

# 深圳市汇顶科技股份有限公司

## 2019 半年报披露投资者交流会纪要

一、会议时间：2019 年 8 月 30 日上午 11:00-12:30

二、会议形式：电话会议

三、公司参会人：CEO张帆先生、董事会秘书王丽女士、IoT资深产品线总监同伟先生、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 2019 年 8 月 30 日通过电话会议方式召开。CEO 张帆先生、董事会秘书王丽女士、IoT 资深产品线总监同伟先生、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：中国国际金融股份有限公司、大和国泰证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、招商证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、高盛（亚洲）有限责任公司、香港商野村国际证券有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、元大证券投资顾问股份有限公司、Morgan Stanley Taiwan Limited、中泰证券股份有限公司、盛博香港有限公司、东方证券股份有限公司、银河基金管理有限公司、兴业证券股份有限公司、富兰克林华美证券投资信托股份有限公司、安邦资产管理有限责任公司、中信证券股份有限公司、瑞穗证券亚洲有限公司、景顺长城基金管理有限公司、光大证券股份有限公司、施罗德投资管理（上海）有限公司、建信基金管理有限责任公司、鲍尔太平有限公司、国投瑞银基金管理有限公司、中信建投基金管理有限公司、汇丰前海证券有限责任公司、西南证券研究所、国联安基金管理有限公司、北京云程泰投资管理有限公司、上海敦颐资产管理有限公司、上海证券报、第一财经日报、21 世纪经济报道、腾讯网、C114、通信世界

会议由董事会秘书王丽女士主持，交流会共分两个部分：

(一) CEO 张帆先生介绍 2019 上半年财务情况；

(二) 互动交流环节。

**(一) 公司 2019 上半年财务情况介绍：**

公司 2019 年上半年实现营业收入 28.87 亿元，环比增长 23.7%。毛利额 17.82 亿，上半年毛利率 61.7%，环比增加 2.1 个百分点。这主要得益于光学产品对盈利贡献的进一步推进，使毛利率更进一步增长。

上半年业绩基本达到预期，但我们更关注长期战略。芯片设计的产品周期非常长，我们在规划工作时会用更长期的目标管理工作，今年的情况比去年有了很大的提升，但我们更加关注于还有哪些工作可以改进，怎么样持续为公司的成长提供新的动能。我们上半年的销售收入不到 30 亿元人民币，这不是一个很大数字，从长期的发展角度来看，公司还有很大的发展空间。

现在来看，我们的产品还不是特别多，公司在新的产品扩展上存在着很大的空间和机会。所以我们会瞄准更加远大的目标，用更长期的努力工作，使公司在未来保持持续成长。

**(二) 互动交流环节**

**Q1：请问，能否就下半年在屏下光学将推出的两个新产品，在技术层面包括现在在客户的进度先做一个大体的介绍？汇顶在上上周也发布了公告收购 NXP 的 VAS (Voice And Audio Solutions) 业务，就收购的标的公司，包括公司整合以后对它在移动端和物联网端的发展做一个大体的介绍？**

答：公司的屏下光学指纹目前有两个工作在做，一个是超薄指纹产品，从今年下半年开始到明年，5G 手机将变成一个新的增长点，针对 5G 手机对屏下指纹提出的新的结构要求，公司推出了新一代的超薄屏下指纹方案，这个方案的量产商用、技术优化将是接下来的重点工作。同时，我们有信心在今年下半年把这款产品成功规模量产。

另外一方面，大家都在关心 LCD 的屏下光学指纹产品，这项技术正在紧锣密鼓的研发中，我们有信心在今年年内量产。屏下光学指纹到目前为止性

能有了非常大的提升，可以说已经达到了和电容指纹相同的水准。但是公司还会针对 5G 的需求，针对客户在功能、防伪上新的要求，持续提升性能。相信通过不断努力，我们很有信心在未来的竞争中保持在这个领域的领先优势。

关于我们收购 NXP 的 VAS (Voice And Audio Solutions) 业务，我们目前签署一个资产购买协议，双方已经进入下一阶段的工作，将有一些审批的环节在下一个阶段完成。我们收购 VAS 的资产包括一系列软件、硬件以及芯片 IP 以及研发人员、支持人员等。我们看 Audio Solution 是从一个语音输入的角度看，目前汇顶在屏下光学指纹技术、触控都有很多的 IP 积累，语音作为未来一个重要的人机交互的手段，它可以在已有的产品上带来更多的价值，包括物联网、手机。收购 VAS 业务以后，我们会在手机端整合我们现有的销售渠道，能够给客户形成更强有力的产品组合，同时在物联网端，尤其是便携式设备（手表、小音箱等等）都可以提供完整的语音方案，能够给物联网和手机进入下一个语音时代提供强有力的技术支撑。谢谢！

**Q2: 汇顶产品线日益丰富后，是不是存在对客户来说打包销售的协同效应？汇顶的架构、决策体系、未来的响应机制会为新的业务发展做哪些调整，对公司未来的架构怎么看？**

答:在新产品扩展以后，各个产品线在客户端的销售协同，这个不是主要的。客户选择产品的时候，评估的是每个产品是不是有竞争力，“卖瘦肉搭一块肥肉”的做法不会被客户接受，每个产品对客户价值是要提升产品应有的竞争力。

另外，多产品线对客户价值，从另一个层面来看，应该在于不同的技术和产品可能会产生融合，这样会给客户带来新的独特价值或者新类别的产品。通过各个不同的技术团队之间的交流与合作，包括与客户合作，为客户创造新的价值，这是我们更看重的。

对于第二个问题，产品线增加以后，公司的决策机制不会发生根本变化。

我们始终以客户需求为导向，为客户提供更加多样化、更具有独特价值的产品。

当然，产品线增加以后，对公司团队、研发能力、产品管理、质量管理等方面能力的要求、标准都提升了。同时，这些不同的产品线在开展业务时，如何通过管理优化形成更高的效率，这是要着手开展的工作。谢谢！

**Q3：公司目前研发的屏下指纹技术方案模组成本和水平，能否分享一下其它的生物识别技术研发进度？上半年公司业绩突出表现来自于屏下指纹的商用扩大，预计到什么时候来自物联网业务的收入实现一定比例的突破？**

答：截止到目前，汇顶科技的屏下光学指纹已经商用于 64 款机型，这项技术之所以能够在这么短时间形成这么大规模的商用，体现出我们产品给客户带来的价值。

至于其他的生物识别方式，我们也在开展工作。但目前，手机端最佳的生物识别方式依然是指纹，尤其是对全面屏手机。而且从成本、性能综合来看，指纹还是目前被最广泛应用的生物识别方式。至于今后其他方式，我们也在积极研究，并和客户进行沟通，会在适当的时候推出相应的方案。但任何一项技术能否形成相应的客户价值，最终要客户来选择。我们的工作是为客户提供更多的选择。

对于物联网产品，它的特征是成长速度比较慢，产品种类比较多。我们有耐心，慢慢让这些产品逐渐成熟和发展，像生物识别传感器的产品已经进入了量产，低功耗蓝牙芯片在今年下半年也会进入量产，包括 NB-IoT 产品，包括可穿戴设备上的检测传感器芯片、MCU 芯片，随着研发工作不断推进，会有更多的产品逐渐在今年、明年进入量产。今年是公司新产品投入量产最多的一年，这只是一个开始，汇顶科技准备用 10 年的时间把这套产品线做起来，并不急于树立短期的财务目标，现在是打基础阶段，要建立好生态系统，包括建设好开发者社区，为今后长期的持续发展打下好的基础。谢谢！

**Q4: 下半年预计屏下指纹的增长率是多少？收购 NXP 的业务，是不是已有整合的措施？可否预计并购何时能带来财务收入？**

答：屏下光学指纹下半年总体保持一个平稳的增长，今年上半年相对于去年有一个非常大的跳跃，下半年在上半年的基础上会有新的持续增长的空间。

本次并购 VAS 业务（语音及音频应用解决方案业务）后，公司将获得该产品线 200 多项专利技术；我们将通过整合专利优势，拓宽我们现有智能终端和 IoT 产品线的应用广度；同时我们会接收该产品线的研发团队，从而显著增强我们在智能穿戴设备等智能音频应用领域的研发能力。

本次交易会同时给公司的营收、产品创新能力带来积极影响：

手机市场方面，将为手机客户提供更丰富全面的产品组合，涉及产品有智能音频放大器、智能触觉回馈产品、回声消除、降噪等；

智能穿戴和 IoT 领域，该方案可应用于智能家居、可穿戴、可听产品等。因此，这项交易能帮助公司更好的为客户提供更丰富的创新产品组合，为公司发展成为一家综合型的创新领先半导体提供商注入新的动能。谢谢！

**Q5: 下半年会有屏下指纹新产品的发布，新产品的竞争力如何？可能上一代老产品在整个市场上是绝对领先的地位，从新产品来看，您对这个地位是怎么看的？能够继续保持之前的领先优势？聘任周波先生加入汇顶，是做一个什么样的考量？**

答：我们对超薄产品以及 LCD 的产品投入了大量技术研发工作，我们非常有信心在下半年推进这两个新产品的规模商用。一分耕耘，一分收获。我们是这个领域里投入时间最长，投入资金最多，投入人力最多的公司，我们也有最多的专利，所以我非常相信我们能持续保持、扩大在这个领域的竞争力。

周波先生是我们公司的管理人员，他非常年轻，聘请周波先生作为我们全球销售副总裁，是公司长期的全球客户管理策略的体现。他过去在 NXP 做安全产品，现在他在公司管理我们全球所有产品的销售，公司对他的希望

更多在于对销售团队的建设，带领销售团队与全球客户展开更加紧密、长期的合作，使我们与客户的沟通以及战略合作上到一个新的台阶。谢谢！

**Q6: 在面对海思、高通、联发科、紫光展锐等这些传统玩家时，汇顶科技的产品和市场优势在哪里？**

答:每个竞争对手的关注点不同。汇顶有一支不逊色于国际玩家的研发团队，我们对产品的市场竞争力是有信心的。IoT 产品来讲，我们足够专注，我们将深挖细分市场的更多潜力。

同时，市场本来就需要多个供应商存在来共同推进技术的进步，对产业对客户都是好事情，我们非常希望和友商展开良性竞争，共同把蛋糕做大，实现客户价值的最大化。谢谢！

**Q7: 下半年的营收展望，在毛利率方面会不会有一些压力？研发费用对营收的占比从长期看，您认为研发费用的比重是什么样的水准？**

答:我们有个重要的观点是我们更加关注长期目标，Q3 的工作对 Q3 的财务指标甚至对 Q4 已经没有影响，能对下半年财务数据产生影响的工作已经在过去完成了。我们能看到的是一个趋势。公司的长期持续的成长，才是我们关注的重点。去年上半年我们的财务数据似乎不太好，今年上半年财务数据相对不错，从我们的心理都没有波动。有没有持续创新，有没有客户满意的新产品开发出来，给消费者带来更好的体验，从触控到指纹到声学，未来能够给客户提供的新的价值，是我们更看重的。

第二个问题:研发费用最起码的标准要有 10%，今年上半年的数据是 15% 左右。实事求是地讲，我们对这个数字不是特别满意，还应该以更大的力度投入到新产品的开发中。所以在今年的下半年或者明年甚至于更长期的时间，我们在研发投入上的强度可能会远远超过 10%。谢谢！

**Q8: 公司目前的屏下光学指纹在 5G 手机的商用情况如何? 未来的趋势如何? 中美贸易摩擦对于汇顶科技的影响, 是否对公司的业务产生一定的影响? 汇顶会成长为平台型的芯片公司, 具体该怎么解释?**

答:第一个问题: 对于 5G 的手机非常重要的变化, 是它里面的结构发生了变化, 包括天线设计、对屏下指纹也提出了抗干扰性能, 结构等新的要求。我们针对 5G 手机设计了超薄屏下光学指纹方案, 并有信心在今年下半年和客户一起把这项新技术推向规模应用。从长期趋势看, 我也相信超薄屏下光学指纹方案会成为未来市场应用的主流。

第二个问题: 对于中美摩擦, 长期来看这两个经济体合作对双方都有益, 我也对两个国家今后能够顺利解决冲突, 形成新的有效合作, 充满了信心。汇顶也在和客户进行积极沟通, 采取相应的办法尽量使客户对我们产品的需求和交付不受到影响。但是从长期来讲, 中美合作共赢的大趋势不会改变。

第三个问题: 所谓平台是更多产品的组合和更多技术的组合, 能够带来新的客户价值。现在我们一方面通过自主研发涉及到更多新领域, 另一方面我们通过并购快速在需要的领域具备更强的能力。平台的建设也是一个长期的过程, 我们对 IoT 产品的规划是愿意用 10 年的努力慢慢建设一个有综合竞争力的平台, 耐心的持续进行投入。中国目前还没有平台型综合性 IC 设计公司, 我们希望通过努力成为一家能够为客户提供完整、多技术、多产品、综合性的芯片设计公司, 包括芯片、系统、软件; 我们也希望能够为客户提供应用面更广、技术更领先、具有更大独特客户价值的产品, 这是我们长期努力的目标。谢谢!

**Q9: 目前手机市场进入一个下行阶段, 对汇顶明年的盈利有何影响? 公司收购 NXP 音频业务什么时间能够完成? 进入音频市场之后我们面对的竞争对手是哪些?**

答:从手机整体的市场情况来看, 随着 5G 手机的商用, 明年的市场应该会重新回到增长的态势。市场的变化对所有人都一样, 不管市场的变化趋势如何,

我们都应该在这样的环境下，想办法通过自己的努力，寻求公司的持续成长。

我们目前已经正式和 NXP 签署资产购买协议，接下来向相关监管部门寻求批准，另外就是要和对方进行下一阶段整合工作的协商和安排，预计未来两个季度可以完成这个并购项目，开始运营这一部分的业务。

音频市场是高速成长的市场，大家用手机、平板、电脑都有各种的外放，用电话也有各种通讯的需求，而且很多需求都围绕音频来做，音频在手机里会逐渐从现在低端的音频过渡到立体声，甚至过渡到各种各样新的技术。从这个方面来讲，这个市场有很大的成长性，而且需求也在不断变化，我们希望通过自己的实力和竞争对手做比拼，和大家一起在成长性的市场里把自己的产品做好，给客户提供最大的价值。对于汇顶来讲就是更加专注于半导体器件以及半导体器件相关的软件，为客户提供更好的价值和更优秀的产品。谢谢！

**Q10: 除了超薄和 LCD，公司怎么看大显示屏下指纹的发展，公司有做大屏的指纹吗？目前客户对超薄指纹的兴趣度在过去一个季度有增加吗？客户的考量是性能还是价格？**

答:汇顶已经开发出具有竞争力的大面积屏下光学指纹方案，技术都有成本和代价，大面积方案一定会带来更高的成本，这项技术会不会成为趋势，要从市场角度和客户需求看，最终由消费者和手机厂商决定。

5G 手机由于需要容纳更大容量的电池，以及设计更复杂的天线，所以留给指纹识别或其他部分部件的空间会更小。因此，指纹识别模组做得更薄、更小是趋势也是必然要求。汇顶已开发出具有竞争力的超薄屏下光学指纹方案，我们也有信心在今年年内推动这一项技术的规模商用。谢谢！

**Q11: 上半年中美贸易战可能对客户的出货都有影响，下半年出货量的可见度怎么样？怎么看屏下算法与其它软件公司或者竞争对手的竞争，比如说欧洲的竞争对手，汇顶的竞争力应该怎么理解？公司现在对 NXP 的 VAS 产**



## 品和解决方案后续的规划有什么样的想法？

答：上半年中美摩擦从长期来看，我认为这些影响并不大，但是从短期来讲，我们也知道这些问题目前还没有完全的解决，出现反复变化的可能性依然存在，所以我们也和客户做积极沟通，希望能够以最快的反应速度应对一切可能出现的变化，只要和我们的客户保持非常紧密的沟通、接触和联系，对未来可能的一切情况做好准备，做好预案，就能够管理这样的风险。

屏下光学指纹技术是我们现在看到的指纹识别技术里面相对比较复杂的一种技术，它需要图像传感器的设计、光学系统的设计及算法，通过这三项技术整体的应用组合，打造出最佳的客户体验。汇顶是在这个领域里面唯一一家拥有从图像传感器的设计、光学的设计到算法三大领域核心技术能力的公司。我们在这三个不同的技术领域都投入了巨大且长期的研发，申请了非常多的专利保护。我们很有信心，通过在未来的竞争中不断持续提升产品和技术，使我们和客户的合作越来越紧密，从而持续保持并扩大我们的竞争优势。这项技术是一个综合能力的竞争，我相信在未来的竞争中，我们的投入和团队能力会给汇顶带来持续的优势。

关于我们对 NXP 后续产品的规划，当初在想收购的时候，我们最看重的并不是短期的财务指标。NXP 的业务在欧洲、亚洲都有非常优秀的音频团队，它的团队能力以及对未来的创新性在行业都处于非常领先的地位，这是非常重要的原因。

第二个原因是 NXP 具备非常有竞争力的产品组合，包括智能手机、平板都有 NXP 的 VAS 的产品。未来这个业务的发展，我们从本质上相信语音是人和机器交流最自然的方式，后续我们对待业务的方向也会沿着这个大趋势往下延伸，比如说现在一些年轻人尤其是小孩，他用平板、手机的方式和我们成年人不太一样，他可能不会打字，但是他对手机、平板会问很多问题，VAS 的加入能够帮客户打造有更强竞争力的、有很强语音能力的智能产品，包括手机、平板等便携式设备。谢谢！

**Q12: 在屏下指纹出现之后还有哪些产品是最值得期待的，公司较为成熟的潜在新增长点在哪里？在 IoT 产品上，我们将如何推进，目前华为、小米已经在构建生态，汇顶打算携手华为还是小米，还是有其他的战略？**

答:公司未来还有非常多的增长点，5G 手机、折叠屏手机以及未来 IoT 市场不断涌现出新的需求，因此我们目前的技术以及正在开发新的技术都有很广阔的应用空间。同时，我们现在获得了世界一流的音频技术，也会给我们未来的产品组合提供更多样化的可能。

华为、小米、还有 google、Amazon、阿里巴巴、腾讯等优秀的公司都在打造自己的生态，主要围绕硬件，在硬件上构造软件以及云的生态，对于汇顶来讲，我们更加关注的是在半导体以及软件方面如何给这些平台提供坚实有力的支撑，我们也会和业内所有生态合作伙伴一起努力，帮助大家把生态做成一个稳定的、待机时间长的、适合未来发展的一套嵌入式的平台，这是我们的主要策略，所有的生态伙伴都是我们的朋友。谢谢！

**Q13: 上半年销售费用增长较快，后续的趋势如何，IoT 销售是否需要更大的推广力度？国际客户的潜力如何？**

答:研发费用、管理费用、销售费用都会随着公司的业务发展进行相应的匹配，去年上半年公司的盈利承压情况下，我们仍然坚持了对新技术加大研发投入，这带来了业务新的成长。我们不计较短期得失，更关注公司长期的成长战略，为此付出更大的努力，提供更大的资金支持。

我们希望和更多国际客户建立更广、更深的战略合作，这是我们的长期目标，对于一个中国的科技公司，用领先的技术、产品获得国际客户的认可，是一个长期艰巨的任务，我们在国际的客户拓展上还有很大的空间，需要更长时间、更艰苦的努力。未来国际客户对公司带来的成长贡献会越来越多。

谢谢！