

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：2025-008

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	君合泰达、深投控资本、定安资本、前海粤鸿、亚太汇金、海南宽行、红杉中国、正圆投资、第一创业证券、华安证券、西部证券、中泰证券等 21 家机构的 27 位投资者
时间	2025 年 7 月 31 日（周四）15:00~18:00
地点	公司潼湖产学研基地
上市公司接待 人员姓名	董事长&总经理：潘党育 电芯研究院院长：胡博 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	投资者主要问题： 1. 在公司“AI+固态”核心能源解决方案商的战略升维背景下，对盈利水平的提升有何预期？ 答：新应用场景、技术升级和产品创新是核心的价值提升驱动力，尤其是端侧本地大模型的应用，对于能源方案的安全性要求、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。 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→价值提升→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，奠定坚实的增长基础。 2. 公司在 AI 时代从“供应商”向“产品联合定义者”升级，主要是依靠现有产品和在研产品的哪些核心竞争力？ 答：在“AI+固态”战略的指引下，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。通过聚焦头部客户的现阶段应用及前瞻性迭代需求，以液态高硅→半固态到全固态的阶梯式矩阵，构建了产品的核心竞争力。 在客户战略层面，与头部客户深度共生，由产品合作关系形成了长期、价值型的战略合作伙伴关系，这是实现公司长远战略目标的根本。公司聚焦绑定全球头部品牌大客户，通过“技术突破→价值提升→产能协同”实现盈利正向循环，使公司成为 AI+创新的“共生伙伴”。 3. 在参观过程中，我们了解并看到了公司方形钢壳叠片产品的轻量化、高能量密度等优势，这类产品主要应用于哪些细分赛道？ 答：公司的钢壳叠片产品现主要配合多家头部智能穿戴品牌客户需求展开产品设计及试产，部分 AI 眼镜客户的量产订单将在 2025 年 Q3 起陆续出货。 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。公司凭借多年积累的小电池技术优势和快速迭代的能力，已占据先发优势。未来能够随着各类追求有限空间下、极限能量密度的 AI+端侧市场（如智能穿戴、AI PC 等）及头部客户需求的爆发给业绩带来增量贡献。 4. 请简要介绍公司研发团队的情况，以及未来研发费用的规划和预期？ 答：公司高度重视研发人才的培育及研发资源的投入。
--	---

	目前已经形成了一支具备“基础材料研究→工艺开发→产品应用”全链条技术攻关能力、能打胜仗的研发团队，核心成员包含全球顶尖院校博士、行业科学家在内的诸多资深专家，并通过与多家高校共建联合实验室，推动产学研深度融合。同时公司通过卓有竞争力的薪酬、股权激励体系绑定核心骨干，保障团队活力，强化技术人员的使命感和归属感。 研发费用方面，随着公司“AI+固态”战略目标的进一步聚焦，公司在研发投入方面也更加聚焦在有确定性高回报、高附加值的 AI+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，共同实现“技术领先、产品为王”的研发目标。 5. 公司在固态领域的布局已取得具有行业领先表现的阶段性进展，公司如何看待未来固态电池的技术路线发展？ 答：公司固态技术研发覆盖聚合物/氧化物/硫化物在内的固态主流路线，重点聚焦消费级 AI 终端场景，在 AI+端侧产品定型过程中并行多条固态技术路线，协助产业链筛选并优化消费级固态最终落地方案。 公司固态技术方面已形成了差异化优势。在技术维度上，公司专注消费电子需求，半固态电池体积能量密度达 950Wh/L，并通过“自适应键合”界面技术解决零加压界面稳定性问题，适配 AI/AR/VR 眼镜、消费级机器人等轻量化、高安全场景；成本维度上，消费级固态电池价格敏感度相对较低，高能量密度及高安全性是品牌客户决策是否采用固态技术方案的核心要素；客户维度上，公司秉承“产品联合定义”模式，与头部客户共建场景化解决方案，缩短研发周期，实现从供应商向技术伙伴的升维。 6. 公司坚定不移走大客户战略，在包含智能穿戴、机器人、AI PC 以及低空在内的几大“AI+”赛道已经拥有了非常优质的客户储备及产品卡位，想重点了解公司在低空领域方面的技术储备及客户进展？
--	--

	答：公司对低空经济市场一直比较关注，近年来不断在做市场调研和技术路线的探讨。电池性能是制约飞行汽车发展的关键性因素之一，需要高安全（极限要求出问题的概率要做到 PPB 级别）、高能量密度（400-500Wh/KG）、高稳定性的电池，行业普遍认为固态的路线才能实现，因为要兼顾高能量和安全性。 工业类和消费类的应用场景和相关要求不同，公司也在基于电池模组整体解决方案优势与不同的客户沟通其定制化的需求。随着未来 eVTOL 场景大规模的需求放量，公司也将有机会依靠前期的储备抓住新的发展机遇。 公司与知名无人机核心玩家保持多年长期稳定合作，且 2025 年，公司为其提供的产品配套实现了翻倍式提升，这是公司的一个非常重要的低空经济客户储备。与此同时，公司正在同步积极拓展其他低空类客户。
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 31 日