

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：2025-003

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（）
参与单位名称	全天候基金
时间	2025年2月7日（周五）14:00~15:30
地点	公司惠州潼湖会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：陈萍 投资者关系：李方静
投资者关系活动 主要内容介绍	<p><b>投资者主要问题：</b></p> <p>1. DeepSeek 等 AI 大模型的推广和应用，为未来 AI 端侧会带来哪些变化和机遇？</p> <p>答：从产业逻辑来看，DeepSeek 带动了本地大模型（LLM）部署的热潮，预计未来将有更多类似 DeepSeek 的开源模型问世，进一步推动本地 LLM 生态的发展；与此同时，随着新的消费级算力芯片的陆续上市，AI PC 及 AI 手机等 AI 端侧产品将再次激起一波换机周期。此外，随着端侧小模型应用场景的不断拓展，有望吸引更多开发者和企业投身端侧 AI 领域，进而激发更多端侧 AI 可能性。</p> <p>相较于其他终端，PC 具备生产力工具属性，用户更加追求性能体验，是承载更大规模本地模型的首选终端。据 Canalys 统计，2024 年全球 PC 出货量增长 3.8%，达到 2.55</p>

亿台，今年将会继续加速；2025年AI PC出货有望达1亿台，占比40%；到2028年出货有望达到2.05亿台，占比70%。目前，公司的PC电池产品在能量密度、电池散热及温升性能等方面具备较大竞争优势和深厚的技术积累，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。在行业换机周期及AI PC新产品的催化作用下，公司持续导入更多国际战略客户，同时稳步提升原有客户供应份额。预计公司的PC电池业务板块将继续保持稳定增速。

此外，公司在“AI in AI”战略的引领下，持续关注AI端侧应用变革带来的诸多机会点，锚定消费类业务基本盘，在市场洞察、研发投入、交付保障等方面进行战略布局和投入，不断进攻更多有国际影响力的大品牌客户。目前，公司在AI眼镜、AI玩具、AI耳机及助听器等领域均进行了布局，针对不同客户分别完成定点、送样、测试、审核等环节，今年将陆续实现产品量产。

### **2. 公司在机器人领域的客户拓展情况？**

答：随着AI技术创新的赋能，机器人落地商用的时间线加快。公司紧跟机器人行业发展趋势及客户需求，确保产品创新的连续性和前瞻性，不断实现机器人品类客户的导入突破。

目前公司已向某“AI+儿童陪伴”创新头部机器人品牌厂商完成电池产品送样，预计将于今年进入产品量产阶段，整体进度处于行业第一梯队。此外，公司正同步推进其他机器人/机器狗品牌客户的验证导入，年内将陆续取得新进展突破。与此同时，公司已与某高水平机器人企业达成战略合作关系，未来将通过深度合作，共同推动包含人形机器人/机器狗在内的相关机器人应用领域的技术创新和市场拓展。

### **3. 公司在AI眼镜方面的客户拓展情况？**

答：伴随着芯片技术升级以及AI应用发展，功能更强大、佩戴更舒适、价格更亲民的AI眼镜产品将不断涌现。根据

	<p>Wellseenn 的测算数据，2025 年开始，AI 眼镜将在传统眼镜销量保持稳定增长的大背景下快速渗透，到 2035 年有望达到 14 亿副销量，渗透率约 70%。这一数据表明，AI 眼镜市场将迎来快速增长期，产业链相关企业将迎来新的发展机遇。</p> <p>公司作为海外知名 AI 眼镜头部厂商的核心战略供应商，一方面将受益于该客户新一代产品迭代升级所带来的单机价值量增长。另一方面将以该客户作为标杆，陆续导入其他 AI 眼镜品牌客户；目前，公司已与多家新增品牌客户开展送样或审厂工作。</p> <p><b>4. 公司完成产能整合后，对于收入和盈利的修复方面有何预期？</b></p> <p>答：随着公司大规模产能整合的落地，公司将收入与盈利的均衡发展作为接下来实现可持续发展的第一要务。展望未来，基本完成产能整合建设的豪鹏，产能利用率及运营效率都将进一步提升；再结合消费电子行业的企稳回暖、AI 带动行业创新周期来临和巨头新品催化不断所带来的三重拐点逐步兑现，公司将在业务开拓和盈利修复等方面走的更稳、更快。公司将在“AI in AI”战略的引领下，坚守初心、保持定力，继续围绕消费类基本盘战略，以优质的产品和服务不断提升公司产品市场竞争力和供应份额，实现业绩的可持续增长。</p> <p>与此同时，公司将继续探索在支持业务增长和控制运营成本之间找到最佳平衡点，推进精益管理，动态抓好管理质效，精打细算抓好成本管控，严控各种费用开支，在生产制造及供应链端做好管理工作，全力推进智能制造建设，打造高效敏捷、持续降本的综合供应链体系，提升公司整体经营管理水平，将各项费用率维持在稳定合理的水平，推动公司盈利水平的进一步修复。</p>
<p><b>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</b></p>	<p>无</p>

附件清单（如有）	无
日期	2025年2月7日