

深圳市汇顶科技股份有限公司

2024 年度财报披露投资者交流会纪要

一、会议时间：2025 年 3 月 21 日上午 9:30-10:30

二、会议形式：电话会议

三、公司参会人：董事长兼 CEO 张帆先生、总裁柳玉平先生、董事兼副总裁兼 CFO 郭峰伟先生、副总裁兼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 2025 年 3 月 21 日通过电话会议方式召开。董事长兼 CEO 张帆先生、总裁柳玉平先生、董事兼副总裁兼 CFO 郭峰伟先生、副总裁兼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）：银华基金管理股份有限公司、摩根士丹利基金管理(中国)有限公司、博时基金管理有限公司、施罗德基金管理(中国)有限公司、嘉实基金管理有限公司、国融基金管理有限公司、招商基金管理有限公司、东兴基金管理有限公司、融通基金管理有限公司、泓德基金管理有限公司、金鹰基金管理有限公司、九泰基金管理有限公司、太平基金管理有限公司、华泰保兴基金管理有限公司、中信建投基金管理有限公司、中海基金管理有限公司、长安基金管理有限公司、先锋基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、新华基金管理股份有限公司、大成基金管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、东方基金管理股份有限公司、太平资产管理有限公司、华安财保资产管理有限责任公司、国华兴益保险资产管理有限公司、合众资产管理股份有限公司、摩根士丹利投资管理公司、花旗环球金融亚洲有限公司、摩根士丹利亚洲有限公司、美银(亚太)有限公司、Point72 Hong Kong Limited、IGWT Investment、柏骏资本管理(香港)有限公司、BARNHILL CAPITAL LIMITED、交银施罗德资产管理(香港)有限公司、UNIVERSAL (CHINA) LIMITED、河床资本有限公司、花旗環球金融亞洲有限公司、上海嘉世私募基金管理有限公司、闻天私募证券投资基金管理(广州)有限公司、深圳中天汇富基金管理有限公司、嘉兴鑫扬私募基金管理有限公司、循远资产管理(上海)有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、深圳市前海长和

汇众基金管理有限公司、浙江自贸区丰琰私募基金管理有限公司、浙江永禧投资管理有限公司、海南羊角私募基金管理合伙企业(有限合伙)、深圳前海旭鑫资产管理有限公司、杭州附加值投资管理有限公司、玄卜投资(上海)有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、北京江亿资本管理有限公司、湖南八零后资产管理有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、江西彼得明奇私募基金管理有限公司、上海宁涌富私募基金管理合伙企业(有限合伙)、红杉资本股权投资管理(天津)有限公司、深圳茂源财富管理有限公司、江苏瑞华投资控股集团有限公司、深圳慧利资产管理有限公司、上海润桂投资管理有限公司、上海天驷资产管理有限公司、深圳前海华杉投资管理有限公司、广东邦政资产管理有限公司、磐厚动量(上海)资本管理有限公司、明世伙伴基金管理(珠海)有限公司、百川财富(北京)投资管理有限公司、上海博笃投资管理有限公司、上海弥远投资管理有限公司、北京鑫翰资本管理有限公司、荷荷(北京)私募基金管理有限公司、上海湘禾投资有限公司、毕盛(上海)投资管理有限公司、中航信托股份有限公司、鲁信创业投资集团股份有限公司、深圳丞毅投资有限公司、上海道翼投资管理有限公司、融捷投资控股集团有限公司、君义振华(北京)管理咨询有限公司、天风(上海)证券资产管理有限公司、赢舟资产管理有限公司、APC International Co., Limited、Atebin Capital、Bamboo Hill Capital、上海证券有限责任公司、摩根大通证券(中国)有限公司、中国国际金融股份有限公司、东海证券股份有限公司、财通证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、民生证券股份有限公司、开源证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、东方证券股份有限公司、瑞银证券有限责任公司、国联民生证券股份有限公司、华安证券股份有限公司、东方财富证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、山西证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、西部证券股份有限公司、华西证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、太平洋证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、华金证券股份有限公司、中原证券股份有限公司、东北证券股份有限公司、诚通证券股份有限公司、红塔证券股份有限公司、国海证券股份有限公司、中航证券有限公司、国金证券股份有限公司、中银国际证券股份有限公司、中邮证券有限责任公司、平安证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、华福证券有限责任公司、方正证券股份有限公司、五矿证券有限公司、西南证券股份有限公司、中国银河证券股份有限公司、中信证券股份有限公司

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 2024 年度经营情况；

（二）互动交流环节。

（一） 管理层介绍公司 2024 年度经营情况

2024 年，公司整体经营良好，较 2023 年盈利能力大幅提升；新产品超声波指纹、屏下光线传感器、NFC/eSE 产品接连规模商用；多元化的营收结构更加稳健，持续贡献正的现金流入；库存持续去化，费用得到有效控制；财务状况稳健，为公司的长期发展提供坚实的基础。

■ 净利润：

2024 年，归属于上市公司股东的净利润 6.04 亿元，同比增长 265.8%，盈利能力大幅提升。主要为：

1） 受益于市场需求增加、公司新产品接连商用以及 OLED 渗透率提升，公司出货量达 12.50 亿颗，同比增长 5.5%；但受市场环境和竞争因素影响，公司产品的平均销售价格下降，营业收入 43.75 亿元，同比下降 0.8%。

2） 受芯片采购成本下降及现有产品迭代产生的积极影响，毛利率从 40.5%提升至 41.8%，实现了 1.3 个百分点的增长。

3） 加强资产管理，2024 年未出现大额资产减值情况，全年资产减值为约 1,500 万，远低于前两年，资产处于健康水平。

4） 坚持控费增效，使得销售费用、管理费用、研发费用总体支出同比减少 1.61 亿元，同比下降 10.9%。

■ 产品进展：

新产品的规模商用助力公司在智能手机的单机价值量提升，公司目前在智能手机终端可提供近 10 款产品及解决方案：

1） 超声波指纹传感器在国内手机品牌客户实现大规模商用，商用机型从高端旗舰机型下沉至部分中高端机型，在低透过率屏幕技术趋势的助推下，预计未来搭载超声波指纹的智能手机数量有望进一步提升。

2） 新一代屏下光线传感器在国内手机品牌客户的旗舰机型商用，未来有望在更多 OLED 屏幕终端设备上商用，比如 PC、平板、投影仪等带屏设备。

3) NFC/eSE 芯片顺利在国内手机品牌客户机型实现出货,受支付宝“碰一下”支付方式的影响,国内手机 NFC 的使用频次持续增加,有望提升智能手机 NFC 的渗透率,为公司的 NFC/eSE 产品提供更多商用机会。

■ 财务状况:

公司的流动比率提升至 5 倍以上,速动比率提升至 4 倍以上,应收账款周转天数常年维持在 45 天左右。

资产负债率水平较低且小幅下降,2023 年末 17.3%,2024 年末 15.2%,安全性高。

存货持续去化,截至 2024 年末存货账面价值为 5.7 亿元,较 2023 年末 7.2 亿元下降 20.4%,存货周转率从 2.1 次提升至 4.0 次,运营效率大幅提升。

公司的经营性现金流近两年均维持在 10 亿元以上,充足的资金储备将为后续新产品开发、持续经营等工作做好全方位支持。

(二) 互动交流环节

Q1、公司收购云英谷的考量,以及终止原因?前总裁离职是否与收购失败有关?

答:公司收购云英谷的考量主要是技术、市场、供应链的协同性。终止原因主要是双方在交易价格上存在分歧,未能达成一致,为了切实维护公司及全体股东的利益,经公司审慎研究,双方协商一致,决定终止本次交易事项。对双方而言,合作没有达成并不意味着失败,也不影响双方各自的发展,公司也预祝云英谷未来发展一切顺利。3 月 10 日总裁离职属个人原因,虽然两者时间较接近,但与本次终止收购无关。无论是计划收购云英谷,还是终止收购云英谷,公司管理层和董事会的意见是高度一致的。谢谢!

Q2、公司超声波指纹在各家终端品牌导入的情况?具体渗透到哪些价位的机型以及如何看待未来 2-3 年的市场空间?

答:超声波指纹已在国内安卓品牌客户小米、vivo、OPPO 等高端旗舰机型商用,并已下沉至 2,000 元以上的中高端价位机型,比如 REDMI K80、iQOO Neo10 系列,2024 年累计共商用 10 款机型,预计 2025 年会有更多商用机型。未来超声波指纹渗透率提升与低透屏技术发展息息相关,同时其还具备几大优势:第一,指纹模组厚度仅 0.17mm,能释放更多手机内部空间,解锁位置也更符合使用者

的操作习惯；第二，不需要屏幕补光，速度更快，更灵敏；第三，湿手指、油污等极端状态下可识别。

公司超声波指纹方案的核心价值在于通过技术创新满足客户需求。该方案采用 CMOS Sensor 架构，优势是面积更小、成本降低、信号更优，同时可以很好地支持贴膜特别是钢化膜解锁。任何商用的成功，都建立在技术能力以及技术能力是否能够匹配到客户价值这两个关键点上。公司始终坚持以客户需求为导向，通过技术创新来创造客户价值的基本理念。今后还会在这个方向上继续努力。谢谢！

Q3、公司未来对 DDIC 以及 TDDI 的战略规划将如何布局？目前的研发进度如何？

答：我们认为长远的产品形态是整合显示驱动+触控，一是节省外部空间、PCB 面积与层数，二是整合可以很好的解决单独两个部件之间的互相干扰问题，并提升显示和触控效果。我们的目标是实现 OLED 屏幕的 TDDI，成为全球市场的主要供应商。目前产品正在研发过程中，进展比较顺利。针对具体的市场应用，我们会提供触控与显示分离的解决方案，也有一体化的分离方案。这个要根据具体的应用来安排。因此，具备顶尖的显示技术与触控技术，是所有不同产品形态最重要的基础。谢谢！

Q4、当前公司营收主要来自手机，同时公司产品可以应用于更多领域，未来 2-3 年非手机业务占比的展望？

答：2024 年公司来自手机领域的营业收入占比为 66.8%；非手机业务占比为 33.2%，同比去年增加了 4.5 个百分点，说明公司业务领域逐渐多元化。公司未来的重心仍聚焦在手机、IoT、汽车电子领域，未来 2-3 年，预计车规级的 BLE SoC、中大功率音频产品将逐渐贡献收入。汽车领域和 IoT 领域的收入成长，将推动非手机业务收入占比的提升。谢谢！

Q5、请管理层展望一下未来发展战略？有无重点方向或领域？

答：1、技术与产品方面：

（1）智能传感器：包括显示、触控、音频，公司从芯片到算法都有较好的积累。对于 AI 时代的需求公司进行了长期技术研发，也取得了很好的成效。举例

来讲：

触控上，我们开发出在全球范围内更加领先的新一代触控技术，针对今年客户端不同形态的折叠屏手机，或者平板，都能提供更好的性能。相信今后我们在显示技术上获得创新成果，在与触控技术的结合上能给用户带来更大价值。

音频产品上，我们新一代音频产品采用更先进制程，效率更高，同时搭配我们自研 AI 算法，规模商用开始逐步增加。同时采用新架构的中大功率产品开发也初见成效，今年开始陆续进入量产，今后在各种便携式移动音箱、汽车上，大家会看到我们领先技术带来的差异化价值。此外，Smart PA 的音频技术除用在扬声器上，还可以用于触觉反馈。今年我们将推出全球性能最好的 Haptic driver 芯片，而且今年内就可能应用在手机，给消费者带来与众不同的体验。

(2) 安全：AI 更加广泛的应用，对生物识别和数据安全管理有更高的要求。我们本身就做生物识别业务，安全的技术积累也日渐深厚，将继续在不同应用领域创造独特价值。

(3) 连接：包括 NFC、BLE 技术，同时我们也在思考更多如何更高效、更低功耗、更高传输速度的连接技术，比如在汽车上改进的系统通信。

(4) 计算：AI 时代，端侧边缘计算是一个热点。我们具备软硬件一体的能力，尤其是比较强的计算能力，包括在触控、指纹、音频等应用我们都积累了比较强的端侧计算能力和经验。今后，针对不同的应用场景我们会适配不同的硬件和算法，通过整体解决方案给客户创造更多价值。

2、 市场方面：

我们产品主要的应用领域是智能移动终端，包括手机、Tablet、PC、无人机、移动智能音箱等 IoT 产品，甚至汽车也是，这些都是对低功耗与性能具有高要求的市场领域。未来我们还是以手机为核心，带动其他各种不同形态的终端应用，我们很多产品可用在无人机、移动智能音箱、汽车。

机器人是未来 10 年的长期赛道，AI 赋能后，将具备更多功能。我们目前的智能传感、AI 计算、连接和安全都有广阔的应用空间。

3、 客户方面：

面向全球市场，从各大品牌到有极大增长潜力的初创公司都是我们的目标客户。AI 时代会有更多新的产品形态和新的技术应用，我们愿意与整机厂商一起为全球消费者持续提供创新产品和独特客户价值。谢谢！

Q6、请公司介绍一下现阶段对其他的产品，如光线传感器、健康传感器以及ToF 的展望？

答：除了当前的指纹、触控、音频产品之外，我们的光线传感器、健康传感器、安全产品、ToF 产品都有对应的产品和量产出货。其中：

光线传感器：具备屏下高灵敏度，支持环境光、色温测量、接近感应的三合一功能，主要用于智能手机、平板、PC 以及 IoT 产品。特别是我们全球首创 2.5D 堆叠式架构，是目前业内性能最好的产品。

安全产品：包括 eSE 安全芯片和 NFC 控制芯片，不仅通过了 SOGIS CC EAL 6+及商密二级（国内商用最高等级）、NFTC（国家金融技术委员会）等国内外权威认证之外，而且我们的主要竞争力体现在优秀的射频性能以及各种应用的兼容性。目前 NFC/eSE 安全产品已成功商用于多款知名终端品牌客户机型。

健康传感器：近几年持续迭代升级，具备高精度、低功耗特性，拥有心率(HR)、心率变异性(HRV)、血氧(SpO2)、心电图(ECG)、生物电阻抗分析(BIA)、皮肤电反应(EDA)等丰富测量功能，目前应用在智能手表、手环、耳机、戒指等各类形态的终端产品。同时，我们还新开发了超低功耗的皮下血糖检测(CGM)解决方案，目前正在推广中。

ToF 传感器：我们也在持续关注 ToF 人脸识别在即将到来的 AI 生态上的应用。

随着未来应用技术下沉，导入终端数量的增加以及持续技术迭代，我们相信这部分收入贡献会越来越大。谢谢！

Q7、请问公司对 2025 年毛利率的情况的展望？

答：毛利率的本质是公司技术、产品的竞争力，是独特客户价值创造的具体体现。毛利率提升的本质是公司技术竞争力的不断增强。

随着一些技术的逐步成熟以及竞争加剧，毛利率会下降，但是更多新的技术挑战的出现，也是我们成长和提升毛利率的机会。比如超声波解决方案，我们使用了不同的技术，使得我们在性能更好的同时，有效降低了成本，提升了产品竞争力，获得客户、供应商的支持，形成良性循环，促使毛利率保持在较好的水平。我们将始终把提升产品竞争力的理念，贯彻到所有的产品和技术开发中。

考虑到目前预计的产品售价、采购成本及出货结构，预计 2025 年公司综合毛利率水平有望继续提升。谢谢！

Q8、公司已布局 RISC-V 多年，最近国家也在鼓励行业机会，请问公司如何看待，包括公司目前的布局和未来的发展倾向？

答：RISC-V 是一种开源指令集架构，在芯片设计的自主性、灵活性方面有很大优势，但应用生态还需要大家一起努力完善。公司目前已经有多个触控和指纹控制芯片为 RISC-V 内核，累计量产出货量超过 8 亿颗。公司也会根据不同客户、不同应用的不同需求，来充分发挥 RISC-V 与 ARM 架构的不同特点和适应性。谢谢！

Q9、在机器人领域公司有什么产品和规划？

答：机器人也是一个智能移动终端，要求更为复杂，不同形态的机器人需要完成的功能不同。公司持续打造的传感、AI 计算、连接和安全技术，在机器人领域都有着不同的应用需求。

未来机器人综合技术的进步还有很大空间，我们会持续研究，积极与客户开展技术交流，从我们的芯片到算法携手系统厂商进行合作，来适应各种不同应用的机器人，做出更大的贡献。同时公司也会持续关注一些新的需求和技术。相信在机器人这个领域，公司还能诞生很多好的技术和产品以及商业回报。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

2025 年 3 月 21 日