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：2023-006

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	博时基金 许振辉 创金合信基金 郭镇岳 李游 刘扬 刘洋 刘迪 陆迪 周志敏 谢天卉 王妍 张小郭 工银瑞信基金 刘展硕 华安基金 吴斯扬 华夏基金 张景松 宏利基金 孙硕 马来西亚国库控股 崔鹏翔 泰信基金 董山青 梁剑 钱栋彪 新华资产 耿金文 野村证券 Donnie Teng Albert Lin 郑超君 吴琳 程瑶 中信证券 赵征 中国人寿资产 章翔
时间	2023 年 5 月 10 日-2023 年 5 月 31 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	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；
投资者关系活动主要内容介绍	**Q：一季度公司销售费用率、管理费用率有所上升是什么原因？** **A：**公司销售费用率一直保持较低水平，一季度销售费用率为 1.2%，同比增长主要系公司加大了大客户以外市场拓展推广力度，如展会等营销费用增加、增加配备 FAE 人力等；管理费用中，管理人员薪资这块变化不大，主要有一季度计提管理人员年终奖等因素。 **Q：研发投入目前主要在专业视频产品还是车载产品？** **A：**目前主要研发投入仍在体量较大的专业视频处理业务；车载目前主要是人员成长方面投入，产品的研发投入会在后续规模化阶段进一步体现出来。 **Q：公司子公司眸芯科技做的后端产品在客户份额占比？在高端产品市场份**

	额占比？公司 2022 年专业视频处理产品营收 15.44 亿，来自于眸芯科技营收 2.75 亿全是后端产品？ **A：**眸芯科技后端产品力优势明显，近年来市场份额稳定增长主要基于客户市场化选择，占比数字并没有确切统计。该领域友商有如 NOVATEK 等。技术上看，实现替代并没有问题，但替代的周期会是一个渐进过程。2022 年眸芯科技营收 2.75 亿均来自后端产品，目前公司后端产品全部来自眸芯科技。 **Q： 后端产品技术领先性如何？市场情况？** A： 新产品全 8K 支持 128 路的 NVR 产品在业内是具备一定领先性的。名义上具备研发能力的厂商也有，但是实际上做出来能符合量产要求就很难，有的产品虽然看起来指标很亮丽，实际使用中却存在功耗很大等问题，某些看上去性能指标很高的通用型产品，用于专用市场会达不到特定要求。我们长期深耕专用市场，根据客户需求精准定制，从前期定义到验证、到设计，均是和客户共同合作完成的，适用性更强。此款产品目前出货超百万量级。 **Q：人工智能在摄像头上应用有些什么功能？** A：目前主要在人、车的检测、越界侦测、预警以及老人照顾、宠物看护等，主要对人工智能算法有一些要求。智能分两个方向，一个是普惠型智能，我们提供给客户硬件包含算法，目前基本我们的所有 SoC 产品都已经有配置智能模块；另一个是在原有基础上提高算力，大幅提升 AI 效率、降低功耗。 **Q：人工智能技术对公司业务的拉动情况？** A：AI 技术革新对边缘侧影响比较正面，应用端能落地的边缘侧芯片几乎注定是由视频类 SoC 芯片主导。应用上，AI 技术将对整个产业带来更多新的应用场景；同业角度看，公司拥有深厚技术积淀，护城河进一步加深，在竞争时将扩大优势。 **Q：机器视觉领域进展？** A：公司高性能视觉芯片产品主要应用于工业智能制造领域、机器人等机器

	视觉产品，目前正在开发中。 **Q：在专用视频芯片大模型接入这方面公司怎么看？** A：现在市场上已有一些接入大模型的方案，在边缘侧如需芯片参与推理，视频属信息量最大的一种。就目前我们自己做的 SoC 芯片来看，实际上现在已经可完成 ChatGPT 等大模型的 API 的接入，同时完成视频和音频的任务需求。随着技术创新，视频多媒体终端等迎来更智能时代。我们预见大模型对所有接入云端的多媒体芯片都将带来全新的业务前途和更为广阔的应用前景。 **Q：三大业务增速？** **A：**目前专业视频处理和智慧物联、智慧车行三大业务，增长主要来自于专业视频业务的份额提升，专业视频基数较大，增长会相对平稳；智慧物联应用场景多，需求比较碎片化，较难预计；车载业务基数相对小，我们尤其看好前装市场，也是我们重点发力方向，会有高速增长机会。 **Q：市场竞争格局？** A：在消费类 IPC SoC 市场玩家较多一些，如星宸科技、北京君正等。 **Q：在智慧物联市场份额？** A：在 AIoT 市场，主要是拼产品力、性价比，我们产品目前已成为各大品牌厂商的主供，市场份额近年不断提升，有些知名品牌我们覆盖已超六成。 **Q：车载客户拓展规划？** A：随着前装芯片产品在车内 CMS/DMS/OMS/AVM/DVR 应用的逐渐成熟，已获得多家头部 Tier1 产品导入。公司运用新一代车载 ISP 算法并采用先进制程工艺，产品具备高性能、低功耗等优势。车内应用成功替代了国外厂商的方案，目标是覆盖到更多 Tier1 厂商。 **Q：车载独立 ISP 方案与一体化方案对比优势？** A：随着画质像素要求提升，一体化方案图像效果受到限制，如发热问题难

	解决，夜视效果不佳等。独立 ISP 方案可以更好满足图像品质要求。公司新一代 ISP 产品体积更小，在同等成本下能实现更好影像效果，成功替代进口方案。 **Q：大客户自研芯片吗？** A：据我们了解，客户会自研一些核心 IP，从成本等因素考量客户应不会选择自己去做芯片。大家也可以看到业内某芯片企业最近解散的消息，芯片投入大、时间长、要求高，相信客户还是会选择与市场上专业芯片供应商合作。 **Q：公司一季度毛利率表现较好，后续毛利率情况？** A：后续业务结构中更多中高端新产品、技术服务业务带动下，毛利率有望保持稳中有升。 **Q：产品价格趋势？** A：从今年市场反应来看，价格走势应基本稳定，下行空间不大。原材料价格已基本触底。 **Q：公司公告收购眸芯科技剩余 49%股权，能否介绍一下眸芯团队？** A：眸芯科技团队主要成员来自于展讯，之前累计出货芯片数量超过百亿颗，是相当稀缺的成建制的拥有优秀技术能力以及产品成功经验的团队，眸芯主要从事智能物联网系统级芯片（AIoT SoC）以及相应解决方案的研发、设计和销售，研发团队在大规模复杂 SoC 芯片设计、系统架构设计和集成、低功耗设计、性能评估、高清视频智能处理和压缩、ISP 图像处理、高清显示、人工智能、高速模拟电路设计等方面具备丰富的研发设计经验，能根据市场需求变化，快速完成芯片的设计、验证和实现开发，具备较强市场竞争力，研发实力突出。经过数年技术积累与发展，目前在 DVR/NVR 市场上已经逐步建立了从低端到高端完整的产品线，主要终端客户包括专业视频领域的设备（DVR、NVR 等）厂商以及智能家居设备厂商。凭借良好的技术实力与产品质量，其已成功进入下游行业龙头企业的供应链体系。公司拟购买其剩余股权，将进一步优化整体业务布局，增强公司抗风险能力和核心竞争力，提升盈利能力。

附 件 清 单 （如有）	无
日期	2023 年 6 月 1 日