

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：2021-008

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研      <input type="checkbox"/>分析师会议  <input type="checkbox"/>媒体采访              <input 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</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>安徽海螺创业 林宇涵 安信基金 陈卫国 安信证券 马良 吕众  霸菱资产管理 张萌 北京衍航研究 庞宇超 北京长青基业 刘宇辙  北京禹田资本 张宇 北京致顺投资 朱贺凯 博道基金 张伟  博时基金 王谋 渤海汇金证券资管 徐中华 财联社 邱豪  长城基金 储雯玉 长江养老保险 钱诗翔  重阳投资 李立源 诚盛投资 于文龙 澄明资产 郑奇  创富兆业 曾雨 大家资产 高翔 卢婷  德邦证券资管 白宇 鼎萨投资 刘寻峰 东方红 孙可  东兴证券 李美贤 敦和资管 章宏帆 方圆基金 董丰侨  丰琰投资 孙啸 工银瑞信基金 李磊 任燕婷 固禾资产 文雅  光大永明资管 刘奇 光大证券 刘凯 国金证券 邵广雨  国海富兰克林基金 陈郑宇 杜飞 广东银石投资 张巍  国泰基金管理 张阳 国泰君安自营 黄行辉 国信证券 胡慧  国元证券 陈秋燕 李雪峰 海通证券 李轩 灏浚投资 柯海平 张耀予  和润投资 张振宇 弘盛资本 李怀斌 华安财保资管 李阳  华安基金 陈淳 谢磊 杨明 华安证券 郑超君  华泰证券 豆怡凡 侯智中 吕兰兰 闫慧辰 华富基金 王帅 姚姣姣  华西证券 熊军 华夏基金 马新凯 苏海鸿 华银基金 甘映怡  汇安基金 朱晨歌 汇添富基金 沈若雨 汇添富基金 杨璿  瑞华投资 章礼英 金鹰基金 吴海峰 金涌资本 王超  景泰利丰投资 吕伟志 康曼德资本 陈庆平 礼正 余璇  中信自营 林峰 美阳投资 胡智敏 明河投资 姜宇帆  民生加银基金 刘昱含 王凤娟 民生证券 王子予  摩根大通 蔡景彦 摩根士丹利华鑫基金 李子扬 施同亮  南方基金 吴凡 姚万宁 南京证券 李栋 诺安基金 丁云波  诺德基金 王优草 鹏华基金 程卿云 王璐  平安养老 蓝逸翔 平安银行 黄毅东 郎力</p>

	<p>融通基金 张鹏 瑞士信贷 王晓琼 睿远基金 杨维舟  杉树资产 刘金宇 上海环懿投资 周平华  上海汐泰投资 李佳星 上海盘京投资 王莉  上海煜德投资 冯超 王秀平 上海肇万资产 高文丽  申万菱信基金 付娟 许瀚天 慎知资产 邓思浩  首创证券 韩杨 何立中 圣耀资本 杨皓 前海开源基金 丁超凡  青骊投资管理 李暑 太保资产 王喆 太平养老 黄浩 太平资产 马姣  天贝合资产 黄少波 施罗德投资 张晓冬 天弘基金 张磊  天九投资 赵红志 天风电子 程如莹 天安人寿 曹勇  统一投信 林鸿益 望正资本 旷斌 西部证券 吴姣晨  西南证券 李明明 先锋基金 曾捷 信达证券 李少青  星石投资 徐星宇 兴业全球基金 孟灿 兴业证券自营 郜震霄  誉辉资本 郝彪 远策投资 李博 远雄人寿 Kyrie  中邮创业基金 陈子龙 浙商证券 吴若飞  中银国际 Ken 中银基金 张飞 正心谷资本 廖伟吉  中金公司 唐宗其 臧若晨 中金基金 汪洋  中融汇信 李朝峰 中融基金 陈祖睿 汤祺  中泰证券 傅鑫 张欣 中信证券 夏胤磊  PinPoint Asset Management Simon Shen Brilliance Cap 丁宁 唐毅  Credit suisse 曾昭连 肖骁 DymonAsia 刘迪恺 FranklinTempleton Tony  HSBC 郑冰仪 JP Morgan Asset Management EdwardYen  Limanulife Wenlin LINPoint Roger LinPolymerCapital Allen  LiP Jacob 富兰克林华美投信 Honda 国泰投信 Peter 蔡欣达  三星投信 gary 三星资产管理 Sophia 三井住友 杨履韬  Tybourne Capital 王平 UG Dennis</p>
时间	2021年10月26日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 李强
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>（一）公司经营情况介绍</b></p> <p>前三季度，国内外疫情时有反复、对经济发展带来很大的不确定性；半导体生产制造供应链持续紧张，产品各种成本不断上涨，给企业经营带来了很大的挑战。面对如此复杂的经济环境，富瀚微始终专注于研发创新、加大业务开拓。</p>

前三季度，公司共实现营业收入 12.8 亿，同比增长 235.48%；归属于上市公司股东的净利润 2.69 亿元，同比增长 554.37%；实现扣非净利润 2.65 亿元，同比增长 679.58%。

第三季度单季公司实现营业收入 5.6 亿，同比增长 465.98%，环比增长 11.08%；归属于上市公司股东的净利润 1.3 亿元，环比增长 25.43%；实现扣非净利 1.3 亿元，环比增长 30%。

公司毛利率持续改善，报告期内毛利率稳中有升，毛利率为 44.2%。

公司持续加大研发投入：前三季度累计研发投入达 2.05 亿元，同比增长 138.48%，占同期营业收入的 16.05%。公司始终保持高比例研发投入，主要投向为新项目的开发与新技术的预研，同时公司研发团队不断壮大，成为未来公司可持续发展的重要动能。

报告期内，公司通过前期充分准备、精准布局，持续迭代升级各类产品，丰富产品品类，提升产品性能，推出 FH8652、8656、8658 等多款 IPC 应用的高性能 SoC 芯片，FH8536、HV200 ISP 同轴高清摄像机 ISP 芯片，及 FH8320\8322 高性能车载前装图像处理芯片。

**专业安防：**当前富瀚微和眸芯在前后端协同，公司具备视频芯片一站式供应能力。IPC SoC 形成 10 多款产品矩阵，基本可以覆盖主流市场 80% 以上的新智能应用市场，新品研发也在稳步推进中，后续公司将推出中高端的 AI 新产品，将可以覆盖 95% 以上的市场，公司将以开放的生态，联合业内众多合作伙伴，满足客户碎片化、定制化的 AI 需求。

**智慧物联：**摄像头具有多场景应用，是智慧物联最基本条件，公司产品包括前后端完整产品线，公司最新发布产品为普惠 AI 型产品，例如 FH8652、FH8656，正在加速渗透。同时无线低功耗产品市场增长，公司也与品牌电子企业、三大运营商加大合作，市场规模快速扩大。

**汽车电子：**公司新成立了智慧车行事业部，深耕汽车电子领域，随着电动化、智能化、网联化发展，为车载摄像头带来广阔成长空间，公司已经积累了车用芯片设计和可靠性经验，公司多款车载 ISP 产品已经通过 AEC-Q100 Grade2 认证，在主流整车企业中实现量产，公司产品有望在后装市场继续扩大份额，在前装市场继续与品牌车厂、Tier1 等车厂深入合作，

为未来业绩增长提供支撑。

另外，Q3 公司发行可转债募集总额 5.8 亿元，用于高性能人工智能边缘计算系列芯片项目、新一代全高清网络摄像机 SoC 芯片项目、车用图像信号处理及传输链路芯片组项目等；公司实施了 2021 年股票期权激励计划，增强了团队的凝聚力；以及获得了国家级专精特新小巨人，这是对富瀚微高质量发展的认可。

## （二）互动交流环节

**Q：Q3 毛利率环比稳步提升的主要原因？**

**A：**公司毛利率提升，主要系公司产品结构优化改善，如子公司后端产品、带 AI 的 IPC 新产品持续放量，这些对毛利率提升有一定作用。

**Q：上游成本涨价情况，对后续成本预计趋势？**

**A：**上游原材料持续紧张，相应成本上升会传导给下游；我们预期后续原材料、加工成本仍将上涨，在其他方面公司严格管控成本；总体上，就原材料的成本上涨，公司会与下游客户进行沟通，适度调整价格以保证毛利率稳定。

**Q：车载产品涉及 IPC SoC 吗？**

**A：**前装产品主要为 ISP 产品，后装产品中会有 IPC SoC 产品。

**Q：公司业务成长最快的还是专业安防吗？以及未来市场竞争格局？**

**A：**安防市场是公司的主阵地，目前仍保持持续增长；智慧物联方面保持快速增长，如智能家居市场，应用形态很广，智慧门铃、智慧猫眼等都需要大量摄像头，智慧城市、智慧农村建设等应用场景丰富，客户分布广，公司与三大运营商、各大电子设备商合作，发展空间广阔。

市场格局变化带来了很好的发展机会，公司欢迎竞争，会通过不断的技术进步保持竞争优势。公司长期深耕视频芯片领域，具备专业性优势和性价比优势，以及客户优势，我们对未来市场竞争充满信心。

**Q：公司在向中高端布局的过程中有什么策略？**

**A：**公司产品路径，一般从市场需求量最大的产品逐步往中高阶、高阶产品发展。公司持续加大自身算法、核心 IP 等自主知识产权的投入，在部分领域持续加强与第三方战略合作，后续将陆续推出中高端及高端产品。

**Q: 汽车前装有什么标杆客户? 竞争对手有哪些?**

**A:** 公司车载产品 2018 年就过了车规认证, 目前已有海康 Tier1 的客户, 也有整车厂, 比如比亚迪、上汽等, 竞争对手主要包括国内外 ISP 厂家和部分集成 ISP 的 CIS 厂家, 以海外厂商居多。

**Q: 公司存货从今年 Q1 逐季提高, Q3 达 3.08 亿, 是备货需求增加还是封装产能限制?**

**A:** 存货增加主要是为满足客户需求增长及出货量加大。存货主要包括在产品、产成品、在途产品, 同时, 供应链的紧张是全行业的, 由于下游需求持续增长, 所以产品交付周期有所延长, 但公司在积极利用产业链管理经验解决, 公司整体供应能力在提升。

**Q: 公司产能情况? 目前产能满足客户需求情况?**

**A:** Q3 来看, 封测产能相对缓解, 上游原材料晶圆还是比较紧张, 晶圆厂产能都比较紧张, 目前看还会持续一段时间。高端封装仍紧张, 但整体对公司经营影响不大, 公司在供应商体系内具备一定优势。

**Q: 现在从供应商下单到拿到成品的周期?**

**A:** 不同产品有不同交付周期, 近期从下单到拿到成品的交付周期均有所延长。比如高端封测周期可能长一些, 具体周期要根据来料时间。

**Q: 交期目前是不是订单排期有好转? 预计缺货持续到何时?**

**A:** 从整个上游产能情况来看, 产能紧张短期看不到结束的迹象。

**Q: 子公司眸芯前三季度收入和盈利情况?**

**A:** 对子公司今年 4 月开始并表, 上半年其营收 1.44 亿, 净利约 3700 万。Q3 盈利状况不错, 持续对公司业绩有一定贡献。眸芯后端产品相对稀缺, 供应商比较少, 所以具备一定优势。

**Q: 对标友商高端竞品有流片吗?**

**A:** 公司根据市场需求做产品布局, 公司持续进行高端产品的技术储备与研发, 公司会适时推出对标产品。

**Q: 供给端晶圆代工厂都有提价, 我们价格传导情况怎么样?**

**A:** 公司会在与客户保持沟通、充分协商的基础上, 各个产品线会根据市场、成本适当调整, 以保证毛利率稳定。

	<p><b>Q：明后年下游的需求，以及对整个行业价格走势判断？</b></p> <p><b>A：</b>从大客户需求来看，在专业安防方面仍保持旺盛需求；中小客户需求受海外疫情影响有所放缓，我们会持续开拓客户，保持出货稳定性。关于价格走势，从我们目前看到的状况，在产能持续紧张的形势下，我们预判价格仍保持向上走势；后续如部分产能趋缓，价格变化我们会持续跟进。</p> <p><b>Q：行业趋势看，是否安防芯片供需已趋于稳定？公司从下游需求看到的情况如何？公司情况如何？</b></p> <p><b>A：</b>ISP 芯片供求目前趋于稳定，IPC SoC 仍处于供不应求形势，从目前情况来看，我们没有明显感觉到需求放缓迹象。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 10 月 27 日