

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1月7日投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位	西部利得、西部证券
时间	2025年1月7日 14:00-15:00
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、金少明先生
投资者关系活动主要内容	<p>1、国标 AECS 未来是否一定会出台？现在处于什么样的状态？如出台后将会对公司业绩带来什么影响？</p> <p>答：车载事故紧急呼叫系统是继安全气囊、安全带之后又一重要的汽车安全件，为用户提供生命救援服务，推出国标是必然趋势。</p> <p>根据国家标准信息公共服务平台公开的信息资料显示，国标目前处于：正在批准状态，尚未正式发布。</p> <p>国标属于强制性规范，出台后将会要求在国内销售的乘用车都必须安装。2023年，我国汽车产销量分别达3016.1万辆和3009.4万辆，其中国内乘用车产销量分别达2612.4万辆和2606.3万辆，市场规模数量是比较庞大的。</p> <p>2、TBOX 和 eCall 渗透率情况如何？未来是否会进一步提升？</p> <p>答：23年，国内市场 TBOX 产品的渗透率大约在 60%左右，随着汽车智能网联的需求越来越高，相信 TBOX 产品的渗透率仍会进一步提高。</p> <p>公司当前在国内市场的市占率还不到 10%，公司与国内前十大车企均有建立合作关系，还有提升的空间；同时，我们开始进合资品牌、海外汽车的供应链。</p> <p>eCall 方面，受益于中国汽车出口量持续增长，公司的 eCall 产品近几年快速放量增长：2023年中国全年出口 491 万辆，同比增长 58%，超越日本，成为全球第一大汽车出口国。</p> <p>同时，欧盟市场对新能源车的需求量巨大，欧盟已于 2022 年就一系列旨在减少碳排放的立法提案达成一致，决定自 2035 年起在欧盟境内停止销售新的燃油车，以实现碳中</p>

和目标。有数据显示，当前欧盟每年对纯电动汽车的需求约为 200 万辆，在新规的影响下，2030 年或将激增至 960 万辆。欧盟市场都需要安装 eCall。

未来 AECS 实施，国内 eCall 的渗透率将为 100%。

3、公司与其他厂商的市场竞争是否主要依托于产品价格优势？

答：应该说是多方面能力或综合能力的优势，公司自主掌握了主营产品核心技术，在研发能力、生产管理、质量控制、交付实现等方面具有较强的竞争优势，已逐步发展为国内研发实力强、产品应用广的智能网联解决方案服务商。公司产品采用模块化平台结构，将客户定制化需求与模块化功能相结合，模块和模块之间相对独立，提高了平台架构的稳健性和可扩展性，确保了新产品的开发效率。“平台化、模块化”的架构打破了只针对一个级别车型的限制，通过不同的模块组合，可覆盖多级别、多类型的车型，有助于提高研发效率、降低研发成本，同时提升车联网智能终端、物联网智能模组的通用性。

做到同等功能情况下产品的价格更优，同等价格情况下产品的性能更强。

4、公司主要是作为 Tier1 还是 Tier2 供应商？

答：都有。以 Tier1 为主，公司作为 Tier1 供应商主要是给各大汽车主机厂供应 TBOX 和 eCall；少部分是以 Tier2 形式供应，如为客户德赛西威提供物联网智能模组。

5、2023 年公司的业绩为什么会有较大的增长？2024 年业绩如何？

答：2021 年至 2023 年，公司营业收入、净利润复合增长率分别为 38.85%、46.80%，2024 年前三季度营业收入及净利润也都超过了招股说明书中的预期。

2024 年业绩请以公司年报为准（预约披露时间为：2025 年 4 月 18 日）

6、未来公司对产品布局有何规划？

答：公司从无线模组起步，以车载蓝牙、WiFi 通讯模组为切入点进入智能汽车产业。依托在信息通信领域丰富的服务经验和领先的技术优势，不断优化产品设计，将模组级技术资源整合，开发车联网智能终端，有效提升了产品单车价值，丰富了产品矩阵。在汽车电子电气架构从分布式向集中式发展过程中，公司跟着行业发展趋势，在新一代汽车电子电气架构下，持续为客户提供可满足跨域融合控制要求的各类产品。

随着汽车电子电气架构的演进，软硬件相关算力和算法

的提升，未来以车联网智能终端为载体的信息通信域控制器有望发展成为新的车载通信计算平台，有可能提升产品的单车价值。目前，我们也有供与座舱相关的产品，在技术上是没有问题的。为应对技术革新，确保产品的前瞻性和可扩展性，公司将不断进行技术投入，加强研发力度，提前布局市场。积极研发“智能化、网联化”底层技术并用于其他产业物联网领域，致力于提升相关行业运营效率和智能化水平，实现新旧产业的创新融合。

7、介绍下我们和上汽的合作背景是怎么样的？

答：公司和上汽集团的合作从 2012 年就开始了。上汽集团在汽车网联化、智能化上的布局非常早，在 2012 年汽车智能化的起步阶段，就选定了公司作为其车联网 TBOX 供应商。2014 年上汽推出的首款智能网联汽车就定点在慧翰，并实现了量产。2015 年，出于对公司技术实力及发展前景的认可，上汽集团对公司进行了投资。多年来，公司一直和上汽集团保持着良好、稳定的合作关系

8、eCall 的技术门槛在哪？它的价格区间大概是多少？

答：Call 终端是继安全带和安全气囊之后重要的汽车被动安全系统单元，对组成部件的强度及精度要求很高。该系统也能够有效缩短事故救援报警时间，提升交通事故救援及时性，降低交通事故伤亡率。产品需要通过碰撞测试、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认证要求，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正常运行呼叫传输功能。

公司是国内首家取得欧盟认证的企业，也是目前国内少数取得包括欧盟、英国、阿联酋、沙特等地区国家的测试认证较为全面的企业。目前，公司的 eCall 产品已搭载在上汽集团、奇瑞汽车、吉利汽车、长城汽车、比亚迪、蔚来汽车等自主品牌的多款车型上，出口欧盟、英国、日本、阿联酋等海外市场，助力我国自主品牌整车厂推进国际化、智能化进程。

公司 eCall 产品根据功能与配置的不同，价格区间在 400 元-1000 多元不等。

9、公司目前的产能情况怎么样？

答：公司采取自有工厂和委外加工相结合的模式，外协厂方面，主要是非核心零部件进行委外加工，按照汽车级要求对外协产线进行规划与设计、确定生产工艺流程，并制定具体质量检验的标准和要求、提供公司自产的核心模块部件、测试方案及相关的工具、治具等。生产过程中，公司会负责

	<p>对外协厂的质量监督、物料抽检、合理排产以及模块化推广等管理。</p> <p>公司有自己的产线与中试线,主要负责产品的研发设计、核心产品零部件的生产以及验证和优化生产工艺流程,确保研发技术在实际生产中可行,它兼具试验和规模生产的功能,帮助发现和解决设计和工艺中的问题;同时,也是应急备份线,能够在外协厂线在突发意外情况无法排产时及时切换生产产线,确保公司的产能不受影响。公司的中试线加上目前合作的外协厂,可以实现动态平衡与调整,产能可匹配订单的增长,随时满足客户的需求。未来公司也将进一步扩大自有工厂的产能利用率</p>
附件清单 (如有)	无

日期: 2025 年 1 月 7 日