

深圳市汇顶科技股份有限公司

2022 年三季度披露投资者交流会纪要

一、会议时间：2022 年 10 月 27 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、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 2022 年 10 月 27 日通过电话会议方式召开。总裁胡煜华女士、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，并就投资者关注的事项与参会人进行了交流与沟通。

参会人员：招商基金管理有限公司、Morgan Stanley Taiwan Limited、香港商野村国际证券有限公司、泓德基金管理有限公司、光大证券资产管理有限公司、中信建投证券股份有限公司、方圆基金、海通证券股份有限公司、大和国泰证券股份有限公司、Capital Group、德邦证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、花旗证券有限公司、华创证券有限责任公司、高盛（亚洲）有限责任公司、东方证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、Basis Asset Management Limited、汇丰前海证券有限责任公司、中信证券股份有限公司、摩根大通证券(中国)有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、广发证券股份有限公司等。

会议由董事会秘书王丽女士主持，交流会共分两个部分：

- （一）公司 2022 年三季度经营情况介绍；
- （二）互动交流环节。

（一）公司 2022 年三季度经营情况介绍

公司 2022 年三季度实现营业收入 6.92 亿元，较上年同期 12.30 亿元同比减少 44%，主要受宏观经济形势，智能终端市场格局变化，以及竞争加剧等因素所致。2022 年三季度综合毛利率 45.3%，较去年同期 46.7%同比减少 1.4 个百分点，主要系收入结构变化以及代工成本上涨所致。

2022年三季度研发费用3.75亿元，较去年同期3.84亿元同比减少3%；主要由于研发项目优化调整所致；2022年三季度销售费用0.65亿元，较去年同期0.75亿元同比减少14%，主要由于产品日趋成熟，相应的技术支持减少所致；2022年三季度管理费用0.63亿元，较去年同期0.52亿元同比增加21%，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。

因收入下降，费用较同期持平，2022年三季度净利润为-1.21亿元，较去年同期1.95亿元同比减少3.16亿元，短期来看，受市场环境的变化及竞争加剧的影响，公司的业绩承压。

经营活动现金流量净额2022年三季度为-2.89亿元，去年同期1.78亿元，差异主要为公司正常备货，但因收入下降导致收到的货款减少所致；投资活动现金流量净额2022年三季度为4.07亿元，去年同期1.17亿元，差异主要为公司投资理财支付的现金减少；筹资活动现金流量净额2022年三季度为-0.35亿元，去年同期0.54亿元，差异主要为偿还债务支付的现金增加所致。

截至2022年9月30日，公司总资产103.6亿元，净资产84.7亿元；流动比率3.9倍，资产负债率18.2%，处于健康水平，且具备良好的偿债能力，为公司长期发展提供充足的动力。

2022年以来，受全球宏观经济影响，智能终端市场环境的变化及竞争加剧的影响，公司的业绩短期承压。但公司仍将坚守初心，坚持在新业务上投入研发，不断寻找新的创新应用，以期打开新的成长空间。

（二） 互动交流环节

Q1. 公司 TWS SoC 在品牌客户的导入情况如何？如何看待明年的上量节奏？

答：我们面向行业的知名客户进行推广，目前样片已提供给了相关客户。针对产品性能客户反馈相当不错，导入非常顺利。这个行业虽然有很多玩家，但汇顶产品在性能和差异化上有很强的竞争力：第一是低功耗特性，获得了国内及海外客户的高度认可；第二是音质在同类产品中相当出色，也得到了客户的一致认可。

明年的上量节奏很难准确预测，但在 TWS 领域，公司产品有一定的核心竞争力和差异化价值，公司将坚定地持续拓展与投入，为客户解决更多痛点。谢谢！

Q2. 如何看待公司安全芯片在智能手机上的渗透？相比海外供应商，公司产品的主要优势有哪些？

答：2021 年，全球支持 NFC 功能的手机和可穿戴设备总计有 8 亿部，预计 2025 年将会达到 12 亿，保持非常高的复合增长率。几年前汇顶就开始布局安全领域，因为我们认为安全芯片包括 NFC 在智能手机渗透率会持续增加。此外，安全隐私应用已经成为所有用户越来越关心的特性，整个行业也有越来越多的应用在推广，包括数字身份、数字货币。例如谷歌推出的 StrongBox，也会进一步激发大家安全意识的提升以及对安全应用的诉求，从市场上看热度会持续增加。

国外 NFC 供应商在这个领域耕耘了相当久，作为新兴进入者，我们需要在应用上进行差异化创新，给客户带来不一样的体验。此外，我们还可以提供本地化服务。在国内市场，数字身份、数字货币都需要有国密支持，这个是我们作为本土供应商的优势，具有先天的竞争力。总体来讲，汇顶的优势在于应用创新和本地化服务。谢谢！

Q3. 现在市场比较弱，请问公司目前库存的情况，以及从四季度来看，库存的变化趋势？

答：首先是三季度的市场大环境，包括汇顶所在的手机、PC、可穿戴市场，都呈现快速下滑的趋势。今年的三季度，全球手机市场跌了 9%，是 2014 年以来，历年的三季度中最差的；全球 PC 市场跌幅近 20%，也是过去 20 多年 PC 行业跌幅最大的季度；除去苹果的可穿戴市场跌幅也达到 16%左右。市场大幅下跌，导致包括汇顶在内的整个行业库存水位上升。当然整个行业都高，接下来大家都在思考如何消耗过高库存。这更多取决于四季度和明年需求情况。

目前看来，四季度需求会比三季度好一些。我们的国内和海外客户群都在不断扩展；我们的客户关系经营也有长时间积累。从今年四季度到明年，我们将与客户进一步加深合作，持续努力，尽早把库存水位拉到正常水平。谢谢！

Q4. 您认为四季度可能比三季度更好，是看到从 10 月份开始客户新增的订单量吗？目前看三季度会是一个库存峰值吗？

答：从宏观来看，终端客户的库存开始消耗，会拉动我们供应商的库存消耗。

至于库存峰值，要取决于四季度和明年的需求走势。谢谢！

Q5. 请分享下目前公司各个业务的毛利率排序以及四季度的趋势，公司如何看待毛利率？

答：今年三季度公司毛利率 45%，相比上半年跌了 1 个点。考虑到目前整个行业的库存水平和需求疲软，毛利率有一定程度的波动，但在我们合理预期之内的。总得来说，我们期望毛利率保持在 40~50%左右。我们每一类产品在设计和定成本的阶段，都期望达到这个区间。至于具体产品线，总会有产品线毛利率超出平均值，也会有一些产品由于各种原因，或者在不同时间段可能会低于平均值，但总体来讲都处于一个合理范围之内。谢谢！

Q6. 公司海外研发团队布局以及相应的业务重心？

答：针对技术的薄弱环节，如有海外团队可以弥补短板，就会在当地设一个小规模的研发团队。比如，公司收购了 NXP VAS 业务，所以我们在欧洲整合了 NXP VAS 在多媒体方案产品线的团队。整体来讲，公司并没有把海外和国内研发团队区分开，而是从产品和项目的角度，整合起来并形成互补，实现 1+1>2 的合作方式。我们海外团队在大部分新的产品上都有介入。谢谢！

Q7. 汇顶有 2 千多人的优秀团队，公司如何评估人员流动的情况，以及后续采取哪些措施打造非常健康的人才团队？

答：最近几年由于国家对半导体产业的重视，国内芯片设计公司数量每年都增长特别快，整个行业对集成电路设计的人员需求十分旺盛。不仅是 IC 设计人员，还有算法、软件、验证、测试、工艺等人才需求都是供不应求。对公司来讲，人员流动的比例相比过往几年有所上升，这也是整个行业的普遍问题。作为一个长期在半导体行业发展、且已经有相当规模的芯片设计公司，我们要思考的是怎样打造一个更优秀的人才团队，以及如何激励员工。公司采取了很多措施，包括有竞争力的薪酬及激励机制，这是硬指标，其次公司要有一定的吸引力。汇顶每年都会校招，对年轻人而言，除了薪酬激励，工作环境、职业发展平台及发展规划也是非常重要的考量因素，我们也在不断优化和调整，搭建自己的人才培养体系；同时从外部引进专家，结合两种方式打造一个非常优秀的团队。谢谢！

Q8. 汇顶在汽车电子领域做了很多布局，包括收购德国的公司，新一代的车载触控芯片在日产、三菱等主流客户获得量产商用。可否更详细介绍在车载市场取得的进展和未来布局？

答：1) 触控业务：公司车载业务的主要收入来源是触控业务，顺应车载屏显大屏化的趋势，公司中大尺寸车载触控产品非常有竞争力。新一代产品可以支持12.3~27寸大屏显，不仅响应速度快，抗噪声、抗干扰能力也非常好，一推出就迅速得到众多Tier1、新能源车、OEM汽车品牌的青睐和认可，今年四季度还会有新的产品出来。此外车载领域的另一趋势，即触摸按键将逐渐替代机械按键，不仅体验更好，设计也更美观，公司也将在这一块持续发力。

2) 音频业务：公司的音频产品非常有竞争力，尤其是在消除噪声、更清晰的语音识别以及更好的通话质量上；此外，公司正在积极研发具有竞争力的车载音频功放产品。

汽车就是一个大型“手机”，我们应用在手机上的产品，把它做成车规级应该都会有市场，其实我们已经有了些突破，比如我们的指纹产品。另外公司正在布局的NFC、BLE等产品，将来也可以做到汽车领域。随着越来越多新产品面市，多元化的产品布局越来越完整，我们相信汽车电子业务的成长会越来越快。谢谢！

Q9. 公司研发投入一直比较高，明年哪几条产品线预期会有比较好的表现？

答：公司核心理念是开发具有差异化创新价值的、真正能够解决客户问题的产品。正因为汇顶的产品均为自研，相比其他模式，研发投入比例比较高。同时，我们也在持续提升研发效率，优化投入产出比。明年我们的产品会有很多亮点，比如低功耗蓝牙、TWS、NFC、音频以及指纹、触控等传统优势产品，我们对公司业务有非常强的信心。

虽然第三季度业绩不尽如人意，但管理层对公司发展前景依然有信心，并持续坚定以“传感、计算、连接、安全”的长期战略方向进行持续投入，公司定能走出行业寒冬，迎接新的增长拐点。谢谢！

Q10. 上游产能逐步松动，在成本端公司会开始好转吗？

答：这是一个供需平衡关系的问题。当封装测试厂的产能开始好转时，公司

在成本端的压力便会相应减少。公司会持续与合作伙伴共同探讨达成双赢的渠道和方式，与相关各方一起度过行业寒冬。谢谢！

五、结束语

会后各位投资者如果有疑问可通过电话、邮件等方式与公司联系，再次感谢大家的关注和支持，谢谢！

深圳市汇顶科技股份有限公司

2022年10月28日