

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：2024-006

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	博道基金 张建胜 长江证券资管 邓莹 长见投资 刘志敏 大成基金 黄万青 淡水泉投资 任宇 东方证券资管 江琦 工银瑞信基金 张新磊 光大证券 孙啸 禾其投资 Ryan 和君调研 王涛 华泰证券 陈钰 华泰证券资管 徐世豪 景顺长城基金 冯思捷 开源证券 颜玉瓶 摩根士丹利基金 李子扬 李子园投资 谢峰 陆庚资本 毛润波 聂丰私募 钱荟祺 盘京投资 王莉 磐耀资管 葛立法 清枫资本 刘闯 上投摩根基金 王炫 西藏东财基金 冯杰波 西藏鸿商资本 胡慧 兴业证券 林秀清 刘珂瑞 兴证全球基金 章书葳 远海私募 邵万琦 于翼资产 朱鹤 证研投资 崔景新 章洁玲 智晶私募 薛伟杰 中国太平洋保险 沈维 中金资管 袁咪 中信证券 叶达 田相勋 中邮证券 万玮 Orchid Public Investment ChuRoger
时间	2024年10月29日—2024年10月30日
地点	公司会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	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	<b>Q：公司在并购方面的思路和方向是什么？</b> <b>A：</b> 从国际和历史经验看，并购是公司快速成长的重要手段。公司一直保持高度关注，并在项目储备上做了大量前期工作。公司有产业基金，孵化了不少优秀企业，发展状态良好。公司会在时机成熟时采取相应行动。同时保持稳健的财务策略，确保现金充足，保障支付能力。目前已做好一切准备，静待时机成熟。 <b>Q：公司的业务在消费、汽车和专业领域的增长情况如何？</b>

**A:** 下游客户的反馈是专用视频领域由于财政和客户回款较慢，增长速度相对较慢。消费类业务增长稍快，而车载业务特别是车载前装部分，由于ISP二代产品的放量，预计将有显著增长。总体来看，车载增长最快，其次是消费类，最后是专业类。

**Q:** 公司对未来毛利率的展望如何？

**A:** 我们预期供应商 T 的成熟制程可能会降价，这可能标志着行业周期的见底回升。目前成本中，包括存储和封测，价格较稳定，甚至有下降的机会。随着经济逐步回暖，总需求和需求结构改善，我们对未来毛利率持乐观态度。

**Q:** 关于 AI 和机器人芯片的进展如何？

**A:** 边缘 AI 芯片可能会比机器人芯片更早落地，目前正处于收集需求和产品定义的前期阶段。我们正在进行技术储备，并密切关注客户需求，以便在方案确定后快速响应。

**Q:** 公司何时能超过 2022 年的 21 亿营收？未来增长动力来自哪里？

**A:** 我们认为超过历史高点营收并不特别困难，未来增长空间很大。增长动力来自三个方面：产品线扩张，如 AIoT 芯片和工业视觉芯片；应用范围扩展，如进入安卓市场；以及地理范围扩张，开拓国际市场。

**Q:** 专业视频产品按价格和性能分高中低端的占比如何？

**A:** 高端产品占比逐步上升，但由于经济背景，高端产品需求不高，所以速度不快。中低端产品是我们的基本盘，需要继续保持。

**Q:** 如何提升大客户的收入份额？

**A:** 关键在于新产品的更新换代和及时满足客户的新功能需求。抓住高端产品和新产品线的机会，如工业视觉产品，可以提高收入份额。

**Q:** 眸芯三季度的收入情况如何？

**A:** 眸芯由于芯片总数还不太多，所以收入波动性较大，三季度仍面临一定压力，但出货量正在逐渐改善。

**Q:** 眸芯是否有能力从专用 SoC 扩展到通用 SoC 领域？

**A:** 眸芯具备从专用 SoC 扩展到通用 SoC 的技术能力。团队有在开发手机 SoC 的经验, 技术上没有问题, 但需要找到合适的市场机会, 因为通用 SoC 的投入较大。

**Q:** 公司如何看待 AI 眼镜市场的机会?

**A:** 我们认为 AI 眼镜可能成为下一个风口, 市场空间非常大。当前 Meta 方案使用高通芯片成本较高, 未来可能需要更平价的方案。我们在高分辨率低功耗 IPC 芯片上有直接机会, 由于技术要求较高, 所以竞争主要集中在头部视觉芯片企业上。

**Q:** 眸芯收入下滑的原因是什么?

**A:** 主要是由于去年客户高端芯片库存较高, 今年客户在去库存, 导致收入下滑。随着库存降低, 未来出货量会逐渐恢复。

**Q:** 工业视觉市场的前景如何?

**A:** 工业视觉市场目前从 0 到 1, 份额难以估算。我们在客户和产品定义上有优势, 并且有先发优势, 对市场前景很有信心。

**Q:** 大客户的创新业务增长情况如何?

**A:** 大客户的创新业务增长不慢, 增速在 20%到 60%之间。特别是在智能家居等领域, 已经做到全球出货量第一, 显示出较强的竞争力。

**Q:** 萤石在通用视频中的占比是多少?

**A:** 根据 2023 年报, 萤石大约有 1.8 亿的采购来自富瀚微, 占我们通用视频收入的一半左右。

**Q:** 公司在海外市场的目标客户有哪些?

**A:** 我们瞄准一些海外的巨头客户, 定位高端市场。由于目前市场力量和营销网络有限, 我们专注于少量重要头部客户。

**Q:** 智能家居未来的增长动力是否主要来自海外市场?

**A:** 智能家居市场是一个长尾市场, 应用创新带来数量和功能的提升。未来市场空间很大, 增长动力不仅来自海外市场, 还包括国内的应用创新和技术升级。

**Q: 笔电业务的收入占比是多少?**

A: 笔电业务还在研发阶段, 目前没有产生销售额, 预计明年年末推出产品。

**Q: 公司是否在开发 AR 眼镜相关产品?**

A: 我们正在密切关注 AR 眼镜市场。AR 眼镜需要高规格摄像机和低功耗设计, 是高端产品的竞争领域, 市场需求潜力巨大。

**Q: 公司如何看待智能视频领域的竞争?**

A: 我们关注客户需求, 高端产品需具备智能化操作系统和分析能力, 低端产品则强调轻量化和 AI 普惠。市场覆盖度上, 我们选择合适的合作伙伴以扩大市场份额。

**Q: 家庭大模型和智能盒子的进展如何?**

A: 目前处于技术储备阶段, 需要在全屋方案和智能家居的整体定义明确后, 才能精准定义芯片需求。

**Q: 汽车业务中, 前装收入的占比如何?**

A: 去年舱内监控占比较高, 今年环视的增速提升显著。未来, 环视预计成为前装的主要收入来源。

**Q: 汽车业务的增长动力来自哪里?**

A: 增长来自舱内监控和环视的共同提升。舱内监控渗透率低, 预计快速提升; 环视市占率有望大幅提升。

**Q: 有线通信的客户导入进度如何?**

A: 设计导入顺利。量产需要时间。

**Q: 公司三季度的毛利率为何超出预期?**

A: 毛利率变化是一个动态过程, 之前市场预期过低。尽管销售端价格因竞争有所下降, 但我们在成本端积极降本增效, 因此毛利率基本保持稳定。

**Q: 公司收入增长的情况如何?**

A: 第一季度去化后, 后两个季度收入逐渐增长。市场需求依然存在, 但

	<p>大客户的策略可能影响数据表现。整体来看，量仍在，策略影响有限。</p> <p><b>Q：公司对可转债的下修安排是什么？</b></p> <p>A：目前公司股价被低估，若按照行业 SoC 公司类比估值修复，股价就会接近或超过转股价。在这种情况下，下修转股价对股东不利，因此暂不考虑下修。</p> <p><b>Q：四季度及明年一季度的业绩预期如何？</b></p> <p>A：我们对四季度及明年一季度的业绩预期保持审慎乐观。</p> <p><b>Q：公司在并购方面的主要方向是什么？会在哪些产品和市场发力？</b></p> <p>A：公司在并购方面主要围绕视频相关领域进行布局，包括图像采集、处理以及智能连接等方面。应用领域不仅限于专业视频处理，还涉及消费类应用场景。</p> <p><b>Q：未来在研发方面有哪些规划？研发费用和人员扩充的速度如何？</b></p> <p>A：公司在研发方面将继续加大投入，重点在 AI 与图像处理结合、大模型应用、高性价比低功耗方案等领域。人员扩充方面，公司将持续引进高级人才，扩大软件和解决方案团队，并积极招聘应届生，尽到社会责任。尽管宏观经济不佳，公司仍会在核心技术和客户服务上保持招聘力度。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 10 月 30 日