

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：2022-001

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 type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	华安基金 谢磊 李欣 南方基金 陈思臻 郑迎迎 汇添富基金 李灵毓 沈若雨 国泰基金 张阳 富国基金 王昭光 鹏华基金 王威 华夏基金 史琰鹏 宝盈基金 张天闻 肖肖 嘉实基金 陈俊杰 人保资管 汤祺 光大保德信 魏晓雪 杨一飞 东海证券自营 易尚 诺德基金 王优草 银华基金 刘一隆 东证资管 黄天潇 招商基金 贾仁栋 万家基金 陈飞达 平安资管 傅一帆 汇丰晋信 李凡 华宝基金 贺喆 陈怀逸 天风证券 程如滢 西部证券 贺茂飞 民生证券 李少青 方正证券 吴文吉 野村证券 江琪	
时间	2022年2月11日	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理杨小奇先生； 董事、副总经理万建军先生； 董事、财务总监、代董事会秘书冯小军女士；	
投资者关系 活动主要内容介绍	首先，由公司董事长杨小奇先生介绍公司业务发展情况： 公司业务主要聚焦于智慧安防、智能家居、智慧车行。基于近年的战略布局和大力投入研发，2021年公司在品牌 and 市场份额方面已经有了非常大的进步，在销售额上首次突破10亿元；产品线、产品覆盖面有很大的增长，产品从前端到后端、模拟和数字均实现完整覆盖；到2021年底，行业龙头包括几家量级比较大的厂商都已	

开始导入我们的产品，一部分已实现量产，今年预计将会有一定放量。

应用领域方面：

在智慧安防领域，公司占有比较好的基础，从出货量到销售额均在国内位居前列；

在智能家居领域，运营商与我们建立了战略合作关系，运营商的品牌实力对我们新客户导入也起到非常关键的作用；以及支付扫码产品等广泛导入，消费类智能家居、智能硬件市场成长空间不小；

在智慧车行领域，公司前几年出货量基本在后装市场如 4S 店、客户 DIY 产品等。近三年我们发力于车载前装市场，聚焦于车载前装摄像头模组和传输链路芯片。在电动汽车智能化、造车新势力发展背景下，车载视觉装置如倒车、360 度全景、电子后视镜逐渐成为汽车的标配；驾驶员行为分析用来监测驾驶舱安全并实现报警等，如比亚迪、滴滴等，公司产品基本能做到该市场领先。从最低端到最高端的车型，摄像头的数量可以从一个到十几个，平均下来我们看起来应该每辆车不低于 4 个，数量还在增加，前景很好。

在产品性能上，我们着重于低功耗、高性能还有低成本。除了提供芯片之外，还要提供完整的解决方案；我们没有把自己标成一个 AI 算法公司，但是公司算法部其实能够交付给客户可商用算法库。

在工艺升级上，目前公司主要的工艺平台还是 22 纳米节点。今年开始我们会涉及 12 纳米，主要是为了提高 SOC 的性能和降低功耗。

在市场格局方面，外部因素比较多，现在先进工艺节点上面，全球供应链的产能仍属于短缺的状况；叠加中美贸易、在科技领域对立的状况，对中国厂商来说影响非常大。竞争对手方面，大家可能也研究过其他的一些厂商，如 sigmastar、Novatek 等。目前我们在专业安防里面最大的竞争对手还是来自于这些竞争者。

在研发投入上，我们每年都会做很大的投入在基础技术；如果要保持公司的竞争力的话，智能化、高清化、多传感器的融合，这些都是市场的趋势，我们会不断去迭代自己的产品；芯片行业众所周知人才争夺比较激烈，因为公司基本上是以人才为基础的公司，人才和技术是公司发展的基础，这也是我们要面对的状况。

从销售目标和发展战略上来说，我们一直以业内标杆企业的高度要求自身，接下来仍将不断优化和强化产品线。公司宣传不多，是一个比较专注于做事情的公司，

项目和工程压力都非常大。

2022 年及未来几年，我们还是会专注于影像处理、视觉芯片的研发设计，研发并量产行业技术领先的产品，巩固已占领阵地，全力争取扩大自己的领地。

互动提问环节

Q：竞争格局方面，2022 年公司如何看市场份额？有没有担心过竞争对手回归？

A：去年由于存在产品导入客户的过程，其中大半年的时间是花在导入产品上，如今年产品顺利达产的话应有望在市场份额上进一步提升。除极小部分特别高端产品之外，大部分已可实现替代；通常来说，客户新供应商导入落地之后也比较难替代。竞争是常态，担心也无济于事，公司会抓紧一切时间、拼命往前跑。

Q：我们高端的产品出来了，现在的 IPC 产品线现在能覆盖到大致多少的需求？

A：如果这些产品顺利量产的话，从数量上可以覆盖绝大部分需求。时间点上看，今年上半年产品做出来后需要导入、测试、量产。

Q：公司前几年没有和大华合作，目前和大华的合作进展？

A：目前公司在前后端的设备上与大华均有合作。

Q：安防厂商去年四季度对芯片供应商的采购，好像在减弱趋缓，有没有这个情况？

A：看产品结构，有一部分产品我们去年供的是比较充足的，所以客户库存可能会相对多一些，但是像 IPC 这一块的话还是处于供不应求状态。

Q：友商说要做安防市场，不知道现在实际上在客户那边看到有什么使用？

A：像去年这种缺货情况下面，供应商只要有货不排除有些客户就会使用，但是在货源比较充足的情况下，客户还是会从风险控制角度去选择供货更有保障的产品。

Q：在消费类安防这块，运营商在合作这方面，行业生态和之前的专业安防有什么不一样的地方吗？

A：运营商比较厉害，以前靠厂商去推难度很大，现在运营商推起来很顺畅，他们擅长推广及做运维，尤其是农村市场摄像机业务也变成刚需了，在农村市场推的很快。我们跟三大运营商战略合作，是他们主要芯片供应商之一，2021 年三家运营商做的

数量在千万片量级。

Q: 汽车链路芯片的主要功能？在汽车里面的价值量、用到的数量？

A: 车载视频链路芯片是模拟 4 路和 2 路的接收芯片。中汽协数据公布年销售约二千多万辆汽车，其中链路芯片有很大份额主要是 TI 和 Maxim，国内目前没有别的竞争对手在做。单颗价值量、售价大约是 3-4 美金。它和 ISP 不是绑定销售，是选择性的，客户可以选择我们单个的产品，也可以选择完整一套的产品。

Q: 从产品的参数来看，我们相对 TI 和 Maxim 的优势？这一个芯片它核心的难点在哪里？它会需要跟主控那边去做一些适配吗？

A: 技术上突破不是特别难，但在车里面它的生命周期很长，这两家公司产品成为了事实标准，欧美车厂比较固化较难突破。因此我们现在基本上找的突破点还是国内厂商，从性价比上切入。

Q: 如果从技术或参数上面来看，sensor 与 ISP 二合一和单独的 ISP，它们两者的优劣势是什么？从公司接触的终端汽车厂商角度来说，二合一和单独的方案哪个偏好更多一些？

A : CIS 是标准数据，有些做 sensor 的厂家把触角伸到 ISP 这一块来，然后他们去做一个完整的芯片；我们是独立的 ISP，但我们这一块也会去找一些 sensor 厂家一起来合作。我们 ISP 从整体的性价比来说比较好，积累的时间长，应该说在这一块上是有技术优势的。

Q: 我们在车的这边客户拓展，今后两三年是什么规划？包括拓展 Tier1，接下来跟哪些会开展更多的合作？

A: 随着我们前装芯片产品在车内 DMS/OMS 和车外环视和 DVR 应用的逐渐成熟，已获得多个头部 Tier1 部件商的产品导入，也成功在多个整车厂产品量产，包括上汽、长安、BYD、北汽、广汽等。车内应用成功替代了国外厂商的方案，在这一领域开始引领市场。我们今年目标是拓展到更多 Tier1 厂商，我们也已经在做这方面的事情。

Q: 眸芯现在只做 NVR、DVR，后续有没有往大芯片别的方向去拓展？

A: 未来公司方案是在一个平台上的，我们并没有限制眸芯只做后端，当前首要任务

还是把后端产品补全，将来会根据实际情况进行产品布局和分工。

Q: 公司 NVR 的产品做的比较好的有?

A: 基本上现在 4 路的 8 路的已经现在都大规模量产了。高路数 NVR 这一块现在已经做出来了，现在在客户这边做导入，最高能做到 32 路。

Q: 产能方面今年的进展?

A: 公司去年业绩成长较快大家都能看到，业绩之所以有保障，公司实际上是在供应链管控方面相对是比较好的，去年的产能横向比较来看的话，不能说 100% 满足，客户大部分的需求还是能得到保障。虽然供应链还在持续紧张，但我们预计 Foundry、封测产能在 2022 年不会成为公司发展的瓶颈。

Q: 公司在代工厂的成本或价格在 2022 年的变化?

A: 我们目前没得到给我们涨价的信号，2022 年还是执行 2021 年的价格，新的价格从去年 Q4 开始执行，今年争取不涨。封测这一块来讲的话，特别是封装产能，目前来讲还是比较充足。

Q: 公司业绩预告来看，四季度业绩利润端环比增速有所下滑，这个主要原因?

A: 利润确实是有一部分是受到成本影响所致。

Q: 供应链端涨价对于公司传导到客户如何?

A: 客户这边还是取决于市场竞争，今年这一块这个市场竞争格局可能会有些变化，供应链压力减小后竞争还是比去年要激烈很多，所以价格调整还是要根据市场供求与客户协商沟通。

Q: 国内晶圆厂实际的情况，他们的紧缺性环比去年四季度来看怎么样?

A: 国内晶圆厂还是紧张，中芯国际的产能目前还处于紧张状态。

Q: 2022 年的招聘计划?

A: 每年年底我们会梳理招人计划，确实人才竞争非常激烈，招到合适人才比较难，我们会尽最大努力通过校招、社招、推荐等多渠道招聘，使得人员规模适应公司销售规模的增长。

	<p>Q: 公司未来三五年的成长规划?</p> <p>A: 最大市场还是在智能安防, 我们还未达业内先进曾经达到的高度, 我们将为之不懈努力。同时, 在智能家居和智慧车行这两块, 我们也将积极布局, 争取更大市场空间。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022年2月14日