

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：2023-003

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	广银理财有限责任公司、上海海通证券资产管理有限公司
时间	2023年2月8日（星期三） 13:00-14:30
地点	公司会议室
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>二、投资者主要问题</p> <p>1. 伴随着原材料端压力的缓解，公司盈利水平何时可以看到向好的反应？</p> <p>答：近期随着供需两端关系缓和，碳酸锂等原材料价格有所回落，并有望逐渐趋于稳定。从长期来看，前端原材料的价格下降，将在一定程度上减轻产品成本的压力，有利于产业链的可持续发展。</p> <p>而聚焦到短期内原材料价格波动对公司经营的影响，还需要综合考虑公司原材料库存情况及公司在研发创新、规模</p>

化制造等方面的投入影响等。公司将继续围绕战略客户布局资源，为长期发展奠定基础。

2. 公司在激烈的市场竞争中具有哪些优势？

答：公司聚焦电池主业二十余年，目前已成为了一家具备国际市场综合竞争力的企业。客户资源方面，公司主要服务世界五百强和各细分行业前十名的品牌商，并与其建立了长期稳定的合作关系，优质的客户体系保障了公司发展的高持续性。技术研发方面，公司拥有一支 600 余人的专业团队，并每年保持 5% 以上的研发投入，完备的四级研发体系公司可助力公司有效识别市场发展新机遇，保障了公司发展的高成长性。生产运营方面，公司持续在工艺优化、装备制造等方面加大投入，掌握了多项智能制造关键技术，并拥有高自动化的柔性生产线，产品质量及运营效率的不断提升，保障了公司发展的高确定性。

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. 公司未来的业绩增长点主要在哪些方面？

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，公司对于消费类业务目标达到每年两位数的收入增长。公司将立足消费类电池领域，保持笔记本电脑电池、智能穿戴、个人护理、智能家居等领域的已有优势，进一步提高手机电池、电子烟、游戏机等新兴消费领域产品的市场占有率，通过加大研发投入和技术迭代，不断提升技术实力和产品性能以增加市场竞争力，挖掘更多高附加值的应用场景。

另外，在电动工具、轻动力等应用领域，公司也将开展积极的研发及试产工作，期望能尽快取得部分战略客户的突破，进一步增厚公司业绩。

5. 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。

6. 目前规划新兴业务还能否抢占市场先机？

答：无论是消费类传统产品还是储能类等新兴产品，最终还是回归到品质竞争的根本方向上，产品质量及综合性价比才是企业发展最好的护城河。公司拥有多年的电芯生产经验，具备新业务的开拓能力，而在战略打法上会继续坚持稳中

	<p>求进，在“稳”的基础上努力实现质量、结构、速度、效益等各方面的“进”，以长远的眼光和心态做好品质和口碑，相信会得到市场正向的回报。</p> <p>7. 公司是否会加快钠电池布局？</p> <p>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。</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>8. 公司对于未来几年的业绩指引？</p> <p>答：对于公司未来三年的业绩指引，投资者可参照公司2022年限制性股票激励计划的业绩考核目标，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。</p> <p>上述业绩考核目标的设定一方面是基于公司对下游客户需求把握和判断，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。</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	2023年2月8日