

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：2026-002

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他 ( )
参与单位名称	中信证券、红杉中国、招商证券、华泰证券、中银证券、兴业证券、中金证券、中信建投、太平洋证券、财通证券、申万电新、国信证券、长安基金、粤铁投基金、上海通晟资产管理有限公司、华金证券、深圳红钧资本管理有限公司、国泰基金管理有限公司、中泰证券、西部证券、兴银理财、民生理财、海南宽行私募基金管理有限公司、国海证券、鑫天瑜资本、太平洋证券、银泰证券、华夏财富创新投资管理有限公司、易方达固收、东兴证券香港资产管理有限公司等 95 名投资者
时间	2026 年 1 月 16 日 (周五) 16:00~17:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	1、董事、董事会秘书：陈萍 2、财务总监：覃润琼
投资者关系活动主要内容介绍	<b>投资者主要问题：</b> 1. 公司出口比例占到一半，国家最新出台的锂电池出口退税政策调整对公司有何影响？ 答：尊敬的投资者，您好！关于出口退税政策的持续调整，公司已有从 13% 调至 9% 的应对经验，且从 2025 年的毛利

率表现来看，公司具备较强的成本传导能力与经营韧性。

出口退税政策的调整实质上是一场“供给侧改革”。它必将加速行业洗牌，推动资源向具备技术领先性、卓越成本控制能力和全球化布局优势的企业集中，引导产业从过去的“规模扩张”转向“高质量发展”。

此次针对锂电池产品的调整并非“一刀切”，而是给予行业过渡期，面对2026年4月1日起出口退税率由9%下调至6%的近期调整，公司将充分运用缓冲期，优先保障客户交付需求。同时，采取双重策略：一是主动与客户沟通，建立成本共担机制；二是充分发挥越南生产基地的战略支点作用。

越南工厂是公司全球化供应链的关键布局，其价值不仅在于规避潜在贸易壁垒、贴近区域市场，更在于为公司构建了多元、抗风险的产能体系。该布局是从地缘政治、风险分散及客户需求出发的前瞻性战略安排。同时，公司会审慎平衡海内外产能，避免重复投资与过重的资本开支。

长期来看，外部环境变化将更加坚定公司走高质量发展道路的决心。政策的本意在于培育具有国际竞争力的企业。因此，公司将持续拓展更多国际品牌客户，加大对高电压正极、高硅负极、固液态及全固态等前沿技术的研发投入，并深化产能的全球化布局，通过提升产品附加值与服务战略大客户的综合能力，将短期挑战转化为可持续的全球竞争力。

谢谢！

**2. 公司“AI in AI”战略成果显著。公司2026年AI相关业务规划如何？**

答：尊敬的投资者，您好！公司AI业务包括AIPC、可穿戴设备、机器人等全面场景布局。当前，AI PC凭借较高的市场接受度，是收入贡献的关键支柱。公司为头部PC客户的多款主力机型提供高能量密度电池，保障其续航需求。

公司正经历增长动能的主动转换。以AI眼镜、MR、机器

人及数据中心备用电源为代表的端侧能源解决方案正陆续出货，虽当前基数较小，但增长迅速，是未来增量的核心来源。

基于明确的客户量产规划，公司有信心在未来几年内，显著提升高附加值 AI 端侧业务的整体营收占比。这一结构性转变将持续优化公司的盈利模型，并为价值重估奠定坚实基础。谢谢！

**3. 市场信息显示公司的电池通过移动电源强标摸底测试，公司对移动电源业务的未来规划是怎么样的？**

答：尊敬的投资者，您好！随着市场规范性与安全标准持续提升，公司明确聚焦高端移动电源产品，提供高安全性电池产品。公司与国内外主流品牌厂商深度合作，共同响应行业对安全关注度的整体提升，持续深耕高端市场。

公司坚信，真正的竞争力不在于追求简单的规模扩张，而在于通过对安全、规范与品质的坚守，与客户共同成长。谢谢！

**4. 公司 2026 年营业收入和净利润的预期是什么样的？**

答：尊敬的投资者，您好！公司的发展战略是坚持高质量增长与可持续盈利，核心路径是深度聚焦并服务好头部战略客户，通过持续优化客户与产品结构，从源头提升毛利率；同时，对研发与营销费用进行战略性精准投入，并系统性优化整体运营效率，驱动净利率的修复与持续增长。这一“质量优先”的盈利模型重塑，将贯穿于公司对 AI 端侧能源、固态电池产业化等前沿领域的布局，以及高端产能的扩充战略之中，最终目标是构筑公司长期竞争力。谢谢！

**5. 对于储能电芯，公司是如何考虑的，与其他企业有哪些差异化竞争？**

答：尊敬的投资者，您好！储能电芯是公司经过审慎考虑、深入论证后作出的战略决策。这一决策主要基于两方面核心判断：其一，公司自 2002 年成立起便长期专注并深耕于

电芯领域，在电化学体系平台与产品技术方面拥有超过 20 年的深厚积累；其二，公司观察到储能市场与高度同质化、集中化的电动车市场不同，其细分应用场景多样，特别是户用储能、工商业储能、通信基站以及具有巨大增长潜力的 AIDC 等市场，对电池品质和可靠性要求高。为此，公司引入专业团队，经过 2024 年的产品打磨、市场拓展与战略投入，虽在初期承受了阶段性亏损，但成功实现了业务突破，并为海外市场拓展奠定了基础。进入 2025 年，公司储能电芯业务迎来强劲增长，营收实现数倍提升。为满足持续增长的需求，公司已规划相应的产能扩充，以支持该业务的未来发展。谢谢！

**6. 存储涨价，导致成本上涨，对传统的消费领域有冲击，对公司是否有影响？**

答：尊敬的投资者，您好！当前存储元器件涨价确实会抑制部分传统消费电子，尤其是中低端市场的需求。综合公司整体的业务与客户结构来看，这一行业逆风不会对公司营收增长构成根本性冲击。核心原因与公司的战略布局直接相关：

首先，公司的核心增长引擎已经转换。未来三年的主要驱动力来自于 AI 端侧硬件等新兴市场，这类需求由技术创新驱动，客户的核心诉求在于电池的续航、安全及系统协同能力，而非单纯的价格要求。

其次，公司与受冲击最直接的市场保持了战略隔离。公司业务聚焦于中高端市场，较少涉足受存储涨价影响显著的中低端安卓手机领域，从而规避了主要风险。

最后，公司持续构建关键产品技术壁垒。在新技术领域的领先布局，使公司的产品成为 AI 端侧中不可或缺的一环，这有助于超越传统周期的成本竞争。

因此，市场的关注点不应局限于存储涨价的短期影响，而更应聚焦于公司在 AI 终端客户拓展、新技术量产交付以及

	定增扩产项目落地等方面实质进展。这些才是决定公司能否成功打造第二增长曲线、实现穿越周期成长的关键。谢谢！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单（如有）	无
日期	2026年1月16日