

证券代码：300928

证券简称：华安鑫创

华安鑫创控股（北京）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与华安鑫创 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 4 月 30 日（星期四）下午 15:00-17:00
地点	“约调研”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：何攀先生 独立董事：周丽君先生 独立董事：解占军先生 财务总监：周舒扬女士 董事兼董事会秘书：易珊女士
投资者关系活动主要内容介绍	公司 2025 年度业绩说明会互动问答的主要内容如下： 1、智能座舱业务翻倍高增，2026 年能否持续放量贡献业绩？ 答：尊敬的投资者，您好。智能座舱终端业务作为公司战略转型的核心引擎，目前在手订单储备充足，且南通智能制造基地已具备量产交付能力，为后续业绩释放提供了产能支撑。2026 年，公司将重点推动已定点项目的量产爬坡及新项目的订单转化，随着客户车型上市节奏的推进，该业务有望继续保持增长态势。但最终业绩贡献受具体车型销量、行业竞争及成本管控等多重因素影响，存在一定不确定性，敬请投资者注意投资风险，具体经营情况请以公司定期报告披露为准。

2、2025 年研发投入情况，核心研发项目及落地节奏？

答：尊敬的投资者，您好。2025 年公司研发投入约 4,538 万元，重点聚焦于智能座舱显示升级、成本优化及低空/卫星新场景拓展三大方向。在显示技术方面，完成了动态图像显示增强技术、Mini LED 及 OLED 中高端模组的量产开发，并推出了更具成本竞争力的单 IC 驱动方案，这些技术已逐步应用于新获定点的商用车及乘用车项目，预计 2026 年起随项目量产持续贡献收入；在新兴领域，公司完成了智能座舱与低空飞行显示系统、金属智能表面等原型开发，并实现了卫星通信模组的首批下线，为后续切入 eVTOL 及卫星通信市场做好了技术储备。整体而言，公司研发正从“技术攻关”向“量产转化”阶段过渡，未来将紧密跟随客户项目节奏实现产业化落地。感谢您的关注。

3、公司董事长实控人股权质押情况如何，是否存在控制权变动风险？

答：尊敬的投资者，您好。公司董事长及实际控制人目前所持股份不存在任何质押情况，股权结构稳定。公司控制权不存在变动风险，管理层将一如既往地专注于公司经营发展，维护全体股东利益。感谢您的关注。

4、汽车行业价格战激烈，公司如何应对整车降本压力？麻烦领导做下解答

答：尊敬的投资者，您好。当前汽车行业价格战加剧、整车降本需求持续加大，公司一方面依托南通智能制造基地，通过工艺优化、精益生产和提升产能利用率实现制造端降本增效；另一方面通过自研一体化设计、优化硬件架构推进技术降本，同时加快向整车厂直供转型，持续布局高附加值智能座舱及低空 eVTOL 显示业务，优化产品与客户结构，多维度对冲行业降价及整车降本带来的经营压力，稳步提升盈利韧性。感谢您的关注！

5、高管您好，公司商用车业务定点落地，未来业务增量空间如何？

答：尊敬的投资者，您好。公司在商用车领域的智能座舱业务已取得初步进展，成功获得了行业头部客户的全球平台项目定点。这标志着公司“软硬件一体化”的解决方案能力得到了商用车市场的认可，也为后续拓展更多商用车客户及车型平台奠定了良好基础。商用车智能化是行业明确的发展趋势，其智能座舱系统的渗透率与性能要求正在快速提升，这为公司相关业务提供了长期、可持续的市场增长空间。

公司将以此为契机，持续深化与现有客户的合作，并积极开拓新的商业机会，致力于将商用车智能座舱打造成为公司未来业务增长的重要组成部分。具体的业务进展与财务贡献，将根据客户项目的量产节奏逐步体现，敬请关注公司后续的定期报告及相关公告。感谢您的关注。

6、公司货币资金持续减少，公司资金链是否安全，有无后续融资计划？

答：尊敬的投资者，您好。公司货币资金的变动原因主要系战略转型期南通等生产基地建设投入及研发支出增加所致。公司目前整体资产负债率处于较低水平，资金储备能够覆盖短期债务，不存在资金链安全问题。后续若有股权或债权等重大融资计划，将严格按照监管要求履行审议程序并及时披露，请关注公司公告。感谢您的关注。

7、请问，2025 年公司亏损同比扩大，核心原因是什么？哪些是短期一次性因素，哪些是长期经营性因素？

答：尊敬的投资者您好，2025 年公司亏损扩大，主要原因是公司正处于从“通过系统集成商间接供货”向“直接面向整车厂供货”转变的调整阶段，同时，南通智能制造基地等新增产能未能得到充分利用，导致固定资产折旧、人员工资等刚性开支较高，摊薄了利润。此外，公司参股的一家联营企业目前仍在重点投入阶段，也按规则确认了相应的投资亏损。当前，高额的厂房和设备折旧是短期可改善的，未来随着公司获得的新项目订单逐步上量，产能利用率提升，这部分成本将被摊薄。而直接面对整车厂、行业竞争加剧带来的压力，则是公司需要长期面对的经营性挑战。公司正在全力推动已获得的项目实现批量生产，随着生产规模的扩大，固定成本的分摊将更为合理，盈利能力预计将得到改善。感谢您的关注。

8、去年四季度毛利承压明显，是否为阶段性问题，后续如何改善？

答：尊敬的投资者，您好。2025 年四季度毛利率承压，主要是受业务转型、产能爬坡及行业竞争等多重阶段性因素叠加影响。公司正处于由器件分销向智能座舱终端制造转型的关键期，南通等生产基地前期投入较大但产能利用率尚未完全释放，导致固定成本分摊较高；同时，行业价格战导致整车厂降本压力向上游传导，部分新项目为抢占市场采取了更具竞争力的定价策略。公司判断这属于战略投入期的短

	<p>期阵痛，后续将通过提升量产项目规模效应、优化产品结构及加强供应链成本管控来逐步改善毛利水平，随着转型深化及产能利用率的提升，盈利能力有望逐步修复。感谢您的关注。</p> <p>9、公司向汽车 Tier1 转型进展如何，定点订单落地节奏怎样？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好。公司向汽车 Tier1 的战略转型持续推进，在定点订单获取和客户拓展方面取得积极进展。2025 年，公司智能座舱终端业务营业收入实现显著增长，具体金额为 2.31 亿元，同比增长 129.38%。公司新增定点项目二十余个，智能座舱终端业务成功拓展至包括奇瑞、北汽、江汽、北汽福田、岚图在内的多家主流车企。相关定点项目正严格按照客户车型的开发与量产规划有序推进，将逐步转化为销售收入。订单的具体量产节奏与业绩贡献，敬请关注公司后续发布的定期报告。感谢您的关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 4 月 30 日</p>