

证券代码：300460

证券简称：惠伦晶体

广东惠伦晶体科技股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称	国泰基金：曾彪 正奇金融控股：唐红梅 立湾投资：彭建超 深圳前海懿泓投资：张昀 广汽资本：李幽 长城证券：余芳沁 华富证券：杨家懿 新意资本：代国吉 东莞交投集团：管萍萍 光大证券：孙良 深圳前海互兴资本：马国庆、李萍 灏浚投资：陈翔宇 厦门联和资本：秦思韡 广州小鼎资产：周敦颐 钜鑫资本：丁宇楠 广东苏美达：曾思燕、刘刚 国海创新资本：钱海霞 东莞科创金融集团：吴远青 东莞金控基金：周潇 璞信投资：刘婷 纽富斯投资：詹础 宝龙控股：黄洋境
时间	2021 年 3 月 2 日 14:00 至 17:00

地点	公司六楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长赵积清、副总经理韩巧云、副总经理邢越、副总经理刘峰、财务总监邓又强、副总经理潘毅华等
投资者关系活动主要内容介绍	一、现场产线参观，包括研磨晶片生产线、光刻晶片生产线和成品封装生产线 二、公司基本情况介绍 三、投资者交流提问 1、中国大陆晶振行业与日本、中国台湾之间的差距情况是怎样，在哪些方面可以与相关国家或地区竞争？ 中国大陆晶振行业主要在技术等级方面与日本、中国台湾存在一定的差距。当前，晶振行业前沿的理论研究和产品应用研究仍由美国、日本主导，例如，在小型化领域里虽然目前市场上需求的大多是 2016、1612、1210 等规格产品，但日本已经在研制更小规格的产品，包括 1008、0806 等，另外，我国仍需要进口大量的中高端晶振产品，说明我国在中高端产品方面仍有做不好甚至做不了的地方。由于日本人工成本较高、设备更新换代速度较慢等原因，我国在同类型产品的生产效率、产品成本控制等方面较具竞争力。 2、在当前 TCXO 产品市场供货比较紧张的背景下，公司该产品在售价、客户等方面的情况，后续价格如何预判及供货的持续性如何？ 在当前 TCXO 产品市场供应紧张的背景下，公司该产品确实存在涨价幅度较大的情形。公司基于长期稳定合作的考虑，同时根据客户下单数量、参数性能指标的不同需求等情形确定不同的售价，从已接至 2021 年第 3 季度的订单看，价格还是比较稳定且不错的。关于客户情况，公司已与一些国内外知名企业开展了合作，例如国外的亚马逊、LG 等，国内的荣耀、闻泰、龙旗、华勤、移远、普联、美格、华大

	北斗、泰斗微等。关于供货的持续性，由于公司早在两年前已经与日本厂商 NPC 合作开发 TCXO 所需 IC，目前 NPC 已给公司送样进行测试，后续将会向公司批量供货以确保公司 TCXO 产品生产出货的持续性。 3、公司在光刻产品的进展情况？ 公司光刻高频产品方面，目前已经完成设备的安装调试，并开始进行试生产，预计二季度进入逐步爬坡量产阶段。相应的，公司 76.8MHz 的光刻高频热敏晶体已同步向高通平台送样申请认证以及向部分终端客户送样进行测试，目前相关的平台认证工作和客户测试工作进展顺利。 4、近些年行业竞争格局情况、国产替代的情况和公司未来两年的规划如何？ 根据美国研究机构 CS&A 的相关行业研究报告显示，2018 年全球市场份额排名中，日本头部企业占据了前 3 位，台湾晶技排名第四；2020 年台湾晶技排名有望上升到第一，原因是日本企业在放弃中端市场转而发展更小型更高频的产品领域，但目前市场对超小型尺寸（例如 1008、0806 尺寸产品等）的需求还没有这么迫切，导致了日本企业份额减少。日本对于市场的放弃有助于国产替代的加速。关于国产替代的空间，根据中国海关相关数据显示，近些年我国进口的压电石英晶体产品金额在三、四百亿人民币左右，该进口额从某种角度上说体现了国产替代的空间。 公司未来两年仍将一如既往地围绕市场需求朝着高频小型化发展，为配套 5G、物联网等开发产品，力争继续保持小型化高频化的国内领先地位。 5、TCXO、TSX 主要应用在哪些领域，在当前 TCXO
--	--

	市场供应紧张的背景下是否存在被 TSX 替代的可能？ TCXO 和 TSX 的全球出货量大概是多少？ TCXO 主要应用在精准定位领域上，由于定位领域的很多应用场景对于产品精度的要求比较高，短期内较难找到合适的方案进行替代。据我们了解，有部分下游客户曾做过一些 TSX 替代的尝试，但效果不佳。TSX 主要应用于手机及一些通讯模块等领域。 关于 TCXO 和 TSX 的出货量，目前我们尚未看到较为权威的相关数据，但据我们了解，供应相关产品所需基座的主要厂商日本京瓷每月 TCXO 基座出货量大约在 120KK 左右，每月 TSX 基座出货量大约为 200KK 左右。 6、子公司创想云科技的情况？ 创想云主要从事安防监控系统和设备的研发、生产、销售、施工调试、施工管理及运维支持服务等业务，客户以三大电信运营商为主。公司在收购创想云时签订了一个三年 5000 万利润的对赌协议，创想云只在 2017 年完成了任务，但在 2018、2019 年并未完成，所以这两年我们对其进行了商誉减值。目前创想云业绩较为稳定，尚未发现需要进一步商誉减值的迹象。 7、重庆子公司建设进展情况？重庆子公司投产后所需的主要原材料是否能够保障充足 重庆子公司计划总投资大约在 12-13 亿元，分三期。目前实施的定增项目为第一期，占地约 87 亩地，建筑面积为三万五千平方米左右。目前主厂房和辅助厂房的主体建设基本完工，预计 2021 年 3-4 月期间生产设备陆续到位，计划 2021 年 5-6 月开始投产。 一方面，公司与主要原材料（基座、上盖、晶棒等）供
--	---

	应商一直保持友好的合作关系，另一方面，公司还与 NPC、潮州三环等企业联合开发所需的 IC、基座等核心原材料，这些都有助于公司获得充足、稳定的原材料。 8、公司在国内同行中的竞争优势如何？ 公司的竞争优势主要体现在以下几个方面：一是在小型化、高频化、器件研制方面具有技术及产品开发领先地位，具备各类晶片自制的能力；二是注重产品的平台和方案商认证工作，能够及时跟进平台和方案商设计的迭代需求，例如，公司 76.8MHz 的光刻高频热敏晶体已向高通平台送样申请认证，进展顺利；三是重视与上游厂商的联合开发工作，能够较好确保核心原材料的充足稳定。 9、公司设备以进口为主，是否会存在被卡脖子的情形？ 鉴于公司以生产中高端 MHz 晶振产品为主，技术等级和品质要求较高，再加上国外设备无论在生产效率还是在品质方面都有保障，以及某些核心设备国内无法提供，以至于公司设备一直以来都选择进口为主，并且与这些设备供应商建立了相当友好的合作关系，尚未面临被卡脖子的问题。经过近几年的进步，国内的一些设备厂商逐渐发展起来，我们也把一些辅助生产设备进行国产替代。另外，对于一些生产核心设备，我们也与国内厂商进行合作交流为他们提供参考数据，为以后设备国产化做准备。 10、公司产能情况？ 公司的产能随着技改和扩产的一直处于动态变化中。截至目前，公司元件产能每月大概为 65-70KK，且以 2520 及以下小尺寸产品为主；器件（含 TCXO、TSX 等）产能
--	---

	每月不低于 20KK。随着重庆子公司今年的顺利投产以及东莞母公司设备技改的进一步推进，无论元件还是器件，产能都将会有较大幅度的提升。
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 3 月 2 日