

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：2022-002

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：券商策略会
参与单位名称及人员姓名	贝莱德 邹江渝 博道基金 张伟 博道投资 龚耀民 长城基金 杨维维 长江养老 高观朋 财通自营 张苏 财通资管 洪骐 纯达资管 李竹青 从容投资 茅珈凯 淡水泉 裘潇磊 鼎诚人寿 王艺璇 鼎晖投资 黄彦婕 方正证券 吴文吉 万玮 风和投资 花梦雷 富国基金 何信 广发基金 侯跃隆 国信证券 周靖翔 国君自营 张思韡 国君资管 肖凯 国泰君安 王添震 国泰基金 姜英 杨飞 高毅资产 赵浩 海通证券 刘磊 华安证券 郑超君 华泰证券资管 钱堃 华泰自营 梁宏民 华泰证券资管 魏昊 汇添富基金 陈通 弘毅基金 赵阳 鸿商资本 江琪煜 嘉实基金 李帅 九泰基金 谭劭 景林投资 王胜 瞰道资产 刘旭 理成资产 谢定禾 民生证券 方竞 李少青 摩根大通 蔡景彦 诺德基金 王优草 鹏扬基金 叶文强 伍智勇 盘京投资 王莉 睿郡资产 薛大威 刘国星 申万菱信基金 许瀚天 首创证券 赵绮晖 韩杨 塔基资本 吴昌科 Tairen 古文 天弘基金 蔡锐帆 天风证券 程如莹 万家基金 周实 UG 林全朗 谢诺投资 汤衡 兴业基金 肖滨 兴银理财 黄舒婷 汐泰投资 李佳星 西部证券 贺茂飞 银河基金 左磊 牟方晓 盈峰投资 张珣 远策投资 李博 域秀资本 冯杰波 信达澳银基金 罗晨熙 肇万资产 高文丽 中银资管 陆莎莎 中银基金 张飞 中邮基金 周楠 陈子龙 浙商证券 刘熹 之加歌投资 路斯如

	胡硕琛
时间	2022年2月18日—2022年3月4日
地点	券商策略会现场、公司会议室
上市公司接待人员姓名	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； 投资者关系总监 吴斯文先生；
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>互动提问环节</b></p> <p><b>Q：从市场格局看，竞争对手产品的预期影响如何？</b></p> <p><b>A：</b>目前从大客户这边趋势看，市场格局较难再回到之前；华南市场客户，我们主要通过技术、软件平台以及价格优势争取，基本可以覆盖下游市场主要玩家。今年预计价格竞争会比去年相对激烈，在出货量上我们并不担心。</p> <p><b>Q：如何看今年的行业景气度？</b></p> <p><b>A：</b>从安防行业景气度来说，在国内数字化转型大背景以及行业层面智能化趋势下，对于IPC、XVR产品需求仍持续旺盛；ISP主要面对海外市场，由于疫情、海运、电商等因素影响在21年Q3、Q4略往下走，在21年12月后又有复苏回升，后续趋势会在今年1季度更加明朗。</p> <p><b>Q：今年业务成长性？</b></p> <p><b>A：</b>IPC芯片仍保持高速增长，ISP芯片因为去年供货充足，今年增速有所回落。公司持续加大研发投入，满足客户产品升级需求。</p> <p><b>Q：我们芯片产品占大客户供货比例？</b></p> <p><b>A：</b>低端已经全覆盖，中高端也在逐步提升。具体数据不太掌握。</p> <p><b>Q：大华目前收入占比多少？</b></p> <p><b>A：</b>来自大华收入占公司收入比例今年有望有较大提升。</p> <p><b>Q：今年预计在新客户拓展上有什么进展？</b></p>

**A:** 大客户供应链替代还没做完，今年还将继续推进；在去年缺货局面下我们也成功开拓了大客户以外的客户，将继续保持密切合作。目前几家行业量级较大的企业基本都在采用我们产品或方案，当前的市场格局对公司有很大的机会。总体而言，我们有机会、有挑战、有信心。

**Q: 今年产品价格趋势？ 毛利率趋势？**

**A:** 市场竞争趋于激烈，在消费类产品友商会存在一些价格战；我们的新产品、行业级产品在定价上相对有更多自主权，消费类偏低端产品定价一般随行就市。供应链缓解后，毛利率比去年有所回落。公司会持续开发新产品将毛利率维持在比较合理的水平。

**Q: 我们车载芯片主要做哪些？**

**A:** 包括 ISP 芯片，传输链路芯片、IPC 芯片和后端 DVR 芯片。其中 IPC 和 DVR 主要用于后装市场。车规品种是 ISP 和传输芯片为主。价值量是单片 2~5 美金。

**Q: 前装客户主要有哪些？**

**A:** 包括一些车厂相关的 Tier1 等；产品主要应用于国产车厂，比如上汽、长安、比亚迪等。

**Q: 当前主流车载传输芯片供应商？公司是否有机会争取较大份额？**

**A:** 当前主流供应商只有 TI 和美信两家，传输协议都是私有标准。我们的传输芯片基于模拟高清标准，部分国内车厂基于供应链安全愿意配合我们采用新的标准，这块工作持续在做，有机会争取市场份额。

**Q: 对今年的车载市场如何展望？**

**A:** 随着供应链改善，车载市场有望增长，我们对这块市场投入将继续加大，车内应用目前我们的产品已主导市场，公司将继续在 ADAS 方向上深入研发，今年也会推出 RX（车载视频链路）芯片，将全方位覆盖该市场需求。

**Q: AIOT 市场今年预计怎样？**

**A:** 随着应用场景不断增多，我们 IPC SoC 产品延续去年以来的供不应求局面，下

游市场增长较快，公司的客户群体还在不断扩大。

**Q: AIOT 等智能硬件去年在营收占比是否超过 10% ?**

**A:** 超过，可以通过公司财报进行了解。

**Q: AIOT 和车载市场是否目前做得还不大?**

**A:** 目前相对没有安防市场大，但是是未来发展方向，我们保持持续投入研发和市场开拓。车载占营收比因为安防营收增长更快而稍有降低。

**Q: 未来产品新方向? 眸芯进展?**

**A:** 产品向高端化进阶，在做 12nm 制程的产品。眸芯持续开发偏高端产品，去年有一款大芯片多路 NVR 在测，其他还有几款新产品在开发。

**Q: NVR 市场竞争格局? 在大客户份额?**

**A:** NVR 市场主要仍以整机厂商海康、大华为主。我们对其都有供货且占有一定市场地位，我们的产品能适用的基本都进了他们供应链。该市场其他参与者主要是来自台湾供应商。

**Q: 公司去年三季报存货高达 3 亿，目前存货是什么水平?**

**A:** 当时在供应链形势紧张的背景下，业务规模也成倍扩大，公司需要提前做好准备，合理储备以确保供货，因此存货水平较高。今年供货周期有所下缩，以及随着销售规模变化，存货波动也是正常的。

**Q: 公司产品成本构成?**

**A:** 一般来说，裸片占 5-6 成；封装占 3 成多；其他的还包括存储卡等。

**Q: 公司主要投片是台积电吗?**

**A:** 部分较先进制程（22nm）在台积电流片，其他华虹，中芯、UMC 等都有，台积电的采购金额比例超过一半。除台积电和中芯，其他占比都在 10% 以下。

**Q: 公司今年供应链产能情况?**

**A:** 和 2021 年相比供应链情况有了极大缓解。公司与上游厂商保持长期密切合作，

	<p>今年产能应能满足业务增长需要。</p> <p><b>Q：从车载芯片来看仍然缺货，为何说供应链得到缓解？</b></p> <p><b>A：</b>车载比较独立，缺主芯片，后装受影响，前装影响较小。安防市场去年存在恐慌，今年各环节库存较大，恐慌缓解就需要消化库存。去年 Q4 以来终端市场相对去年较淡。</p> <p><b>Q：代工厂价格会涨吗？</b></p> <p><b>A：</b>去年 Q4 台积电执行涨价已基本到位，今年应该会保持稳定；中芯可能今年会小幅上调。但我们判断可能 23 年价格会下行。暂时成本自己消化，后面根据市场形势边走边看。</p> <p><b>Q：公司持股平台股东减持进展？</b></p> <p><b>A：</b>股东根据自身资金计划和意愿实施减持，具体进展会按要求公告。</p> <p><b>Q：公司会对可转债转股价格下修吗？</b></p> <p><b>A：</b>目前公司未收到董事会关于可转债转股价格下修相关计划，如有相关信息会及时公告。</p> <p><b>Q：有没有新招研发人员？团队稳定性？</b></p> <p><b>A：</b>有，公司每年持续招聘研发人员，增长比例期待 20% 以上。但目前招人有一些难度，我们会持续加大招聘力度。员工流失率 5% 左右，人员稳定性还是较高的。</p> <p><b>Q：有没有考虑战略投资者？</b></p> <p><b>A：</b>公司欢迎战略投资者。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 3 月 4 日