

# 深圳市汇顶科技股份有限公司

## 2025 年度财报披露投资者交流会纪要

一、会议时间：2026 年 3 月 27 日上午 10:00-11:00

二、会议形式：电话会议

三、公司参会人：董事长兼 CEO 张帆先生、总裁叶金春先生、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 2026 年 3 月 27 日通过电话会议方式召开。董事长兼 CEO 张帆先生、总裁叶金春先生、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）：中泰证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、中银基金管理有限公司、中信建投证券股份有限公司、西部证券股份有限公司、太平基金管理有限公司、华福证券股份有限公司、花旗環球金融亞洲有限公司、东方证券股份有限公司、深圳市前海长和汇众基金管理有限公司、汇丰前海证券有限责任公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、华安财保资产管理有限责任公司、中国国际金融股份有限公司、国泰海通证券股份有限公司、国联民生证券股份有限公司、赢舟资产管理有限公司、摩根士丹利亚洲有限公司、上海处厚私募基金管理有限公司、国海证券股份有限公司、博时基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、摩根大通证券(中国)有限公司、深圳丞毅投资有限公司、湖南正兴私募基金管理有限公司、安和(广州)私募证券投资基金管理有限公司、IGWT Investment 投资公司、深圳乾锦豪私募证券投资基金管理有限公司、中信证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、南方天辰(北京)投资管理有限公司、深圳市兴亿投资管理有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、国盛证券有限责任公司、泓德基金管理有限公司、摩根士丹利资本国际公司、北京泽铭投资有限公司、杭州高元私募基金管理有限公司、中国人寿保险(集团)公司、平安证券股份有限公司、盛钧私募基金管理(湖北)有限公司、财通证券股份有限公司、浙江浩期私募基金管理有限公司、中信保诚资产管理有限责任公司、深圳深

高私募证券基金管理有限公司、曼林(山东)私募(投资)基金管理有限公司、深圳中天汇富基金管理有限公司、美银证券、国信证券股份有限公司、东兴基金管理有限公司、Point72 Hong Kong Limited、财通基金管理有限公司、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 2025 年度经营情况；
- (二) 互动交流环节。

### (一) 管理层介绍公司 2025 年度经营情况

公司 2025 年整体经营良好，盈利能力较 2024 年明显提升，营业收入 47.36 亿，归母净利润 8.37 亿，营业收入和归母净利润分别成长 8.2%和 38.7%。

创新产品如超声波指纹、安全产品（NFC/eSE）和光线传感器、主动笔方案等产品在 2025 年商用规模持续扩大，出货量快速成长，为业绩增长的主要支撑来源。公司继续管控合理费用支出的同时，仍坚持研发投入在 OLED TDDI、中大功率音频等新产品，研发费用同比增加 15.6%。

存货持续有效管控，合理增加 2026 年新品备货，账面价值虽有所增加，但存货周转速度却在加快，截至 2025 年底，年化存货周转率已达 4.2 次，运营效率有效提升。

连续三年稳定的经营现金流净流入使公司的现金储备稳步增长，为新产品开发、持续经营及资本市场运作提供充足流动性支持，为公司长期高质量发展提供有力保障。

### (二) 互动交流环节

**Q1、公司下游终端客户的景气度？存储价格涨势猛烈，是否存在被压价的情况？**

答：自 2025 年第四季度以来，市场对下游终端需求的预期整体趋于谨慎，主要源于对存储供应阶段性偏紧及价格上涨可能影响终端出货节奏的担忧。我们也看到市场对 2026 年手机、PC 等终端产品的出货预测进行了不同程度的下调。公司产品价格整体符合行业年度价格下行的惯例，并不存在特别压价的情况。

基于目前存储供需的结构性影响，预计存储涨价的压力会持续至 2027 年。

在此背景下，公司将继续与客户保持紧密合作，共同应对行业周期波动，并通过持续的技术创新和产品迭代，提升产品竞争力和长期发展韧性。

1) 继续推动超声波指纹、NFC/eSE/eSIM、光感等新产品在智能手机的渗透，提高出货量；

2) 提升成熟产品在部分已有客户的份额，并积极突破新客户，特别是海外客户，增加出货量；

3) 加速 OLED TDDI 及中大功率音频等在研产品研发进程，尽快推出更多创新产品，提供多元化组合方案，提高公司的综合价值量。谢谢！

**Q2、公司目前主要产品使用哪些制程节点？尤其是近期一些代工厂受到成本上升压力开始传导到下游，公司如何看待代工成本的上升压力？**

答：公司目前的产品均为成熟制程。受部分晶圆代工厂产能由成熟制程向先进制程转移的影响，产能持续趋紧，同时全球原材料、贵金属及基板等成本上涨，带动晶圆制造及封测价格呈上升趋势。针对上述成本压力，公司在保障长期稳定供应的前提下，正积极与各供应商从战略合作角度持续沟通磋商，力争获得更多缓冲空间并优化合作条件，整体采购成本可控。

供应供需关系因素带来的成本变化对行业内企业影响相对一致。公司始终从自身出发，通过持续优化产品设计和工艺结构来提升竞争力。得益于新产品的规模化应用以及现有产品的持续迭代优化，公司毛利率水平在近两年稳步提升，其中 2024 年毛利率较 2023 年提升 1.3 个百分点，2025 年较 2024 年提升 0.4 个百分点。长期来看，公司仍将持续提升技术水平和产品竞争力，通过我们的技术优势提升产品性能和降低产品成本，为客户创造更大价值。谢谢！

**Q3、公司目前指纹产品的结构？公司如何看待 2026 年的预期，例如超声波指纹与屏下光学指纹、电容性指纹相比是怎样的情况？怎么看待超声波指纹的竞争优势？**

答：公司指纹产品 2025 年营收为 20.47 亿元，从销售额的角度来看，超声波指纹营业收入已分别超过光学指纹和电容指纹。超声波指纹产品目前已在国内安卓品牌手机如小米、vivo、OPPO、荣耀等高端旗舰机型以及红米、iQOO 等中高端机型上实现商用。2025 年超声波指纹在安卓手机渗透率约 10%，预计在未来 2-

3 年有望提高到 20%。我们预计 2026 年超声波指纹在公司指纹收入中的占比有望进一步提升。

从性能角度，超声波指纹在安全性与复杂环境下的识别能力上较其他识别方案具有明显优势，比如在低透屏、钢化膜、水渍、油污、轻微磨损、干手等复杂环境下，识别率、误识率、解锁速度性能更好。从整机设计和人体工程学的角度，由于超声波指纹非常薄，理论上可以部署到屏幕的任意位置，改善单手操作体验，让消费者的使用体验也更佳，我们看好其长期发展趋势。

公司在指纹识别芯片硬件设计、软件算法上有非常深厚的积累，具备芯片与算法一体化的能力，且一直通过升级迭代优化设计成本；有深厚的客户关系以及快速的响应速度；在资源整合、定制化与国内供应链配合紧密；性能指标如功耗、信噪比等产品数值均领先于市场前列。市场竞争会一直存在，但也会促使我们思考如何做出更好的产品，为客户提供更好的使用体验。谢谢！

**Q4、汇顶 eSIM 方案在年初获得 GSMA 等两项国际安全认证，成为国内首家在操作系统层面同时取得双权威认证的 eSIM 方案提供商。请问公司如何看待 eSIM 的业务机会？与公司其它业务的协同性？**

答：公司 2026 年初 eSIM 方案成功获得 GSMA eSA 与 CC EAL5+ 两项国际顶级安全认证，成为国内首家在操作系统层面同时拿下双权威认证的 eSIM 方案提供商，这是对汇顶在安全领域长期投入的重要认可，也为打开全球市场奠定了关键基础。

安全门槛是核心壁垒，eSIM 关乎数字身份认证、数据安全、全球漫游合规。在 eSE 芯片安全级别的技术储备下，公司目前可实现 NFC 控制芯片、eSE 安全芯片、eSIM 芯片以及相应软件的全方位组合方案，既可以单一独立芯片形态出货，也可以二合一，比如 eSE+NFC、eSIM+NFC 或三合一搭配使用，长远看，随着手机上 NFC 的全面普及，以及 eSIM 逐渐全面取代实体 SIM 卡，结合技术本身和客户价值，我们认为未来可能会向三合一的趋势发展。公司 NFC+eSE+eSIM 独有的三合一架构，可以在单一产品中实现多功能集成，不仅大大提升了系统响应效率与资源利用率，同时也确保了数据隔离和数据传输全程的安全。有了 eSIM 芯片后，公司的安全产品商用场景在变多，从智能手机、智能手表/手环到 PC、平板等领域，同时在单一终端可提供的产品增加，能够与公司其他产品形成非常有利的协

同效应。谢谢！

**Q5、汇顶为三星三折叠旗舰手机提供折叠屏主屏+副屏触控与超窄侧边指纹方案，跟海外客户的紧密合作是汇顶的一个优势，如何看待海外客户的需求空间？**

答：首先，海外客户空间是巨大的，单以手机市场来看，国内头部的五六家手机厂商整体出货量跟海外头部两三家手机厂商整体出货量相比只略多一点。其次客观讲，国内芯片设计厂商无论在国产替代还是技术创新层面，仍有较长的路要走，“走出去”是汇顶成长为全球领先的综合型 IC 设计公司的必经之路和必要条件，公司也始终坚持积极拓展海外市场。

三星三折叠旗舰机型的合作，尽管对公司短期业绩影响有限，但充分印证了汇顶在产品品牌、技术能力与服务质量上获得了国际客户的高度认可。我们期望海外客户的需求从高端旗舰机型向更广泛的折叠屏/高端机型（软屏）扩散。公司正持续发力，推动超声波指纹、触控等优势产品在海外客户高端软屏市场的合作落地。相信通过本次合作，公司将进一步拓展与客户合作广度与深度，同时也能为其他海外客户展现汇顶坚实的技术实力，形成有力的技术背书。谢谢！

**Q6、公司在 OLED TDDI 有多年的战略布局和技术储备，请问公司 TDDI 的开发进展以及未来大致时间节点？**

答：基于 OLED 屏的 TDDI 技术是公司近几年新的战略投入方向，目前公司的 OLED TDDI 方案已在触控和显示驱动的融合、噪声的处理、显示的补偿、色差、良率、可靠性等性能方面做好技术准备和积累，目前第一代芯片已流片，预计 2026 年会取得产品验证成功，希望能够在今年持续与大家分享进展和好消息。谢谢！

**Q7、海外新客户及新产品形态上的合作情况如何？**

答：从公司自身发展角度，要实现“走出去”需立足于客户需求这一根本。只要产品具备核心竞争力，公司就能稳步扩大海外市场版图。在亚太地区，公司与韩国和中国台湾等主要客户的合作深度和广度持续加深。在北美市场，公司与传统市场客户保持良好合作，并在新兴市场如 AI 等相关设备取得了突破和进展，目前在开展早期合作；过去无法触及或无法建立沟通的客户现已获得更多交流和产品展示机会。综合看，公司在海外客户拓展和市场拓展势头良好，公司将把握

机会为更多海外客户提供竞争力产品和完善的服务体系，预计未来海外客户和市场将为公司贡献更多营收和利润增长点。谢谢！

**Q8、公司新产品线包括超声波指纹、安全产品、光线传感器今年在量和价的价格趋势？公司各大产品线今年的量价趋势和增长展望如何？**

答：超声波指纹、安全产品（NFC/eSE）与光线传感器等新产品自 2024 年第四季度首次商用以来，2025 年实现了出货量呈数倍级别增长，且正在持续渗透中高端与旗舰机型。预计 2026 年会持续贡献营收增长，有助于缓解市场波动带来的影响。在智能手机整体预期下修的背景下，市场竞争加剧，但公司凭借多元化产品组合和差异化能力，整体目标争取保持总体份额和收入增长。

具体产品线：指纹产品保持出货量和市场份额双增长，争取海外客户项目，加大超声波指纹渗透率，寻找新应用场景。触控产品维持小尺寸手机市场份额，同时争取海外客户项目，寻找新应用场景；拓宽中大尺寸应用场景如 PC、平板、工业、医疗等领域；推广 Forcepad 触控板方案；保持主动笔方案领先地位并加大研发投入。音频产品维持 SmartPA 在手机领域市场份额，拓展音频软件和算法在手机以外的应用场景，推动中大功率音频产品商用并贡献营收，完成车规级中大功率音频产品验证。安全产品深化中高端旗舰手机应用，打入更多客户；结合 AI 挖掘更广泛应用比如数据安全、智能体 API Key 等保护方面，推出更多解决方案。健康产品加速 CGM 产品商用，加强 ECG、EMG 等皮肤电新产品的研发进度，包括未来做一些电化学方面更多的应用场景。连接方面，车规级 BLE SoC 预期带来更多成长动能，从传统车型扩展到更多新能源新势力车型；同时积累更多技术能力，如车载改进系统总线、系统通信等解决方案，加大投入力度。光感产品深化中高端手机旗舰机型、平板等应用，打入新客户，完善产品矩阵推出更多终端产品。谢谢！

**Q9、如果智能手机市场进入低增长阶段，公司未来最大的增长机会在哪里？**

答：受存储缺货、涨价等影响，智能手机短期出货量会受限，但我们仍然看好智能手机的长期发展趋势：

1) 智能手机每年出货量都在 10 亿级别以上，是消费电子乃至整个电子产业占比很大的部分，中短期很难看到有其他终端设备超过手机的市场容量；

2) 目前智能手机正面临进化转折点，未来几年传统智能手机都将变成 AI 手机，尤其随着 AI Agent 应用不断增长，智能手机的长期成长依然前景光明；

3) 除了智能手机，我们关注的是整个移动智能终端，包括手机、PC、平板，甚至未来新形态的 AI 硬件，汽车实际上也是。从未来发展趋势来看，移动智能终端与人们的日常生活和工作密切相关。

公司在移动智能终端领域的核心机会有几个：

1) 首先我们在单品中的占比仍然有很大提升空间。在智能手机布局上，目前新产品如超声波指纹、安全产品、光线传感器等产品的渗透处于快速成长期，随着技术积累，我们的产品布局会日益增加。

2) 其次，海外市场还有很大成长空间。

3) 最后，AI 需要数据，而我们公司能将物理世界的的数据，转化为让 AI 能读懂的 Digital 数据，在 AI 领域我们还有很多机会。

总之，公司的长期增长首先要树立一个基本理念：即通过技术创新为客户提供价值，我们需要思考客户的真实需求在哪，通过技术创新、服务能提供哪些价值，来获得客户青睐；其次，公司需要坚持长期成长的企业文化，以客户需求为导向，脚踏实地提升技术能力、服务能力和团队合作能力，同时关注新的市场机会以及风险，把握好增长机会和风险管理，公司才能持续成长。谢谢！

**Q10、2026 年市场对 AI 硬件有较高期待，关于 AI 硬件隐私保护方面公司有什么看法，有哪些产品相关？除隐私保护以外，还有哪些公司觉得有机会放量的产品或业务领域？**

答：首先，AI 目前还处于 Digital 阶段，物理 AI 正在成长过程中，但都面临数据安全和隐私保护问题。未来，AI 会针对每个人量身定制，这涉及到生物识别问题。同时随着用户与 AI 的互动、协作，AI 会比任何人都了解用户，并拥有用户更多个人隐私或者保密信息。我认为数据安全将是未来 AI 应用中必备的环节。公司的信息安全管理技术、生物识别技术，能够为客户提供更大价值，或是为 AI 应用提供最基线的保护。

其次，我们还拥有包括音频、光学、电学和力学方面的各种传感器技术，显示、触控、语音等人机交互技术，以及未来的边缘 AI 技术。例如运动形成的肌肉记忆，不需要经过大脑，在逻辑上就是一种边缘 AI 计算。我们在基于本地传

感数据的边缘 AI 数据连接、计算以及算法方面，都有着较长时间的积累。

最后，AI 时代，我们希望通过技术积累、产品和服务推动社会进步并做出应有的贡献。AI 技术从概念诞生到未来大量普及是一个长期过程，我们希望与客户携手，持续发现新需求，开发创新产品，共同推动产业进步，助力终端消费者的日常生活更加便捷安全。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

2026 年 3 月 27 日