

杭州鸿泉物联网技术股份有限公司
投资者关系活动记录表（2025 年 11 月）

股票简称：鸿泉物联

股票代码：688288

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☒ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 其他（电话会议）
参与单位名称	信达证券、西部利得基金、前海人寿保险、国联民生证券、中银国际证券、国泰海通资管 2025年第三季度业绩说明会
时间	2025年11月12日、11月17日、11月18日、11月20日、11月21日
地点	杭州
公司接待人员	董事长、总经理：何军强 独立董事：冯远静 董事会秘书：章旭健 财务总监：刘江镇
投资者关系活动主要内容介绍	一、主要问答 1. 请问公司 2025 年前三季度哪些业务或板块增长较好，预期未来的情况如何？ A：公司前三季度实现营业收入 4.95 亿元，同比增长 35.85%，归属于上市公司股东的净利润为 4,105.82 万元，较上年同期扭亏为盈。公司四大类业务均有不同幅度的增长，增长较快的是智能座舱和控制器业务。智能网联产品的收入占比仍然最大，同比增长主要系商用车的销量同比有增长，订单同比增加，同时乘用车网联产品销量亦有所增长；智能座舱产品收入同比翻倍增长，主要系商用车的中控屏和仪表的量产项目增加，以及摩托车仪表进入小规模化量产所致；控制器产品收入同比增长主要系乘用车领域热管理控制器、座椅控制器等项目的量产增加所致，其次商用车控制器也保持稳健增长；软件平台开发业务也保持着 20%以上的增速，主要

系前装主机厂，包括两轮车客户的车联网平台和 APP 的开发以及政务平台的开发和验收增加所致。

2. 公司为什么将简称改成“鸿泉技术”？有什么考虑？

A：自上市以来，公司的产品类型和业务范围持续拓展，技术能力不断深化，已从当初以车联网终端为主，转变为智能网联、智能座舱、控制器和软件平台开发四大类产品和业务协同发展的主营业务模式，公司的客户也从以商用车占绝对主导，转变为商用车、乘用车和两轮车同步拓展的发展模式；因此公司的产品和业务发生了较大的变化。同时，为了减少投资者从公司名字判断对公司业务的误解，经过与上交所的沟通申请，将公司证券简称改成“鸿泉技术”，公司全称和证券代码不变。变更简称后有利于公司树立全新的资本市场形象。

3. 请问公司认为今年乘用车和两轮车业务的发展情况如何，是否符合预期？

A：今年前三季度，公司控制器和智能座舱业务收入同比有较大的增长，结合客户开拓的情况看，公司认为今年乘用车和两轮车的业务基本符合预期。但由于今年商用车的销量额同比也有较大的增长，所以从收入占比上分析，目前商用车依然保持着较高的占比，乘用车和两轮车的收入占比相对较小，公司仍将继续努力扩大这两类车型的营收，提升其收入占比，使公司均衡发展。

4. 公司是否将两轮车业务作为重点发展方向，客户是否包括电动自行车企业？

A：从头部两轮车企业推出的新产品和目前两轮车行业的发展趋势判断，两轮车智能化将是未来的趋势，尤其是在中高端的摩托车、电动车方面，由于其作为消费品的属性，与乘用车的逻辑相似，因此司机对其智能化的需求比较明确且迫切，可以看到行业头部玩家的两轮车新品多数已具备了诸如智能仪表、导航、路线规划、防车辆侧翻控制、ABS、辅助驾驶、无钥匙启动等功能，因此智能化功能的渗透率将有望持续提升。公司将中高端的两轮车作为目标车型，希望逐步提升智能化产品的装配率，提升单车价值量，随着产品不断的迭代和性价比的提升，公司也将积极与各类两

轮车客户进行交流。

5. 国标 eCall 预计什么时候正式实施？会覆盖哪些车型？预计会带来哪些变化？

A：根据国标 eCall 标准的要求，预计于 2027 年 7 月 1 日开始强制执行，国标 eCall 适用于 M1 和 N1 车型，主要包括 9 座以下的乘用车及轻型商用车，在商用车领域，公司在轻型商用车领域已有多家合作的客户，已提供过多种产品，保持了长期的稳定合作关系，因为公司已有成熟的 eCall 产品，公司未来将努力做产品升级，以满足客户的不同需求。国标 eCall 为公司开拓乘用车客户的网联业务提供了破局的机会，公司将努力争取相关业务。

6. 公司在 eCall 的推进上有哪些新的进展？

A：公司之前已完成了 eCall 和 NG eCall 产品的开发，获得了欧盟紧急呼叫系统 eCall 的认证证书，在产品的稳定性、一致性和可靠性方面得到权威机构的认可，目前海外版的产品已陆续开始出货。此外，公司也将积极利用该相对稀缺的优势向客户推介相关产品。

7. 公司 Q3 单季度收入同比有较大增长，利润同比扭亏，但环比有所下降，是什么原因？未来的趋势预计是怎么样的？

A：公司 Q3 收入同比增长 33.12%，归属于上市公司股东的净利润扭亏为盈，但环比二季度有所减少，主要系三季度毛利率有所下降，主要系当前芯片电子物料价格有所上涨，成本增加；其次相对高毛利率的软件平台开发业务在三季度确认收入较少，预期四季度将有所增加。因此，结合重卡销量和项目量产的进度情况，预计四季度公司的收入仍有望保持增长。

8. 公司控制器业务有哪些新产品和应用领域的变化吗？

A：公司除了已量产的热管理控制器、座椅控制器、冰箱空调控制器、网关等产品外，还根据客户的新车型新架构设计，开发了新的产品，例如车身域控制器和国七后处理控制器等，相关产品已获得客户的定点，正在开发和验证测试当中，预期明后年有望成为公司新的业务增长点。

9. 公司在商用车智能网联领域的市场拓展取得了哪些新进展？新增了些重要的客户或项目？

	A: 公司在商用车智能网联前装领域已属于龙头企业，客户已基本覆盖主流的主机厂，在市占率较高的情况下，今年也有大客户和新增重大项目的突破，控制器从分立的 ECU 到车身域控，产品的类型也在不断丰富，公司将致力于提升商用车的单车价值量，扩大销量额。 10. 第三季度的研发投入情况，以及与去年同期相比的增减比例及主要投向领域。 A: 根据已披露的第三季度报告，公司第三季度研发费用为 3,422.73 万元，比上年同期减少 2.92%，前三季度累计同比减少约 11.35%，主要原因系公司对项目承接和研发投入的管控力度加强，人员调整，费用有所收敛，目前公司将智能座舱和控制器作为重要的研发投入方向，尤其在乘用车和两轮车领域投入较大研发力量，未来将争取更快的体现在经营业绩上。 11. 贵公司在前装业务的营业收入同比有何变化？主要驱动因素是什么？ A: 公司目前以前装业务为主，占比超过 90%，主要客户包括商用车主机厂、乘用车主机厂、Tier1 客户及两轮车主机厂等。今年前三季度，各类型客户的收入均有不同幅度的增长，商用车业务增长主要包括车的销量增加和市占率提升；乘用车和两轮车业务增长主要包括公司的客户增加和量产项目增加，部分项目逐步进入批量阶段，未来的业务趋势向好。 12. 今年前三季度重卡销量同比去年有较大的增长，Q4 和明年的情况预计会是怎么样的？ A: 根据方得网的数据，今年 1-9 月份，我国重卡市场累计销售 82.3 万辆，累计增幅 20.5%。在国四以旧换新的政策推动下，预计四季度重卡销量仍有望保持增长。至于明年的情况，暂无法给出准确的预测，后续需根据各客户给出的销售预测以及行业协会等数据进行综合判断。
附件清单（如有）	无
日期	2025年11月12日、11月17日、11月18日、11月20日、11月21日