

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 18 日投资者关系活动记录表

编号：2025-023

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	长江证券、中金资管、国信资管、浦银安盛、复昇投资、君和资本、泽源资产、前海人寿、国富人寿
时间	2025 年 11 月 18 日 14:00-16:00
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、请介绍一下公司的历史沿革和业务现状？ 公司以 ICT 核心技术为起点，早期聚焦蓝牙、WiFi、GPS 等车载通信模组，凭借技术深耕稳居细分领域头部地位。虽彼时市场规模有限，但扎实积累了无线通信技术沉淀与产品化经验，为后续业务拓展奠定坚实基础。 2012 年，借国内汽车智能化浪潮兴起、车载通信需求释放的行业契机，公司依托既有技术优势切入车载通信领域，推出第一代车联网智能终端产品 TBOX1.0，并成功成为上汽集团车联网 TBOX 一级供应商。2014 年，上汽集团首款智能网联汽车荣威 RX5 正式定点公司产品并实现量产，这一突破不仅实现中国车联网自主品牌在该领域 “零的突破”，更打破国外厂商长期垄断车载智能终端市场的格局。 与此同时，公司同步布局汽车电子领域新机会，自 2013 年起跟踪研发符合欧盟标准的 eCall 汽车安全技术及产品。在欧盟紧急呼叫系统法规制定初期，公司便参与 eCall 一致性测试，构建先发技术优势。2019 年，公司 eCall 终端斩获国内第一张欧盟 eCall 认证证书及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,又率先获得欧盟新一代 NG eCall 证书,成为全球首批获此认证的企业。目前,公司已陆续取得英国、阿联酋、沙特等多个国家和地区的测试认证,是国内少数认证覆盖全面的企业之一,可充分满足客户海外出口需求,支撑车企产品走向全球大部分国家和地区。 近年来,公司进一步拓展业务边界,布局能源领域,推出数字化能源管理解决方案。该方案依托“端、云”一体化技术,在端侧为每块电池赋予信息化能力,搭配定制化高性能云数据中心平台,实现电池全生命周期可追溯、可调控、可优化。这一数字化能力,可有效支撑车电分离管理、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高附加值领域奠定基础。目前,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,正推动公司在能源领域加速形成核心竞争力,为中长期业绩增长注入全新动能。 截至目前,公司已构建以 TBOX 车载智能终端、eCall 车载紧急呼叫系统、数字化能源管理解决方案、物联网智能模组为核心的多元业务矩阵。凭借稳定的产品性能与核心技术壁垒,公司与众多国内外领先车企及 Tier1 供应商建立长期深度合作关系:国内客户既涵盖上汽集团、奇瑞汽车、吉利汽车、比亚迪等传统龙头,也包括小米汽车、理想汽车、蔚来汽车等新势力车企,同时深度绑定宁德时代、德赛西威等产业链核心企业;国际市场方面,公司积极推进全球化布局,加大欧洲、日韩等地区拓展力度,已成功进入沃尔沃、马自达、双龙等国际车企供应链,构建起覆盖海内外核心客户的稳定合作网络。
--	---

	2、目前 TBOX 市场渗透率已经挺高的了，请问公司如何看待 TBOX 未来的成长空间？ 随着消费者对智能驾驶、实时互联等智能网联功能需求日益增长，以及汽车制造商不断加大在智能网联领域投入，TBOX 产品的渗透率会进一步提升。同时为了满足持续升级的智能化、网联化需求，公司推出了 5G-V2X(车路协同)的 TBOX 产品，带动单车价值量显著增长。 目前，TBOX（车联网智能终端）市场的供应商大致可以分为三类：第一类是国际的汽车零部件供应商，如大陆、博世、法雷奥等。第二类是有车厂背景的供应商。第三类则是像我们这样的第三方供应商。 目前，TBOX（车联网智能终端）市场的供应商大致可以分为三类：第一类是国际的汽车零部件供应商，如大陆、博世、法雷奥等。第二类是有车厂背景的供应商。第三类则是像我们这样的第三方供应商。 作为第三方供应商，我们已经与国内头部车企建立了广泛合作，并逐渐向合资、外资车渗透。公司的产品已装配于上汽集团、奇瑞汽车、吉利汽车、长城汽车、比亚迪、大众汽车、丰田汽车、通用汽车等多家国内外车企。 随着国产厂商的研发水平提高、技术迭代更新，产品性能和稳定性的不断优化，配合丰富的场景应用、完整的供应链，使得国产品牌的高性价比和本土供应链优势逐步凸显。国产 TBOX 厂商的市场竞争力不断增强，逐步实现了进口替代，且呈现向外资车、合资车延伸的趋势。 同时，公司依托丰富的客户群，配合客户的需求，积累了大量在不同应用场景下的经验。这些新的需求鼓励公司不断进行创新与迭代，形成了公司 TBOX 产品独特的竞争优势。公司会持续扩展新的客户。
--	---

3、请问 eCall 这个产品的技术门槛在哪里？

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。

4、请问现在国内 eCall 产品的渗透率如何？国标 AECS 出台后对渗透率会有怎样的影响？

在国标 AECS 正式出台之前，国内车型所搭载类似系统，多是车企依据自身理解与需求自行定义的产品或服务，缺乏统一规范。而随着国标 AECS 的发布，汽车市场将迎来重要转变。原有自行定义的此类系统势必要逐步向国标靠拢，最终需要搭载符合国标的 AECS 系统。最终渗透率会达到 100%。

5、公司当前为轻资产运营模式，国标 AECS 强制实施后 eCall 需求或激增，公司是否考虑增加固定资产投资？

公司不排除根据市场需求增加固定资产投资的可能。目前公司采用 “自有车规级柔性产线 + 合格外协厂协同” 的生产模式，自有产线聚焦研发设计落地与核心零部件生产、生产流程验证优化、应急备份产能补位三大核心职能，保障技术工艺转化、产品稳定性与供货连续性；外协环节聚焦非核心零部件加工，合作前会开展全维度验厂，合作中通过物料管控、全流程质量监督确保产品符合车规级要求，且合作厂商均具备充足产能储备。面对 AECS 强制实施后的需求增

	长，公司已做好充分准备，一方面依托成熟外协管理体系可快速调度增量产能，另一方面自有产线正推进扩产与技术升级以提升核心环节效率与规模，同时也会综合评估市场情况，适时考虑增加固定资产投资。 6、关注到公司的海外收入占比很低，请问公司的 eCall 产品出海情况是不计入海外收入的吗？ 在海外，部分国家或地区是强制安装 eCall 系统的，属于法规件，国内主流主机厂出口这些国家或地区的车辆多搭载公司 eCall 产品。由于相关产品是搭载于国内主机厂出口车辆出海，对应的收入按统计口径归类为国内收入。 同时公司正推进从“上车出海”到“出海上车”的国际化战略升级，今年已通过全球汽车工业领域高标准的德国 VDA6.3 认证，这标志着公司在质量管理体系、技术合规性及运营流程标准化方面的能力得到认可，为后续深化与全球车企合作、提升海外收入占比奠定了坚实基础。
附件清单（如有）	无

日期：2025 年 11 月 18 日