

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1月16日投资者关系活动记录表

编号：2025-005

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位	财通证券、山西证券、华安证券、长信基金
时间	2025年1月16日分两批次调研
地点	1#楼5层 会议室（一）
上市公司接待人员	冯静女士、潘敏涛先生、金少明先生
投资者关系活动主要内容	<p>1、eCall业务是否与当年的ETC业务相类似？ 答：不太一样。两者技术要求不同。eCall是前装车规件，相对ETC，eCall技术门槛更高。 两者的市场规模也不同。国标AECS出台后，eCall将变成法规件，在中国销售的乘用车必须安装eCall。而ETC不是强制安装的，只是政策建议车主安装，没有安装ETC的车辆仍然可以上高速通行，且ETC是可以从旧车转置于新车上继续使用。</p> <p>2、公司与德赛西威的关系是怎么样的？ 答：公司的车联网智能终端包括车联网TBOX和eCall终端，应用于汽车智能网联和汽车安全等领域。德赛以汽车智能座舱为主，公司也为德赛提供智能模组。</p> <p>3、公司与上汽的合作背景是怎么样的？ 答：双方业务上的合作从2012年就开始。上汽当时推出的第一款智能汽车就是用我们的产品。上汽主要还是对公司技术的认可，简单来说，先有合作，后有投资。</p> <p>4、公司的新增研发人员情况怎么样？ 答：随着业务增长，公司人员持续增加；新增人员以研发人员为主。</p> <p>5、公司产能情况是如何安排的？未来是否会增加产能？ 答：公司有自己的柔性生产线。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等</p>

功能，帮助发现和解决设计和工艺中的问题。一些关键的核心零部件都是由公司自有产线生产。外协厂方面，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，公司视市场情况，也可能会扩大公司自己产线 with 外协生产规模。

6、公司给宁德时代合作了什么？

答：公司给宁德时代提供能源监控终端，搭载在电池包的 BMS 上，对电池包的日常数据进行了采集和维护，并提供 OTA 软件升级等附加功能，当然并不限于这些。

7、公司研发投入及销售费用率比较低是什么原因？未来是否会有变化？

答：公司近几年研发费复合增长率超过 30%，但公司业绩营收增长更快，占收入比看着较低。2021-2023 年，公司营业收入复合增长率为 38.85%，事实上，研发费用复合增长率 30.8%，也在高速持续增长；近几年，公司一直非常注重研发，持续加大研发投入，扩大研发人员规模。

同时公司采用的“平台化、模块化”的研发模式，将客户定制化需求与模块化功能相结合，模块和模块之间相对独立，提高了平台架构的稳健性和可扩展性，确保了新产品的开发效率。“平台化、模块化”的架构打破了只针对一个级别车型的限制，通过不同的模块组合，可覆盖多级别、多类型的车型，有助于提高研发效率、降低研发成本，同时提升车联网智能终端、物联网智能模组的通用性。做到同等功能情况下产品的价格更优，同等价格情况下产品的性能更强。

在销售费用率方面我们主要采取比较稳健的市场策略，主要依靠公司自身产品技术和服务，通过技术交流、业务合作积累形成行业口碑，能够持续获得客户订单，建立长期稳定的客户关系和品牌信誉。

8、TBOX 未来的成长空间怎么样？

答：智能网联汽车都需要安装 TBOX 才能实现网联功能。

2023 年，国内市场 TBOX 产品的渗透率大约在 60%左右，为随着国产新能源汽车销量增加，其在汽车市场的占比也将逐步提升，受益于中国汽车“出海”TBOX 产品未来的渗透率仍有很大增长空间。未来国标《车载事故紧急呼叫系统（AECS）》正式发布后，其渗透率将达到 100%。

目前，外资及合资品牌车型还是以大陆、博世、法雷奥等为主；在国内市场中，自主品牌汽车的 TBOX 原来也是国际汽车零部件供应商垄断。2012 年起，公司凭借在车载通讯模组方面的技术积累，推出车联网智能终端第一代产品 TBOX1.0，当时就是替代上述国外供应商进入上汽的供应链。

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。

公司车联网智能终端的产品质量和技术性能具备行业领先水平，但市占率还不高，还有提高的空间。

9、美国加收关税是否对公司业务有影响？

答：对公司的影响有限。美国保护本土汽车产业，出口到美国本土的汽车量相对较少，尤其是中国汽车出口美国市场的销量很少，在此情形下，加征市场关税更多是象征性的意义。

10、现在 TBOX 产品当中 4G 和 5G 的比例大概是什么样的呢？是否有带 V2X 的功能？

答：目前市场还是以 4G 为主。在 5G-TBOX 产品和 V2X 功能方面，公司早在 2019 年已经完成了 5G-TBOX 产品的研发并量产；公司的研发采用平台化、模块化的设计，当前 V2X 功能就是公司车联网智能终端中的一个可选功能模块，公司完全具备车路云一体化功能的产品研发和量产能力。但无论是 5G-TBOX 还是 V2X 相关功能，当前的市场需求还比较低，其大规模应用还需要一段时间。

11、汽车电子电器架构发展趋势对于公司业务是否有影响？

答：当前，汽车电子电器架构正向域集中电子电气架构转型。域控制器整合了多个电子控制单元的功能，减少了车辆线束，从而有效降低了整车成本和开发难度，并缩短了整车集成验证周期。

目前，不同整车厂对域的划分存在差异，较为常见的划分方式是按功能分为信息通讯域、智能驾驶域和车身智能控制域，部分厂商将智能座舱域与智能驾驶域合并。

车联网 TBOX 可以通过接入 CAN 总线获取车辆核心数据，实现车辆远程监控、车身控制、安全监测和报警、远程诊断等多种在线应用功能，是实现汽车内外通信和交互控制的关键部件。未来智能网联汽车电子架构中可能发展出以车联网智能终端为核心的信息通信域，成为不可或缺的数据通讯中心和通信安全中心。

综合安全、成本等因素考虑，大部分车家商更多选择将信息通信域与其他控制域分离。

12、目前公司在手的量纲情况和技术开发费大概是什么样？未来是否是保持增加趋势？

	答：量纲是汽车主机厂对定点车型的销量预测。截止2024年2月底，公司已获得定点且在2023年12月31日尚未批量供货的量纲为近800万个；在定点项目中，车厂预先支付给公司一定的技术服务开发费，用于开展定点项目的研发活动，这也是公司的技术实力的表现。
附件清单（如有）	无

日期：2025年1月17日