

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：2026-015

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（电话会议）
参与单位	兴业证券、汇丰晋信基金、嘉实基金、中国人寿保险、江信基金、新华基金、中银基金、银河基金、野村东方国际证券、建信理财、韩国投资、华泰保兴基金、兴业基金、圆信永丰基金、前海开源基金、交银施罗德基金、开思基金
时间	2026 年 8 月 30 日 20:00
地点	线上会议
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	1、公司 eCall、TBOX 业务的下游需求及订单情况？ 上半年公司 TBOX、eCall 等车联网智能终端产品实现平均近 40%的增长，部分品类增幅超 50%，物联网智能模组产品同步实现稳步增长。 下游需求端，全球汽车智能化、网联化升级趋势明确，乘用车车载网联配置渗透率持续提升；海外成熟市场 eCall 作为法规强制配置需求稳定，国内车载紧急呼叫市场随国标推进释放大幅增长空间，同时商用车、换电等新场景也对车载通信终端提出新增需求。 订单与交付层面，公司产品持续导入国内主流整车厂新车型，包括小米汽车等客户新车型实现稳步供货；海外市场沃尔沃、马自达、韩国双龙等国际车企，订单实现批量交付，整体出货量保持持续提升态势。换电场景产品出货量同比增幅超 50%。

	2、公司上半年数字化能源管理业务的订单及收入情况？ 数字化能源管理是公司打造的另一个增长曲线，2026 年上半年业务延续高速增长态势，收入与出货量均实现同比、环比大幅增长，已进入高速成长期。 订单与客户情况：公司持续巩固与宁德时代等头部电池厂商的深度合作，作为核心供应商配合客户推进全国换电网络规模化建设，同步完成多款换电车型的方案适配与落地验证；同时积极开拓增量市场，成功切入亿纬锂能、欣旺达、北汽福田等优质客户供应链，订单覆盖车端、电池端、换电站端全链路，场景从乘用车换电延伸至重卡、储能等领域，订单储备充足，为后续业务增长提供有力支撑。 政策利好与市场空间：近期国家出台《推动新能源重卡规模化应用实施方案》等系列重磅政策，系统性推动商用车尤其是重卡新能源化转型，明确 2030 年新能源重卡渗透率达到 40%、保有量突破 160 万辆，全国规划布局约 3000 个重卡充换电站，同时要求构建车K 站K 云一体化运营监管体系、强化动力电池全生命周期溯源管理、推进车网互动与能源数字化调度，既契合国家碳达峰碳中和战略目标，也充分验证了新能源商用车的综合经济效益。据行业研究测算，电动重卡百公里运营成本较柴油重卡低 55%，在干线物流、港口矿区等高周转场景下经济性优势显著，重卡电动化已成为确定性产业趋势。 相较于乘用车，新能源商用车单车带电量是乘用车的 5-10 倍。新能源商用车作为动力电池厂商核心增量赛道，伴随电池装机规模持续扩容，电池健康监测、全生命周期溯源、换电站智能运营、梯次利用数字化管理等刚性需求同步放量，为公司能源数字化业务打开广阔市场空间。 公司将持续巩固与头部电池厂商的长期合作壁垒，坚持
--	--

	技术与产品迭代升级，适配客户海内外市场拓展需求，推动能源数字化业务持续成长。 3、请问存储、通信芯片等原材料涨价对公司毛利率及利润的影响？供应链管理目前的相关举措？元器件国产化的进展？ 报告期内，存储等核心元器件因供应紧张出现价格上涨，导致公司成本阶段性上升。涨价因素可向下游传导，但受与客户结算周期的影响，差价补偿在时间上存在滞后，从而形成营业收入增长与扣非净利润之间的“剪刀差”。该剪刀差不影响公司利润总量，但会导致利润确认在时间上的滞后；拉长周期来看，成本压力将逐步沿产业链向下游疏导。 从下游传导情况来看，过往同类情形下客户基本均能接受补差。在缺货背景下，行业头部客户关注的重点在于能否保障供应、守住市场份额；公司作为行业头部厂商，上游供应商通常会予以重点保供，因此与下游重点客户的价格协商相对顺畅。目前公司已开始接收客户保供预付款，半年度经营性净现金流增幅超收入增幅。 关于剪刀差的未来走势，其变化主要取决于行业供需情况。预计下半年存储等器件的供需矛盾仍将存在，若公司收入逐季快速增长，滚动结算的补差金额存在加大的可能。 为应对原材料价格波动与供给压力，公司已搭建全流程精细化供应链管理体系：一是对核心物料与辅助物料实行分级采购管理，核心元器件由公司自主统筹采购，从源头把控供应链稳定性；二是依托平台化、模块化的产品设计能力，核心零部件可快速切换备选方案，有效平滑价格波动与供应中断风险；三是动态调整库存水平与采购节奏，与上下游客户保持紧密沟通协同，共同消化成本波动压力。 元器件国产化方面，公司持续推进核心元器件的国产化
--	--

	替代布局，依托自身平台化研发能力，逐步开展国产芯片、元器件的验证与导入工作，在保障产品车规级性能与可靠性的前提下，持续优化成本结构、提升供应链自主可控能力，相关工作稳步推进中。 4、请问公司半年度存货的增长情况？ 公司存货结构与汽车电子行业特性及自身业务模式相匹配，主要由原材料、库存商品、在产品、发出商品及委托加工物资等构成。其中，原材料以车规级芯片、存储器件、各类电子元器件为主，主要用于保障车联网智能终端、能源数字化产品的生产交付。 2026 年半年度存货较年初增长 26%，大部分为原材料备货增长，其他主要为已发给客户待结算的产品。为应对上游核心元器件供应波动，公司适度优化核心原材料的备货水平，优先保障头部客户的交付需求，整体存货规模与结构匹配公司业务增长节奏。 5、公司国际化业务的最新进展？包括和海外整车厂、Tier1 厂商的合作情况？ 报告期内，公司国际化战略稳步推进，贴合中国汽车供应链出海大趋势，海外业务增速明显，前期布局逐步兑现成果。 整体布局方面，公司分“上车出海”与“出海上车”两条路径推进，现阶段工作重心更偏向“出海上车”，即直接切入海外车企的全球供应体系；跟随国内整车厂配套出海的“上车出海”借助前期完成的基础铺垫，目前已进入常态化交付阶段。 客户拓展方面，整车厂层面，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，产品实现批量
--	---

	供货；Tier1 层面，与博世的合作取得阶段性进展，同时已通过一些新国际客户的审核，持续推进全球 Tier1 厂商的开拓。 资质认证方面，报告期内公司完成美国、印尼等多地的产品认证，基本完成欧美及“一带一路”沿线国家的产品合规布局，已通过 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。 收入层面，报告期内公司直接出口境外收入实现较快增长，海外业务对公司整体营收的贡献稳步提升。 6、请问公司上半年有什么新的产品？ 车联网智能终端是公司的核心主业，报告期内公司紧跟车载电子电气架构演进方向与通信技术迭代趋势，持续推进产品代际升级与技术创新，多款新一代产品完成研发落地，市场适配与客户拓展取得积极进展。 在核心产品矩阵升级方面，公司紧贴行业技术路线完成多品类新品突破，成功研发并落地集成 5G/WiFi7/BT/GNSS/UWB/V2X 的多制式 IAM 智能天线、BT6.2 蓝牙协议栈、WiFi7/UWB 融合通信模组等新一代产品，推动车载通信产品向多模融合、高集成度方向升级，产品与技术迭代节奏保持行业前列。依托平台化、模块化的研发设计能力，公司产品功能边界持续从传统信息通信域向车身控制域、智能驾驶域延伸，不断丰富产品矩阵，稳步提升单车配套价值。 在前瞻技术与场景拓展方面，公司前瞻性布局天地一体化通信技术，成功研发支持卫星通信的车载终端产品，融合蜂窝通信、卫星通信与 GNSS 高精度定位能力，可覆盖无地面网络区域的应急通信与数据传输需求，进一步拓宽了车载
--	---

	通信的应用边界，也为后续应急呼叫、高阶智能驾驶等场景的功能升级储备了技术基础。 在生态适配与海外市场布局方面，公司 5G 车载终端已完成与华为乾崮智驾方案的适配，为下游整车客户提供高性价比的配套选择，是公司产品向智能驾驶域延伸的重要落地成果；海外市场层面，公司 5G 车载终端相继取得东南亚、中东等多地市场准入资质，契合公司“上车出海”与“出海上车”并行的国际化战略，为后续深度拓展海外整车厂客户、持续扩大海外业务规模筑牢了合规与资质基础。 后续公司将持续紧跟下一代车载通信与电子架构技术方向，稳步推进新品的客户验证与规模化落地，深化产业链生态协同，不断夯实核心主业的技术竞争力与市场壁垒。 7、公司对 2026 全年经营的展望？ 2026 年，公司将坚持“车联网主业稳健增长、能源数字化加速突破、国际化战略提速”的发展主线，对全年经营保持稳健向好的预期。总体经营收入保持良好增长态势；利润方面，受存储成本补差结算进度影响，目前尚难以给出具体金额，扣除该影响因素，公司经常性业务利润增速将与收入增幅保持同步。 主业层面，公司将持续推进蓝牙 6.2 协议栈、5G 智能天线、WiFi7/UWB 融合模组、车载卫星通信终端等新一代产品的落地与客户拓展，深化与国内及海外整车厂的合作，推动车联网业务出货量与收入稳步增长。 能源数字化层面，公司将紧抓新能源重卡政策红利，持续深化与头部电池厂商的合作，拓展重卡、储能、工程机械等更多应用场景，推动数字化能源管理业务继续保持高速增长。 国际化层面，公司将加快“出海上车”布局节奏，深耕
--	--

	欧洲、日韩、东南亚等核心市场，深化与海外整车厂及全球 Tier1 的合作，推动海外业务持续高速增长。 盈利层面，随着下游成本传导逐步落地、供应链供需关系持续修复，叠加产品结构优化与规模效应逐步释放，长期总体盈利水平将保持与营收同步增长。
附件清单（如有）	无。

日期：2026 年 8 月 30 日