

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：2023-005

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	北京泓澄投资 刘竞远 博时基金 陈曦 长见投资 刘志敏 长江证券 肖知雨 邹伟 东北证券 孟爽 方圆基金 张智斌 广发证券 李佳蔚 谢淑颖 王亮 光大证券 孙啸 广东微宇私募 刘政科 广发资管 张晓雅 国联证券 赵宇 国泰财保 曲南 国泰基金 张阳 国泰投信 蔡欣达 海通资管 刘彬 混沌投资 何欢 马骋 瀚卿鸿儒 梅迎娅 华宸未来基金 李柏汗 华创证券 高远 华福证券 魏征宇 华富基金 潘璐 孙浩然 汇添富基金 李泽昱 汇信资本 林琳 嘉实基金 汪伦蔚 交银施罗德基金 郭斐 金鹰基金 吴海峰 景顺长城基金 朱立文 蓝藤资本 卢文杰 民生电子 李少青 民生加银基金 孙金成 摩根基金 翟旭 南方基金 吴凡 南银理财 宋彬 诺安基金 陆伟成 简华 鹏华基金 邓益萌 厦门象屿 雷明华 聆泽投资 翟云龙 明河投资 姜宇帆 璞远资管 魏来晟盟资管 黄思琴 潼骁投资 张庆国 榕树投资 李敏生 杉树资管 刘金宇 正圆投资 亓辰 泰康资管 周昊 同方证券 唐琪 万和证券 赵维卿 西部证券 杜威 西藏源乘投资 胡亚男 先锋基金 杨帅 曾捷 鑫鼎盛期 李霖 兴业银行 黄舒婷 亚太财保 韩慧 野村证券 江琪 易米基金 俞科进 招商信诺资管 刘泽宇 浙江巴沃资管 张春 浙商资管 陈昌志 浙商基金 王斌 中国人保资管 吴若宗 中信建投 徐博 中信期货 康特榛 中银国际 陆莎莎 中邮电子 周晴 中原证券 邹臣 BlackRock Asset Victor Zou Vivian Dai Brilliance Capital Tang Yi Hel Ved Capital Daniel Guo LMR Partners Francis Ying Nordic Asia Advisory Group Yu Changjian
时间	2023年4月28日
地点	公司会议室（电话会议）

<p>上市公司 接待人员 姓名</p>	<p>董事、副总经理、董事会秘书万建军先生； 投资者关系总监吴斯文先生；</p>
<p>投资者关 系活动主 要内容介 绍</p>	<p>一、公司经营情况说明</p> <p>由吴斯文先生汇报 2023 年第一季度公司经营情况。2023 年第一季度公司实现营业收入约 4.16 亿元,实现归属于上市公司股东的净利润约 0.59 亿元。</p> <p>二、互动提问环节</p> <p>Q: 年报里透露了产品结构由原来 ISP 为主, 逐渐转变成 IPC SoC 为主, 请教一下目前两者占比, 客户需求趋势?</p> <p>A: 从下游产业格局来看, 下游客户企业是行业领先企业; 传统 ISP 在海外地区还是很有市场。总体 ISP 产品逐步平稳, IPC SoC 占比逐步上升。</p> <p>Q: 客户端角度看: 目前感受到的第一大客户 Q1、Q2 和 H1 订单情况? 今年第一大客户目标份额如何?</p> <p>A: 新产品在下半年推出, 我们感受全年会是一个逐季向好的趋势。</p> <p>Q: 新产品方面: 公司推出的能对标友商的 IPC SoC 新品在 22Q4 开始放量, 以及后端的 8K NVR 新产品, 这两颗芯片大概 23 年的出货量级和毛利率展望? 以及公司在研中的更新的专业视频处理产品能否分享细节。</p> <p>A: 新产品今年推出, 预计年销售量在千万数量级别。8K 的 NVR 产品会在去年基础上升级, 预计销量在小几百万级别。相对会比老产品毛利率更高。</p> <p>Q: 整体对专业视频处理业务在 23 年的营收和毛利率的预期如何?</p> <p>A: 从年初预期看, 营收增长贡献还是会在体量比较大的专业视频处理这块。车载业务会有相对比较高的增速。</p> <p>Q: 年报提到了高性能人工智能边缘计算系列芯片在研项目, 能否详细介绍一下哪些系列、进展和预期, 大概要投入多少金额和人力?</p> <p>A: 边缘计算系列第一款芯片已经推出, 第二款在流片, 后续系列芯片在研发中, 接下来会在人力、资金上加大投入。</p>

Q: 人工智能方面, 请介绍一下专用视频在边缘侧的优势, 以及公司在专用视频芯片在人工智能方面的进展? 进一步追问, 公司在人工智能方面的布局, 短期和长期对公司业绩影响?

A: 在边缘侧未来会有云边结合的模式, 云端大模型做足够训练, 边缘侧小模型部署推理。在边缘侧的信息包括文字、语音、视频, 视频信息量占绝对优势。但视频的数据处理量非常大, 在边缘端的积累都是为了云边结合做好基础。在边缘侧有深厚积累的公司会有一些优势。关于人工智能的影响, 我们认为短期落在产品上会是一些新功能和新产品, 在我们行业智能渗透率比较高。不仅是有和无的问题, 而是根据不同需求层次, 提供不同级别产品和服务的问题。长期来看硬件公司在这方面积累比较深厚, 地位较难撼动, 形成较高的行业壁垒。

Q: 智慧物联的下游比较散, 公司这块需求能见度如何? 公司在智慧物联产品和客户的进展如何?

A: 新兴终端、家电的各类智能化应用创新会是驱动增长的点。

Q: 公司车载高端芯片客户进展如何? 放量情况?

A: 目前来看进展不错, 客户已经有部分订单, 后续大规模放量需要更多车规验证, 很多对自动驾驶要求高的客户会要求通过功能安全认证和信息安全认证, 我们正在推进, 车载业务周期会长一些, 但一旦成功需求也会很长很稳定, 所以请耐心等待。

Q: 目前公司合作的车企有哪些? 在国产车、合资车、外资车等分类上的进展节奏如何? 看到大客户年报进了很多前装和海外的品牌, 大客户汽车电子在 ISP 这块是否主要和公司合作? 他进的客户是不是也基本都是咱们的客户?

A: 基本上品牌车企都有合作。国产车导入比较快, 当前国产车创新驱动很强劲, 迭代更快, 国产替代背景下会进展更快一些。大客户一直保持重要合作。

Q: 各个产品线价格趋势? 低端价格战情况有缓解吗?

A: 看产品结构, 总体来看, 前端产品目前还是有下行趋势, 后端价格比较稳定。低端产品价格战还是比较激烈, 我们感觉到的价格驱动因素还是由于上游价格如封测、存储等有一些下调, 上游价格如存储 KGD 趋稳已经触底, 晶圆厂还是比较坚挺, 基于量大价格稍有松动, 有一定议价空间。我们毛利一季度环比有一定提升, 之后通过新产品的导入, 毛利水平我们希望保持稳中有升。

Q: 在萤石的进展?

A: 作为其第一大供应商, 老产品出货稳定, 新产品也是第一时间 design in。

Q: 对其新产品和老产品定义? 确认收入我们是单列的还是合并算的?

A: 按时间分, 前年导入的芯片属于老产品, 去年和今年导入的相对属于新产品。一些高端品不适用消费领域。按照客户分类股权控制关系的客户属于合并计算, 但按应用领域分类计算是分开的。

Q: 公司在车载芯片上的布局从 ISP 延伸到了 Tx 和 Rx 链路传输芯片, 能否介绍目前 MIPI APHY, serdes、以太网等协议的市场结构占比情况? 以及公司 MIPI APHY 方案在国产车, 和非国产车里面的导入进度? 车厂态度?

A: 目前是技术革新的关口, 市场格局正在发生变化。三个方向中老的还是占比较高, 技术路线竞争比较激烈, 两个新的还处于快速变化中, 变化的结果还很难预测, 我们看技术上 APHY 优势明显, 但演变还是要看市场竞争结果。感兴趣的车厂主要是对创新要求比较高和国产替代需求比较高的。

Q: 截止到年报公司研发总人数 383 人, 请教 2023 年研发人员扩增计划? 人员的主要投入在哪一部分?

A: 行业现状处于一个洗牌阶段, 而公司是产品销售发力阶段, 对于我们招募人才是比较好的机会, 今年我们会加大招聘力度, 扩大招聘规模, 基本上是社招一些资深团队, 今年目标是全方位提升研发能力, 技术实力再上一个台阶。但业内高端人才招聘并非一蹴而就, 具体招聘规模还是要看招聘的结果。

Q: 公司目前整体库存结构怎么样? 是否可以对未来库存情况做个指引。整

体行业层面的库存感受到的情况如何？

A：公司库存相对规模增长还是比较平稳健康的水平。

Q：IPC 新产品出货趋势情况？

A：我们订单能见度在 3 个月，新产品出货预期是按照从立项规划的数字来给出预期。

Q：2022 年度公司在大环境不好背景下取得较好业绩，按照股权激励目标来说，2023 年业绩增长目标应该是可以实现的吧？

A：公司本身很有信心，但实际上发展中每年遇到新的情况，我们会尽最大努力实现目标。

Q：三大业务板块结构？

A：目前专业视频处理和智慧物联、智慧车行三大业务板块，核心增长来自于传统业务的份额提升，智慧物联和智慧车行创新驱动因素比较强，比如 ChatGPT 的对应终端落地，车载业务创新机会大，都可能带来业绩增长的机会。车载导入周期比较长，但一旦导入之后会比较稳定。

Q：对于全年的展望？

A：年初预计之外，Q3 新产品开始销售的时候我们可能会更新展望。

Q：Q3 新产品的销售如何预期？新产品业内没有竞争对手，到目前是这样吗？

A：新产品 ASP 比较高，下半年预期需求会有所复苏，我们认为要到新产品开始销售的时点和行业下游复苏情况的阶段来更新预计。我们新产品立项之前会有一个初步规划，我们自己做的规划会是比较中性的偏谨慎的预期。新高端产品比如 8K 的 NVR SoC 是属于市场领先地位。

总结：公司业务逐步改善，新产品订单逐步落地，明年预期放量。研发我们会把握当前一个较好的招聘机会，公司正处于平稳发展的路线上。感谢各位投资人关注支持。

附件清单 (如有)	无
日期	2023年4月28日