

证券代码：301600

证券简称：慧翰股份

慧翰微电子股份有限公司

2025 年 11 月 10 日投资者关系活动记录表

编号：2025-021

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（电话会议）
参与单位	国盛证券、国泰基金、广发基金、交银施罗德基金
时间	2025 年 11 月 10 日 10:30-12:00
地点	1#楼 5 层 会议室（一）
上市公司接待人员	隋榕华先生、冯静女士、潘敏涛先生
投资者关系活动主要内容	1、请介绍一下公司当前国标 AECS 的认证测试情况 2025 年 9 月 30 日，公司的车载紧急呼叫系统，在中汽研汽车检验中心（天津）通过国标 AECS 测试，成为全球首家通过该认证测试的企业；至此公司的车载终端已兼容全球所有紧急呼叫系统。 国标 AECS 将于 2027 年 7 月 1 日强制实施，届时所有在国内销售的汽车都需要通过该认证。 2、请介绍一下 eCall 的技术门槛？ eCall 系统是指车载紧急呼叫系统，主要用于道路生命救援，是继安全带、安全气囊之后又一重要汽车安全部件，可以有效提升交通事故救援及时性，降低事故伤亡率。 eCall 产品的技术门槛不仅体现在功能上，还体现在可靠性上。因为其涉及人生命安全，需要通过碰撞测试、紧急呼叫触发测试、数据协议标准测试、兼容测试、音频测试和定位服务等认证要求，同时还要全方面的考虑产品技术的可靠性、稳定性，确保设备在极端恶劣环境情况下能正常运行

	呼叫传输功能。公司的产品和技术方案在研发时就考虑到了系统简洁可靠、适应恶劣环境、能对产品本身和外部连接部件的可靠性进行自检等高于标准的技术要求，并在业内形成了产品的竞争优势。 3、请问 eCall 与 ETC 有什么异同？ 两者相同点在于，均是依托相关政策法规催生的增量市场，在政策实施阶段，具有爆发式需求。 但两者的差异其实很大。首先是市场规模与需求逻辑的不同：eCall 是法规件，随着国标 AECS 的出台，2027 年 7 月 1 日起在中国销售的所有车都必须安装，将形成每年近 3000 万台的稳定刚需；而 ETC 仅为政策鼓励安装的产品，市场需求更具阶段性，即 2019 年国内 ETC 推广高峰期，当前需求以存量替换为主。 其次是产品定位与技术门槛的差异：ETC 属于消费电子件，认证要求宽松，支持后装安装，无需与车辆核心系统深度绑定；而 eCall 是车规级法规件，必须在前装阶段完成与车辆电子架构的集成。且直接关系驾乘人员生命安全，eCall 相较于普通车规件，对算力、安全性及极端环境稳定性有着更高标准，技术门槛显著高于 ETC。 4、请介绍一下公司在 eCall 领域有哪些优势？ 公司在 eCall 产品领域布局较早，在海外各国认证和项目管理经验的积累丰富。公司自 2013 年起就开始跟踪并研发符合欧盟标准的 eCall 汽车安全技术及产品。在欧盟的紧急呼叫系统法规制定初期，公司就参与了 eCall 一致性测试，建立了 eCall 汽车安全终端的先发技术优势。2019 年，公司的 eCall 终端取得了国内第一张欧盟 eCall 认证证书和全球首批符合联合国欧洲经济委员会 UN-R144 标准的认证证
--	---

	书。2025 年 1 月 6 日，公司获得欧盟新一代 NG eCall 证书，成为全球首批获得欧盟下一代 NG eCall 认证的企业。 公司持续在 eCall 领域进行技术积累，不断扩大认证范围，现已陆续取得了包括英国、阿联酋、沙特等地区国家的测试认证，成为目前国内少数取得相关认证较为全面的企业之一。这使得公司能够满足客户的海外需求，推动车企将产品出口到全球大部分国家和地区。 在国内，公司也是国标 AECS 的起草单位之一，公司工程师团队参与了标准文本的编制和技术规范的制定。 综合来说，公司的 eCall 产品布局较早，获得的认证范围广，且在海外市场经过多次迭代，积累的了丰富的量产经验，因此在技术积累迭代与创新、规模化应用上有先发优势。公司将利用公司海外丰富的 e-Call 认证经验和规模化应用，助力 AECS 在国内落地，为车企标配 e-Call 提供可靠并富有竞争力的产品。 5、考虑到公司在 eCall 方面的优势，请问公司对于国标 AECS 强制实施后的产能是如何规划的？如何应对未来可能激增的需求？ 公司有自己的柔性生产线，组建了高度柔性化的智能制造体系，可以完全满足车规级产品的生产需要。自有产线主要负责产品的研发设计、核心产品零部件的生产以及验证和优化生产工艺流程，确保研发技术在实际生产中可行，它兼具试验和规模生产的功能，帮助发现和解决设计和工艺中的问题；产品中的关键核心零部件都是由公司自有产线生产。 为实现产能的灵活安排，公司也有外协厂合作，主要是非核心零部件进行委外加工，公司要对其进行验厂，确保其满足生产环境、设备、质量管理体系、产品质量等多个方面的要求。外协厂主要是根据公司要求的产线规划、工艺流程、
--	---

	质量标准进行排产，公司也会对其进行物料、质量等方面的监督管理。未来公司也会视市场情况来扩大工厂的产能。 6、关注到公司这几年研发费用持续在增长，请问公司的研发模式是怎样的呢？ 公司一直高度重视前瞻性研发，紧密依据行业发展动态及未来竞争趋势，积极开展新技术、新产品的研发布局。同时，针对现有技术，持续实施升级与迭代，并依据客户需求推进研发工作。近年来，公司研发费用呈现出逐年稳步增长的态势。 公司秉承“平台化、模块化”的理念建设技术研发体系，以信息通信技术发展趋势和客户个性化需求为基础，不断迭代平台化的产品架构，形成了业内领先的平台迭代和模块深度开发能力。平台化和模块化的设计理念，使得公司产品的硬件和软件可以按照客户的需求进行配置，与客户保持同步研发，从而缩短开发周期，更快地导入市场。同时，有利于满足客户的差异化需求，及时响应并推出新功能、新产品。 7、请问公司的数字化能源管理解决方案，能够介绍一下公司相关的业务吗？市场前景如何？ 公司的数字化能源管理解决方案在前几年就开始布局，目前已逐步放量。该方案通过“端、云”一体化技术，在端侧为每块电池赋能信息化能力，结合云数据中心平台，实现电池全生命周期的可追溯、可调控、可优化。这种数字化能力，能有效支撑车电分离后的管理、电池租赁共享、充储换电站数字化运营、V2G 双向能源互动及能源数字交易等换电生态场景，为合作伙伴与公司切入能源交易等领域奠定基础。 公司的解决方案已深度切入汽车动力电池、换电系统、
--	--

	电网储能系统等核心场景，并持续向电动船舶等新兴领域延伸。该方案正推动公司在能源领域加速形成竞争力，赋能公司发展。 8、当前市场大环境不太好，请问公司有哪些未来战略规划以应对当前挑战？ 面对市场挑战，公司正处于战略蓄力期，核心思路是深化核心赛道布局、储备长期发展动能，具体规划如下： 1、端云协同驱动的“数字化能源管理解决方案”已规模化落地，覆盖全品类电池与能源设备，超充、换电等核心场景实现量产，成功切入能源领域市场； 2、新一代 5G-V2X 车联网智能终端规模化应用，显著提升产品单车价值，进一步打开车路协同多元应用场景； 3、切入无人物流车新领域，5G TBOX 实现广泛应用，助力打造智能物流新生态； 4、全球首家通过国标 AECS 认证测试，未来将为国内外整车厂提供技术与产品支持，缩短其认证周期，共同对标中国汽车安全新高度； 5、持续强化治理能力与合规水平，通过德国 VDA6.3 认证，质量管理、技术合规及运营标准化达国际先进水平，为国际化布局筑牢根基，推动从“上车出海”到“出海上车”的跨越。
附件清单（如有）	无

日期：2025 年 11 月 10 日