

深圳市汇顶科技股份有限公司

2020 年度及 2021 一季度财报披露投资者交流会纪要

一、会议时间：2021 年 4 月 27 日上午 10:00-11:30

二、会议形式：电话会议

三、公司参会人：董事长兼CEO张帆先生、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、财务总监陈云刚先生

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 2021 年 4 月 27 日通过电话会议方式召开。董事长兼 CEO 张帆先生、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、财务总监陈云刚先生参加了本次交流会，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、广发证券股份有限公司、中欧基金管理有限公司、野村东方国际证券有限公司、华泰证券股份有限公司、汇丰前海证券有限责任公司、泓德基金管理有限公司、中信证券股份有限公司、Bank of America Merrill Lynch、东方证券股份有限公司、Morgan Stanley Taiwan Limited、兴业证券股份有限公司、方正证券股份有限公司、瑞信方正证券有限责任公司、CREDIT SUISSE (HONG KONG) LIMITED、方圆基金管理（香港）有限公司、海通证券股份有限公司、大和国泰证券股份有限公司、东方财富证券股份有限公司、华安证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、中信里昂证券有限公司、花旗证券有限公司、高盛（亚洲）有限责任公司、香港商野村国际证券有限公司、招银理财有限责任公司、美国资本策略研究公司、天弘基金管理有限公司、国联安基金管理有限公司、狮城产业投资咨询（上海）有限公司、信达证券股份有限公司、东亚联丰投资管理有限公司、大家资产管理有限责任公司、民生证券股份有限公司、摩根大通证券(中国)有限公司、上海博颐资产管理中心、云杉投资管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、高瓴资本管理有限公司、上海弈慧投资管理有限公司、GIC PRIVATE

LIMITED、深圳猎投资本合伙企业(有限合伙)、江苏瑞华投资控股集团有限公司、上海彬元资产管理有限公司、上海混沌投资(集团)有限公司、Power Corporation of Canada、博时基金管理有限公司、华夏理财有限责任公司、UG Investment Advisers LTD、上海煜德投资管理中心、茂宸集团控股有限公司、国信证券股份有限公司、富国基金管理有限公司、中融鼎(深圳)投资有限公司、国元证券股份有限公司、中国证券报、上海证券报、证券时报、21世纪经济报道、每日经济新闻、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) 董事长兼 CEO 张帆先生、总裁胡煜华女士、CFO 侯学理先生发言；

(二) 互动交流环节。

(一) 董事长兼 CEO 张帆先生、总裁胡煜华女士、CFO 侯学理先生发言

1、董事长兼 CEO 张帆先生介绍公司整体运营情况

大家早上好！感谢大家对汇顶科技长期的关注和支持，也很高兴利用这个机会向大家介绍我们的工作情况。

(1) 就 2020 年来讲，虽然我们的销售收入只取得了小幅成长，但是支撑销售收入的内因却在发生积极的变化：

- 产品结构在发生积极的变化，指纹产品和触控产品继续保持了领先的市场占有率，新产品逐渐开始贡献了新的营收成长。

- 我们与客户之间的战略合作关系不断深入，尤其是国际市场的拓展不断取得成效，海外客户的营收贡献不断增加。

- 单一大客户依赖的风险降低，客户群体从手机，逐渐拓展到 PC、可穿戴、智能家居、汽车等新市场，近年新投入的项目开始逐渐开花结果。

(2) 更重要的是，财报数据之外，经过这些年长期持续的研发投入，公司正在逐渐发生积极的变化，这些积极的变化包括：

- 技术覆盖面不断拓展，基于声、光、电的传感技术、信号处理技术、无

线连接技术与信息安全技术都有了长足的进步。虽然很多投入还没有对公司收入产生重大影响，但是我们坚信“埋头种因，果自然成”的基本规律，相信持续的投入和努力会产生积极的结果。

- 团队技术实力不断增加，国际化研发布局初见成效。目前我们的海外研发团队已经超过 500 人规模，这些全球一流的技术能力会帮助我们做出最好的产品。

(3) 公司实力的提升，技术和产品能力的提升到公司业绩的提升，是一个厚积薄发的过程。我们始终以长期战略来指导我们的工作，积跬步以至千里，相信我们能在更多领域为更多客户创造更多独特价值，从而达成公司业绩的长期成长，为投资者带来长期回报。

(4) 在我看来，公司在以往的任何时候都没有比今天更好，这是从我们的技术实力和创新成果、市场覆盖面、产品组合、客户关系等各个方面纵向比较的结果。当然，我们也深知，距离世界一流水平还有更高的山峰要攀登。我们会以更高的标准来要求自己，组合全球团队的能力来为全球用户提供更多创新产品和优质服务。这就需要公司有更强的领导力，来带领团队走向新的更大的成功，这也是我们邀请胡煜华女士加入公司的原因，相信她的国际化团队的运营和高效执行的宝贵经验，多元化市场的洞察力以及广泛的客户需求把握能力，能给汇顶带来积极而深远的影响。

2、 总裁胡煜华女士 (Sandy) 自我介绍

大家好！非常荣幸今天在汇顶以全新身份认识大家，我是今年 3 月 15 日正式加入汇顶科技，担任公司总裁，直接向公司董事长兼 CEO 张帆先生汇报，主要负责公司整体运营，带领公司实现短期长期业务发展目标以及建立全球化业务流程，提升管理效率。加入汇顶科技之前，担任德州仪器副总裁、中国区总裁，负责 TI 在中国整体运营。之所以决定加入汇顶科技，是通过和张总多次深入交流，我深深感受到汇顶科技对成为一家知名创新科技公司的决心与坚持，我非常认同汇顶专注创新，这和我价值理念非常契合，很高兴加入汇顶科技开启人生价值新起点。

汇顶科技从 2002 年成立以来一直坚持自主创新，一步一步实现从固化芯片、电容触控芯片、电容指纹解决方案到屏下光学指纹解决方案技术跨越，这些都是汇顶所有团队成员努力和坚持，共同开创了汇顶从无到有的佳绩。今天的汇顶处于从单一产品向复合型 IC 设计公司转型重要阶段，为此公司投入大量研发资源，开发出更多创新产品和解决方案，来保障公司在更广阔赛道上越走越远，越走越好，从而给股东更好回报。我希望我的加入能够成功帮助汇顶科技转型，加强国际化交流合作，构建全球统一高效运营体系和管理机制。同时，通过 20 年在不同行业与客户建立良好关系和对产业洞察力带领公司未来不仅在移动终端领域，也将在物联网、汽车、工业等市场开拓新业务并与更多客户建立战略合作，同时重视人才培养发展，以持续增强公司造血能力，驱动公司长期发展。

总之，我的愿景就是和团队一起努力，把汇顶科技经营成为一家以创新技术和差异化产品而受人尊敬的全球化的半导体产品和方案提供商，谢谢大家！

3、CFO 侯学理先生介绍公司 2020 年报及 2021 一季报财务情况

公司 2020 年实现营业收入 66.87 亿元，较 2019 年 64.73 亿元同比增长 3%，增幅较缓，主要是受疫情，及国际形势变化影响所致。2021 年一季度营业收入为 14.19 亿元，较 2020 年一季度 13.51 亿元同比增长 5%，显示业务在稳步回升。2020 年实现毛利 34.95 亿元，较 2019 年 39.10 亿元同比减少 11%；2020 年综合毛利率 52%，较 2019 年的 60%同比减少 8 个百分点，主要受新旧产品迭代、产品销售结构变化，局部市场竞争所致。2021 年一季度实现毛利 6.86 亿元，较 2020 年同期 6.78 亿元增长 1%；2021 年一季度毛利率 48%，较 2020 年同期 50% 减少 2 个百分点，主要为出货产品的结构发生变化所致。

2020 年发生经营费用 24.61 亿元，较 2019 年 17.39 亿元同比增长 41%；主要是由于研发投入大幅增长所致。2021 年一季度发生经营费用 5.76 亿元，较 2019 年同期 5.55 亿元同比增长 4%。2020 年研发费用为 17.54 亿元，较 2019 年 10.79 亿元同比增长 63%，研发费用占营业收入比重为 26%，较 2019 年 17%同比增长 9 个百分点；2021 年一季度研发费用为 4.60 亿元，较 2020 年 4.13 亿元同比增加 11%；2021 年一季度研发费用占营业收入比重为 32%，较 2020 年同期 31%增加 1 个百分点。2020 年以来，研发费用大幅增加的主要原因，是公司面向未

来持续发展的战略布局，持续加大新技术研究和产品开发的投入力度，积极拓宽技术和市场覆盖面，为公司长期成长奠定坚实基础。2020 年发生销售费用 5.77 亿元，较 2019 年 5.28 亿元同比增长 9%，主要由于职工薪酬增加、折旧摊销费等所致；2021 年一季度发生销售费用 0.82 亿元，较 2020 年同期 1.10 亿元同比减少 25%，主要为公司的技术服务费减少；2020 年管理费用为 1.30 亿元，较 2019 年 1.32 亿元同比减少 2%，2021 年一季度年管理费用为 0.33 亿元，较 2020 年 0.32 亿元同比增加 4%。均属正常范围内波动。

受市场竞争加剧，疫情等综合影响，2020 年营收增长速度放缓，而研发投入力度持续增加，导致 2020 年实现净利润 16.59 亿元，较 2019 年 23.17 亿元同比减少 28%，2021 年一季度实现净利润 1.57 亿元，较 2020 年同期 2.05 亿元同比减少 24%。

经营活动现金流净额 2020 年为 12.12 亿元，较 2019 年同期 28.80 亿元同比减少 58%，主要为公司备货增加、人力增加支付薪酬增加所致；2021 年一季度发生 1.52 亿元，较 2020 年-2.43 亿元同比增加 3.95 亿元，主要为收到货款增多；投资活动产生的现金流量净额 2020 年为-28.42 亿元，2019 年为 3.06 亿元，差异 31.48 亿元主要为 2020 年支付恩智浦（VAS）、DCT 并购款、战略投资等原因所致；2021 年一季度发生-9.68 亿元，2020 年为-10.98 亿元，差异原因为理财产品投出与收回进度不同所致；筹资活动产生的现金流净额 2020 年为 2.44 亿元，较 2019 年-2.61 亿元同比增加 5.05 亿元，变动主要系收到员工股权激励款增加、银行借款增加所致；2021 年一季度发生 1.90 亿元，较 2020 年同期 0.27 亿元增加 1.63 亿元，主要系银行借款增加所致。

截至 2020 年 12 月 31 日，公司总资产 98.88 亿元，较上年同期的 78.49 亿元同比增长 26%；净资产 80.37 亿元，较上年同期的 64.39 亿元同比增长 25%；流动比率为 3.66 倍，资产负债率 19%，处于正常和健康水平，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。

回顾 2020 年，虽然受全球疫情及外部形势的不利影响，公司的营业收入仍然稳中有升。公司致力于中长期目标的制定及达成，在 2020 年持续投入研发，布局新产品，以期通过产品多元化提高公司的整体竞争力。

2021 年，公司将继续聚焦智能移动终端市场、物联网和汽车电子领域的应用，采用内部发展与并购整合相结合的方式，围绕声、光、电传感的核心技术构建多样化的技术能力，形成更丰富、更多元化的产品线，从而实现由比较单一的产品线到综合型芯片设计公司的升级跨越。同时，我们的客户和市场更加多元化，并积极开拓海外市场，提高市场渗透率；我们相信，通过艰苦努力不断扩展市场与客户，脚踏实地开发更多的创新产品，最终一定会给客户和股东带来更大的价值与回报。

(二) 互动交流环节

Q1: 公司研发团队更多的是做新产品，但新产品在没有产生很明显的收入前，怎么考核员工绩效？

答：公司现在有多条产品线，绩效考核是按照产品线维度进行的。每条产品线都有相应的管理机制，也有财务评估和核算机制，会根据它具体的情况确定近期、远期的发展目标，并根据目标达成情况来对相关人员进行评价。

这是一个对管理复杂性进行分解的问题。任何项目开发周期都比较长，需要分阶段设立不同的目标，帮助员工提升能力来达成目标。大规模投入研发并拓展产品线是创新型公司必经之路，现在我们开始慢慢有一些成果，会根据产品的实际情况以及所处的阶段对员工工作进行评价。谢谢！

Q2: 公司的文化是以客户为导向，这几年客户需求变化很快，从中长期角度看，怎么去平衡资源投入的问题？

答：市场和技术都在变化，所以客户需求始终都在变化。随着公司成长和能力提升，公司对新产品投入力度不断加大，开展的新项目持续增加，对新产品的投入超过总体投入的一半。加大投入的信心来自于我们无比贴近客户，以客户为导向、快速响应客户需求，建立很好的沟通管道，进而把握客户真实的需求。

我们未来持续做的就是复制过去的成功经验，从实际出发，从真实的客户需求出发，坚持长期的技术投入，就能获得更多产品的成功。对相对成熟的技术，我们会适当控制投入，并探索是否有新的客户价值点值得继续投入资源。谢谢！

Q3: 请张总分享下，针对公司前期的投入，是否已经发现了一两个市场机遇？

答：我认为机会很多，不止一两个，举例来说：

1) 蓝牙产品。公司 BLE 产品 2020 年首次量产，出货量超百万片，预计今年出货会超千万片。蓝牙很重要的应用是 TWS 耳机，结合我们的低功耗蓝牙和高质量音频技术，今年会推出 TWS SoC 解决方案，此外我们还有入耳检测、触控、心率检测，TWS 耳机将是我们展示多年技术积累，为客户提供便于应用的、有充分竞争力产品的新阵地。

2) 无线连接产品。NB-IoT 产品今年会投入量产，加上安全管理以及传感器技术，我们在智能表领域几个关键技术支撑点都已具备能力，相信会有不错的成长。

除了上述两个例子，公司围绕两个战略持续开展更多工作：一方面是深耕手机市场并抓住新机遇，同时扩展 PC、可穿戴、工业和汽车应用等更广的市场面；另一方面是积极拓展海外客户，提升海外营收份额。公司处在历史最好的水平，是因为能力大幅度提升，多年的技术积累逐渐有成效，销售收入的产生就顺理成章。谢谢！

Q4: 蓝牙 SoC 方面，市场上的芯片方案厂商和品牌客户有成熟的合作关系，公司怎么考量这个现象？此外，蓝牙芯片制程选择上目前是怎样规划的？

答：任何技术都是不断发展的，我们不太喜欢和别人做一样的东西，更关注的是基于我们独特的核心技术，为客户创造差异化价值。市场竞争是正常现象，可以促进市场繁荣，同时我们有信心迎接挑战，这是基于多年持续努力的结果，是基于汇顶在音频、无线连接以及传感器方面独特的优势。

公司量产的蓝牙芯片制程是 40 纳米，TWS 蓝牙平台我们采用更先进的制程，帮助客户产品提升性能、降低功耗。谢谢！

Q5: 公司光学指纹方案渗透率不到 30%，这两年价格也有波动，公司今后会否获得增量的利润，如果有，这些增量利润来自哪里？

答：任何产品都有生命周期，在不同时间内可能面临竞争，会面临收入成长

受阻或利润下滑。因市场存在抄袭，造成屏下光学指纹单价下降。但我们对屏下光学指纹的态度是积极、乐观的，因为这项技术在不断发展，OLED 屏渗透率不断提升带来市场应用量持续增加，同时我们有技术基础，并能找到新的创新点满足客户新的需求，以此帮助屏下光学指纹获得新的成长。去年我们推出超薄光学方案，目前市面上还没有其他厂商可以提供。

公司不会把宝押在单一产品上，我们多年来持续拓宽产品线，已经开始在更广阔的市场领域逐渐呈现出积极成果。谢谢！

Q6: IoT 是公司重点聚焦的业务，今后 IoT 大概的主线或者发展方向是什么？

答：我们做任何事情，都是先要有基础的技术积累，之后才能针对客户需求变化，运用全面能力为客户提供完整解决方案。公司 IoT 产品目前主要集中在可穿戴领域：在智能耳机上，我们逐渐拼起技术版图。我们有入耳检测、触控、心率检测技术，加上 TWS SoC 平台，可为客户从系统角度提供差异化方案；在智能手表上，相比传统手表最大的差异就是健康管理，公司的心率、ECG 检测以及血氧检测性能世界一流；随着 NB-IoT 芯片开发成功，公司在工业控制特别是智能表计领域有了新的机会，加上我们的传感和安全管理技术，可为客户提供差异化的整体解决方案。谢谢！

Q7: 胡总来自知名外企，您加入汇顶能够带来哪些变化？顺便请教张总，胡总加入后，您以后的工作规划？

答：（胡总）我能够给汇顶带来的最大价值主要有三块：希望能给汇顶的产品及市场应用领域的拓展、客户的多元化、全球化团队建设带来更大价值：

1) 汇顶是布局全球的国际化公司，我具备的丰富跨国公司管理经验，可以帮助汇顶构建全球统一的运营体系，促进全球化团队之间的合作，提升运营效率，有助于带动业绩增长。

2) 汇顶的市场覆盖面将从手机终端拓展到汽车、工业等更广的领域，而我对工业、通信、汽车在内的其他半导体应用市场同样富有经验。

3) 凭借行业客户关系的积累和对各行业的深入洞察和理解，我能给汇顶的市场和客户的拓展带来很大帮助。

（张总）Sandy 在年轻人才的培养上有丰富经验。汇顶未来的持续成长除了要吸收更多社会精英，还要加强自身内部的造血能力，相信 Sandy 会给带来很大的帮助。

我今后的工作还会把 100%的时间和精力投入到公司，我将更加注重公司长期发展的规划，随着我们的技术和市场的能力不断增强，公司需要更长期的规划，比如 2020 年的业绩就是过去好多年我们工作的结果。谢谢！

Q8：一季度产品代工价格上涨，是否影响公司产品？年内是否会继续产生影响？

答：价格上涨对 IC 设计公司有利，关键是需要有现货。我们一直与晶圆厂商和客户保持长期合作模式，一起共同成长。在产能需求和客户供应方面，公司每年都保证相对的平稳，因此今年的供应并没有受到影响。

汇顶不会利用涨价来谋取超额利益，持续与客户保持长期稳定和健康的合作关系。在今年或更长期的未来，供应链不会成为公司发展的瓶颈。谢谢！

Q9：由于产品结构和客户结构发生变化，客户、销售和价格策略是否有变化？

答：公司一直从长期和市场角度看问题，不会因为某个客户变化而调整公司战略。市场上有很多客户组成，如果我们和更多客户保持良好的合作关系，就不会因为某一个客户短期波动而影响公司业务。当然公司现在整体业绩对手机这个市场依赖比较大，我们也在调整产品结构，开拓新市场、新的客户，但是并没有产生剧烈或者非常大的变化。我们的变化都是循序渐进的过程，我们会为现有手机客户还提供更好的产品和服务的同时，对新产品、新市场的开发。谢谢！

Q10：能否介绍公司在汽车电子和 IoT 的最新进展？

答：从技术、市场和产品维度，公司从过去的手机市场，已开始拓展到 PC、以可穿戴为主的 IoT 市场，并在汽车电子市场做了有益尝试并有收入贡献。从客户维度，这些年我们除了和中国的客户进行积极沟通，和他们建立战略合作以外。我们也投入很大精力和海外大的品牌客户建立合作，成效也越来越显著。同时，我们也在各产品领域一步一步的向前走，比如从手机到 PC，从手机到了耳机、手表，到了汽车，先进汽车产品，我们就用过去有核心技术的产品，比如触控产品、

指纹产品（进入市场）。所以开拓新的市场和客户是一个循序渐进的过程，产生收入也需要时间。

Sandy 所带来的经验，能够帮助我们拓展新的市场领域和客户，提升与客户沟通效率并达成战略合作。从技术维度，通过我们的不断创新，帮助客户创造差异化价值，这是我们的基本工作原则，我们会复制这一成功经验到其他领域。谢谢！

Q11：研发投入是否还会持续提升占比？现金流下滑的原因是什么？

答：关于研发投入：对于成长型公司，研发投入就是成长最重要的营养，没有研发投入不会有创新产品。我认为研发投入要量力而行并持续增长。过去我们这么多年我们的研发投入和公司的营收成长基本上是匹配的，当然在部分时间段，成长还没有达成的时候，研发投入占比就显得比较高。但是研发投入产生的销售收入上去以后，这个研发投入的比重就会下来。我们认为对未来投入和当期业务之间整体来讲能够达到一个平衡，一年 15%是下限，在 20%左右波动。从历史数据看，公司的研发投入和营收增长是匹配的，我们在这两个方面有比较好的平衡。

关于现金流：公司现金流是一个正常情况，我们会整体把握，让现金流发挥它的价值，同时维持一定的公司运营安全边际。谢谢！

Q12：请分享光学相关新产品的最新情况？

答：公司在光学领域里的积累，正逐渐显现出成果：

在智能手表市场，具有 ECG 和血氧检测功能的健康传感器已做了两代产品，出货量从前年的百万级到去年千万级，预计今年应该会达到千万到亿的级别，这些就是我们在光学领域里进行的积累。光学产品我们会持续积累，拓展新的市场机会，为客户提供差异化的产品。

在光学产品领域，ToF 产品已经开发多年，在今年可进入规模量产。我们相信除了手机，未来 ToF 技术的应用领域还会很广泛，我们会跟客户紧密沟通，将这些技术转化为客户需要的产品。谢谢！

Q13：关于公司第二季度及 2021 年营收和毛利率量化的指引？

答：保持相对平稳的发展趋势，不会有很大的波动和变化。谢谢！

Q14：公司管理层如何看待屏下光学指纹识别技术的未来？

答：OLED 屏还在提升，我们相信屏下光学指纹技术在手机应用数量还会增多。第二，这个技术本身还在发展，包括去年也开发出超薄光学指纹技术，未来我相信这个技术还在不断发展，所以我们还会持续通过技术创新，来把这项技术进一步完善或者增加新的特点，为客户创造价值。第三，我们不会把光学指纹作为公司唯一成长动力，这个业务是公司重要产品线，但我们也会通过其他技术建立新的产品线、为公司发展提供新的动力。谢谢！

Q15：管理层如何看待公司在二级市场的股价表现？投资者沟通方面是否有什么优化的考虑？

答：虽然过去公司的股价很多时间也跟现在的股价一样，但是目前公司今天的实力和基础已经发生巨大变化，在技术、产品和客户以及未来成长的动力上完全超越了过去。股价会随着市场的价格而波动，我们会积极与投资者进行沟通，介绍真实的公司情况。同时，不断提升自己全面的能力，从长期看，股价会回归到真实的价值。基于公司过去的成功经验，以及新的产品也开始显现成效，我们对持续的高研发投入以及公司的未来充满信心。

公司的投资者沟通方面我们也会持续优化工作。谢谢！

Q16：如何看待目前屏下光学指纹价格战？公司如何应对？

答：价格战是自然的市场行为，我们不太担心价格竞争。公司的屏下光学指纹保持了技术和市场双领先的地位，目前我们能够很好应对价格竞争的情况。我们会通过不断创新，应对市场竞争者的抄袭行为，并在竞争中让自己变得更强壮。谢谢！

Q17：关于汽车电子或者车机产品的最新进展？

答：公司目前在汽车电子领域提供车载触控和指纹产品，蓝牙产品也在申请车规级认证。汽车产品正不断发展，未来机会很多，我们还会持续拓展更多客户，

共同寻找合作机会，未来前途是很光明的。谢谢！

Q18：关于公司新增长点的最新进展情况？接下来有哪些新产品推向市场？

答：在可穿戴市场领域，持续拓展健康传感器在智能手表上的应用，争取今年有 5-10 倍的成长。基于在音频、蓝牙技术的积累，今年公司将推出 TWS 平台方案，持续拓展低功耗蓝牙在新领域的应用。在工业领域，公司今年将推出 NB-IoT 产品，为营收提供新的动力。在光学技术领域，ToF 产品今年会实现量产，为营收做贡献。

除了上述产品，公司还会有更多新产品逐渐浮出水面，随着更多新产品的开发，将为公司未来成长提供更多增长点。谢谢！