

深圳市汇顶科技股份有限公司

2018 三季度披露投资者交流会纪要

一、会议时间：2018 年 10 月 31 日上午 10:00-10:40

二、会议形式：电话会议

三、公司参会人：副总经理、CFO陈恒真女士；公司品牌总监曹晖女士

四、本次说明会召开情况

深圳市汇顶科技股份有限公司（以下简称“公司”）投资者交流会于 2018 年 10 月 31 日通过电话会议方式召开。CFO 陈恒真女士、公司品牌总监曹晖女士参加了本次交流会，并就投资者、财经媒体关注的事项与参会人进行了交流与沟通。

参会人员：东方证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、瑞士信贷（香港）有限公司、兴业证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、东方财富证券股份有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、Point 72 Hongkong Limited、狮城产业投资咨询（上海）有限公司、东亚联丰投资管理有限公司、野村证券、安信证券股份有限公司、高盛集团、麦格理集团、富兰克林华美投信、中国证券报、证券时报、每日经济新闻、21 世纪经济报道、和讯网。

交流会共分两个部分：一是CFO陈恒真女士介绍2018年第三季度经营情况，二是互动交流。

（一）公司整体运营情况介绍：

公司2018年第三季度实现营收9.77亿元，同比下降4.03%；归属母公司净利润2.07亿元，同比下降26.42%。

尽管公司第三季度营收同比下降4.03%，但产品组合与上半年度相比有较大变化，上半年营收主要以电容指纹产品为主，第三季度随着手机市场屏下指纹的渗透率扩张，公司屏下光学指纹芯片的商用规模扩大，从而给公司的收入带来稳

步提升，毛利率比去年同期提升了4%。同比2018年第二季度，营收自8.17亿元成长至9.77亿元，环比增长20%，而公司的毛利率从第二季度的38%大幅成长为52%，增长了14%，这都是得益于屏下光学指纹产品在市场上的领先技术带来的成果。

第三季度归属母公司的净利润为2.07亿元，同比下降26.42%，主要因公司在产品研发中仍持续加大投入力度，使销管费用同比增长25.86%，但正是我们在新的技术、新的产品，以及新的市场上保持不断开拓创新，才能给未来的持续增长奠定基础。

目前公司主要从事智能人机交互技术的研究与开发，主要产品营收贡献来自于智能移动终端产品，包括智能手机、平板电脑、IoT、汽车等领域。

1) 传统电容式指纹

当前国内智能手机市场饱和，电容式指纹由于产业链成熟，竞争激烈，再加上新生物识别方案及屏下光学指纹的应用，市场总量和芯片价格进一步下降。公司将持续推出性能优化、成本合理的产品，并同时向新的应用领域渗透，实现市场多元化。

同时公司也积极扩展产品新的市场应用，例如：近日发布的智能门锁，结合公司的现有技术提供智能锁的活体指纹解决方案，率先实现通过软硬件相结合的方式，针对目前智能门锁市场技术难点和消费者体验升级的一次技术创新。

2) 屏下光学指纹

公司在屏下光学指纹技术领域投入研发创新，在2018年上半年实现了规模量产和商用，目前公司的解决方案已经先后应用于vivo、华为、小米、一加等知名品牌的高端机型上，成为全球商用机型最多、累计出货量最大的屏下光学指纹芯片供应商。该项技术的大规模商用，将会给公司的收入及盈利提升带来强有力的动力。

在指纹芯片出货量与去年同期持平，且在电容指纹芯片ASP比去年同期下降的情况下，第三季度的营收同比增长超过10%，这主要受益于屏下指纹芯片带来的销售贡献。

3) 触控芯片

今年1~9月累计销量和2017年相当，公司仍坚持创新和设计，旨在AMOLED、on-cell的市场和笔记本应用的中、大型触摸屏市场获得更强的竞争力。同时致

力于性能、成本、服务的提升，在智能手机、平板电脑、车载上进行运用，努力寻求触控方案的产业机遇。应用客户拓展至Amazon, Google等国际品牌。

同时，公司将持续扩展技术研究领域和产品应用市场，在智能移动终端、IoT和汽车电子领域为全球更多用户提供应用覆盖面更广的领先技术、产品和解决方案。

(二) 提问互动环节

- 1) 请问公司前几天发布了一个消息，说一加6T独家采用汇顶的屏下指纹方案，这是不是说明我们和OPPO恢复了合作或者和OPPO之前的问题也得到了解决？

A: 是的，OPPO目前跟公司已经恢复了合作，我司的光学指纹已经批量供货给OPPO，我们也非常感谢OPPO的信任与谅解，汇顶将以高品质的产品回报给客户。

- 2) 您好，我这边有三个问题：第一，请问目前公司的屏下指纹技术发展到了第几代了，跟其他公司的竞品相比优势在哪里？第二，公司目前资金也比较充裕，有没有考虑收并购，增强自己的研发能力？第三，请问公司下一步的布局在哪些，在3D人脸识别方面有投入吗？

A: 第一个问题是关于屏下光学指纹，目前公司已经推出两代产品，产品性能表现持续提升，解锁速度已非常快，大概0.3秒即可解锁，第二代产品主要强调性能上优化，大大简化了制造工序和量产商用的难度。同时在极端条件下，解锁更流畅。性能表现更佳更稳定是我们产品的竞争优势。第二个问题是关于收并购，公司也一直在针对国内外市场进行评估，如果有具体的方案我们会进行说明。第三个问题是关于3D人脸识别部分，公司目前已经投入了一段时间在进行产品研发，我们预期在年底有3D人脸识别解决方案，具体上市时间根据市场需要，届时我们也会和大家作说明。我们认为多种生物识别技术的应用是未来的趋势，特别是屏下光学和3D，我们认为这都是未来的使用趋势。

3) 请问公司第三季度的屏下指纹收入占总收入的大概多少？

A: 首先，我们没有单独披露屏下指纹的营收占比，不过公司第三季度的指纹产品，包括电容指纹和屏下光学，共占营收的80%。

4) 请问之前有披露公司的3D sensor和IoT大概是2019年上半年会有demo，对公司产生收入可能在下半年是吗？

A: 是的，3D识别我们预计年底或明年年初将推出方案，产生收入的时间主要看这个商用的需求。IoT部分公司目前已经有一些IoT产品，包括蓝牙耳机，智能门锁等。其实以公司来讲，IoT已经开始有一些营收了，只是营收占比目前比较少。

5) 公司第三季度的毛利率提升挺多的，主要原因是什么？该原因导致毛利大概达到多少？

A: 主要是屏下光学指纹的毛利比较高，个别产品的毛利不方便披露，谢谢！

6) 因为公司二季度的毛利大概是38%-39%，三季度超过50%，变化还是蛮大的，公司之后的毛利率会是多少？

A: 产品价格是由产品价值决定。不同公司的屏下指纹方案，有不同的性能和不同的价值，当然就会有不同的价格。我们并不担心价格竞争，我们会聚焦于持续通过创新来创造新的客户价值。我们也会通过持续的努力工作来不断降低产品成本，使得屏下指纹产品能为更多的用户带来安全便利的体验。

7) 请问光学指纹部分2018年出货量大概会有多少？

A: 光学指纹2018年前三季度整个市场出货量大概1000万，公司预估今年市场总量大概有3000万。

8) 公司的研发费用增加的还是比较多, 后续我们的研发费用会有继续增加的计划吗?

A: 依第三季度报告来看, 2018年研发费用较2017年增长40%~50%, 预估全年趋势相近。

9) 请问之前公司有收购一家德国公司, 现在的发展情况如何以及未来这家公司会做什么技术?

A: 这家公司是NB-IoT 的IP公司, 该公司所有的IP会应用在汇顶科技IoT 产品上, 目前收购已经完成。

10) 公司Q3屏下指纹的出货量? 公司Q4预计出货量? 公司预计19年屏下指纹在国产安卓机中的渗透?

A: 2018年前三季度整个市场出货大概1000万左右, 2018全年预估市场总量达到3000万以上, 公司的具体市占率不方便披露。关于2019年安卓市场的渗透率, 公司目前不提供预测, 不过各位可以参考一下第三方调研机构作出的市场预估, 整个市场预估有1亿以上的出货量。

11) 请问公司对于第四季度的营收与毛利率有什么展望?

A: 公司不提供预测, 2019年市场预估待后续再向各位说明。不过屏下光学指纹从第三季度开始出货以后, 第四季度已陆陆续续有很多客户发布新机型, 所以我们预估2018年整个市场全年出货量会达到3000万以上。第四季的出货量一定比前三季度还要好, 关于毛利部分的数据我们不方便提供, 不过一个新产品的毛利肯定比既有产品高。

12) 此前贵司发布了活体指纹方案智能门锁, 请问贵司智能家居的进展如何? 未来有何规划?

A: 公司跟很多应用商在讨论我们的指纹触控产品在智能家居上的应用, 智能门锁是我们已经商用的其中一款智能家居产品, 后续也会有新产品推出, 当我们有产品推出的时候我们会再说明。

13) 请问联发科退出触控业务对汇顶有没有帮助？能否提高市场份额？

A: 我想说明一下，联发科退出触控业务对汇顶的影响，我们不方便讨论，不过联发科在触控上的业务这两年投入较小，加上触控产品在手机运用上主要是以传统的触控竞争为主，目前市场上提供触控产品的厂商非常多，所以一个厂商的退出对汇顶的影响是不大的。

14) 公司曾在业绩预告提及，今年前三季度的业绩变动，其中一种重要原因是上半年是新旧产品的交替阶段，那么，目前光学指纹新产品在市场的反映情况如何？能否评估一下光学指纹相关产品在四季度乃至全年的业绩贡献情况？

A: 首先，在上半年的财报收入里面我们提到今年上半年是新旧产品交替节点，就是传统电容产品跟屏下光学指纹产品交替阶段，所以今年上半年对公司的毛利和收入都有影响，各位可以清楚的看到第三季度随着光学指纹产品推出市场以后，公司不管在营收还是在毛利上都有显著提升，我们预计随着光学产品渗透率的提高，公司在第四季度的营收应该会有一些成长。

15) 请问从三季度财报来看，研发费用相比上一年同期，增加了将近40%，从目前的投产以及市场反馈来看，公司如何评价研发这块的投入？未来，研发方面是否还将持续加大力度？

A: 目前我们预估2018年的研发费用基本成长率和第三季度相近，从目前的情况可以看出，公司过去对于光学产品的投入现在已经开始有回报，因为我们是一家IC设计公司，今天的投入是为了未来的可持续增长，所以研发费用方面会持续加大投入力度的。

16) 请问公司要竞拍一块商业用地，能否提供更多的信息？对公司的财务影响有多大？

A: 确实，我们公司要竞拍一块商业用地，主要是建造自有的办公大楼，

因为目前公司在深圳办公地点比较分散，我们为了提高工作效率，希望有一个集中的办公地点，那块地我们会自己使用，主要是集合所有的研发人员进行办公，没有商业上的用途。对公司财务影响不是很大，因为目前公司资金还算充裕，所有的资本支出我们会根据公司的战略为指引。