

# 深圳市汇顶科技股份有限公司

## 2021 三季度披露投资者交流会纪要

一、 **会议时间：**2021 年 10 月 28 日上午 10:30-11:30

二、 **会议形式：**电话会议

三、 **公司参会人：**总裁胡煜华女士、CFO 侯学理先生、董事会秘书王丽女士、品牌总监曹晖女士

四、 **本次交流会召开情况：**

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 2021 年 10 月 28 日通过电话会议方式召开。总裁胡煜华女士、CFO 侯学理先生、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、华泰证券股份有限公司、泓德基金管理有限公司、中信证券股份有限公司、东方证券股份有限公司、Morgan Stanley Taiwan Limited、汇丰前海证券有限责任公司、兴业证券股份有限公司、Credit Suisse (Hongkong) Limited、大和国泰证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、香港商野村国际证券有限公司、摩根大通证券（中国）有限责任公司、高瓴资本管理有限公司、招商基金管理有限公司、高盛（亚洲）有限责任公司、上海弈慧投资管理有限公司、Goldman Sachs Asset Management、华夏理财有限责任公司、国泰基金管理有限公司、国海富兰克林基金管理有限公司、华西证券股份有限公司、华泰保险集团股份有限公司、方圆基金、复华投信、Bank of America Merrill Lynch、深圳市前海锦泓资本管理有限公司、博道基金管理有限公司、国信证券股份有限公司、歌斐资产管理有限公司、先锋基金管理有限公司、海通证券股份有限公司、Brilliance Asset Management Limited、淡水泉（北京）投资管理有限公司、中国证券报、证券时报、通信世界、C114、半导体行业观察等。

会议由董事会秘书王丽女士主持，交流会共分两个部分：

(一) CFO 侯学理先生介绍 2021 三季度财务情况；

(二) 互动交流环节。

### (一) CFO 侯学理先生介绍 2021 三季度财务情况

公司 2021 年第三季度，实现营业收入 12.3 亿元，较 2020 年第三季度 20.7 亿元同比减少 41%，主要系去年 2020 年第三季度某大客户因客观原因提前备货，从而使得去年同期收入偏高；2021 年第三季度实现毛利 5.8 亿元，较 2020 年第三季度 10.8 亿元减少 47%；与收入减少相关。2021 年第三季度综合毛利率 47%，较 2020 年第三季度的 52%同比减少 5 个百分点，主要受产品销售结构变化和波动所致，同时也有市场原因，比如代工成本上涨，但总体上公司的毛利率仍维持在较好的水平。

2021 年第三季度研发投入 4.9 亿元，较 2020 年第三季度 4.6 亿元同比增加 9%，公司持续不断地研发投入，以期提高公司的整体技术水平，丰富产品多元化，拓宽多领域市场空间，构建公司长期发展的护城河。2021 年第三季度发生销售费用 0.75 亿元，较 2020 年上半年 2.01 亿元同比减少 63%，主要由于产品日趋成熟，相应的技术支持减少所致。2021 年第三季度管理费用为 0.52 亿元，较 2020 年第三季度 0.33 亿元同比增加 59%，主要系公司快速发展及国际化过程中，管理与运营费用增加所致。

由于营收同比减少，导致 2021 年第三季度净利润 1.95 亿元，较 2020 年第三季度 5.03 亿元同比减少 61%。公司目前处于从单一产品向平台产品转型期间，部分新产品已开始贡献积极营收，前三季度增速较快；展望未来，公司会继续开拓市场，加快新产品推出量产。

2021 年第三季度，经营活动现金流净额为 1.78 亿元，较 2020 年同期 1.49 亿元同比增加 19%，主要为公司备货速度放缓所致；投资活动产生的现金流量净额为 1.17 亿元，2020 年第三季度为 8.38 亿元，同比减少 86%，主要为收回投资的现金减少所致；筹资活动产生的现金流净额为 0.54 亿元，较 2020 年第三季度 0.82 亿元同比减少 34%，变动主要由于 2021 年第三季度员工期权行权金额同比减少所致。

截至 2021 年 9 月 30 日，公司总资产 104.2 亿元，净资产 83.5 亿元；流动比率 3.9 倍，资产负债率 20%，处于正常、健康的水平，且具备良好的偿债能力，为公司长期发展保留充足的扩张实力。

总体来讲，受 2021 年三季度手机市场需求的影响，包括一些外部环境变化，公司的业绩承压。但同时我们看到了一些积极的进展，IoT 领域新产品的出货量同比增长迅速，说明了我们在过去的研发投入逐步创造回报，随着后面越来越多的技术和产品推出，将会持续带动公司业绩成长。

除了在研发上持续投入，公司在产品推广和市场开拓上也加大了战略布局，不断完善市场客户的拓展策略，其中海外市场的营收持续增长，我们有信心在未来获取更多的客户。长远、可持续发展的战略目标实现，需要时间的积累，汇顶正在不断地积蓄力量，向全球领先的综合型 IC 设计公司进发，感谢一直以来客户，股东，员工，投资者等各方对公司的信任与支持！谢谢大家！

## **(二) 互动交流环节**

**Q1：公司怎么看待半导体周期，是否跟代工厂签订长期协议以稳定代工价格？**

答：目前半导体行业总体供应状况得到缓解，总体需求也不错。但局部缺货仍然严重，尤其是模拟和功率器件，还有汽车电子。

每个行业都有周期性，半导体也不例外。汇顶致力于提高公司的运营能力和水平：一方面为客户提供优质服务，加强与客户的战略合作，透彻了解客户短期和长期的需求，提高供应的计划性和库存管理水平；另一方面，我们一直与供应商保持紧密的合作关系，包括晶圆厂、封测厂等。正是因为有前瞻性的战略和前期投入，使得公司在今年供货非常紧张的大环境下，仍然可以为客户提供良好的供货支持。

代工厂价格上涨受半导体周期与供需关系影响，这是整个芯片行业需要面对的问题，供应链的价格变化，是市场行为，不会影响我们对客户的服务。我们对公司明年的整体供货状况持乐观态度。谢谢！

**Q2：今年三季度管理费用同比提高，公司一直在引进高端人才，目前公司在组织架构上有没有变化或长期的规划？**

答：人才是公司最重要的资产，不断吸引各领域的优秀人才是公司战略之一，我们会持续地引进更多的人才，给予他们施展才华的舞台，同时助力公司发展。

组织架构是为公司发展服务的。随着产品越来越多元化，我们采用 BU 制，以便更加专注于每一个战略领域，方向更加聚焦，责权更加清晰，这样可以更加提高我们的效率，并进一步加快新产品的量产步伐。谢谢！

### **Q3：公司目前在 IoT 领域的布局规划以及客户开拓，有怎样的展望？**

答：IoT 是一个潜在市场规模非常大的市场，包括消费类的无线连接产品、工业 IoT 等。

工业 IoT 里智能表计是个很大的市场，汇顶耕耘 NB-IoT 技术多年，今年推出的 GR8513 已经成功 design-in 一些国内的气表和水表客户，其最大的特点是非常稳定的通信性能、超低功耗和内嵌的安全子系统；这款芯片将在年底量产。易用性是中小客户非常关注的，我们可以帮助客户快速开发出产品。

低功耗蓝牙是 IoT 领域的主要连接技术。我们第一代 BLE 产品已在去年量产。凭借超低功耗的特性，今年上半年出货量是去年同期的 5 倍，这个势头还会持续，下一代产品 GR552x 性能将更好、功耗更低，样片预计会在今年底或明年初发布。未来我们将开发高中低端的 BLE 产品和解决方案，做到全系列覆盖。

还有 TWS 蓝牙耳机领域，汇顶 TWS 产品是业界功耗最低的集成方案，它具备几个特点：

1) 蓝牙音乐播放，功耗仅为目前主流方案的一半，实现超长的待机和播放时长；超小体积的创新耳机形态，为客户提供更多工业设计的可能性；

2) 业界领先的降噪性能。超低底噪，带来极致降噪体验。同时结合汇顶收购的 NXP 音频方案，汇顶 TWS 方案集成业界领先的自适应降噪算法，让降噪耳机为所有消费者带来一致体验；

3) 集成低功耗关键词唤醒和识别功能，结合超低功耗特性，让耳机变成随时随地的语音小助手；

4) 支持最新蓝牙 5.3 标准，通信距离更远，同时会支持最新的 LE Audio，延续汇顶在 BLE 领域的长期积累和优势。

所以我们在音频领域会长期布局，TWS 只是我们的起点，明年 TWS 会有非常大的进展，我们也希望能够为我们的品牌客户打造更多、更有创新的产品。谢谢！

**Q4: 公司收购了 NXP 音频业务，也在大力布局研发，请问公司如何看待内部研发和外部并购的情况？**

答：从 NXP 音频业务收购的结果看，我们在手机 Smart PA 成长速度和客户渗透率都在提高；从人员整合看，荷兰团队与国内研发、测试、供应链部门合作都打通了。

无论是内部研发还是外延并购的方式，只有全球团队之间相互协作，才可能发挥出 1+1>2 的效果。目前无论是 NXP 的 VAS 团队还是德国的 CommSolid、DCT 团队，经历过一段时间的磨合之后，都已经很好地融入到汇顶大家庭中，为公司共同的目标努力。这些成功的海外公司并购整合也让我们对全球化团队的管理积累了更多的经验。谢谢！

**Q5: 请问公司怎么看待目前国内手机市场，接下来指纹产品还有扩张的机会吗？特别是在国内手机厂商的市场份额已经很高的情况下，海外还有什么机会，比如韩国或美国？**

答：对于指纹业务，未来的商用场景还是有提升空间的，我们也会持续投入。技术的发展和产品的衍生还是有很多空间可以提升，也是无止境的。

另一方面，不仅在手机上还会有持续的创新，在手表等可穿戴、PC 等领域都有机会应用指纹识别，即使手机上，公司也会继续投入和思考。作为全球领先的指纹解决方案提供商，我们具有敏锐的眼光去捕捉这些新的机会，开发出有竞争力的产品，继续保持我们的领先地位。

公司现有的指纹技术和产品海外市场的份额在逐渐提升，包括韩系、美系的知名品牌客户，我们都取得了很大的突破，也给了我们继续努力的动力。谢谢！

**Q6: 怎么看待明年电容指纹、光学指纹还有超薄屏下光学指纹的进展，是不是比较偏重电容？**

答：这取决于客户产品的定位，我们认为汇顶有很多的空间可以去做，这里面无论是高中低端的终端产品，逐渐都会需要各种类型的指纹识别产品。

汇顶作为这个行业的领导者，我们有能力去覆盖客户的各种不同需求。谢谢！

**Q7: 目前半导体存在缺货的情况, 请问汇顶明年大概可以增加多少供应量?**

答: 任何原创的技术, 都需要长时间的积累。在这里我想跟大家分享一个故事, 大家都看过张艺谋拍的《十面埋伏》, 竹海特别漂亮, 有一种竹子是毛竹, 毛竹主要是长在江西, 有人会搞不懂为什么要种这种竹子, 因为这种竹子在前面四年长得非常慢, 但是在第五年就会长得特别快, 为什么呢? 因为前面四年都在扎根, 根系非常发达, 会扩展到几百平米的根系。正因为根系发达以后, 所以在第五年的时候可以有非常好的势能一下子长成一片竹海。

跟大家分享这个故事, 是我认为汇顶所有员工在潜心做的事业很像毛竹生长的过程, 我们一直在扎根, 踏踏实实积累我们的技术, 积累在不同领域的产品经验, 到了一定的时间点, 一定会非常快速铺货, 然后会有更大的势能冒出来。我们对公司明年的成长非常有信心。谢谢!

**Q8: 请问公司蓝牙 SoC 目前的进度以及目标客户的情况如何, 如何去评估它的产品力?**

答: 公司已有的蓝牙 SoC 解决方案竞争优势在于:

- 1) 功耗较市面上同款产品功耗更低, 续航更为持久;
- 2) 优秀的图像驱动能力, 支持驱动更大分辨率的 AMOLED 屏幕;
- 3) 高速射频, 保证有效用户的有效载荷数据速率更大。

全集成方案主要面向的是 TWS 市场, 除了继承原有蓝牙产品的技术优势, 加上我们从 NXP 团队获取的先进音频技术开发出的主动噪音编解码技术, 以及过去在射频技术上的深厚积累, 我相信我们的产品将会在音质、超低功耗等方面处于领先水平。

对汇顶来讲, 我们的机会是在于品牌客户, 我们认为 TWS 的市场竞争结果最终会是品牌客户的市场, 而凭借着多年和品牌终端客户积累的良好合作关系, 我们非常了解他们的需求, 我们有指纹、触控、Smart PA, 我们与品牌厂家合作深厚, 可以提供一站式解决方案, 我们的集成方案非常有竞争力。谢谢!

**Q9: 公司在人机交互、生物识别上的能力非常突出。在传感、射频等新领域如何复制以前的成功经验? 这几年国内 IC 行业成长很快, 我们在新产品领域是否会有比以前更加激烈的竞争?**

答：公司在不同阶段面临的挑战是不同的，要实现的目标和使命也是不同的。所以我不认为我们复制以往的成功经验就能复制过去的成功。

公司过去的成功经验，我们要继续保持的主要体现在以下几个方面：

1) 对技术的不断创新：技术的基本原理和底层逻辑基本相同，不同的是如何在已有基础上不断改进和创新，创造差异化价值；

2) 对客户的优质服务：24 小时 Standby 的技术支持服务，随时解决客户的问题，百分百贴近客户，最直面客户的真实需求；

3) 与供应链维持良好的合作关系，保证充足的产能供应；

公司的 BLE、NB-IoT、健康传感器等产品均涉及传感、射频相关技术的布局和研究，从目前产品商用情况来看，均获得了客户的认可。

竞争在任何市场都是不可避免的，我们认为最重要的是如何创造差异化价值，在众多产品中脱颖而出。

我们现在面临的挑战是在多元化的市场领域里都能够成为佼佼者，没有多大的秘籍，关键在研发投入。我们看准的战略领域都要有非常大和持续的投入，我们的战略方向是非常清晰的，而且也是非常正确的，只要战略正确，又有持续投入的决心，我们的执行能够到位，是不可能不成功的。

所以无论是面对国内高速发展的公司，还是海外成熟的公司，我们的心态都非常好，就是把自己做的产品做到最好，然后对客户需求的理解能够比其他公司更加深刻和到位，用快速响应和我们非常强的全球研发团队把产品尽快做出来，这样一定会让汇顶成为一家非常有实力的公司。谢谢！

**Q10：对于海外的业务增长，能否详细介绍涉及哪方面的产品？发展海外市场有什么策略？海外与国内的贡献比例是怎样的？**

答：海外客户我们做进去了很多产品，比如指纹识别、触控、Smart PA 等越来越多元化的产品，为我们在海外市场推广提供了更多的机会，不光是手机类客户，还有其他应用客户，都会是我们的目标客户群。随着我们的产品种类越来越多，我们的海外客户数量也在持续增加。

海外布局除了扩展研发团队，也在加大布局销售资源，我们对产品性能非常有信心，会集中在今年年底和明年陆陆续续推出更多的新产品。

对汇顶来讲，我们的优先级是成长，目前不会特别设置来自国内或海外的客

户贡献比例。我们的目标非常清晰，我们一定要尽快回到快速成长的轨道上来。  
谢谢！

**Q11：汇顶的研发投入比例很高，怎么通过全球的研发团队的协作助力研发效率和新品上市，是否可以通过 NB-IoT 芯片给我们展示一下？**

答：NB-IoT 产品是汇顶全球研发团队共同研发而成，我们收购的德国 CommSolid 团队在 NB-IoT 技术方面非常强，尤其是在底层协议和算法上。

公司的 NB-IoT 主要有几个优势：一、极佳的通信性能，汇顶科技自主研发的先进通信处理 (CP) 引擎，在弱覆盖网络下依然能提供稳定的连接和可靠的数据传输；二、配备超低功耗 OpenCPU 双核架构，提供足够丰富的片上资源，不需要外置的 MCU，全套解决方案成本较优。丰富的指令集和工具，可以帮客户很快速地开发出产品；三、可扩展的安全方案不仅支持目前国内算法，也通过了德国电信的认证。

全球团队对产品起作用主要是通过差异化创造价值，另外全球团队合作效率高的话是可以 24 小时不间断地工作，中国团队做完了同步上去，然后德国和美国团队继续在新的版本上做新的开发，把节奏进一步加快。我们管理全球研发团队拥有更强的领导力，这个是汇顶跟其他公司相比非常大的优势，也是可以支撑汇顶未来越来越好、越走越远非常重要的能力。谢谢！

**Q12：今年的代工成本上涨对指纹产品的利润率有多大影响？指纹芯片产品的价格变化情况，展望四季度或明年的变化？**

答：代工成本的增加一定会带来一定影响，每家公司管理方式不一样。首先我们从产品开发的角度，让我们的产品更有竞争力。第二，我们的新产品毛利率很不错，新产品带来的利润可以弥补上一代产品的利润下滑。而且公司到目前为止没有调价。

我们对 Q4 持乐观态度。我们非常有信心做到销售额持续成长的同时，也做到利润率处于合理的水平。我们与上游供应商，下游客户都有稳定的长期合作协议，这让我们对明年的发展很有信心。谢谢！