

深圳市汇顶科技股份有限公司

投资者交流会会议纪要

一、会议时间：2018年4月27日上午10:00-11:15

二、会议形式：电话会议

三、公司参会人：汇顶科技董事长、CEO张帆先生；副总经理、CFO陈恒真女士；董秘王丽女士；公司品牌总监曹晖女士

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2018年4月27日10:00—11:15通过电话会议方式召开。公司董事长、CEO张帆先生；副总经理、CFO陈恒真女士；董秘王丽女士；公司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投资者进行了交流与沟通。

来访人员：安信证券股份有限公司，北京高华证券有限责任公司，东方证券股份有限公司，方正证券股份有限公司，高盛集团，国泰君安证券股份有限公司，海通证券股份有限公司，汇丰前海证券有限责任公司，美林证券，天风证券股份有限公司，招商证券股份有限公司，上海证券报社，中国证券报社，证券时报社，证券日报社，经济观察报，每日经济新闻报社，21世纪经济报道，第一财经日报，和讯网，腾讯网，中国通信网，大公报等。

交流会共分两个部分：一是董事长张帆先生介绍2017年度及2018Q1经营情况，二是互动交流。

（一）公司整体运营情况介绍：

2017年，实现了销售收入36.81亿，同比增长近20%。在2017年，公司加大了研发的投入，达5.97亿，同比增长93.83%。公司的研发投入的比例远远高于营收的比例，是因为公司目前主要的产品是电容触控、电容指纹和光学指纹。从公司长期发展的需要，我们需要在新的产品方面进行更大力度的投入，我们在过去

的5年当中，一直保持了比较高的研发投入力度，这是为了从公司的长期战略和成长的角度出发来奠定更好的基础。

因为我们的研发投入比较大，所以，公司净利润的增长相对就比较少，净利润是8.87亿，同比增长3.5%，公司的利润都投入到了未来新的成长基础的建设上。截止到2017年底，公司申请和获得的国际国内专利数量已有1879项，比2016年底的数字增加了一倍多。这些专利技术实际上都是我们研发投入的成果体现，为公司未来的持续增长奠定了很好的基础。

公司上年毛利率是47%，维持了比较好的盈利能力，净利率是24%，这两个指标都可以表明公司的财务和经营状况是健康的。同时，研发投入占销售收入的比例是16.2%，比2016年也有了提升。汇顶科技员工有50%以上的人是硕士及以上的学历，同时，研发人员占超过87%，这表明了我们是一个非常纯粹的技术公司。我们的使命就是通过不断的技术新成果研究，以及广泛商用给我们的客户提供不同的创新价值，我们希望沿着这个方向继续努力。

在财务指标的背后，是汇顶一些基本的客户工作的成果。中国主流手机品牌的旗舰产品上采用了汇顶的指纹产品，同时，我们的产品除了手机，还在向笔记本、平板和其他的领域延伸。截止目前，汇顶的指纹产品是唯一的中国指纹公司的产品应用到了各大主流手机厂商的旗舰产品。汇顶和国内手机厂商的高端产品合作已经不是个别现象，而是开始有持续、广泛的合作。

在国际市场的扩展也取得了重要的成就，现在国际越来越多的品牌厂商已经开始采用了汇顶的产品，包括戴尔、华为的旗舰笔记本电脑等，这是公司在国际化开拓当中取得的成就，也是我们成为一个国际化的公司、全球化运营的公司逐渐体现的效果。

汇顶主要的产品表现方面，去年我们加大了对触控产品的投入力度，因为我们看到了随着手机处理器的功能提升，随着5G通信速度提升即将到来，在触控的交互方式上有可能会存在着一些新的变化和趋势，所以，汇顶在2017年完成了新一代触控芯片的开发，新一代触控芯片会帮助公司在AMOLED on-cell的市场和笔记本应用的中、大型触摸屏市场获得更强的竞争力。公司去年还完成了首个触控产品在汽车标准的认证，为公司新的市场应用领域打开了新的空间。目前，汇顶的电容指纹产品是公司主要的营收来源，公司在2017年的市场份额不断的增加，

并且保持了较高的盈利水准，相对于欧洲主要竞争对手，从财务的表现和市场份额都实现了不断的提升，说明了汇顶在这个领域所取得的进步。作为中国的本土IC设计公司，能够在高端手机和最领先的技术方面，和欧洲的公司进行竞争，并在竞争中获得更大的市场份额，用更领先的技术帮助客户获得更好的商用成果，对于汇顶和中国的其他IC设计公司的信心提升都有很好的帮助。当然，任何一项技术都有生命周期的问题，指纹芯片在手机上的运用在经历了前几年的高速发展之后，2017年手机整体市场开始饱和，因此指纹芯片在手机的应用也趋于饱和；另外，电容指纹技术也趋于成熟，整体的增长停滞；此外，由于新技术的采用而导致指纹产品营收的下降，以及获利能力下降的趋势，也慢慢地从2017年下半年开始体现。

因此，指纹产品的市场情况更加清楚的说明：任何一个科技公司都必须在新的技术、新的产品，以及新的市场上不断的开拓创新，这也是汇顶去年在研发上进行了高强度投入的重要原因。同时，去年全面屏手机的发展趋势，公司过去5年持续投入的屏下光学指纹的技术，已经在全球获得比较领先的技术优势，并在2018年的Q1实现规模量产和商用。这一项技术在2018年将为公司成长提供新的动能。屏下的指纹技术和传统的电容指纹技术是非常不同的技术，传统的指纹技术是电容检测的方式，屏下指纹方式采用了光学技术。虽然都是指纹识别的技术，但是，它们的技术原理是完全不同的。汇顶也是目前全球同时在电容指纹技术、光学指纹技术上领先的唯一一家公司。

在手机的生物识别领域，除了指纹识别的方式之外，也出现了一些新的生物识别方式，包括虹膜、人脸和其他的生物识别方式。汇顶也在对这些新的技术可能发展的新趋势进行研究。针对3D人脸识别相对于2D人脸识别会带来更加可靠的安全性，以及会提供相对于指纹识别来说不同的用户体验。所以，对这样一项技术，我们也进行了积极的研究。在2017年，汇顶在技术上获得了重大的进展并有望在2018年发布正式的商用产品和整体的解决方案。

在2017年，汇顶也对手机以外的市场技术进行了研究、拓展，尤其是对即将到来的万物互联的时代进行了积极的战略布局，也获得了很好的进展。以上是汇顶在2017年所做的主要工作和取得的重要成绩的说明。

接下来，就2018年的工作进行介绍。首先是2018年一季度的财务指标进行说

明，并相对于2017Q4的对比来进行说明。

2018年第一季度本公司营收是5.71亿，2017年Q4是8.26亿，环比减少了31%。这个减少主要是因为季节性的原因，中国过年时间休息比较长，所以，公司整个的出货时间减少。本公司2018年第一季度的毛利是2.38亿，2017年Q4是3.8亿，环比减少38%。主要的原因除了出货时间减少，导致出货量减少，绝对净利润降低之外，在产品组合上也跟前一季度有一些差距。一些产品组合导致我们的毛利率从46%下降到42%。2018年第一季度销售管理费用同比，总共的费用是2.3亿左右。这个费用同比2017年Q4，在2017年Q4有1亿人民币左右的奖金，扣除一次性的年度奖金的问题，2017年Q4同比费用大概是2亿元人民币左右。这个费用的成长主要是因为员工数的增长。反映到净利润的环比，因为整个出货量的减少，销售毛利的减少、营业费用调整和2017年第四季度有一次性的收益，所以，扣除掉这些因素之后，2017年Q4的经常性营业利润是6300万，而2018年第一季度为1900万，净利润的降低主要是出货减少，毛利降低所造成的。

在第一季度销售收入降低30%，毛利率下降了4%。这个情况是符合整体的市场表现的情况，因为一季度工作时间比较短，手机市场表现不太好，电容指纹出货量的下降趋势在2017年下半年开始就在持续的反映。从2018年一季度的表现来讲，并没有出现非常大的变化，只是相对于2017年初来说，因为我们的研发投入大幅度增加，所以，从净利润的角度来说，看起来变化比较大。从2018年到现在整体的情况来看，光学的指纹方案在一季度实现了规模量产，在下半年，陆续会有更多的屏下指纹方案商用在更多的客户量产项目，为公司的成长提供新的动力。随着光学指纹产品出货量的增加，公司的毛利状况也会获得相应的改善，毛利表现也会出现回升。

从目前的运营情况看，均处于在公司的正常管理和掌控当中。从科技公司的角度，实现新产品的投入以及对营收和利润的贡献，在过去几年，虽然我们在电容产品上进行了大量的投入、获得了很好的成绩，今天光学指纹的量产是前几年工作的结果；光学产品的量产时间比我们一开始预期的时间有所滞后，是因为这是一项从来没有试过的全新技术，汇顶科技的屏下指纹技术性能表现是业界最佳的。我们会更有信心、不断的完善这项技术，把这项技术的商用成果转化为我们为客户价值，最后，逐渐转化成公司的营收和获利的新动能。

公司对全年的业绩展望非常有信心：较2017年实现稳定的成长，并保持较高的盈利水准。同时，公司也会围绕着产品发展的战略目标、市场拓展的战略目标进行有力的研发投入，为公司长期的持续成长注入新的动能。另外，对于2018年的业绩贡献非常重要的新力量，就是在2018年下半年实现更大规模的屏下光学指纹的产品商用。同时，汇顶的3D人脸识别解决方案和NB-IOT第一代产品都会在今年底明年初完成第一代商用产品的开发，为我们后续的业绩提升提供新的动能。

对于公司的长期成长我们也充满了信心，会用更加艰苦努力的工作把今天我们对于未来的业绩期望和目标转化成现实的工作成果。谢谢大家！

（二）提问互动环节

1) 一季度营收利润下滑，营收利润和价格的下滑幅度是多少？

A:关于Q1的营收状况。小Sensor配合更好的算法会降低客户的成本，也会相应降低单价。从销售数量来说，Q1的手机市场总体表现比较疲软。但是，我们的市场份额实际上是在不断提升。而小Sensor的采用和激烈的竞争使我们的毛利下降4%左右，这也是一个正常范围。相对于欧洲的竞争对手，不管是产品的性能、客户的表现，还是电容指纹产品的整体盈利能力，汇顶都是比较稳定和好的状态；电容指纹利润率的下降是我们在新产品上加大研发投入、保持新动能的原因。

2) 公司今年的主要工作点是屏下光学指纹。请问它的单价、盈利水平和现有产品的对比，以及汇顶的预期。另外，光屏指纹对屏幕要求OLED，请问跟OLED屏厂的合作情况？

A:关于光学指纹。光学指纹的产品我们也会考虑到客户以及消费者对产品的价格期望。我们现在的评估是光学指纹的产品销售价格，目标是把它控制在8美金以内。同时，随着规模的上升、盈利的提升，成本会再进一步下降，销售价格也能够进一步下降。因为是比较新的技术，我们也能够产生独特的价值贡献。所以，在此水平上，盈利能力一定好过传统电容技术和已经在市场上进行了很多年的老产品。

对于全年来说，一个基本目标是千万级的出货水准，这是至少要达到的目标。

对于所适应的屏来说，目前是OLED屏，OLED屏的应用会越来越广泛，着眼于未来的发展趋势，这一技术的应用空间会越来越大，尤其是国产的OLED屏的应用

数量从今年开始逐渐上升。所以，对所有中国厂商和其他厂商OLED屏的合作，我们都会进行积极配合，共同来推进这项技术进行的规模量产的实现。

3) 关于3D摄像头，汇顶是从算法的角度来给客户提供算法的吗？如何解决供应链紧缺的问题？

A:我们的3D面部识别方案不仅仅是软件算法，还会提供光学、图像传感器的算法。从过去到现在，我们都给用户提供从硬件到软件的完整解决方案。对于光学部件、图像传感器、软件算法来说，需要通过这些综合技术的组合来达到最优表现效果，以及最佳成本控制，包括产能控制、功耗控制。

4) 刚刚张总提到了接下来会有更多的屏下指纹厂商，因为前期是华为和vivo，在不伤害商业机密的情况下，是否透露下一个大规模商用是哪一家？

A:对于屏下光学指纹的产品接下来会是哪些客户先量产，哪些后量产，总的来说取决于客户量产的节奏把握、以及对于上市时间的控制。我相信下半年或者是今后更长期的时间会有越来越多的产品和越来越多的机型量产。

5) 目前已有公司为OPPO、vivo提供人脸识别技术，刚刚也有分析师提到3D摄像头确实是有一些挑战。张总提到今年对3D产品有一些突破，3D整体方案也好、跟上下游的厂商的结合也好，汇顶怎么来做，与这些公司的区别是怎样的？

A:您刚刚提到的是算法公司，他们是2D的人脸识别的方案。不同生物识别的组合应用在不同的场景下面会给消费者提供不同的价值。我们正在研究的3D人脸识别比2D的人脸识别有更高的安全性，因为用户的特征信息会更多，同时也会对3D技术带来更多的挑战，产业链也不同。我们对此持开放的态度，就是希望和产业链上下游，以及不同的制造厂商、测试厂商甚至于软件公司来进行合作。同时，我们也强调对于整体方案核心技术的把握，因为只有这样，我们才能为客户负责，为客户提供独特价值。

目前来看，汇顶的3D方案围绕以下几个方面的问题有所突破：1. 功耗问题。引入3D人脸识别的同时并不希望导致手机使用时间缩短；2. 成本问题。对安卓和苹果手机来说，它的适用人群和手机销售价格都差异非常大；3. 交付能力。大家

一起参与，展开竞争，最终受益的都是消费者。我们也有信心在竞争中为我们的客户提供独特价值。

6) 对于指纹识别的判断，国内的手机厂商在2000左右的手机不用指纹识别了，而是2D的识别，应该会在下半年有厂商这样做。能否判断这会不会是趋势，会不会对我们有影响？

A:手机现在的处理器的能力变得越来越强，随着5G的商用到来，处理信息的量会不断增加，所以，手机的安全性会变得越来越重要，对于移动支付来说，广泛的应用对于任何一个产品来说都存在着使用的便利和安全两个方面的要求。

对于2D的人脸识别，它还不够安全。引入3D的识别，就是要提升它的安全性。我们做的所有产品都是希望同时能够满足用户对安全和便利性两方面的要求。从2D的人脸识别多年以来的发展，以及手机今后的整体发展趋势，用户对安全性的要求只会提升不会降低。

7) 光学指纹识别，它是用于高端的OLED屏，OLED在今年上半年国产机渗透率没有那么好，但是，各家厂商在高端机上推人脸识别。您觉得3D识别和光学指纹识别是不是对立的关系？如果人脸识别的推进过快，会不会影响光学指纹识别的进展？

A:指纹识别和3D人脸识别的关系，首先，3D人脸识别成本还是非常高，解锁方式也不同，这两种解锁方式各有不同。从3D人脸识别来说，它对双胞胎是不能进行有效的识别和区分，包括只能识别一个面部。它和指纹识别来说，当然是有竞争的关系了，但是更多来说，3D识别在身份认定上，还希望在手机其他方面有贡献，比如说拍照。我们希望从整体的应用层面上，为不同的用户、不同的产品来提供不同的价值，使得客户有更多的选择，来满足全球这几亿的手机用户不同的需求。

8) 汇顶想做3D人脸识别的哪一块内容，是以ASIC的方式交付，还是以模组，是哪一种方式做的？

A:我们从基础上来说是一个芯片公司，所以，我们从VCSEL芯片、图像处理

芯片、DOE芯片都具有自己的设计和整体的应用能力。我们本着一个基本的理念，就是开放合作，我们做我们擅长的东西，模组合作伙伴在大规模模组制造上有成熟的经验和设备，以及他们有着批量出货的控制成本能力，我们就会和他们来进行合作。这个是我们3D人脸识别的基本战略。

对于光学指纹来说，大家看到的是目前OLED上面的应用，据我们了解，现在中国基于OLED手机一年的量大概是100M左右，而且随着国产屏的生产能力的逐渐加入，这个市场会不断的扩大。我们目前的方案可以适应硬屏和软屏，这是非常大的市场，而且也是符合一个新的技术从高端往低端延伸的基本发展趋势。至于是不是这项技术可以用在其他的显示屏幕上，我想我们还需要更多的工作，一步一步来进行。

9) 屏下指纹的技术的应用对手机厂商难度是挺大的，我们有没有方案和技术上的支持给他们研发和生产产品？

A:客户有难处正是我们的价值所在。在屏下光学指纹技术上积累了一百八十多项的专利，逐渐帮助客户进入量产。我们也非常有信心帮助更多的客户，以他们现有的能力来对这项技术进行了解、掌握，以及这项技术推向商用。任何的工作，客户的难度就是我们的价值，这是我们的责任，我们也愿意和客户一起来解决这些难题，相信这些问题都是可以在比较短的时间内解决的。

10) 我们汇顶在行业内的知名度很高，但是，对于一般的消费者来说对于我们的认知不是很高，后面有没有策略、传播的方式，让更多的消费者知道这个品牌，我们可以在整个的消费产业力量更高。

A:对于普通消费者对我们的认知，因为现在的B2B业务模式，主要的服务对象还是通过整机的品牌来服务消费者，所以，我们暂时还没有更多的面向终端消费者进行品牌宣传的计划。如果有一天公司做B2C方面的工作，我们才会在2C的品牌方面进行相应的工作。

11) 2017年年报提到了1.2减值损失，比2016年多很多，一季度显示库存还有5个多亿，请问，2018年还会继续减值吗？

A:2017年的减值是本着审慎的财务原则来处理，产生的原则大概有三个方面：

第一，它是一个外观的定制，随着全面屏手机的趋势在2017年迅速变成现实，原来在正面按键的指纹需求产生了快速下降。从大Sensor到小Sensor的转换非常快。第二，我们希望本着财务审慎的原则对库存来进行计提，是为了财务数据更加稳健，我们也会通过其他方式对库存消化。目前5亿左右的库存周转对公司的整体经营状况的评估是健康的。第三，电容的指纹技术到后面是趋于变化的波动性越来越小，所以，后面的风险会进一步的降低。

12) 3D Sensor方案发布的时间是否方便透露？刚刚张总讲到光学指纹做到8块，请问是人民币吗？目前大概是什么价格水平？4) 对于NB-IoT产品，汇顶具体是做什么芯片？

A:光学指纹8块是美金，8块美金的成本相比3D Sensor的方案有更好的竞争力，而且是一个产品导入初期的价格目标。随着量产规模的提升和生产良率的提升，以及未来技术不断的进步，成本控制上还有很多空间。

NB-IoT我们也是提供完整的，我们已经收购的德国公司是提供协议栈的，同时，我们自己也有RF芯片开发技术，接下来我们会给用户提供更完整的解决方案，这也是公司做产品的基本理念。我们希望从整体性能、成本、交付、服务上更多的帮助客户，让客户能够享受到快速量产、高效率的产品和服务的体验。

14) 中兴禁运事件引发国人对于芯片产业自主研发的思考？

A:芯片这个产业它是一个全球化的合作的综合系统，比如说晶圆厂、封装厂、测试厂，甚至再往上游追溯，还有晶圆厂、封装厂的供应上。所以，应该以开放和合作的心态来和全球产业链的同仁进行合作。另外，我们也需要在全球的产业链的合作当中，提供我们自己的核心技术和价值，客户或是合作伙伴才愿意与你合作。如果我们自己没有核心的价值，在这个产业链里面就没有地位。任何一家公司都不可能把所有的事情做完，都需要开放和合作的态度来和产业链一起来合作，包括国内外。对于中国半导体产业、科技产业离不开开放和合作，中国过去几十年的进步实际上就是改革开放的成果。同时，我们也要坚持自主的技术创新和投入，它是一个整体。

15) 去年大基金进入战略投资之后，给公司带来了哪些影响，除了在财务上，还有没有其他合作？之后大基金和公司还有怎样的合作关系？

A: 大基金是我们重要的股东，大基金的领导高松涛先生现在已经是公司的董事，并且是我们战略委员会的成员。

公司的发展在战略委员会的层面进行战略的规划落实，作为经营管理团队，本着为所有股东负责的基本态度，围绕着产业长期的发展，为产业的贡献，为我们的终端的消费者提供有价值的产品，我们从这几个维度来和股东进行沟通、协商，共同来确定今后长期的战略执行和实施。大基金的入股，在今后的资金方面提供了更强的信心和保障。

从资金、人才、时间上来说，我们都处在非常好的环境下。接下来，我们要踏踏实实地通过长时间的持续努力，能够把大家对于我们的期望一步一步转化为现实，我们希望社会各界给我们提供不断的支持和帮助，给我们提出意见和建议，帮助我们今后能够不断的成长、不断的进步。

深圳市汇顶科技股份有限公司

2018 年 4 月 27 日