

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：2025-004

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	尚诚资管 黄向前 创金合信基金 张小郭 平安基金 季清斌 中庚基金 陆伟成 长江资管 汪中昊 金信基金 黄飙 光大证券 孙啸 明汰投资 唐毅 中邮证券 万玮 正圆私募基金 吴晓思 浙商基金 王斌 富唐资管 胡爱军 嘉世私募基金 李其东 深圳资瑞兴投资 薛建明 中再资产管理 赵勇 兴合基金 郭昱泽
时间	2025 年 10 月 30 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 营收与利润表现：公司三季度实现单季度收入 4.52 亿元，同比减少 9.8%，环比上升 22.2%；归母净利润同比减少 26.7%，环比上升 604%。三季度环比增长主要来自智慧物联以及智慧车行业务。 二、Q&A 环节 Q：下游专业视频客户的库存去化节奏目前处于什么位置？ A: 下游专业视频客户库存情况相比上半年已出现反转，目前客户开始催货，整体呈现供应相对紧张、需求旺盛的态势，甚至有些类似于 2021 年的紧张状况，与之前对下半年的预判一致。 Q：存储在公司产品成本中的占比是多少？存储涨价对毛利率有何影响？公司后续是否

	会对下游客户提价？ A: 存储在产品成本中的占比因产品是否含 KGD 及 KGD 容量不同而差异较大,比如有些 ISP 芯片不含 KGD,则占比为 0,有些 IPC 芯片含大容量 KGD,占比可达 30%到 40%,公司未统计整体成本中的存储占比。从整体价格趋势上看,存储涨价后,公司计划近期统一调升价格,根据预先沟通的反馈看,下游客户对提价接受度较高,甚至希望涨价以推动其自身下游产品涨价。 Q: 除存储外,供应链其他方面是否有涨价趋势？ A: 晶圆方面,价格稳中有降,但降幅较之前缩小;封测方面,目前判断降价已无空间,未来若上游产能进一步紧张可能会有局部涨价动作,但目前尚未接到涨价通知。 Q: 三季度毛利率环比提升的主要原因是什么?不同业务的毛利率情况如何?未来毛利率走势如何? A: 三季度毛利率环比提升的主要原因包括:供应链库存处于低位开始回补,新品出货量逐步增加,以及车载业务收入增长近 20%且其毛利率较高。不同业务毛利率情况:汽车业务约 40%,专业视频业务约 37%,智慧物联业务约 22%。未来进入涨价区间后,期待与下游客户协商后,毛利率能够逐步做到稳中有升。 Q: 存储涨价对公司采购成本的影响、客户是否因存储价格高延迟采购,以及对 Q4 的影响如何? A: 公司芯片大部分内嵌 DDR,客户因配套内存未到位而延迟采购芯片的情况不太存在,目前多数客户基本处于积极备货状态。对于内嵌 DDR 涨价的影响,客户对成本上升导致的价格提升较为接受和认可,公司 Q4 将对客户进行提价。 Q: 不同领域客户对存储涨价的态度是否有差异? A: 汽车领域因产品未内置 KGD,受存储涨价影响相对较小;专业视频大客户更关注供货稳定性,接受上游涨价并支持公司提价;AIoT 领域因毛利水平较低,存储涨价压力较大,公司计划与客户沟通进行合适幅度的价格调整。 Q: Q3、Q4 及明年 AIoT 领域有哪些新拓展和新产品发布,是否涉及更强算力和 CPU 处理能力的产品? A: 公司在 AIoT 领域有新产品发布,下游根据芯片新操作系统开发许多新市场应用,覆盖交通(如电瓶车电子仪表盘)、家庭(如可对话电子相册)、商场(如电子价签)等场景。伴随芯片功能提升及功耗降低,新应用推广速度加快、覆盖范围变广时,产品销售量会随之增长。 Q: 汽车领域新产品开拓的进展如何,包括流媒体后视镜等?
--	--

	A: 汽车智能化及舱内视频化趋势明确，流媒体后视镜等芯片已量产供货；舱外摄像头需求因智能驾驶发展速度提升而受益，车内电子后视镜在一些著名品牌高端车型成为重要卖点；DMS、OMS 渗透率将继续提升，未来计划结合 MIPI-APHY 芯片做环视方案以提升市占率。 Q: MIPI-APHY 芯片上车的进度以及客户类型是怎样的？ A: MIPI-APHY 芯片进度已逐步进入量产阶段，进度略快于预期，后续考虑做 APHY 的 SoC 以打包拓展整体方案。客户主要分为两类：一类是积极尝试创新方案的车企，另一类是有车辆国产化 KPI 要求的国企。 Q: 三季度环比增长主要由哪块业务贡献？ A: 三季度环比增长按金额计主要由智慧物联和智慧车行业务贡献。 Q: 公司专业视频业务基本盘的增长情况以及消费和车载业务今年的预计增长情况如何？ A: 专业视频业务受年初客户库存调整影响，以全年角度估计销售总额承压，但目前已逐步恢复。消费和车载业务三季度同比增长显著，数量上同比增长 30%以上，金额上同比增长 20%以上，相信后续增长值得期待。 Q: 公司在专业视频市场中的份额占比是多少？ A: 根据行业咨询公司沙利文的统计数据，2024 年公司智能视觉处理芯片（含前端和后端芯片，不仅包括专业视频）年收入约为 2.2 亿美元，全球排名第一，市占率约为 21.3%。 Q: 公司未来有哪些新产品，能开拓哪些新市场，以及何时放量？ A: 新产品主要集中在 AIoT 应用领域，包括之前提过电子仪表盘、电子相框、电子价签、可穿戴设备如 AI 眼镜、运动相机等创新市场。这些新产品放量需要时间，目前暂无明确时间表。 Q: 公司海外收入情况如何，未来出海战略及目标客户有哪些？ A: 目前财务报表中的海外收入主要来自香港，系客户指定交货地点，公司主动出海的销售额尚不高。考虑当下国际局势，未来出海战略调整为“三步走”：第一步落实并站稳东南亚，第二步拓展至欧洲，第三步进军美洲。 Q: 公司先进制程芯片的进展及用途是什么？ A: 先进制程高算力芯片目前正在研发中，核心用途是在边缘侧实时运行大模型，当下已有用途如文字模型与视觉大模型结合的“文搜”应用，可做到实时文字描述与图像识别匹配，例如在公共场所快速定位寻找特定特征人员，宠物等。
--	---

Q: 公司未来五年的市场空间规划及不同业务线的营收占比目标是什么?

A: 公司未来五年将重点围绕 AIoT 战略发展, 所有 SoC 及 ISP 产品均会集成 AI 能力。目标是 3-5 年内实现营收 50 亿规模, 具体拓展方向包括: 一是智慧视频领域, 开发更大规模 SoC、集成更大算力、采用更先进工艺; 二是智慧物联领域, 布局安卓、智能可穿戴、无线连接及低功耗产品; 三是车载领域, 加大投入基于 ISO-26262 标准的新产品以适配 ADAS 车型, 并计划与前期资本布局的 CIS、MIPI-AHPY 创业公司进行深度技术结合, 推出内置 MIPI-AHPY 或与 CIS 结合的 SoC 产品。

Q: NVR 后续的发展情况及产品规划是怎样的?

A: 技术上, 边缘 AI 在逐步发展, 未来 NVR 芯片算力可能从之前的 5T 以下提升到 8~10 T, 摄像机运行的模型参数也会随之增加, 可应用更大、更复杂的模型。公司已在集成 Transformer 范例。同时, 由于硬盘涨价可能持续几年, 客户对视频压缩技术的需求强烈, 希望节省存储资源, 例如将原来需要八块硬盘的需求降至六块硬盘即可支撑。目前计划明年推出高中低各一款芯片。

Q: 专业视频行业目前价格能否稳住及未来发展趋势如何?

A: 行业内卷或周期性底部已过, 目前价格已经稳住, 后续可能根据供应链情况进行价格调整。长远来看, 专业视频行业总量增长速度平缓, 但高度技术驱动, 若没有更多需求和技术进步, 行业易出现价格战; 而该行业不断有技术和需求进步, 会推动下游产品和技术差异化、精益求精, 这对外来竞争者进入形成壁垒, 也有利于核心元件供应商维持相对稳定且有望增长的毛利率, 公司对后市相对乐观。

Q: 专业视频高端产品的推出节奏是怎样的?

A: NVR 领域计划明年推出高中低各一款芯片。

Q: 公司是否会做下沉市场? 原因是什么?

A: 公司有普惠 AI 产品线, 覆盖性价比要求较高的平民化市场。原则上说, 只要能挣钱的业务都会考虑; 下沉市场可以继续细分: 毛利率较低但量大的部分会参与, 因其对公司市占率等方面的考量很重要, 但毛利极低不赚钱的那部分下沉市场不会参与, 避免恶性竞争。

Q: 公司在 AI 眼镜领域主要承担什么功能? 与相关方的关系如何? 以及如何看待 AI 眼镜市场的最终胜利者?

A: 公司目前为 AI 硬件提供摄像芯片, 其功能是让 AI 眼镜在各种环境下(包括低光情况)拍摄出清晰漂亮的照片和视频, 同时尽可能降低电力消耗以延长眼镜运行时间, 是 AI 眼镜的核心元件。AI 眼镜市场目前处于“百花齐放”阶段, 眼镜产品本身价格层次多, 注重外形, 彰显个性, 具备配饰属性, 和手机等传统消费电子产品存在差异。下一个时期可

	能会经历多姿多彩的市场阶段，现在说最终胜利者为时尚早。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 11 月 3 日