

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：2023-007

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	APS 毕盛投资 蔡景彦 Brilliance 丁宁 CFC 胡慧 DOY capital 唐皓 Elevation Capital Ernest JIANG Hel Ved Capital Management Limited LyGH Capital Oakwise Capital 马腾 RWC Partners Group Schroders 安徽明泽投资 安信基金 程宇婷 吴俊桥 安信证券 马田田 邓雨春 百川财富 唐琪 北京泓澄投资 徐哲桐 北京清和泉资本 周湛钊 北京塔基资产 张志良 彬元资本 陈海亮 长城财富保险资管 杨海达 长江证券 施展 财通 胡宸瑜 创金合信基金 赵维卿 张晓雅 大家资管 徐博 淡水泉 裘潇磊 东方基金 梁忻 光大证券 孙啸 王之含 广发基金 吴晓钢 广州金控 黄健 广州云禧私募 陈浩然 国金证券 邵广雨 田思薇 刘春秀 国泰基金 张阳 国信证券 何立中 海富通基金 刘海啸 拓璞基金 邹臣 五中私募基金 习宇 杭州丰熙投资 张浩 红土创新基金 汪国瑞 泓德基金 孟焱毅 华宝基金 王天乐 贺喆 华创电子 高远 华泰保兴基金 尚烁徽 华泰证券 陈钰 张皓怡 丁宁 华夏理财 龚铭 华鑫证券 毛正 汇华理财 张运昌 汇添富基金 李泽昱 嘉实基金 刘爽 蔡丞丰 锦成盛(北京) 王懿晨 泾溪投资 吴克文 凯丰投资 王磊 弥远投资 任若天 民生证券 冯哲 摩根士丹利基金 滕懋平 李子扬 宁涌富私募基金 黄盼盼 南方天辰 田鲁 盘京投资 王莉 鹏华基金 邓益萌 林嵩 青岛丰耀私募基金 郑晓明 青岛朋元资管 秦健丽 仁桥资产 钟昕 润晖投资 潘崧 璞远资管 周明巍 申万菱信基金 张欣 宏鼎财富 李先明 前海旭鑫资管 胡笑辉 尚诚资管 黄向前 泰瓴资管 汪洋 展博投资 肖斌 正圆私募 戴旅京 东方自营 曹伏飙 趣时资产 施桐 勤辰私募 林森 太平洋资管 沈维 天弘基金 洪明华 西部电子 尹一梦 西部利得基金 邢毅哲 西南证券 李明明 张大为 新华基金 冯瑞齐 新华资管 王羽展 严涛 兴业基金 廖欢欢 肖滨 行知创投 周峰 雪石资管 孙礼彬 银河电子 王子

	路 银华基金 王晓川 煜德投资 王秀平 源乘投资 钮祜禄丫 域秀资管 冯杰波 招商基金 王若擎 招商信诺资管 刘泽宇 浙商基金 王斌 中金公司 蔡亦桐 中金基金 臧若晨 中泰电子 李雪峰 中信保诚基金 孙浩中 中信建投 章合坤 中信证券 夏胤磊 叶达 罗舜芝 胥洞菡 林峰 中银证券 阳桦 中邮人寿保险 朱战宇 中邮证券 王达婷 周晴 中再资管 王道远
时间	2023 年 8 月 22 日
地点	电话会议
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、董事会秘书万建军先生； 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	Q1: 公司已披露了半年报，首先请简单介绍一下上半年公司整体经营情况，以及分业务线看的经营情况？ A: 公司今年上半年营业收入约 8.84 亿，同比减少约 24%，归属于上市公司股东的净利润约 1.28 亿，同比减少约 47%。环比上，二季度营收约 4.68 亿，环比上升约 13%，净利润约 7 千万，环比上升约 20%，呈现出逐步恢复的态势。从各个业务板块看，专业视频处理产品收入约 6.14 亿，毛利率 38.1%；智慧物联产品（通用视频处理）收入约 1.41 亿，毛利率 33.6%；智慧车行产品收入约 7300 万，毛利率 39.5%。毛利率处于稳定水平。 Q2: 大客户占比，下半年及明年集中度变化趋势？ A: 大客户营收占比从约 75%下降到 68%，主要因素是公司持续拓展市场，寻找更多新客户，结果是客户集中度下行，同时次要因素是大客户创新业务增速高，又会让集中度下行减慢，主次因素共同影响。 Q3: 三季度销售情况，后续毛利率展望？ A: 目前来看，三季度销售比较平稳。大客户对于下半年 PBG 业务落地以及对其他业务持续有较乐观预期，我们也同样持相对谨慎乐观预期；公司产品毛利率在整个这轮半导体下行周期中，较长时间稳定在 38%这个水平。预期后期上游成本

会有一些下调，根据这个判断，行业周期上目前应是底部区域。

Q4: 专业类产品领域，下半年新品规划节奏和规划？新产品对应哪些终端产品、具体规格？

A: 下半年预计会有三款芯片带来营收贡献，一款是前端高性能 IPC 产品，特点可以做双目、做鱼眼，具备市场差异化优势；还有一款是此前后端的 8K NVR 再升级，是市场比较领先的产品；另外一款是车规 ISP 芯片。目前来看产品进展都比较顺利，设计导入结束预计下半年会产生销售收入贡献，看后续销售放量情况。

Q5: 专业视频处理产品后续价格和毛利率变化？

A: 专业视频处理产品毛利率在过去几个季度，在行业整个下行周期都整体相对稳定，期待新产品出来会有所上升。

Q6: 机器视觉芯片市场格局和性能简介？

A: 机器视觉我们认为是新蓝海，之前方案通常是用 FPGA 来做，提升性能靠加片，无论是功耗上成本上都会很高，起初机器视觉市场较小，当前市场已经增长到产生新需求需要 ASIC 芯片的地步。新 ASIC 芯片推出来将速度提高出一个数量级，对原有方案是一个降维打击，相信这块市场不久将会打开，ASIC 陆陆续续会替代原来的 FPGA。

Q7: 通用视频处理产品客户结构和市场格局？

A: 客户相对更分散，需求更为碎片化，未来成长依赖于各种形式的微创新。同时下游市场存在品牌化趋势，逐步形成一些头部玩家。在这个市场，竞争者相对更多元，门槛相对专业低。通用市场应用发展趋势是轻量化、智能化，例如 always on 的需求，要求芯片低功耗，具备算力但不显著提高成本，因此定位要非常精准，对设计公司提出了更高的要求。

Q8: 大模型的推出对于我们的影响？

A: 随着大模型的推出，应用落地创新将对智能终端带来变革，各类个性化模型和智能终端结合将深入千家万户，必然对视觉感知提出更多应用需求。我们积极关注变化并快速开发出和大模型互联、能够识别语音和肢体动作等多模态输入的芯

	片解决方案，在上半年发布推出了新产品 FH8898。未来应用发展形态目前大家都还在摸索，公司提前布局，在硬件方案上做好技术储备。随着应用创新，市场近期也有多款机器人陆续推出，这块应该会有一个百花齐放的过程，我们认为会有广阔的成长空间。 Q10: 公司边缘侧算力产品的情况？看到公司在后端也推出了一些算力比较高的产品，未来这块的趋势？ A: 我们根据和客户深入沟通，理解算力并非越高越好，而是应定位于“恰到好处”，一方面要满足客户的算力需求，另一方面又不能光堆算力大幅增加客户的成本，我们的边缘侧算力产品功能足够，同时又能以合适成本实现良好的边缘计算功能，因此有较好的市场表现。 Q11: CMS 新政影响？CMS 进展？ A: 今年 7 月 1 日法案实施，可以算是 CMS 元年，车厂分步创新，流媒体后视镜 E-mirror 领先，电子后视镜次之。据反馈，目前我们流媒体后视镜产品具备全市场独有放缩变倍和画面平移功能，新品中市占率 80%以上。电子后视镜方面，首批客户外置 CMS 测试已经做完，看何时客户具体推出产品。CMS 目前是创新产品，客户车型也选择的是，主要还是在面向年轻人，例如新 SUV，新车型等，无论是哪家厂的流媒体后视镜或是电子后视镜率先推向市场，大概率都是富瀚的产品。 Q12: 车规产品的合作客户？车规认证的进度？ A: 我们的车载产品已经进入市场销量较高的一些头部企业的高端品牌，比如今年车展较火的车型。业务上一般是通过一级供应商进入整车厂，基本覆盖国内主流整车厂。车规进度方面，年底 ISO 26262 应该完成，明年 ISO 21434 完成。 Q13: DMS/OMS 的进展？环视进展？ A: 在国内 DMS 市场，据客户数据，我们的产品市占率达 75%，目前市场渗透率低，统计数据约只有 2.5%，未来预计渗透率可望达到 40-50%的水平，渗透率会有大幅度提升的空间；另外环视新产品得到客户好评，下半年量产有小单，等待明年放量。
--	--

Q14: mipi aphy 进展和需求展望？

A: mipi aphy 进展良好，mipi aphy 是一个技术革命，具有高速度，远距离、高抗干扰性等特点，在车载视觉应用场景具有强大优势，进度上，目前正在送样测试，需求是长期替代整个 serdes 的市场份额。

Q15:请教 23 年研发人员扩增计划？以校招还是社招为主，后续新增人员的主要投入在哪一部分？

A: 目前我们主要更关注社招方式，瞄准更高端专家人才，择机扩大招聘干将。主要投入在创新业务，比如边缘计算，算法，车规领域。

Q16:公司未来是否还会持续做股权激励？是否考虑回购？

A: 股权激励需要等待合适的市场时机，也要等待合适的内部时机，公司也一直在关注和评估时机；回购一直是公司考虑选项，公司在密切观察市场变化，并不排除这个可能。

Q17: 晶圆厂和封测厂的产能和价格趋势情况？

A: 产能不是问题，封测价格已经处于低位，FAB 这边成熟制程供应链成本未来会有一定幅度降低。

Q18: 28nm、22nm 以及 12nm 制程产品的占比方便拆分吗？

A: 目前仍以成熟制程为主，12nm 目前占比较低。

Q19: 目前公司整体库存怎么样？大客户库存如何。整体行业层面的库存感受情况如何？需求展望？

A: 公司库存稳定，基本维持在 5 亿左右约一季度出头的销售额，在同类体量公司中我们的存货周转率在行业内处于领先地位。大客户方面会继续维持战略安全库存。在行业层面，库存有所去化，虽然依然竞争激烈，但不再像之前那样疯狂杀价。需求情况一般也就三个月的订单能见度，我们一般会根据下游预期以及大客户传递的信息来判断，预期 PBG 业务下半年会陆续开展，以及大客户创新业务提升，有望转化为订单需求；另一方面，我们新产品会陆续推出。以上两方面因素

	叠加，相信会带来更好的增量需求。 Q20：芯片进入洗牌期，公司业务稳储备厚，是否考虑并购？ A：并购一直是我们的选项，但目前可行政策实操上只允许较低的估值并购已经盈利的公司，一些初创公司尚未实现盈利，但估值已经炒得很高，给并购带来一些障碍。未来在再融资政策上可能会有调整变化，请拭目以待。此外洗牌期一级市场会有大量难以为继的初创公司，这种企业可能并购并非最佳方案，公司会审时度势，选择适合公司发展的扩张方式。 Q21：对公司全年展望？ A：目前是行业周期的底部区域，公司层面各条线业务有序推进，研发创新不断，销售有韧性，库存低，毛利率稳定，现金流负债率等都很健康，从历史角度对比估值处于低点，欢迎长期投资者进行布局。
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 8 月 23 日