

深圳市汇顶科技股份有限公司

2021 上半年财报披露投资者交流会纪要

一、 **会议时间：**2021 年 8 月 27 日上午 10:00-11:00

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 8 月 27 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、广发证券股份有限公司、中欧基金管理有限公司、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、招商证券股份有限公司、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、Credit Suisse (Hongkong) Limited、New Silk Road Investment Pte Ltd、富兰克林邓普顿投资、大和国泰证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、花旗证券有限公司、香港商野村国际证券有限公司、东亚联丰投资管理有限公司、摩根大通证券(中国)有限公司、高瓴资本管理有限公司、招商基金管理有限公司、上海弈慧投资管理有限公司、深圳猎投资本合伙企业(有限合伙)、Goldman Sachs Asset Management、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、博时基金管理有限公司、华夏理财有限责任公司、茂宸集团控股有限公司、深圳猎投资本合伙企业(有限合伙)、国泰基金管理有限公司、华兴资本控股有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、兴业基金管理有限公司、三江资本、申万宏源集团股份有限公司、Point72 Hongkong Limited、Brilliance Asset Management Limited、上海钧犀实业有限公司、兴全基金管理有限公司、淡水泉（北京）投

资管理有限公司、上海宽远资本管理有限公司、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 上半年财务情况；

（二）互动交流环节。

（一） CFO 侯学理先生介绍 2021 上半年财务情况

公司 2021 年上半年，实现营业收入 29.1 亿元，较 2020 年上半年 30.56 亿元同比减少 4.78%，主要受新旧产品迭代、产品销售结构变化，汇率波动等影响。2021 年上半年实现毛利 14.24 亿元，较 2020 年上半年 15.78 亿元同比减少 10%；2021 年上半年综合毛利率 49%，较 2020 年同期 52%同比减少 3 个百分点，整体处于合理的波动区间，保持较好的盈利能力。

2021 年上半年发生经营费用 11.43 亿元，较 2020 年上半年 11.49 亿元同比减少 1%。其中：

2021 年上半年研发费用为 8.99 亿元，较 2020 年上半年 8.35 亿元同比增长 8%，研发费用占营业收入比重为 31%，较 2020 年上半年 27%同比增加 4 个百分点；研发费用增加的主要原因为：公司面向未来可持续发展的战略布局，继续加大新技术研究和新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。

2021 年上半年发生销售费用 1.71 亿元，较 2020 年上半年 2.53 亿元同比减少 32%，占营业收入比重为 6%，主要由于产品日趋成熟稳定，相应的技术服务费和宣传推广费减少所致；2021 年上半年管理费用为 0.73 亿元，较 2020 年上半年 0.61 亿元同比增加 18%，占营业收入比重为 2.5%，主要系公司快速发展及国际化过程中，管理与运营费用的增加所致。

受产品迭代、市场竞争等多方面影响，2021 年上半年营收略微减少；同时研发投入力度持续增加，导致 2021 年上半年实现净利润 4.21 亿元，较 2020 年上半年 5.97 亿元同比减少 29.6%。虽然出现短期业绩波动，公司依然着眼于长期发展，坚持投入新技术和新产品研发，并已开始逐步推出新产品及其量产，不断

为市场和客户带来新的价值和体验。

经营活动现金流净额 2021 年上半年为 0.035 亿元，较 2020 年上半年 0.028 亿元同比增加 25%，主要为公司支付的货款减少所致；投资活动产生的现金流量净额 2021 年上半年为-5.56 亿元，2020 年上半年为-12.83 亿元，同比增加 57%，主要为 2021 年购买资产支付的现金减少所致；筹资活动产生的现金流净额 2021 年上半年为-1.48 亿元，2020 年上半年-0.003 亿元，差异主要为偿还债务及回购股款支付的现金增加所致。

截至 2021 年 6 月 30 日，公司总资产 99.49 亿元，净资产 79.29 亿元，流动比率为 3.81 倍，资产负债率 20%，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 2021 年上半年，受外部形势及市场竞争的不利影响，公司的营业收入略有下滑，业绩短期承压，但我们仍坚定不移的投入到未来新的产品布局上，并已逐步推出新产品，并实现量产，实现从单一产品向多产品的转型。

例如 IoT 和语音及音频类创新产品，2021 年上半年增长迅速，占主营业务收入的 15%，较上年同期占比增加 7 个百分点。公司首款全面支持 3GPP Rel-14、Rel-15 标准的系统级 NB-IoT 单芯片解决方案，现已进入商业推广阶段，预计今年四季度可大规模供货。未来还会有更多新的技术和产品的推出，推动公司业绩的成长。

同时，公司也积极开拓新的市场领域，包括 IoT、汽车电子等领域，并且大力发展更多的国内外客户，公司的海外客户营收占比持续上升。

汇顶科技长期的战略目标是成为世界领先的综合型 IC 设计公司，实现这一目标需要艰苦努力和厚积薄发，也感谢我们的客户、股东、员工、投资者等各方的信任与支持！谢谢大家！

(二) 互动交流环节

Q1: 过去两年，整个供应链包括采购、客户的情况发生了很多变化，比如今年汽车行业备货节奏完全不一样。对于未来行业的变化，公司在研发、人员配置、供应链管理上会有哪些新的思考？

答：我们要保持良好的心态，去积极拥抱和适应这些变化。终端设备的智能化、安全化、绿色节能，推动了芯片需求的增加，这对半导体行业来说是非常积极的信号。市场容量增加，意味着机会在增加。以汽车为例，辅助驾驶、车载娱乐系统、电子化需求的增加，每台车需要的芯片市场容量翻了几倍。

市场和技术一直在演变，汇顶已经做好了战略布局，我们会继续聚焦战略领域，持续创新。同时，根据行业变化适当调整供应链和研发体系，致力于为客户带来更多差异化产品和解决方案。谢谢！

Q2: 新产品的探索研发难以预判，如果实际情况与规划不符或遇到技术困难，公司如何从中长期角度来合理评估？

答：汇顶一贯非常重视技术创新，纵观全球芯片行业，汇顶的研发投入比例非常领先，敢于投入需要长期积累、门槛较高的技术领域。

技术的发展需要耐心，能够包容团队试错以及不断纠错。从我过往的工作经验来看，有些 IP 的积累需要 5 年甚至更久，具有很强创新性的技术甚至需要 10 年才能盈利。汇顶在屏下光学指纹的成功告诉我们，本着长期主义的战略思想，坚持研发投入、技术创新，而不是注重短期效益，我们就一定能做出客户认可、市场回报好的高性能产品。

如果在研发过程中碰到了问题，我们也有一套完整的研发项目管理体系，合理设定阶段性目标，整合资源去攻克难题，保证更佳的结果导向。谢谢！

Q3: 公司现在产品线比较多，每一类产品背后的技术 know-how 有明显差别，怎么应对和处理多个领域背后的技术支持？对于不同团队间的协同和合作，公司是怎么考虑的？

答：半导体行业每个细分领域都可能涉及不同的技术，比如模拟、数字、低

压、高压、射频等。这些 know-how 是企业构筑研发壁垒必不可少的条件，也是公司要持续高强度研发投入的原因。

过往积累的技术和经验是未来发展的基础。随着公司在技术上的积累越来越广，越来越深，产品上的协同性会逐渐体现出来，差异化的产品也会更丰富。以汇顶即将推出的 TWS SoC 芯片为例，我们通过收购 NXP 的团队获得了非常好的音频硬件和软件 IP，应用到无线音频产品中，开发出非常先进的噪音消除算法以提供逼真的音质；汇顶在射频技术的积累已有近 5 年时间，我们将领先的射频技术应用于 TWS SoC 芯片，提升其低功耗性能；此外射频技术应用相当广泛，当公司其他产品或技术团队需要时，射频团队会提供相应的支持，共享 IP。谢谢！

Q4：公司管理层计划如何提升研发团队尤其是核心研发团队的稳定性？

答：汇顶一直非常重视人才。薪酬和股权激励是留住人才的手段，但并不是唯一的手段。我们需要创造好的条件吸引全球的优秀人才，并搭建完整的人才培养体系和人才留任体系。通过有竞争力的薪酬福利待遇、文化建设、领导力提升等综合方案来留住优秀人才，我们非常有信心让员工享受在汇顶的工作，从而获得回报和成就感。谢谢！

Q5：请问公司如何看待未来的手机市场需求？

答：尽管每年手机市场需求会周期性地变化，但公司有足够的经验和信心去管理市场波动。公司正在从单一产品到多元化产品，从单一市场到多元化市场转型，如汽车电子、IoT 等已有很大突破。随着公司业务多元化的发展，手机需求的波动对公司整体运营的影响会逐渐降低。

长远来看，手机上还有很多新的创新应用，公司会致力挖掘客户的真实需求和痛点，不断提升技术和产品实力，提供差异化的产品。谢谢！

Q6：公司毛利率下滑，晶圆成本上升是否是原因之一？从产品角度，侧边指纹业务是否会持续增长？公司如何看待侧边指纹对公司营收和毛利的影响？

答：公司保持 50%左右的毛利率，我们认为仍在合理预期范围内。在供应链方面，我们没有因为产能紧张而涨价，公司坚持长期主义战略，与客户保持长期战略合作关系，保持相对稳定的价格，因此也获得客户的正向反馈。

公司推出的侧边指纹识别方案，在提升手机屏占比上有很大优势，凭借优异的解锁速度和安全性，受到客户的肯定和信赖。从市场趋势来看，未来有望取代后置指纹识别方案。

无论是电容指纹、屏下光学指纹、超薄指纹，还是侧边指纹，我们会继续致力于提供全面的指纹识别方案，让客户自由选择，从而进一步提升汇顶在指纹识别领域的市场占有率。

侧边指纹产品对公司的整体毛利率的影响不大，随着公司下半年发布更多新产品，我们有信心保持稳定的毛利率。谢谢！

Q7:如何看待新产品所面临的整个市场格局，在新的市场竞争格局下，作为后来者将如何应对？

答：公司始终以客户需求为导向，以解决客户的问题为目的去开发产品。只要我们能提供有竞争力的产品和方案帮助客户解决问题，就会得到客户的认可，市场份额自然会提升。

和以往相比，我们更加自信：第一、公司已经与国内外主流客户及供应链关键合作伙伴建立了非常深厚的合作关系；第二、半导体产业市场非常广阔，无论先入还是后进，只要公司产品具有差异化价值，就有市场机会；第三、公司的专业团队能够非常快速和灵活地响应，为客户提供优质服务。谢谢！

Q8:公司有不少高管和技术人员来自全球顶尖的半导体公司，相比之下，您认为汇顶有什么优势？未来需要在哪些地方着力完善？

答：我认为汇顶主要有三大优势：

(1) 以客户为中心，与关键客户建立长期深度合作。对客户需求快速响应，具有灵活性，也是我们获得市场高度认可的原因。

(2) 自主创新的 DNA 和技术积累。汇顶一直坚持自主创新，积累了非常扎实的研发实力。半导体行业就是需要长期积累、厚积薄发，越难的技术需要越长时间的积累，一旦实现突破，会大大提升公司的长期竞争力。

(3) 开放的文化与全球视野。汇顶的全球化布局，可以在全球范围吸引更多的优秀人才，为公司储备足够的发展动力，以实现长期战略目标。

今天的汇顶处于从单一产品向复合型 IC 设计公司转型的重要阶段，汇顶不

仅是全球指纹、触控方案的龙头，还将是全球领先的音频解决方案提供商及 IoT 解决方案提供商。我希望能够领导汇顶科技成功转型，从全球团队整合、产品规划、市场推广、客户关系等方面入手，把汇顶经营成一家全球知名的半导体设计公司。谢谢！

Q9: 公司现在是一个产品线比较宽的平台型 IC 设计公司，产品线逐渐扩大的同时，很多新品在研发，目前在一些重点项目上配置人员占比怎么划分？是否可以分享下，未来新产品的研发进展或者推出节奏？

答：汇顶是一个研发为主的组织，一直保持高强度的研发投入，公司现在总人数 2200 人左右，研发人员占比 90%以上。

对于成熟产品迭代，我们要求就是快、高效和高质量交付。对于新产品开发，我们允许团队试错，当然会有试错成本，但是我们有一套比较严谨的管理方法，让我们的新产品能尽快推出。谢谢！

Q10: 近期传闻上游代工厂会进一步涨价，请分析一下对毛利率的影响？公司各个产品未来价格和毛利率趋势如何？

答：我们跟上游供应商有着相当良好的长期合作，总体来讲可控。公司现在产品线越来越多，每个产品线所在的细分领域和生命周期不同，价格也会有所波动，随着我们产品越来越多元化，我们对毛利率控制会更有信心。

通过财报可以看出，二季度毛利率是 50%，比一季度还涨了 2 个点，这是由于我们有些新产品和老产品迭代，产品销售结构发生变化导致的。长期来讲我们目标是毛利率维持在 50%左右的水平，我们认为这是一个合理的水平。谢谢！

Q11: 随着公司向综合型芯片供应商的战略目标迈进，请问以前优势的光学指纹业务今后在公司战略布局中将处于什么地位？另外，对于当前市场给公司的估值，公司怎么看？

答：从技术覆盖层面来讲，公司仍将围绕声光电的传感技术、信号处理技术、无线连接技术与信息安全技术进行深入布局 and 全面延伸，公司的战略布局仍以新产品为重心。

屏下光学指纹还有很多优化和创新的空间，我们还会投入研发资源来升级换

代，确保产品竞争力。我们目标没有变，就是要保持在全球市场的领先地位。

估值是评判公司内在价值的指标之一，会随着各种因素波动，甚至偏离合理的估值区间；公司正处于单一产品向综合型 IC 设计公司转型的重要阶段，处于厚积薄发的过程中，我对汇顶的未来充满希望，希望大家一起见证公司未来的发展。谢谢！

Q12: 请问对于汇顶全球战略布局，有什么最新的策略分享？

答：汇顶的全球战略规划和布局，总体分三块：

(1) 全球化的客户：公司不仅有国内客户，还有韩国、欧洲、美国等地的客户，只有让全球客户都用上汇顶的产品，我们才是一家真正的全球知名半导体公司。

(2) 全球多元化的市场：我们除了在手机市场，在车载、IoT 领域也要做到全球化的突破。例如，公司上周发布的 NB-IoT 产品，是全球第一款集成安全算法的 NB-IoT 芯片；该方案已经获得中国移动、中国电信、德国电信的认证，能够进一步拓展海外市场。未来，公司还将持续开拓更多海外的客户和市场。

(3) 全球化的团队：我们要搭建一个更好的全球化平台、运营体系、人才管理体系，去吸引更多的全球半导体优秀人才加入我们。谢谢！

Q13: 请问胡总，您之前是在一流的国际半导体公司，现在又在国内一流半导体公司工作半年了，能不能结合您的国际工作经验，给本土的 IC 公司一些建议？

答：产品布局方面：国内 IC 公司大部分都是从单一产品开始发展的，规模相对比较小，但有很大的发展空间。

技术能力方面：中国的半导体行业起步晚，技术储备还需要提升，所以需要大家静下心来沉淀和积累自己的技术。

人才方面：这个行业处于高速发展期，需要很多优秀的人才。一方面我们要去吸引有经验的人才加入，同时要搭建一个比较好的人才培养体系，能够自己造血，培养自己的专家和人才。谢谢！

Q14: 今年可穿戴市场非常热闹，在市场需求非常旺盛的当下，汇顶科技低功耗蓝牙产品第二季度市场表现如何？另外，据调研，未来 5 年 IoT 市场增长可能

2-3 倍，怎样抓住音频市场、数据传输市场的增长机会？

答：公司的低功耗蓝牙 SoC 系列芯片在 2021 年上半年出货量，同比取得近 5 倍的增长，可预见的是这个势头还会持续。凭借超低功耗、出色的图形驱动能力和高速射频性能的产品优势，已大规模商用于智能手环/手表、主动笔、电子货架标签、跟踪器等产品，轻松实现长续航、稳定高速无线连接等差异化价值。随着可穿戴设备的普及，公司支持低功耗蓝牙 5.2 标准的新一代系统级芯片也正蓄势待发，凭借更好的性能、更低的功耗，带给消费者更极致的体验。

IoT 是一个非常广的领域，有消费类、工业类，以及人工智能 IoT 等，汇顶要做的是，始终围绕客户需求提供解决方案。以汇顶来说，公司的产品有传统蓝牙、低功耗蓝牙，也有专门支持低功耗蓝牙音频的技术，现在也推出了长距离连接技术 NB-IoT。无论是哪一种连接协议和标准，我们都有很好的解决方案，只要做到这一点，汇顶一定可以在 IoT 市场成为主力军。谢谢！