

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：2026-013

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位	兴业证券、招商基金、鹏华基金、中银基金、上银基金、上海磐厚投资、正圆私募基金、信达澳银基金、西部利得基金、明世伙伴基金、交银施罗德基金、上海煜德投资、青榕资产、上海聆泽投资、合煦智远基金
时间	2026年6月22日下午
地点	1#楼5层会议室（一）
上市公司接待人员	隋榕华先生、张文斌先生、潘敏涛先生
投资者关系活动主要内容	<p>1、请问国标 AECS 当前推进进展如何？实施节奏是否会出现变动？</p> <p>国标 AECS 整体按照原定计划推进实施，根据标准要求，自 2027 年 7 月 1 日起，所有在中国销售的新款乘用车必须安装符合标准的 eCall 系统方可交付。近期部分主机厂与 Tier1 供应商认为落地执行存在一定难度，但这并不改变该国标强制实施的既定方向。</p> <p>公司作为国标 AECS 的核心起草单位之一，同时是全球首家通过国标 AECS 测试认证的企业，已从技术、产能、客户对接等各方面做好全面准备。目前合作车企均在积极推进车型开发与适配工作，参考国内主机厂的车型迭代节奏，预计最迟 2027 年主机厂会陆续启动车型配置，国内 AECS 订单迎来放量。公司 eCall 产品已在海外实现大规模量产，成熟的技术适配与项目落地经验可快速复用至国内市场，充分响应车企需求。</p>

2、近期上游存储芯片价格持续上涨，请问对公司业绩及供应链有何影响？公司采取了哪些应对措施？

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。

3、请介绍公司数字化能源管理业务的发展现状与未来展望？

数字化能源管理是公司重点打造的第二增长曲线，目前已进入规模化落地阶段，增速显著快于其他业务增速。客户

合作方面，公司自 2018 年起与宁德时代建立深度合作，是其数字化能源管理解决方案核心供应商，方案与电池包 BMS 系统深度适配，承担数据采集运维、OTA 升级等核心功能，核心客户已拓展至亿纬锂能等多家头部电池厂商。场景落地方面，2025 年公司已配合宁德时代完成全国 45 座城市超 1300 座换电站的配套，以及 50 款以上换电车型的方案适配；产品可覆盖换电生态车端、电池端、站端全场景，叠加备用电池需求，配套规模可达车辆数量的 2.2-2.5 倍，同时适配超充、储能、电动船舶等多元场景。

未来展望方面，商用车领域换电趋势明确，随着换电基础设施完善，商用车新能源化与换电渗透将加速推进；乘用车领域中低端走量车型换电优势突出，宁德时代已与国内车企合作 40-50 款车型，如出现爆款车型将进一步加速增长。公司将持续深化换电生态技术迭代，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，同时依托积累的电池与能源运行数据，探索能源交易、数据分析等高附加值服务，提升更大盈利空间。

4、请问公司国际化战略当前取得了哪些进展？后续规划是什么？

公司国际化战略顺应全球汽车产业从整车出海向供应链出海的核心趋势，分“上车出海”与“出海上车”两个阶段推进，近几年出口业务保持良好增长势头，今年一季度的增长正是前期布局的成果体现。

目前第一阶段“上车出海”已完成基础布局，依托与国内主流整车厂的深度合作，随自主品牌汽车出口同步拓展海外市场，为车企提供符合当地法规要求的智能网联解决方案。第二阶段“出海上车”持续突破，公司已成功进入沃尔沃、马自达、韩国双龙等国际车企的全球供应链体系，产品实现

批量应用；同时公司已获得美国、欧洲、印尼、拉美等多个国家和地区的市场准入认证，通过 ISO9001、IATF16949、VDA6.3 等国际汽车工业体系认证及 E-MARK、G-MARK 等产品认证，具备对标全球最高质量标准的能力。当前海外车企普遍认可中国供应链的优势，供应链向中国倾斜的趋势明确。后续公司将重点布局欧洲、日韩、东南亚等核心市场，持续拓展国际一线整车厂及 Tier1 龙头客户，深化全球产业分工参与度。

5、请问公司在具身智能与机器人领域有哪些布局？当前进展如何？

“跨域智联”是公司培育中长期增长新动能的核心战略，具身智能与机器人是该战略的核心落地方向之一，核心逻辑是将车规级智能网联技术向机器人领域迁移复用。

当前公司已与国内头部机器人厂商完成深度对接。当前具身智能产业仍处于发展初期，机器人行业尚未形成统一成熟的电子电器架构，各厂商技术体系差异较大。公司正联合产业各方共同探索成熟的机器人电子电器架构，将智能汽车领域沉淀的成熟架构、车规级高可靠低成本技术经验复用至机器人领域，助力行业技术体系成熟。未来公司将持续向工业机器人、具身机器人等领域延伸，打造可规模化应用的全场景智能网联解决方案。

6、请问公司 TBOX 与海外 eCall 产品未来增长趋势如何？

TBOX 业务方面，公司将持续紧跟汽车电子电气架构升级趋势，推进 5G-V2X、汽车以太网、TSN 等核心技术迭代，推动产品从信息通信域向车身域、智能驾驶域延伸，不断丰富产品功能与矩阵，持续提升单车价值量。目前公司 5G-V2X

	<p>产品已落地无人物流车等自动驾驶场景，随着高阶自动驾驶渗透提升，产品价值与应用场景将进一步拓展。</p> <p>海外 eCall 业务方面，公司拥有全球多地区的认证资质与多年大规模量产经验，技术与客户基础扎实，未来将保持稳定向好的增长态势。同时，海外 eCall 积累的技术、量产与项目经验可直接复用至国内 AECS 市场，随着国内国标落地临近，国内 eCall 业务将成为新的增长增量。</p> <p>7、请问公司针对未来业务增长，在产能布局上有哪些整体安排？</p> <p>公司始终围绕业务增长预期做超前的产能储备，自上市以来，产能按照每年翻倍的节奏进行规划准备，保障订单快速增长下的交付能力。</p> <p>生产模式上，公司采用“自主生产+外协加工”相结合的灵活模式，核心生产环节自主把控，严格遵循车规级质量标准，同时依托外协体系保障产能弹性；生产运营采用“以销定产+安全库存”的模式，兼顾交付效率与库存合理性。产线规划上，公司持续升级现有产线，引入智能化生产设备、优化生产流程、强化核心环节数字化管控，提升生产自动化水平与效率；针对 AECS 终端、数字化能源管理硬件等核心增长产品，公司已提前预留产线升级与扩建空间，可根据订单需求快速释放产能。供应链端，公司实行核心物料与辅助物料分类采购模式，核心物料自主掌控，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，有效对冲供应链波动与原材料涨价风险，保障供应链稳定。</p>
附件清单（如有）	无。

日期：2026年6月22日