

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：2022-005

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	百嘉基金 黄超 百年资产 许娟娟 宝盈基金 赵国进 北拓资管 王浩 碧云资本 冯家桢 财信证券 杨帅 禅龙资管 陈鑫 常春藤资管 程熙云 长城财富资管 胡纪元 长隽资本 龙娴 长见投资 刘志敏 长信基金 何增华 吴晖 孙嘉宝 诚旻投资 尹竞超 承珞投资 马行川 淳厚基金 杨煜城 王小明 创金合信基金 皮劲松 重阳投资 贺建青 大成基金 黄万青 德邦基金 史彬 德邦资管 白宇 登程资管 于骏晨 东方睿石投资 唐谷军 东吴基金 张浩佳 东海证券 易尚 东兴证券 林阳 笃诚投资 唐琪 敦颐资管 赵捷 东盈投资 袁小燕 鼎萨投资 沈文杰 富安达基金 吴战峰 富国基金 曲凯 富盛德资管 张黎明 丰岭资本 李涛 丰琰投资 孙啸 方正证券 万玮 吴文吉 胡园园 李琛 闫慧辰 枫池资管 邢哲 沅杨资管 吴亮 理成资产 殷悦 光大保德信 魏晓雪 朱梦天 杨一飞 共青城意志力基金 涂嫫 国联证券 黄子宸 国寿安保基金 张英 李博闻 国华人寿保险 易景明 国金证券 柳小波 中大君悦投资 曲芳 灏浚投资 柯海平 陈辰 合众资管 王悦 合众易晟投资 唐紫阳 恒泰证券 夏雪冰 恒越基金 赵炯 鸿凯投资 赵世光 宏鼎财富 李小斌 海富通基金 范庭芳 刘欣瑜 宏道投资 段然 丁开盛 庄自超 恒实基金 杜亮 恒越基金 吕润 弘毅远方基金 赵阳 孙芳芳 马佳 和谐汇一 凌晨 施跃 陈梦越 荷和投资 盛建平 江丛颖 花旗香港 李濡 华安财保资管 李阳 华安基金 谢磊 高钥群 沈露映 翁启森 吴斯杨 华宝基金 华富基金 潘璐 华林证券 李昂 华能贵诚信托 辛亮 华泰柏瑞基金 莫倩 王林军 华泰资管 杨帆 陈建新 钱堃 华夏财富 程海泳 华夏久盈资管 陈魏 华夏基金 佟巍 汇泉基金 周晓东 惠升基金 王矗 汇丰晋信基金 李凡 景泰利丰资管 金恒宇投资 杨刚 金鹰基金 吴海峰 景林资管 孙玮 徐伟许杰 建信基金 许杰 建信信托 冷玥 聚劲投资 张怀安 聚鸣投资 徐德民 袁祥 凯思博 陈元海 龙航资产 陈琪 路迈博 柯子聪 珞珈方圆资管 朱涛 明世伙伴 黄鹏 凯石基金 陈晓晨 摩根士丹利华鑫基金 李子扬 薛一品 摩根大通 冯令天 南方基金 吴凡 姚万宁 孙伟仓 王博 盛世知己投资 焦玉帆 农银理财 李由 宁泉资管 陈冠群 诺德基金 王优草 黄伟 浦银安盛基金 王宁宁 郑敏宏 盘京投资 王莉 青骊投资 李署 仁灏投资 王贵州 瑞达基金 雍秉霖 润晖资管 潘崱 沙钢投资 钱刚 申万菱信基金 申万宏源证券 邓湘伟 杉树资产 刘金宇 山西证券 薛湜天 世诚投资 沙小川 双虎科技 吴欣宇 潼骁投资 王喆 拓璞基金 邹辰 太平基金 魏志羽 赵梓峰 太平洋保险 陈永亮 天安财产保险 向磊 天虫资本 陈飞 天风证券 程如莹 上投摩根 翟旭 悟空投资 陈向东 鑫元基金 蔡文 先锋基金 杨帅 西部利得基金 陈保国 刘锟 西证创新投资 张轶乾 喜世润投资 孟军 禧弘资产 商小虎 兴健资管 柳韩民 兴合基金 侯吉冉 新华基金 王浩 周晓东

	新华资管 朱战宇 谢诺辰阳 汤衡 新加坡立格资本 成华 兴业基金 肖滨 兴业银行资管 江耀堃 兴证全球基金 余喜洋 涌贝资管 马涌超 涌峰投资 周志鹏 源乘投资 曾尚 苏柳竹 胡亚男 阳光资管 张鹏 易米基金 包丽华 禹合资管 丁凌霄 银华基金 武星岑 陈晓雅 英睿投资 陈曦 煜德投资 王秀平 域秀资产 冯杰波 泽源资产 杨延顺 祝昊辰 招商证券 肖嘉骏 肇万资产 陈奕霖 浙商证券 蒋鹏 中国人保资管 刘洋 中国人寿养老保险 马志强 中荷人寿保险 张作兴 中欧基金 冯允鹏 中融国际信托 赵晓媛 中银国际证券 陆莎莎 中银资管 李安心 中信保诚基金 杨柳青 中信建投 乔翔 杨睿琦 幂加和 徐博 中信资管 张燕珍 中信证券 晏磊 中移资本 丁雨霖 中域投资 袁鸿涛 国泰投信 蔡欣达 Binyuan Capital Hailiang Chen FIL Investments International Vivian Pinebridge Frank Liu keywise Amily OAKWISE CAPITAL Felix Huang RWC 陈焕龙 UG Fund Wade Lin Willing Capital 侯纪宁 WT Asset 叶浩
时间	2022 年 5 月 27 日-2022 年 6 月 10 日
地点	电话会议
上市公司 接待人员 姓名	董事、副总经理万建军先生； 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	一、吴斯文先生介绍近期公司经营情况。 二、互动提问环节： Q1：疫情对行业需求端影响？对公司影响？ A： 下游需求端行业集中度继续提升，下游客户对行业较为看好，行业龙头公司对今年预测乐观，政府会做一些回补以及加大新基建等；行业实际需求与宏观经济呈负相关性，从目前订单来看也能印证客户对行业的判断。公司作为一家 fabless IC 设计公司，远程办公对公司影响不大，上游如主要晶圆代工、封测厂商均分布在外省，公司正常稳定运营，总体影响较小，公司已于 6 月 1 日全面复工。 Q2：公司一季度业绩环比增长良好，后续研发投入规划？ A： 公司之前研发投入占比高位会在 20%左右，后期我们会持续加大投入，尤其是会加大在高端产品的投入，争取拿下高端市场。随着营收规模增大，总体研发投入占比希望维持在 15%-20%占比。研发团队也将与营收规模增长相适应，继续引进高端优质人才。

	Q3：今年公告关联交易额度比较大，后续大客户收入占比会继续往上提升吗？ A： 目前看行业的集中度进一步在提升，因此我们预计还是会向头部企业集中。关联交易数字额度是客户产品部门根据各业务部门需求汇总而定。 Q4：公司对其他客户销售情况进展到什么水平？ A： 去年全市场缺货的情况下，我们也会公平对待其他客户。行业其他龙头企业客户去年已在做设计导入，今年已开始放量。市场最终拼产品力，公司拥有富有竞争力的产品，有望实现份额的提升。 Q5：公司产品高端化节奏？如友商推出了高端产品，如何看后续格局变化？ A： 今年三、四季度我们会按计划推出数款高端产品，后端的一款高端芯片目前大客户已发布，后续预计会上量；前端 SoC 产品预计在四季度推出，对标友商高端产品，性能更优越。安防产品需要和客户反复磨合细节，是高度定制化产品，通常迭代多代才能符合行业特定需求。客户选择使用不仅仅看标示的参数，还要看产品是否满足细节上的需求，并且追求高度性价比。核心竞争力在于对客户需求的精准把握，满足客户需求的同时保证性价比。 Q6：现在看市场缺芯相对已缓解，后续竞争格局会怎样？毛利率趋势？ A： 去年的缺芯给大家误判市场热度会一直持续；今年一季度部分厂商开始对低端品杀价甩货，导致低端品毛利率受到影响，我们判断二季度应逐步回归正常，毛利率水平应会稳定在区间内小幅波动。 Q7：因为头部玩家退出，很多新玩家一拥而上，目前行业热度逐步回复正常状况，对于一些沉下心来做事情如公司这样会更加有利一些？市场份额目标？ A： 首先，行业发展空间大，吸引了众多玩家来参与很正常。同时，安防产品是高度定制化的，一个好卖的产品是之前已经做过多代迭代出来的，非常强调技术和服务的领先，新进入的和深耕多年的玩家掌握的 know-how 完全不是一个概念。芯片行业规模效应和先发优势明显。市场份额目标，我们努力做到行业一供。 Q8：目前 AI 产品与传统产品比毛利和单价会有多大提升？AI 渗透率？ A： 今年 AI 产品已经是 80-90%占比，随着新产品发布价格和毛利率都是往上走的。通过 AI 可以实现人形、车形检测、识别、报警等功能，我们推出“普惠 AI”概念，通过合适的方案，解决客户实际 AI 需求和提升 AI 效果。目前我
--	---

们 IPC 产品几乎全部都置入了 AI 功能, AI 渗透率有望达 100%。随着技术进步, AI 提升是永无止境的, 产品能解决客户需求痛点并且代价在客户接受范围内, 我们认为 AI 产品市场还大有可为。

Q9: 目前行业库存水平如何? 下游客户需求变化?

A: 库存主要还是看产品结构。从不同产品线看, 后端产品的产能在去年 100% 保证, 因此下游客户提货比较足, 1 季度客户经过去库存, 目前已恢复到正常水平; ISP 产品与其类似, 1 季度去库存、2 季度可能还有部分库存, 下半年可望恢复; IPC 产品去年对客户有欠账, 加上今年的需求, 目前还是供不应求状态, 希望在 2、3 季度完全补上缺口。

从下游需求端来看, 大客户需求稳定; 消费类市场需求相比去年弱。据了解部分友商库存较高, 通过下杀价格来出货。我们供应链管控较好, 不会出现大起大落的剧烈波动。我们希望以产品力和服务来保持与客户长久合作。

Q10: 目前晶圆厂产能情况、正常交期、是否涨价? 主要封测厂情况如何?

A: 今年我们公司产能已充足, 不再紧缺。目前交期大概在 4 个月左右, 已恢复至正常节奏。关于晶圆厂涨价的问题, 据此前消息称晶圆厂会对先进制程会有一定涨幅, 但目前尚未得到证实; 我们主要封测厂如长电、甬矽、通富等, 封测产能空出来且价格会有所松动。今年来看供应链产能都不是主要矛盾。

Q11: 车载链路传输芯片的进展? 其他汽车电子产品拓展布局?

A: 现在链路芯片是 TI 和美信两家, 其采用私有协议, 但构成了事实行业标准。随着时代变迁, 技术更新快、性价比高的产品竞争力会被车厂看好。现在要求画面幅面更大、分辨率更高, 我们模拟高清方案从 2、3、400 万像素不断往上提升, 支持更大幅面画面和更高清晰度, 契合当前市场需求。车载链路传输芯片产品预计今年 6、7 月份过车规认证。

汽车领域其他布局, 目前来讲主要是专注于 ISP 和链路芯片, 同时我们在进行关于功能安全标准的体系认证。其他方向包括 ADAS 相关产品等我们在做前期规划, 都是后期的发展方向。

Q12: 公司后端产品进展? 前后端产品协同效应如何? 后端市场格局?

A: 经过这些年布局, 眸芯产品线从中低端到中高端布局都比较完善, 包括 XVR、NVR 齐全, 产品竞争力优势显著。最近一款高端芯片已发布。前后端协

同情况，我们一般引导客户前后端都使用富瀚微产品，配套协同效应明显，效果更好，技术支持也更方便，客户自然会有选择配套产品的动力。目前后端市场格局国内市场主要是联咏、星宸科技和我们富瀚微三家。富瀚微深耕行业多年，产品线齐全，前后端 IPC 和 XVR 中高低端产品一应俱全。

Q13：眸芯一季度销售下降是什么原因？后端产品预计市场情况？

A： 后端产能在去年 100%保证，下游客户在去年缺货情况下提货较足，有些库存，因此 1 季度眸芯出货环比有所下降，实现营收近 5,000 万元。客户经 1 季度去库存后，目前提货已恢复至正常水平。随着高端产品在客户发布，预计后端产品有望开始放量，后续将为业绩带来较好贡献。

Q14：去年把眸芯收进来，后端发展不错，后端产品市场和前端市场需求有什么不一样？眸芯如何突破壁垒？

A： 后端市场空间：和前端产品匹配，DVR 和 ISP 搭配使用，有 4 路、8 路、16 路等；配比平均大概 1:5 左右。NVR 是和 IPC 配合使用，4 路、8 路、16 路，甚至 64 路 128 路，配比大一些，平均大概 1:8 左右。后端 SoC 芯片规模通常更大，功能更复杂，接口更丰富，存在很高的技术壁垒。公司和大客户有长期合作的关系，且之前有合作开发 DVR 芯片的经验，再加上眸芯团队具备很强的技术能力，导致眸芯开发后端芯片较为顺利。

三、万建军先生总结：

感谢机构投资者参加调研，富瀚微在行业深耕十多年，目前发展态势和市场格局来看，我们觉得是非常有机会的。要做到行业高份额并非一蹴而就，我们需要持续努力，目前我们公司总体布局主要着重以下几个大的方面：

1、持续发力中高端市场：目前已经稳住中端、中低端的阵脚，后期非常坚定地往高端去走，从目前公司研发力量和投入是非常坚决的，希望通过两三年把中高端市场做成和中低端市场一样，把中高端市场巩固下来，做到行业领先的水平。

2、消费智能硬件市场：我们不希望通过打价格战方式去获取市场。我们希望通过自身产品力和技术服务优势，去服务好一些有潜力、有实力的客户，也能把他们培养成行业领先企业。

3、汽车电子市场：我们把它作为一个非常大的市场在培育，从我们组织架

	构的调整、新产品的布局上花比较多的精力，我们希望 ISP 和传输链路芯片能跻身国内领先阵营，后续继续坚定往这个方向深入，产品布局会更加多元化，希望这块成为我们除安防外的的第二增长曲线。
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 6 月 13 日