

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：2024-005

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	大成基金 黄万青 德邦基金 史彬 光大证券研究所 孙啸 广东正圆私募基金 王伟平 国金证券 应明哲 国信证券 胡慧 吕科 海通资管 童胜 华泰证券 张皓怡 陈钰 锦绣中和（北京）资本 徐界 润晖资管 邢天成 上海翀云私募基金 邹臣 上海砥俊资管 唐皓 上海明河投资 姜宇帆 上海易正朗投资 黄朝豪 申万宏源投资 屈玲玉 深圳前海千石资本 陈清远 世纪证券 李时樟 泰信基金 钱栋彪 西部证券自营 杜威 西南证券 张大为 王谋 兴证全球基金 章书葳 易知（北京）投资 王晓强 长城财富保险资管 杨海达 中泰证券 李雪峰 中泰证券研究所 蔡星荷
时间	2024年8月29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	<p>一、公司经营情况说明</p> <p>富瀚微今年上半年整体经营业绩：营业收入 8.00 亿元，同比下降 9.4%；归属于上市公司股东的净利润 1.05 亿元，同比下降 18.2%；毛利率为 37.2%，比去年同期下降 1.3 个百分点。</p> <p>二、Q&A 环节</p> <p>Q:二季度公司整体收入环比增长明显，请问主要是由哪些领域的需求推动的？目前观测到的需求是否有修复的迹象？</p> <p>A:二季度收入的增长主要得益于客户库存调整的结束和采购节奏的恢复。不同领域的表现有所差异，具体来看，专业视频领域上半年受影响较大，但预</p>

计下半年将逐步恢复正常。消费领域虽然保持增长，但幅度较低。汽车电子领域则实现了较高的增长。对于未来，专业领域预计将有小幅增长，新兴需求如场景数字化（智能制造、桥梁监测、楼宇监测等）将是重要增长点。消费领域中，尽管传统产品竞争激烈，但下游应用的创新将带来新的增长动力。至于汽车领域，今年前装成果显著，增速快，毛利率保持良好，预计下半年将保持这一势头，明年有望取得更大成果。

Q:专业视频领域从上半年到下半年的行业景气度和展望如何？

A:上半年专业视频领域受到波动影响，下滑较多。但下半年有几个积极因素：库存波动影响将减少，客户拉货预计将恢复正常，公司将平稳增长。下半年还将推出新产品，如工业视觉芯片，这将为专业视频领域带来新的增长点。长期来看，新技术的引入和场景数字化将带来新的需求，特别是从“看人”向“看物”转变，这将为专业视频领域带来更大的市场和需求。

Q:宏观经济需求偏弱、以及大客户上半年业绩承压的情况对公司的影响？下半年是否有可能出现反转？

A:分析公司的业务拆分，上半年的下滑主要来自专业视频领域，增长放缓，波动较大，但根据我们的感知，客户端库存调整即将结束。一旦稳定，客户采购将趋于平稳水平。同时，如果关注大客户本身的情况，会发现销售业绩实际上仍在上升。总的来说，尽管宏观经济需求偏弱，但大客户业务保持小幅增长，整体情况相对平稳。下半年公司情况预计有所改善。

Q:AI 业务对公司的产品赋能情况，以及未来落地的时间节点如何？

A: AI 确实对下游产品创新产生了影响，是一种潜移默化的影响。AI 的功能虽然强大，但关键在于如何让这些功能真正为客户带来价值，增加一两个功能消费者可能无感，但是随着 AI 功能越来越多，越来越强，消费者会体会到这种变化带来的吸引力，这需要产品开发者不断探索。随着类似设备增多，它们与 AI 大模型的互动将更有效率。对于公司来说，拥有提升了制程的新型 IPC 芯片，虽然成本较以前高，但因为能带来丰富的附加功能，客户愿意接受，从而推动技术进步和产品推广的良性循环。在未来一两年内，新型 AI 智能家居产品将带来显著变化，真正走进千家万户，这是我们基于当前观察和市场趋势的判断。

Q:眸芯新芯片的进展情况,目前在消费市场上有哪些新的进展,包括产品和应用侧?

A:最近在展会上公司展示了芯片在多种应用中的使用,包括 AI 盒子、NAS、电子相框、电子价签、儿童相机和广告机等,这些都是基于已有芯片新开发的相对轻量级的产品。这是公司在进军安卓领域后,产品的应用范围拓展得更加广泛,不再局限于特定领域。安卓领域的需求数量可能比传统领域高一个数量级甚至更多。公司在这方面投入了很多努力,目前一些开发成果已经开始显现,接下来可以观察公司在市场销售拓展方面的表现,我们期待能在新的领域内大显身手。

Q:未来拓展 AIoT 市场时,客户会非常分散,这与公司之前的销售方式不同。请问公司在这方面有哪些调整,包括销售策略、产品设计和功能设计等方面?

A:目前公司在消费业务的增长相对于专业视频领域更加有亮点,因此在销售模式和资源配备上也在做相应的调整。下一步,公司将在销售团队的组织架构和资源配置上更加倾向于 AIoT 偏消费的渠道,公司将通过一些在领域内有影响力的客户进行方案推广,采取把握重点、决定协商的策略来推进。

Q:工业类的专业视觉芯片产品有没有新的进展?这类芯片的价格与原来的视觉类芯片相比大概是怎样的差异?

A:目前客户的产品进展正常,芯片已经回片并且内部测试全部通过。目前处于价格商议阶段,虽然具体的定价不方便透露,但可以透露的是,这款芯片的价格在公司目前产品线中属于较高端类别。

Q:上半年行业是否存在价格压力,这种压力是否会持续到下半年?

A:上半年行业确实存在价格压力,尤其在消费类市场,内卷现象较为严重,导致价格竞争激烈。不过,传统专业视频领域的毛利率小幅波动属于正常现象,从历史数据来看,公司的毛利率表现无论是纵向还是横向比较都是不错的。公司在运营和采购方面采取措施降低成本,助于保持毛利率的稳定。对于车载业务,由于前装出货量不错,占比提升,毛利率相对较好。消费类领域的毛利率虽然有压力,但公司通过成本控制等措施基本保持了毛利率的稳定。至于下半年的情况,虽然市场端存在价格压力,但公司通过技术创新和产品创新来提升

竞争力，比如引入具有 AI 功能的高端芯片产品，可以减少竞争压力，提高毛利率。

Q:公司在边缘计算 AI 领域的发展规划是什么？特别是在消费电子和家居市场，以及边缘计算芯片是否会与连接类技术结合应用于家居或 AIoT 场景？

A:公司将优先在边缘计算 AI 领域发展自己擅长的视觉处理技术，并探索与现存产品能够协同的产品，重点在 AIoT 及家电市场。在消费电子和家居市场，公司看好边缘大模型的普及潜力，尽管具体落地形式尚未确定。边缘计算 AI 芯片未来市场需求旺盛，但高风险并存，公司在推进时必须平衡速度与市场需求，以防过度投资却得不到市场响应或动作过慢错失市场先机。公司还看好边缘计算芯片与连接技术在家居和 AIoT 场景的应用前景，认为这能带来更智能、自动化的解决方案，满足市场需求。整体而言，公司对这一领域持积极态度，并持续探索新的发展机会。

Q:关于公司的汽车业务，上半年增速亮眼，能否介绍后续的新品情况以及新客户导入情况？

A:汽车业务有其特点，包括长验证周期，目前销售的爆发是基于多年前就开始推动验证的产品，可以说是"三年前种的种子，今天开的花"。目前汽车市场整体增速有限，但头部车企与其他车企拉开差距，与公司专注头部客户、注重可量产的策略相契合。汽车电子这部分的增长表明公司的市场策略获得了认可，在头部客户中产品得以放量，保证了未来增长潜力。随着客户竞争力提升和我们产品在更多车型中的应用，公司期待实现双重增长，这是多年努力和市場策略方向正确的结果。

Q:下半年公司新品发布的具体时间节奏或规划是什么？新品的主要目标市场需求体现在哪些方面？

A:新品发布将遵循公司之前与大家沟通的正常产品发布进度。包括工业视觉等领域的新品，这些都是年初已经向大家预告过的，目前正按计划稳步推进。

Q:目前公司的库存情况如何？

A:根据公司的观察和历史经验，结合客户合意库存水平的交叉验证，公司库存调整可能已经基本结束。

Q:公司后续新品规划以及芯片发展路线图是否有可分享的内容？未来产品进展和发展方向如何？

A:公司未来的新品规划和发展方向主要集中在新市场和新技术上。在专业视频领域，我们将关注场景数字化的新机会，如工业视觉和智能制造，以及人形机器人等新兴领域。此外，消费类产品将受益于产品创新带来的高端芯片需求，以及公司进军安卓领域和海外市场拓展带来的增量市场。新技术方面，AI相关技术是关键，包括大模型等，它们可能快速落地并带来新的应用场景和设备。同时，公司正与AIPC头部厂商合作开发芯片，探索AI带来的创新机会。总体来看，公司通过把握新市场和新技术的发展，展望未来有广阔的发展空间。

Q:目前公司国内外收入比例如何？海外市场规划策略是什么？

A:目前公司的收入主要还是来自国内，终端产品出口较多，但直接出口收入目前还不太高。海外市场策略方面，我们计划直接出海，接触新客户，进行方案和设计导入，虽然这需要时间。公司海外的规划专注民用产品，同时利用我们优秀的图像效果优势，定位中高端市场。这样做的好处是，一旦进入重点客户的供应链，就不需要太高的销售成本，且客户愿意接受较高的毛利率，这符合公司的产品特点和当前销售资源状况。

由于海外资源有限，我们将集中精力在关键客户上，建立品牌形象和产品质量口碑，这是公司后续的主要行动方向。

Q:在专业视频领域，公司是否面临来自友商的竞争以及大客户自研芯片的影响？

A:目前，公司专注于开发具有竞争力的技术和产品，致力于提供优质服务，满足客户需求，在市场方面公司并未受到影响。

Q:公司后续毛利率的趋势如何？上游成本端包括封测代工、存储等原材料的价格走势如何展望？

A:毛利率受成本端和销售端两方面影响。成本端方面，封测和晶圆代工等价格已有所松动，这有利于毛利率的提升。销售端方面，主要靠新产品的推出维持价格的稳定，从而保持毛利率的稳定。总体来看，毛利率还取决于公司的运营能力、创新能力和市场对创新产品的接受程度。

Q:公司后续发展的展望及增长驱动力是什么？

	<p>A:公司发展的展望和增长驱动力主要来自两个方面：新市场和新技术。</p> <p>1. 新市场：专业视频而言，增长点在新兴专业视觉领域：工业视觉和机器人以及更广阔的场景数字化市场，场景数字化可能比传统的专业视频市场有更大的发展空间。虽然这些市场可能需要一些时间来成熟，但公司已经在战略上关注并布局这些领域，消费领域而言，出海战略和安卓领域的拓展，将为公司带来新的增长点。</p> <p>2. 新技术：消费类产品的创新，新技术的应用，尤其是 AI 技术的发展，将推动新产品的创新，并为公司带来新的市场机会。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 9 月 2 日