

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：2023-005

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><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（ ）</p>
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<p>长信基金管理有限责任公司、浙商基金管理有限责任公司、汇丰晋信基金管理有限责任公司、弘毅远方基金管理有限责任公司、淳厚基金管理有限责任公司、安信基金管理有限责任公司、富荣基金管理有限责任公司、德邦基金管理有限责任公司、华西证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、中银国际证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、中邮证券有限责任公司、华鑫证券有限责任公司、华创证券有限责任公司、国信证券股份有限公司、开源证券股份有限公司、华安证券股份有限公司、浙商证券股份有限公司、民生证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、华福证券有限责任公司、东方财富证券股份有限公司、信达证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、招商证券股份有限公司、安信证券股份有限公司、金圆统一证券有限公司、国都证券股份有限公司、海通证券股份有限公司、西部证券股份有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、国泰财产保险有限责任公司、平安银行股份有限公司、盈峰资本管理有限公司、中欧瑞博投资管理有限公司、杭州玖龙资产管理有限公司、上海瀚伦私募基金管理有限公司、上海</p>

	<p>谦心投资管理有限公司、深圳龙鳞私募证券投资基金管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、杭州冲和投资管理合伙企业(有限合伙)、上海国赞私募基金管理合伙企业(有限合伙)、浙江龙航资产管理有限公司、北京泽铭投资有限公司、广州睿融私募基金管理有限公司、上海冰河资产管理有限公司、傲基科技股份有限公司、鸿运私募基金管理有限公司、上海劲邦股权投资管理有限公司、浙江华友新能源科技有限公司、FOUNTAINBRIDGE、张家港高竹私募基金管理有限公司、上海鹏举投资管理有限公司、深圳市前海君义投资有限公司</p>
时间	2023年3月29日(星期三) 16:00-17:00
地点	线上业绩交流会-公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>财务总监：潘胜斌 董事会秘书：陈萍 投资者关系经理：李方静</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 公司介绍</p> <p>2022年公司业绩继续保持稳健增长的良好态势，实现营业收入35.06亿元，同比增长5.65%；实现扣非后归母净利润1.97亿元，同比增长8.55%。在2022年原材料价格大幅上涨、消费市场需求放缓等因素的影响下，公司克服困难、顶住压力，实现了经营业绩的稳定提升。</p> <p>2022年是豪鹏科技创立的第二十周年，二十年来，豪鹏始终聚焦新能源电池主业，坚持多元化发展战略，不断夯实公司抗风险能力。公司2022年度软包锂离子电池收入18.07亿元，占收入比重51.56%；圆柱锂离子电池收入10.62亿元，占收入比重30.30%；镍氢电池收入6.03亿元，占收入比重17.21%。随着公司整体收入体量的逐年增加，镍氢业务收入占总收入比例也将继续收窄。</p> <p>随着下游消费市场的逐步回暖，以笔记本电脑、手机为代表的传统消费类电池出货量将稳步提升，可穿戴设备、电</p>

子烟、智能家居、机器人、轻动力、车载 T-Box、便携式储能等新兴领域的快速发展也将为消费类电池行业带来更多新机遇。而消费类电池产品是公司起家且赖以生存的代表产品，作为国内消费类电池领域的龙头企业，未来公司的战略方向将朝着继续巩固、扩大消费类电池产品市场占有率展开。因此，在 2022 年公司也已进行了提前加码布局，研发投入 2.15 亿元，较去年同比增加 19.03%，以期在行业发展红利期抢占更多市场份额；未来公司将继续保持研发投入的绝对值增长，锚定未来。

与此同时，公司正在按计划稳步推进广东豪鹏新能源研发生产基地建设项目（一期）项目的建设进度，项目建成后，将在现有产品系列基础上，不同程度地扩建聚合物软包锂离子电池、圆柱锂离子电池及优化镍氢电池的产线，推动公司产业升级和产品结构优化，开拓新的营收和利润增长点，提高市场占有率和综合竞争力，为公司可持续发展提供有力支撑。同时，扩建产线能够增强公司在承接订单量大、时效性强等目标客户订单的能力，从而提升公司的盈利能力。此外，项目建成后也将极大地提升公司生产效率及规模效应，进一步巩固公司的行业地位。

而公司首发募集资金净额远低于募项目投资总额，募项目投资存在较大资金缺口，公司短期内以自有资金投入该项目的资金压力较大，因此，公司将向不特定对象发行可转换公司债券拟募集资金总额不超过人民币 110,000.00 万元，加快该项目建设进度。该事项已经进行了预案公告。

另外，伴随着锂电池储能行业由起步期迈入高速扩张阶段，全球电力系统储能及户用储能装机规模呈不断增长态势。公司拥有丰富的电芯研发及生产经验，具备储能业务开拓的能力。未来公司将继续加大研发投入，兼顾储能系统、大型储能电芯领域，此外公司将重点在软件系统研发、储能电芯电化

学平台搭建、产品分析及应用场景研究等领域加大投入，充分论证技术方案及可行性，为未来业务开拓发展做好技术研发储备。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豪鹏口碑，相信会得到市场正向的回报。

目前，豪鹏科技的发展路线已经得到了来自世界五百强、细分行业前十名的品牌客户的认可和支持，现有业务订单量保持长期稳定提升态势，同时老客户新项目、新客户均稳定开拓中。未来公司将继续聚焦有引领行业发展潜力的新客户或新行业，以战略大客户需求为牵引，快速响应客户需求并提供优质的解决方案和服务。在相应的领域不断提升产品的综合竞争力，在深挖原有客户潜力的同时，积极开拓战略性新客户

与此同时，公司海外业务占比持续提升，占整体营业收入比重达到 70.23%，较上年同比增长 9.15%。因此，为强化海外客户需求的交付保障，更好地服务海外客户，公司拟通过全资子公司于越南投资设厂，该事项已进行公告。此举将利用越南市场丰富的劳动力资源、能源、产业及关税政策，同时分散地缘政治风险，提升公司国际市场竞争力。

2023 年，将是豪鹏科技“消费类+储能”规划的开局之年。我们希望围绕“消费类市场达到足够的市场份额，掌握足够的话语权；储能市场加速研发，推动产品落地进程”开展相应的建设工作。保持强大的战略耐心和毅力，通过创新驱动，拓宽和加深“护城河”，把公司在新能源电池领域的“先发优势”不断夯实和释放，真正领跑未来。

二、投资者主要问题

1. 公司股权激励目标设定 2023 年业绩达到 45 亿，其中增量来自哪些领域？是否有来自大型储能产品的贡献？

答：公司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。主要的收入增量来自以下方面：

1) 经过多年的发展，公司便携式储能业务已经积累了丰富的技术研发、生产工艺及市场开拓能力，2023 年将发力新的大客户并进入量产供货阶段，此部分的业务收入增量较为可观。2) 公司在轻动力、电子烟、游戏机、手机等几大新业务方面，也将实现较大进展，业务体量较 2022 年均将有一定程度的提升。

而在储能系统、大型储能电芯领域，公司将重点在软件系统研发、储能电芯电化学平台搭建、产品分析及应用场景研究等领域加大投入，充分论证技术方案及可行性，为未来业务开拓发展做好技术研发储备。

2. 公司拓展大型储能业务的出发点及产品研发进展情况？

答：目前公司正在按计划开展储能系统、大型储能电芯产品的研发和论证工作，公司拥有多年的电芯生产经验，具备该项业务的研发能力。

大型储能市场当前被定义为新基建产业，客户端对于产品品质要求较高。因此，公司希望能够向市场输出有价值、有品质的产品。所以在战略打法上，公司会继续坚持稳中求进，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豪鹏口碑，相信会得到市场正向的回报。

3. 公司此次可转债募集资金会投向储能领域吗？

答：储能系统、大型储能电芯领域将是公司研发投入的重点领域之一，公司将在充分论证技术及产品可行性的基础上

进行后续的规划。公司现有消费类业务的拓展势在必行，因此加快广东豪鹏新能源潼湖工业园的建设，提前做好准备，进一步提升公司现有业务的集成供应能力，为公司持续扩大营收规模提供根本支撑，也增厚了公司开拓新业务的底气。

此外，公司将继续坚持多元化融资渠道，考虑以最有效率、最合适的方式规划新产品投入。

4. 潼湖工业园的建设进展情况及后续产能转移规划？

答：潼湖工业园正按计划推进建设工作，今年陆续有部分产能将转移至潼湖工业园进行生产，而整个工业园预期将在2024年达到预计可使用状态。

未来公司深圳厂区的产能都将陆续转移至惠州潼湖工业园，一方面可以将原来分散的产能集中起来，开展集约化、规模化生产，进一步提升生产效率；另一方面，可配套进行生产线扩产，增强公司在承接订单量大、时效性强等目标客户订单的能力，从而提升公司的盈利能力。

5. 公司产能利用率情况？

答：目前公司产能利用率整体处于较为合理的水平。2023年公司收入目标较2022年整体收入情况将有较大幅度增长，因此公司也将根据市场和客户需求的增长，提前规划布局相应产能。

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。

6. 公司未来新增的产能主要依靠哪些业务领域消化？

答：公司消化新增产能的应用领域主要包括两大方面：1) 老客户的老项目订单扩量及新项目签单，随着公司产品核心竞争力和产品应用领域的不断拓展和提升，会有更多的项目

开案；2) 公司巩固现有客户的同时，将积极拓展新客户，通过增设新产线、优化产业结构，进一步提升笔电、手机、电子烟、便携式储能、智能家居、智能穿戴等细分领域的市场占有率，进一步消化新增产能。

7. 随着原材料价格的下调，公司利润情况是否会加速提升？

答：2022 年公司利润增速受原材料价格大幅上涨影响，公司产品销售价格相对于原材料的价格上涨存在一定的滞后性，因此公司整体利润情况有所下滑。而目前来看，碳酸锂价格下调，成本压力有所缓解，且随着消费市场的逐步复苏，公司毛利率也有望逐步回调。

但同时，新能源电池行业市场竞争极为激烈，要求公司持续加大研发投入，不断提升市场竞争力，这也是为公司长期可持续发展奠定基础，所以短期来看，公司利润增速将低于收入增速。

8. 公司未来在几大费用投入方面的考虑？

答：管理费用方面，需要考虑人才体系匹配公司发展战略，因此在核心岗位方面需要增加和培育相应的专业人才，所以 2022 年也增加相应的投入，补短板、固优势，增强管理团队综合能力；但随着组织结构的稳定，以及未来产能转移后的管理效率提升，管理费用也会趋于稳定水平，且随着收入规模的增长，占比也会有所降低。销售费用方面，公司聚焦世界五百强及细分领域前十名的品牌商客户，虽然后续将持续追加一些战略大客户开发，但销售费用整体保持平稳态势，同时随着收入规模的持续提升，销售费用率也将维持在稳定水平。财务费用方面，公司外币结算的收入规模占整个集团业务的比重较大，为了对冲外汇波动的影响，公司坚持风险中性原则，按照既定的制度和流程进行外汇套期保值，汇率的波动会对财务费用造成一定影响，但结合业务整体情况来看，该操作

是公司对冲风险的合理方式。

在研发费用投入方面，未来将持续加大研发投入，以匹配公司既定的业绩提升目标。在现有消费类产品领域，公司将继续保持研发投入、追求研发效率，提升产品安全性、能量密度和倍率等性能，满足下游品牌客户终端产品升级对电源性能的需求。同时，在储能系统、大型储能电芯领域，公司将重点在软件系统研发、储能电芯电化学平台搭建、产品分析及应用场景研究等领域加大投入，充分论证技术方案及可行性，为业务发展做好技术研发储备。

9. 公司固态电池的研发进展情况？

答：固态电池的发展是新能源行业的技术创新路线之一，决定其大批量、规模化应用的因素，更多地取决于整个产业链的成熟和配套。而目前市场上比较火热的半固态产品理念，相较于锂电池技术路线并没有绝对优势。因此，公司当前研发的主基调还是以锂电池研发投入为主，兼顾半固态、固态电池的前瞻性研究。

10. 公司在手机业务方面有什么规划？

答：手机作为消费类电池应用领域的最大模块之一，始终是公司重视的发展方向。但早期公司受制于整体产能规模，并未在手机业务领域着重发力，而是优先选择聚焦笔电业务。随着公司笔电业务的市场占有率、客户认可度的提升，公司产能的提升预期，公司目前已经具备了大力开拓手机业务的技术和产品供应能力。

公司在手机业务开拓方面的策略主要是，先通过供应二线品牌厂商积累足够的出货经验，同时不断缩小与标杆企业的技术差距，按计划开拓并切入一线品牌厂商。目前公司已向部分手机品牌客户批量供应手机电池产品。在公司 2023 年的 45 亿收入规划中，手机产品业务的收入贡献也会进一步提升。

11. 目前消费类市场是否出现价格导向型趋势，公司如何

应对？

答：公司始终秉承研发技术、产品品质竞争理念，不做低价竞争，定位服务世界五百强及细分领域前十名的品牌上客户，在产品和服务上更好地满足客户要求。且电池作为终端应用产品的核心部件之一，客户对其安全性和品质的可靠性要求苛刻，所以也会从品质出发，考虑综合性价比。

12. 消费类市场复苏情况？未来空间还有多大？

答：2022 年是消费类市场整体较为低迷的时期，随着各项利好政策的出台，相信消费市场将逐步复苏。尤其是展望 2023 年下半年，市场给予了较强的预期和信心。

随着现代电子信息技术的飞速发展，安全、清洁、高效的二次电池在工业、国防、科技、生活等领域得到越来越多的应用。在消费电子市场保持稳步发展的同时，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，将加速公司所处行业的发展。粗略估算，消费类市场仍有超过 3000 亿的市场规模。在这个市场中，公司产品的市场占有率仍有很大的提升空间。

像笔记本电脑、智能音响、个人护理等领域，公司会继续保持先发优势，持续提升市场占有率；而手机、可穿戴设备、轻动力、游戏机、电子烟、储能等新业务领域公司也有望取得快速突破，不断贡献业绩增量。

13. 公司越南投资设厂的出发点？

答：公司一直以来都是一家全球市场销售为主的公司，随着东盟十国经济的快速发展，东南亚市场对消费类电池的需求不断增加。加之国际地缘政治影响，部分客户在东南亚布局，为满足客户需求，保障交付，缩短交期，提供高效、便捷的客户服务，公司计划在越南建设制造基地。

且越南市场劳动力资源丰富，能源、产业及关税政策优势明显，制造产业发展迅猛。此次投资设厂有利于进一步完善公

	司产业全球布局，提升综合竞争力，从长远来看对公司的发展有积极的影响，符合全体股东的利益。
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	2023年3月29日