

深圳市汇顶科技股份有限公司

2023 年度财报披露投资者交流会纪要

一、会议时间：2024 年 4 月 11 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 2024 年 4 月 11 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）：中国人保资产管理有限公司、中荷人寿保险有限公司、长江养老保险股份有限公司、昆仑健康保险股份有限公司、国华兴益保险资产管理有限公司、信泰人寿保险股份有限公司、大家资产管理有限责任公司、太平资产管理有限公司、中信保诚资产管理有限责任公司、新华资产管理股份有限公司、华安财保资产管理有限责任公司、中邮人寿保险股份有限公司、国泰基金管理有限公司、富国基金管理有限公司、中信保诚基金管理有限公司、华夏基金管理有限公司、天弘基金管理有限公司、大成基金管理有限公司、招商基金管理有限公司、博时基金管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、中欧基金管理有限公司、长安基金管理有限公司、泰康基金管理有限公司、泓德基金管理有限公司、西部利得基金管理有限公司、中金基金管理有限公司、鑫元基金管理有限公司、国投瑞银基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、九泰基金管理有限公司、中邮创业基金管理股份有限公司、兴证全球基金管理有限公司、弘毅远方基金管理有限公司、金鹰基金管理有限公司、太平基金管理有限公司、鹏扬基金管理有限公司、富安达基金管理有限公司、东兴基金管理有限公司、东方阿尔法基金管理有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、兴合基金管理有限公司、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、国融基金管理有限公司、朱雀基金管理有限公司、GAM 国际管理有限公司、摩根士丹利投资管

理公司、立格资本投资有限公司、富兰克林华美证券投资信托股份有限公司、AwpiceCapitalManagement、美商高盛亚洲证券有限公司、光大证券国际(香港)有限公司、IGWT Investment 投资公司、香港商野村国际证券有限公司、美银证券、花旗環球金融亞洲有限公司、MARCO POLO PURE ASSET MANAGEMENT LIMITED、Hel Ved Capital Management Limited、凯基证券亚洲有限公司、Point72 Hong Kong Limited、中信里昂证券有限公司、施罗德国际金融集团有限公司、香港恒远资本投资有限公司、花旗环球金融亚洲有限公司、中银国际证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、中信证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、国海证券股份有限公司、国投证券股份有限公司、世纪证券有限责任公司、中邮证券有限责任公司、财通证券股份有限公司、东方财富证券股份有限公司、第一创业证券股份有限公司、东方证券股份有限公司、华福证券有限责任公司、华鑫证券有限责任公司、德邦证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、湘财证券股份有限公司、上海证券有限责任公司、国联证券股份有限公司、长城证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、东兴证券股份有限公司、浙商证券股份有限公司、红塔证券股份有限公司、西南证券股份有限公司、瑞银证券有限责任公司、摩根大通证券(中国)有限公司、中国银河证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、国元证券股份有限公司、华安证券股份有限公司、华金证券股份有限公司、万联证券股份有限公司、野村东方国际证券有限公司、国泰君安证券股份有限公司、华西证券股份有限公司、海通证券股份有限公司、东海证券股份有限公司、平安证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、首创证券股份有限公司、国盛证券有限责任公司、中原证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、汇丰前海证券有限责任公司、广发证券股份有限公司、西部证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、深圳市榕树投资管理有限公司、毕盛(上海)投资管理有限公司、深圳广汇缘资产管理有限公司、深圳前海君安资产管理有限公司、北京禹田资本管理有限公司、鲍尔赛嘉(上海)投资管理有限公司、杭州玖龙资产管理有限公司、上海朴信投资管理有限公司、上海名禹资产管理有限公司、北京悟源资产管理有限公司、青岛止定私募基金管理有限公司、深圳市乾图私募证券投资基金管理有限公司、闻天私募证券投资基金管理(广州)有限公司、优谷资本管理(深圳)有限公司、深圳市红石榴投资管理有限公司、杭州汇升投资管理有限公司、杭州弈

宸私募基金管理有限公司、上海德焱投资管理有限公司、广州市玄元投资管理有限公司、海南鸿盛私募基金管理有限公司、誉辉资本管理(北京)有限责任公司、上海中域资产管理中心(有限合伙)、宁波燕园世纪股权投资有限公司、上海于翼资产管理合伙企业(有限合伙)、北京致顺投资管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、海南谦信私募基金管理有限公司、深圳前海旭鑫资产管理有限公司、上海戊戌资产管理有限公司、上海嘉世私募基金管理有限公司、上海大朴资产管理有限公司、北京明澄私募基金管理有限公司、深圳柏杨投资管理有限公司、海南羊角私募基金管理合伙企业(有限合伙)、淡水泉(北京)投资管理有限公司、金翼私募基金管理(珠海横琴)有限公司、征金资本控股有限公司、江苏瑞华投资控股集团有限公司、广州睿融私募基金管理有限公司、深圳市前海唐融资本投资管理有限公司、复通(山东)私募投资基金管理有限公司、上海石锋资产管理有限公司、相聚资本管理有限公司、北京江亿资本管理有限公司、海南君阳私募基金管理有限公司、深圳市涌容资产管理有限公司、上海方物私募基金管理有限公司、玄卜投资(上海)有限公司、深圳创富兆业金融管理有限公司、西藏源乘投资管理有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、华夏财富创新投资管理有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、北京远惟投资管理有限公司、广东关键点私募基金管理合伙企业(有限合伙)、丰琰投资管理(浙江自贸区)有限公司、北京金百镛投资管理有限公司、红杉资本股权投资管理(天津)有限公司、宽源投资管理(深圳)有限公司、太平国发(苏州)资本管理有限公司、广州市航长投资管理有限公司、上海明河投资管理有限公司、百川财富(北京)投资管理有限公司、上海晨燕资产管理中心(有限合伙)、上海同安投资管理有限公司、上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙)、广东润达私募基金管理有限公司、北京燕园动力资本管理有限公司、江苏汇鸿汇升投资管理有限公司、敦和资产管理有限公司、上海君和立成投资管理中心(有限合伙)、上海筌筌资产管理有限公司、上海趣时资产管理有限公司、北京泓澄投资管理有限公司、北京才誉资产管理企业(有限合伙)、上海肇万资产管理有限公司、上海弥远投资管理有限公司、佳许盈海(上海)私募基金管理有限公司、上海景领投资管理有限公司、上海睿郡资产管理有限公司、北京和信金创投资管理有限公司、青岛朋元资产管理有限公司、上海聆泽投资管理有限公司、中融鼎(深圳)投资有限公司、郑州云杉投资管理有限公司、宁波梅山保税港区灏浚投资管理有限公司、安徽国富产业投资基金管理有限公司、融捷

投资控股集团有限公司、江西彼得明奇私募基金管理有限公司、深圳铸信诚股权投资基金管理股份有限公司、金股证券投资咨询广东有限公司、福建鑫诺嘉誉投资有限公司、上海展向资产管理有限公司、联储润达股权投资管理有限公司、杭州乐趣投资管理有限公司、上海睿胜投资管理有限公司、上海羿扬资产管理有限公司、上海道翼投资管理有限公司、汇百川基金管理有限公司、中国东方资产管理股份有限公司、中移资本控股有限责任公司、广州由榕管理咨询有限公司、上海常亿资产管理有限公司、中电科投资控股有限公司、易唯思商务咨询(上海)有限公司、盛钧私募基金管理(湖北)有限公司、广深联合控股有限公司、长安汇通(深圳)投资有限公司、中信资产管理有限公司、深圳丞毅投资有限公司、鲁信创业投资集团股份有限公司、兴银理财有限责任公司、招银理财有限责任公司、中泰证券(上海)资产管理有限公司、上海海通证券资产管理有限公司、方瀛研究与投资(香港)有限公司、昭华基金、联发科技股份有限公司、北京中泽控股集团有限公司。

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 2023 年度经营情况；
- (二) 互动交流环节。

(一) 管理层介绍公司 2023 年度经营情况

2023 年，公司整体经营业绩表现良好，净利润实现扭亏为盈；多元化的营收结构持续稳固，营业收入同比实现快速增长；研发项目更加聚焦，投入效率不断提升，新产品陆续进入商用阶段；库存去化成效显著，恢复至正常水平；财务状况进一步充盈和稳健。

■ 营业收入：

2023 年营业收入 44.08 亿元，同比增长 30.3%，主要为：

1、受终端客户结构性需求增加及库存调整的影响，外加 OLED 软屏的加速渗透，公司的屏下光学指纹、电容指纹、触控等产品依托性能和成本优势实现市场份额的进一步提升，公司整体出货量同比上年增长 58.0%。

2、国内折叠屏手机的增速发展，促进了公司触控产品的收入增长；IDC 数据，2023 年中国折叠屏手机市场出货量约为 700.7 万台，同比增长 114.5%。

3、受国内手机品牌客户群对周边产品需求叠加，智能手表、手环呈现弱复苏状态，带动公司的健康传感器收入同比增长 60.0%以上；IDC 数据，2023 年全球可穿戴设备出货量增长 1.7%，智能手表全年出货量增长 8.7%。

4、持续突破和拓展海内外客户，2023 年客户群不断扩大，收入快速成长。公司国内和海外的主营收入分别为 22.0 亿元和 20.6 亿元，同比分别增长 37.3% 和 20.8%。

■ 毛利率：

2023 年公司加大库存去化力度，加上价格承压，特别是指纹、音频类产品竞争激烈，综合毛利率下降 5.7 个百分点，但仍保持在 40%以上。

■ 研发费用：

2023 年研发费用 10.5 亿元，同比下降 31.7%。为进一步聚焦核心业务，2023 年公司调整和优化了 TWS SoC 等研发项目，研发投入效率得到提升，助力新产品快速投入市场。研发/营收占比为 23.8%，符合公司长期的研发投入目标。

■ 新产品进展：

部分新产品已进入商用阶段：1) 超声波指纹产品于 2023 年年底实现小批量出货；2) eSE 芯片以独立芯片的形式在头部品牌客户的旗舰机上商用；3) 新一代屏下光线传感器在 IoT 类项目投影仪上商用，未来会陆续在手机上实现商用。

■ 净利润：

2023 年，公司归属于上市公司股东的净利润为 1.65 亿元，实现从 2022 年-7.5 亿元到 2023 年扭亏为盈。

得益于营业收入同比增长 30.3%，同时加强销售、管理和研发费用管控，三项期间费合计下降 5.48 亿元，资产减值损失较 2022 年 7.1 亿元大幅收窄，2023 年资产减值损失为 3.76 亿元，主要为 2023 年上半年公司终止了 TWS SoC 研发项目 2.25 亿元，计提存货跌价准备 1.71 亿元所致，下半年未出现大额异常减值，2023 年第三季度归属于上市公司股东的净利润为 1.48 亿元，第四季度归属于上市公司股东的净利润为 1.53 亿元。

■ 财务状况：

公司的流动比率保持在 4 倍以上，速动比率也在 3 倍以上，应收账款的管理

相对较好，基本维持在 40-45 天。

资产负债率水平较低且波动不大，2022 年 17.5%，2023 年 17.3%，安全性高。

存货去化效果显著，账面价值从 2022 年 17.95 亿元降至 2023 年 7.16 亿元，降幅达 60.1%，已恢复至公司正常水平，存货周转率也得到改善，2023 年四季度的年化存货周转率为 4.20；公司的经营性现金流为 17.9 亿元，自一季度转正后已逐渐恢复正常流入；现金储备 40.2 亿，充足的资金为后续新产品开发、战略实施和持续经营做好全方位支持。

(二) 互动交流环节

Q1、AI 大模型对公司业务会带来哪些影响？

答：AI 是全球热点，我们公司会思考怎么参与其中并做出独特贡献：

第一，我们是一家产生数据的公司，触控动作、指纹的感知都会产生物理数据。AI 基于海量、高质量的数据，进行有效训练并转变成智能服务。从产出高质量数据的角度，我们可以在各个产品应用领域做出有效的贡献。

第二，AI 时代，数据的安全管理很重要。我们长期投入安全产品和传输技术的研发，在数据的安全处理、传输及存储上技术领先。同时，我们还借助 AI 的力量，向客户提供更好的产品和服务。比如我们开发了全世界最小的手机侧边指纹芯片，采用 AI 算法并配合专门开发的传感器，才能在这么小尺寸的传感器上做出既安全又便捷的用户体验。此外，我们的音频软件和算法也大量使用 AI 技术。

第三，AI 技术可应用在公司日常管理及业务提升上，帮助我们提高研发效率与运营效率。

综上所述，我们会凭借自己独特的贡献参与到 AI 浪潮中，为客户持续创造独特价值。谢谢！

Q2、公司接下来会有多个新产品放量，叠加晶圆成本降低，请分享公司后续毛利率的趋势？

答：得益于我们在研发投入、产品性能以及成本的优势，公司毛利率在中国芯片设计行业处于中上游水平。从长远来看，毛利率实质上是产品竞争力以及客户价值创造的真实体现，供应链成本的因素其实对所有公司都是一样的。所以，

未来我们还是聚焦于创造更多客户价值，提高产品性能，增强成本优势，以此提升毛利率水平。

同时，我们会持续关注供需两端的变化。2024 年供应链端确实出现一些成本降低的趋势，从上半年或者短期来看，我们能保持 40%左右的毛利率水平。随着公司更具性价比的产品推出，预计下半年或第四季度毛利率会有一定程度的改善。

毛利率提升的核心驱动力，是我们的技术是否领先、产品是否有竞争力，所以从长期来看，我们仍会重点聚焦在提升技术水平，提升产品竞争力，给客户贡献更大的价值上。谢谢！

Q3、光学指纹竞争格局愈发激烈，汇顶的市场份额是否有进一步提升的空间？

答：光学指纹的市场竞争格局没有本质变化，汇顶仍遥遥领先。自 2017 年汇顶首发屏下光学指纹产品以来，技术日益成熟，越来越多竞争对手入场致市场竞争加剧，且 2023 年库存高企，竞争更加白热化。即便在这种情况下，汇顶市场份额仍在持续提升，2023 年在安卓手机市场市占率达到近 70%。

竞争对我们来说是好事。良性竞争能促进我们提升产品性能，与客户达成更深、更广的合作，发现痛点，持续给客户创造更多价值。目前，汇顶是全球最大、产品最全的指纹方案提供商，产品包括了电容指纹、屏下光学指纹以及 2023 年量产的超声波指纹。我们目标是为客户提供全系列指纹产品，为客户创造更大的价值。谢谢！

Q4、除了现有产品线之外，公司是否有新产品规划？未来的中长期产品规划是怎样的？

答：面对不断变化的技术和市场需求，我们的核心理念是用自己独特的能力，为客户创造独特的价值。我们需要思考能否比别人做得更好，能否为客户提供更好的产品和服务。

第一，我们要把现有技术和产品的潜力充分挖掘出来，应用到更多市场领域中。近年来，公司不断拓展产品和市场覆盖面。例如在电容指纹、光学指纹的基础上，推出超声波指纹识别技术，最近也将蓝牙、音频产品导入汽车市场等。同

样的技术，在不同的市场领域会有很多的应用机会，我们有很大的成长空间和潜力。

第二，积极关注新技术发展和客户需求的变化。例如，MR 产品所采用的多项技术，我们都有积累。但新兴市场的规模空间、变化趋势和客户的具体需求，还有待进一步调研和沟通；基于对市场、技术及客户的理解，我们再看如何持续推出新产品，为客户提供更多的价值和服务。

最关键的不在于产品多，而在于一定要有自己独特的竞争力，以及如何为客户创造差异化价值。谢谢！

Q5、请问超声波方案商用时间表、产品应用领域及核心竞争优势是怎样的？

答：超声波指纹方案已布局多年，开发的初衷是向客户提供更好的产品和服务。近年来，手机屏幕从 LCD、OLED 硬屏居多，到 OLED 软屏加速渗透，我们很早就看到了技术趋势并开始思考。针对用户痛点，超声波指纹是最适合的解决方案，于是我们投入到基础的芯片设计、模组设计，以及整体应用方案及算法研发中。目前，超声波指纹产品已实现量产，越来越多客户正在评估，相信未来超声波指纹将在移动终端领域占据非常重要的地位。

相较于市面上其他超声波指纹方案，汇顶方案在技术方向上有很大不同，且是全世界尺寸最小的，这将成为未来的技术趋势。随着未来 OLED 软屏以及 PoI-less 屏的加速应用，光学指纹性能提升空间受限，超声波指纹技术在移动端将更加普及，应用空间会更大。

除了在手机端，超声波技术在医疗、工业以及汽车市场上也有广泛应用。随着我们对技术理解的加深以及供应链的完善，我们会把这项技术拓展到更多元化的应用和市场上，为多元化客户带来更多差异化价值。

从电容指纹、光学指纹再到超声波指纹，我们的团队没有停留在过去的成功上，而是用专业的精神，持续开发新技术，来满足不断变化的客户需求。超声波指纹也让我们更加坚定汇顶的产品理念：以客户需求为导向，坚持用自己对技术和产品的理解，通过技术创新为客户创造独特价值。谢谢！

Q6、关于费用管控，特别是研发费用率，今年和明年大概在什么样的区间？

答：2023 年公司研发费用 10.5 亿，同比下降 31.7%，研发/营收占比下降至

23.8%。公司未来研发投入的大原则是聚焦在能为客户创造独特价值，以及有望跻身全球前列的优势产品上。整体来看，研发/营收占比将控制在 20%-25%。公司每年会根据项目的研发进度、新产品的结构比例做出调整、整体管控，使得研发投入更有效率。此外，管理、销售费用将管控在市场上较有竞争力的水平。2023 年管理、销售费用合计金额同比下降 10%以上，未来希望将营收占比控制在 8%-9%。整体上，我们将匹配公司的费用发生跟收入产生的关系，以达盈利状态。谢谢！

Q7、公司车载音频业务的成长性和放量节奏怎么样？

答：汇顶是全球唯一一家拥有全覆盖音频产品的提供商，硬件产品包括从小功率的手机智能功放，电视、音响上的中功率音频功放，到车载的大功率音频功放；同时覆盖手机、汽车应用的音频软件产品。

基于小功率智能音频放大器上深厚的技术积累，我们有能力快速开发出车载音频功放产品。考虑到车载产品高安全性的要求，我们非常审慎地对待车载音频功放的研发，从去年开始着力搭建车规级产品的研发体系和质量管理体系。

同时，大力推广成熟的车载音频软件，广泛商用于国内外知名客户，获得了非常好的市场反响。新能源车主打舒适的驾乘体验，音响是差异化的卖点之一。我们去年有几款音频软件产品受到市场认可，如车内无麦克风卡拉 OK，CarVoice 语音增强，主动降胎噪、引擎噪声算法等。通过软硬件产品的结合，车载音频产品在未来几年将为公司创造较好收益。谢谢！

Q8、请问公司的产品营收结构，对指纹产品的展望，笔记本电脑换机潮对触控的影响，以及公司新产品进展？

答：从产品营收结构来看，指纹产品营收占比约 43%，触控产品约 34%，音频和其他产品约 23%。其中指纹有电容、光学、超声波三个品类，我们认为 2024 年电容指纹会继续渗透到未采用指纹的智能手机市场；受益于 OLED 屏的持续渗透，光学指纹会持续渗透至部分电容指纹的市场；综合来看，我们认为电容和光学指纹的出货量会继续增长。超声波指纹在国内客户的导入情况，比我们预期的更加顺利，预计下半年会有大规模出货。

2024 年 OLED 屏的渗透仍在持续，但较 2023 年速度会放缓，触控产品的出

货量预计会继续提升。

新产品进展上，预计今年下半年，屏下光线传感器会大规模出货；eSE 芯片在 2023 年成功商用，今年会继续拓展客户；NFC 芯片今年有望导入客户项目并成功商用；随着可穿戴市场的回升，今年健康传感器出货量有望继续上升。谢谢！

**Q9、关注到公司第四季度存货有增长，是公司因客户需求提升而在备货？
存货中的产品结构是怎样的？**

答：2023 年第三季度公司的整体库存水平已恢复正常，存货账面价值不到 7 亿。第四季度略高一点，但整体上与客户的需求挂钩，并与 2024 年一季度出货相匹配。第四季度的库存周转率相比第三季度有提升，整体变化不大，均根据公司计划进行正常的库存管理；

从库存结构看，指纹类产品占比约 50%，触控类产品占比近 30%，其他产品占比约 20%左右。谢谢！

Q10、请公司介绍一下在折叠屏手机上的布局？

答：今年折叠屏市场处于持续增量阶段，对于公司来讲是利好。公司在折叠屏上有以下几个大的机会点：

指纹：折叠屏手机正在向轻薄化的方向发展，所需的侧边电容指纹就要更薄，汇顶拥有目前全世界最小的侧边电容指纹，可满足客户需求；除电容指纹外，随着手机客户对低透光率、pol-less 屏的需求增加，公司超声波指纹也将成为首选。

触控和主动笔：市面上的主流是两折折叠屏手机，三折形态也在开发中。屏幕大了，对触控和笔的需求更大，需要更快的加载速度、更好的信噪比。汇顶触控及主动笔方案的优势包括支持小中大尺寸产品，且支持一支主动笔适配手机、平板和电脑屏幕。公司折叠屏触控及主动笔方案在国内手机品牌中占有相当高的份额，我们会延续这一优势。

智能音频功放：公司近期发布了新一代低功耗 12V 智能音频功放。这款产品采用了全新架构和先进工艺，与国内晶圆厂深度合作，带来更强的性能和更低功耗。折叠屏手机对功耗、电池续航能力要求高，我们的高性能、低功耗产品能让成本相对较低的喇叭，发挥出更高的音质效果，这对客户控制成本有利。折叠机通常会配备多个音频功放，这也是我们的机会点。

另外，AI 手机会是今年手机市场的另一增长驱动。汇顶的音频软件可助力客户实现 AI 应用的落地，它采用深度学习技术，更好地降低噪声、识别真正有效的声音，让客户的实时翻译、录音、语音文字转化、摘要等功能变得更加有效、准确。

再加上公司推出的新一代屏下光感产品、已经量产的安全产品和 NFC 产品，我们对今年在折叠屏手机上的增长充满信心。谢谢！

Q11、公司的车载电子市场的完整布局、应用前景和客户拓展情况如何？

答：车载客户最看中以下三点：首先，供应商提供的产品是否性能可靠，供应商是否有完善的车规质量管理体系；其次，供应商是否有长期投入的能力，其产品是否有完整的产品路线图；第三，稳定的交付。这些都是汇顶的优势。通过与市场的交流，尽管汇顶是车载领域的新秀，但是我们得到越来越多客户的认可，他们愿意与汇顶在车载领域开展更多合作。

公司已从单一产品向多元化产品矩阵转型，每个市场领域都要深耕。我们在手机上应用的每一类产品，在车载市场都有机会。比如：

车载触控：公司在车载触控领域持续发力，获得了更多客户订单与认可，例如在比亚迪、小鹏车型上实现商用。2024 年，公司会继续聚焦既有产品，同时开发新产品，希望未来能赢得更多国内以及海外高端品牌的认可。

车载音频：音频软件 CarVoice 已导入众多汽车客户，如比亚迪、丰田、蔚来、吉利等，同时针对中国市场开发了新软件应用。车载音频硬件的研发正在稳健开展，公司谨慎地对待每一款车规产品的研发，预计在今明两年推出车载功放产品，以独特创新的技术为客户带来惊喜。

数字车钥匙：去年起公司致力于推广数字车钥匙方案，含有 BLE、NFC 和安全产品 eSE，它体现了汇顶科技多元化产品协同效应优势。其中，蓝牙数字车钥匙方案已在与头部客户开展合作。

除此之外，随着光线传感产品及技术不断成熟，相信未来会逐步进入车载市场，应用于雨刮光感等汽车应用中。汽车作为“四个轮子”的移动手机，也需要安全身份识别，公司指纹产品已在部分汽车客户车型上导入应用，预计今明两年会有新的商用。谢谢！

Q12、可穿戴市场恢复很快,尤其高端智能手表市场应用增长预计达到 20%,公司对蓝牙芯片和健康传感器的增长如何展望?

答: 2023 年全球智能可穿戴市场增长明显,印度和中国均领跑市场。同时,全球智能手机出货量在 2023 年第四季度亦有同比提升,加上 AI、折叠屏手机的推动,我们认为可穿戴设备市场在 2024 年将保持增长。

其中一个趋势是品牌客户的智能手表、手环增量更快。公司的健康传感器可以支持心率、血氧、心电等监测功能,凭借与品牌客户深入、密切的合作关系,获得更多智能穿戴设备的合作机会。2023 年因大客户订单增加,公司健康传感器的营收同比增长 60%以上;2024 年我们会持续深耕品牌客户关系,同时开发新产品,助力客户产品赢得更好的终端口碑。

数字健康和家庭医疗近期备受关注,除智能手表、手环外,公司也在研发相关新产品,比如持续血糖监测方案,提供硬件、软件和配套算法。面对庞大的糖尿病患者群体,持续血糖监测是未来的技术趋势。我们会持续投入做好产品,为全球健康事业做出更多贡献和价值。

公司蓝牙芯片之前的营收主要来自可穿戴市场。2022 年起,我们致力于将蓝牙产品打造面向大众市场的平台级产品,逐渐拓展到智能寻物、电动自行车、工业 IoT 等领域。其中,在 Apple Find My 及 Google Find My Device 领域有较多进展,营收逐步提升。公司不仅搭建平台型硬件产品,也在积极打造生态,让 SDK 开发更易用,帮助客户工程师更快、更容易地实现产品落地。因此,对蓝牙来说,泛工业、泛消费领域的收入会不断增加,促进业务更健康、更可控,更可持续。谢谢!

Q13、公司怎么看待应用于 OLED 屏的 TDDI 技术发展趋势,以及对公司的影响?

答: TDDI 不是简单地把两项技术放在一起,我们的思考点是技术的整合如何产生化学反应,为系统提供更好的价值。我们会持续关注技术发展以及客户需求的变化,发挥我们的特点和优势,在保持竞争力的同时,为客户创造更好的价值。谢谢!

Q14、公司如何看待今年市场的景气度,以及业务成长?

答：从大环境看，我们所处行业的情况应该会比 2023 年要好。

智能手机方面，AI 手机、折叠屏手机等高端机的需求增加，手机市场可能会迎来一波新的换机潮。同时，非洲、拉美、东南亚等新兴市场的复苏信号明显，品牌客户有信心在海外市场斩获更多，推动中低端手机更大规模的出货。

PC 方面，2023 年整体需求下降，但 AIPC 凭借智能体验及对工作效率的助力，有望带动新一波 PC 换机潮。今年一季度全球 PC 行业增长 3%，其中笔记本电脑增长 4%。公司有不少产品应用于笔记本电脑，我们会紧紧抓住这个机会。

可穿戴产品方面，与智能手机相关性比较大，所有品牌客户都有可穿戴配件，凭借公司与手机客户的深厚关系，相信可穿戴产品会有持续成长。

汽车方面，去年国内新能源车占比已达 30%以上，今年比例会持续提升。新能源车半导体预计市场规模比油车大很多，相比 2023 年会有更大的成长。

综上，我们认为今年整体的市场需求比去年乐观，但具体态势还要结合宏观环境、经济形势来看。谢谢！

Q15、今年公司预计哪个季度的业绩相对比较强？

答：公司产品主要面向消费类电子市场，包括汽车电子市场。受宏观经济形势、下游市场需求的影响，每年都存在不一样的趋势和变化。公司的成长不能仅看季度性的浮动，我们更关注的是公司的中长期可持续发展。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

2024 年 4 月 11 日