

证券代码：301600

证券简称：慧翰股份

慧翰微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-014

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（电话会议）
参与单位	深圳睿鋈资产、厦门千石基金
时间	2026年6月26日下午
地点	1#楼5层会议室（一）
上市公司接待人员	张文斌先生、潘敏涛先生
投资者关系活动主要内容	<p>1、公司数字化能源管理业务目前发展到什么阶段？未来有怎样的发展规划？</p> <p>数字化能源管理是公司重点打造的第二增长曲线，目前已经进入规模化复制落地阶段，业务增速显著高于公司整体平均水平。</p> <p>客户合作上，公司从2018年开始就和宁德时代建立了深度合作关系，是其数字化能源管理方案的核心供应商，产品与电池包BMS系统深度融合，承担电池数据采集运维、远程OTA升级等核心功能，目前客户群体已经拓展到亿纬锂能等多家头部电池企业。场景落地方面，2025年公司配合宁德时代完成了全国45座城市、超过1300座换电站的数字化配套，同时完成了50余款换电车型的方案适配。公司产品可以覆盖换电全链路，包括车端、电池端、换电站端，再加上换电站备用电池的配套需求，单款车型对应的产品配套总量可以达到车辆数的2.2-2.5倍，同时还能适配超充、储能、电动船舶等多种能源场景。</p> <p>中长期来看，商用车领域的换电模式发展方向十分明确，随着换电基础设施逐步完善，商用车新能源化和换电渗透率</p>

会加速提升；乘用车领域中，经济型走量车型的换电成本优势突出，目前宁德时代已经和国内车企合作了 40 到 50 款换电车型，若出现爆款车型将进一步加速业务快速增长。接下来公司会持续深耕换电生态的技术迭代，优化端云一体化技术架构，推动解决方案向储能、物流车、工程机械等场景延伸；同时基于积累的海量电池运行和能源调度数据，探索能源交易、数据分析等高附加值服务，进一步提升业务盈利空间。

2、想了解下国标 AECS 目前的落地推进情况，实施时间会不会有调整？

目前国标 AECS 的落地节奏整体维持既定规划，没有出现变动。按照标准要求，2027 年 7 月 1 日起，国内所有新上市的乘用车必须标配合规 eCall 系统，才能正式交付销售。尽管近期部分主机厂和一级供应商反映，落地过程中存在项目排期紧、车型适配工作量大等实际困难，但政策强制实施不会动摇。

公司深度参与了该国标的起草制定工作，也是全球范围内首家通过国标 AECS 测试认证的企业，目前已在技术储备、产能规划、客户项目对接等方面完成了全面布局。当前合作的整车厂都在推进车型开发与适配验证，结合国内车企的产品迭代周期来看，最晚到 2027 年，各主机厂将陆续启动批量装车，国内 AECS 市场订单也将进入集中释放阶段。公司 eCall 产品在海外市场已实现多年大规模量产，成熟的技术适配体系和项目交付经验可以快速平移到国内项目中，高效满足不同车企的定制化落地需求。

3、请问上游存储芯片价格持续上涨，对公司业绩和供应链会有影响吗？公司有什么应对办法？

存储芯片涨价是当前行业共性问题，本轮存储产品价格上涨幅度较大，对下游车厂的产品供应链产生了压力。下游整车厂商为保障供应链稳定、降低核心元器件后续涨价及缺货风险，加大备货力度并提前支付货款，带动公司营收规模及经营性现金流实现较大幅度增长。成本压力沿产业链向下传导的过程存在一定时间差，但拉长周期来看，成本传导将逐步落地，对公司总体利润不会产生长期影响。整体而言，公司受该因素的影响较行业其他供应商更小，整体影响可控，扣除该影响因素后，公司经常性业务利润增速与营收增速基本匹配。

从行业格局来看，原材料涨价对头部厂商的影响相对有限，反而会加速行业中小厂商出清，推动产业资源向头部企业集中。公司始终坚持深耕细分领域、做细分赛道头部企业的定位，具备较强的抗风险能力。

应对层面，公司已构建全链条精细化供应链管理体系：一是实行核心物料与辅助物料分类采购模式，核心物料由公司自主掌控，保障供应链稳定性；二是依托平台化、模块化的研发设计，可实现核心零部件的快速备份与平滑替换，有效对冲供应链价格波动风险；三是结合灵活的库存与采购节奏调整，与上下游客户保持密切协同，共同消化成本波动带来的影响。

4、近期 11 部委联合发布了新能源重卡规模化应用的方案，这项政策跟公司的数字化能源管理解决方案是否相关？

这项政策对公司数字化能源管理业务是明确的利好。公司的数字化能源管理解决方案此前已经落地新能源重卡场景，能够覆盖重卡电池全生命周期的数据监测、健康管理、远程升级等数字化需求。

从电池配置规模来看，新能源重卡单车带电量达到普通

家用乘用车的数倍。单车电池容量越大，对电池安全监控、数据运维、状态管控的需求就越强，对应的数字化管理硬件配套数量和单车价值量也会明显高于乘用车。本次政策推动新能源重卡规模化普及，会加快商用车换电站、配套储能设施的建设速度，直接扩大公司相关业务的市场空间。公司的方案可以覆盖重卡车端、电池端、换电站端全场景，随着新能源重卡渗透率不断提升，相关业务增长前景十分广阔。

5、公司的国际化战略目前推进得怎么样了？后续重点是什么？

公司的国际化战略贴合中国汽车产业“从整车出海到供应链出海”的发展大势，分为“上车出海”和“出海上车”两个阶段逐步推进，近几年出口业务保持稳健增长，今年一季度的增长就是前期布局逐步兑现的结果。

第一阶段“上车出海”已经完成基础布局，依托和国内主流整车厂的深度合作，跟随自主品牌汽车出口同步拓展海外市场，为出海车型提供符合当地法规标准的智能网联解决方案。第二阶段“出海上车”也在持续取得突破，公司已经成功进入沃尔沃、马自达、韩国双龙等国际车企的全球供应链体系，产品实现批量供货；同时拿到了美国、欧洲、印尼、拉美等多个国家和地区的市场准入资质，通过了 ISO9001、IATF16949、VDA6.3 等国际汽车工业体系认证，以及 E-MARK、G-MARK 等产品认证，具备对标全球最高质量标准的交付能力。目前海外车企普遍认可中国供应链的成本和效率优势，汽车供应链向中国倾斜的趋势非常清晰。

后续公司会持续开发国际一线整车厂和全球 Tier1 头部客户，进一步深化在全球汽车产业分工中的参与度。

6、公司 TBOX 产品及 eCall 未来的升级方向是什么？支

撑业务增长的核心逻辑是什么？

TBOX 未来的技术升级会紧密跟随汽车电子电气架构的演进方向，持续推进 5G-V2X、车载以太网、TSN 时间敏感网络等核心技术的迭代，推动产品的功能边界从传统的信息通信域，逐步向车身控制域、智能驾驶域拓展，不断丰富产品矩阵，提升单车配套价值。

目前公司的 5G-V2X 产品已经在无人物流车等自动驾驶场景落地应用，未来随着高阶自动驾驶的渗透率不断提升，产品的应用场景会进一步拓宽，价值空间也会持续打开。另外，公司的海外 eCall 业务拥有全球多地区的认证资质和多年大规模量产经验，技术和客户基础扎实，未来会保持稳定向好的增长态势。海外 eCall 积累的技术、量产和项目经验，可以直接复用在国内 AECS 市场，随着国标落地节点临近，国内 eCall 业务也会成为新的增长动力。

7、公司“跨域智联”战略具体是怎么布局的？目前有哪些实际进展？

“跨域智联”是公司布局中长期增长的核心战略，核心逻辑是把智能网联汽车领域积累的车规级、高可靠、低成本的技术能力，向更多产业领域迁移复用，通过跨领域的技术融合创新，培育新的增长引擎。

目前公司已经和国内头部机器人厂商完成了深度对接。当前具身智能行业还处在发展早期，机器人领域尚未形成统一成熟的电子电器架构，不同厂商的技术路线差异较大，公司正联合产业链上下游各方，共同探索成熟的机器人电子电器架构方案，把智能汽车领域沉淀的成熟架构设计、车规级高可靠低成本的技术经验，复用迁移到机器人领域，助力行业技术体系逐步完善。除了机器人赛道，公司也在稳步推进商业航天领域的布局，重点研发车规级电子、通信技术在航

	<p>天设备上的适配升级技术，储备低成本、高可靠性的航天配套产品和技术。</p> <p>未来公司会持续向工业机器人、具身机器人等领域延伸，打造可规模化落地的全场景智能网联解决方案，同时深化和各赛道核心企业的协同合作，加快技术成果的商业化落地节奏。</p>
附件清单（如有）	无。

日期：2026年6月26日