

附件 5:

大连豪森智能制造股份有限公司

投资者关系活动记录表

股票名称：豪森智能

股票代码：688529

编号：2024-005

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（线上网络会议）

- (一) 来访单位名称及人员姓名：华泰资产管理有限公司、一汽股权投资（天津）有限公司、杭州钱江新城金融投资有限公司、诺德基金管理有限公司、财通基金管理有限公司、吉林省盛鑫投资咨询中心（有限合伙）、山西证券、江西中文传媒蓝海国际投资有限公司、重庆环保产业股权投资基金管理有限公司、天津国康信用增进有限公司、华西银峰投资有限责任公司、上海毅远基金、东兴证券、山东铁路投资控股集团、上海朗程投资管理有限公司。
- (二) 时间：2024 年 5 月 10 日 15:00-16:30
- (三) 日期：2024 年 5 月 10 日
- (四) 地点：腾讯会议
- (五) 豪森股份接待人员姓名：董事会秘书许洋、融资总监车毅、投资者关系经理孙艺峰
- (六) 投资者关系活动主要内容介绍（会议记录）

问题一：从年报情况来看，公司 23 年增收不增利，主要原因有哪些？

回答：2023 年，公司实现营业收入 20.06 亿元，同比上年度增加 28.05%，实现归母净利润 8,665.60 万元，同比减少 3.94%，整体来说，公司营收实现了连续多年的平稳增长，但是受宏观经济、行业变化及自身经营等多方面因素的影响，盈利状况出现了一定的下滑。主要原因：

一是由于 2023 年下游车厂及零部件供应商产能利用率普遍较低，设备订单存在验收延迟的状况，导致项目实施成本增加，毛利下降；2021 年、2022 年行业竞争激烈，同行在竞标过程中出现明显价格折让，中标项目毛利空间较小，该部分订单自 2023 年开始陆续结转，导致以锂电池及物流生产线为主的产品毛利明显下行；

二是公司去年四季度由于海外项目加快实施导致的差旅费用增加，且为了匹配快速增长的订单

规模，公司集中引进了大量的高能级技术人员导致全年成本及费用率出现明显上行，最终影响了公司的盈利水平。

问题二：24年一季度的净利相比去年同期下滑明显，主要原因有哪些？

回答：24年一季度，公司实现营收4.4亿元，同比上年度增加7.18%，实现归母净利润783.11万元，同比减少72.06%，利润下滑比较明显。主要原因：

一是由于今年一季度某单一发动机智能装配线项目在报告期内确认收入，由于该单体项目毛利较低拖累整体毛利率；

二是今年一季度公司的费用控制水平环比去年四季度虽略有好转，但是当季度由于持续加大研发投入，研发费用有所增加，上述因素叠加导致公司一季度的净利出现较大幅度的下降。

公司目前在持续加强项目全周期管理工作，并且采取了多项降本增效的举措，后续随着产能规模与订单匹配度的提升以及新签海外订单陆续释放收入，公司的盈利水平有望向上修复。

问题三：公司23年以及今年新签订单情况如何？海外订单的毛利水平如何？

回答：2023年是国内新能源装备制造产业链企业集中走向海外的一年，公司根据经济形势及市场情况，坚定“走出去”战略，持续追踪重点客户，紧紧抓住市场机遇，借助于原有客户资源、在新能源领域的技术实力和丰富的项目经验、熟知欧美标准、交付周期短、成本低等优势，斩获大量海外订单。2023年，公司新签项目金额500万元以上的订单合计为29.86亿元，其中交付地在海外的订单金额合计为19.07亿元，同比增长49.16倍，占新签订单总额比例达到63.88%。23年，公司陆续获得包括沃尔沃、采埃孚、康明斯、特斯拉、马恒达等20余条交付地点在欧美及东南亚的海外订单，并顺利承接公司有史以来单体项目最大、金额达9.91亿元的沃尔沃海外大单；此外，公司先后获得采埃孚在全球四个国家的5笔大额订单。公司海外市场拓展工作初见成效，充分证明了公司在本轮设备出海过程中的竞争优势。

今年一季度，公司新签订单与去年同期相比并未有大的提升，主要是由于我们在跟踪的海外订单预计将集中在今年三四季度陆续开标，从我们在跟踪的海外订单规模，结合公司的综合竞争优势以及以往的中标情况，预计今年海外订单的集中落地会在下半年。

订单的毛利率水平受多方面因素综合影响，并且海外订单的工艺流程更加复杂，叠加海运时间以及汇率波动可能带来的影响，因此公司在前期无法准确评估毛利情况。但是公司的海外客户主要以国际高端品牌整车厂和国际头部零部件厂商为主，相对于国内主机厂，这部分海外客户对装备供应商的要求更加全面和严格，不仅要求供应商具备强大的技术实力和质量管控能力，还要求供应商

能够提供高效、环保、可持续的服务和支持，对成本的管控虽然也很重视但并非最重要的方面，因此从公司以往已经确认收入的海外订单来看，其整体毛利水平要高于国内订单。

问题四：公司新签的海外订单，类似像沃尔沃这种大的项目，预计会在什么时候结转收入？

回答：海外订单的收入转化时间，从以往的实施情况来看，通常比国内订单期限更长，其中的原因，包括海外车厂对产线规划的复杂程度要求更高，对产线的反复打磨和验证的期限要求更长，叠加海运时间以及海外施工周期更长的因素，整体结转周期预计会比国内订单长 6 个月甚至更长一些。因此，公司去年下半年新签的以沃尔沃为代表的海外大型项目，预计在 2025 年结转收入的概率更大一些。

问题五：24 年的营收及利润情况预测？今年一季度利润率水平是否已到最底部状态？

答：2024 年公司的营收及盈利情况存在一定的不确定性，主要是由于预计在今年结转收入的订单，大多数仍将以 23 年以前签订的国内订单为主，这部分订单依然存在整体毛利水平不高、验收延迟导致项目实施成本增加的可能。

今年一季度由于低毛利水平的发动机智能装配线等传统燃油项目集中确认收入，并且应收账款规模随着经营规模有所增加，公司计提了较多的信用减值，但是公司下游客户群整体资质较好，产生实质性坏账的风险较小，并且公司一直以来都在加强回款管理工作，虽然应收基数变大，计提有所增加。

问题六：能否介绍一下匈牙利子公司的情况。

回答：首先，我们成立匈牙利子公司的初衷是基于去年新承接的海外大额订单快速增长，为了保障上述订单的顺利交付，满足海外客户对装备供应商的本地化服务能力、及时响应能力以及陪同生产的能力等要求，并且考虑到本土人员出国签证以及差旅成本的问题，公司急需构建欧洲本土的产能。其次，欧洲市场新能源转型进度整体符合预期，目前很多车企处于大范围资本开支阶段，整体投资意愿较强，且有望持续较长时间，因而为了缩短和客户商务交流半径，持续获取欧洲区订单，公司决定成立具有一定设计能力以及完整生产服务能力的欧洲区子公司。经过公司的反复考察及综合评估，并考虑到中匈两国良好的地缘关系，因此最终确定在匈牙利通过吸收合并的方式成立子公司。此外，通过吸纳团队的方式，也可以有效减轻财务压力，化解法律风险。匈牙利子公司的成立标志公司已经构建起了欧洲地区的设计、生产、调试服务能力，为未来继续开拓欧洲市场打下了良好的基础。

问题七：公司即将召开的 2023 年年度股东大会的议案中，有一项为通过简易程序向特定对象发行股票，公司今年会开展新一轮定增工作吗？

回答：根据相关规定，关于以简易程序发行股票（即“小额快速定增”）只在公司年度股东大会时提请授权给董事会，否则未来一年内都不可能考虑该方式，临时股东大会不能进行授权。因此，本次议案仅为申请股东大会授权，并未正式发起定增程序。在股东大会赋予公司这个选择权后，在一年有效期内，公司未来会视业务需求择机选择是否启动发行。

问题八：公司海外订单持续快速增加，在结算方式上是否受到国际汇率波动的影响？公司开展了哪些汇率避险工作？

回答：公司是国内比较早的制定出海战略的设备供应商，在以往的海外项目执行过程中，也曾遇到过因为汇率波动影响盈利的情形，因而公司目前非常重视汇率避险的相关工作。公司在 23 年以来新签的海外订单，尽量引导客户通过人民币进行结算，并且取得了较好的成效。短期看，美元的升值虽然对公司来说并非坏事，但是公司仍然持续合理的开展外汇避险工作，并在必要时积极对冲汇率风险，持续通过外汇远期合约及期权合约进行风险管理，最大限度的避免汇率波动对公司经营产生的不利影响。

附件清单（如有）

1、承诺书

（以下无正文）

（本页无正文，为《大连豪森智能制造股份有限公司投资者关系活动记录表》之签字页）

来访人签字： _____

董事会秘书签字： _____