

证券代码：603738

证券简称：泰晶科技

公告编号：2017-035

湖北泰晶电子科技股份有限公司

关于接待机构调研情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

湖北泰晶电子科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2017年6月12日以现场参观、交流的形式接待了多家机构的集体调研，现将情况公告如下：

一、调研情况

调研时间：2017年6月12日下午09:30-16:45

调研形式：现场接待

调研机构：山西证券、长江证券、天风证券、方正证券研究机构

公司接待人员：泰晶科技董事长喻信东先生、副总经理/董事会秘书单小荣先生、公司副总经理/泰华科技总经理王金涛先生

调研日程：09:30—10:50 泰晶科技园（DIP产品基地）

11:00—11:30 润晶、东奥（上游材料基地）

11:50—12:30 泰华科技园（SMD产品基地）

现场参观，公司对相关自主研发、生产现场、工艺流程及募集资金使用情况进行介绍。

13:00—14:00 观看宣传片及PPT（介绍公司总体情况）

14:00—16:45 交流环节

二、交流环节主要问题及公司回复概要

1、泰晶一季度的同比增长110%是由产能扩张带来的吗？这种高增速在产能上来以后会是常态吗？

今年一季度的增长主要得益于募投项目的实施。公司自 2016 年 9 月上市以来，随募集资金到位，募投项目逐步实施，截至到 2017 年一季度，TKD-M 系列已基本达到预定目标状态；TF 技改及扩产将在本年度逐步实施到位，预计二季度依然会保持一定幅度的增长。

同时公司后续可转债项目 TKD-M 二期扩产、温度补偿型产品在资金尚未到位情况下，公司正积极自筹资金紧张建设，在以上项目逐步实施到位的情况下，未来会继续保持持续增长。

2、在泰晶实现井喷式增长的同时，同行业其他公司的情况好像并不乐观，这是什么原因？

据公司所掌握市场信息，目前来说，行业内其他公司的订单也处于饱和状态，相信他们也会是满负荷生产。但由于公司拥有覆盖高、低频产品的优势，与其他企业无绝对可比性，确实要比较的话，公司主要优势一是设备折旧低、材料成本低，二是人员充足的优秀销售团队，三是管理团队的朴实勤恳、专注实业，四是公司与合作方的良好互助关系。

3、在高频产品使用通用设备的情况下如何实现柔性制造？

主要是产线的通用性，一方面，自主研发工装治具，另一方面，治具设计细节有差异，这为产线快速切换产品，实现柔性制造，提高产品供应能力提供了可能。

4、公司明年的产能规划？

根据公司年报，2016 年公司的年总产量逾 16 亿只。随募集资金项目的逐步实施，目前月产能逐月递增，全部实施到位后，预计在 2017 年年底可实现目标产能 3.5 亿只/月。2017 年全年目标产量预计 24 亿只，2017 年预算收入是 5.65 亿元，净利润逾 7000 万元。

5、泰晶的毛利能否保持稳定的状态？

根据惯例，公司未来在市场扩张的同时，考虑产品单价 3%-5%的下浮，公

司年度预算已经充分测算,从公司以往公开资料可以看出,对毛利率有一定影响,但总体影响不大。2017 年预算收入比去年同比增长 50%,扣非净利润约在 25%左右。我们有信心保证一直以来的三年复合增长率 20%-25%、净利润复合增长率在 12%-15%。

6、收入存在季节性影响吗?

整体上季节性不明显。但在某些应用领域带有一定的季节性,如消费类电子产品等与节日、消费者消费习惯相关的产业,其中家电等电子产品下半年的销量多于上半年,导致上游产业供货有一定的季节性。相对来说一季度因工作日较少,占比相对较低,其他基本均衡,四季度相对稍高。

7、下游需求的测算情况?

公司产品晶体谐振器属频率元器件,主要应用于资讯设备、移动终端、网络设备、汽车电子、消费类电子产品、小型电子类产品等,在无线广域网、局域网、城域网、个人网均有广泛的应用,包括 3G/4G/5G、蓝牙、WiFi、ZIGBEE 技术等。传统行业应用目前相对来说比较稳定,但会由于智能应用如玩具等产品的普及而需求有一定的增长。SMD 产品,结合目前智能化产品的普及、物联网应用的发展趋势,根据相关产品研究的公开资料,可以预见市场对晶体的需求会有较大增长。以公司目前订单状况、其他行业研究来看,如智能手机、可穿戴设备等,在未来的 3-5 年仍旧能保持持续增长。

8、汽车和消费电子内的晶体单价差多少?

汽车应用价格相对有优势,单价大概在消费电子产品的倍级以上,但惯例是行业客户回款周期较长。作为电子元件厂商,一般是通过配套厂商服务于汽车终端;未来公司期望通过相关应用器件的开发,期待有机会服务更多地汽车终端客户。

9、在汽车电子这一块我们作为间接供应商的客户有哪些?

目前主要为汽车导航、路机、音响系统等行业厂商。未来期待有机会服务更

多的汽车终端客户。

10、未来是否在汽车电子方面成立单独的事业部？

如有机会或有相关切入点，当然是我们的理想。汽车原本是公司管理团队几个主要成员武汉理工大学学习的本行。

11、在新兴行业比如共享单车中应用的晶体，单价与其他现有的产品比如手机有差异吗？

目前的新型智能产品是将现有智能产品的功能模块，如蓝牙模块、wifi 模块、GPS 模块，集成到相关产品中。比如智能家电产品，即是通过加入 wifi 模块或者蓝牙模块，来实现与手机等智能终端的通信的。

12、从公司的角度看目前的行业竞争格局，新进成员是否存在一定的行业门槛？

无论从技术、工艺开发、资金、人才、管理团队，公司认为均存在一定的门槛，尤其是人才、管理团队。晶体产品的研发、制造需要高精密设备和高等级生产环境，需要较高的研发和生产资金投入，高投资门槛将对新进入者构成一定的进入障碍。同时，行业下游客户一般要求供应商提供一定的信用账期，占用厂商部分流动资金，因此，厂商需要前期投入较多资金，建设符合产品生产要求的生产场所，同时又需要保证充沛的流动资金以持续获取客户的大额、稳定订单。上述这些行业特点，在一定程度上构成行业进入门槛。

13、公司是否考虑员工股权激励？

适当的时机公司会有考虑。我们也在学习、探讨相关的专业知识。

14、公司在市场占有率方面的目标？

市场占有率情况，由于行业细分较窄，目前并没有一个权威的全面的统计数据。相对全球行业水平，目前国内企业尚处于发展中状态。近几年我国石英晶体

行业快速发展，国内厂商产品基本涵盖了低频及高频各主流型号。公司作为行业新秀，在高低频产品全域快速发展，积极融入国内外市场。2016 年在市场竞争异常激烈的情况下，实现销售收入 3.70 亿元，折合 53.80 百万美元，同比增长 15.55%，总体业绩远高于国内其他同行业。根据公司 2017 年度预算，预计下年度收入 5.65 亿元，折合 82.15 百万美元，有望跨入全球前十。目前国内行业来说，TF 系列产品处于绝对领先地位的，TKD-M 系列产品目标是在国内行业龙头。

15、公司一季度营收增长 45%，利润却增长 113%？

扣非后净利润增长应该是在 50%多一点。

16、公司相关的政府补助有哪些？

主要有税收政策性返还、专项奖励、项目资金等，每年或多或少，但总体金额有限，对公司利润影响不大。

17、公司境外销售情况如何？

近几年随公司 TKD-M 系列产品的量产，境外销售有所增长，部分终端客户原通过境外供应链进货，随公司产品知名度逐步提升，存在终端客户直接进货的情形，境外销售将逐步趋稳。

18、同行业其他企业的情况是怎样的？

世界范围内生产企业主要集中在日本、中国大陆和中国台湾等地。近年来，我国石英晶体谐振器行业快速发展，产品涵盖了低频及高频各主流型号。部分传统厂商如东晶电子、紫光国芯、中电熊猫、北京晨晶等，其生产体系较为成熟，市场知名度高。同时以本公司、惠伦晶体等为代表的新兴厂商在各自优势领域快速发展，积极融入国内外市场，整体呈现多元化的发展格局。

湖北泰晶电子科技股份有限公司

董事会

2017 年 6 月 14 日