

证券代码：300613

证券简称：富瀚微

债券代码：123122

债券简称：富瀚转债

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：2026-004

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	华泰证券 中信证券 博时基金管理有限公司 天弘基金管理有限公司 瑞士银行资产管理公司 UG Investment Advisers
时间	2026 年 5 月
地点	公司会议室（网络会议及现场调研）
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书 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&A 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？ 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。 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，精准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稳健增长态势，盈利能力维持在合理区间。 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：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 & 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：卖芯片同时还可以收到订阅费分成的商业模式之前比较罕见，请问公司如何看待这种新模式的发展，能否大规模推广？

A：该商业模式的核心要点如下：首先，要满足终端消费者真实需求，这样客户才能收到订阅费用；其次，公司产品 / 服务需要能在整个环节中起到不可替代的关键作用，并得到客户的认可。未来商业场景只要满足这两个要点，都有望向这个模式发展。

Q：现在 AI 编程的趋势发展很快，公司日常有没有用 AI 编程？效果如何？倾向于用哪家的大模型？

A：公司在各部门逐步推广 AI 编程，效果良好，有些环节的工作效率得到了数量级的提升。目前并没有固定使用某一家大模型，而是多个大模型一起使用，各取所长。

Q：AI 编程如果能大幅提升能效，是否意味着小型或者初创的 SoC 芯片设计公司相对大型成熟 SoC 公司的竞争优势在加强？

A：AI 编程的确提高人效，但芯片设计领域的竞争是全方位综合竞争。例如在芯片定义阶段，拥有更多客户的成熟公司更容易搜集真实需求，从而定义出更加精准的产品；在设计环节，成熟公司在各类 IP 的积累和复用方面更容易形成内部规模效应；在制造环节，出货量更大的公司会获得更好的成本优势。综合看来，这些因素依然起到主导作用，AI 编程暂时改变不了目前的竞争格局。

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？

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。 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？ 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。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 5 月 29 日