

**杭州鸿泉物联网技术股份有限公司**  
**投资者关系活动记录表（2025年8月-9月）**

股票简称：鸿泉物联

股票代码：688288

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	兴业证券、浦银安盛基金、南方基金、西部利得基金、嘉实基金、香港京华山一国际、长城财富保险资管、天风证券等 东方证券策略会 2025年半年度业绩说明会 上海证券	
时间	2025年8月29日、9月4日、9月5日	
地点	杭州	
公司接待人员	董事长、总经理：何军强 独立董事：冯远静 董事会秘书：章旭健 财务总监：刘江镇	
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>一、主要问答</b></p> <p><b>1. 公司 2025 年上半年营收增长的主要原因是什么？主要是来自哪些业务或板块？</b></p> <p>A：公司上半年实现营业收入 3.34 亿元，同比增长 37.21%，归属于上市公司股东的净利润为 3,344.01 万元，较上年同期扭亏为盈。在公司主要销售的终端产品中，智能网联产品收入 1.80 亿元，同比增长 15.37%，主要系上半年商用车的销量同比有增长，因此网联产品订单同比增加，同时乘用车网联产品销量亦有所增长；智能座舱产品收入 6,332.55 万元，同比增长 156.93%，增速较快，主要系商用车的中控屏和仪表的量产项目增加，以及摩托车仪表进入小规模化量产所致；控制器产品收入 4,461.16</p>	

万元，同比增长 63.94%，主要系乘用车领域控制器项目的量产增加，尤其热管理和座椅控制器的量产较多；此外软件平台开发业务也实现 46.94% 的增长，主要系前装主机厂，包括两轮车客户的车联网平台和 APP 的开发以及政务平台的开发和验收增加所致。

**2. 公司几块业务的占比情况怎么样？同比是否有变化，请预测下未来的趋势。**

A: 从收入占比维度而言，智能网联收入占比从上年同期的 66% 降到了 54%，有了明显的变化，主要原因是智能座舱和控制器的收入提升较快，智能座舱收入占比近 20%，同比提升了近 10 个点，控制器收入占比约 14%，也提升了 3 个点，此结构变化说明公司的产品正逐步多元化，并且部分培育的项目和产品正逐步放量规模化，从目前的趋势而言是比较符合预期的，公司预期未来的智能座舱和控制器收入占比将进一步提升。

**3. 公司控制器业务发展如何？未来是如何规划的？未来有哪些应有场景？**

A: 控制器是公司重点发展的业务之一，目前产品类型不断丰富，且量产项目不断增加，收入也持续增长，2025 年上半年控制器同比增长 63.94%，热管理和座椅控制器量产的比较多，和三花、银轮、安道拓等 tier1 合作也比较深入。目前已量产的产品主要包括集成式热管理控制器、座椅控制器、长滑轨控制器、按摩控制器、车载冰箱控制器、PEPS 等产品。

此外公司也根据客户的需要开发了新的产品，例如车身域控制器、国七后处理控制器 eHeater 等新产品已随着新项目处于开发过程中。国七后处理控制器主要用于未来实施的欧七和国七标准，解决尾气排放达标的问题，目前公司已与国际头部的 tier1 合作，开发了相关产品并已经交样。

控制器的应用场景较多，除目前应用较多的汽车外，公司也将积极尝试在一些新领域的开拓和应用。

**4. 公司认为两轮车智能化的未来趋势如何？以及半年报显示智能座舱业务收入同比暴增 156.93%，目前该业务的在手订单和客户管线情况如何，能否支撑未来几年的持续高增长？**

A: 根据头部两轮车企业推出的新产品和目前两轮车行业的发展趋势

判断，智能化是比较确定性的趋势，尤其是在中高端的摩托车、电动车方面，由于其作为消费品的属性，与乘用车的逻辑相似，因此司机对其智能化的需求比较明确且迫切，可以看到行业头部玩家的两轮车新品多数已具备了诸如智能仪表、导航、路线规划、防车辆侧翻控制、ABS、辅助驾驶、无钥匙启动等功能，因此智能化功能的渗透率将有望持续提升。

上半年智能座舱的主要增量来自商用车的中控屏、仪表的量产项目增加，以及摩托车仪表项目量产增加，已经有两轮车客户的收入进入前十大客户名单。

展望未来，预期已经量产的项目还会持续，同时商用车中控屏的安装量持续提升，液晶仪表的渗透率也在不断提高，此外两轮车的智能化将是趋势，且未来的市场空间较大，例如根据中国摩托车商会的数据，2024年，我国共产销摩托车 1997.08 万辆和 1992.28 万辆，产销量同比增长 0.79%和 2.82%，该摩托车的产销量数据叠加我国电动自行车的产销量数据将催生一个庞大的市场，公司已经做好了产品布局，预期陆续有更多的大客户项目定点。

**5. 请问公司预计下半年重卡销量情况如何？对公司业绩是否有正面影响？**

A: 根据方得网及中国汽车工业协会的数据，今年上半年我国商用车的销量同比有所增长，尤其是重卡，上半年重卡销量约 53 万台，同比增长 6%，其次，7 月和 8 月的数据同比也有较大的增长。看下半年，随着国四以旧换新的补贴政策刺激，雅江水电站等大型基建项目的需求提升，预期下半年重卡的销量应该也有比较好的表现。因此，如重卡销量持续保持增长，甚至超预期，将对公司的业绩产生积极的影响。

**6. 公司 eCall 有哪些进展？国标 eCall 什么时候实施？会覆盖哪些车型？公司是否有准备？**

A: 上半年，公司已完成了 eCall 和 NG eCall 产品的开发，并通过卢森堡交通部 (SNCH) 的严苛审核，正式获得了欧盟紧急呼叫系统 eCall 认证证书，这标志着公司的 eCall 产品的稳定性、一致性和可靠性得到权威机构的认可，这将为公司业务开拓提供有力的保障。

根据国标 eCall 标准的要求，预计于 2027 年 7 月 1 日开始强制执行，当前部分检测机构已开展检测的准备工作，预计下半年或明年上半年将有企业获得国标认证，在未来两年即会有新车型或老款车型迭代的设计时，考虑配置此系统，陆续开始装车量产。此外，国标 eCall 适用于 M1 和 N1 车型，主要包括 9 座以下的乘用车及轻型商用车，公司在乘用车已有大客户合作，下半年即将量产其海外版车型，后续将继续争取更多的车型，同时与其他客户做技术交流，在商用车领域，公司在轻型商用车领域已有多个合作的客户，已提供过多种产品，保持了长期的稳定合作关系，因为公司已有成熟的 eCall 产品，公司未来将努力做产品升级，以满足客户的不同需求。

### 7. 公司未来是否有市值管理措施？

A：公司高度重视投资者回报，随着公司经营情况好转，将通过多元化举措持续优化回报机制。今年以来，公司已采取了更加积极的措施加强市值管理，例如公司积极与市场交流，开展多场次业绩说明会、调研活动及反路演活动，让机构投资者重新认识公司近几年的变化；其次，公司将存放于公司回购专用证券账户中的 1,230,216 股回购股份的用途进行变更，由“用于员工持股计划或股权激励”及“用于维护公司价值及股东权益，并将按照有关回购规则和监管指引要求，在规定期限内出售”变更为“用于注销以减少公司注册资本”，该举措将有效减少流通股本、优化股权结构、提升每股收益，也向市场传递出对公司内在价值的坚定信心。未来，公司经营情况将更加持续健康的发展，公司也将积极采取包括现金分红在内的多种措施提升投资价值。

附件清单（如有）

无

日期

2025年8月29日、9月4日、9月5日