

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：2026-003

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	JimmyYu UBS 赖咏惟 UBS XinleiLi UBS 朱宏达 Willing Capital Management Limited 张文喜 北京信复创值投资管理有限公司 谭飞 博远基金 黄梦龙 财通基金管理有限公司 张小郭 创金合信基金管理有限公司 梁忻 东方基金管理股份有限公司 李雅文 东吴证券研究所 Kathy 顾 东证国际资管 薛方其 方正富邦基金管理有限公司 林晓枫 光大保德信基金管理有限公司 刘潇 华安基金管理有限公司 谢泽林 嘉实基金管理有限公司 曲海峰 嘉实基金管理有限公司 颜伟鹏 嘉实基金管理有限公司 章礼英 江苏瑞华投资控股集团有限公司 于畅 交银施罗德基金管理有限公司 赵万隆 九泰基金管理有限公司 周志鹏 昆仑健康 高思维 昆仑信托有限责任公司 刘葳洋 南方基金管理股份有限公司 董威 鹏华基金管理有限公司 季清斌 平安基金管理有限公司 陆懿晨 润义投资 李其东 上海嘉世私募基金管理有限公司 姜宇帆 上海明河投资管理有限公司 陈心 上海重阳投资管理股份有限公司 徐巡 申万菱信基金管理有限公司 梁悦芹 深圳兴亿投资有限公司 赵梓峰 途灵资产

	<p>王嘉源 西南证券</p> <p>刘体劲 野村东方国际证券有限公司</p> <p>孙超 英大自营</p> <p>韩林 长城基金管理有限公司</p> <p>陈良栋 长城基金管理有限公司</p> <p>巩伟 招银理财有限责任公司</p> <p>利铮 中国人民健康保险股份有限公司</p> <p>王凯 中金汇理资产管理有限公司</p> <p>胡迪 中金资管</p> <p>黄艺明 中科沃土基金</p> <p>魏巍 中信期货有限公司</p> <p>陈天瑜 中邮证券</p> <p>翟一梦 中邮证券</p> <p>徐铭婉 中邮证券</p> <p>万玮 中邮证券</p>
时间	2026 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	<p>副总经理兼董事会秘书 万建军先生</p> <p>投资者关系总监 吴斯文先生</p>
投资者关 系活动主 要内容介 绍	<p style="text-align: center;">Q&A</p> <p>Q: 公司 2026 年一季度业绩同环比大幅增长的主要驱动因素有哪些？一季度各个业务板块对业绩的贡献情况如何？</p> <p>A: 2026 年一季度业绩增长核心来自三大业务板块的共同发力。营收端，智能视频、智能出行业务营收增速均超 50%，智能物联业务营收增速超 100%；盈利端，智能视频板块毛利率同比提升超 3 个百分点，智能出行板块毛利率稳定维持在较高水平，智能物联板块毛利率亦实现显著提升。</p> <p>Q: 公司产品价格的最新变化情况、涨价幅度、调整频率，以及后续是否有新的补涨计划？</p> <p>A: 公司产品整体价格呈持续上行趋势，涨价幅度根据不同产品线的成本结构、市场供需情况存在差异，核心涨价逻辑为上游内存成本上涨的顺周期传导。公司产品配套内存规格覆盖 512MB 至 2GB，不同规格对应产品的涨价幅度存在分化；产品价格调整频率与上游供应链调价节奏保持同步，按季度开展动态</p>

调整。

后续公司将持续跟踪上游原材料价格波动、行业供需格局变化，结合市场情况灵活调整产品定价策略；若上游原材料成本持续上行，公司将通过进一步的价格调整传导成本压力。

Q: 客户对公司产品涨价的接受度如何？价格传导过程中公司利润是否会进一步增厚？下游需求是否存在前置情况？如何看待后续季度的趋势？

A: 在行业供应链整体趋紧的背景下，客户核心诉求优先保障供货稳定，对公司产品涨价的接受度良好。价格传导过程中，公司利润实现了合理幅度的增厚；公司核心经营策略为与上下游客户共同应对成本波动，长期聚焦毛利率的稳定与持续提升。

从当前订单结构与客户备货节奏来看，下游需求以刚性生产备货为主，未出现大规模的需求前置、超额囤货现象；公司已建立严格的客户需求甄别机制，区分客户常规生产备货与超额囤货需求，优先保障客户常规生产的刚需用量，同时覆盖更多终端客户的合理需求。

后续季度来看，随着下游行业景气度持续回升，叠加公司新产品逐步落地放量，公司预计营收规模将延续增长态势，盈利能力维持在合理区间。

Q: 公司当前订单情况如何？结合一季度经营及下游景气度，对 2026 年全年及后续年度的营收利润有何展望？

A: 公司当前订单饱满，客户需求旺盛，整体需求规模已超出公司当前的产能供给能力。本轮行业供应链趋紧的核心原因包括：一是上游晶圆、封测产能整体供应偏紧；二是涨价预期下，下游客户刚性备货需求显著提升；三是 AI 相关高带宽内存需求持续爆发，供应紧张情况逐级传导，挤压了公司产品配套的通用内存产能供给。预计本轮供应链紧张状态将持续相当长一段时间，2027 年行业供需格局预计仍维持紧平衡状态。

结合 2026 年一季度经营情况与当前订单储备，公司对 2026 年全年经营业绩保持乐观预期，力争实现营收与利润的稳健增长；后续年度，随着智能物联安卓主控芯片、车载电子 AI-ISP 芯片、边缘算力芯片等新业务逐步放量，公司有望延续良好的增长态势。

Q: 请介绍公司今年新产品情况及未来成长点有哪些?

A: 1. 端侧: 即将推出第二代面向可穿戴摄像芯片, 算力继续升级, 同时搭载自研 AI-ISP 技术, 功耗表现具备行业领先的核心竞争力, 可广泛应用于 AI 眼镜、运动相机、执法记录仪等移动影像场景。

2. AIoT 领域: 首次切入安卓主控芯片赛道, 首款产品预计 2026 年下半年启动市场推广。

3. 边缘侧: 即将推出边缘算力专用芯片, 可部署于家庭 NAS、家庭智能中心等终端设备, 解决当前云端推理 token 成本高、用户本地数据隐私安全难以保障的行业核心痛点, 充分满足家庭边缘侧的算力需求。

4. 车载场景: 将自研 AI-ISP 技术深度赋能车载芯片, 可有效解决车载场景夜间低光清晰成像、新能源车哨兵模式高功耗的行业核心痛点。

此外, 公司通过产业基金对智能视觉处理全产业链进行全面布局, 以 AI 技术打通全链条核心能力, 同时持续关注产业链上下游优质的外延式并购机会。

Q: 端侧、边缘侧产品后续算力迭代节奏、量产及客户导入时间规划如何?

A: 不同产品线的落地与迭代节奏存在显著差异: 安卓主控芯片面向消费级领域, 首款产品预计 2026 年 Q2 完成流片, 第四季度向客户提供工程样片并推向市场。边缘算力芯片需匹配新应用场景与终端设备的适配开发, 落地节奏略慢于 AIoT 领域的安卓主控芯片。车载产品需通过严格的车规级认证与长周期导入验证, 整体落地与验证周期更长。

Q: 公司在端侧和边缘侧发展过程中的差异化优势是什么?

A: 1. 技术壁垒方面: 公司在图像视觉领域深耕多年, 具备深厚的技术积累与持续专注的研发投入, 自研 AI-ISP 技术融合了十余年图像处理经验与 AI 算法沉淀, 终端成像效果获得业内头部客户的高度认可。

2. 产品定义方面: 公司核心客户以行业头部厂商为主, 对下游各场景的终端需求具备深刻理解, 产品创新与定义精准度高, 能够打造出最贴合客户核心需求、性价比领先的产品。

Q: AI 眼镜和可穿戴设备的最新进展、后续规划及盈利能力情况如何?

A: 公司 2026 年推出第二代可穿戴摄像芯片, 可全面适配 AI 眼镜的影像与算力需求; 目前该系列第一代芯片已在 To B 场景的头部客户实现批量落地, To C 场景的客户产品正处于研发适配阶段。

根据 IDC 统计数据, 2025 年中国 AI 眼镜全年出货量约 250 万台 (含音频眼镜, 市场品牌格局较为分散), 当前市场渗透率仍较低, 整体出货规模与公司年出货量达亿级的芯片业务基本盘仍有较大差距。AI 眼镜相关业务对公司业绩的显著正向贡献, 需伴随下游终端产品起量、整体市场规模扩容逐步释放。

Q: 公司在具身智能市场的卡位及进展如何?

A: 1. 视觉芯片领域: 相关视觉芯片已向头部人形机器人客户实现批量供货; 但当前头部厂商人形机器人全年出货量仅数万级别, 目前对公司整体营收的贡献相对有限。

2. 主控芯片领域: 该产品需高算力支撑与客户深度协同适配, 目前公司已与下游客户开展深度技术沟通, 同步推进技术储备工作, 重点布局 VLA (视觉 - 语言 - 动作) 世界模型等前沿技术, 并通过产业基金开展相关赛道的投资布局; 当前人形机器人行业尚未进入产品定型、规模化出货的成熟阶段, 因此公司暂未推出专用主控芯片, 但已完成全面的技术储备与产业布局准备。

Q: 智能视频业务今年景气度展望及订单能见度如何?

A: 智能视频业务当前订单能见度约 3-6 个月, 行业景气度处于高位, 且具备较强的可持续性; 公司内部已制定较高的经营目标, 力争该业务线全年销售额实现历史新高, 对 2026 年全年发展保持乐观预期。

Q: 智能出行业务的客户覆盖及产品应用情况如何?

A: 智能出行业务近年来保持持续增长态势, 未来有望进入加速成长通道。客户覆盖方面, 公司通过 Tier1 (一级汽车零部件供应商) 向整车厂商供货, 已覆盖国内绝大多数主流整车厂商, 包括多家头部新能源车企; 产品应用方面, 800 万像素车载 CMS (电子后视镜系统) 等新产品, 已在车载电子创新能力领先的车企旗舰车型中实现规模化落地应用, 并成为车型的核心差异化卖点; 同时, 部分德系主流整车厂商已启动公司创新产品的导入验证流程, 相关产品有望成为汽车智能化、电子化升级的重要差异化卖点。

Q: 车载芯片毛利率显著高于其他业务, 未来车载业务收入占比目标区间是多少?

A: 车载业务营收占比未纳入公司硬性考核指标, 以下仅为公司内部经营规划的测算值: 在不考虑外延式增长的情况下, 未来 3-5 年内, 车载业务营收占比有望提升至 25% 左右。

Q: 公司如何应对 AI 技术进步带来的变化, 有哪些针对性的业务拓展方式?

A: AI 技术的快速发展, 为公司带来多维度的业务机遇与模式创新:

一是商业模式升级: 与下游客户合作探索云边端一体化模式, 客户通过“消费级摄像机 + 月度订阅服务”实现盈利, 其中云端大模型相关能力由公司及其公司体系内合作伙伴搭建, 除芯片硬件销售收入外, 还可获得云服务相关的持续分成收入, 打开长期盈利空间;

二是应用场景扩容: 以 Openclaw 为代表的各类 AI 工具快速普及后, 家庭 NAS、AI 盒子等终端的边缘侧算力需求快速爆发, 具备显著的商业价值, 相关应用场景正加速推广与落地;

三是产品需求迭代: AI 技术发展推动终端产品对算力需求持续提升, 同时对能效比提出更高要求, 公司已针对性开展产品迭代与技术研发;

四是内部效率优化: 公司已在研发环节规模化应用 AI 代码生成工具, 显著提升研发效率, 全面适配 AI 时代的产品迭代节奏。

公司正全面跟进 AI 技术的迭代升级, 持续挖掘产业链相关业务机遇。

Q: 公司全年费用管控基调及投入倾斜的业务线和技术方向是什么?

A: 在过往行业下行周期中, 公司始终坚持逆周期研发投入与业务布局, 核心技术研发从未中断; 2026 年行业进入上行周期, 公司仍将保持核心研发的高强度投入。

研发投入方面, 重点向边缘算力芯片、安卓主控芯片、可穿戴设备专用 IPC 芯片等方向倾斜; 业务拓展方面, 将在智能物联、智能出行业务领域加大销售团队与现场技术支持工程师的资源投入。

Q: 今年一季度代工封测等上游供应链的价格波动情况如何?

A: 代工环节方面, 自 2025 年以来价格整体保持稳定, 短期暂无涨价预期, 长期价格将与供应商保持密切沟通; 即便未来出现价格上涨, 公司预期也可通

过产业链协同与定价调整实现成本传导。

封测环节方面，受行业整体产能趋紧影响，价格出现小幅的上涨，但封测成本在芯片整体物料清单（BOM）成本中占比较低，因此对公司产品整体成本影响有限。

Q：公司在安卓市场的布局情况如何？可穿戴芯片的应用场景及技术优势什么？

A：安卓市场布局方面，公司首款安卓主控芯片目前处于研发阶段，预计 2026 年 Q2 完成流片，第四季度可向客户提供工程样片并启动市场推广；目前配套解决方案开发、软件适配与生态搭建工作已提前启动。该产品核心技术优势包括：一是面向行业最大规模的消费市场进行产品定义，在图像处理、音视频编解码领域拥有十余年的深厚技术积累与核心竞争优势；二是公司安卓软件团队拥有十余年行业经验，在安卓系统小型化、底层精简优化方面拥有深厚的技术积累，产品在 BOM 成本控制、软件交互体验、底层操作系统适配方面具备极强的性价比优势；三是产品深度融入自研 AI 算法，研发端已完成大量针对性优化，产品正式推向市场后将具备突出的市场竞争力。

关于可穿戴摄像芯片，其核心应用场景覆盖消费级云台相机、专业运动相机、手持防抖拍摄设备、无人机航拍设备等对高清成像、智能防抖有高要求的用于移动影像拍摄场景的设备。核心技术优势主要体现在：一是搭载全新一代自研 AI-ISP 与智能防抖算法，暗光成像等核心性能显著提升，可实现超清视频实时录制与全链路防抖处理；二是功耗控制行业领先，在同等算力与成像效果下，功耗较前代产品大幅降低，可全面适配手持移动设备的长续航需求。

Q：智能视频、智能物联、智能出行三大业务条线的毛利率情况如何？后续毛利率指引是怎样的？

A：2026 年一季度三大业务板块毛利率均实现优化：智能视频板块毛利率同比提升 3.3 个百分点，智能物联板块毛利率同比提升约 6 个百分点，智能出行板块毛利率基本持平，稳定维持在较高位区间。

后续公司追求整体毛利率保持稳定，不会出现大幅波动；公司将坚持与上下游客户长期合作、共同分担成本压力的经营策略，保障公司盈利能力的稳定与持续提升。

	<p>Q: 公司未来 3-5 年的营收规划及业务板块结构目标是什么?</p> <p>A: 未来 3-5 年, 在内生增长、不计外延式并购的前提下, 公司力争实现年度营收规模突破 40 亿元。业务结构方面, 公司将持续推动三大核心业务板块均衡发展, 同时加快边缘算力芯片、安卓主控芯片等新业务的放量落地, 持续打造新的增长曲线, 进一步优化公司整体业务结构, 同时, 公司也积极保持外延并购的准备工作。</p> <p>Q: 公司投资并购主要关注哪些领域?</p> <p>A: 公司投资并购将始终围绕智能视觉与智能音频核心赛道布局, 重点覆盖视频采集、传输、处理、显示、存储及 AI 算法、大模型等产业链上下游的核心环节。</p> <p>Q: 公司海外市场规划及客户拓展进度如何? 海外收入占比是否有持续提升的可能?</p> <p>A: 海外市场拓展方面, 公司将优先布局东南亚、中东市场, 后续逐步推进欧洲、北美市场的拓展工作, 目前相关业务布局正有序推进。公司正持续加大海外市场的资源投入与布局力度, 未来海外收入占比具备持续提升的空间。</p> <p>Q: 请问公司可转债相关规划? 会考虑调整转股价吗?</p> <p>A: 公司将持续关注可转债存续期内的市场环境变化, 结合公司经营发展战略、财务状况及投资者利益保护的核心原则, 统筹推进可转债存续期内转股、赎回、回售等相关事项的合规规划与安排。相关事项如有重大进展, 公司将严格按照法律法规、监管规则及公司章程的要求, 及时履行信息披露义务。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 4 月 24 日