

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：2025-002

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	UBS 俞佳 赖咏惟 财信证券自营 龙长会 工银瑞信基金管理有限公司 徐博文 光大保德信基金管理有限公司 魏晓雪 广东正圆私募基金管理有限公司 戴旅京 广州玄甲私募基金管理有限公司 黄聃 国联基金管理有限公司 叶天垚 国寿安保基金管理有限公司 张帆 湖南源乘私募基金管理有限公司 王胜 锦成盛资管 王懿晨 绿色发展基金私募股权投资管理（上海）有限公司 周松 南方天辰（北京）投资管理有限公司 张思颜 平安基金 李严 厦门中略投资管理有限公司 张祖良 上海标朴投资管理有限公司 周明巍 上海旌华私募基金管理有限公司 翟灏 上海雷钧私募基金管理有限公司 李武跃 上海侏罗纪资产管理合伙企业（有限合伙） 张则斌 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 黄向前 阳光资产 李英 银华基金管理股份有限公司 马慧伶 长见投资 刘志敏 浙商基金管理有限公司 王斌 中国人保资产管理有限公司 黄海培 中信建投经管委财富管理部客户 李威 中信期货资管部 魏巍 中信证券 叶达 中信证券资管部 田相勋 中信资管 倪秉泽 中邮证券 翟一梦 吴文吉 朱雀基金管理有限公司 王壮飞
时间	2025年4月24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	一、公司经营情况说明 公司2025年一季度实现销售收入3.18亿元，同比下降11.00%，归母净利润1464万元，同比下降59.46%。报告期内，受下游主要客户策略性库存控制影响，其季度提货节奏有所放缓，致使公司营业收入较去年同期减少3,936万元，对应影响毛利润约1,508

绍

万元。但是主要客户对公司的有效需求依然持续，预计此库存调节影响后续将逐步改善。同时，公司高度看好 AI 技术进步所催生的全新市场机会，积极开拓市场，努力丰富客户结构。报告期内，销售费用投入较去年同期增加约 382 万元。

二、Q&A 环节

Q：大客户库存控制效应是否每年都会出现，后续会做调整吗？

A：前几年大客户库存水位已逐步调整到位。由于主要客户对公司的有效需求依然持续，预计库存调节的影响后续会逐步回补。

Q：大客户是否会每年一季度观察库存，后续季度再下单，存在先低后高的规律？

A：目前没有感知到每年都会有这样规律的下单情况。

Q：大客户对公司产品横向拓展会有影响吗，是否只希望公司做好视频业务？

A：公司与大客户无股权关系，所以公司经营完全具备独立性。此外，从大客户沟通信息来看，对方更希望公司产品线做宽，此外客户自身产品也在现有基础上不断拓展，所以同时希望公司相应布局能与他们产生联动。同时，公司长远发展要适应各种客户需求，不会忽视其他客户的新增需求。

Q：公司后面会单独开发 NPU 吗？

A：公司已有独立的 NPU 产品。

Q：公司会做无线连接类的产品吗？

A：上市公司层面目前没有直接做无线连接类产品，但通过产业基金已有所布局。其中 wifi 产品在市场上已形成批量销售，蓝牙产品也正在组建相应团队。富瀚微无论是自身直接布局还是通过产业基金布局，都是围绕大视频生态，在视频采集、处理、编解码以及有线和无线连接等产业链环节进行布局。

Q：公司智能显示这块是解码芯片吗？

A：智能显示跟解码强相关，一般有显示就有解码功能，有的甚至编解码功能都具备。

Q：智能显示业务的收入体量有多少？

A：该收入归在智慧物联里面。目前在智能门铃、可视对讲方面已产生收入，但规模体量还不大，后续量会逐渐起来。围绕电动车及其他工业类应用已推出相应方案，客户正在进行小批量导入，后续量也会逐渐增加。市场上有很多小的应用，如电子相框、电子广告牌、电子价签等对显示有需求，可以说智能显示的应用范围相当广泛，后续机会较大，但品类众多，产品开发推广需要一定时间。

Q：二季度眼镜在客户和产品方面会有什么进展？

A：AI 眼镜产品目前整体进度还处于产品测试阶段，很多做营销的整机厂实际进度也比前期宣传的慢。

Q：公司 AI 眼镜芯片会选择从中低阶还是高阶切入？

A：目前智能眼镜市场上推出较快的是音频眼镜，最近已推出两款。如果把 AI 眼镜分类来看，目前可以认为只要带摄像功能就算中高阶。

Q：公司会和有外挂 ISP 需求的做无线连接的客户做生意吗？

A：公司通常会给出解决方案，一般是对方案商进行支持，而非直接和整机厂打交道，这样产业生态层次性会更好。

Q：从今年和明年的角度看，外挂 ISP 需求情况如何？

A：连接大模型的需求市场上非常广泛，像起量较快的 AI 玩具。公司和诸多方案商合作，希望公司芯片方案成为应用广泛的方案。目前正在努力开拓新客户，也增加相关销售投入，未来芯片要大卖就需要构建较好的生态，包括原厂、方案商、整机厂都需要参与进来。

Q：NVR 专用主控部分，会因 AI 应用大量铺开使需求量被压缩吗？其市场未来趋势如何？

A：目前 NVR 要求的功能不断上升，如原来只是录像，现在需要文搜功能、实时搜索功能等。只要技术不断进步，应用场景能拓展，就能不断提升需求和价值量。

Q：工业和机器视觉产品现在进展如何？

A：已经推出一款产品，目前进展良好。随着工业自动化要求提升以及采用公司方案的客户生产效率提高，其厂商也会有应用需求，公司目前在等待放量过程。

Q：工业和机器视觉产品后续收入预期有相关指引吗？

A：暂时给不出太准确的值，但看好这个方向，之前描述的情况大概率会发生。

Q：工业和机器视觉产品放量时间节点会落在今年下半年还是明年？

A：需要花时间等待，边走边看。面对工业体系的产品，下游厂商给他们的客户，通常是工厂，做的方案是 case by case 的，不像标准品那样快，所以需要一些时间。

Q：接入大模型的带算力的 AI-ISP 产品收入占比是多少？

A：公司现在出货的所有产品都带有一些算力，只是算力大小不同。AI-ISP 是公司新

	<p>品，客户目前正在开发中，目前还谈不上收入占比，到下半年量可能会较快起来。</p> <p>Q：剔除大客户库存控制因素，一季度公司产品的需求情况如何？</p> <p>A：专业视频业务受大客户库存影响数量下降，但智慧物联和智慧车联业务销售数量有所增长。</p> <p>Q：Q1 净利润与去年同期相比下降的原因是什么？</p> <p>A：按归母净利润计算，比去年同期相比大约下降 2100 万左右，单就营收影响约 1500 万，剩下约 600 万，其中今年销售费用大约增加 380 万。利润影响大部分（将近四分之三）来自于营收的短期减少，另外一部分是销售费用的增加。</p> <p>Q：文搜万物市场此前就已推出，但市场未起，后续市场起来的规模如何看待？</p> <p>A：文搜万物是新的概念。文搜万物需将一帧图像里几乎每个主要物体都识别出来，识别能力和算力需求与以前不可同日而语，算力需求呈多倍增长，相应市场需求也是增加的。</p> <p>Q：文搜万物应用在成本和经济性方面的考虑是怎样的？</p> <p>A：前一代 AI 视觉算力基于 CNN，目前算力支持 Transformer。客户方面，几 T 到十几 T 的算力有些已集成在 SoC 里，但在应用中，更多路数、更复杂算法仍需要较大算力支撑，因此有必要开发更大算力的芯片。</p> <p>Q：公司年报中智慧物联部分对标海康、安凯，友商对标瑞芯微和全志，公司这块业务后续是算作民用摄像，还是会像瑞芯微和全志那样做 AIoT 主控？</p> <p>A：首先，说公司只做摄像芯片不够准确，公司产品也是 AIoT 主控，区别是在应用场景上有所不同。智慧物联是个大概念，各家公司提法不同，也有些公司叫 AIoT。公司从做摄像芯片起家向外拓展，本质是做视觉 SoC；有些友商以前主打平板市场，目前也在向 AIoT 拓展，大家有点殊途同归。公司将来会选择有前景的应用场景定义 SoC 产品。</p> <p>Q：公司是否会从编码往编解码的多媒体芯片方向布局？</p> <p>A：公司很早就有编解码芯片，如 DVR 芯片里既有编码又有解码，还有显示和存储功能。编解码技术一直是公司的核心技术之一，产品是否内置编码器、解码器还是编解码器要视应用场景而定。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 4 月 28 日