

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：2026-011

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒电话会议 ☐其他（）
参与单位名称	国泰基金、博时基金、易方达资管(香港)、中国人保资管、太保资管、中信保诚基金、招商基金、建信基金、富国基金、富安达基金、平安资管、UG Investment、Drummond Knight Asset Management、上海国际信托、粤财中垠私募、恒健投资、恒健国际、中银金融资产、建信理财、宝隼资管、万葵资管、中新融创资本、正圆私募基金、前海红宝石私募、昱阳私募、协众投资、西安江岳基金、时代伯乐创投、深圳泰鼎基金、深圳珞瑜私募、尚诚资管、上海臻宜投资、上海嘉世私募、上海禾升投资、前海鑫天瑜、京港伟业投资、金澹资管、江天私募、鸿运私募基金、江苏羿鹏私募、弘洛私募、广东天创私募、耕霖(上海)投资、德若私募基金、彼得明奇私募基金、北京泽铭投资、中信证券、中信建投证券、国泰海通证券、中泰证券、中国国际金融、广发证券、长江证券、华泰证券、浙商证券、太平洋证券、中银国际证券、招商证券、英大证券、兴业证券、西部证券、平安证券、开源证券、华西证券、华福证券自营、国信证券、国盛证券、国金证券、国海证券、方正证券、东吴证券、东方财富证券、东北证券、申港证券、世纪证券等机构，合计 108 名投资者

时间	2026 年 8 月 25 日 15:30-16:30
地点	线上
上市公司接待 人员姓名	潘党育 董事长&CEO 王奇志 储能 BU Leader 陈 萍 董事&董事会秘书 覃润琼 财务总监
投资者关系活动 主要内容介绍	一、经营情况更新 2026 年上半年，面对外部环境变化和消费电子需求承压等挑战，公司逐渐摆脱传统消费电子电池的桎梏，整体经营保持稳健增长。公司坚定围绕“AI 端侧电池+固态”战略，推进战略大客户合作，聚焦 AI 端侧主航道，培育储能及 AIDC 第二增长曲线，并战略性布局机器人等场景电池第三增长曲线，且阶段性取得重大进展。 报告期内，公司实现收入 31.84 亿元，同比增长 15.25%；归母净利润 1.23 亿元，同比增长 27.11%；如果扣除股份支付的话，净利润为 1.54 亿元，同比增长 59.71%；研发投入 1.94 亿元，同比增长 26.41%。营收、利润和研发投入同步提升，经营质量持续改善。 随着 AI 时代的来临，豪鹏科技消费电子电池业务适应时代的变化，贯彻应用场景 AI 化、大客户化和提升产品毛利率的战略，降本增效，基本盘稳中提质。上半年，消费电子电池业务实现收入 26.91 亿元，占营业收入的 84.52%，同比增长 10.22%，表现出明显强于大盘的韧性。公司消费类业务正加速由“单一电池制造业务”向“应用场景 AI 化、大客户化”的新能源解决方案业务升级。豪鹏已经完成战略重构，公司正推动产品和业务向 AI 端侧、AIDC、机器人等高价值应用场景延伸，成为 AI 产业链重要的能源解决方案伙伴。 AI PC、AI/AR 眼镜、AI 耳机、AI 玩具等新型终端，对电池性能提出了更高要求。我们前置参与客户产品定义，推动

	高附加值解决方案在 AI 端侧应用；同时，公司坚定推进大客户战略，丰富产品矩阵、提高合作深度，优化客户和产品结构，把资源更多投入战略客户和高价值项目，通过 AI 化提升产品价值，通过大客户化提升合作质量。 储能业务做大做实第二增长曲线，特别是加强 AIDC 业务的布局。上半年，公司储能业务实现收入 4.19 亿元，同比增长 66.17%，在手订单充足。同时，公司加快储能及 AIDC 数据中心电池及模组业务的产品研发、客户对接和规模交付。 与此同时，公司前瞻布局机器人业务，面向长期 AI 终端赛道，筛选头部代表性机器人企业开展战略合作，完成头部客户卡位，重点绑定多家行业标杆客户，在具身机器人、四足机器狗以及机器人数据采集设备等领域提供全方位电池解决方案，并将公司固液态电池技术应用其中，公司在机器人赛道的快速突破和前瞻性卡位，将为未来各领域机器人规模化爆发筑牢基础。机器人电池虽然在整机 BOM 占比不是特别高，但单价并不低，市场空间广阔，且是整机系统唯一能量供给，要立足整机真实运行工况边界，坚持输出适配当期机器人产品的最优能源解决方案，卷价值、不卷价格，做价值创造者，做好做实机器人能源解决方案的开拓者。 研发创新和高品质交付是公司发展的核心引擎。公司已构建“液态高硅—固液态—全固态”的技术矩阵，布局三条固态电池路线，高硅固液态电池相关产品已在 AI 端侧、可穿戴设备、机器人等多场景完成初步验证。未来，公司将继续聚焦高电压正极、硅基负极、钢壳叠片和固态电池四大方向，提升电池能量密度、循环寿命和安全性能。此外，公司将在研发高端人才的引入方面，加大投入力度，不断提升研发人才密度，引领公司技术创新，匹配未来更多战略大客户的新品需求。 展望未来，公司将重点做好三件事：第一，深耕消费电
--	--

子 AI 化和战略大客户化，保持粮仓业务高质量发展；第二，加快储能及 AIDC 业务导入和交付，做强第二增长曲线，驱动公司高速增长；第三，围绕机器人、固态电池等方向做好技术储备、产品方案、客户卡位和产业协同，培育新的战略增长极。

生态布局层面，围绕上下游生态，深挖有创新潜力的新技术、新应用，结合自身战略定位与协同性，审慎评估，借用资本手段进行投资或并购，构建以电池为核心、与上下游协同发展的产业生态。

AI 时代，豪鹏科技会坚定不移地成为一家 AI 公司，始终坚持以客户为中心、以技术创新为内核、以智能制造为支撑、以长期价值为导向，推动公司从电池产品供应商向 AI 端侧和 AIDC 的新能源解决方案共创伙伴升级，以更好的经营业绩回报投资者的信任与支持。

二、储能情况更新

公司储能业务经过两年多的耕耘，坚持海外市场、主打拳头产品，已经确定了良好的发展势头，取得里程碑式的进展。公司储能业务信守能力圈，规避红海领域，周期性相对较弱，持续性和未来空间都非常可观。

AI 时代，随着算力基础设施快速发展带来新的能源需求，公司根据既有的大客户基础，调集精兵强将，组建专门团队，倾斜资源，积极布局 AIDC 数据中心电池及模组业务，公司加快储能及 AIDC 数据中心电池业务的产品研发、客户对接和规模交付，已有显著成效。

首先，在产品规划与技术路线方面，基于数据中心对高倍率、高安全、长循环、高可靠和快速响应的核心需求，公司规划及开发了多款高倍率电芯，分别适配 400V UPS、800V HVDC 高压直流及 SST 固态变压器直流侧等短时备电应用；同

时布局大容量电芯，满足数据中心长时备电需求。在电池模组方案上，公司也可提供算力中心智能电池系统——专为UPS/HVDC 与关键电力场景打造，覆盖 AIDC、工业制造与边缘算力节点。新产线兼容锂电与钠电生产，为未来数据中心提供更多技术选择。

其次，在客户进展与送样计划方面，公司自 2025 年启动 AIDC 产品研发，目前产品已基本定型，正持续推进送样、认证和客户导入。目标客户覆盖国内外多家头部 UPS/HVDC 系统集成商，并在努力进入终端互联网大厂的白名单。公司已在美国设立子公司，支持海外客户同步开展送样、认证和本地化服务，进一步提升全球化服务能力。值得一提的是，北美多家头部科技公司已与豪鹏有多年消费类电子业务的合作基础，有良好的供应商认证和产品信任基础，公司积极践行做深做透大客户战略，为战略客户提供包括高能量密度消费类锂电池和 AIDC 短时备电/长时备电电池的综合产品矩阵。

最后，在产能与投资规划方面，公司规划建设 AIDC 电池专用产线，新产线位于惠州，重点服务 AIDC 及其他高价值储能场景。公司将坚持以客户需求为导向，以安全质量为底线，以技术创新和可靠交付为核心，持续推进 AIDC 产品产业化和规模化落地，努力将其打造为公司储能业务新的增长引擎和价值提升方向。

三、问答交流内容

1. 对 2026 年全年的经营展望如何？营收和利润的增长目标是什么？

答：展望全年，消费电子电池业务在新客户持续导入及 AI 新兴终端等高附加值新品拉动下保持稳健增长；储能业务，在手订单充足，满产满销，营收和盈利同比均有望实现较好

增长。公司持续关注 AIDC 及相关算力基础设施配套储能、后备电源等应用场景，并围绕高安全、高可靠、高频充放电、长循环等需求开展相关电芯产品和模组方案的技术开发和推广。机器人方面，公司机器人电池及数据采集设备电池实现大客户战略卡位。

总体来看，公司将持续通过产品结构优化、客户结构优化、产能利用率提升和精益运营，推动营业收入和盈利能力持续改善。

2. 储能业务未来的增长预期如何？二季度储能盈利大幅提升的核心逻辑是什么？

答：公司储能在手订单充足，满产满销，下半年业务具备较好的订单基础，且公司储能主要营收来自于大客户，未来海外业务预计将保持良好的增长态势。

二季度公司储能盈利能力提升，主要原因是：1、面对原材料价格波动，公司进行战略备料，有效锁定了原材料成本；2、公司储能业务坚持做海外客户，海外客户更加看重产品质量、安全可靠性以及全生命周期的综合运行表现，公司通过提供高品质的能源解决方案为客户创造实质价值，获得了良好的市场认可与合理的价值回报，提升整体盈利水平。

3. 800V 高压直流（HVDC）正在成为 AIDC 供电架构的演进方向，摩根大通等机构预测 2026 年中期开始标准化 HVDC 解决方案将规模化放量。公司的 BBU 和 AIDC 储能产品是否支持 800V 高压架构？在 SST 固态变压器等下一代技术上是否有布局？

答：公司 BBU 与 AIDC 储能产品在高倍率电芯、BMS 及系统集成层面已面向高压化演进方向进行预研与设计适配，可匹配 800V 高压直流母线的供电架构需求。在 SST（固态变压

器)等下一代技术上,在做扎实市场洞察、摸清客户需求的前提下,我们已经与头部客户开展配套的电池技术预研,商业化节奏将跟随头部客户的数据中心架构演进与客户定义,确保技术储备与客户需求同频。

4. 上半年 AI 眼镜电池的出货量和收入规模大概是多少?在 AI 眼镜从无屏音频向带屏显示型切换的趋势下,公司产品是否已覆盖带屏眼镜的更高功耗需求?

答:公司 AI 眼镜电池已“从研发到量产全面卡位”,是国内首批实现钢壳叠片小电池量产企业之一,高能量密度方形钢壳电池已通过国际与国内一线品牌客户认证,充分展现了豪鹏科技在这方面的技术储备实力,目前正推进规模量产。针对 AI 眼镜从音频型向带屏显示型切换带来的更高功耗需求和发热挑战,公司采用的高能量密度、轻量化钢壳叠片方案在能量密度与散热/安全设计上已做针对性开发,可覆盖带屏眼镜的更高功耗与续航要求。

5. 目前在 AI PC 领域的客户导入情况和单机价值量相比传统笔记本有多大提升?

答:PC 电池方面,公司在存量客户中份额提升、同时导入新客户,与头部客户采用“联合定义+定制开发”模式。AI PC 电池在能量密度、快充、安全规格要求显著提升,推动单机价值量较传统笔记本电池提升约 20%(具体视机型配置而定)。

6. 公司半年报披露,机器人数据采集电池已经批量出货,未来这块市场空间有多大?

答:数据采集电池是机器人数据训练场景的配套需求,公司已实现头部客户项目的大批量出货。机器人大模型(具

身智能) 的智能高度取决于数据的量级与质量。高质量、多模态(视觉、力触觉、关节位姿等) 的真实交互数据, 是机器人实现“举一反三”、适应复杂真实场景(如工业抓取、家庭服务) 的必备条件。拥有高质量、高壁垒的专属场景数据(如特定工业场景、长尾工况数据) 的机器人企业, 能够构建“数据驱动-算法优化-应用反哺” 的智能闭环, 形成难以复制的竞争优势, 在激烈的市场竞争中占据先机。

行业公认机器人商业化需数千万小时实操数据, 但全行业仅几十万小时, 差距上百倍。机器人数据与自动驾驶不同, 场景特异性强(工厂/商超/医院等场景不可通用), 且采集效率低(一人一小时产一小时有效数据)。因此需大量数采中心补足数据。在数采领域, 公司一方面配套国内机器人头部企业的数采需求, 另一方面也与专业数采公司、海外机器人头部企业在探讨数采设备对电池的定制化需求, 这块市场空间取决于具身智能再往前发展对数据量级的增长需求。

7. 公司披露机器人电池产品已应用于人形机器人、四足机器人、服务型机器人、陪伴机器人等场景, 并已实现批量出货。能否具体披露上半年机器人电池业务的收入规模和出货量? 在公司投资的智身科技中, 公司电池产品的配套比例是多少?

答: 公司机器人电池已实现在不同应用场景的规模化应用, “从狗到人”、“从本体到数采”, 收入与出货量快速增长。智身科技是公司在机器人产业链的重要战略合作伙伴之一, 通过战略投资, 深度绑定。公司看好四足机器人及具身智能产业长期发展前景, 通过产业投资和业务合作方式与智身科技开展协同。根据公开信息, 智身科技凭借稳定交付能力、完整的四足产品矩阵, 已成长为国内四足机器狗赛道代表性企业, 2026 年 6 月底累计量产突破 1.5 万台, 量产能

	力位居行业第一梯队。目前，公司电池产品与其形成深度配套，双方合作关系稳固紧密，此外，公司还与智元、优必选等行业头部公司都有深度合作。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次交流内容不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 8 月 25 日