

深圳市汇顶科技股份有限公司

2019 三季度披露投资者交流会纪要

一、会议时间：2019 年 10 月 25 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、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 10 月 25 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、品牌总监曹晖女士参加了本次交流会，并就投资者、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、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、永丰金证券（亚洲）有限公司、群益证券投资信托股份有限公司、方正证券股份有限公司、安信证券股份有限公司、新时代证券股份有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、盛博香港有限公司、凯基证券投资信托股份有限公司、Power Corporation of Canada、海通证券股份有限公司、东亚联丰投资管理有限公司、兴业证券股份有限公司、Citi Research、瑞银证券有限责任公司、中庸资本有限公司、东方财富证券股份有限公司、香港商野村国际证券有限公司、狮城产业投资咨询（上海）有限公司、中信证券股份有限公司、景顺长城基金管理有限公司、Pinpoint Asset Management Limited、Oxbow Capital Mgmt (HK) Ltd、天弘基金管理有限公司、Credit Suisse、国信证券股份有限公司、财通基金管理有限公司、北京天时开元股权投资基金管理有限公司、兰馨亚洲投资集团、西南证券股份有限公司、大和日华（上海）企业咨询有限公司、君康人寿保险股份有限公司、煜德投资管理有限公司招商基金管理有限公司、上海敦颐资产管理有限公司、平安养老保险股份有限公司、禾其投资（Trivest）、东方证券股份有限公司、美阳投资管理有限公司、Power Corporation of Canada、普信香港

有限公司、JP Morgan Asset Management、银华基金管理有限公司、Mighty Divine Investment Management Limited、Morgan Stanley Taiwan Limited、元大证券投资顾问股份有限公司、威灵顿管理香港有限公司、汇丰前海证券有限责任公司、法国巴黎资产管理亚洲有限公司（BNP PARIBAS）、中国证券报、上海证券报、第一财经日报、每日经济新闻、21 世纪经济报道、新浪财经、腾讯网、通信世界、与非网、电子发烧友、半导体行业观察

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 三季度财务情况；

（二）互动交流环节。

（一） 公司 2019 三季度财务情况介绍：

公司 2019 年第三季度实现营业收入 17.92 亿元，环比增长 7.8%，系光学产品出货增加所致；第三季度毛利额 10.89 亿，毛利率 60.8%，环比下降 1.1 个百分点，系产品正常季度调价所致。

2019 年第三季度净利润 6.95 亿元，环比增长 15.3%，净利润率达 38.8%，环比增加 2.5 个百分点，主要系管理及销售费用环比下降所致。另外，现金流层面，经营活动现金流量净额的季度环比增长 15.8%与净利润环比增长比率基本持平，表明良好的公司利润质量水平。

总体来说，与今年第二季度相比，公司第三季度业绩表现出稳中有升的态势，主要得益于屏下光学指纹市场渗透率的提高，截至目前，公司的屏下光学指纹已商用于 85 款品牌机型。同时，公司为 5G 手机而创新研发的超薄屏下光学指纹即将量产，针对 LCD 的屏下光学指纹方案预计将于今年年底推出。

而公司将继续在智能移动终端、IoT、汽车电子领域深耕，持续扩展人机交互、生物识别、IoT 平台三条产品线的应用深度和广度。目前，我们的车载触控方案已在多家知名汽车品牌车型上实现商用，车规级指纹方案也在与主流车厂导入量产阶段；安全 MCU 和活体指纹的创新智能锁方案、入耳检测及触控二合一方案也已取得规模商用；低功耗蓝牙芯片年内将进入量产；

NB-IoT 芯片以及更多的可穿戴设备上的检测传感器芯片也将在明年实现量产商用。与此同时，公司针对 NXP VAS (Voice And Audio Solutions) 业务的并购工作也在稳步进行当中，这将进一步加强我们在移动终端、IoT 等领域的布局。

(二) 互动交流环节

Q1：关于 CEO 张帆先生减持的情况说明。

答：首先，借此机会跟大家谈谈减持的问题，这是很多投资人都关心的问题。第一，我能减持的股票，只是我拥有的公司股票中很小一部分，减持这一小部分股票不意味着对公司没有信心或者我不会在公司工作。即使是达到法律法规所规定的减持上限，我在公司依然拥有重大的经济利益，并没有减弱我与公司利益的密切关系，未来我个人的绝大部分时间和精力还是用在汇顶科技的工作上。

第二，更重要的是，这也是一个机会，我们在寻找更多对公司感兴趣且价值观相同的战略投资人，一起来分享公司未来的成长。如同在 2017 年我们找到大基金成为我们重要的股东，这几年我们和大基金有很好的合作，当然我们也为大基金创造了不错的财务回报。这是我对减持问题的基本观点和看法，谢谢！

Q2：请问，汇顶科技今年重点打造的超薄屏下指纹和 LCD 屏下指纹目前的进展？是否能如期量产？未来 2—3 年屏下指纹向中低端手机市场的渗透率如何？

答：5G 手机从今年下半年开始慢慢涌现，明年将是 5G 大规模商用的元年，因为增加了很多新的功能，对手机内部结构设计提出更高要求。指纹模组占用的空间需要更小，还要继续提升性能。我们的超薄屏下指纹技术已经开发完成，会陆续进入量产状态，明年超薄指纹我们也预期以更大规模、快速成长应用于更多机型。这是我们通过持续技术创新，为客户创造价值的体现。

明年，一方面是 5G 手机的需求会不断增加，另一方面，OLED 的量也会增加。从手机整体市场来看，LCD 屏还是占很重要的比例。所以不管是目前正在批量出货的指纹方案，还是超薄、LCD 屏下指纹方案，我们都会持续投入，持续倾听客户的意见，不断改善和提升产品性能，为客户提供好的产品和服务。

我们不在意渗透率有多少，像背后、侧面、屏下指纹等多种选择都是给消费者提供更多样的选择，客户会根据消费者的需求做出判断。明年 LCD 屏下指纹在市场上会占一个很重要的比重，这点我们很有信心。谢谢！

Q3: 请问，您怎么看待屏下指纹安全性这个事情？从技术角度上，国外终端品牌的屏下指纹跟我们的屏下指纹有哪些不同？

答：指纹的核心要点有两个：一是用户体验，包括解锁的成功率和速度；二是安全。这两点必须都要满足。尤其是安全问题，是我们在后台给客户提供的有力支撑，安全问题一直贯穿在我们的产品战略中，我们一直致力于为客户和消费者提供高安全性的产品。

截止目前，已经有 85 款手机使用了我们的屏下光学指纹方案，整体出货量超过一亿台，目前这一亿台都在正常使用中，且出货量越来越大。我们的屏下光学指纹方案是目前商用最广、最受欢迎的屏下指纹方案。这些终端客户的一致选择，是对我们屏下光学产品性能的最佳证明。我们也看到一个数据，80%的手机用户开通了指纹识别，这其中绝大部分开通了指纹支付功能，这是事实，也是我们的基本态度和我们继续努力的方向。

目前屏下指纹技术有超声波技术、还有我们的光学指纹技术。用户有他的选择，我们现在在为用户提供光学指纹方案。我们是客户导向公司，会更加关注怎么帮助客户，为客户提供可靠、安全、好用的产品，这才是我们关注的重点。谢谢！

Q4: 收购 NXP VAS 业务的项目进展如何？公司在并购或者其他领域是否有考

量？触控芯片之前都是毛利率会平稳或者有上升的趋势，Q3 这部分的情况怎么样？

答：NXP 这个案子目前在正常进行中，按照计划完成相关的政府审批以及整合工作，计划在明年一季度之前完成。

未来我们对并购的基本逻辑是：1. 围绕公司发展战略，从为客户提供更有价值的产品和服务角度来思考未来投资和并购的战略。NXP 这个案子是我们过去没有尝试过的，是有业务和销售收入的，但我们更看重的是能带来的技术潜力以及未来的成长。通过整合新的团队掌握新技术、新的能力，为客户创造新的产品、新的价值、更好的服务。未来我们也会保持这个逻辑和思路。

华为 Mate 30 系列用了我们的触控方案，最近陆续还有新的商用。我们的指纹、触控产品都在正常的销售过程中，我们没有太关注财务结果，销售收入、毛利率、利润，都是结果，而我们更关心的是产生这个结果的原因，公司内部经常讲一句话：“埋头种因，果自然成”，我们更关注如何为客户提供更有价值的产品和服务，客户满意了，愿意出好的价钱购买产品，我们就能为股东创造更多的价值。

我们不会看产品短期的销售收入，或者有多少毛利。长期持续的战略考量是永远贯穿我们工作最基本考量。我们不是太在意一个产品短期的财务表现，我们从来没有把季度的报表作为我们的工作指导，我们更关心背后的原因。谢谢！

Q5：明年超薄方案是否会受到产能的瓶颈？目前二代指纹方案供给端有新进入者，公司如何看待竞争格局的变化，是否对于明年产品单价会有很大的压力？公司是否会出一些降成本方案抵御这样的竞争？

答：我们对超薄产品的产能以及明年的交付有预先的规划。我们很早之前就引入了产品集成开发体系（IPD），任何产品开发初期，我们都会考虑交付、大规模生产、质量管理等问题，并和我们的供应商、合作伙伴一道展

开工作，保证产品的准时交付。

竞争是帮助我们进步的动力。但我们不是一个竞争导向的公司，我们是以客户需求为导向的公司。单价下降意味着消费者能够以更低的成本享受技术带来的乐趣，同时厂商能够获得更多的市场份额。当然，没有任何一个产品能够吃到老，任何一个产品都有生命周期。从公司的战略来看，我们最核心的要点是不停地为客户开发新的产品、提供新的价值。

现在市面上的其他光学指纹都是抄袭我们的，抄袭是看不到未来的，对手在抄袭第二代产品，但他们对未来产品发生的变化不知道，而我们关注是未来产生的变化，这是工作重心，我们是面向未来的公司，我们会通过持续努力，积累更多专利和领先的技术，创造新的市场和新的领先优势。我们会持续坚定的沿着我们的理解，根据客户的需求导向来提供新的产品体验和价值。谢谢！

Q6: 您认为汇顶的千亿市值高不高？是否还有更多潜在客户在开发？

答：销售收入、利润，包括市值都只是个结果，我们更关注的是产生这个结果的原因。我们更加关注长期目标，关注的是如何服务好客户、如何为客户创造价值，如何实现长期持续的创新；无论市值多少，我们公司一直在为实现公司的长期战略目标而持续的艰苦努力，能力更强，为客户提供的产品和服务更优，我们还有很大提升空间

前三季度我们营收 46 亿，这样的规模在国际市场上还是一个很小的数，说明我们还有很大的提升空间。市值反映的是市场对我们未来有多少成长空间的预期，过去五年，通过团队的努力，公司的能力大大提升，为客户提供的产品和服务的范围在增加，技术领先性也在增加，未来我们需要持续地保持艰苦奋斗的精神，一切都会顺其自然，“埋头种因、果自然成”。谢谢！

Q7: 您对新产品商用的预期如何？第三季度的毛利率下滑一个点，主要是产品价格的原因还是产品组合，未来成本下降的空间怎么样？

答：我们目前有很多新产品在研发，有接近一半的研发费用用在还没有产生销售收入的新产品上。任何的产品的开发都有技术和市场的不确定性，我们始终客户的需求为导向，对新产品未来成功商用越来越有信心我们应用于耳机上的传感器已经开始销售。我们对新产品的培育保有耐心，用 10 年的时间开发 IoT 市场，同时我们对新产品还在不断投入更多资源、资金和人力。

毛利的变化我们没有太关注。我们会从产品本身的生命周期，从客户需求等角度来评估，如何来改善产品技术、提升性能，不断提升客户的满意度。技术一直都在日新月异地发展，随着量的增加、技术的成熟，成本也在发生变化，我们能为客户提供具有差异化、独特价值的产品，满足客户新的需求，毛利就不是问题。谢谢！

Q8：公司 3D 脸部识别的方案进展如何？您怎么看大区域的屏下指纹方案？物联网持续投入什么时候会有营收？您觉得在物联网市场汇顶的差异化优势在哪？

答：我们的 3D Sensor 在智能门锁市场上今年可能会有小批量的商用，手机领域我们也在和客户进行讨论，希望为他们提供需要的解决方案。从大数据可以看到，指纹识别依然是在手机里面最受欢迎的生物识别方式，我们还会继续强化在这个领域的工作，持续关注新的需求，根据客户需求提供相应的解决方案。对于大区域的屏下指纹技术，它不是技术上的问题，而是看市场需求。当然我们也会有这样的解决方案和这样的技术提供给客户，让他们有更多的选择。

IoT 市场我们包括可穿戴、智能家居等产品都开始陆续产生营收，我们对这些产品会有耐心，我们相信 IoT 在未来的发展空间是非常大的，会有新的产品形态出现，我们会更加关注用新的路径为客户提供价值，从这个角度来思考怎么成长。

例如耳机里面的心率检测传感器，我们能够提供业界功耗最低、体积最

小的入耳检测的传感器，并且提供触控功能，受到了越来越多的客户的喜爱，这就是基于我们对客户需求的理解，为他们提供所需要的产品和服务，未来还有很多新机会或新领域等待我们去开拓，我们有耐心，不断倾听客户的意见，和他们一起去思考通过技术创新为更多的消费者提供更好的用户体验。保持初心，未来就会是光明的，业务成长动力也会越来越强。谢谢！

Q9:物联网的市场空间很大，请问汇顶科技对于整个物联网战略有什么规划？关于超薄屏下指纹，还有没有继续升级的可能？比如说厚度做得更薄？

答：汇顶科技在 IoT 的基本战略是围绕“物理感知、信息处理、无线传输、安全”四大领域关键支撑点打造 IoT 综合平台。物联网大数据需要各种各样不同的传感器技术，这些不同的数据组合和运用能够为大数据的人工智能提供更多的有用信息。所谓大数据就是你拿到的数据越多，对用户创造的价值就越大或者提供的服务就更准确。视觉信息是多传感器信息里重要的方面，所以对图像、视频、声音等涉及的声学、光学、电学信号的传感器研发，我们都会去积极地做研究，为相应的客户提供合适的解决方案。这些传感器的信息通过我们的计算平台，无线连接以及这些数据的安全处理，为客户提供创新的产品和服务。我们希望用更多的时间把这些事情一步一步地做成。

任何一项技术都会有进步的空间。因为客户的需求在变化，手机的形态在变化，比如说折叠屏对厚度提出了更高的要求，需要在厚度、可靠性和成本上取得平衡，需要根据客户不同的机型，不同的情况进行区分。市场上存在着各种各样的需求，不同的客户也有不同的需求，我们还是要根据实际情况与客户讨论。一个最基本的原则是能够做薄还是尽量做薄。谢谢！

Q10: 汇顶对屏下光学指纹技术在 OLED 屏和 LCD 屏上应用的展望，包括 LCD 屏下光学指纹这个市场的进展和趋势？

答：今年屏下光学指纹的应用有了很大的发展，对于明年持续的市场趋势，我们有如下两点看法：

第一，我认为用于 OLED 的屏下指纹在手机里面的应用在明年会持续地提升。OLED 屏幕的出货量会越来越大，目前采用 OLED 屏幕的手机都基本配备屏下指纹。

第二，过去 LCD 屏幕指纹的技术问题没有解决，没有办法得到商用，现在我们找到了可能的解决方案，也和客户一起在合作，希望在今年能够完成该技术的规模商用，为用户提供更多的选择。LCD 屏下指纹的市场总量和应用空间巨大，我们对此非常乐观。谢谢！

Q11:今年很多的调研机构都在预测 2020 年 5G 手机出货量将达到 1.5 亿甚至两亿。5G 手机对超薄光学指纹有巨大需求，请问手机市场对汇顶带来了哪些机会和挑战？

答：明年的 5G 手机对我们产品的需求，目前大部分主要工作已经完成。针对 5G 的需求，汇顶的超薄屏下指纹已经受到了客户的认可，我们还会持续改善和提升产品，相信明年 5G 手机配备超薄屏下光学指纹方案，是我们非常重要的增长点。

至于市场规模和市场波动不是我们关注的，5G 手机的变化对生物识别提出了新要求，我们要持续、积极地保持关注，只要把我们的工作做好，为客户提供有竞争力的解决方案，销售数字就是一个顺其自然的结果。谢谢！

Q12:如何看待 OLED 跟 LCD 屏幕的价差还有两三倍的差距？这些多出来的成本一定是手机厂或者消费者去吸收，这个问题会不会对需求端有一些影响？新产品的设计和算法，对行业壁垒的影响？在传统的光学指纹出货的部分，我们的单芯片的方案是在第三季或者是在第四季已经出货了吗？

答：一个趋势是 OLED 和 LCD 屏幕的价差是在缩小的。虽然 OLED 屏的比例在提升，但 LCD 屏还是非常重要的市场组成部分，所以我们在积极地开发适用于 LCD 屏幕的生物识别方式，包括屏下指纹、侧边指纹。我们的工作就是为客户提供多样化不同的选择，使客户的整机在不同的细分市场、不同的

手机型号能够选择适合的产品，这是我们对不同的技术和产品的基本逻辑。

我们的屏下光学指纹在技术优势大幅领先的情况下，我们的团队没有停止继续探索的步伐，持续在研究新的技术和新的产品。我对我们团队的工作表现感到很高兴。在新产品开发中，我们积累了很多的经验和新的专利技术，包括从光学设计、芯片设计到算法等。我们要强调的是，汇顶是一家客户需求为导向的公司，更关注新技术能否为我们的客户提供价值。

关于专利和技术壁垒，包括最近我国政府出了一些对专利保护的新的法规，基本出发点就是鼓励大家去通过自己的独立思考，通过自己的努力去为客户创造价值。从这个基本逻辑出发，从用户角度出发，我们的市场竞争将更健康，每个公司也会收获更好的财务结果。

另外，我们的单芯片方案已经出货了。谢谢！

Q13: 关于指纹安全您怎么看？汇顶希望引入什么样的战略投资者？从整个手机的大环境来看，这一次汇顶的营收这么好跟大环境的下滑趋势背后，汇顶增长的主要因素是什么？

答：任何产品，谈到安全，不是绝对值，安全性是持续提升的过程。我们是坚定地看好屏下光学指纹技术。前面谈过，我们的屏下光学指纹方案是目前市面上商用范围最广、最受欢迎的生物识别方案。从去年三月份量产到现在，已经有 85 款手机用了我们的屏下光学指纹，整体出货量超过一亿台，目前这一亿台都在正常使用，且出货量越来越大。终端客户广泛和一致的选择，是对我们产品性能表现的最佳证据。

公司的长期成长，我们的理念是“客户导向，长期战略驱动”，我们致力于通过技术的进步，用创新的方式为客户创造独特的价值，从而获得公司的持续成长。只要是拥有同样的价值观，同样的投资理念的投资人，我们都欢迎并愿意和他们探讨未来进行长期合作的可能性。

我们不以季度或短期的波动作为衡量我们工作做得好或者坏的标准。我们对前三个季度工作还有不满意的地方，比如，虽然前三季度研发投入同比

增加了 40%，但研发投入没有按照我们规划的预算进行投入。我们需要总结工作中的不足，并在未来进行持续的改善。我们不会关注短期营收的好和坏，而是从更长期公司的持续增长，把握长期趋势，持续改善和提升我们的工作。谢谢！

Q14: 汇顶对于 LCD 屏幕传感器的材料做了哪些研究？公司在光学方案和其它产品方面都有专利布局，您怎么看待未来技术的应用和商用前景？

答：用什么来做传感器的材料这是一个技术的问题，我们对各种各样的技术也都有研究，未来各种可能性都有。我们自己也在做研究，目前我们能够看得到的，在比较短期的将来能够实际应用于量产的，能够达到用户的性能要求的会把我们手上的方案做好，尽快地推向量产。谢谢！

Q15: 公司明年后年的增长来源于哪里？看好哪个方向？

答：公司长期的战略目标是成为一家综合型的 IC 设计公司。汇顶科技也正围绕“物理感知、信息处理、无线传输、安全”四大领域打造 IoT 综合平台。我们要解决产品多元化和专注度问题，一方面我们希望保持原有产品的竞争力，另一方面在多元化的同时，把有限的资源投入在优势项目。任何一个公司都有边界，而且范围是动态变化的，不是一个绝对值。新的产品和新的机会每天都在涌现，因此公司将会不断投入新产品的研发。目前，公司有一半的研发资金是投入到还没有带来营收的新产品研究。

我们相信随着时间推移，一年两年内会看到不同的技术成果。目前看，包括我们在可穿戴领域的入耳检测和触控传感器、心率传感器、低功耗蓝牙的芯片也开始进入到了批量量产。虽然这些产品目前产生的收入对公司的营收贡献还很小，但是随着新的产品陆续发布，他们占营收的比重也会不断发生变化。我们将在提升原有产品竞争力的同时，在具体领域，针对环境变化不断对产品进行调整。

公司基本发展战略，是在更长时间，一步一步成长为一家综合性的 IC

设计公司。我们希望大家对我们的成长有更多的耐心，持续地鼓励和帮助我们，使我们能够在未来更长的时间之内获得更大的成功。谢谢！