

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：2025-006

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	参加 2025 年湖北辖区上市公司投资者集体接待日活动的投资者
时间	2025 年 6 月 12 日 14:30-16:50
地点	全景路演（ <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> ）网络平台
上市公司接待人员姓名	董事兼总经理：王金涛先生 财务总监：马阳女士 副总经理兼董事会秘书：黄晓辉女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>为进一步加强与投资者的互动交流，公司于 2025 年 6 月 12 日 14:30-16:50 参加由湖北证监局、湖北省上市公司协会与深圳市全景网络有限公司联合举办的“2025 年湖北辖区上市公司投资者集体接待日活动”，就公司 2024 年度业绩、公司治理、发展战略、经营状况、融资计划、股权激励和可持续发展等投资者关心的问题，与投资者进行沟通与交流。期间共产生有效问答 14 项，具体交流情况如下：</p> <p><b>一、车规产品出货如何？</b></p> <p>答：您好，感谢您的提问！</p> <p>1. 公司超小尺寸、难度更高，技术、工艺更为复杂的 76.8MHz 高频热敏晶体谐振器通过高通车规级 5G 平台 SA522 和 SA525 认证，推动公司在主流芯片车规级平台认证的新高度；</p> <p>2. 建成独立车规产线及 CNAS 实验室，目前车规级产品料号储备已开发 2000 余款，产品覆盖 MHz/kHz、无源/有源（含 TCXO、SPXO、RTC 等）等全系产品，并顺利通过了权威机构 AEC-Q200/100 认证；</p> <p>3. 应用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，从非安全类到安全类全线配套，已获得大量国际、国内知名主机厂和 Tier1 企业项目定点；</p> <p>4. 随着现有车规专线的建设完成，公司具备更好供货能力。预计未来车规产品进展会比较快，目前是量变到质变的过程。谢谢！</p>

**二、如何看待光模块市场,光模块中晶振的用量和价值量能有多少?**

答:您好,感谢您的提问!2025年预计是400G光模块元年,100G、200G的越来越少,400G、800G的会增多。公司针对光通信200G、400G、800G市场推出了高基频、高精度、低相噪CMOS、LVDS差分输出时钟解决方案,随着光模块传输速率升级,对应使用超高频、差分时钟产品,在技术上提出更高性能匹配要求。随着终端全光网络的普及及AI人工智能对算力的要求增加,公司高稳产品将形成很好的增长态势,从而带来新的增长点。根据频点和性能参数来定义价格,价值量相对较高。谢谢!

**三、公司经营情况到底怎么样,中报业绩和去年相比情况如何?**

答:您好,感谢您的提问!

公司各项经营战略稳步推进,对25年及更长期的经营情况保持乐观。

1.随着客户产品需求结构向更小尺寸、更高基频、更高稳定性演进,泰晶定制化配套服务能力及对齐国际头部的先进技术制程能力,利于在复杂的行业竞争和市场环境中保持持续竞争力和经营韧性;

2.在全域产品布局中,公司将继续巩固kHz晶振、RTC领域技术优势和市场竞争优势;继续推动微小尺寸、超高基频全产业链的自主可控,在2024年超高频光刻车间扩产基础上,100M以上面向6G、光模块、服务器等应用场景配套稳定量产,产出良率和产销量有望逐步提升;

3.物联网、消费电子行业景气度回升带动下游产品晶振需求增长。端侧AI的发展,相关应用如智能驾驶、AI眼镜、AI玩具、算力服务器、人形机器人等都将为公司产品带来新的消费场景。同时,6G、北斗、低空飞行器等新兴市场也为晶振行业带来了新的发展方向;

4.2025年,公司将继续加大车规产线投资,推动有源产品、XO产线的全面投产,提高高精度、高可靠性和高稳定性产品产能及占比,提升高毛利率产品产出效益比,从而在价、量两方面有所改善。

至于2025年中报详细情况,请密切关注公司公告,谢谢!

**四、公司有没有向下游产业发展的计划,高端晶振的推进和市场占有率如何?**

答:您好!感谢您的提问!

作为国内晶体龙头,公司始终以客户需求为导向,围绕终端客户、重要市场、新兴市场提供有竞争力的产品解决方案,围绕高端应用方向,市占率有望进一步扩张。

	<p>1. 消费电子，重点加大微小尺寸、超高基频产品应用配套在蜂窝及非蜂窝网、智能手机、AIPC 等应用推广；</p> <p>2. 物联网，持续强化方案商芯片平台配套，积极配合各主流物联网芯片平台的配套认证以及物联网重点客户的深度合作；</p> <p>3. 汽车电子，公司超小尺寸、难度更高，技术、工艺更为复杂的 76.8MHz 高频热敏晶体谐振器通过高通公司车规级 5G 平台 SA522 和 SA525 认证。与此同时，公司针对车规级产品持续客户沉淀和产品料号储备，已开发 2000 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 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>4. 新兴市场，公司围绕 RTC 时钟模块和有源产品、高频差分振荡器等高端产品，持续推进新行业新应用方面包括电表、光伏、储能、BMS、AI、光模块、人工智能等细分行业合作。谢谢！</p> <p><b>五、今年算力服务器景气度这么高，晶振在 AI 服务器中的应用情况？</b></p> <p>答：您好，感谢您的提问！</p> <p>1. 晶振在 AI 服务器中的应用涉及到不同的模块，如 CPU、GPU、内存控制器、高速总线等核心部件；</p> <p>2. 每个模块需要不同的时钟频率，需要多晶振配置，用于为 AI 芯片提供稳定基准时钟，确保多计算单元同步处理，差分类晶振减少信号传输过程中线路带进来的干扰信号，支持高速总线互连同步等。</p> <p>3. AI 服务器通常处理大量数据，对计算速度和稳定性要求更高，需要更高的基频（如 100MHz 以上）、更高的精度、更高的稳定性（保障训练稳定性）和更低功耗（降低待机能耗）等高附加值石英晶体频率元器件需求量，通过提高基频的频率，减少主频的倍频次数，降低主频的底部噪声，达到降低误码率的效果。谢谢！</p> <p><b>六、王总好，请问公司如何看待 2024 年整体业绩，增长的符合预期吗？</b></p> <p>答：您好，感谢您的提问！</p> <p>2024 年公司围绕提升整体市占率，2024 年全年业绩稳中有升。报告期内实现营业收入 8.2 亿元，同比增加 3.55%。2024 年，伴随消费类电子市场的改善以及 AI、电动/智能汽车、光通信等领域的快速发展带动了石英晶体频率元器件需求的上升，但需求结构分化及同质化竞争，产品价格下滑。</p>
--	---

	<p>利润方面，2024 年实现归母净利润 8,758.09 万元，同比减少 13.55%。公司主动参与市场竞争，报告期内持续加大研发投入，新建有源及车规产线、CNAS 实验室、高基频光刻车间等，员工持股计划落地。以上战略之举带来研发投入加大、固定资产投资增加带来的费用折旧增大，人力费用增长、股权激励费用等支付使得公司业绩短期承压，中长期来看以上一系列费用增加是提升公司竞争力的战略之举。</p> <p>在行业格局正在出清，优胜劣汰的演化趋势下，更有利于公司提升市占率。此外公司在保持盈利的情况下仍持续调优产品结构。伴随着车规高毛利产品放量和端侧 AI 应用需求放量，公司业绩有望重回增长快车道。谢谢！</p> <p><b>七、AI 算力领域的发展对公司具体哪些产品有需求？</b></p> <p>答：您好，感谢您的提问！端侧 AI 的发展，使得各类 AI 终端对晶振需求大增。相关应用如智能驾驶、AI 眼镜、AI 玩具、算力服务器、人形机器人等都将为公司产品带来新的消费场景，具体来看：</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 智能眼镜需要配套超微型晶振，不同频率的晶振分别用于处理器指令周期同步、确保射频通信稳定性以及摄像头帧率控制等关键功能；</li><li>2. 算力服务器方面，随着 AI 算力需求爆发，对高频晶振技术提出了更高要求。在服务器的主控 Soc、GPU/TPU 加速卡、内存控制器等核心部件中，都需要不同频率的晶振来提供稳定的时钟信号；</li><li>3. 人形机器人领域，晶振更是机器人时序控制的“心脏”。高频晶振和高精度 TCXO 为机器人主控芯片提供基准时钟，协调运算、决策和任务调度。此外在通信与网络模块、视觉系统中，关节驱动与运动控制、电池管理系统等环节，晶振也都发挥着不可或缺的作用。谢谢！</li></ol> <p><b>八、请问原材料成本结构是什么样的？上游基座等涨价对公司毛利率有影响吗？</b></p> <p>答：您好，感谢您的提问！从晶振成本结构来看，主要包括晶片（自主生产为主）、基座、热敏电阻、IC、辅材等。部分基座供应商有涨价，公司与重要供应商保持着密切的互动，具备优于同行的规模优势和先进制程能力及产品成本端的管控优势，部分产品料号的基座涨价分摊到单个产品上的单位成本影响可控。谢谢！</p> <p><b>九、马总好，一季度毛利下降比较多，后续能修复么？怎么看后续的毛利回升的趋势？</b></p> <p>答：您好，感谢您的提问！公司积极参与竞争，主动调整</p>
--	---

	<p>部分产品价格，叠加 24 年新建产线因重点客户验收，新增产能尚待逐步释放，新产线投入导致折旧及费用增加等，带来毛利下滑。展望未来，公司新扩有源产线及车规产线等，需求迭代下，高附加值产品结构调优，高壁垒产品增量上行，新兴应用高毛利率产品承接，毛利有望逐步提升。谢谢！</p> <p><b>十、您好，请问公司车规业务今年能放量吗？最新进展是什么，导入了那些大客户？</b></p> <p>答：您好，感谢您的提问！</p> <p>2025 年，公司继续加大车规产线投资，独立车规专线的建设完成及市场推广力度的加大，公司具备更好供货能力，加速车规产品生产和出货。车规产品进展较快，目前车规级产品料号储备已开发 2000 余款，产品覆盖 MHz/kHz、无源/有源（含 TCXO、SPXO、RTC 等）等全系产品，并顺利通过了权威机构 AEC-Q200/100 认证；应用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，实现了从非安全类到安全类全线配套，已获得大量国际、国内知名主机厂和 Tier1 企业项目定点，应客户保密要求及商业秘密，具体客户信息不便透露。谢谢！</p> <p><b>十一、请问公司对于 25 年业务和业绩恢复有没有什么规划？</b></p> <p>答：您好，感谢您的提问！公司将坚持“产品高端化、产业高质化、队伍专业化、资本多元化”的发展战略，坚持自主创新、服务终端客户的发展思路，力争成为国内一流、国际知名的石英晶体频率元器件研发型企业。在国内市场方面，大力开发终端客户，积累一批优质、稳定、广泛的客户资源，同时利用自身的研发优势、成本优势、制造优势和服务优势，在客户积累的基础上完成产品升级和市场份额的稳步增加；在海外市场方面，抓住全球电子工业向中国市场延伸的机遇，拓展更加广阔的国际市场。2025 年，公司将继续加大车规产线投资，推动有源产品、XO 产线的全面投产，提高高精度、高可靠性和高稳定性产品产能及占比，提升高毛利率产品产出效益比，从而在价、量两方面有所改善。谢谢！</p> <p><b>十二、车规业务毛利是不是比较高？单车价值量和用量有多少啊？</b></p> <p>答：您好，感谢您的提问！</p> <p>汽车电子是仅次于移动终端第二大石英晶体频率元器件应用场景，伴随汽车智能化升级需求暴增，已成为增速最快的应用场景。随着汽车智能化、电动化升级，智驾平权趋</p>
--	--

	<p>势，车规级晶振应用量和价值量同步增长。</p> <p>具体体现在：</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 车用高效运算平台设计导入车用系统带来数据传输量提升，将直接拉动高价值量高频有源晶振用量；</li><li>2. 各类传感器等更多硬件的搭载，亦将带来晶振，特别是高附加值有源晶振的用量提升；</li><li>3. 智驾搭载的车型会比之前增加更多，直接带来硬件需求的大幅增加。</li></ol> <p>泰晶科技是国内最早布局车规晶振的企业，伴随着验证周期和国产替代需求提速，会逐步进入批量化供应阶段。车规级晶振大部分都是定制化，对原厂设计要求、性能参数要求比消费品高出很多，供应价格比同型号消费类价格高出 1.5-2 倍甚至更高，毛利率相对较优。谢谢！</p> <p><b>十三、车规晶振验证周期有多久啊？公司跟华为关系那么好，后面是不是导入更容易啊？</b></p> <p>答：您好，感谢您的提问！</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 出于产品的超高可靠性要求，车规级晶振比消费级产品验证周期长，切换新供应商需对其足够了解，足够信任，物料供应、质量、价格等标准及认证与供应链管理都会更严苛；</li><li>2. 全球仅少数企业能稳定供应车规晶振，行业壁垒极高，这也是车规晶振价格昂贵、验证周期长的关键；</li><li>3. 验证周期长也重塑了晶振企业的壁垒，一旦导入汽车及汽车电子客户不会轻易去变更物料或者供应商，合作关系更加稳固；</li><li>4. 公司已在 2024 年落地国内唯一独立车规专线及高规格 CNAS 实验室，车规专线的建成将极大提升公司客户导入的进度，缩短审厂和体系认证的时间；公司也将加强信息化溯源能力，提高品控管理能力，达成客户“零缺陷”要求，为车规级晶振从量变到质变的提升打下坚实基础。</li></ol> <p>应客户保密要求及商业秘密，具体客户信息不便透露，谢谢！</p> <p><b>十四、黄总您好，2025 年一季度业绩下滑什么原因？今年还能保持增长吗？</b></p> <p>答：您好，感谢您的提问！</p> <p>2025 年一季度，公司实现营业收入 2.00 亿元，同比增加 10.09%；实现归母净利润 869 万元，同比下降 71.52%。净利润下降系公司为提高市场占有率，主动调整部分产品价格，积极参与竞争；24 年新建产线因重点客户验收，新增产能尚待逐步释放，新产线投入导致折旧及费用增加。同时，员工持股计划一季度计提费用 650 万元。这些成本，都</p>
--	---

	<p>是公司未来高质量发展的重要安排。</p> <p>在目前形势下，公司是国内唯一一家一直持续盈利的晶体企业，具备自身强劲的综合竞争实力与长期发展韧性，逆势扩产布局的高基频、XO 系列、车规产线等高附加值产品会逐步抢占价值洼地，长期来看，成本摊销、制造费用会随着产品线稼动率回升、产品结构调优得到优化，并将逐步释放产能增厚收益！经营管理团队对发展充满信心！谢谢！</p>
附件清单（如有）	
日期	2025 年 6 月 12 日