳、西部证券、西南证券、信达澳亚、信达证券、兴业证券、永赢基金、煜德投资、云富投资、长城证券、长江证券、长盛基金、招商信诺、招商证券、中大君悦、中欧基金、中信建投、中信证券、中银证券、准锦投资等机构
<b>时间</b>	2025年4月28日（周一） 20:00~21:00
<b>地点</b>	线上会议

<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>董事长、总经理：潘党育 董事、首席技术官：廖兴群 董事、财务总监：潘胜斌 董事会秘书：陈萍 证券事务代表：井盼盼 投资者关系：李方静</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>一、经营情况更新：</b></p> <p>过去一年，面对消费电子市场弱复苏、公司大规模产能整合及新业务拓展尚处于投入阶段带来的多重压力，公司坚持“以短期阵痛换长期竞争力”，聚焦核心能力建设，包括战略大客户突破、技术创新、产能规模及供应韧性提升、新业务培育等，“边打边建”，最终交出了一份稳健的答卷，盈利修复态势开始呈现，经营性现金流状况良好。</p> <p>随着科技进步，消费类电子行业的终极竞争并不在于单纯规模的比拼，更多在于技术储备的厚度、创新的适用度以及与客户共生的深度。公司通过聚焦应用场景、客户需求和用户体验，持续深化与世界五百强及细分行业头部品牌商的战略协同，构建“技术共研-产品共创-市场共赢”的产业生态，在提升成熟业务竞争力的同时，培育面向下一代智能终端的先发优势，打造创新的电池解决方案。AI+端侧硬件和软件的发展正在引领消费电子的新一轮产业升级，公司确立“All in AI”的战略，在坚持深耕消费类领域、不断提升公司产品市场竞争力和供应份额的同时，前瞻性布局 AI+赛道，紧抓 AI + 应用带来的硬件升级催化电池技术全面革新的机遇，驱动高附加值、高毛利产品收入比重持续提升。</p> <p>此外，2024 年公司更加注重运营成本管控，紧紧围绕有价值的客户需求狠抓内部执行力，持续推动减费降本。产能整合工作的落定也让组织更加紧凑、高效，站在新起点上的豪鹏，将以更精进的姿态开启 2025 年战略攻坚新篇章。</p>

## 二、投资者主要问题：

### 1. 公司未来的发展战略？

答：为保证公司长远可持续发展，公司制定了中长期战略发展规划。踏实做好生产经营，立足消费类电池主业的同时，保持敏感度，积极布局包含 AI+端侧、机器人、低空经济在内的各类新应用领域，加快前瞻性技术储备。坚持“核心业务深耕与新兴赛道突破”双轨发展战略，以多元化产品矩阵持续夯实公司核心竞争力，推动公司业绩稳健、高质量发展。

### 2. 公司 2025 年毛利率的提升改善趋势？

答：公司在经历了过去两年的产能整合过渡期之后，当前已经理顺核心业务聚焦及产能支撑的逻辑，把握 AIPC 换机潮、AI 手机普及、其他 AI+端侧及机器人等新市场机遇。

一季度是消费电子行业的传统淡季，公司整体产能利用率处在全年最低位置，各项分摊费用相对固定，且部分新兴领域产品短期规模效益尚未显现、良品率有提升空间，构成了对毛利率的压制。预期从二季度开始，产能利用率将会逐步提升改善，毛利率也将逐步得到修复。

展望 2025 年全年，公司通过聚焦高毛利市场和价值客户的价值订单，布局更多有发展潜力的新应用领域，开源工作扎实推进。同时，随着公司新工业园产能整合完成，集约化和精细化管理等措施带来的单位制造成本将逐渐下降，其他减费工作也在稳步推进。总体来说，2025 年公司将通过技术升级、产能释放和降本减费三大抓手，推动盈利能力的稳步提升。

### 3. 公司当前重点研发的技术方向及进展情况？

答：消费电子领域更关注电池的体积能量密度与安全性，尤其是针对 AI 设备高能耗、高散热、轻薄化的技术痛点，公司重点聚焦高电压正极、高硅负极、叠片钢壳、固态电池四个创新研发方向，将上述技术单独或结合起来提升电池的续航能力和综合性能表现。具体来看：

固态电池技术方面，公司已完成开发的半固态电池体积

能量密度达 950Wh/L (循环寿命>500 周), 并通过针刺、过充等极端安全测试。目前该产品已向部分穿戴类客户送样评估, 未来将积极配合客户需求进入量产阶段。针对全固态电池的固-固界面难题, 公司创新提出“自适应键合作用”技术, 利用大分子官能团的动态键合特性, 在零加压条件下实现界面稳定, 该技术开发项目正稳步推进。

硅负极技术方面, 公司正在实现从高硅含量到全硅负极的阶梯式跨越。目前硅碳负极电池已批量应用于智能穿戴类设备中, 随着钢壳工艺的逐步推广, 产品掺硅比例进一步提升。同时, 公司与某全球头部穿戴类客户签署定制化联合研发协议, 与海外材料厂商共同开发 100%硅负极穿戴类锂离子电池, 攻克“零石墨”技术瓶颈, 适配下一代超轻薄、长续航头戴式消费电子产品。

钢壳叠片工艺方面, 公司已配合多家头部智能穿戴品牌客户需求, 启动钢壳叠片产品设计, 部分客户订单将在 2025 年内实现批量出货。方形钢壳叠片电池通过优化内部空间利用率, 同时搭配高硅负极, 进一步提升电池能量密度。

公司持续夯实自身消费类领域的优势, 随着 AI+端侧应用场景的丰富, 积极推动各项创新技术产品的市场应用, 实现产品溢价及市场扩容的双重价值。

#### **4. 关税政策调整对公司业务的影响及应对措施?**

答: 公司产品作为消费电子产品的核心零部件之一, 一直采用中间件交付模式, 即由境外品牌商完成测试认证及商务条件确定后, 指定公司以中间件形式交付至下游 ODM/PACK 厂商, 由 ODM/PACK 厂商完成成品或电池模组的制造, 其中逾 50% 的产品于保税区进行交付及美元结算, 故划分为境外业务收入。实际公司直接出口美国的业务收入占比不到 2%, 关税变化对公司业务暂无明显影响。且针对美元结算的订单, 公司大多数情况下与客户商定采用 FOB 模式 (Free On Boat, “离岸

价”)，这种模式下公司不需要承担关税成本。

与此同时，公司客户群体覆盖欧洲、北美、亚洲等全球主要市场的众多国际知名品牌商，订单分布广泛，且品牌客户产品在全球市场进行销售。公司对单一市场的依赖度较低，市场及客户结构具备较强的抗风险能力。随着公司持续深化全球化战略，近年来公司非北美地区客户的收入持续提升。

在业务方面，公司多元化的产品矩阵进一步扩容，AI+端侧、机器人等新兴领域加速拓展，持续在有质量的增量领域发力，以卓有竞争力的创新性产品夯实差异化竞争优势，提升公司抗风险能力。

此外，为增强供应链韧性，公司已设立海外生产制造基地，能够更好地满足全球品牌客户的出货需求，保障产品交付。

#### **5. 公司在 AI+端侧方面的业务拓展及配套技术进展？**

答：公司已与某全球头部 AI+硬件厂商深度合作，率先推出适配穿戴设备的高能量密度电池，随着接下来消费电子旺季来临，各品牌客户将陆续发布包括 PC、耳机、眼镜在内的各类 AI+端侧新品，公司与之匹配的产品出货占比将实现突破，成为公司未来增长的新引擎。

因终端产品高度集成，对软硬件均有较高要求，其中电池作为提供能量、涉及安全的核心部件，成为消费者最为关注的瓶颈之一。对电池的要求，可以总结为“既要、又要、还要”，既要体积小，又要重量轻，还要续航时间长。公司基于自身在电化学平台多年的积累，结合头部客户的需求，不断在正极、负极、电解液、封装方式等方面创新；其中，推出的高能量密度的叠片钢壳产品获得多家海内外头部客户青睐，将于下半年陆续导入量产。

#### **6. 公司机器人业务的拓展情况？**

答：在机器人业务领域，公司基于对电芯的专业认知，结合积累多年的 PACK 模组优势，已成功进入多家服务型机器人、

	<p>陪伴机器人、四足机器狗、人形机器人品牌供应链，助力客户快速完成导入设计，加快新产品的上市进程。对于机器人产品而言，具备高能量密度、高安全性且足够轻量化的电池是决定了其续航能力、工作时长，以及能否稳定可靠地执行各种指令的关键。随着未来机器人相关场景的多元化，公司将通过丰富的产品组合更好地服务品牌客户，满足其性能迭代需求。</p> <p><b>7. 公司潼湖产学研基地的产能利用率提升情况？</b></p> <p>答：潼湖产学研基地作为公司产能升级和全球化战略的核心载体，其产能爬坡与兑现情况是支撑公司未来几年业务增长的重点。当前公司的产能配置，匹配公司 2025 年客户及未来可预见的主要业务增长需求。</p> <p>随着旺季订单的陆续落地，及潼湖产学研基地新增产能跑顺、产线自动化和智能化技术水平的提升，公司整体产能利用率将进一步提升，能够满足战略大客户的价值订单需求。</p> <p><b>8. 公司未来费用率管控目标？</b></p> <p>答：近几年是公司重要的规模成长期，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一定增长。</p> <p>研发费用方面，未来将继续保持在研发方面的绝对值投入，同时更加聚焦在有确定性高回报、高附加值的业务领域，研发管理更加精细化，与头部客户共同实施精准定向开发，提高研发资源利用效率，推动研发效能持续提升。</p> <p>管理费用方面，公司通过产能整合、智能化升级和全球化布局的协同推进，并将 HBS（Highpower Business System，豪鹏精益生产系统）的推进作为公司智能制造战略的重要要素，以客户需求为依据，推进全流程的精益经营体系，夯实精益方法论，有效实现降本增效目标。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大</p>	<p>无</p>

信息的说明	
附件清单（如有）	无
日期	2025年4月28日