

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：2023-020

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	建信基金、银华基金、兴证全球基金、鹏华基金、信达澳亚基金、国寿养老、长信基金、广发资管、太保资产、华富基金、中银国际资管、国海富兰克林、创金合信基金、圆信永丰基金、国信证券
时间	2023年12月26日（周二）15:00-16:00
地点	腾讯会议
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	投资者主要问题： 1. 公司笔电业务的市场份额持续提升，主要依靠哪些核心竞争力？ 答：笔记本电脑软包锂离子电池是公司的优势业务领域，经过多年的发展，公司已在笔电电芯技术为基础的研发和产品能力方面积累了充分的经验。公司通过研发、运营、制造、服务多环节的综合竞争力打造，与客户形成了紧密的战略合作关系。近年来，公司在原有客户端的份额得到持续提升，并不断获得新的大客户青睐。

未来，公司将继续践行深耕消费类业务基本盘的发展战略，在笔电业务板块保证资源投放，做到精准饱和攻击，确保成功率。与此同时，不断夯实公司产品技术能力、核心制造能力、综合服务能力，持续增强与现有大客户合作粘度、提升供应份额的同时，不断导入新的战略大客户，进一步巩固公司的市场优势地位。

2. 国际品牌客户开拓的难度，及其主要关注点？

答：国际品牌客户始终将产品安全和品质放在第一位，因此，真正具备技术和产品核心竞争力的优质厂商才会进入其供应商名单。一般来说，国际品牌客户的导入周期需要2-3年，而一旦进入其供应链体系并与之开展合作研发，且产品表现符合其要求，那么双方的合作会愈发紧密，产品交付份额也会逐年提升。

基于此，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，保障公司与下游客户间的合作粘性，不断夯实公司的市场竞争力。

3. 公司的客户开拓策略？

答：公司在客户开拓方面将持续聚焦资源，落实标志性、战略性大客户，专注于大客户需求挖掘，实现公司业绩的加速增长。从目前公司积累的已有客户、潜在目标客户需求情况来看，公司未来的发展潜力和空间足够大，通过不断夯实产品竞争力和交付能力，能够支撑公司对于明后年既定的经营及增长目标。

4. 公司手机客户开拓进展情况？

答：前期公司已经通过了部分品牌厂商及 ODM 厂商的认可和供货，且自今年三季度起，公司手机业务逐步放量。通过手机产品出货量的不断积累和产品技术的持续打磨，同时以

周边产品率先切入客户供应体系的“双通路”策略，预计明年将逐步导入更多品牌客户。公司希望在未来 2-3 年进入部分一线品牌厂商的合格供应商体系，并获取一定的份额。今年手机业务体量较小，未来成长空间大。

5. 公司对于消费类电池行业的展望？

答：消费电池作为锂电池的主流应用领域之一，预计未来依然能够保持平稳增速。同时，市场普遍认为笔记本电脑和手机这两大消费电池的主要赛道，正逐渐呈现复苏迹象；轻动力、电子烟等新兴行业也将有较高的复合增长率。

公司始终保持对市场变化的敏锐度, 踏实做好业务，保持追求技术领先，不断完善供应链体系、制造体系和技术研发体系，在此基础上，扩产能、保交付、提品质、锁客户，保持市场竞争优势。同时保持战略聚焦，聚焦主流赛道、聚焦标志性客户，以大客户、大项目牵引公司规模化发展，把握行业复苏及发展机遇。

6. 公司如何看待 AI PC 对于笔电市场需求的拉动作用？

答：AI PC 是 PC 未来重要的发展趋势，将会对电池容量、倍率、散热等技术指标提出更高的要求，从而单颗电芯价值量有望实现提升；同时单机搭载电芯数量或将增加，继而带动电芯市场空间的进一步扩容；此外 AI PC 的发展也会给终端带来新的机遇。公司一直关注相关新技术的进步与拓展，也会积极配合品牌客户开展相关技术研发及产品配套。

7. 公司利润率主要影响因素及未来修复预期？

答：为了匹配公司发展战略，公司加大研发投入力度，加快市场开拓和产能建设，同时匹配相应优秀人才的引入，因此公司在研发费用、市场开拓费用及管理费用方面有所增长。

2023 前三季度公司研发投占公司营收比重已达 8%，但研发投入作为长期能力建设及持续生命力的重要保障，公司未来仍将保持绝对值的投入，而该费用投入也将最终落实到公

	<p>司订单及经营规模的增长上，兑现为公司业绩。</p> <p>而公司部分生产基地的迁移也对期间费用产生了短期影响，但随着潼湖工业园建成投产、产线陆续归集完毕，公司生产效率将进一步提升，预计公司利润情况将在明后年陆续得到修复。</p> <p>8. 公司圆柱类产品的未来规划？</p> <p>答：公司圆柱产品涵盖了自产小圆柱电池及外采 18650 及 21700 电芯进行整体电源系统设计及制造。公司根据下游客户需求，发挥自身在电芯认知及使用、系统设计等方面的优势，向客户提供完整电源方案，因此毛利水平在同类型供应商中保持居前。目前，圆柱锂离子电池主要应用于便携式储能、蓝牙音箱、移动支付终端、智能家居、个人护理、医疗设备等领域。随着新客户的导入及公司产品附加值的进一步提升，公司圆柱业务也将保持稳定增长。</p> <p>9. 公司穿戴类业务的发展预期？</p> <p>答：公司穿戴产品主要聚焦世界五百强及细分领域头部品牌客户，目前在全球市场占据了相当的份额。且随着公司手机品牌客户的陆续导入，在手机周边类穿戴市场的供应份额也有望持续提升。与此同时，在 AR/VR 类头戴式设备市场的催化下，穿戴设备领域有望出现新的发展机遇。公司始终关注相关领域的拓展，并积极配合品牌客户实现产品配套。</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 12 月 26 日</p>