

## 大连豪森设备制造股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

股票名称：豪森股份

股票代码：688529

编号：2021-002

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  其他（请文字说明其他活动内容）

(一) 来访单位名称及人员姓名：华安基金管理有限公司 刘畅畅、李杨、文康  
海通证券股份有限公司 杜威、房乔华

(二) 时间：10:00-10:50

(三) 日期：2021年8月9日

(四) 地点：大连豪森设备制造股份有限公司董事会会议室

(五) 豪森股份接待人员姓名：豪森股份副总经理张继周、董事会秘书许洋

(六) 投资者关系活动主要内容介绍（会议记录）

**问题一：公司披露半年报显示订单状况良好，请简单介绍现在经营的基本情况及未来展望？**

答：豪森从2002年成立以来一直为汽车行业客户提供终端的生产供应装备，在2015年以前，主要业务集中在传统的燃油车发动机、变速箱领域，2015年开始布局新能源。公司的产品结构可以分成传统和新能源两大板块，新能源板块产品主要类型有混合动力变速箱、扁线驱动电机、锂电模组PACK线供应装备、氢燃料电池的供应装备布局这四个板块。从今年半年报披露来看，新承接订单中，新能源和传统订单的比例已经达到1:1，新能源订单比例在逐渐上升。我们也了解到锂电是今年爆发投资的一个阶段，我们侧重于装备供应，我们目前布局发力点在锂电的模组PACK，模组线主要倾向于电池厂及汽车厂，PACK线倾向于汽车厂。我们的客户资源主要还是以汽车主机厂为主，而新能源投资的目前来看主要趋势在电池厂，虽然我们赛道的切换不是非常快速，但是这一两年

是主要增长点之一，因为我们的下游行业发展迅猛，投资量比较大。市场信号来看，许多电池厂正在积极拓展新的供应商渠道和领域，对我们来说是一个很好的机会。

**问题二：分开介绍一下新能源几个产线的进展情况？包括客户、新签订单量以及下半年接单展望？**

目前从今年上半年来看，在新能源板块四大产品领域来看，氢燃料电池占比最低，其他三个板块（电机、电池、混动）所承揽订单额基本相当。

**问题三：从订单量来看，这些行业也是刚刚开始渗透，未来随着客户拓展，是否会有一个比较好的趋势？市场领域如何？**

公司之前在传统动力总成领域比较好，最近几年发展也不错，包括一些国内重卡变速箱业务也非常多。关于新能源业务未来主要有几块，一块是在电机领域，电机项目包括国内外订单、三合一四合一装备线等都做了研发投入，在电机领域的市场会有较大的扩展。在锂电方面我们的客户群主要和整车厂合作，因为豪森的优势是对整车厂的标准非常熟悉，随着整车厂对锂电池的投入增加，我们的业务也会增多。随着电池厂提高装备线水平档次、产能扩展等，未来，不光是整车厂，在传统电池厂，我们在锂电方面的业务也会有更好地成长。在氢燃料装备方面公司涉足较早，也积累了一些客户，因为市场上氢燃料汽车发展趋势刚刚起步，未来会稳步增长，另外我们在海外市场也有很多项目，同时也在积极布局海外市场。

**问题四：我们在电机方面有哪些客户？现在行业订单刚刚起步么？**

从实际成交来看，公司驱动电机生产线的客户主要电机厂商为主，整车厂我们也在接洽。公司主要布局分为三个部分：定子线、转子线、三合一合装部分。我们在扁线领域布局较早，技术路线和技术储备相对较好，我们在市场前端的口碑也比较好，有一定的优势。电机行业原先是在电机厂生产，现在主机厂开始发力，建立自己的电机生产能力，公司非常重视这方面的市场机会，未来还有很多扩展空间。

**问题五：扁线生产线现在国内好多还在用国外的设备商，国外的企业有哪些？我们生产的技术指标可与国外看齐么？**

国内有一些电机设备供应商，大部分体量不是非常大。国外设备供应商有意大利、德国、日本的一些企业。

2019年我们在切入该赛道的时候也是花了很久去实验研发。国外有比国内早去尝试的，但实质上落地也没比国内早多久。所以大家在这方面，国内外技术相对没有明显的差距。

**问题六：订单的交付期一般多久？**

公司收入确认原则是把产线交给客户，以终验收确认收入。在 18 年之前，我们服务于传统的主机厂比较多，他们下单周期比较固定，一般给我们设备厂商留的周期都比较长，一般从项目承接到设备发往到客户现场，传统的燃油车大概是 10-12 个月周期，发到客户现场之后的恢复安装，包括验证最后达成终验收，这个周期在客户现场大约 6-12 个月，也就是整体来说 18-24 个月确认收入。现在汽车行业是“内卷”比较严重，受制于新能源这个领域的投资，不断推出新技术新产品的步伐，带动整个汽车行业，不论是传统燃油车还是新能源，周期都有压缩。传统燃油车之前 10-12 个月出厂，现在也压缩到 8 个月左右，新能源的周期一定要比传统燃油车还要短。

**问题七：公司未来经营走势是上升的么？在手订单从 19 年后是逐步增加的么？传统燃油车的领域订单如何？传统燃油车整体会稳定么？**

从目前新承接订单来看，未来新能源的比例越来越多是一个趋势。在手订单应该是在 19 年年底大概是 23 亿左右，去年年底就达到了 24 亿左右，今年上半年基本上就到了 26 亿。传统燃油汽车的乘用车产线订单减少，商用车产线订单反而有所增加，商用车这一块主要得益于国内技术升级等因素，发展良好。整体来说持平，市场订单还是比较饱满的。我们现在重点放在新能源方面。

**问题八：在新能源动力电池智能生产线，我们主要做 PACK 生产线，主要有哪些客户？PACK 线现在自动化率，智能化要求是否很高？**

公司模组 PACK 生产线包括特斯拉、上汽通用、一汽大众、孚能科技等客户。

客户除对 PACK 线或者整装线自动化率要求很高之外，对智能化的要求也很高。我们有一项业务就是我们的 MES 系统服务，可以为我们的产线做配套供应。

**问题九：如果从整车厂客户往电池厂切，我们的标准是否很容易达到电池厂的需求？**

我们的标准都是整车厂汽车行业要求的标准，而一些电池厂的标准，双方还是需要沟通交流达成一致的过程，实际上，我们的产品的标准要溢出电池厂的要求，目前公司也正在做这一方面的工作，通过内部的资源整合，设立独立的组织，在适应市场的情况下，我们去做一些有竞争力的产品。

**问题十：新签的新能源订单和传统燃油车订单相比毛利率如何？为什么？**

从已确认收入历史订单来看，公司新能源相关产线的毛利率高于传统燃油车领域订单。传统行业经过市场的充分竞争，它的模式、市场竞争都已比较充分，盈利空间也比较固定，形成了比较固定的竞争形态。新能源的竞争形态相较于传统燃油车来说，目前新能

源市场客户的投资不断上升订单有一定的溢价空间。

(此页无正文)

来访人签字： \_\_\_\_\_

董事会秘书签字： \_\_\_\_\_