

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：2023-002

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	信达澳亚基金管理有限公司、博时基金管理有限公司、银华基金管理股份有限公司、景顺长城基金管理有限公司、安信证券股份有限公司、华鑫证券有限责任公司
时间	2023年1月12日（星期四）14:00-15:00 2023年1月13日（星期五）15:00-16:30
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	董事、财务总监：潘胜斌 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	一、公司介绍 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。 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 更新及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. 公司镍氢电池业务的竞争力情况及发展规划？

答：公司以研发制造镍氢电池起家，经过二十年的发展，公司镍氢电池产量已位居全球小型镍氢电池市场份额第一位。随着公司整体收入体量的逐年增加，目前镍氢业务收入占总收入比例较以前年度有所收窄。未来，公司将凭借多年在产品技术、规模化制造、全球品牌客户服务等领域的积累，积极发挥已有优势，持续不断提升车载 T-Box、太阳能储能等高附加值新兴应用领域产品的供应，进一步优化产品结构。

2. 公司对产能建设有何规划？

答：目前公司产能利用率整体处于较为合理的水平。未来，公司将根据市场和客户需求的增长，在原业务领域，巩固现有客户并拓展新客户，通过增设新产线、优化产业结构，进一步提升笔电、智能家居、智能穿戴等领域的客户占比；与此同时，对新技术、新应用领域始终保持敏感度，及时把握行业

发展动向，以前瞻性的判断能力、扎实的研究设计及制造能力，持续提升公司的市场竞争力。

此外，公司目前正在建的潼湖工业园，建筑面积达 36.8 万平方米，该项目建成后，一方面将进一步增强公司承接大批量目标客户订单的能力；另一方面，集中式生产也将进一步提高公司产品交付能力，降低各项内部成本，更好地实现规模效益。

3. 公司如何保障与下游客户间的粘性？

答：一方面，公司会及时根据市场需求及趋势变化，持续推动产品技术创新，在理论研究、产品创新、工艺优化等方面加大投入，不断提升产品质量，以优质的产品更好地服务品牌商客户；同时，公司具备高自动化兼顾柔性的生产能力，既可满足客户大批量稳定的订单，也能满足品种多样且要求快速响应、柔性生产的定制化项目。另一方面，公司拥有一支专业化、多元化、国际化的管理团队，有能力深入洞察国际市场和品牌客户需求，并适时、准确地制定和调整公司组织结构、经营发展规划，以更好地匹配业务发展需求。

公司目前为部分合作多年的国际品牌客户提供包含镍氢、锂电的多系列产品，也会根据客户的诉求、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，以开放的姿态来做电芯资源方面的整合，设计更合适客户需求的电源解决方案。

4. 公司锂电池产品的毛利率水平？

答：公司锂电池产品以软包电芯为主，市场端外销占比较高，因此整体毛利率水平受到原材料价格和汇率波动的影响较大。公司将持续在供应链策略、设计优化及制造效率提升等方面努力，努力维持毛利率稳定在合理水平。

5. 公司锂电池软包产品的拓展规划？

答：目前公司软包产品在下游已经占据一定市场份额，公

司将不断深挖现有客户的更多新项目机会，同时拓展新的战略品牌客户，为公司收入贡献增量。

与此同时，公司也将根据战略规划，延伸业务触角，推动新产线、产能的释放，加快各类新业务的客户开拓及供货速度。

6. 公司此次股权激励的激励对象选取有哪些考量因素？

答：本次股权激励计划集中覆盖公司的研发骨干、技术骨干、业务骨干和管理骨干人员，其中包括关键岗位的部分外籍员工，公司认为本次计划的激励对象是公司实现中长期战略目标的中坚力量，本次激励计划凸显了公司对研发、技术、产品和战略客户拓展的坚定投入和信心，同时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，强化公司中长期业务增长确定性。

7. 公司股权激励业绩考核目标设定的考量因素？

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，公司现有客户需求保持稳定增长、潜在客户开拓稳步进行，未来增量相对可观，对上述业绩考核目标的实现具备一定支撑性；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。

8. 消费类业务未来有哪些增量？

答：消费类电池为公司目前的核心产品，也是公司未来发展的重要方向之一。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。

目前公司笔记本电脑类业务已稳定供货全球知名笔记本品牌客户。在笔记本电脑这一成熟市场，公司电池产品凭借良好的品质和性能表现，将获得更多国际知名品牌客户青睐，市场占有率依然有突破空间，该业务可能会是公司消费类电池业务未来 3 年的主要增长点之一。其他如智能穿戴及智能家居应用的普及率有望继续提升，未来发展将进入快车道。

9. 公司储能类业务的规划？

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，并已经合作多年，产品质量和技术水平获得了客户的充分认可。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，同时兼顾差异化竞争能力的提升。

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。

10. 公司未来整体的业务规划方向？

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。坚持踏实做好生产经营，立足消费类电池主业的同时，保持敏感度，紧抓行业发展机遇，积极探索新技术应用，加快前瞻技术储备，跳出发展舒适圈。坚持“消费类+新应用”双轮驱动，以多元化产品结构增厚公司“业绩安全垫”，推动公司可持续发展。

11. 公司是否会加快钠电池布局？

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

	<p>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。</p> <p>公司密切关注相关产品的信息，围绕公司战略发展目标，借助国内资本市场的力量，在巩固原有优势领域的同时，积极加大研发投入，布局更多新的应用领域，积极挖掘和开拓市场机遇，为股东创造价值。公司也会仔细探讨并谨慎考虑相关业务拓展的可行性和必要性，并选择最适合自身发展的路径进行聚焦深耕，公司也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。</p> <p>12. 公司在新技术领域的发展规划？</p> <p>答：公司高度重视技术与产业的融合，积极推动技术成果转化和产业化，同时，公司不断求新求变，提前进行研发布局，形成了短期目标与中长期战略相结合的创新机制。新能源产业链条上有众多细分领域，发展空间巨大。公司也会在加强自身优势的同时，积极探索新的业务发展可能。公司也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。</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13日</p>