

证券代码：688088

证券简称：虹软科技

虹软科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2020-010

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	<p>爱建证券章孝林；安信证券凌晨；宝盈基金赵国进；北京江亿资本管理有限公司王洋、高尚；博道基金高笑潇；博时基金柏正奇、王赫；渤海证券张源；财通资管李晶；财通基金傅一帆；财通证券陈修能；诚盛投资康志毅；川财证券方科；大成基金李哲超；丹羿投资陈宇；淡水泉王凡；道仁资管李晓光；顶天投资何柏廷、李胜敏；东方证券浦俊懿、游涓洋、陈超；东海证券李林；东吴证券戴晨；敦和资产杨振华；富国基金孙权、李元博；高正投资刘明；工银瑞信张继圣；观富资产张陈乾；光大永明资产管理股份有限公司刘奇；光大证券卫书根；广东华兴银行冯萌；广发基金冯骋、宋兴未；广发证券刘雪峰、雷棠棣、黄宇；广发资管童炯潇；国盛证券赖鹏；国寿养老郑楠；国寿资产刘军伟；国泰基金孙家旭；国泰君安证券徐紫薇、楼剑雄、齐佳宏；国泰君安资产管理公司刘慧慧；国泰元鑫王懿超；国新投资张济；国元证券耿军军；海富通于晨阳；函数资本许思奕；瀚伦投资汪帅；恒生前海蒋煜卿；恒生前海基金祁滕；泓嘉基金周捷；华商基金梁皓；华泰柏瑞曾懿之、杜聪；华泰证券丁嘉睿、谢春生、郭雅丽、金兴；华西证券吴祖鹏、张凯利；华夏久盈魏玉波；汇丰晋信基金陆迪；汇添富夏正安、杨璿、马磊；惠升基金彭柏文；混沌投资孙宁、戴惟；嘉实基金何鸣晓、归凯；交银施罗德基金蒋军杰、郭斐；金鹰基金杜昊；京华山一国际（香港）有限公司李学峰；深圳市乾元股权投资基金管理有限公司刘婧、蒲良；民生证券傅鸣非、应瑛、张敏卿；前海联合基金胡毅发；盛世景资产孙海越、陈紫光；麦格理证券刘馨竹、陈勤意；仁桥资产张鸿运；景林 Greenwoods 谢涵韬；瑞银证券张维璇；三井祝友刘明；上海人寿保险田发祥；上海铭渡资产管理有限公司王飞太；九牧王高春挺；人保资产郁琦；农银汇理梁国柱；凯丰投资田明华；南京证券李栋；厦门富凯陈斌；名禹资产朱细汇；君康人寿宋强磊；平安证券陈苏；沁源投资傅明；深圳兰凌基金管理有限公司阮锦冀；申万宏源宁柯瑜；盘京投资王莉；路博迈肖笛；陆宝投资张小迪；鹏华基金董威；鹏扬基金王杨；麦高富达朱旭；施罗德投资 Jack Lee、宋敬祎；泰康资产王琦、刘越；西部证券林承瑜、胡朗、邢开允；新华资产耿金文；望正资产马力；仙翎投资贾璐；星元投资赵磊；汐泰投资陈梦笔；泰信基金董季周；兴全基金王坚、陆士杰；中银基金刘潇、袁哲航；中金公司刘莹莹、张欣怡、欧阳晓楠；盈峰资本张珣；招商基金陈西中、马思瑶；亿联网络廖慧艳、苏小波；中信证券刘琨、张帅；银河基金田萌、神玉飞；中杰（厦门）投资有</p>

	限公司李文杰；长信基金黄向南；中信保诚基金郭梁良；中意资产臧怡；中欧基金冯炉丹；中融基金汤祺；中银国际证券王达婷；兴业基金廖欢欢；兴银基金高鹏；智诚海威资产管理公司闫小龙；正圆投资张荟慧；永瑞财富赵旭杨；永赢基金任桀；知钱基金李竹梅；长城基金张留信；财联社罗祎辰；Elevation Capital, Ernest Jiang; Power pacific, Sheldon Zhang 等（以上排名不分先后）
时间	2020年8月18日
地点	电话会议
公司接待人员姓名	董事、高级副总裁兼首席营销官 徐坚先生 董事会秘书 蒿惠美女士 财务总监 林诚川先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分、公司经营情况说明</p> <p>2020年上半年，随着新冠疫情在全球蔓延扩散，实体经济遭受冲击，居民消费需求被抑制及延后。在这个状态下，虹软公司实现2020年上半年实现营业收入3.16亿，同比增长14.5%，实现归母净利润1.18亿，同比增长23.7%。</p> <p>公司虽然受到疫情影响，但各项业务都在稳步推进中，没有丝毫松懈。基于公司业务发展战略，我向各位投资者介绍一下2020年上半年各项业务的进展。</p> <p>首先，手机视觉算法业务，该业务一季度收入1.45亿，同比增长16%，如果没有疫情，我们认为视觉算法业务今年应该会有不错的增长，因为5G手机的换机以及TOF和3D技术的应用都会拉动视觉算法的需求。随着新冠疫情在全球蔓延扩散，全球消费市场和供应链受到较大影响。2020年上半年，智能手机算法业务基本保持平稳，实现收入2.71亿，上年同期实现2.74亿。影响收入增长的主要原因有两方面：1、受到疫情影响，全球手机出货量上半年下滑，公司计件收入受到影响；2、一季度，国内因为疫情无法出差，影响了部分项目交付和验收，从而也影响了第二季度的收入确认。目前看，这两个因素都在好转。虽然收入受到疫情影响，但是公司在今年上半年已经布局了一些产品，例如视频相关技术，视频超级夜景、视频HDR、视频防抖等等，预计会在今年下半年出货，但更多的出货预计还要在明年。</p> <p>智能驾驶业务，二季度继续保持快速增长，上半年实现营业收入3,496万，去年同期该业务收入不足百万，同时也超过了去年全年收入的2倍。智能驾驶业务形成规模收入且快速增长，大大鼓舞了公司智能驾驶业务团队的士气。公司的优势在于算法技术的领先性和丰富性，能够为客户提供一站式解决方案。预计公司智能驾驶业务将继续保持高速增长。产品层面，我们不仅提供DMS（驾驶员监控系统），ADAS（高级驾驶辅助驾驶）、BSD（盲区检测）和AR导航等各类算法在前后装市场都有突破。</p> <p>另外，公司重点投入的屏下产品也有新的进展，1、光学屏下指纹识别解决方案，第二季度完成了客户所有的测试，小批量样机已经生产完成，各项指标达到客户要求。公司会不断完善和加强供应链体系，目前已经进入等</p>

待部分客户下单阶段。2、屏下亮度环境光传感器芯片（ALS），是每一台中高端手机都需要的芯片。目前被奥地利微电子（AMS）所垄断，第二季度公司的产品依然在样片送样给手机厂商测试阶段。因为该芯片样片的生产和封装等工艺均在海外工厂，疫情导致进展略有延迟。目前公司已在国内找到合适工厂，作为海外工厂的替代。

2020年上半年，开放平台新增6.7万用户，累计用户已超过17万。今年逐步开始商业化，上半年已经实现收入400多万。开放平台的策略，是希望在众多使用虹软开放SDK的合作伙伴中找到各个细分行业的领导者加大合作。

业务简单介绍之后，从财务角度说一下费用情况，上半年费用端的主要变化还是在研发费用，研发费用增长至10,934.17万元，同比增长17.36%，占收入比重为34.59%。主要是公司持续加大新产品的研发投入，为智能驾驶、屏下指纹储备了不少人才。我们觉得增加人员的产出，在未来这两个业务一旦爆发，会逐步的显现出来。从长远来说，研发费用还会继续保持上升，我们认为随着业务的提升，研发费用率还是逐渐可以下降的。

总结一下，手机算法业务受疫情影响有延期；智能驾驶业务高速增长；屏下指纹产品完成小批量生产，等待订单；开放平台逐步开始商业化。公司持续加大屏下技术和智能驾驶的投入。

第二部分、提问与回答环节

Q1：公司怎么看待屏下指纹价格战的问题？

A：汇顶是光学屏下指纹市场的主要厂商，目前价格基本没有松动。其他厂商还没有能够从技术和出货量上真正威胁汇顶的统治地位，只要没有厂商能够威胁汇顶地位，价格战就不会到来。最核心的是需要观察头部的厂商有没有降价，目前来看还没有，因此价格战还没有到来。

Q2：公司屏下指纹未来的价格策略是什么？

A：我们作为新进入者，首先在技术指标性能上要做到汇顶同等级甚至更好。价格方面，公司能提供的是一站式解决方案，打组合拳，应该来说在价格上有一定优势。

Q3：假设未来屏下指纹产品放量以后，毛利率能达到50%吗？

A：没有具体计算过，因为目前还未正式量产出货。正式量产后，由于公司在手机领域能提供的是一站式解决方案，毛利率会有一定的调整空间。

Q4：上半年受到智能手机出货量的一些影响，公司手机算法业务受到一定的压力，如果展望下半年，分别对于计件收费模式和固定收费模式，管理层是否有看到回暖迹象？

A：疫情对手机的销量形成了一定影响，加大了我们工作的难度。计件收费：手机出货量的下降对公司计件收费方面有影响。固定收费：海外项目上，无法出差的情况预计在一定时期内都会是常态，公司通过业务的调整已经适应了这种工作模式，工作方式上也已经趋于成熟，因此，未来固定收费方面不会像二季度受到这么大的影响，接下来会逐渐平顺化。

Q5：智能手机品牌是否会面临压力使得手机光学升级（比如TOF的应用）延后？是否看到有类似的情况？

A: 手机业务现在基本还是正常进行。对旗舰机没什么影响,但是对于中端机型有些影响。比如中高端机型可能会往中端去靠,中端往中低端去靠,带来整体价格体系的变化,因为疫情还是带来了海外消费的降级。

对于新技术的应用问题,如 TOF 的应用,各大手机厂商还在观望苹果的情况,苹果在某种程度上为很多相机的拍照功能的普及起到了引领作用。如果苹果在 iPhone12 上面应用 dTOF 并且得到市场认可,那么各大安卓阵营厂商也会去做。模组等相关供应链这一块也已经在做准备。整体来看,TOF 的应用需要看苹果 iPhone12 的情况。

Q6: 汽车业务现在客户定点的项目已经超过 20 个了,是否可以分享一下这 20 个定点的项目未来业绩贡献的时间点的情况?

A: 从收入结构来看,公司的智能驾驶业务包括了前装和后装,在前装市场公司以提供算法为主;在后装的市场公司也涉及硬件,提供的是软硬件一体的解决方案,目前主要是用于一些商用车、渣土车、网约车等等行业用车。前装车、乘用车相关的车载产品,从定点到获得收入的周期比较长,目前,公司智能驾驶业务收入主要来自后装市场,公司预计前装领域实现规模量产并最终完成终端销售估计要三年左右。

Q7: 智能驾驶产品线毛利率下滑的原因?

A: 公司在智能驾驶方面的业务产品线较多,不同产品系列的成本定价都有差异,所以智能驾驶业务产品销售结构的变化会导致毛利率的变化。

Q8: 公司前几个季度的现金流和归母净利润比较匹配,但中报的情况有一些差异的原因是什么?

A: 销售收款跟去年同期相比略有增长,2020 年上半年经营活动产生的现金流量净额较去年同期下降大概 2,800 多万,主要是在人员储备上面增加投入,此外研发投入也在增加。薪酬的计提与发放时间差也会造成利润与现金流的差异。

Q9: 手机领域哪些 C 端的产品未来会有比较大的机会?

A: 第一,相机里面视频的应用是一个重点和热点,比如说视频的质量提升、视频的防抖等与视频相关的技术都是中短期乃至长期努力的方向。第二,全面屏手机的趋势已经不可逆转,众多原来在屏上的器件都要移到屏下,包括指纹模块、传感器、摄像头,所以屏下相关技术也绝对是一个中短期的强烈需求,这个需求既包含软件也包含硬件。此外,就是 TOF,但 TOF 更多依赖于苹果带动。

Q10: 屏下指纹业务上,客户下单之后还有什么环节?每个环节需要大概多长时间?从下单到量产需要多久?

A: 光学屏下指纹模组作为手机上一个次核心器件,对于这一类硬件的器件,一般一个新的手机上市之前,手机本身和所有器件一起要经过 3-4 轮的试产逐渐调优的过程,试产之后才是规模的量产。因此,我们的产品肯定要经过一轮又一轮的试产到最后量产。一般来说,现在的开发周期都比较短,正常来说整个案子所需的时间在 6-8 个月之间。

Q11: 公司 ALS 的封装现在在我国国内的封装厂在做,与国内封装厂的磨合,是否会影响公司产品的质量?

A: 海外的封装还在做,但同时在国内用一些新的供应商做好备份,以及为之后的量产做准备。未来如果最终量产,我们还是希望启用国内的供应

商，在物流、沟通等各方面都会有很大的便利，但是准备工作必须提早进行。

Q12：公司智能驾驶产品线收入结构中是否以 DMS 为主？

A：是的。由于 DMS 成本相对低廉，并且是提升车内体验的创新载体，我们认为车辆上搭载 DMS 是目前很明确的趋势。

Q13：未来，公司的屏下指纹是否会形成规模化盈利？

A：目标的达成不是一蹴而就的，还需要后续的试产和量产验证以及商业上的考虑，目前还主要是在量产技术突破阶段，我们希望脚踏实地一步步把这个事情做好。

Q14：屏下指纹相关人员现在不到 100 人，是否能够匹配未来的市占率？

A：因为真正上量之后，更多的是对运营能力、供应链的挑战。对研发能力的要求其实在前端的技术突破阶段就已经证明了。所以说，我们相信到后期，这块人员肯定会增长，但是变化不会非常大。增量主要在于，如果出货量非常大的时候，至少每个厂都得有人去蹲厂。增加的不是核心的算法或者硬件结构的研发人员，增加的是维持这个商务正常运行的人员。

Q15：是不是可以理解为，我们原来和很多手机厂商建立的商务合作关系，可能已经对光学屏下指纹业务形成了一个比较好的协同作用？

A：对，而且我的很多人员可以复用，既可以做软件的支持，也可以部分硬件的支持。我们的渠道已经有了，不是一个在手机行业没有根基的企业。

Q16：预计今年全年会有多少人员增长？

A：目前，公司一共 675 人左右，其中研发人员 454 人左右，公司目前整个技术研发团队还是比较稳定的。今年的招聘计划会根据公司的具体业务的需求而定。

Q17：固定收费模式的项目续约率现在有没有下降？

A：目前没看到特殊的变化。

Q18：手机方面存在海外消费降级逻辑，但为什么单机价值量变化不大？

A：海外消费降级更多影响的是中低端手机，公司销售给低端手机的算法更可能采用年费模式。在这种前提下，对公司而言，年费模式下出货量变少对公司的影响非常有限。这也是为什么公司能在疫情的大环境下，尽管业绩没有预期中的好，但是客观来说在突如其来的疫情面前抗住了压力。

Q19：每个解决方案对应一个 SDK 吗？

A：一个解决方案至少包含一个 SDK，也可能是多个 SDK 的组合。

Q20：车载产品方面一供和二供是在定点之前确定的吗？

A：车厂可能会找多家供应商同时做定点，看看各家的技术，可能经过一段时间后再确定一供、二供。

Q21：公司现在有 LCD 的方案吗？

A：现在还没有，现在主要还是基于 OLED 屏的方案。LCD 或者其他的都处于研发预研阶段。

	接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《媒体采访和投资者调研接待办法》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单 (如有)	无
日期	2020年8月18日