

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：2023-008

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	银华基金管理股份有限公司、招商基金管理有限公司、国信证券股份有限公司、上海和谐汇一资产管理有限公司、江苏瑞华创业投资管理有限公司、深圳民森投资有限公司、华鑫证券有限责任公司、西部证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、华安证券股份有限公司、信达证券股份有限公司
时间	2023年4月11日（星期二） 第一场：10:00-11:20； 第二场：14:00-15:20； 第三场：16:00-17:30。
地点	惠州豪鹏会议室
上市公司接待 人员姓名	董事长、总经理：潘党育 董事、财务总监：潘胜斌 首席研发技术专家、新型电池研发部部长：高学锋博士 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 （略） 二、投资者主要问题

### 1. 公司如何看待消费类市场的复苏预期？

答：一般来说，锂电池类产品具有行业周期性，第三季度至第四季度初是行业需求旺季。公司客户群体为世界五百强及细分领域前十名的品牌厂商，从目前客户端的预测信息来看，随着消费者的信心和行为慢慢恢复，消费类市场较去年四季度有复苏迹象，但与往年旺季的需求相比仍有一定差距。与此同时，随着 AI 等新兴技术的发展，也有望带动硬件端的创新迭代，进一步提升消费电子的市场需求，公司会密切关注市场需求的动态变化并积极应对。

公司始终聚焦主营业务发展，未来将继续充分发挥自身优势，积极应对市场变化，提前做好产品技术、产能等布局，不断优化公司产品结构，挖掘更多客户机会，提升全球市场占有率，行稳致远，实现突破行业周期的成长。

### 2. 支撑公司股权激励业绩考核目标的业绩增量主要源自于那些业务领域？

答：公司未来将围绕“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”开展经营工作，不断夯实和释放公司核心竞争力，提升经营业绩。

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、电子烟、游戏机、电动工具、轻动力等新兴消费领域电池产品的市场占有率，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，获取更多的市场份额。因此，公司此次发行可转债募集资金将继续投向广东豪鹏新能源研发生产基地项目（一期）项目建设，加快提升消费类业务产能，进一步满足业务拓展需要。同时为公司开

拓储能业务增加底气，在储能领域，最终的竞争将会回归产品品质上来，公司将开展积极的研发及试产工作，打造符合客户需求的高品质亮点产品；随着后续公司技术的成熟及产能的配套，该业务将有望进一步增厚公司业绩。

### **3. 公司对镍氢电池业务的定位和规划？**

答：镍氢电池的市场需求相对来说较为稳定，公司目前占全球小型镍氢市场的份额前列。未来镍氢电池将作为公司的利润中心之一，但其收入占比会随着公司整体收入体量的增长而有所下降。在镍氢电池业务方面，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。

### **4. 公司的产品定价模式在原材料价格下降的情况下是否有利于提升公司盈利情况？**

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。公司主要以成本加成定价法为基础，同时考虑市场竞争因素来最终定价。在这种情况下，原材料价格下降，也将部分传导至下游客户。与原材料涨价相同，价格变化的传导都存在一定滞后性。

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，但双方对于原材料市场价格的波动能够理性看待，基于长期合作的出发点进行友好协商。长期来看，公司与下游客户关系长期稳定、合作共赢。

### **5. 公司的研发主要投入哪些方向？研发投入会持续维持相对高比例吗？**

答：为未来在行业发展红利期抢占更多市场份额，公司需要持续加大研发投入。2022 年公司已提前进行了加码布局，研发投入约 2.15 亿元，较去年同比增加 19.03%，占公司营业收入比重超 6%，未来公司将继续保持研发投入的绝对值增长，

锚定未来。

公司目前设定了四级研发体系，紧密围绕战略规划目标和客户需求，由研究院及各子公司相关研发部门联合开展。研究院主要负责前瞻性研究、新材料、新工艺及新装备开发、新平台开发。其中，前瞻性研究是指通过分析行业和终端用户需求，开展前沿性技术、电化学反应机理以及下一代电池技术等方面的预研工作，为公司的战略制定及技术升级提供方向；新材料、新工艺及新装备开发是以前瞻性研究为基础，提前布局开发面向客户下一代平台需求的关键材料、工艺及装备，为平台开发提供基础技术元素；新平台开发是通过分析客户下一代产品的需求，整合材料、工艺及装备开发等技术元素，提供稳定的可满足主要客户需求的电池平台解决方案；新产品设计开发是基于对终端产品应用场景的理解，结合研究院平台开发成果，辅助各类仿真技术，快速将客户需求转化为具体的解决方案。

四级研发体系使得公司将理论研究、平台开发、设计开发和生产制造紧密结合，最终实现公司业绩得以持续稳定增长。

#### **6. 公司对储能业务的定位及发展规划？**

答：公司储能类业务主要分为两大领域。便携式储能业务方面，公司已经深耕多年，并且与国际知名头部品牌展开了多年的合作，近年来也在不断开拓国内知名品牌客户，今年也将实现量产，预计 2023 年该业务收入占公司整体收入份额将实现大幅度增长。在便携式储能业务方面，公司将沿着既定的发展路线，不断开拓新的客户，同时探索由电池模组制造向下游进一步延伸。

大型储能业务方面，基于公司深耕电池主业二十多年所积累的电芯研发及生产经验，公司将加快在大型储能电芯领域的研发投入及业务拓展步伐。

#### **7. 公司为何以收入而非利润作为股权激励业绩考核目**

标？

答：未来几年，公司将围绕“消费+储能”双轮驱动战略，进一步扩大市场规模。营业收入指标是衡量公司经营状况、市场占有率和预测公司经营业务拓展趋势的重要标志，直接反映公司的成长能力和行业竞争力。在公司成长期更主要的任务是做大规模，牵引放量，驱动长期发展，因此需要增加相应的必要费用投入，如研发投入、规模产能提升等，故以营业收入作为考核指标更为合理。

**8. 广东豪鹏新能源研发生产基地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，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。

**9. 公司目前的产能利用率情况？**

答：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。

**10. 越南公司的建设原因及进度？**

	<p>答：受国际地缘政治影响，部分客户在东南亚布局，为满足客户需求，保障交付，提供高效、便捷的客户服务，开展相关产业链配套工作，公司计划在越南设立制造基地，进一步完善公司的产业布局，提升综合竞争力。计划今年年底前越南工厂可以实现国际品牌客户的审核认证并具备交付能力。</p> <p><b>11. 公司有哪些不同于友商的竞争力？</b></p> <p>答：同行业标杆企业一直以来都是公司学习的对象，目前公司业务规模与同行业标杆企业相比尚有一定差距，公司整体所占市场份额较小。</p> <p>在客户群基础方面，公司在激烈的市场竞争中不断进行技术创新和业务拓展，为满足品牌客户需求开展定制化的研发生产服务，从而保持了稳定的业务规模，得到了下游客户的认可，与诸多世界五百强和细分领域前十名的品牌客户保持了长期稳定的合作关系。</p> <p>在技术研发方面，公司持续加大在前瞻性新计划、材料、电化学体系平台、新工艺等领域的投入，不断缩小与标杆企业的差距，不断优化产品结构，完善公司产品应用领域布局，提升公司的持续盈利能力、抗风险能力和综合竞争力，多元细分的产品矩阵助力公司打造了异于同业友商的差异化竞争优势。</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11日</p>