

安徽晶赛科技股份有限公司

关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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法律责任。

安徽晶赛科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2021年12月3日接待了8家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2021年12月3日

调研形式：网络调研

调研机构：中泰证券股份有限公司、弘毅远方基金管理有限公司、汇安基金管理有限责任公司、金元顺安基金管理有限公司、观富(北京)资产管理有限公司、北京宏道投资管理有限公司、泰康资产管理有限责任公司、中融基金管理有限公司。

上市公司接待人员：董事长侯诗益先生、董事会秘书侯雪女士

二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题 1: 研发进度：目前温补晶振、热敏晶振和音叉晶振的研发与量产进度？目前客户对高端线的需求如何？国内市场总体上高端系列产品的规模如何？

回复：公司热敏晶振产品研发已完成，正处于送样认证阶段，尚未形成规模销售；温补晶振振荡器、音叉晶振等正在研发中。未来公司将根据研发进度及市场开发情况择期投入量产。

公司现有客户中存在对以上3类产品的采购需求，相较普通谐振器产品而言，需求量不大。

温补晶振及热敏晶振主要用于智能手机市场及5G基站等对频率精度要求较

高的细分市场之中，音叉晶振主要用于石英表、各类电子设备的计时模块。目前国内市场对上述产品的采购以进口为主。

问题 2：晶片光刻技术也是预计 21 年研发完成作为技术储备，公司是否有量产的规划，是否考虑向晶片生产端整合？

回复：光刻工艺主要用于生产 1210 及以下尺寸晶振晶片的制作，1612 及以上尺寸产品的晶片主要采用传统的切割研磨方式加工，国内的晶片供应商较多、采购难度较小，未来大尺寸产品使用的晶片公司仍将以采购为主，小尺寸和超高基频晶片公司未来计划量产。

问题 3：原材料采购的情况：公司采取怎样的策略控制占比较高的原材料成本？

回复：公司会采取比价、不定期议价的方式控制采购成本，同时加强对生产流程的管控，提升产品合格率从而降低原材料的损耗以控制生产成本。

问题 4：公司募投项目在原本 11.5 亿的产能扩产了 10 亿只，扩产规模较大，请问公司对产能消化的预计情况？

回复：目前公司的募投项目计划利用 2 年时间逐步投产，因此产能的提升是逐步推进的。2018 年至今公司每年都保持了一定程度的产能增长，公司产能利用率始终保持在较高水平。随着下游 5G 通讯、物联网行业的发展，长期来看石英晶振的市场需求还会有较大的成长空间，另一方面公司也在不断开发新的客户，目前公司接洽的新客户中已有部分客户正在进行样品认证，如顺利通过认证，将会给公司带来一定的市场增量。

问题 5：募投项目对 SMD2016 的产品扩产力度较大，按招股书来看目前公司 80%的营收来自于 SMD3225，公司在 SMD 产品结构调整上是什么策略？目前的客户储备情况是否匹配？

回复：在电子元器件行业，产品小型化的趋势始终存在，石英晶振行业也不例外，目前 3225 型号的产品仍是市场需求量最大的一款，但是最近几年更小型

号的产品需求增长不断提速，因此我们预判未来 3225 产品需求增速将会逐渐放缓，小尺寸产品需求量将不断提升，同时现有客户中的同一客户往往也对不同型号产品均有需求。因此公司在募投项目中加大了 2016 型号等小尺寸产品的扩产力度，是顺应行业发展趋势的决策。

问题 6：公司外销的客户拓展情况？行业内外销的毛利率均高于内销，请问公司的外销定价策略是什么？

回复：公司外销占比较低，市场开发方面还是以内销客户为主，从世界市场分布情况来看，国内的石英晶振市场份额也较大。

外销价格整体高于内销价格主要原因是考虑到境外交易获客及交易成本、跨境贸易的交易风险、汇率波动风险等因素，公司在进行外销产品定价的时候，普遍会高于内销的价格，同时外销业务减免销项税额也对毛利率有推动作用。

问题 7：公司客户稳定性情况如何？与可比公司的产品在主要客户的替换成本低不低？客户拓展情况？

回复：公司客户稳定性较高，公司主要客户中多数的合作年限已经超过 5 年，部分客户合作超 10 年。石英晶振产品品质对下游产品的正常工作具有关键作用，因此下游客户非常看重生产厂商的综合实力及售前售后的服务能力，合格供应商的认证周期较长，下游客户一般会选择 2 家左右的合格供应商，不会轻易替换。公司市场开发工作目前仍保持有序推进状态。

安徽晶赛科技股份有限公司

董事会

2021 年 12 月 6 日