

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：2023-007

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	建信养老金管理有限责任公司、中金基金管理有限公司、兴业证券股份有限公司
时间	2023年4月4日（星期二） 第一场：14:00-15:00；第二场：17:20-18:00
地点	线上交流会-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 (略)</p> <p>二、投资者主要问题</p> <p>1. 请介绍公司产品的定价模式，另外，产品价格是否会受到原材料价格波动的影响？</p> <p>答：公司产品下游客户主要系世界五百强及细分领域前十名品牌商，产品定制化属性相对较强。因此在进行产品定价时，会综合考虑成本、市场竞争状况及与客户的长期战略合作等因素。</p> <p>一般来说，消费类产品生命周期约为 1.5-3 年，下游品</p>

牌客户的市场预测能力相对较强，公司会根据客户订单和预测情况，结合与客户的价格约定机制，规划原材料合理库存。如与客户约定的价格机制是相对长期锁定的，公司基于库存准备情况，能够在原材料价格短期大幅波动的情况下，给客户的产品价格保持基本稳定。此外，也有部分客户与公司约定了与金属材料挂钩的浮动定价模式，双方会定期根据原材料市场价格变化，进行产品价格调整，但原材料端价格变动的传导也具有有一些滞后性。

整体来看，公司的客户群体优质，品牌客户对产品的品质要求是第一位的，材料市场的短期波动可能会给价格带来一定的影响，但长期来看，公司与下游客户关系长期稳定、合作共赢。

2. 公司在给客户报价时是否有设定毛利率目标？

答：公司目前涉及的业务领域多元化，涵盖了笔记本电脑及周边产品、智能家居、安防设备、智能手机、可穿戴设备、电子烟、便携式储能、蓝牙音箱、个人护理、医疗设备、电动两轮车、车载 T-Box 等。不同应用领域的产品设计复杂程度、客户个性化需求、研发投入水平等均有所不同，因此对整体毛利率没有统一的目标设定。

公司坚持加大在技术和产品研发领域的投入，不断提升产品技术含量和附加值，并通过规模化制造平台能力的提升，实现产品在市场上的综合竞争力。

3. 公司如何看待手机、笔电领域的红海竞争？公司在市场占有率拓展方面有何规划？

答：当前手机及笔电的市场增速相对其他新兴领域有所放缓，但从整体看，这两大主流行业的存量市场规模依然巨大。公司在消费类市场领域深耕多年，积累了丰富的客户服务及产品经验，未来也将继续坚持在消费类市场做强做大。

品牌客户始终将产品安全和品质放在第一位，具备综合

竞争力的优质厂商才有发展空间。所以公司将继续踏实做好产品，追求技术领先，不断提升集成供应能力，满足不同客户的需求，拉开与其他同业竞争者的差距，保持市场竞争优势。

笔电一直以来是公司重点发展的业务领域，公司在技术水平、产品品质、制造工艺、综合性价比等方面均得到了国际品牌客户的认可，具备进一步提升市占率的基础和能力。

手机电池作为消费类领域的重要品类之一，在公司深耕消费市场的战略指引下，已从整体上布局研发和产能等资源，且公司在笔记本领域已经积累了丰富的产品研发及制造经验。从技术路线角度来说，笔记本电池在要求能量密度的同时，对一致性的要求更高，所以公司开拓手机电池业务具备一定的技术基础和优势。随着公司新产线的陆续建设及产能爬坡，公司在手机类业务方面的拓展进度也将进一步加快。

4. 公司对于保障供应链安全方面有何措施，是否考虑往上游拓展？

答：公司坚持与各材料领域的头部供应商长期战略合作，从源头上确保产品品质和安全，同时会根据客户订单和预测情况进行合理备库，在保障供应安全的同时，保持公司产品的综合性价比。公司目前的体量相对较小，暂时没有向上游资源端拓展产业链条的规划。

5. 公司便携式储能产品的拓展规划？

答：公司便携式储能产品已向北美品牌客户供应多年，积累了丰富的产品经验。目前公司正有序开拓国内外其他便携式储能品牌客户；此外，亦有部分公司已合作多年的老客户也在与公司探讨便携式储能产品的新业务模式。便携式储能下游市场需求预计将保持稳定增长，未来公司将在做好当前客户服务的基础上，继续积极开拓新客户。

6. 公司如何看待储能行业的市场竞争？

答：任何具有发展机遇的行业，必然会伴随着日趋激烈的

市场竞争，而随着市场的逐步成熟，终将回归到产品品质的竞争上来。目前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，而市场对于高品质的产品需求依然旺盛。

公司深耕电池主业二十多年，积累了丰富的电芯研发及生产经验，并构建了有竞争力的规模制造平台，具备向储能业务开拓的潜力。公司将加快储能系统、大型储能电芯领域的研发投入及业务拓展步伐。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。

7. 公司此次可转债募集资金是否投向储能业务？

答：储能系统、大型储能电芯领域将是公司当前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研发生产基地项目一期项目的建设，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、最合适的方式规划储能类产品的资金投入。

8. 广东豪鹏新能源研发生产基地项目一期项目的未来产值预期？

答：广东豪鹏新能源研发生产基地项目一期项目，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，项目全面投产后将有效解决公司产能与下游市场需求之间的矛盾，缩小与主要竞争对手在产能及交付能力方面的差距，增强

	<p>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。预计一期项目建设全部达产并满产时，整体产值贡献将达到约 70 亿元。</p> <p>9. 公司目前的产能利用率是否具有季节性？</p> <p>答：一般来说，消费类电池行业的销售旺季集中在第三季度至第四季度初，因此公司需要在产能配置上保障旺季高峰值需求。综合全年来看，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。</p> <p>10. 公司达成 2023 年业绩目标主要依靠哪些关键因素？</p> <p>答：公司 2023 年业绩考核目标设定为 45 亿规模。该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。</p> <p>在笔记本电脑、音响、个人护理、智能穿戴等领域，公司会继续保持优势，深挖市场潜力，持续提升市场占有率；在手机、轻动力、游戏机、电子烟、便携式储能等业务领域，公司也有望取得快速取得进一步的突破，贡献业绩增量。</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 4 月 4 日</p>