

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：2025-006

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☐电话会议 ☐其他（）
参与单位名称	IGWT Investment、安邦资产、百川财富、北海恒睿信、北京 沅沛、北京峰瑞正嘉、北京怀信、北京泰德圣、北京禹田、 博时基金、财通证券、德邦证券、第一创业证券、东北证券、 东方基金、东方证券、东吴基金、东吴证券、方正证券、方 正证券资管、富安达基金、工银瑞信、共青城紫、光大保德 信、光大证券、广发证券、广州金控、广州瑞民、广州云禧、 国海富兰克林、国海证券、国金证券、国联安基金、国联民 生证券、国盛证券、国寿安保、国泰海通、国泰基金、国信 证券、国元证券、海南鸿盛、韩华投资、恒健远志、湖南汉 天、华创证券高远、华泰证券、华泰资管、华西证券、华西 自营、华夏久盈、华鑫证券、汇丰晋信、汇添富、开源证券、 民生加银、民生加银基金、明世伙伴、农银理财、鹏华基金、 平安基金、青岛逻辑、睿目投资、山丘资产、山西证券自营、 上海砥俊、上海度势、上海国际信托、上海杭贵、上海睿源、 上海益和源、上海竹润、尚诚资产、申万宏源、深圳熙山、 时代伯乐、世纪证券、四川发展、苏州正源信毅、太平洋证 券、天风证券、西部证券、西藏阖木、西藏源乘、西南证券、 新华基金、信达澳亚、信达证券、兴业基金、兴业证券、玄 卜投资、洵仁资产、永诚资产、远望资本、展博投资、长城

	证券、长江证券、招商证券、浙江国信、中钢投资、中金公司、中欧基金、中泰证券、中天汇富、中信建投、中信建投证券、中信证券、中银基金、中银理财、中银资管、中再资产、珠海德若等机构
时间	2025 年 7 月 9 日（周三） 20:00~21:00
地点	线上会议
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：陈萍 投资者关系：李方静
投资者关系活动 主要内容介绍	一、经营情况更新： 2025 年上半年，公司经营扎实稳健、布局未来。 根据业绩预告，公司核心业务增长符合预期，AI+端侧新兴业务的拓展呈现良好态势，将成为未来驱动公司业务增长的核心引擎之一。 AI+端侧不仅是行业大势，更是豪鹏坚定不移的战略核心。公司深刻理解 AI+端侧设备对电池提出的极致要求：“既要体积小、又要重量轻、还要续航长、更要够安全”。为此，公司持续加大研发投入，紧密协同全球头部客户需求，围绕“AI+端侧”场景进行深度技术攻坚。 技术方向上，公司全力推进高电压正极材料、硅基负极应用、创新叠片钢壳工艺、固态/半固态电池技术在内的四大核心研发方向。这些技术的单独或组合突破，旨在显著提升电池的能量密度、循环寿命和安全性能，以满足 AI 设备日益严苛的功耗与空间需求。 产能方面，在已完成潼湖产学研基地的高效整合与升级后，公司智能制造的高效生产优势将逐步凸显，支撑公司迎接更多国际头部品牌客户的爆发式需求。同时，公司的越南生产基地已于去年底顺利投产，当前运行和爬坡状态良好，进一步提升公司的抗风险能力及服务全球头部品牌客户的能力。

	力。 展望 2025 下半年及公司未来的发展方向，公司将乘势而上、价值提升。 在 AI 技术重构全球消费电子产业链的关键节点，公司凭借在消费电子领域的深厚积累和对“AI+端侧”趋势的前瞻布局，已建立起差异化的竞争优势。下半年，公司将继续深化 AI 场景渗透，做好产品定义，做准产品定型，加速电池解决方案在更多终端场景的应用落地，提升高端 AI 客户业务占比。 二、投资者主要问题： 1. 公司各项 AI 类业务的进展情况？ 答：公司 AI 类别业务涵盖 AI PC、AI 耳机、AI 眼镜、AI 玩具、AI 服务器（BBU）等产品。2025 年上半年，PC 类产品 AI 渗透率相对领先，其他品类的 AI+端侧产品将陆续在下半年开始试产、量产。公司在细分领域的头部客户、高端产品机型的卡位将充分受益于 AI 的渗透率提升，AI 类业务占公司营收比例将持续提升。 市场预测，2025 年下半年将迎来 AI+端侧电池需求的一轮爆发，公司已提前卡位三大应用场景机遇： 1) 配合多家国际头部智能穿戴品牌的新一代 AI 眼镜密集上市，公司以软包到钢壳的全站式产品配套、液态高硅/纯硅到半固态/固态的技术路线规划方案，短期支撑 2025 年千万级订单的导入，长期瞄准品牌客户千亿级别的市场需求空间。 2) 在 AI PC 换机潮叠加折叠屏手机革命性迭代的背景下，公司高硅负极快充电池已导入部分客户旗舰机型。 3) AI 陪伴型机器人以及其他各类场景的机器人、机器狗等项目将在下半年正式批量交付，助力公司开启机器人赛道新兴市场的大门。 从传统消费电子的 AI 化到新型 AI 终端生态链，公司电
--	--

池产品新技术已深度绑定终端创新，奠定了公司在 AI+端侧核心电池解决方案商的优势地位。

2. 随着公司 AI+端侧产品占比不断提升，对盈利水平有多少提升作用？

答：新应用场景、技术升级和产品创新是核心的提价驱动力，尤其是端侧本地大模型的应用，对于电池产品的安全性要求、能量密度的刚性需求进一步提升，公司在固态电池、高硅负极、钢壳叠片工艺等领域的长期技术储备价值将得到释放。客户为突破性方案支付技术附加值的意愿较高，AI+端侧电池产品占比的提升正深度重塑着公司的盈利模型。

与此同时，公司前期坚定的研发投入将进入收获期。新材料与新工艺不仅支撑起产品性能的代际领先，更通过产能高效运转形成规模效益，使前瞻性技术从实验室有效转化为盈利引擎，形成“技术突破→溢价能力→产能协同→盈利释放”的正向循环，持续优化公司整体盈利结构，奠定增长动能切换的坚实基础。

3. 随着 AI 产品应用的拓展及出货，公司产品结构有何变化？

答：公司产品结构正沿着“基本盘加固、战略级跃升、新势力培育”的路径稳步优化。

笔记本电脑电池作为公司现有优势领域，凭借与全球头部客户的深度绑定及 AI PC 换机潮的强劲需求，持续担当业务压舱石，保持核心占比。智能穿戴业务借势 AI 眼镜、AI 助听器、AI 耳机等端侧新品的密集量产，及 AR/MR 类产品的研发储备，将推动智能穿戴品类进一步向公司营收主力阵营跨越，成为增长贡献度快速提升的业务支柱之一。与此同时，全景相机、便携储能等品类将延续此前的高增长态势，依托技术迭代与场景渗透提升业绩贡献。而游戏机、AI 玩具及陪伴型机器人等新兴方向，虽当前收入基数较小，却展现出强劲的增长爆发力。

	这些业务不仅是下半年增速亮点，更为公司未来几年可持续业绩增长奠定坚实基础，逐步勾勒出公司多元增长曲线并行的发展图景。 4. 公司 “All in AI” 战略有哪些具象措施？ 答：在 AI 战略的资源布局上，公司采取聚焦头部品牌客户定点开发、研发资源倾斜投入重点项目的策略。 市场端深入洞察，通过与头部 AI+端侧客户的共研反哺市场需求响应能力。这种从标杆项目到生态复制的路径，使创新成果得以高效转化。 研发端则集中精锐资源攻坚 AI+端侧需求的核心痛点，聚焦能量密度跃升，结构创新瞄准极限空间下的安全冗余，材料工艺押注固态、高硅负极、叠片钢壳等前沿方向。 5. 公司推出高安全性 “软甲固电”，能否介绍下产品的安全领先性？ 答：公司基于多年在电池安全性方面的投入和积累、不断升级，近期推出新一代超高安全性 “软甲固电” 产品，以三重防护体系（纳米固态保护层、内置灭火剂、超级隔膜）直击行业痛点——通过针刺测试时电压平缓下降、高温下结构完整，从根本上解决起火爆炸风险。 该产品已获头部移动电源客户批量订单，预计未来将会更广泛应用于对安全性有极限要求的诸多场景，且高规格技术要求将支撑产品实现更高溢价，同步推动公司的半固态技术在各应用领域的加速渗透。 6. 公司固态相关产品的进展情况？ 答：公司固态电池战略聚焦消费电子需求痛点——在极致空间内实现高安全、高能量密度、高倍率及长寿命等性能。主要面向 AI+端侧新兴市场需求下的应用场景，此外兼顾如机器人、低空等领域需求。 公司已完成高安全性半固态电池的验证，并已接客户批量订单，积极抢占电源设备安全性升级窗口机遇。与此同时，
--	--

	当前 AI+端侧设备需求增长迅速，驱动客户对固态电池的安全、能量密度及形态适配性提出更高要求；目前下游智能穿戴等品类客户对固态产品保持高度关注，公司针对智能穿戴类场景的全固态产品已转入原型设计，并在有序推进与客户的交流和送样验证工作。 7. 请公司简单介绍一下此次员工持股计划情况，特别是考核周期及考核目标的设定原则？ 答：本次持股计划主要研发/技术/智能制造/销售及管理骨干，其中研发体系和智能制造体系占比较高，该部分人员对公司的技术先进性、产品稳定性及高品质交付承担重要工作，对保障公司战略执行、提升市场竞争力和未来业绩成长有着直接且重要的影响。 在考核周期的设定上，公司充分考虑了激励效果、公司发展阶段、重点任务等因素，激励核心员工快速做出业务贡献并获得回报，有利于充分调动员工的积极性和创造性，促进公司持续健康发展。 在业绩考核的设定上，不仅在公司层面设立了高速增长的业务考核目标，对激励对象也会采取严格的绩效考核，并与解锁比例挂钩，在研发体系导向新技术突破，战略大客户重点研发项目的落地转化等核心方向，构建公司产品核心竞争力。 8. 关税政策变化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，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。 在业务方面，公司多元化的产品矩阵进一步扩容，AI+端侧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。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 7 月 9 日