

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：2023-001

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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"/> 其他（ ）
参与单位名称及 人员姓名	嘉实基金管理有限公司、安信证券股份有限公司
时间	2023年1月7日（星期六）15:00-16:00
地点	公司会议室-线上会议
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：陈萍 投资者关系经理：李方静
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、公司介绍</p> <p>公司二十年聚焦新能源电池主业，致力于锂离子电池、镍氢电池的研发、设计、制造和销售，是一家具备自主研发能力和全球市场综合竞争力的企业，能够为客户提供灵活可靠的一站式电源解决方案。</p> <p>公司现有产品包括聚合物软包锂离子电池、圆柱锂离子电池及镍氢电池；产品广泛应用于笔记本电脑、智能穿戴、智能家居、个人护理、便携式储能等，细分产品上更加多元化，抗风险能力显著。公司目前主要客户群体为世界 500 强和细分行业 TOP10 品牌商，而电池作为一个涉及安全的零部件，对终端整机的影响至关重要，品牌客户在认证电池供应商方</p>

面谨慎严苛，公司在过去二十年的发展历程中获得了众多知名品牌商的认可并建立了长达 10 年以上的战略合作关系。与此同时，随着公司客户结构和产品结构的逐年优化，以及公司精益生产等措施的推进，公司维持了较高的运营效率，不断提升经营业绩。

未来，在 5G 更新、智能硬件增量需求及双碳政策加持下，公司将继续围绕主营业务及战略发展目标，发挥细分领域先发优势，持续加大在研发领域的投入，不断夯实公司产品和技术积累，积极拓展新的产品应用领域，形成双轮驱动的发展格局。在产品品质、交付和成本方面为更多全球品牌客户创造价值，不断提升市场份额，突破成长天花板，为“成为全球一流的清洁能源方案商，共创人类美好生活”的愿景而奋斗。

二、投资者主要问题

1. 公司股权激励的业绩考核目标是如何设定的？

答：公司 2022 年限制性股票激励计划的考核年度为 2023-2025 年三个会计年度，其中 2023 年营业收入不低于 45 亿元，2023 年和 2024 年两年累计营业收入不低于 100 亿元，2023-2025 年三年累计营业收入不低于 170 亿元。

业绩考核目标的设定一方面是基于公司对下游客户需求的把握和判断，另一方面希望通过业绩考核目标来牵引员工积极开展工作，争取更高的绩效，以“激励”机制和“约束”机制互为平衡的方式，激发团队发展活力。

本次激励计划覆盖的激励对象主要聚焦公司的核心研发、技术、业务和管理骨干，这些骨干人才是公司实现中长期战略目标的中坚力量。加强对骨干人才的激励，一方面凸显了公司对研发、技术、产品和战略客户拓展的坚定投入和信心；另一方面，将极大提升公司整体的积极性，进一步推动公司核心人才梯队的建设和完善，强化了公司中长期业务增长确定性。

2. 请问消费类电池领域是否还有增量市场？

答：近年来消费电子市场复合增速稳定，物联网、大数据、云计算、5G 等概念逐步实现商用化，虚拟现实、人工智能等新一代信息技术的全面应用，将加速行业的发展。而公司终端品牌客户的产品销往全球，产品和应用领域更为多元，可更有效把握细分市场发展机遇。

总体来看，目前在笔记本电脑、智能手机等领域，锂离子电池市场容量较大；而可穿戴设备、智能家居、轻动力、储能、电子烟、游戏机等新兴领域的快速发展也将为公司所处行业带来更多新的增量。

3. 公司在储能方面有什么规划？

答：公司现有产品中包含便携式储能产品，其广泛应用于应急救援、户外活动及家庭备用电源等场景，目前公司主要向一家北美客户供应电池模组，公司将在做好当前客户服务的基础上，积极开拓新客户和新业务模式布局。

另外，公司也在积极关注其他储能产品的市场需求情况，并将根据公司研发及产线布局情况，仔细探讨并谨慎考虑相关业务拓展的可行性，选择最适合自身发展的路径进行聚焦深耕。公司会根据证监会和深圳证券交易所的相关要求及时向市场做好相关信息披露。

4. 公司在动力方面有什么规划？

答：目前车用大动力市场的集中度很高，公司短期内不会进入该领域，公司将聚焦海外轻动力业务的拓展。相较于国内的中低端的轻动力市场，海外轻动力市场的产品要求和价格体系更符合公司发展战略。

5. 公司在钠离子电池方面有什么规划？

答：钠电池的发展是新能源行业的技术创新，未来发展成熟后可能因为其显著的成本优势、循环及低温性能等优势而作为锂电池的补充或替代；但钠电池的产业化，尤其是产业链

的完备，可能尚需要一定时间的验证。公司密切关注该领域的发展，研发先行，并匹配市场调研情况进行审慎规划。公司将严格遵守信息披露的要求，及时披露相关进展情况。

6. 公司对于镍氢电池产品有什么规划？

答：镍氢电池的市场需求相对来说更为稳定，公司目前占全球小型镍氢市场的份额约 20%。公司将不断提升高附加值产品的比重，如 T-Box、太阳能街灯等业务；通过产品结构的优化升级，进一步提升产品的利润贡献。未来镍氢电池将作为公司的利润中心之一，但其收入占比可能会随着公司整体收入体量的增长而保持稳定或有所下降。

7. 请问公司在锂电池方面覆盖了哪些应用领域？

答：软包电池的定制化属性更强，客户终端产品更加多元化，公司将继续在笔电、手机、智能穿戴等主流应用领域深耕，同时在电子烟等未来增长预期较高的新兴领域加大开拓力度。圆柱电池方面，公司将在市场成熟体系基础上，为客户提供一站式的电池解决方案，覆盖智能家居、个人护理、手持设备等传统应用领域的同时，加快轻动力、电动工具等领域的研发和供货速度。

8. 公司为客户供货时是否有电池类型偏好？电芯是否全部自产？

答：公司会根据客户的诉求、痛点和终端产品形态，结合公司在电芯、软硬件方面的认知和管控能力，来设计更合适客户需求的电源解决方案。软包电池的灵活性更高，圆柱电池的性价比更高；公司目前的软包产品均是自产电芯，部分圆柱产品会外购 18650、21700 电芯，公司会保持开放的姿态来做资源方面的整合。

9. 公司未来是否考虑自产 18650 电芯？

答：18650 电芯经历多年发展，标准化程度高。通过公司的整合设计，最终可以为客户提供更具性价比的整体定制电

	<p>池解决方案。目前的业务模式相较于自主生产该型号电芯更具优势。</p> <p>10. 影响公司毛利率的因素有哪些？</p> <p>答：从行业角度来看，原材料价格波动对于电池制造商的毛利率水平影响较大。2022 年各类主材价格齐升，给行业内企业带来了不小的经营压力。公司与上下游之间具有一定的价格传导机制，在原材料平均价格上涨背景下，针对老项目，公司会与下游客户协商调高产品价格，销售价格相对于原材料的价格上涨存在一定的滞后性；针对新产品，双方会根据原材料成本情况协定价格。</p> <p>从长期来看，随着产品售价逐步调整、新项目进入批量及原材料价格趋于稳定，毛利率也将有望保持在相对稳定的水平。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 1 月 7 日</p>