

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 21 日投资者关系活动记录表

编号：2025-025

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	国泰海通证券、中信保诚基金。
时间	2025 年 11 月 21 日 16:00-17:00
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、国标 AECS 将于 2027 年 7 月 1 日实施, 公司认为 eCall 会复刻前几年 ETC 一样的需求爆发式增长吗？ AECS 是车载事故紧急呼叫系统，与 ETC 均是依托相关政策法规催生的增量市场，在政策实施阶段，具有爆发式的需求。 事实上，AECS 的市场需求比 ETC 更大。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 万台的稳定需求；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。 2、请介绍一下公司的 eCall 业务 公司始终将前瞻性研发置于战略高度，密切跟踪行业技术演进与全球市场竞争趋势，持续推进新技术、新产品的布局与落地，eCall 领域的早期布局正是这一战略的核心体现。 早在 2013 年欧盟启动 eCall 系统相关研究阶段，公司即洞察到该系统在缩短交通事故救援时效、降低死亡率、保

	障生命安全方面的核心价值与广阔市场潜力。随即快速切入该领域，在欧盟 eCall 系统法规制定初期便积极参与一致性测试工作，率先构建起技术先发优势。 2019 年，公司 eCall 终端获国内首张欧盟 eCall 认证证书，同时成为全球首批获得联合国欧洲经济委员会 UN-R144 标准认证的企业；2025 年 1 月 6 日，再次率先取得欧盟新一代 NG eCall 认证，跻身全球首批获此资质的企业行列。 截至目前，公司已陆续取得英国、阿联酋、沙特等多个国家及地区的测试认证资质，成为国内少数实现认证体系全面覆盖的企业，能够充分满足客户海外出口需求，为车企产品进入全球主要市场提供有力支撑。 3、公司认为 eCall 这个产品的技术门槛在哪里？公司 eCall 产品是否有自己独特的优势呢？ eCall 产品的技术门槛不仅体现在功能上，还体现在可靠性上。作为直接关联生命安全的核心车载设备，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一系列严苛的认证，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稳定实现呼叫触发与数据传输功能。 公司 eCall 产品及技术方案在研发阶段即融入了系统简洁可靠、适配极端工况、具备产品自身及外部连接部件可靠性自检等高于行业标准的技术规范；且公司作为国内最早获得欧盟 eCall 认证及英国、阿联酋、沙特等多个国家及地区测试认证资质的企业，相关产品已实现大规模量产并出口海外，经过多轮技术迭代与市场验证，积累了丰富的项目落地经验及周边技术适配能力，形成了公司 eCall 产品的独特竞争优势。
--	---

	4、请问目前车企对于国标 AECS 的反应如何？公司对于未来 AECS 实施做了哪些准备？ 目前各家车企均密切关注 AECS 落地实施情况，2027 年 7 月 1 日，在中国销售的乘用车必装符合 AECS 标准的 eCall。 面对 AECS 的实施，公司已提前做好多方面准备： 一方面，公司的 eCall 产品在海外早已实现大规模量产，经过多轮技术迭代与市场验证，积累了丰富的项目落地经验及周边技术适配能力，与车企保持长期稳定的合作关系；对于国标 AECS，公司将与各大车企保持密切沟通协作，及时响应车企的需求，确保产品与客户车型的深度适配。 另一方面，已从自有柔性生产线与合格外协体系两方面完成产能储备——自有产线持续推进扩产改造与技术升级，进一步提升核心生产环节的效率与规模化供应能力；同时借助成熟的外协供应商管理体系，能够快速调度产能以匹配市场需求。未来公司可根据市场需求变化，实现产能的快速释放与灵活调整，充分满足 AECS 实施带来的市场需求。 5、当前整体市场竞争很激烈，这会导致未来 AECS 实施后 eCall 产品平均单价下滑吗？ AECS 实施后市场需求激增，肯定会有竞争者出现，可能会使得 eCall 产品的价格下降，但正因为 AECS 的初衷是保障人生命安全，我们相信产品是有底线的，不忘初衷。 AECS 是守护生命安全的重要屏障，随着中国经济的发展和社会文明的进步，国家和社会对于涉及生命安全的相关产品的质量也越来越重视。对于负责任的供应商和车企来说，在技术方案、软硬件设计、元器件选型、质量体系、环境适应性等各方面都会有严格的要求。产品的降本措施在企业内部要做严格的论证和测试，而不是在道路上用生命为代价作验证。我们希望，产业内的企业会把守护生命安全作为产品设计的底线，最终“卷”的会是产品力，而不是价格底线。
--	---

	6、能介绍一下公司的数字化能源管理解决方案吗？ 公司的数字化能源管理解决方案在前几年就开始布局，今年开始进入一个新阶段。 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，结合定制化高性能云数据中心平台，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高附加值领域奠定基础。 目前，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，为中长期的业绩增长注入全新动能。 7、公司是否有采用特殊的研发体系以降低成本？ 公司以“平台化、模块化”为核心构建技术研发体系，立足信息通信技术发展趋势与客户个性化需求，依托国内车企高覆盖率优势，深度提炼客户共性需求与核心诉求，以此搭建并持续迭代平台化产品架构，形成了业内领先的平台迭代能力与模块深度开发实力。 平台化与模块化设计理念，使公司产品软硬件可根据客户需求灵活配置，并支持与客户同步开展研发工作，进而有效缩短产品开发周期，加速市场导入进程；同时，该模式既能精准满足客户差异化需求，快速响应市场变化并迭代新功能、推出新产品，又能通过平台化技术复用大幅节约定制化开发成本，实现公司研发效率提升与成本优化的双重效益。
附件清单（如有）	无

日期：2025 年 11 月 25 日