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：2018-002

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 国泰君安 王聪 张天闻 张元 安信证券 吕伟 王海维  方正证券 兰飞 东方证券 王若擎 江舟 张开元  西部证券 朱俊超 杜威 招商证券 方竞 新时代证券 刘航  中信建投 徐博 财通证券 蒋领 东兴证券 李晨辉  中银基金 丁戈 海富通基金 杨宁嘉 万家基金 张景鹏  国海富兰克林基金 陈郑宇 华夏永盈 宫永健  国投瑞银 王鹏 太保资产 王喆 兴证资管 杨亦  宝盈基金 张仲维 杨思亮 李健伟 黎晓晖 赵国进 王琼 陈卓苗 洪骐 华宝基金 代云锋 格林基金 吴起涤 刘金  泰康资产 邹志 奇点资产管理 秦志毅 光大永明 岳苗  苏州君子兰资本 闵捷 浦科投资 陈明玮 Cloud Alpha 秦志毅 汇鸿国际 康思齐 华金证券  蔡景彦 广发电子 王昭光  国泰人寿  黄维泰 蔡士弘 杨程翔 国泰投信  蔡欣达  大和国泰  张慧玲 国泰证券  郑孟珊 简宇佩  日盛证券  翁慈贝   富邦人寿  卢冠彰 新光人寿  范苾玮  汇丰前海 何方 永诚资本   张哲元 |
| 时间 | 2018年5月15日-5月24日 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事长、总经理杨小奇  公司董事、高级运营副总裁谢煜璋  公司董秘、财务总监冯小军 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | Q：**请问公司ISP芯片和IPC SoC芯片销售情况？**  A：在2017年全年公司共实现6651万片的芯片销量，较2016年度的4586万片实现了约45%的增长；其中IPC SoC在销售数量和收入中比重持续升高，至去年末已突破千万片，今年以来保持每月数百K的出货量。  **Q：公司产品毛利率下降的原因？毛利率还会持续下降吗？**  A：IPC SoC产品销售占比增大，比ISP芯片毛利会低一些。我们希望能把这块市场蛋糕先做大，目前仍处于攻山头阶段。在市场竞争激化态势下，行业毛利率普遍有所下降，从行业来看，除美国部分产品可以做到50%以上毛利，国内工业级产品毛利率基本维持在30%-40%，消费领域则更低。  **Q：公司一季度营收增幅较小，什么原因？产品有季节性吗？**  A：由于上年一季度营收构成有一笔较大金额技术服务收入，本期营收则全部为芯片销售收入，芯片销售收入同比有30.94%增长。公司产品中专业安防类销售季节性不明显，民用消费类如智能家居等，下游客户会有季节性促销，下半年需求相对旺盛一些。  **Q：公司产品目前工艺水平？晶圆合作厂商？**  A：公司在制28nm芯片，与主流厂商保持合作。  **Q：公司传感器CMOS Sensor与哪家合作？**  A：公司与Sony、OV、aptina、比亚迪均有合作。  **Q：海康对公司交易预计今年为4亿，去年为3亿，该交易额度公司预计是否会用足？**  A：按交易所相关规则要求对全年交易额进行预计，一般根据市场情况按照可能发生上限进行预计，但按照实际市场需求和业务发展情况，会与实际发生情况存在一定的差异。去年实际发生金额2.34亿。  **Q：公司主要大客户为海康，如他们做芯片对公司有何影响？**  A：下游设备厂商一般会基于其自身成本效益考量，相对其规模体量来说我们的芯片产品占成本比重很小，从投入产出比上看是不经济的。目前并未看到海康或子公司自己做同类芯片，请关注其相关信息披露。企业面临竞争是常态，我们始终专注于做好自己的芯片产品。  **Q：芯片市场目前的竞争格局？**  A：ISP芯片仍以公司产品为主导；IPC Soc市场主要有海思、安霸、Mstar，也不断有追兵涌入。  **Q：年报、季报显示公司H265项目投资进度较慢，预计何时能流片？H.265和H.264相比价格趋势？**  A：项目投入会在今年加大，按计划应该在今年下半年出样片。H.265会比H.264研发投入大，刚上市售价会跟当初刚面市H.264售价差不多，同一时代下，H.265会比H.264卖的贵。  **Q：请问公司认为客户最关注的点是什么？公司产品可否在各个细分市场通用？**  A：客户最关注的是产品所能达到的性能，针对不同应用领域，关注点不同，举例来说对于车载流媒体，宽动态是刚需，而在别的领域对于宽动态的要求相对低；海外智能家居市场偏好无线及带电池型的摄像机、带电池的Wifi门铃，芯片则突出超低功耗；国内客户偏好可视门铃、楼宇对讲，外接显示屏，就需要突出摄像机广角的特性。公司会考量各个细分市场的不同需求，重新定义一些差异化产品。  **Q：公司业务考核KPI？**  A：产品市占率是业务核心绩效考核指标，市占率上去了其他经营绩效指标会有所改观。  **Q：公司的股权激励，股份支付成本将怎样摊销？**  A：上市前的股权激励是按季度摊销，2017年限制性股票激励计划按年度可行权数量在年底进行摊销。  **Q：前端摄像机智能化对公司影响？以及公司AI进程？**  A：AI在前端摄像机实现主要是在硬件上嵌入包含算法、算力的加速引擎模块，对摄像头前端的计算能力要求很高，人脸识别、目标识别、行为识别等对算力要求从长远来看是无底洞，它要求把大型后端做的计算拓展到前端，以减轻后端传输、计算的压力。AI在安防行业是刚需，但大面积商业应用还需时日，公司的AI芯片正在研发，会根据市场需要和客户意见做一些定制化开发。  **Q：公司怎么看中兴事件影响？**  A：安防行业规模小一些，中国企业是占比较大的主导权的，在主控的芯片上基本实现了国产化，从整个整机设备商、核心元器件、市场技术支持和服务能力，国内公司还是占了很多优势的。  **Q：公司在汽车电子进展如何？有没有和大型车厂合作？汽车电子市场前景？**  A：在后装市场，公司产品保持每月稳定出货量，今年着力开拓前装市场，公司ISP芯片满足汽车电子对实时性、可靠性要求。正在做相关认证。我们主要通过与方案商合作，提供给国内品牌汽车厂商。从市场容量来看，一辆车在倒车、360环视、流媒体等均需要摄像头；随着国内新能源车加速发展，预计汽车电子有较好的市场前景。  **Q：怎么看国内芯片设计行业与国外同行的差距？**  A：目前国内芯片设计行业尚处于“青春期”，起步较晚，与产业成熟发展几十年的美国、日本、台湾尚存在较大差距，行业人才极度紧缺，行业发展任重道远。  **Q：公司研发费用上升原因、趋势？**  A：主要系研发人力成本上升，当前芯片行业人才尤其AI人才非常贵，各大巨头、独角兽企业都在抢占人才。公司研发团队从上市前90人增加到去年末140人，目前公司还在持续扩充研发团队，人才储备是长远发展战略。  **Q：公司在投资并购方面计划？**  A：公司重点对产业链上与自身战略发展密切相关且能产生业务协同效应企业进行关注，以完善公司在技术、产品路线上的布局。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2018年5月25日 |