证券代码：300613 证券简称：富瀚微

上海富瀚微电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-001

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 海通证券 张天闻；招商证券 李学来；东北证券 马良；东方证券 张沫涵；国泰君安 张阳；南方基金 陈卓；华安基金 潘东煦；华宝兴业基金 孙鸾 夏林峰 楼鸿强 代云峰 贺喆 高小强 徐欣；华泰柏瑞基金孙婕衎； 太平基金 应豪；交银施罗德基金 许骁骅；兴证资管 牟卿； |
| 时间 | 2017年03月14日 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事、高级运营副总裁、董秘谢煜璋  证券事务代表余滢 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 董事、副总裁兼董事会秘书谢煜璋先生主持了本次活动，谢煜璋先生首先简要介绍了公司的发展历程及业务发展情况。之后与会人员采用问答形式进行了沟通，具体内容如下：  1、公司2016年业绩实现大幅增长的原因？未来公司大幅业绩增长是否具有可持续性？  公司自2011年开始，从DVR编解码芯片业务全面转型，将战略重点布局到前端用于摄像机产品的ISP和IPC芯片开发上，致力于基于摄像机端需求的视频信号处理、视频编码技术等的研发，通过团队的不懈努力，基于CMOS Sensor 的ISP芯片图像处理能力和清晰度大幅度提高，开始逐步取代日本SONY传统的CCD+ISP产品。得益于团队的前瞻性布局，公司同轴高清ISP抢占了市场先机，首先在华南安防市场中小企业有了销售量的突破，2015年稳步增长，并逐渐取得象海康威视等这类重要企业的认同，2016年公司ISP芯片市场销售量创下了新高，在整个模拟标清+高清市场占有率显著增长。因此，2016年度公司业绩实现较大幅度增长。  公司在ISP芯片市场稳步发展同时，致力于IPC芯片领域开拓，IPC芯片市场空间大，增速明显，同时竞争也相对激烈，公司将持续加大相关芯片的研发投入，募投项目中“全高清网络摄像机 SoC 芯片项目”、“面向消费应用的云智能网络摄像机SoC芯片项目”正是基于对IPC Soc系列化芯片的规划布局，已在紧密实施中，旨在为公司在安防视频监控摄像机领域积累的大量客户提供有竞争力的网络摄像机产品芯片解决方案。如能赢得IPC市场份额，将是公司未来业绩重要的可持续性增长点。  2、我们的产品跟国内外同行（比如海思半导体）相比，存在哪些方面的差异？将采取什么措施在IPC市场追赶领先厂商？同时我们产品的竞争优势主要体现在哪些方面？  海思半导体在IPC领域介入较早，拥有了成熟产品和稳定客户群，目前其在IPC芯片等领域市占率较高，还如安霸这样的公司，相关的产品在其性能上有独到之处。公司在IPC领域其实起步并不晚，只是受一些客观条件的制约，在这一领域未发全力，与海思还存在一定差距。但我们的优势主要体现在，我们拥有多年来在视频安防领域打磨中和客户建立起来的互信关系，对客户需求深层次的了解，以及有一支已被客户认可了的支持、服务队伍，同时我们的技术团队在视频信号处理能力上也具有一定优势，这些都是我们的竞争优势。  作为IC设计企业，竞争力差异关键在于人力资源，公司上市为公司解决了发展中的资金瓶颈，对于优秀人才更具吸引力，目前公司正积极招募人才，扩充研发团队，夯实技术实力，为拓展IPC市场提供技术人力保障。  竞争优势还主要体现在：公司产品以高性能价格比占领视频监控芯片市场；经过多年精耕，公司已与领先的安防视频监控设备厂商建立了长期稳定的合作关系，使公司能够把握行业、产品发展的最新动态，及时了解和把握客户的最新需求，在安防行业特有的技术侧重点上具备专业优势，并不断跟进专业安防客户需求，进行技术优化，持续创新升级；同时公司核心技术团队长期致力于安防视频监控芯片算法研究、IP核开发等芯片解决方案的提供，能够准确地进行芯片产品规划和规格定义，具备业界领先的技术能力。  3、请问公司领导ISP市场是否会持续萎缩？请问在海康威视的IPC采购量的占比，如何展望未来IPC市场空间，公司在IPC领域进展如何？预计今年会有多大的市场份额？  高清化使得模拟芯片生命周期在延长，目前国内外市场对于ISP芯片的需求依然稳定，且保持小幅上升，产品清晰度升级和良好方便的使用体验、高性价比、使用习惯，以及因其户外使用具有不耐用性需更换，带来增量市场空间，ISP芯片仍将在2017年对公司业绩有较好贡献，销售量有望稳中有升。目前海康威视ISP芯片采购主要以富瀚产品为主，IPC采购则主要以海思为主。网络化是安防视频监控行业重要的发展趋势，公司看好未来IPC的巨大市场空间并以之为主攻方向，在去年10月安防展，公司已推出新研发的IPC芯片，且已逐步获得一些客户的认可。公司一直致力于研发高性价比IPC产品，目前尚不能预计未来IPC市场份额，公司会按照既定目标规划开发产品，争取这一重要市场。  总体而言，基于全球范围内反恐形势、国内平安城市项目等需求，预计视频监控芯片总体市场需求将呈增长趋势，公司将力争在原有市场份额基础上稳中有升。  4、公司的主要客户集中度较高，有没有开拓新的客户？除了海康威视之外，大华是否为公司的主要客户？对海康威视有没有进一步提升的空间？公司产品未来规划应用领域。  公司主要客户集中度高是由于行业一般采用代理商销售模式，前五大客户中的富威迪、迈联均为公司代理商。富威迪主要集中于南区安防企业，迈联则主要代理北区安防企业，海康威视是直供客户，大华是通过经销商代理。通过代理的终端客户分散度比较高，最高时，就我们记录在案供货的客户就达上百家之多。开拓新客户方面，如去年新增的直供客户乐为，主要销售消费类航拍无人机产品，与我公司在2016年也保持了较高的订单量。公司每年参加北京或深圳的国际安防展，并在今年四月将参加美国拉斯维加斯安防展，在积极拓展新客户方面公司仍将不遗余力。知名安防企业海康威视、大华、雄迈、长视、等均是公司长期合作客户。因大华自己设立了芯片研发公司垂直供应，因此大华产品向公司采购量有所减少。公司ISP产品在海康威视的销量占我们公司总销量的份额，其本与其在市场上占有的份额保持一致。至于后续我们的产品在海康威视有没有提升空间，毫无疑问，海康是我们最重要的客户之一，我们将一如既往的追求在海康公司份额的进一步提升。关于公司产品未来规划，公司将积极创新求变。除了在“看得清”上更新升级，还将向着“看得懂”的智能化应用目标持续努力。公司产品的应用领域除了专业安防市场，正积极培育“泛安防”应用市场，包括消费类产品，如智能家居、汽车车载产品等各类应用市场。  5、公司产品净利率在2016年大幅上升的原因？公司ISP芯片毛利率为什么这么高？IPC的毛利率呢？  由于2016年产品销售量大幅增长，但人工等成本基本固定，因此净利率实现了较大提升。公司在同轴高清ISP芯片市场上占得了先机，所以维持了一定的毛利率。作为IC设计行业轻资产的特点，这个毛利率水平在行业内也算合理。IPC芯片市场竞争将更为激烈，作为一个后来者，相对毛利率可能会低一些。  6、传统视频类芯片企业（如全志科技、瑞芯微）进入行业的壁垒？  对于传统视频芯片企业做出一款芯片并不难，我想对于这样一些企业，要想进入专业安防这个领域，最大的壁垒应该就是对客户需求的深层次了解，以及客户对他们的信任吧，这和任何一个行业一样，当你跨入一个新的细分行业时，要想取得成功，就需要专注和时间。  7、公司团队目前有多少人？研发多少人？学历、背景怎样？  公司团队目前约114人，研发人员90人，研发团队来自交大、复旦、同济等本土高校，公司自己培养，本科及硕士以上学历占比约90%。  8、一季度预计利润同比增长会怎样？  公司将会按要求披露一季度业绩预告，目前尚未有同比数据可以提供。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2017年03月14日 |