

证券代码：603738

证券简称：泰晶科技

泰晶科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会）
参与单位名称	淡水泉、东方阿尔法、东方基金、国泰基金、海富通基金、泓澄投资、泓德基金、华美国际、华商基金、汇丰晋信基金、九泰基金、路博迈基金、明世伙伴基金、磐厚资产、平安证券、峰岚资管、上海途灵、泰康基金、鑫元基金、兴业证券、长城财富资产、正圆投资、中华联合、中欧瑞博、中信建投、中意资产、中银资管、中邮人寿等 34 人
时间	2024 年 05 月 06 日 16:30-17:30
地点	董秘办公室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 黄晓辉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、业绩情况介绍：</p> <p>2023 年，面对全球经济下行、市场需求恢复不及预期等形势压力，公司紧紧围绕年初战略和年度目标，保障了主营业务的稳步经营。</p> <p>首先，业绩方面，2023 年营业收入 7.93 亿，归母净利润 1.01 亿，毛利率维持在 26%，全年稼动率逐季度回升。</p> <p>2023 年，有源产品销量同比增长明显，热敏产品翻倍增长。价格和毛利率均优的 RTC 模块出货形成增量收益。2023 年二季度以来，公司积极拓展市场，提升市场占有率，特别是 9 月份随着国内高端品牌手机市场大量推出，公司产量得到较</p>

大提升，产能得到释放，产销量分别增长近 12%。

2023 年，公司合计在建工程 5788.27 万元，同比增加约 3300 万元。主要是公司增加了 2 个厂房建设，包括独立车规产线建设，以及有源产品的扩产，目前也在筹建 CNAS 实验室，为汽车电子和智能终端市场开拓做好储备。

2023 年度的费用管控较 2022 年有较大提升，不考虑股权激励费用，其他费用同比减少 4.29%，不考虑财务费用的影响，剩余三大费用同比减少 7.87%。整体的费用率控制在 12%左右。

2023 年度，公司存货控制在合理水位，逐季度呈下降趋势，剔除原材料的存货周转率达 6.97，同比上年 5.67 增长 22.95%。印证着公司销售效率增强，存货管理得到改善。2023 年度，在当前外部经济形势背景承压，公司保持住了较强的经营韧性，具有较强抵御风险的能力。

其次，从单季度业绩同比增速的角度，公司盈利能力得到一定改善。2024 年一季度，公司实现营业收入 1.82 亿，主要系毛利率提升与销量增长导致。

公司 2024 年一季度，实现归母净利润 3050 万元，同比增长 59.56%，扣非归母净利润 1944 万元，同比增长 30.92%，单季度扣非归母净利润自 2022 年三季度以来，首次实现了同比正增长；一季度期间费用减少 12.55%，增加了部分利润。

2023 年同比看，公司聚焦国内优质大客户群体，在保证重点客户收入比重的同时，扩大国内优质客户群体；2024 年一季度，国内优质重点客户群体进一步壮大。

第三，公司现金流、负债情况持续优化，2023 年公司注重现金流，公司有信心应对未来的机会和挑战。2022 年公司经营活动产生的现金流达到 3.38 亿元，2023 年公司实现了 2.73 亿元，2023 年公司的资产负债率降低到 12.65%，短长期借款清零。一季度账面 2 亿元的货币资金，约 4.4 亿元存款，未来也有实力更好的完成公司的战略规划。2024 年一季度公

司流动比率与速动比率明显提升，达到历年最高值。

另外公司是行业中为数不多自上市以来，持续进行现金分红的晶振厂商。截止 2022 年底（2023 年分红方案未实施），公司自 2016 年上市累计分红 8 次，累计实现净利润 6.43 亿元，累计现金分红 2.81 亿元，分红比例超过 43%。公司公布了 2023 年分红预案，2023 年拟派发现金红利 3072.50 万元，占 2023 年归母净利润的 30.33%，在分红方面公司注重股东回报。

二、未来展望：

公司将继续贯彻占市场、保交付、保销量的经营发展策略，以技术创新和产品差异化、多样化，进一步提升市场竞争力。未来市场需求一定会结构化升级，即更小尺寸、更高频率、更稳定性产品需求量的提升。

一方面，增加通用料号的竞争，出清部分供给产能，发挥成本优势，保障高品质产品的销量，让国内晶振市场能有更好的供应环境，特别是当前国内大客户量级的增长，泰晶先拔头筹保障好国产品牌的产品品质和售后。

另一方面，保障高端料号的研发，当前很多高端产品是有需求和订单的，研发端持续配合，确保高端需求的稳定持续配套供给。高端产品结构优化升级，新兴产业如光模块、BMS、AI，重大市场如 kHz 面向电力、物联网模组、智能三表等，终端客户加快培育，市场占有率进一步夯实扩大。

三、问答环节：

1、24 年手机可能会是比较大的增长点，以及 AI 晶振用量是怎么样？

答：手机晶振客户分为 ODM 和直供两种，公司 ODM 客户表现相对较快，华勤、传音、中诺、天珑、闻泰都在积极的开展有效的合作，其中华勤是公司去年前十大客户。直供大客户方面可

参考市场拆机报道，从订单持续性和热敏、TC 高端产品的附加值来看，都有不错的表现。AI 当前较多使用的是高基频差分 XO 产品，公司已与光模块相关客户测试并在转量产的过程中。

2、MHz 产品的价格策略？

答：当前市场价格相对稳定，MHz 去年目标保产值和销量，通用尺寸有一定的降价。当前通用尺寸的价格在行业中已经面临成本压力，价格再下降很难保障收益来源，公司凭借成本优势有能力进一步提升份额。MHz 产品未来朝着更高频率演进，同时在 5G、Wi-Fi7、GNSS 等高端场景有比较好的应用，公司对高频 MHz 产品价格有信心。

3、上游贵金属价格波动，是否在成本端有压力？

答：截止 3 月末有将近 5500 万元的贵金属存货，采购价格较低，短期不担心贵金属价格波动对公司成本的影响。此外高端产品的基座、IC 公司也做了前瞻储备，目前原材料的价格按照公司的管理策略有效控制。

4、光模块中晶振的用量和价值量？

答：光模块因为用到差分高频产品，根据频点和性能参数来定义价格，价值量相对较高在 6-12 元左右。

5、公司计划扩产产能和扩产领域？

答：TCXO 已扩大一倍的规模，产能达 1200 万只/月，正逐步产生效益中，车规产线按照 3000 万只/月产能做规划，热敏产线产能释放会根据客户需求基于现有设备产线切换调整。

6、车规整体布局和进展？

	<p>答：车规目前在进行独立产线和 CNAS 实验室的筹备建设，也持续客户沉淀和产品料号储备，已开发 1000 余款产品料号，并为多家主机厂和国内外知名 Tier1 企业配套，覆盖了 MHz/kHz、无源/有源（含 TCXO、SPXO、RTC 等）等全系产品。配套场景主要在座舱、车身、智驾等领域，并逐步拓展到底盘、动力相关应用场景。</p> <p>7、如果上游原材涨价，公司向下游传递成本的接受度如何？ 答：首先在当前情况下，上游原材料没有出现大幅涨价，且公司始终在做成本端的优化调整，包括提升合格率、良率等指标。如果上游原材料涨价明显，对公司的下游大客户来说，传递成本的接受度相对较高，因为大客户更注重产品质量和供应链稳定。</p> <p>8、毛利率较好的产品订单可见度有几个月？ 答：订单已有明显回暖迹象，预计 7 月份左右有比较好的销售量，大概是两个月的能见度。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024 年 05 月 06 日