

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（2026年5月）

股票简称：鸿泉技术

股票代码：688288

| | | |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 | <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议） |
| 参与单位名称 | 参加十五五未来产业——科创企业产业迭代与创新赋能之2025年度智能制造行业集体业绩说明会暨召开2025年度、2026年第一季度业绩说明会的投资者 | |
| 时间 | 2026年5月20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 | <p>一、主要问答</p> <p>1. 请公司拆解下业务板块，2025年度哪些业务发展较好，今年预期的情况怎么样？</p> <p>A：公司2025年度实现营业收入6.98亿元，同比增长33.38%，净利润较上年同期扭亏为盈。全年维度看，公司四大类业务均有不同幅度的增长，增长较快的是智能网联和智能座舱业务。目前智能网联产品的收入占比较大，且增速较快，主要原因系报告期内商用车的销量同比有所增长，订单增加，同时乘用车网联产品销量亦有所增长；智能座舱产品的收入同比接近翻倍增长，主要系商用车的中控屏和仪表的量产项目增加，同时摩托车仪表开始进入规模化量产所致；控制器产品收入同比有小幅增长，主要系乘用车领域热管理控制器、座椅控制器等量产项目增加，但下半年部分乘用车车型的销量不及预期，而商用车的控制器保持着稳健增长态势，</p> | |

未来有望持续创新高；软件平台开发业务保持稳定增长，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。综上，公司 2025 年度的经营情况好转，趋势向好。

2. 2025 年公司净利扭亏但经营现金流为负，盈利质量如何？存货大幅增加，远超营收增速，是否存在滞销风险？研发人员增加，但人均薪酬却降低，是何原因？

A：报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额有所下降，主要系购买商品、接受劳务支付的现金增加所致，因存储等电子物料涨价的原因，公司在 2025 年下半年开始逐步增加原材料的储备，加大了库存，支付的现金较多，导致出现货币资金减少而存货大幅增加的情况，这一现象符合当前的原材料市场情况和商业逻辑，与其他同行业公司情况相似。其次，2025 年全年的研发人员数量前低后高，而披露值为年末时点数，导致平均值偏低。

3. 请问公司一季度又出现亏损是何原因？未来的预期如何？

A：根据公司披露的一季度报告，公司一季度收入同比增长 7.51%，但受存储芯片等电子物料涨价的影响，毛利率出现较大幅度的下滑，压缩了利润空间，同时因项目增加，研发投入加大，导致费用增长，共同导致了短期利润出现亏损的情况，目前公司已经采取了相关措施应对原材料涨价，相信未来能够得到持续的改善。

4. 公司传统主业似乎增长空间有限，请问是否有新业务的开拓计划？

A：公司将围绕汽车电子主业积极开拓市场，目前已从商用车板块拓展到乘用车和两轮车市场，且该部分市场的业务收入占比逐步提高，乘用车和两轮车的市场空间远高于商用车，公司在两轮车的布局较早，因此公司对未来主业的持续增长有极大的信心。同时公司也根据已积累的行业发展经验和储备技术，积极尝试拓展应用场景，包括工业检测和自动跟随技术的应用，请投资者关注 2025 年年度报告已披露的信息，尽管当前收入占比较小，但公司将持续努力开拓该类业务。

5. 2026 年被行业普遍视为 AI 智能体规模化落地元年，也将进入深度洗牌期，公司预计行业集中度会如何变化？的核心竞争优势是什么？计划

在哪些细分领域占据市场领先地位？

A：公司密切关注 AI 等前沿科技创新，目前已积极利用 AI 提高研发和办公效率，同时结合实际产品和业务情况，将 AI 应用在座舱类产品中，以提高车载终端的人机交互能力，给司机提供更加便捷、高效的体验，公司也将持续关注 AI 新技术在技术创新、产品研发、经营管理等方面的应用。在智能汽车行业，公司的商用车智能网联及辅助驾驶技术经过较长时间的积累，具有行业领先的优势，同时公司将该技术优势扩展至两轮车领域，取得了一定的成效，因此公司借助知名品牌的标杆效应，将致力于打造两轮车智能网联第一品牌的定位和形象，争取在该细分领域也形成行业领先的优势。

6. 公司的 eCall 产品是否通过了国标认证？国家明年 7 月将强制执行，对公司的业务影响如何？

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，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，海外版的产品已交付客户批量供货。在商用车领域，公司在轻型商用车领域已有多个合作的客户，已提供过多种产品，保持了长期的稳定合作关系，公司将利用成熟的 eCall 产品，不断升级以满足客户的不同需求。同时，公司也将根据客户的需求积极参加国标认证并及时提供相应的产品。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，公司将努力争取获得更多的业务机会。

7. 请问贵司的两轮车业务未来如何规划？预期如何？

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，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，预期业务量将逐步增长。

8. 今年以来，商用车的销量是否有增长，是否对公司业绩带来正面促进？

A: 根据中汽协的数据显示，一季度主要得益于出口销量的明显增长，我国商用车产销分别完成 113 万辆和 111.4 万辆，同比分别增长 7.9%和 6%。总体而言，因部分出口车辆未装配国标产品，如商用车的国内销量明显增长将对公司的业绩增长具有更为明显的积极作用。

9. 请问公司有哪些自动驾驶技术储备？可以应用在哪些场景？在自动驾驶出租车、矿卡等场景是否有大规模的应用？

A: 公司主要从事汽车智能网联、智能座舱、控制器和软件平台开发等业务。智能网联主要实现了“车联网”和“辅助驾驶”的功能，包括远程诊断、软件升级、排放检测、电池监管、紧急呼叫 ecall 等功能，在商用车、乘用车、两轮车领域均有应用，其中在商用车领域具有领先地位，同时智能网联产品还包含了智能驾驶相关技术，能够为应用安装的车辆提供如车道偏离、前车碰撞、盲区监测、驾驶员状态识别、360 环视等多种 L2 的辅助驾驶和 ADAS 功能。智能座舱主要包括安全等级较高的车载仪表和中控屏等娱乐系统，在商用车和两轮车领域均有较多应用，呈现快速增长态势；控制器主要功能为控制和驱动汽车微特电机，在汽车上应用广泛，公司在各类车型上均有涉及应用，除车身控制器、网关、热管理、座椅类控制器外，公司研发的“国七排放后处理控制器”、“车身域控制器”等产品已承接了较多项目，未来将随着客户排产计划逐步量产。基于现有的技术和产品，公司将积极拓展应用场景。

附件清单（如有）

无

日期

2026年5月20日