

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：2023-008

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	APS ASSET 蔡景彦 安信证券 程宇婷 北京古槐资本 任嘉 博道基金 张建胜 财通电子 吴姣晨 创金合信基金 张晓雅 大家资产 徐博 淡水泉 杜娟 德邦投研 白宇 东方基金 梁忻 方正富邦基金 李昕悦 富国基金 顾一格 富兰克林华美证券 陈宏毅 格林基金 宋宾煌 光大证券 孙啸 广发证券 谢淑颖 国金证券 应明哲 国泰证券 Eric 国信证券 何立中 杭州丰熙投资 张浩 皓裕资本 兰飞 禾其投资 Ryan 合众资管 张看 华富基金 孙浩然 华泰证券 林文富 嘉实基金 马延超 嘉实基金 蔡丞丰 江苏沙钢股份 习宇 交银施罗德基金 刘元浩 凯丰投资 王磊 弥远投资 杨渝 明河投资 姜宇帆 明世伙伴基金 唐茂钦 南方基金 吴凡 南方天辰 田鲁 灏浚投资 柯海平 磐厚动量 孟庆锋 鹏华基金 邓益萌 上海汇正 刘勇 上海盘京投资 王莉 上海森锦投资 郭妍清 上海原点资管 杨径舟 深圳市榕树投资 李仕鲜 首创证券 韩杨 东方自营 张倩盈 太平洋资管 沈维 西部电子 贾国瑞 西部证券 杜威 西藏东财基金 冯杰波 西藏鸿商资本 胡慧 西藏腾云 张晓昭 新华基金 冯瑞齐 信达澳亚基金 罗晨熙 野村证券 江琪 易米基金 俞科进 银华基金 陈晓雅 甬兴证券 陈宇哲 于翼资产 刘翔 长江证券(上海)资管 刘玮奇 长盛基金 钱文礼 正鑫基金 于欣睿 钟华 唐宗其 中国人保资管 刘洋 中泰证券 李雪峰 中信建投基金 叶天垚 中信证券 夏胤磊 中邮证券 周莹 万玮 王睿格 吴文吉 周晴
时间	2023年10月26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>三季度国际形势变化比较复杂，宏观形势也存在一定压力，在这个环境下，公司取得了相对比较稳定的经营结果，营业收入 4.66 亿元，同比下降 16% 左右，归属上市公司的股东净利润 5130 万元，同比下降 51%左右。</p> <p>二、互动提问环节</p> <p>Q1:三季度的业绩变化，从这个量价上来看的话大概分别有多少的贡献？</p> <p>A:从三季度的销售来看，其实是和二季度基本持平的。但从毛利率来看，三季度是有所提升的，这个提升来自于有一些高毛利的非常规类产品出货，所以拉升了毛利率的水平，其实常规产品整体毛利率还不算是明显上升。</p> <p>Q2:现在 Q3 单季度跟 Q2 相比的话，基本上营收是持平的，毛利润这边的话其实是更加高一些，净利润低一些，主要是哪些费用多出来，大概解释一下？</p> <p>A:费用大概增加了 3000 万，费用主要是第一个在做研发增强，研发费高了 1700 万左右，这主要是三季度相对二季度有新增流片，以及别的新增研发费用；另外财务费用上面高 1000 多万主要是三季度的可转债付息，二季度是没有这个项目的。</p> <p>Q3:现在大客户的占比，后续的集中度变化趋势大概是什么样？</p> <p>A:其实今年开始大客户占我们的营收占比是逐步下降的，未来这个变化趋势有两方面的因素影响：第一个我们在努力开拓新客户，新客户增加会使大客户占比逐步下降，这是导致下降的一个因素；第二个方面，大客户在传统业务之外，它的创新业务高速增长，公司在这方面配合大客户拓展各类产品线，这方面导致大客户占比会有所上升，这两个因素会有相互抵消的。至于未来的这个集中度变化趋势，是看这两个因素哪个发展的更快。</p> <p>Q4:专用产品线后续新品大概规划节奏？</p>

A:一是在一些新的产业应用方向上，比如说工业视觉、机器人这方面的规划，二是在专业上随着时代的进步，包括 AI ISP 技术的提升，又出现新的技术进步带来例如低功耗，多目，AI 编解码等新兴技术带来产品变革趋势，这方面都是新的方向，以及新的技术变化会带来各种终端创新。

Q5:机器视觉芯片这个市场怎么看未来的发展趋势，包括现在整体的竞争格局？

A:机器视觉分两块，一块工业视觉，这一块是马上就会到来的，我们认为是一个从 0 到 1 的蓝海。目前这个阶段是一个 ASIC 芯片对 FPGA 这种通用芯片的替代过程，这个替代过程发生的时候没有什么竞争对手，入门的门槛很高，它不仅对芯片本身要求高，对芯片设计公司的要求高，对整机厂的要求都很高。客户只有覆盖度足够大，做过足够多的项目，才能提出比较好的 ASIC 芯片的需求。相应定义的 ASIC 芯片才能面对各式各样的场景。短期这一块主要是看 ASIC 芯片的方案扩张速度，以及我们自己的研发速度。机器人这一块，目前是一个前途无量的领域，目前各种机器人产品百花齐放，但是现在有没有一种专用的大家都能够用的机器人用的视觉芯片，我们正在做密集调研。比如说可以举很重东西的工业机器人，比如说轻一点、灵巧一点的协作机器人，比如说仓库里的搬运类的，再比如说你在酒店里的生活类的，以及大家最喜欢那种人形的，就各种场景下各种需求都不一样。

我们现在做的是，第一个看我们现有芯片，比如说大模型的那一块，能不能在这个各种场景下进行方案合作，这是第一步，如果能就最快。第二个对于新的机器人专用芯片，要做一个权衡，有这么多复杂的场景，这么多复杂的任务，提取出来最大公约数，并估计数量，依据他们的最大公约数来思考新的芯片产品定义，力争做出可以适应各类机器人的通用的视觉芯片出来。目前的市场都非常新，竞争格局就目前其实就是比谁跑得快，而且这个是一个非常高门槛的，能进这个赛场的都不容易。

Q6:目前看前三季度营收，按照下游业务领域分大概是什么样的占比情况？

A:其实和半年报目前还是差不多的，大概就是专用类的大概占 75%左右，通用消费类的大概 15% 左右，汽车类的大概 10%。

Q7:往四季度去看大致的营收占比应该也还是在这个水平吗?

A:基本如此。

Q8:目前看四季度的订单情况怎么样?

A:这季度销售比较平稳。明年的情况，大客户电话会议传递他们的观念，就是在如 PBG 这一块，之前是由于财政压力项目启动比较慢，但现在很多专项债发行后，资金到位，项目启动会比较快，明年就会比较看好，这是专用领域；四季度以后包括明年消费类的市场情况，一个是经济企稳带来的需求回暖因素，一个是产品创新、技术创新有可能出现相对比较高的增长。明年来看都可以看得稍微乐观一点。

Q9:从毛利率的角度看，展望一下我们毛利率后面趋势情况。

A:往后看毛利应该是一个逐步复苏的过程，之后应该是慢慢提升的，至于速度，我们要观察市场。

Q10:我们收购的眸芯和友商在产品布局、行业定位上面有没有哪些不一样的地方?

A:先介绍一下眸芯团队，他们原来是做手机 SoC 的，并且出货量很大，通常而言，手机 SoC 复杂度基本上是目前芯片当中最高的，它可能要四五十个功能模块汇总上去，因此以之前的能力来做现在产品属于技术储备很充分。眸芯目前做的都是一些高端产品。比如说这次我们展会上 8K 的 NVR，画面非常清晰，定位是比较尖端的，团队目标就是专做行业领先的创新的产品。友商不太方便多评价，目前其实他们还是一个保销量的阶段，这样看定位可能还是有点差异的。

Q11:晶圆价格方面的话，我们现在还有在谈吗？还有往下谈的空间吗？

A:其实我们也是在谈的，全行业比较一致的，我们是成熟产能为主的，产能这一块，现在基本上都不是问题了。价格方面，现在台湾的晶圆厂价格还比较坚挺，大陆晶圆厂已经是下调了，明年价格到目前为止的是朝着比较稳定的这个方向在预判。至于到时候具体会不会往下调的话，肯定要到明年的 Q1 才能有比较清晰的一个结果。

Q12:现在 28 nm、22 nm 以及 12 nm 制程的占比，方便介绍一下吗？

A:22、28 nm 的话，对我们来说是同一个工艺节点，就是比较成熟制程，我们的产品主要就是以成熟制程为主，12nm 制程也就是新产品了，相对占比还不是太高。

Q13:现在公司的存货算是什么水平？行业情况？

A:富瀚微的在这一轮下行周期的时候存货一直是很低的，3 季度的话更低。友商库存很可能还是比较高的。库存差异也体现出我们产品的竞争力。后续发展不同企业之间可能出现一些分化，我们的情况可能属于情况较为乐观的。行业方面有一些新的技术革新，当技术革新推的足够广以后，老产品压力比较大，长期高库存的那些比较旧的那些芯片，可能竞争力就越来越有限了，可能带来库存压力之类的，这是行业方面的。但是整体看来行业库存应该是就逐步去化的。

Q14:如果友商库存比较高的话，会不会在市场上清货，这样会影响到我们整体价格毛利率？

A:其实是去年就已经在发生，并不是到行业周期走到这个地步才发生的事情，芯片是一个有点类似于时装的产品，过时了以后很可能卖不出去了，但现在我们看到的行业的一轮新的技术革新浪潮又来了，当新的东西出来了以后，很可能过时的时装甩卖也不见得有什么人要了。

Q15:如果看后续的话，就整个行业内的库存水平的话，应该也还是会再往下走，然后我们这边基本上现在这个水位就已经是正常水平了？

A:就我们公司的正常水平，如果进行一个行业横向比较，其实是行业极低水平。未来如果出现富瀚微的库存上升，并不是产品积压不好卖，而是公司会预判一些原材料涨价做一些提前的储备，现在已经库存低到一定程度了，如果我们再往上走的话，是因为公司主动的增加一些可能会涨价的原材料备货。其实对于明年整体的一个预期还是蛮乐观的，如我们说的 KGD 可能会有价格上涨的压力，所以我们可能会做一些提前的部署。

Q16:三季报经营性现金流还是挺好的，主要是因为产品销售整体回款较好？

A:产品比较好卖，客户质量比较高，回款比较正常。

Q17:现在 CMS 芯片整体的影响，进展这块怎么样？

A:CMS 法规是 7 月 1 号实施，现在少量、动作最快的车厂推出有 CMS 车型。推的时候通常是面对年轻人的车型，目前看到也有几款逐步推出来了。CMS 分两个部分，第一个在车舱外的，看上去是两个小眼睛的，叫电子后视镜；还有一个车舱内的，把电子后视镜的图像拼接成一个完整的图像的，叫流媒体后视镜。他们创新节奏通常还是会比较保守，车厂通常会先上流媒体，再上电子后视镜，目前的进展大概是这样。国产流媒体后视镜要求会比较高，比如说能去掉大灯打光高亮反射，能让图像放缩，能让图像平移去死角等，这些功能都是对芯片方案要求比较高的，目前公司方案在业内是应该还是比较领先的，有些功能是我们独有的，基本上现在装备有 CMS 的车型，而且用的国产芯片的话，大概率是我们的。

Q18:车规认证整体进度怎么样？

A:同时做两个车规认证，第一个是功能安全 ISO 26262，如果快的话年内完成。另外一个信息安全 ISO 21434 要明年了。

Q19:DMS/OMS 整体进展？

A:DMS/OMS 市占率已经比较高了，所以还是要看整个市场渗透率的提升，22 年的数据，DMS 渗透率都是 2%~3% 的，OMS 更低。所以我们等的是渗透率的 10 倍量级的提升。环视这边，今年已经有点成果，目前很多车厂都开始小批量出货了，明年我们期待可能有较大量放出来。

Q20:现在车载芯片对应下游的这些大客户主要是哪些？

A:我们算二级供应商，我们接触的主要是一级供应商，一级供应商就是大客户的汽车的创新业务以及其他整车厂等，只要是市面上听说过牌子的，基本上都已经触达了。

Q21:公司未来是否还会持续做股权激励，是否考虑回购？

A:富瀚微目前还是处在正在做一个资本运作的阶段，很多事情可能是一步一步来的，这是第一。第二股权激励对芯片设计企业是很重要的，做的时候不仅要看跟外部环境合不合适，还要看内部环境合不合适，需要等到时机成熟。回购其实是

我们一直在关注的一个选项，公司态度都是开放的，并没有说一定不会做，但是我们可能要等待一个成熟的时机。

Q22:高端 XVR 产品出货情况，友商回归对我们会不会有影响？

A:高端 XVR 的话，我们的 8K NVR 从去年三季度就开始出货了，已经是数以百万计了，可以说是表现非常良好。目前富瀚微可能是业内比较领先的，在这一块我们不怎么畏惧竞争对手，反而是竞争对手需要超越的目标。友商不方便评价。

Q23:关于我们 MiPi APHY 这边的进展情况目前是什么样的？预期会是在大概什么时间？甚至会有上量这个节奏？

A:进展平稳，然后 MiPi APHY 算是车载传输领域的技术革命，需要等待一个突破契机，就可能是哪个头部厂商开始全面导入这个方案，然后大家都会跟进。

Q24:从具体的参数上来看的话，它速率会达到多少？

A:理论上较快的数据可以做到 48G，目前常用的 serdes 速率也就是 3G，但是有没有这个必要把规格定得很高，客户接不接受这个价钱，这都是需要在后续的这种产业发展当中逐步摸索并行的。

Q25:其他的在这个车载 serdes 侧投入的公司，他们可能是会做到比如说 6-8 个 G，甚至好像有一些公司有 10 个 G 的。相比于这样的一个数据的话，公司目前在研产品的规划，比如说要推出第一代产品的话，也会是在这样一个数据的范围吗？

A:目前的话美信的 serdes 最快的也就是 6 个 G，没有觉得就一定要比它快多少才能用。设计时候的技术参数需要到量产的时候才知道是否真的能达到。很多时候一款芯片最终市场接受度，不仅要有一个技术方案上的领先性，还要有一个就是市场的接受度，要综合来看的。

Q26:在边缘侧智能这一块，像消费的场景或者是在工业这些场景，我们现在会有新的这些应用方向吗？

A:边缘侧看具体的应用场景，传统场景的话，由于下游的厂商都已经很集中了，他们的供应商格局一旦确定下来以后，目前谁优势就是未来谁优势。另外一个消

费类，如大模型的东西，目前我们觉得就是单价稍微贵一点的一个电子设备，未来可能都得具备增加大模型的能力。公司目前重金引入嵌入式团队，已经开始做安卓方案。未来富瀚微的产品不仅仅是传统专用的领域，它会在各类的消费类安卓设备上就能用，这块对我们来说将会是一个巨大的增量。未来我们觉得边缘侧的东西会很多，公司在目前情况下打入了一块原来没有去做的一个安卓市场，这块市场可能就是比我们之前消费类市场要大很多。

Q27:毛利率变化，依据不同的产品线拆分一下？

A:通常来说专用类因为门槛高，所以毛利会高一点，消费类的门槛低一些，竞争对手多一些，通常毛利率稍微低一些，车规的要求高，然后生产的时候门槛也高，毛利率也是相对高一点的。简而言之目前可能是车规的比较高，专用的比较高，再接下来通用的较他们稍微低一点。

Q28:后续看这些产品线毛利润应该也是比较稳定的状态？

A:对，因为主要取决于上下游结构的，包括车这一块和专用这一块，上下游结构其实相对都比较稳定，所以格局是比较稳定的。消费这一块目前虽然是做的人比较多，比较散，但是我们觉得未来根据经济规律规模效应最终还是会形成寡头垄断的市场，只是那个它的市场集中程度不像在专用市场的那么残酷，就可能只有两三家能活，消费的可能会有更多参与者，但格局依然会是强者比较强。

Q29:今年整体来看的话，四季度的规划，包括研发人员公司的扩增计划？

A:其实现在已经开始做一个力所能及的逆周期扩张了，比如说除了流片费用以外，三季度研发费较大幅度增长，还有研发储备的费用，以及研发人员的扩张。我们现在是大力招聘专家，只要有才干，欢迎到富瀚微来，待遇空间上不封顶。我们会持续在现金流良好，财务状况良好，经营状况良好的时候进行扩招。

Q30:大模型带来的影响？

A:预期未来单价稍微贵一点的设备都会具备一个连接大模型这个能力了，之前联通大模型 FH8898 芯片方案，我们正在努力向各个终端厂商进行推介，虽然最终的产品形态，究竟它会是一个学习机大模型卖得好，还是一个家用机器人的大模型卖得好，这个东西目前尚未可知，但是我们会尽量的去触达这些客户，了解是

	<p>不是现有的芯片加上现有的方案就能配合好产品，或者说要做什么样的改进等等。这一块是我们一个非常大的机会，按照出货量来看属于价廉物美的芯片。所以在整个消费市场的话，我们是一个非常有力的竞争者。</p> <p>Q31:未来通用产品的趋势怎么看？</p> <p>A:从功能上有一个要求叫做 always online，它反映在技术上要低功耗，这个是一个趋势，对设计能力要求很高，定义能力要求就更高。第二个 AI 技术深度渗透，我们今年一个比较吸引眼球的是 AI ISP 产品，在 0.02 的 Lux 下面，人的眼睛看到是全黑的，但是 AI ISP 成像是非常清晰的，随着未来的时间推移，可能好一点的摄像机上都会具备这个功能。所以说，目前处在又有新的技术革新的一个时代。最近观察到，大家喜欢用多目拼接，目前我们展会上也推出一个叫做 2+1 的云台机，它的展示效果可以看到 180 度广阔视角，同时还有一个云台，可以跟踪目标，一个设备上它会有三个镜头，但是它只要一块芯片就能搞定，这就是产品的创新。包括我们也展示出一款声学相机，在环境中说话，它可以迅速定位到发声位置，并且把那个收音的方向聚焦到你这边等等。这个方面会有很多的小的产品创新，之前大的那种功能性的、趋势性的东西，比如说低功耗、永远在线，AI 渗透等等这些是大的方向。</p> <p>Q32:专用产品这块，我们的产品布局还有未来发展思路是什么？</p> <p>A:专用产品有两块，一块叫传统的专用，后端已经提到比较领先的地步。前端依据时代的技术变迁，也逐步推出那个阶段的产品，这是传统的业务；还有一块新兴的业务，比如说工业视觉，机器人等这些我们觉得是非常令人激动的，因为从 0 到 1 的东西，并不是任何人都有机会能赶上的，正好我们之前又有积累，又碰到这个时代，又有好的客户配合，所以在这方面，我们会尽量争取好成绩。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 10 月 30 日