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：2026-017

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	厦门聚象基金
时间	2026 年 10 月 27 日 15:30
地点	公司会议室
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	**1、公司数字化能源管理业务目前进展如何？客户拓展情况怎样？后续增长动能如何？** 2026 年前三季度公司数字化能源管理方案出货量持续攀升，成为公司业绩增长的重要驱动力。 客户拓展方面，公司数字化能源管理解决方案终端客户已覆盖宁德时代、亿纬锂能、欣旺达、北汽福田、国轩高科等国内头部电池厂商及知名整车企业，市场认可度快速提升。公司与宁德时代建立深度战略合作关系，作为核心供应商为其换电网络提供全链路数字化管理解决方案，产品覆盖车端车载与电池通信管理单元、电池端监测终端、换电站端智能管理与通信模组，当前宁德时代换电站相关的能源数字化产品基本都由公司供应。 展望后续，随着乘用车换电网络持续下沉、新能源重卡政策落地以及换电车型推广提速，叠加储能电站、船舶能源管理等增量场景释放，公司相关业务有望保持高增长态势。 **2、今年 6 月十一部门印发了新能源重卡规模化应用方案，这一政策对公司业务有何影响？重卡换电的落地节奏对**

	公司业务敏感度如何？ 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。 政策端明确到 2030 年新能源重卡渗透率达 40%、保有量突破 160 万辆，支持并引导建设重卡充换电站约 3000 个，是行业重要催化剂；产业端，据行业研究测算电动重卡百公里运营成本较柴油重卡低约 55%，在干线物流、港口矿区等高周转场景下经济性优势显著，长期趋势明确。 新能源重卡单车带电量是乘用车的 5-10 倍，对应的数字化管理硬件配套数量和单车价值量明显高于乘用车。若政策落地节奏符合预期，将加快商用车换电站、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。若政策延后落地，可能阶段性影响行业放量节奏，但不会改变重卡电动化、换电模式普及的长期逻辑。 **3、近期市场关注 C-V2X 强制安装标准制定的进展，请问公司在 C-V2X 领域有何技术储备与布局？若强标落地对公司业务有何影响？** 公司深耕车联网核心主业，已完成具备 C-V2X 功能产品的研发，且新一代 5G&V2X 智能终端已落地无人物流车等自动驾驶场景，并陆续交付客户。 公司密切跟进 C-V2X 相关强制标准的制定进展，积极参与行业技术发展研讨与验证工作，持续做好技术与产品储备。2026 年前三季度公司研发投入同比增长 25.08%，持续迭代车载通信与网联技术。 若后续 C-V2X 强制标准落地，将显著拉动车载网联终端的配套需求，公司凭借技术储备与车规级量产能力，有望充

	分受益行业扩容机遇。 **4、前三季度公司海外业务表现如何？有哪些新的突破？未来增长展望怎样？** 公司海外业务沿“上车出海”与“出海上车”两条路径持续推进，2026 年上半年境外收入同比增长 70.50%，显著高于境内，前三季度延续高增长态势。 客户与资质方面，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，2026 年第三季度顺利通过哈曼等国际知名厂商的审核认证，海外市场准入基础进一步夯实。 目前公司已基本完成欧美及“一带一路”沿线国家的产品合规布局，具备对标全球高质量标准的交付能力。后续公司将持续深化“出海上车”战略，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 的战略合作，推动海外业务持续高速增长，提升海外业务对整体营收的贡献占比。 **5、前三季度公司营收保持较快增长，但净利润同比有所下滑，主要原因是什么？后续盈利走势如何展望？** 2026 年 1-9 月，公司整体经营保持增长，实现营业收入 8.80 亿元，较去年同期增长 29.96%；经营性现金流净额 1.76 亿元，较去年同期增长 58.49%。 受客户对原材料涨价补差的结算进度影响，1-9 月归属于上市公司股东的净利润同比下降 37.96%，扣除非经常性损益的净利润同比下降 22.29%。利润阶段性承压核心源于行业共性的成本压力：车规级存储芯片等核心元器件供给趋紧、上游原材料价格持续上涨，导致营业成本阶段性上升；同时

	产业链成本传导存在滞后性与滚动结算特征，下游客户的差价补偿在时间上滞后于成本上涨，形成营收增长与利润的“剪刀差”。 从季度节奏看，Q3 单季归属于上市公司股东的净利润环比增长 176.37%，盈利环比改善。拉长周期看，成本压力将逐步沿产业链向下游疏导，公司客户均为行业内头部企业，具有多年合作关系。随着下游成本传导持续落地、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，公司长期总体盈利水平将保持与营收同步增长。 **6、截至三季度末公司合同负债较上年末大幅增长超 8 倍，主要原因是什么？对后续订单有何指示意义？** 截至 2026 年 9 月末，公司合同负债余额较上年末增长 848.33%，主要系下游客户为锁定产能、保障核心元器件供应支付的保供预付款。 合同负债大幅增长一方面反映出客户对公司供应能力与技术实力高度认可，合作粘性持续提升；另一方面也可作为观察后续订单交付节奏的参考指标之一，随着客户订单逐步交付、结算，合同负债将转化为营业收入。 **7、面对上游核心元器件涨价与供给波动，公司供应链管理有哪些应对举措？核心元器件国产化进展如何？** 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。

	备货方面，截至三季度末公司存货余额 5.30 亿元，较上年末增长 65.70%，主要系核心物料及经营性备货增加，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。 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。 **8、请问车载紧急呼叫 AECS 国标的最新落地节奏如何？公司作为核心起草单位之一，目前相关业务准备情况怎样？** 车载紧急呼叫（AECS）国家标准已于 2025 年 4 月正式发布，公司作为国标核心起草单位，工程师团队参与标准文本编制与技术规范制定，也是全球首家通过国标 AECS 测试认证的企业。 根据目前推进节奏，国标落地采取分阶段推进模式，强制装车范围覆盖 M1 类乘用车：2027 年 7 月起新申请型式批准的新款乘用车须安装符合 AECS 标准的系统方可取得车型公告；2028 年 7 月起，已获型式批准的在产乘用车车型，其生产、销售的新车均须完成合规标配。 目前各车企正密切跟进并做好落地筹备工作，公司已在技术储备、产能规划、客户项目对接等方面完成全面布局，合作整车厂在推进车型开发与适配验证。前三季度公司车载智能网联核心主业出货量稳步增长，业务规模有序扩张，随着国标落地节点临近，国内 AECS 市场将进入释放阶段。
附件清单（如有）	无。

日期：2026 年 10 月 27 日