

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：2025-003

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	陈钰 华泰电子 林东兴 漳州资本运营 赵晓媛 中融国际信托有限公司 李彤文 建银国际(中国)有限公司 赵万隆 九泰基金管理有限公司 Oakwise Felix INVENTIVE CAPTAIN LIMITED 蔡宜君 北京东方引擎投资管理有限公司 WuWemin CGN Investment (HK) Co., Limited 刘颖飞 平安银行股份有限公司 滕兆杰 上海晨燕资产管理中心(有限合伙) 张婷婷 深圳通和私募证券投资基金管理有限公司 成佩剑 上海五地私募基金管理有限公司 曹国军 上海天猊投资管理有限公司 周峰(行知) 上海行知创业投资有限公司 管晶鑫 浙江米仓资产管理有限公司 颜宇恒 上海远策投资管理中心(有限合伙) 李展發 江南基金管理有限公司 韦琦 玄卜投资(上海)有限公司 廖克銘 IGWT Investment 祝天骄 上海盟洋投资管理有限公司 李树平 重庆渝汇投资(集团)有限公司 张祖良 中信建投经管委财富管理部 章礼英 江苏瑞华投资控股集团有限公司 夏胤磊 中信证券 曾晨 上海杉玺投资管理有限公司 黄向前 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 刘葳洋 南方基金管理股份有限公司 朱伟华 鸿运私募基金管理(海南)有限公司 VincentLu 吕栋 高腾国际资产管理 GaoTeng 高翔 浦银安盛基金管理有限公司 余音 复通私募投资基金 王广志 安徽美通私募基金管理有限公司 饶欣莹 上海杭贵投资管理有限公司 曾天 上海洛书投资管理有限公司 骆奕扬 天风证券股份有限公司 曹芮 博时基金 廖安中 上海菁上甲万资产管理有限公司 孙啸 光大证券研究所 朱陈星 财通证券 薛尧予 沙利文咨询 王耕野 沙利文咨询
时间	2025 年 8 月 21 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	Q&A 环节 Q：如何看待专业视频市场的现状及未来展望？行业需求何时会迎来明显修复？后续是否有拉动需求的因素？公司对专业视频产品增速有何指引？ A：目前专业视频市场整体需求尚未明显好转，但呈现结构性变化：海外市场增幅明显大于国内，新产品技术迭代带来的增长快于传统产品。聚焦到公司业绩，公司上半年整体出货量与去年接近持平，同比降幅约 3%，市场整体保持相对平稳。从订单和客户反馈来看，预计市场已处于底部，未来将逐步向好。 Q：目前大客户芯片库存水位如何？下游客户渠道去库存对公司的影响及幅度？客户去库存接近尾声是否意味着对公司的拉动会更明显？ A：大客户从去年 Q4 到今年 Q2 持续进行去库存，且去库存动作较为激进，而现在部分原材料已经价格上涨，不确定下半年大客户是否会采取一定补库动作。前期大客户降库存动作对公司的影响为一季度影响偏大，二季度影响逐渐削弱，预计三季度客户的订单需求将恢复到正常水平。由于客户当前采取“产品发布阶段才备货”的策略，对比以往是新产品导入阶段即备货而言，导致短期拉货时间略有延迟，但随着客户产品发布，Q3 到 Q4 拉货动作将同步进行，逐步恢复正常。 Q：公司目前高端产品的突破节奏如何？是否会受到下游客户降本增效趋势的影响？ A：首先整体思路上，公司认为满足客户量大需求的产品才是好产品，不可盲目追求算力或性能而忽视销量。对于高端产品而言，公司目前产品在客户端已完成导入并开始量产，包括今年上半年客户开发的 AI-ISP 产品已陆续发布，下半年会逐步放量，后端高端产品也早已量产。当前客户因应对终端市场形势变化，整体确实朝着降本方向走，例如内存使用 2G、4G 降至 1G，消费降级在专业视频领域同样存在，降本节奏逐步加快。 Q：公司与核心大客户的合作关系是否稳固？客户拓展情况如何？H 公司回归及友商上市对行业格局有何影响？ A：目前专业视频芯片领域格局已经相对固化。公司与核心大客户的合作关系稳定，份额也相对稳定。公司产品目前能满足客户产品线需求，客户仅仅因价格因素去替换核心供应商的动力不足。现在行业增速已平稳，需求消费降级，
---------------	--

	新产品技术更复杂导致更新周期变长，且需更多考虑市场接受度。行业变化变慢的阶段，颠覆现有格局的概率降低，新玩家获取份额的难度增加。 Q：公司不同业务的毛利率拆分及后续走势如何？存储芯片涨价对公司毛利率有何影响？供应链（如代工厂、封测厂）涨价趋势对毛利率有何影响？ A：各业务条线来看，汽车业务毛利率最高且稳定，预计维持稳定无大问题；专业视频业务毛利率同比下降约 1 个多点，基本保持稳定；智慧物联业务毛利率虽因市场竞争激烈有所下降，但出货量增长迅猛。 存储芯片涨价方面，行业已至底部，存储价格从历史底部逐步反转，预计将进入涨价周期；公司对此已有预判，并做了充足的备货，预计未来半年对毛利率影响不大。至于明年的影响，预计成本上涨能传导至下游客户，能维持毛利率稳定。 供应链涨价影响：部分晶圆厂对部分有涨价，但目前公司拿到的价格稳定。即便后期有涨价也预期能传导至下游；封测厂虽然目前价格基本稳定。总而言之，我们认为供应链出现涨价现象对设计行业是利好。 Q：如何看待 AI 眼镜行业发展趋势？公司在该领域有何产品规划？ A：公司对 AI 眼镜行业的观察是目前虽热度高，但是否值得大规模投入布局 SoC 产品仍存疑问，当前公司主体思路是采用外挂式 ISP 方案进行布局，计划待市场趋势明确后再进一步规划。之前市场认为 SoC 方案集成度高更有优势，但实际沟通下来外挂式方案也有独特优势：如果所有眼镜厂都是 SoC 方案，则产品容易雷同，外挂 ISP 方案可较轻松支持产品差异化，迅速升级和定制，满足不同价格区间需求；通过精确调度多芯片的工作和休眠，支持通过设置芯片组不同工作状态优化功耗和散热；另外选用外挂式 ISP 芯片，可降低供应链集中风险，提升供应链安全性，是更轻量化的解决方案。 Q：公司在运动相机、全景相机、全景无人机等可移动摄像头相关场景是否有产品布局？现有产品和技术优势能否复用到这些场景？ A：公司在运动相机、全景相机、全景无人机等可移动摄像头相关场景已有布局，相关工作已开展。目前，与某个大客户已确定芯片定义阶段，芯片开发工作正在进展中。通常该类产品的特点是轻便省电高画质，公司有不少技术积累可以迁移：例如低功耗设计可以让设备轻便运行持久，一贯有优势的图像效果
--	--

	能提升用户体验，拍摄效果更吸引人的视频，AI-ISP 等技术帮助解锁黑光情况使用，优化如夜间跑步等更多场景。 Q 公司在机器人领域的产品拓展、客户拓展情况如何？是否有销售额或销售规模的展望？ A: 公司在机器人领域的布局始于接近两年前，目前已为机器人客户开发一款工业视觉芯片，客户正处于逐渐上量过程中，但当前销售规模还不是很大。后期随着客户新产品开发，该领域销售会逐渐起量。但如果供机器人的视觉芯片要占到公司整体营收相当比例，需要持续布局更多产品。人型机器人领域也是公司重点关注的产品方向，公司会密切跟踪新机会，并与客户紧密跟踪需求。 Q: 汽车智能化行业推进中，车企降价是否会影响车载产品价格稳定性？公司是否考虑布局小域控 SoC 或大算力 SoC？ A: 目前看车企降价对公司车载产品毛利水平没有影响。关于布局小域控 SoC 或大算力 SoC，公司认为该类芯片投资大，周期长，并且赛道已经比较拥挤，风险较高。但在图像采集、传输及信号处理方向，公司投入依然会持续发力。 Q: 国产车载传输产品何时能放量？目前产品进展如何？如何看待 HSMT 等不同协议的占比变化及公司的协议倾向？ A: 国产 MIPI-APHY 产品目前已开始放量，在某头部国内车厂新车型已实现上车量产，另有几家车厂正在导入中。产品性能方面，产品技术架构按五年才需迭代更新规划设计，而友商多为两年架构，具备技术和性价比的竞争优势。 对于协议兼容，公司产品路线是适用最广的国际共有标准，后期将逐步兼容其他标准；HSMT 若成为行业标准公司将第一时间支持；外资公司开放的标准兼容难度不大，稍作修改即可实现。 Q: 车载视频传输方案团队是否考虑注入上市公司体内？如何看待与国内竞争对手的市场份额竞争？ A: 创业公司梦想肯定是独立 IPO，其次才是被并购。公司无论是在技术、产品和市场层面与该团队合作紧密，已经形成同频共振效应。在技术层面已开展的合作包括提供 IP 授权开发集成芯片、合作模组开发等，在市场层面包括共
--	--

	享客户信息，提供多样化方案覆盖高中低端市场等。资本合作的深化需要等待时机，无论如何公司都会全力争取。 Q：公司对未来展望？ A：专业视频行业相比消费类具有滞后效应，上一轮周期中消费类 21 年 H2 开始下行，而公司 22 年创下历史新高，滞后约一年多。当前消费类友商业绩增长显著，公司业绩仍处低点，但判断行业将逐步好转，从客户端及市场判断均持此观点，对行业前景充满信心。 专业视频领域：市场格局相对固定，争取其他头部客户难度高，策略是满足大客户各方面需求，跟随大客户技术升级及海外拓展共同成长。 通用视频即消费类领域：近两年势头良好，今年规模增长，营收和毛利有所表现；判断行业内卷下会有企业退出，公司将竞争胜出。策略上就是服务好客户并推出更具性价比产品；今年已推出新品，客户上半年已开始设计导入，预计下半年随产品发布实现增长。 车载领域：上半年势头较好；正开发面向功能安全的产品；与 CIS 合作的芯片已验证完成，正在进行车规认证，需几个月时间，加上客户导入时间，预计明年下半年可能成为突破性产品。 大方向上，公司将围绕视音频领域进行横向扩展，布局图像获取、传输、处理等方向；通过产业基金或直接投资形式布局若干项目，目前进展不错，后期时机成熟可以推进资本运作。在机器人、运动相机等领域，公司有技术储备和资金进行产品布局；对自身能力不具备但重要的方向，通过产业基金寻找优秀团队，前期布局培育，战略上形成分进合击，甚至可能进行资本并购重组。目标是 3 到 5 年内营收达到 50 亿以上规模，成为国内第一阵营的集成电路 Fabless 公司。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 8 月 25 日