

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：2025-005

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

(一)来访单位名称及人员姓名：线上参与公司 2024 年业绩说明会的投资者

(二)日期：2025 年 5 月 9 日 15:00-17:00

(三)地点：上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）

(四)豪森智能接待人员姓名：董事长、总经理董德熙；董事、副总经理、财务负责人赵方灏；董事会秘书许洋；独立董事张令荣、李日昱、刘金科

(五)投资者关系活动主要内容介绍（会议记录）

问题一：美国关税政策对公司影响如何？公司海外市场进展情况如何？哪些国家和地区表现突出？原因是？哪些新兴市场具有较大发展潜力？

答：公司目前在手的美国订单，其中存在根据合同约定由客户负责美国清关及通过匈牙利子公司完成等情况，综合下来需公司直接承担的关税增加对经营影响有限。自 2023 年起，公司海外订单快速增长，2023 年及 2024 年海外订单占全年新签订单的比例均超过 50%，其中欧洲表现突出。欧洲汽车工业发达、环保要求严格，为除中国外新能源渗透率最高地区，公司紧抓欧洲新能源转型机遇，自 2023 年起欧洲订单快速增长。近一两年来东盟、拉美等新兴市场的新能源汽车快速发展，印尼、泰国、巴西等国以及中东多国均制定了转型目标，具备较大发展潜力。

问题二：公司在拓展新的应用领域方面，取得哪些新进展？

答：2024 年，公司新产品包括人形机器人、自主移动机器人等具身智能设备、电控智能装配线、电池测试设备等，并拓展原有汽车驱动电机生产制备技术的应用范围，从汽车核心零部件装备向具身智能、低空经济、工业电机等领域拓展。

问题三：公司在具身智能业务领域具体有哪些布局？最新进展如何？后续有哪些规划？

答：公司具身智能业务布局包括人形机器人、自主移动机器人及应用方案、人形机器人及核心零部件智能装配及测试设备。目前公司已设立人形机器人创新中心，与智元机器人、浙江人形机器人创新中心等国内头部机器人公司建立深度合作关系，共同与以汽车行业为主的客户进行多个场景的机器人应用技术方案交流，成为人形机器人场景应用联盟的副理事长单位，也是中国人工智能产业发展联盟《具身智能系列评估规范》的核心参编单位。公司基于对拧紧、涂胶、测漏、搬运、分拣、焊接等不同工艺的理解、整线系统规划经验以及人形机器人等具身智能设备目前的运控、交互及智能水平，正在开发各工艺专用人形机器人，如拧紧人形机器人、涂胶人形机器人、测漏人形机器人等，有望实现具身智能导入工业生产。同时，公司基于全面的智能生产场景及工业大数据，持续进行数据收集与处理，搭建工业专用模型，推动智能化水平提升。

问题四：今年公司的主要业绩增长点是什么？业绩预期如何？

答：今年，公司将继续积极推动前期承接海外订单的交付，拉动公司经营业绩，并持续聚焦海外市场，加强海外市场开发能力，提升海外市场占有率。具体业绩情况请关注公司后续定期报告。

问题五：豪森智能在新能源汽车智能生产线领域技术优势显著，随着全球新能源汽车市场持续增长，请问公司如何进一步巩固和扩大这一优势，以获取更多国内外订单？例如在技术研发投入、市场拓展策略、客户合作深化等方面有哪些具体计划和措施？

答：技术研发：公司成立豪森智能研究院，统筹技术研发工作，始终以市场和客户需求为导向，以未来技术发展为方向，持续不断加大研发创新投入，重点布局集群装备多机协同、嵌入式虚拟调试、深度学习、工艺动态优化、智能诊断与预测等应用开发，攻克装备制造数智化生产关键技术，不断提升产线自动化、柔性化、智能化水平，并提前储备固态电池、轴向电机等下一代技术，满足

客户需求。

市场拓展：为提升公司全球经营能力，公司将进一步加强欧洲及美国子公司规划经营团队，积极参加国际行业展会交流活动，不断拓展国际市场。

客户深化合作：公司与客户保持常年深度合作关系，经营活动上将继续跟踪客户全球化市场投资机会，不断提升产品及服务质量，持续提升客户满意度。研发活动上公司建立了全流程驱动测试体系和工艺验证能力，将产品基础工艺研究和产业化生产技术研究相结合，实现实验室研究与产业化研究同步进行、及时验证，缩短新产品商业化进程，与客户深度合作。

作为汽车核心零部件装备制造龙头企业，公司有望持续受益于全球新能源转型。

问题六：2024 年公司营业总收入同比下降 9.85%，归母净利润亏损 8791.98 万元，出现上市以来首次年度亏损。请问公司认为导致业绩下滑的最主要因素是什么，在当前行业环境下，计划采取哪些具体措施来扭转业绩颓势，预计这些措施在未来多久能对业绩产生积极影响？

答：公司业绩下滑主要是受海外项目国际运输物流时间长、跨国现场实施交付周期长，国内下游车厂及零部件供应商产能利用率普遍较低等因素综合影响，公司部分项目验收周期延长，2024 年度营业收入规模略有下滑。受汽车市场竞争加剧、项目验收周期延长等因素综合影响，项目实施成本增加，销售毛利率下滑。为适用海内外订单的结构性变化和实施成本优化措施，公司本年度持续优化人员结构配置、调整组织架构，导致管理费用较上年同期有所增加。

面临行业周期低谷，公司不断加强海外市场、新客户开发与老客户维护，拓展订单来源。并紧抓在手订单执行，通过成立攻坚小组解决项目中的难题、实施专业化分工调整以及完善技术标准来强化项目规划和设计质量，并协同供应链完善质量要求，减少时间周期和资源浪费。针对海外在手订单，着力提升和强化虚拟调试能力与工艺仿真能力，海外客户可进行虚拟仿真验收，实现运动逻辑设计与电气程序的提前验证，压缩现场实施时间与成本等。公司将继续积极推动前期承接海外订单的交付，拉动公司经营业绩。具体业绩情况请关注公司后续定期报告。

（此页无正文）

来访人签字：_____

董事会秘书签字：_____