

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 11 日投资者关系活动记录表

编号：2025-022

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	福建省国资投资基金、厦门金圆资本
时间	2025 年 11 月 11 日 15:00-16:30
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
投资者关系活动主要内容	1、请介绍一下公司的发展进程，如何进入车载通信领域的，目前的产品及客户群体情况是怎样的？ 公司以 ICT 核心技术为起点，早期聚焦蓝牙、WiFi、GPS 等通信模组研发，凭借技术深耕稳居相关细分领域头部地位，虽彼时细分市场规模有限，但积累了扎实的无线通信技术沉淀与产品化经验。2012 年，恰逢国内汽车智能化浪潮初起、车载通信需求逐步释放的行业契机，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 DX5 正式定点公司产品并实现量产，这一突破不仅达成中国车联网自主品牌在该领域“零的突破”，更打破了国外厂商长期以来在车载智能终端市场的垄断格局。 此后，公司持续拓展业务边界，形成了以 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技术壁垒，公司与众多国内外领先车企及 Tier1 供应商

	建立了长期深度合作关系：国内客户涵盖上汽集团、奇瑞汽车、吉利汽车、比亚迪、长城汽车、广汽集团、长安汽车、陕汽集团等传统龙头，以及小米汽车、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、日韩等地区市场拓展力度，目前已成功进入沃尔沃、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、国标 AECS 将于 2027 年 7 月 1 日强制实施，可以给我们介绍一下 eCall 紧急呼叫系统的运作机制吗？ eCall 紧急呼叫系统是一个由车载 eCall 终端、移动通讯网络和 PSAP 呼叫中心组成的系统，可以有效提升交通事故救援及时性，降低事故伤亡率。它属于车规级产品，在车辆遇到激烈碰撞之后仍然可以正常工作。即使 eCall 系统因事故而发生故障，一旦检测到满足自动触发条件，eCall 系统也会最大限度的尝试呼出紧急通话，上报最小数据信息并建立双向语音通话。 eCall 系统的触发方式包括自动触发和手动触发，手动触发则可以通过车内 eCall 的按钮或语音呼叫等来启动，自动触发则是车内传感器在检测到车辆发生碰撞导致安全气囊弹出时自动启动，通过车载通信模块拨打紧急电话，eCall 系统结合了全球定位系统（GPS 或北斗），能够准确获取车辆的位置信息，并将该信息传输给就近区域的紧急救援中心报送事故的相关信息，如位置、时间、车辆信息等，以便开展救援活动。 3、关注到公司在海外 eCall 市场做的很成功，公司最早是怎么想到去做这块业务的呢？
--	--

	eCall 系统涉及生命安全,公司很早就认识到通过 eCall 系统的技术手段可以显著提升紧急情况下的响应速度,从而挽救更多生命,减少社会经济损失。这是继安全带、安全气囊外的又一重要安全零部件,其应用场景与社会意义巨大。 因此,公司自 12 年欧盟开始进行 eCall 系统前期研究的时候就对相关立法情况进行跟踪,18 年欧盟出台紧急呼叫系统法规 UNR144 后,在 2019 年公司就获得了国内首张欧盟 eCall 认证证书,并在后续也获得了英国、以色列、土耳其及其他中东国家的多个国际认证,目前产品在国际上得到了广泛应用。2025 年 1 月 6 日,公司也是作为中国首家获得欧盟下一代 NG eCall 认证的企业。 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。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。 4、请问以前国内的车上也有搭载一些紧急呼叫装置,他们和国标 AECS 有什么不同呢?公司觉得国标 AECS 强制实施有什么意义?如何看待 2027 年 7 月 1 号 AECS 实施后面临的市场竞争,是否会导致该产品单价下降? 目前市场还没有什么车经 AECS 认证。未来 AECS 实施后,当前市场上类似的产品都要替换为符合国标的产品。 AECS 标准落地后,参考欧盟的经验,将大幅缩短救援时间,降低交通事故的死亡率,挽救生命。 从市场上看,这将带来百亿级别的市场增量。 5、考虑到国标 AECS 强制实施后,市场对 eCall 的需求可能是激增的,公司目前是否有考虑扩建产线以应对这种需
--	---

	求？ 公司目前采用的是“自有柔性产线+合格外协厂协同”的方式进行生产。公司自有产线为车规级柔性生产线，核心承担三大职能：一是聚焦研发设计落地与核心零部件生产，确保核心技术的工艺转化与产品性能稳定性；二是负责生产流程的验证与优化，前置解决设计与工艺衔接中的潜在问题，实现试验与规模化生产的高效联动；三是作为应急备份产能，在外协厂商出现供应波动时快速补位，保障客户供货的连续性与稳定性。 为实现产能的灵活调度与规模扩张，公司同步建立了严格的外协合作机制：非核心零部件的加工环节通过委外完成，合作前需对协厂商开展全维度验厂，覆盖生产环境、设备水平、质量管理体系、产品一致性等关键指标；合作过程中，外协厂需严格遵循公司制定的产线规划、工艺流程与质量标准组织生产，公司则通过物料管控、全流程质量监督等方式，确保外协产品符合车规级要求。目前合作的外协厂商均具备先进制造能力与充足产能储备，可快速响应订单增量需求。 面对 AECS 强制实施后的市场需求增长，公司已完成针对性布局：一方面，自有车规级产线正推进扩产与技术升级，进一步提升核心环节生产效率与产能规模；另一方面，依托成熟的外协管理体系与产能储备，可通过协同调度快速释放增量产能，双重保障确保公司能够及时、足额满足客户的订单需求。 6、看到公司的客户覆盖范围真的非常广，请问公司是如何实现这么强的竞争力的？ 公司认为，在当前的市场环境下，仅凭单一的优势是难以在激烈的市场竞争中立足。需要在研发能力、生产管理、质量控制、供应链管理、交付实现等多方面拥有较强的综合
--	--

	能力，才能获得客户的认可，脱颖而出。未来，公司将坚守科技创新核心，持续强化技术迭代与产品优化能力，以更具竞争力的产品与服务赋能客户，稳步巩固市场优势地位。
附件清单（如有）	无

日期：2025 年 11 月 11 日