

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：2022-006

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	安信证券 程宇婷 虞宏雨 安值投资 程天焱 碧桂园创投 Will Wei Li 财通证券 丁轶凡 吴姣晨 长见投资 刘志敏 翀云投资 俞海海 淡水泉投资 裘潇磊 邓普顿投资 孙通 东方证券 蒯剑 东兴证券 李美贤 富安达基金 吴战峰 光大证券 孙啸 王之含 广发基金 吴晓钢 国泰君安 刘堃 海通证券 周樱樱 华安基金 谢磊 金信基金 吉哲 进化论 袁月 九泰基金 谭劭杰 开源证券 施细媛 凯读投资 肖蒙蒙 民生证券 刘露和 李少青 南方基金 吴凡 诺德基金 王优草 平安基金 季清斌 睿远基金 孙瑶月 钟明 森锦投资 高峰 申万宏源 杨海燕 陈俊兆 天安人寿 曹勇 天风证券 程如莹 星石投资 徐新宇 野村证券 江琪 盈峰资本 张珣 涌容资产 Brian Xu 源乘投资 马丽娜 浙商证券 蒋鹏 中泰证券 李雪峰 王涵 石础 中信保诚 郑弼禹 中信建投 孙芳芳 杨睿琦 中信证券 胥洞菡 魏博
时间	2022年8月30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； 财务总监冯小军女士； 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	首先，由吴斯文先生汇报 2022 年半年度公司经营情况： 今年上半年，公司实现营业收入 11.64 亿元，较上年同期增长 62.15%；实现归属于上市公司股东的净利润 2.42 亿元，较上年同期增长 74.64%。主业的三大领域中，专业安防营收 7.8 亿，同比增长 70.38%，毛利率 38.20%；智能硬件营收 2.25 亿，同比增长 47.44%，毛利率 34.22%；汽车电子营收 1.33 亿，同比增长 34.46%，毛利率 39.5%。

在整体宏观经济承压和疫情封控等不利环境下，公司团队攻坚克难，实现了第二季度的经营成果，营业收入和净利润均创历史新高。

互动提问环节

Q1：短期来看，下游大客户拉库存是否具有可持续性，公司实际感受如何？长期来看，我们替代曾经业内领先友商，未来的天花板在哪？

A：从上半年看，大客户营收还在增长，富瀚微获较好增长的逻辑主要还是来自于市场份额提升。从战略安全角度考虑，在可预期的未来大客户安全库存会维持在高水位平台。公司销售方面的感受，销售是平稳上升而非突变。随着我们三、四季度新产品推出，对营收将产生贡献。半导体下行周期，竞争会趋于激烈，机遇与挑战并存。

长期来看，公司竞争力来自于领先的技术、完备的产品线，由曾经业内领先友商主导的局面已经改变，我们的产品已成功向高端进阶，后端的高端产品已经能填补市场空缺，前端的高端产品会加速覆盖市场，下半年有望实现放量。

Q2：今年在专业安防的新产品规划？以及如何看消费电子下半年需求复苏和景气度展望？

A：安防新品规划方面，我们仍侧重于补齐产品线，未来将形成更全面、完整、紧密的产品阵列。消费电子方面，在市场不景气、同行销售普遍下滑的情况下，我们消费类智能硬件销售逆势增长，比如我们一款老产品，上半年取得了非常好的销售业绩；总体而言，核心从三个方面，产品力强、产品线全、产品渠道拓展，在红海中继续以自身优势引领市场。

Q3：安防中高端产品进展？

A：在安防中高端产品方面，我们已经陆续推出了数款前后端新产品，目前在客户做导入，包括后端 NVR 新品，大客户 6 月已经转量产，7 月小批量已经做完，下半年预计可实现大批量生产；其他客户目前也已开始进入设计导入阶段，下半年有望实现批量销售。前端产品方面，目前一款高端 IPC SoC 产品已流片测试完毕，大客户已进入设计导入，四季度有望转量产。

Q4：下半年毛利率展望，新品占比提升会不会带来毛利率向上趋势？

A：三、四季度随着新产品占比提升，预计毛利率会有所上升，但现在短期格局复杂，

预计会有一些影响因素，如曾经业内领先友商主动降价和我们竞争，因此短期毛利率提升还需要观望；长期的格局比较明朗。

Q5：今年上半年汽车前装占比？展望明年及中长期，汽车前装占比预计提升到什么水平？

A：今年上半年还是后装占比较高，后装增速不如前装高。我们预计前装会有较好的年化增速，前装未来将会成为公司汽车电子营收主力。

Q6：关于汽车 ISP 模拟高清方案，该方案面向车型价位区间？其中模拟和数字的渗透率趋势？

A：作为市该场新进入者，我们瞄准的是量级最大的车型。目前市场上还是数字方案应用较多，我们的车载 ISP 方案不仅支持模拟标准，也可以应用在数字方案中。已有部分汽车厂商采用我们的模拟高清方案，在自有数字传输链路方案上公司也有布局。

Q7：汽车 ISP 数字接口目前开发进度？未来何时会推出相关产品？

A：数字接口是指以数字模式传输数据到 SoC，一种模式是我们新产品出来可以单片做数字方案，还有第二种模式 MIPI-APHY 也可以做数字传输模式，目前正在做测试，方案效果极佳。但这是全新技术，到车厂全面推广还需要一定时间。还要看这个市场发展方向，何时切入及大力推广，取决于汽车厂商战略上如何选择，公司已做好准备。

Q8：公司如何看待独立 ISP 方案相对一体化方案的优势？

A：一体化方案不是新鲜事物，是比较早期技术，随着现在像素要求提升，一体化方案的图像效果受到限制，不能满足高清要求且合封成本高。独立 ISP 核心优势在于图像效果和性价比，尤其在复杂场景下很有优势，高速、夜视，较小功耗就能实现更优性能。公司持续在 ISP 投入研发，现在新开发产品、下一代 ISP 产品性能较之前得到了很大提升，相比 SoC，ISP 在性价比、功耗具有明显优势，契合汽车市场最新需求。

Q9、市场对汽车电子业务关注，汽车不同产品的毛利率？客户进展？

A：车规品毛利较高，前装毛利相对较高，后装也有 35%。车载 ISP 已进入各大车厂，链路传输芯片导入取决于整个市场供求，去年紧缺状况今年有所缓解，因此导入节奏相对放缓。

Q10: 大客户汽车电子事业部增速较高，会有带动吗？

A: 大客户汽车电子市场地位在增强，我们自然也会跟进增长。公司汽车电子上半年进展良好，疫情封控情形下营收增长近 35%。

Q11: 汽车电子产品进展？汽车链路芯片后期规划？

A: 车载 ISP 芯片新产品将于 9 月流片测试，明年上半年预计通过车规认证。汽车链路芯片（RX）已通过车规认证；数字链路方面目前在做前期 APHY IP 验证，后续会面向产品化做开发，预计明年上半年流片。

Q12: IPC SoC 新品规划进展？中高端产品占比？

A: IPC SoC 有两款新产品预计将于今年四季度和明年一季度陆续量产，目前进展良好。中高端产品未来将成为主力。

Q13: 代工厂降价趋势，公司感受？

A: 半导体产业链比较长，从去年 Q4 到今年上半年市场转淡，目前产业链上包括封装测试等已有一定下降；晶圆厂传导较晚，大陆晶圆厂已经可以谈降价，台积电方面目前还没有松口。

Q14: 智能家居市场布局？

A: 消费类市场我们也感受到了部分客户存在出货压力，智能家居市场具体布局上，一方面，我们不断提升产品竞争力，上半年取得了良好成长；另一方面，新客户开拓，形成了新的增长点；第三方面，大力开拓新应用，比如智能门铃出货较好，扫码应用等有重量级客户，预计后期该市场会有较大突破。

Q15: 大客户提货节奏？

A: 今年上半年拉库存，大客户提货量稳定上升，预计 Q3、Q4 还会持续稳定。明年预计仍维持在较高水位。目前成长预期来自于新产品出货，可望形成一定数量的增长。

Q16: 后端 NVR 新品出货情况，下半年需求预期？

A: 目前出货良好，按预期正常推进中。

	<p>Q17、眸芯业绩下降是什么原因？</p> <p>A: 在去年供应链紧张情况下，眸芯相关产品产能得到较好保障，给下游客户供货充足，大客户安全库存已经建立，故上半年客户提货有所减缓，跨年度来看是一个库存波动；三季度有望随着新产品逐步放量恢复正常水平。利润影响因素主要系眸芯科技研发持续保持高投入。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022年8月31日</p>