

深圳市汇顶科技股份有限公司

2022 年度及 2023 一季度财报披露投资者交流会纪要

一、会议时间：2023 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 郭峰伟先生、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 2023 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 郭峰伟先生、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，并就投资者关注的事项与参会人进行了交流与沟通。

参会人员（排名不分先后）：中信证券股份有限公司、东方证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、太平洋证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、汇丰前海证券有限责任公司、摩根士丹利亚洲有限公司、国信证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、瑞银证券有限责任公司、华安证券股份有限公司、CREDIT SUISSE (HONG KONG) LIMITED、花旗环球金融亚洲有限公司、西部证券股份有限公司、摩根大通证券(中国)有限公司、香港商野村國際證券有限公司、广发证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、瑞士信貸(香港)有限公司、美银证券、东方财富证券股份有限公司、中银国际证券股份有限公司、Daiwa Capital Markets Hong Kong Limited、天风证券股份有限公司、东亚前海证券有限责任公司、首创证券股份有限公司、招银国际证券有限公司、招商证券股份有限公司、中邮证券有限责任公司、国泰君安证券股份有限公司、东北证券股份有限公司、国新证券股份有限公司、国联证券股份有限公司、长城证券股份有限公司、申萬宏源香港、华泰证券股份有限公司、平安证券股份有限公司、Daiwa (Shanghai) Corporate Strategic Advisory Co.Ltd.、万和证券股份有限公司、高盛(亞洲)有限責任公司、海通证券股份有限公司、国盛证券有限责任公司、方正证券股份有限公司、国海证券股份有限公司、德邦证券股份有限公司、

易米基金管理有限公司、招商基金管理有限公司、华润元大基金管理有限公司、泓德基金管理有限公司、泰康资产管理有限责任公司、华夏基金管理有限公司、兴证全球基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、施罗德投资管理(上海)有限公司、大成基金管理有限公司、上海光大证券资产管理有限公司、南方工业资产管理有限责任公司、五矿金通股权投资基金管理有限公司、天弘基金管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、信达澳亚基金管理有限公司、施罗德投资管理(香港)有限公司、银华基金管理股份有限公司、富达国际投资有限公司、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、兴业基金管理有限公司、工银国际控股有限公司、北京泓澄投资管理有限公司、厦门金恒宇投资管理有限公司、北京金百镭投资管理有限公司、深圳河床投资管理有限公司、广东睿璞投资管理有限公司、广西赢舟管理咨询服务有限公司、广东微宇私募基金有限公司、磐厚动量(上海)资本管理有限公司、上海亘曦私募基金管理有限公司、鲁信创业投资集团股份有限公司、百川财富(北京)投资管理有限公司、Hel Ved Capital Management Limited、上海泊通投资管理有限公司、北京江亿资本管理有限公司、深圳市麦星投资管理中心(有限合伙)、青岛止定私募基金管理有限公司、深圳创富兆业金融管理有限公司、海南博荣私募基金管理合伙企业(有限合伙)、上海润桂投资管理有限公司、杭银理财有限责任公司、民生理财有限责任公司、深圳市中兴威投资管理有限公司、北京禹田资本管理有限公司、上海古木投资管理有限公司、杭州玖龙资产管理有限公司、宁波梅山保税港区灏浚投资管理有限公司、天津渤海国有资本研究院有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、上海谦心投资管理有限公司、IGWT Investment 投资公司、深圳市红方资产管理有限公司、成都观今私募基金管理有限公司、深圳市任君资本管理有限公司、Panoramic Hills Capital、上海方物私募基金管理有限公司、深圳市恒信华业股权投资基金管理有限公司、上海万峰资产管理有限公司、上海中域资产管理中心(有限合伙)、西藏合众易晟投资管理有限责任公司、上海砥俊资产管理中心(有限合伙)、深圳市达晨财智创业投资管理有限公司、毕盛(上海)投资管理有限公司、Azimut 投资股份有限公司、浙江君弘资产管理有限公司、Redwheel、中铝创新开发投资有限公司、上海戊戌资产管理有限公司、广州思诺铂投资管理中心(有限合伙)、上海森锦投资管理有限公司、仁桥(北京)资产管理有限公司、深圳前海晟通资产管理有限公司、寻常(上海)投资管理有限公司、广州市盈拓私募基金管理有限公司、上海景领投资管

理有限公司、上海处厚私募基金管理有限公司、国投安信期货有限公司、福建豪山资产管理有限公司、君义振华(北京)管理咨询有限公司、深圳市康曼德资本管理有限公司、深圳市榕树投资管理有限公司、广州睿融私募基金管理有限公司、方瀛研究與投資(香港)有限公司、海南羊角私募基金管理合伙企业(有限合伙)、Readysun Group、深圳市泰石投资管理有限公司、上海七曜投资管理合伙企业(有限合伙)、淡水泉(北京)投资管理有限公司、重庆环保产业股权投资基金管理有限公司、江苏瑞华投资控股集团有限公司、广东恒昇基金管理有限公司、上海利檀投资管理有限公司、杭州锦成盛资产管理有限公司、深圳市尊道投资有限公司、北京凱思博投资管理有限公司、深圳市中才中環投资管理有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司。

会议由董事会秘书王丽女士主持，交流会共分两个部分：

- (一) 管理层介绍公司 2022 年及 2023 年一季度经营情况；
- (二) 互动交流环节。

(一) 管理层介绍公司 2022 年及 2023 年第一季度经营情况

2022 年公司整体业绩出现下滑，库存水平较高，整体财务状况还是非常安全。2023 年一季度营业收入逐渐企稳，稳步回升过程中，出货量同比、环比都实现了增长，在加速去库存中，经营现金流转正并将持续向好。

■ 营业收入

2022 年，营业收入 33.8 亿元，同比下降 41%，主要为：

- 1) 公司目前对消费类电子市场的依赖程度较高，特别是手机和 PC 市场，去年全球智能手机出货量 12.1 亿，下降 11.3%，中国智能手机市场出货量下降至 2.72 亿，下降了 22.6%，PC 全球出货量也下降 16.5%；
- 2) 指纹及触控产品仍然保持市场领先地位，尤其是屏下光学指纹产品，仍占据龙头地位，安卓手机市场份额超过六成，小功率音频功放产品的市场份额也在稳步提升；
- 3) 业务发展更加均衡，公司正在逐步实现从单一产品到多元化产品转型，非指纹及触控产品收入占比提升 8.5 个百分点，比如低功耗蓝牙产品，业绩增长超 200%；

4) 海外客户持续突破和拓展，境内外销售比例较为均衡。

2023 年第一季度，营业收入 8.4 亿元，基本与同期持平，略有 3.5% 下降，但出货量同比增加 11.3%；环比收入略有下降 2.5%，出货量环比增加 20% 以上，营业收入已企稳，稳步回升过程中。

■ 毛利率

2022 年价格承压，特别是指纹类产品竞争激烈，毛利率小幅下降 2 个百分点，综合毛利率 46%；

2023Q1 为了加速库存销售，价格继续承压，毛利率下降 4 个百分点，综合毛利率仍保持 42% 以上。

■ 研发费用：

2022 年，研发费用 15.4 亿，同比下降 9%。2023Q1，研发费用 3.08 亿，同比下降 10%。作为芯片设计公司，研发费用投入是公司未来提升业绩和竞争力的重要保障，是解决单一产品、单一市场的重要路径，公司对新产品的开发进行梳理，研发资源更聚焦，通过优化全球研发资源以提升效率。

■ 净利润：

2022 年，公司净利润为-7.48 亿元人民币，除了收入下降，公司为了保持未来的竞争力，仍保持研发费用投入，公司出现了资产减值，对利润总额的影响约 7.1 亿元；

存货大幅上升，主要为公司提前备货，而后续销售与预测出现下降。2022 年底，存货金额为 22.6 亿（计提跌价准备前），增加 11.6 亿，2022 年底满足库龄的存货金额 6.8 亿，在此基础上满足库存月大于 12 个月的 4.65 亿，对当前资产减值损失利润总额的影响为 4.03 亿。需要说明的是，存货减值是根据公司的计提政策做出的会计估计计提，目前公司的存货物理上还没有达到报废程度，随着公司对库存管理，需求订单提升，我们也会作一些适当价格政策调整，大部分减值损失的库存还会实现销售；

无形资产减值，公司对新产品开发项目的梳理，对于未来市场机会小及公司优势不足的产品终止研发，对用于这些项目购买的专利形成的无形资产，以及没有转让价值的专利进行了减值 1.19 亿，综合对利润总额影响 1.09 亿；

公司对境外研发职能的子公司也进行了梳理，研发产出低，为止损止亏，对德国格理公司进行处置，计提持有待售资产减值 2,245 万元，同时计提商誉减值 3,934 万元，该子公司于 2023 年 2 月已经完了交割出售；

公司 2022 年底，公司购买的音频产品资产组出现了减值迹象，公司和评估师对该资产组进行评估，计提商誉减值 1.45 亿元；

2023Q1, 公司净利润亏损 1.39 亿元人民币, 主要是存货跌价准备损失带来的 1.42 亿利润总额影响, 主要是当时第三季度收货带来的存货库存月和库龄影响。因为第三季度整个库存增加大概在 4.5 亿, 如果扣除存货跌价准备影响, 大概整体公司一季度能够实现盈亏平衡。加强库存管控, 加速库存消耗是公司非常重要的经营事项, 一季度库存金额减少 3.3 亿元, 第二季度可能继续大幅降低库存水平, 对我们是积极影响。

■ 财务状况

公司的流动比率保持在 4 以上，速动比率也在 3 左右，应收账款的管理相对较好，基本维持在 45 天左右；

资产负债率水平较低，2022 年底 17.5%，2023Q1 16%，安全性高；

公司的现金近 30 亿，2023Q1 经营现金流转正 0.18 亿，未来会持续向好，公司有资金能够保证未来的新产品开发和经营活动。我们要提升新产品开发的效率，提升我们产品开发的产出，这是作为科技类公司需要非常关注的一个事项。

(二) 互动交流环节

Q1：2022 年以来，外部宏观环境变化较大，加上半导体周期变化，请问如何看待这种变化，以及后续半导体行业的发展趋势？

宏观环境以及产业周期变化是一直存在的，可能在不同时间段呈现的变化原因不同、幅度不同。任何变化都是两面的，可能是风险，也有可能是机会。作为企业来讲，还是需要练好内功，提升应对各种挑战以及把挑战转化为成长机会的能力。

半导体产业作为科技产业的重要一环，依然有着光明的发展空间，全球范围内的半导体产业投资热情高涨就是证明。

从中国芯片设计业界来看，呈现出公司数量多、基本都是单一产品，而且覆盖的市场面很小的局面。在技术、产品、市场等综合实力上，与发展时间长、技术积累深厚的欧美企业相比仍然有巨大差距。但我相信，今后中国会涌现出极少数的更具全面技术能力、多产品线、多市场覆盖的综合型芯片设计公司。这是一个非常重要的趋势，也是公司努力的目标。

从公司来讲，一方面，任何公司的成长过程都不是一帆风顺的，要谋求自身发展就会有挑战。尤其过去三年，各种因素客观上带来了更大困难。虽然某个阶段的研发投入会影响当期利润，但如果我们达成我们的目标，对未来的投入就是必须要做的事情，也是必须要付出的代价；另一方面，我们也要总结过去几年的经验教训，帮助我们持续提升技术能力和管理能力。现在我们一边攀登新的高峰，一边提升能力。我们会正视现状，一要保持战略的坚定，二是从战术执行上总结经验，让研发投入、公司管理更有效率。通过克服这些困难实现我们新的成长。谢谢！

Q2：公司未来产品线重点方向在哪？未来两到三年的增长驱动力来自哪里？

公司目前的营收来源主要依靠智能移动终端市场的触控产品、生物识别产品以及小功率智能音频功放产品。未来，我们将在以下领域继续提升：

拓宽智能移动终端市场的产品覆盖面：从手机、PC 到智能穿戴产品，公司产品组合正在增加，营收来源也日趋多样化。在这个市场上，除了公司传统的触控，生物识别产品以及并购的音频功放产品，以及大家了解的可穿戴领域的健康传感器、BLE 和 Audio Codec 产品以外，我们的 eSE/NFC、光感以及新的生物识别产品仍在开发以及客户量产的导入之中。

汽车电子领域：公司在智能终端市场的产品，有很多能应用在汽车市场。例如触摸屏控制芯片，我们在国内汽车市场已经接近 20% 的市场占有率并且还在高速增长，与越来越多的汽车品牌正在建立日趋紧密的战略合作关系；我们在积累量产以及质量管理经验的同时，实现了最近三年约 180% 复合增长率的可喜进步。有了这样的基础，我们会加快包括蓝牙、eSE、NFC（安全芯片/数字钥匙等应用），以及中大功率智能音频功放、汽车音频软件等具备相当技术基础的产品导入汽车市场，并在此过程中与更多汽车客户建立更深入战略合作关系，寻求更多独特客户价值创造以及提供更优客户服务的成长机会。

其他 IoT 以及工业控制领域：我们正在进行积极拓展，公司各类产品的应用场景已经拓展至平衡车、手持云台、ESL（电子货架标签）、主动笔、电动牙刷、游戏手柄、打印机、电子锁、POS 机、智能追踪器、智能家居等越来越多的应用场景。最近公司蓝牙产品已经通过了苹果认证，是苹果 MFi 的会员，在生态系统里已经有出货。在这个领域我们的成长空间很大。

过去几年，我们投入大量研发资源来拓展技术能力，虽然遭遇客观因素影响，进度并未达到我们的预期。但是，几年的积累使我们基本技术能力的覆盖面有了很大提升，很多产品已经开始进入量产或者接近量产。芯片公司的成长是一个马拉松，我们坚信过去几年的积累，加上未来持续努力，开花结果和更大的成功并不遥远。谢谢！

Q3：您认为目前的半导体库存周期到了一个怎样的阶段？

市场从 2021 年的火热，一下子转入 2022 年的寒冬，形势反差特别大。面对一样的客观困难，落到每个公司身上，情况可能会有所不同。对汇顶来说，我们要通过提升自身能力，有效应对和管理变化。我们的能力越强，能够管理这种变化的能力就越强。

公司本着更加审慎的会计原则和对投资人负责的原则，采用相对一致且比较严格的标准进行计提，但并不意味着这些库存变成了坏账，我们大部分产品在市场上依然具备竞争力。公司最困难的时候已经过去，从现在到今年年底公司进入到一个全面恢复的过程，我们对今年整体好转的信心更强了。谢谢！

Q4：公司二季度是否还有跌价和减值风险？目前库存中哪几类产品占比较多？

公司一季度库存下降了 3 亿多，二季度还会按照这个水平持续去库存。我们现在很多产品订单都已经恢复，最困难的时候已经过去。

目前公司整个库存结构以指纹、触控为主，指纹约 60%，触控和其他产品均约 20%，整体上跟公司成本结构比较匹配。我们还在加速去库存进程，预计到今年三季度能够回归正常的库存水平。谢谢！

Q5：请管理层分享一下研发费用的投入方向以及战略重点？对于研发投入和产出的节奏怎么看？

研发投入是一把双刃剑。从当期来讲，投入会变成费用，对当期损益是负面

影响。但是对于创新型、成长型公司来说，要对未来进行投资，不投就不会成长，但投资会有风险。

公司的目标是成为技术能力更强、市场覆盖面更广、产品更多元化的综合型 IC 设计公司。但我们过去的基础比较薄弱，还需要更长时间的积累。如果我们想要快速发展，就必须在发展初期进行更大的投入，但同时也会面临技术风险、市场风险以及管理风险能力不足的问题。

过去几年我们也在总结经验：第一，战略上的发展目标是坚定的；第二，从战术执行上，更加聚焦在能够发挥我们特点和优势的领域，在能力和资源能够支持的前提下，还要加大对高成长性机会的投入力度。例如汽车电子上我们有很多产品布局，车载触控已经在出货，最近三年复合增长率 180%；我们的蓝牙、NFC、安全芯片、音频功放产品都可以在汽车领域给客户带来价值，形成新的成长动力。因此对这些领域我们就要加强，使我们产品加速达成与汽车客户新的合作。谢谢！

Q6：我们看到触控市场价格已经企稳甚至可能有上升趋势，请问公司如何看待？对相关业务有何影响？

目前公司触控芯片的价格暂未出现明显浮动，受手机客户需求增加的影响，今年一季度的出货量呈现环比增长。

公司在触控领域已经耕耘了 16 年，产品种类覆盖非常齐全，在全球触控产品供应商里，是产品覆盖率最高的其中之一，从手机、中大尺寸的 PC 和平板、车载屏、工控屏到电脑上的触控板，还有主动笔等，随着触控屏的应用越来越广，触控的 TAM 也在持续增多。

在手机市场，随着 OLED 软屏渗透率持续提升，预计今年手机触控的出货量将会继续增长；在车载市场，随着智能汽车大屏化、多屏化的需求增加，加上国内屏厂 OLED 面板在汽车市场的应用快速提升，今年车载触控产品出货量会有一个很大提升。

公司将继续在触控领域深耕，发展成为在产品覆盖广度和技术领先程度等维度的全球顶尖供应商，为消费类、汽车电子、工业领域等客户提供更有创新力的产品和解决方案。谢谢！

Q7：如何看待手机市场景气度？

2022 年智能手机出货量大幅下滑，全球市场下降 11%，国内下降了 23%，这也是公司业绩下滑的主要原因之一。我们和手机客户包括相关零部件供应商有着多年的长期合作，大家对今年手机市场预期还是比较谨慎。全年来看，整个市场会趋于平稳，出货量与去年相对持平。今年一季度渠道上的整机库存、零部件库存，包括汇顶的库存都在降低，有些手机客户已开始补充一些渠道上零部件库存。

虽然智能手机市场规模趋于饱和，但仍然是 TAM 最大的电子产品。对于汇顶来讲还是有更多机会。因为我们在手机领域能够导入的产品数量、产品种类持续增加，包括 NFC、光感以及软件等等。我们会一直与手机客户保持深度合作关系，共同探讨创新产品的应用落地，为手机客户提供更多的产品和解决方案以提升公司的业务规模。谢谢！

Q8：半导体行业今年产能有所缓解，带来成本下降空间，对公司毛利率有哪些影响？

随着供需关系的变化，毛利率的波动是正常现象。毛利率无论是涨是跌，只要与市场走势一致就是正常的，晶圆产能缓解以后，市场代工价格已从去年下半年开始有所松动。

我们与海内外的大晶圆厂都保持着多年的深入合作关系，能得到更好的战略性支持。同时，由于公司今年一季度出货以消耗库存为主，新的生产订单还较少，上游代工成本改善不明显，下半年如果产能有松动的话，我们非常自信凭借跟 FAB 厂以及上游厂家的长期战略合作关系，能够得到更好的支持。

我们认为，供需本身对毛利的影响是次要的，支撑毛利的基础还是产品和技术的竞争力。我们对公司的技术和产品实力很有信心。谢谢！

Q9：DCT 官网显示已将实时像素处理器 (RPP) 授权给 Renesas 将集成到其新一代 R-Car 片上系统 (SoC) 中，请问对公司的影响？DCT 在汽车领域发力对公司长远发展有什么积极影响？

这是 DCT 设计服务的一部分，我们从 Renesas 收取 license fees 和 royalty，这是汇顶产品/IP 第一次进入自动驾驶领域，有着标志性意义，体现了我们团队的技术实力，但近期不会对公司总体盈利产生大的影响。这也为公司在汽车电子领域储备了技术和能力，对未来的业务拓展也将带来很大帮助。谢谢！

Q10：折叠屏手机的产品布局，进展如何？

目前我们在手机上可以提供指纹、触控芯片、主动笔解决方案、智能音频功放、NFC、光感等产品。这些产品大都适用于折叠屏手机。

我们在触控领域也有独特优势，目前国内手机厂商上市的折叠屏手机大都采用汇顶触控方案，我们的产品具有高信噪比、高灵敏度、支持大负载的优势，可以完美支持大屏；同时我们也有主动笔解决方案，同一支笔支持多个终端生态产品（手机、平板、电脑等）。

当前折叠屏手机主流的生物识别方案是侧边指纹方案，公司可提供超窄侧边指纹方案；同时公司正在开发新型生物识别解决方案，目前已顺利流片，进入性能调优阶段，正与客户合作加快商用进程，考虑到未来屏幕透光率进一步降低，该方案预期未来会成为折叠机型和高端直板机型的最优解决方案。

而在折叠屏手机音频领域，我们的音频功放产品在低功耗、高效能等方面非常有竞争力，高端机定位的折叠机，在保密性等各方面性能上都会有提升，我们还有 NFC、安全芯片、光感等产品可以和客户进行深入合作。我们也很看好这个产品形态。谢谢！

Q11：公司是否有 AI 相关的布局？

公司一直致力于为客户提供芯片以及完整解决方案，即芯片硬件、软件和算法。我们的指纹产品带有深度学习的 AI 算法，有助于客户产品的性能不断提升。

我们的手机音频软件业务 VoiceExperience、AudioCapture，以及车载音频软件业务 CarVoice，这些产品都是基于 AI 技术并采用了业界领先的神经网络技术，来实现产品的智能化和对环境的自适应。比如风噪消除，隐私通话等。我们与欧洲知名大学有着深度合作，每年都有产品迭代。此外，我们的触控产品也会搭载基于 AI 的算法，以解决客户的痛点，提供给消费者更好的体验。谢谢！

Q12：指纹产品在一季度复苏力度如何，预计价格何时企稳？还请分享手机、PC、平板整体的营收结构以及 2023 年的营收目标？

指纹产品一季度整体情况好于预期，公司的指纹份额不断提升，同时我们去库存的速度比预期要快；上半年整体行业以消耗库存为主，竞争相对激烈，产品价格下降，客户更有意愿使用我们的指纹产品来提升用户体验，提升产品竞争力，所以指纹产品整体的市场容量在增加；对于价格，我们认为当前已处于低位，后续的变化幅度不会太大。

关于第二个问题，公司的业务结构跟战略是完全一致的，智能手机营收占比逐年下降，PC、平板在提升；未来我们非常看重汽车电子、工业 IoT 等领域，虽然基础不大，但成长速度非常快，业绩每年都在上升，我们的目标是大幅提升汽车和 IoT 领域的营收占比，使业务更加均衡和健康，并降低单一领域的市场风险。谢谢！

Q13：公司新产品和新客户拓展情况如何？

音频功放产品：公司 2019 年收购了 NXP 的手机音频业务，过去 3 年多的时间里，我们不仅顺利整合了团队和业务，加强了公司的实力，而且让我们引以为豪的是三年磨一剑，设计了全新的数字输入的功放信号链架构，使我们能够一直引领业界最高的性能水平；我们的新产品 TFA9865 是业界第一个支持 12V 输入电压的智能音频功放，它的噪音目前是全球最低的，并实现了超低功耗，从而使得手机的系统成本进一步降低，同时还提升了音频性能；而且这颗芯片也是我们和国内 Fab 合作伙伴一起紧密合作，采用先进的 BCD 工艺使得性能达到全球最高水准。预期这颗芯片和后面衍生出的很多产品，将给我们带来更多销售业绩的同时，也使得汇顶在该领域的技术水准达到业界最高水平。

NFC 和安全产品：目前样片已经给到客户，我们也跟主要客户有深度合作，预期在下半年会有量产。公司安全芯片具有非常好的独特优势，算法非常丰富，可以满足客户的多种要求；安全资质非常完备，国际、国内算法都能够支持，而且还支持各种应用比如谷歌 Strongbox、数字货币、数字车钥匙等。同时，公司第一代 NFC 芯片在性能上已经比肩主流厂家，我们有信心第二代产品的各方面性能比现在的主流厂商做得更好。

无线连接产品：BLE 芯片在可穿戴设备的出货量增长很快，此外，在更广泛的 IoT 领域也不断斩获新的商用案例，比如大疆手持云台、支持 Apple FMNA 应用的智能跟踪器、头盔、AR/VR 等；陆续推出的 BLE 新产品，将在提升产品覆盖率的同时持续拓展 IoT 领域。

除了上述产品，公司还会有其他新产品陆续在下半年和明年出来。公司所有的 Know-how 都是自己的，所以我们的产品迭代能力特别强，比如新一代的音频产品是基于 NXP 技术从头研发新的架构。虽然业绩暂时遇到一些压力，但对公司未来充满信心。谢谢！

Q14：2023 年一季度净利润持续亏损，请分享对 2023 年全年业绩的展望？

2023 一季度净利润为-1.39 亿元，主要系计提存货跌价准备 1.42 亿元所致。预计 2023 年情况将会好于 2022 年，今年三季度库存将恢复到正常水平，同时随着新产品陆续推出，我们对全年业绩增长很有信心。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

2023 年 4 月 27 日