



**关于黄山谷捷股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市
的审核中心意见落实函之回复**

保荐机构（主承销商）



国元证券股份有限公司
GUOYUAN SECURITIES CO.,LTD.

（安徽省合肥市梅山路18号）

深圳证券交易所：

贵所于 2024 年 6 月 14 日出具的《关于黄山谷捷股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函（2024）010066 号）（以下简称“审核中心意见落实函”）已收悉，黄山谷捷股份有限公司（以下简称“黄山谷捷”、“公司”或“发行人”）与国元证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“保荐人”）、安徽天禾律师事务所（以下简称“发行人律师”）及中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方对审核中心意见落实函所列问题进行了逐项落实、核查，现回复如下（以下简称“本落实函回复”），请予审核。

除另有说明外，本落实函回复中的简称或名词的释义与《黄山谷捷股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（上会稿）（以下简称“招股说明书”）中的含义相同。

本落实函回复的字体代表以下含义：

审核中心意见落实函所列问题	黑体（加粗）
对审核中心意见落实函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

本落实函回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

1.关于期后业绩与业务成长性	4
----------------------	---

1.关于期后业绩与业务成长性

申请文件及问询回复显示：

(1) 发行人产品主要应用于新能源汽车领域，2023 年以来新能源汽车领域市场竞争加剧，多数车企面临较大的价格竞争压力，受此影响，发行人主要产品铜针式散热基板价格有所下滑。

(2) 发行人预计 2024 年 1 季度及上半年收入及利润规模同比有所下滑，主要受海外新能源汽车政策调整、产品单价下滑和铜价持续上涨等因素影响。公开数据显示，截至 2024 年 5 月末，铜价已处于历史最高位，发行人与主要客户约定了调价机制但存在滞后性。

请发行人披露：

(1) 2024 年上半年国内及全球新能源汽车政策调整情况及具体销量、发行人产品产销量及销售单价、发行人对主要客户的供应份额变动情况，并结合境内外车规级功率半导体市场竞争格局、发行人主要竞争对手进入情况等，量化分析 2024 年上半年收入下滑的主要原因，与客户生产经营情况是否匹配，发行人与客户合作是否可持续，主要产品是否存在市场空间受限的风险。

(2) 铜材在生产成本中的占比情况、发行人与主要供应商签订的采购协议（如是否锁价等）、2024 年以来铜价市场价格，并量化分析铜价上涨对发行人主要产品毛利率和盈利能力的影响，发行人拟采取的应对措施及有效性。

(3) 结合 2024 年上半年销售情况及下半年客户意向订单、铜价未来趋势等，测算 2024 年全年业绩预计（收入、成本、毛利率、归母净利润等）及同比变动情况。

(4) 结合前述问题进一步分析论证发行人业绩是否存在持续下滑风险，并完善风险提示。

请保荐人、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

(一) 2024 年上半年国内及全球新能源汽车政策调整情况及具体销量、发行人产品产销量及销售单价、发行人对主要客户的供应份额变动情况，并结合境内外车规级功率半导体市场竞争格局、发行人主要竞争对手进入情况等，量化分析 2024 年上半年收入下滑的主要原因，与客户生产经营情况是否匹配，发行人与客户合作是否可持续，主要产品是否存在市场空间受限的风险

1、2024 年上半年国内及全球新能源汽车政策调整情况及具体销量

(1) 2024 年上半年国内新能源汽车政策调整情况及具体销量

发展新能源汽车是我国汽车产业实现高质量发展的战略选择，也是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，我国政府始终坚定不移的支持新能源汽车产业的发展。

2024 年 1 月，新华社授权发布《中共中央 国务院关于全面推进美丽中国建设的意见》，文中强调，要统筹推进重点领域绿色低碳发展，到 2027 年，新增汽车中新能源汽车占比力争达到 45%。

2024 年 2 月，习近平总书记在中共中央政治局第十二次集体学习时强调，要大力推动我国新能源高质量发展，为共建清洁美丽世界作出更大贡献。总书记指出，要加快构建充电基础设施网络体系，支撑新能源汽车快速发展。

2024 年 3 月，李强总理在 2024 年政府工作报告中指出，要积极培育新兴产业和未来产业，巩固扩大智能网联新能源汽车等产业领先优势；要稳定和扩大传统消费，鼓励和推动消费品以旧换新，提振智能网联新能源汽车等大宗消费。同月，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，文中强调，要支持交通运输设备和老旧农业机械更新，持续推进城市公交车电动化替代，支持老旧新能源公交车和动力电池更新换代。

2024 年 4 月，国家金融监督管理总局发布《关于推动绿色保险高质量发展的指导意见》，强调要支持绿色低碳全民行动，积极为新能源汽车等提供保险保障，推动绿色低碳出行。同月，商务部、财政部等 7 部门印发《汽车以旧换新补贴实施细则》，对个人消费者购买新能源乘用车，给予一次性定额补贴。

2024年5月，国务院印发《2024—2025年节能降碳行动方案》，提出要逐步取消各地新能源汽车购买限制，落实便利新能源汽车通行等支持政策，推动公共领域车辆电动化，有序推广新能源中重型货车，发展零排放货运车队。同月，工业和信息化部办公厅等五部门印发《关于开展2024年新能源汽车下乡活动的通知》，提出要加快补齐农村地区新能源汽车消费使用短板，提升居民绿色安全出行水平，联合组织开展2024年新能源汽车下乡活动。

根据中国汽车工业协会数据，2024年1-3月，我国新能源汽车销量为209万辆，相较于上年同期的158.6万辆，同比增长31.8%。2024年1-5月，我国新能源汽车销量为389.5万辆，相较于上年同期的294万辆，同比增长32.5%。

(2) 2024年上半年全球新能源汽车政策调整情况及具体销量

自2023年下半年以来，受政治、经济、产业结构转型等多重因素影响，欧美等地相继调整了新能源汽车相关政策，包括推迟或计划推迟燃油车禁售时间、降低新能源汽车补贴、放缓汽车电动化步伐等，具体如下：

国家或地区	原主要政策	2023年末及2024年以来最新政策调整情况
欧盟	2023年3月，欧盟地区通过法案，决定2035年禁售燃油汽车，但允许继续销售使用碳中和合成燃料的新车	2024年初，部分海外媒体报道，欧盟正在考虑延迟燃油车禁售令的执行时间，但目前尚未正式公布
德国	同上	受经济、财政预算等因素影响，2023年末，德国取消了部分新能源汽车购置补贴，造成新能源汽车销量出现下降
英国	2020年11月，英国政府宣布将于2030年禁售燃油汽车	2023年9月，英国政府宣布禁售燃油车的时间从原计划的2030年推迟到2035年
美国	2021年8月，美国总统拜登签署行政令，设定到2030年末新能源汽车销量占美国新车总销量50%的目标	2024年3月，拜登政府推出了最新汽车尾气排放标准，较最初提案，最终版本方案降低了纯电动汽车销量预期，以便制造商有更多时间用于向电动汽车转型

需要指出的是，尽管2023年末以来国外新能源汽车需求出现了阶段性放缓，但欧美政府和车企推动新能源汽车发展的总体目标并未改变，以电动车为主要发展方向的方针亦未发生变化，仅是在政策实施节奏上有所调整。新能源汽车是全球汽车产业转型升级、绿色发展的主要方向，中长期看，全球新能源汽车仍具有较大的增长潜力。

欧盟方面，2024年一季度其纯电动汽车销量为33.3万辆，同比增长3.8%，

低于上年同期 43.2%的增幅。美国方面，2024 年一季度其纯电动车销量为 26.9 万辆，同比增长 2.6%，低于上年同期 47.4%的增幅。受补贴政策取消影响，德国 2024 年一季度纯电动汽车销量出现下滑，同比下降 14.1%。

2、发行人对主要客户的供应份额变动情况

目前，发行人客户已涵盖国内外市场主要车规级功率厂商，且占部分客户同类产品采购的比例较高，2024 年以来公司核心产品铜针式散热基板对主要客户的供应份额未发生明显下降，具体如下：

序号	厂商名称	发行人与其合作情况
1	英飞凌	根据原协议约定，报告期内，英飞凌对发行人采购占同类产品采购的比例为 50%-60%；2024 年 4 月，双方达成新的合作协议，发行人供应份额比例提升至 65% 以上
2	安森美	根据邮件访谈，2021-2022 年，其对发行人采购占同类产品采购的比例均为 100%，2023 年、2024 年一季度客户未提供该比例
3	意法半导体	发行人已与其达成长期稳定合作，但客户未提供其对发行人采购占同类产品采购的比例
4	博世	根据邮件访谈，2024 年一季度，博世（不含联合汽车电子）对发行人采购占同类产品采购的比例约为 80%
5	中车时代	根据邮件访谈，2024 年一季度发行人为其主要供应商
6	斯达半导	根据邮件访谈，客户未提供具体比例，但认定发行人持续保持其主要供应商地位
7	联合汽车电子	根据邮件访谈，2024 年一季度其对发行人采购占同类产品采购的比例为 100%
8	士兰微	根据邮件访谈，2021-2023 年，其对发行人采购占同类产品采购的比例为 90%、90%、100%，2024 年 1-5 月为 80%
9	吉光半导体（绍兴）有限公司	根据邮件访谈，2024 年一季度其对发行人采购占同类产品采购的比例为 91%

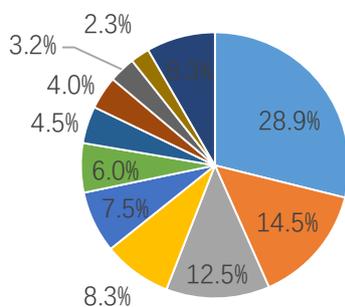
3、境内外车规级功率半导体市场竞争格局

（1）国内车规级功率半导体市场竞争格局

我国新能源市场的快速增长，带动了国内车规级功率半导体厂商的快速发展，国产品牌不断进步，进口替代逐步推进，目前已形成自主品牌与外资企业并存的竞争格局。根据 NE 时代数据，2023 年国内新能源乘用车功率模块装机量排名如下：

2023年国内新能源乘用车功率模块装机量排名

■ 比亚迪 ■ 英飞凌 ■ 中车时代 ■ 斯达半导
■ 意法半导体 ■ 联合汽车电子 ■ 士兰微 ■ 芯联集成
■ 安森美 ■ 富士电机 ■ 其他



数据来源：NE 时代

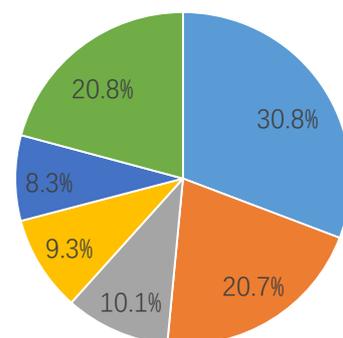
如上图所示，发行人客户已涵盖国内市场主要车规级功率厂商，且占部分客户同类产品采购的比例较高，2024 年以来对其供应份额未发生明显下降。

(2) 全球车规级功率半导体市场竞争格局

根据英飞凌季报披露，2023 年全球功率半导体行业主要厂商市场份额情况如下：

2023年全球功率半导体主要厂商市场份额情况

■ 英飞凌 ■ 意法半导体 ■ 德州仪器 ■ 安森美 ■ 博世 ■ 其他



数据来源：英飞凌

如上图所示，发行人已与英飞凌、意法半导体、安森美、博世等全球领先的功率厂商达成了长期稳定合作，且占部分客户同类产品采购的比例较高，2024 年以来对其供应份额未发生明显下降。

2023 年末以来，由于欧美等地相继调整了新能源汽车相关政策，导致全球汽车半导体需求放缓，全球主要车规级功率厂商出现业务放缓或业绩下降。英飞凌表示，受多重因素影响，汽车行业的增长明显放缓，客户和分销商正在降低半导体库存水平，2024 年一季度其汽车板块业务收入 20.78 亿欧元，与上年同期持平，2020 年以来首次未能实现同比增长。意法半导体表示，汽车半导体需求增长放缓，低于预期，其 2024 年一季度功率与分立器件产品部实现收入 8.2 亿美元，同比下降 9.8%。

根据 TechInsights 数据，2024 年第一季度汽车半导体指数下降 9.2%，是自 2020 年第四季度以来首次下降，主要原因是电动汽车销售放缓，以及一级供应商等希望消耗库存，因此影响了汽车半导体供应商 2024 年第一季度的收入。

4、发行人主要竞争对手进入情况

发行人所处行业呈国际化竞争格局，行业内主要企业包括日本泰瓦工业株式会社、美国德纳股份有限公司、中国台湾健策精密工业股份有限公司及发行人等。行业内企业除发行人市场占有率较高以外，剩余企业市场份额分布较为分散。国际市场方面，发行人主要竞争对手分布在中国台湾、日本、美国等地区，如健策精密、泰瓦工业同为英飞凌供应商。国内市场方面，随着车规级功率模块散热基板需求量的快速提高，亦催生了诸多行业新晋参与者，目前该类企业主要分布在新能源汽车产业较为发达的长三角地区和珠三角地区等。

由于下游功率厂商对散热基板供应商认证十分严格，且行业存在较高的技术壁垒和规模壁垒，因此前述新晋参与者在短期内难以对行业竞争格局造成重大影响。2024 年以来发行人在主要客户的供应份额未发生明显下降，新晋参与者的进入未对发行人市场地位构成较大挑战，2024 年以来车规级功率模块散热基板行业竞争格局亦未发生明显变化。

5、发行人产品产销量及销售单价

2024 年 1-6 月，公司主要产品预计产量、销量及销售单价情况如下：

单位：万件、元/件

产品类型	2024 年 1-6 月		
	产量	销量	销售单价

铜针式散热基板	276.76	260.93	86.16
铜平底散热基板	0.68	0.59	65.92

注：上述 2024 年 1-6 月数据为预计数，未经会计师审计或审阅。

6、量化分析 2024 年上半年收入下滑的主要原因，与客户生产经营情况是否匹配

(1) 量化分析 2024 年上半年收入下滑的主要原因

1) 国内销量增长，出口量受国外政策影响下滑较快

2024 年上半年，公司国内销量增长，出口量受国外政策影响下滑较快，具体如下：

项目	2024 年 1-6 月				2023 年 1-6 月	
	境内	同比	境外	同比	境内	境外
铜针式散热基板销量（万件）	198.26	15.35%	62.66	-48.15%	171.87	120.86
铜针式散热基板收入（万元）	16,518.76	6.93%	6,001.29	-44.38%	1,5448.78	10,790.57

注：上述 2024 年 1-6 月数据为预计数，未经会计师审计或审阅。

如上表，2024 年上半年，公司铜针式散热基板境内销量、销售收入同比保持增长，但境外销量、销售收入同比下降，因此导致公司上半年营业收入下滑。

如前所述，自 2023 年末以来，欧美等地相继调整了新能源汽车相关政策，包括推迟或计划推迟燃油车禁售时间、降低新能源汽车补贴、放缓汽车电动化步伐等，导致国外新能源汽车需求出现了阶段性放缓；此外，由于国内车规级功率半导体厂商价格竞争力强，进口替代步伐加快，挤占了国外厂商的市场份额。受此影响，2024 年以来公司境外客户英飞凌等需求出现下降，公司出口量下滑。

2) 新能源汽车市场竞争激烈，公司产品销售价格有所下滑

随着以新能源汽车为代表的国内自主品牌汽车的崛起，汽车行业整体竞争趋于激烈，新能源汽车厂商陆续通过主动降价争夺市场份额，下游整车厂商普遍面临较大的价格竞争压力。国家发改委价格监测中心对新能源市场汽车价格调研后表示，2024 年新能源汽车的竞争将异常激烈。整车厂商的降本压力向上传导至零部件供应商，进而导致新能源汽车零部件行业出现产品价格下降。此外，随着

车规级功率模块散热基板需求量的快速提高，其他竞争对手逐渐进入，亦给发行人经营带来一定挑战。

发行人核心产品主要应用于新能源汽车领域，是新能源汽车电机控制器用功率半导体模块的重要组成部分。受新能源车企降价促销等因素影响，2024年1-6月公司核心产品铜针式散热基板平均价格由2023年度的90.97元/件预计下降至86.16元/件，价格有所下降。

(2) 与客户生产经营情况是否匹配

2024年1-3月主要客户的生产经营情况如下：

项目	公司	生产经营情况
国内主要客户	斯达半导	2024年一季度实现营业收入8.05亿元，同比增长3.17%
	中车时代	2024年一季度其母公司时代电气（688187）新能源汽车电驱系统业务实现营业收入3.75亿元，同比增长10.82%
	芯联集成	2024年一季度实现营业收入13.53亿元，同比增长17.19%
	士兰微	2024年一季度实现营业收入24.65亿元，同比增长19.30%
国外主要客户	英飞凌	2024年一季度汽车板块业务收入20.78亿欧元，与上年同期持平，2020年以来首次未能实现同比增长
	意法半导体	2024年一季度功率与分立器件产品部实现收入8.2亿美元，同比下降9.8%
	安森美	2024年一季度电源方案部实现营业收入8.74亿美元，同比增长2%
	博世	未披露该业务板块数据

注：数据来源于客户公开披露信息。

如上表，2024年一季度，发行人国内功率厂商客户收入普遍增长，国外功率厂商客户大多出现业务放缓或业绩下降，发行人境内销售实现增长、境外销售出现下降，与客户生产经营情况相匹配。

7、发行人与客户合作是否可持续，主要产品是否存在市场空间受限的风险

(1) 发行人与客户合作是否可持续

由于汽车质量直接关系到驾乘人员的人身安全、整车厂的品牌声誉及售后成本，因而汽车行业对于安全性、可靠性具有极高的标准。汽车整车厂为满足对零部件产品质量和稳定性的高标准，建立了供应商遴选机制。通常来说，汽车零部件企业需要通过 IATF16949 质量管理体系认证，接受整车厂或一级供应商的内

部评审考核，在技术水平、生产工艺、质量控制等各方面达到相关要求，才能成为合格供应商。行业领先功率厂商对选择上游零部件供应商要求严格，成为其合格供应商需要经历商务沟通、全面验厂、体系审核、样品验证和小批量验证等多个环节，认证周期较长，客户一般不会轻易改变已经使用且质量稳定的产品，也不会轻易放弃与现有供应商的合作关系。

公司与报告期内主要客户的合作历史情况如下：

序号	客户名称	合作历史
1	英飞凌（Infineon）	2017年通过其合格供应商认证，合作至今
2	意法半导体（ST）	2020年通过其合格供应商认证，合作至今
3	安森美（Onsemi）	2017年通过其合格供应商认证，合作至今
4	博世（Bosch）	2018年通过其合格供应商认证，合作至今
5	日立（Hitachi）	2014年通过其合格供应商认证，合作至今
6	斯达半导	2012年通过其合格供应商认证，合作至今
7	中车时代	2019年通过其合格供应商认证，合作至今
8	联合汽车电子	2015年通过其合格供应商认证，合作至今
9	芯联集成	2022年通过其合格供应商认证，合作至今
10	智新半导体	2021年通过其合格供应商认证，合作至今

如上表，公司与主要客户均保持长期、稳定、持续的合作关系。

（2）发行人主要产品是否存在市场空间受限的风险

1) 中长期内全球新能源汽车仍具有较大的增长潜力，发行人市场空间较大

①国内市场

新能源汽车产业是我国重点发展的战略性新兴产业，亦是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，长期以来得到了产业政策的大力支持。目前，我国新能源汽车行业的发展驱动力已从政策驱动型逐步转变为市场驱动型，在新能源汽车产业政策和市场驱动双重作用下，我国新能源汽车发展动能强劲，发展空间巨大。

目前我国新能源汽车已进入全面市场化拓展期，2022-2023年销量占全球比重均超过60%。根据中国汽车工业协会数据，2023年我国新能源汽车销量为949.5万辆，同比增长37.87%，市场占有率达31.6%；预计2024年销量为1,150万辆；至2025年或2026年市占率可能达到50%，有望提前实现《新能源汽车产业发展

规划（2021—2035 年）》制定的“到 2035 年纯电动汽车成为新销售车辆的主流”的目标。

②国外市场

如前所述，尽管 2023 年末以来国外新能源汽车需求出现了阶段性放缓，但欧美政府和车企推动新能源汽车发展的总体目标并未改变，仅是在政策实施节奏上有所调整，中长期看，全球新能源汽车仍具有较大的增长潜力。

欧美日等主要车企新能源汽车战略发展规划如下：

车企	主要战略规划
奔驰	2023 年纯电动车型占奔驰总销量为 11%，奔驰原计划于 2030 年 100%销售纯电动车。2024 年初，奔驰宣布修改前述计划，新目标为 2030 年新能源汽车占集团总销量的 50%，且仍坚定推动电动化转型
宝马	2023 年纯电动车型占总销量约 15%，计划于 2030 年实现纯电动车型占集团总交付量的 50%
大众	2023 年纯电动车型占总销量比重为 8.3%，计划于 2030 年将纯电动车型的份额上升到 50%
通用汽车	2023 年 12 月，通用汽车表示将根据客户需求适时调整策略，但 2035 年实现全面电动化的目标保持不变
本田汽车	计划到 2030 年，纯电动车和燃料电池汽车在全球范围内的销售占比达 40%，纯电动车的年产量将达到 200 万辆以上；2040 年计划实现纯电动车和燃料电池汽车全球销售占比 100%的目标

根据国际能源署预测，全球新能源汽车销量 2025 年、2030 年销量分别有望达到 2,073 万辆和 4,557 万辆，未来全球新能源汽车市场将保持长期增长趋势。

2) 发行人市场占有率高、行业地位较为突出，持续保持优势竞争地位

根据测算，报告期全球车规级功率半导体模块散热基板需求量分别为 947.98 万件、1,452.05 万件和 1,983.16 万件，发行人铜针式散热基板销量分别为 186.42 万件、421.53 万件和 648.51 万件，市场份额占比分别为 19.66%、29.03%和 32.70%，呈快速增长趋势。发行人已成为车规级功率半导体模块散热基板行业的领先企业。

报告期内，发行人与国内外行业头部客户达成了长期稳定的合作关系，并在核心技术、同步研发、规模化生产等方面具备较为突出的竞争优势，市场占有率高、行业地位较为突出，尽管 2024 年以来受国外新能源汽车市场阶段性放缓影响出现小幅业绩下滑，但发行人在境内外客户所占销售份额并未出现明显下降，

发行人优势竞争地位并未发生改变，具体如下：

①发行人具有稳定的大客户优势。目前功率半导体行业集中度较高，头部企业大多为实力雄厚的跨国集团，根据 omdia 数据，英飞凌、安森美、意法半导体市场份额长期位居全球前列，三者均与发行人达成长期合作，国内外知名功率厂商博世、日立、斯达半导、中车时代、士兰微、芯联集成亦为发行人主要客户，报告期合作稳定；②发行人具有核心技术优势。车规级功率模块散热基板，是一种成形难度高的高精度汽车零部件，需经历多个生产流程、突破多个技术难点，技术门槛高。产品属性、下游客户的高要求均使得散热基板供应商需要不断研发新产品、新技术、新工艺，构筑核心技术体系、加强生产过程管控能力、丰富产品矩阵，这些都需要花费较长时间的技术开发、工艺改进和经验积累才能实现，对竞争对手进入形成了较高的行业技术工艺壁垒；③发行人具有规模效应优势。汽车零部件行业是典型的规模效应型行业，只有当生产规模达到一定程度后，固定资产利用率提高、边际生产成本下降，才能带来成本和生产经验上的优势。发行人是行业内生产规模较大的企业，市场占有率持续提高，具备丰富的大批量生产经验和显著的规模效应优势。

3) 发行人新客户拓展顺利

发行人主要客户已覆盖国内外多个知名功率模块厂商，且根据行业形势的变化并结合自身技术优势、品质优势、规模优势，不断开拓新客户，目前进展顺利，新客户囊括整车厂商、智能汽车解决方案提供商、零部件厂商、造车新势力、国外客户等多类主体，且在研同步研发项目不断推进、新产品及新技术不断开发量产，公司成长性良好。

综上，2024 年以来，受国外新能源汽车政策放缓、新能源汽车价格战向上游传导影响，发行人收入有所下滑，但中长期内全球新能源汽车市场仍具有较大的增长潜力，发行人市场空间较大；发行人市场占有率高、行业地位较为突出，与全球各大车规级功率半导体厂商都保持长期且紧密的合作，市场优势竞争地位未受影响；同时，发行人新客户拓展顺利，能保证发行人较好的成长性，主要产品不存在市场空间受限的风险。

(二) 铜材在生产成本中的占比情况、发行人与主要供应商签订的采购协议（如是否锁价等）、2024 年以来铜价市场价格，并量化分析铜价上涨对发行人主要产品毛利率和盈利能力的影响，发行人拟采取的应对措施及有效性

1、铜材在生产成本中的占比情况

公司产品的主要原材料为铜材，其市场价格主要受上游铜材价格的影响，作为大宗商品，铜材市场价格波动性较大。报告期内，铜材占公司主营业务成本的比例分别为 64.82%、64.94%和 67.66%，占比较大。因此，铜材价格波动对公司主营业务成本和毛利率的影响较大。

2、发行人与主要供应商签订的采购协议

报告期内，公司采购的铜材主要为铜排，主要铜排供应商为宁波高新区威康新材料有限公司、浙江力博实业股份有限公司和宁波金田电材有限公司。报告期内，公司向主要铜排供应商采购铜排价格采用“基准价格+加工费”的定价模式，其中基准价格为订单当日上海有色金属网现货铜价格。公司与主要铜排供应商签订的采购协议中关于采购价格的相关约定具体如下：

单位：元/吨

名称	具体定价情况				是否存在锁价约定
	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	
宁波高新区威康新材料有限公司	2024 年 1 月起变更为当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+5,850（含税）	2023 年 2 月起变更为当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,100（含税）	当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,300（含税）	2021 年 3 月起变更为当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,300（含税）	不存在
浙江力博实业股份有限公司	2024 年 1 月起变更为当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,100（含税）	2023 年 2 月起变更为当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,400（含税）	当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,650（含税）	2021 年 2 月起变更为当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,650（含税）	不存在
宁波金田电材有限公司	2024 年 1 月起变更为当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,200（含税）	2023 年 2 月起变更为当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,500（含税）	2022 年 4 月起变更为当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,800（含税）	当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+7,000（含税）	不存在

由上表，公司与主要铜排供应商关于铜排价格均采用“基准价格+加工费”

的定价模式，其中基准价格为订单当日上海有色金属网现货铜价格，不存在锁价相关的约定。因此，公司铜排采购价格受铜材市场价格影响较大。

3、2024 年以来铜价市场价格

2024 年以来，铜材市场价格走势情况如下：



2024 年以来，铜价呈大幅上涨趋势，3 月下旬突破 7 万元/吨，4 月突破 8 万元/吨，创下近 10 年来铜价最高纪录，处于历史最高位。截至 2024 年 5 月末，上海有色金属网 1#铜现货价格为 8.18 万元/吨，较 2023 年初价格增长 24.31%。本轮铜价上涨受美联储降息、地缘政治、供需格局发生变化等多重因素影响。

4、铜价上涨对发行人主要产品毛利率和盈利能力的影响

2024 年 1-5 月，公司铜排平均采购单价为 6.89 万元/吨，较上年度平均采购单价增长 4.64%，铜价上涨对发行人主要产品毛利率和盈利能力的影响测算如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月
铜排采购价格上涨对主营业务成本的影响	334.68
铜价上涨触发价格调整机制对主营业务收入的影响	137.20
铜价上涨对公司经营业绩的综合影响	-197.48
铜价上涨对主要产品毛利率的综合影响	-1.12%

注 1：以上数据未经审计；

注 2：铜排采购价格上涨对主营业务成本的影响=单位铜排采购价格上涨金额×折算的当

期铜针式散热基板总重量。

根据以上测算，2024年1-5月，因铜排采购价格上涨导致公司主营业务成本增加334.68万元，铜价上涨触发价格调整机制对主营业务收入的影响金额为137.20万元，铜价上涨对公司经营业绩的综合影响为-197.48万元，导致公司主要产品毛利率下降1.12%。

5、发行人拟采取的应对措施及有效性

2024年以来铜价大幅上涨，对公司主要产品毛利率和盈利能力产生了不利影响，公司拟采取的应对措施及有效性如下：

1) 与客户的价格传导机制

公司产品的原材料为铜排、铜板等，其市场价格主要受上游铜材价格的影响，作为大宗商品，铜材市场价格波动性较大。发行人与主要客户约定了与原材料波动相应的价格传导机制，可根据原材料价格变化调整对应销售价格，价格传导机制因不同客户而异，如斯达半导可根据订单当日铜价迅速调整销售定价，而英飞凌、联合汽车电子、深圳安森美和上汽英飞凌等客户一般每季度或每半年对产品定价进行调整。公司加强与现有主要客户的深度合作，通过产品销售价格与主要原材料价格联动传导的调价策略，一定程度上将铜价波动的风险转嫁给下游客户，降低原材料波动对主要产品毛利率和盈利能力的影响。

2) 加强与供应商的战略合作，适时调整采购方案

在供应商选择机制上，筛选合格供应商，在保证采购原材料质量的基础上进行比价，选择性价比较高、合作稳定的供应商，不断加强与供应商的战略合作，提高原材料供应稳定性。密切关注铜材市场价格走势，并结合公司在手订单和原材料库存情况等，优化库存管理、灵活调整采购方案，合理规划原材料采购计划和库存量，减少产品售价中的铜材定价基准与实际铜采购价格的时间错配，降低原材料价格波动对公司经营产生的不利影响。

3) 提升良品率、降低生产损耗率

通过严格的质量管理持续提升良品率与产品品质，是汽车零部件企业一贯的追求目标。报告期内，公司核心产品良品率分别为84.50%、87.71%和91.76%，

公司通过生产工艺改进、提高加工熟练度、操作精度等方式，使得核心产品良品率逐渐提高。公司将持续提升良品率作为经营发展的重要目标。报告期内，公司通过不断改进产品技术工艺和生产操作流程，使得主要产品的损耗率不断下降，有效的降低了产品生产成本。公司通过不断自主研发，加强新技术、新工艺的研究，不断优化技术工艺和生产操作流程，进一步降低产品生产过程中的损耗率。

4) 积极开发新产品、开拓新客户

公司生产经营过程中积累并自主研发形成的核心技术是公司保持竞争优势的关键。发行人在稳定现有核心产品的市场地位和核心竞争优势的同时，将持续加大研发投入，努力提高核心产品的工艺技术及质量水平，同时加强新技术、新工艺的研究，积极开发新产品，不断提升公司的持续盈利能力。公司积极开拓新客户，与吉利旗下晶能微、麦格纳、汇川技术、罗姆半导体等行业知名客户达成合作，公司将获得新的业绩增长点。

(三) 结合 2024 年上半年销售情况及下半年客户意向订单、铜价未来趋势等，测算 2024 年全年业绩预计（收入、成本、毛利率、归母净利润等）及同比变动情况

1、2024 年上半年销售情况及下半年客户意向订单

公司主要产品为铜针式散热基板、铜平底散热基板，公司收入预计以各类产品历史已实现销售金额为基础，综合考虑了宏观环境及行业趋势发展的因素，并结合期末在手订单、客户的采购计划等情况进行营业收入预计。预计销量情况如下：

单位：万件

项目	数量
2024 年 1-5 月已实现销量	207.03
2024 年 6-12 月预计订单量	459.60
2024 年合计(预计)	666.64

根据与主要客户的沟通，结合期末在手订单、客户的采购计划等，主要客户的意向订单情况如下：

客户	2024 年 1-5 月(已实现)	2024 年 6-12 月(预计)	2024 年度合计(预计)

斯达半导	64.86	98.80	163.66
联合汽车电子	23.22	36.63	59.85
Robert Bosch Elektronika Kft	17.69	34.40	52.09
英飞凌（含上汽英飞凌）	12.24	46.40	58.64
成都士兰半导体制造有限公司	14.66	38.50	53.16
中车时代	7.80	36.70	44.50
其他客户	66.57	168.17	234.74
合计	207.04	459.60	666.64

2021 年度至 2023 年度，中国新能源汽车产量分季度统计数据具体如下：

单位：万辆

期间	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
上半年	378.82	39.52%	266.10	37.70%	121.52	34.28%
下半年	579.84	60.48%	439.71	62.30%	232.98	65.72%
合计	958.65	100.00%	705.82	100.00%	354.49	100.00%

由上表，2021 年度至 2023 年度中国新能源汽车产量下半年的产量占比分别为 65.72%、62.30%和 60.48%，新能源汽车下半年产量占比较高导致对公司产品的需求增加。公司的下半年预计订单量占比为 60.47%，2021 年至 2023 年公司下半年主营业务收入占比分别为 55.33%、66.45%和 60.10%，故公司预计订单量符合新能源汽车产量特征及发行人历史趋势。全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示，今年 1-5 月国内近 60 款电动汽车降价，但 5 月后价格战已经放缓。此外，2024 年 6 月份铜价开始高位回调，高铜价对客户采购需求的抑制有望得到缓解。

2、铜价未来趋势

铜材市场近 10 年价格走势情况如下：



2024 年以来，铜价呈大幅上涨趋势，3 月下旬突破 7 万元/吨，4 月突破 8 万元/吨，创下近 10 年来铜价最高纪录，处于历史最高位。截至 2024 年 5 月末，上海有色金属网 1#铜现货价格为 8.18 万元/吨，较 2023 年初价格增长 24.31%。本轮铜价上涨受美联储降息、地缘政治、供需格局发生变化等多重因素影响，具体如下：

①美联储降息预期变化，导致大宗商品普涨。美联储降息预期成为推动大宗商品上涨的重要动力，黄金、白银、铜等贵金属均开启上涨趋势；②地缘冲突下资源价值凸显，多头资金涌入。俄乌冲突、巴以冲突等地缘局势的不稳定性使得关键矿物作为战略储备的重要性上升，铜作为重要的大宗资源具有非常强的战略意义；③新兴产业带动铜需求持续增长。作为目前能源转型中的关键金属资源，风电、光伏及新能源汽车等新兴产业的快速发展，推动了铜需求的持续增长；④供应收紧，引发担忧。随着市场行情的演变，关于铜矿供给紧张的担忧也在逐渐升温。2023 年，全球多个国家铜矿产量低于预期，铜资源供给的稳定性正在面临挑战。

结合上述因素及相关研究报告，预计 2024 年下半年铜价仍将维持高位调整趋势，截至 2024 年 6 月 17 日上海有色金属网 1#铜日均价 78,760.00 元/吨，较 2024 年 5 月日均价 82,510.25 元/吨下降 4.55%。

3、2024 年全年业绩预计（收入、成本、毛利率、归母净利润等）及同比变动情况

基于已实现的经营情况，结合市场供需情况以及公司自身的经营情况等，公司预计 2024 年度财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	同比
营业收入	69,300.00 至 76,200.00	75,898.64	-8.69% 至 0.40%
营业成本	51,500.00 至 56,700.00	54,115.89	-4.83% 至 0.40%
毛利率	24.00% 至 25.00%	28.70%	-4.70% 至 -3.70%
归属于母公司股东的净利润	12,200.00 至 13,300.00	15,728.32	-22.43% 至 -15.44%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	11,800.00 至 12,900.00	14,529.21	-18.78% 至 -11.21%

注:上述 2024 年度业绩情况为公司初步测算数据, 未经会计师审计或审阅, 且不构成盈利预测或业绩承诺。

(四) 结合前述问题进一步分析论证发行人业绩是否存在持续下滑风险, 并完善风险提示

2024 年以来, 受国外新能源汽车政策放缓、新能源汽车价格战向上游传导以及铜价上涨的影响, 发行人业绩收入有所下滑, 但中长期内全球新能源汽车市场仍具有较大的增长潜力, 发行人市场空间较大; 发行人市场占有率高、行业地位较为突出, 与全球各大车规级功率半导体厂商都保持长期且紧密的合作, 市场优势竞争地位未受影响; 同时, 发行人新客户拓展顺利, 主要产品不存在市场空间受限的风险, 未来业绩不存在持续下滑风险。

关于经营业绩下滑的风险, 发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“(一) 重大风险提示”中补充披露如下:

“2、经营业绩下滑的风险

受海外新能源汽车政策调整、产品单价下滑和铜价持续上涨等因素影响, 2024 年上半年以来公司营业收入及扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润较上年同期有所下降。如果未来新能源汽车行业政策出现较大不利变化、新能源汽车市场价格竞争加剧、铜价持续上涨等因素进一步导致产品销售单价和毛利率下滑, 给公司盈利能力造成较大不利影响, 公司将面临经营业绩下滑的风险。”

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，保荐人、申报会计师执行了如下主要核查程序：

1、查阅国内外新能源汽车行业研究报告，了解相关政策调整情况及具体销量；查阅发行人一季度销售明细账和生产明细表，分析产销量是否匹配，统计、分析发行人产销量及销售单价情况；通过查阅采购协议、邮件访谈等方式了解发行人对主要客户的供应份额变动情况；查阅行业研究报告，了解境内外车规级功率半导体市场竞争格局；访谈发行人管理层，了解发行人主要竞争对手进入情况；访谈发行人管理层，了解、分析公司 2024 年上半年收入下滑的原因，了解发行人与客户合作的持续性和新客户的拓展情况；查阅行业研究报告，了解主要产品的市场空间情况；查阅国内外客户的公开披露信息文件，了解其 2024 年以来的生产经营情况；

2、访谈发行人财务部门负责人，查阅发行人主营业成本明细表，了解铜材在发行人主营业务成本的占比情况；查阅了发行人与主要供应商签订的采购协议，访谈发行人采购部门负责人，了解采购协议中是否存在锁价等相关约定；查阅了铜材公开市场资料，了解 2024 年以来铜价市场价格；查阅了发行人采购明细表，访谈发行人财务部门负责人，测算并复核铜价上涨对发行人主要产品毛利率和盈利能力的影响；访谈发行人管理层，了解针对铜价上涨对发行人主要产品毛利率和盈利能力的影响，发行人拟采取的应对措施及有效性；

3、了解业绩预计情况相关预计的方法并评价其合理性，复核相关测算过程；取得发行人提供的销售明细表，查阅对主要客户的销售合同及在手订单，分析全年预计销量的可实现性；通过访谈公司管理层，了解市场竞争情况、产品市场需求情况以及公司 2024 年全年经营计划等情况；访谈发行人销售部门负责人，了解未来获取新业务订单稳定性、持续性及未来成长性；查阅公开信息及研究报告等方式查询了解行业发展趋势及主要原材料市场价格变动情况；

4、访谈发行人管理层，了解发行人未来业绩情况；查阅行业研究报告，了解相关政策及市场情况；分析论证发行人业绩是否存在持续下滑风险。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2024 年以来，发行人收入有所下滑，主要受国外新能源汽车政策放缓、新能源汽车价格战向上游传导等因素的影响；2024 年一季度，发行人国内功率厂商客户收入普遍增长，国外功率厂商客户大多出现业务放缓或业绩下降，发行人境内销售实现增长、境外销售出现下降，与客户生产经营情况相匹配；发行人与主要客户合作可持续；中长期内全球新能源汽车市场仍具有较大的增长潜力，发行人市场空间较大，发行人市场占有率高、行业地位较为突出，市场优势竞争地位未受影响，发行人新客户拓展顺利，主要产品不存在市场空间受限的风险；

2、根据测算，2024 年 1-5 月，因铜排采购价格上涨导致公司主营业务成本增加 334.68 万元，因铜价上涨触发价格调整机制对主营业务收入的影响金额为 137.20 万元，铜价上涨对公司经营业绩的综合影响为-197.48 万元，导致公司主要产品铜针式散热基板毛利率下降 1.12%，公司采取的应对措施具有有效性；

3、发行人 2024 年全年业绩预计（收入、成本、毛利率、归母净利润等）预计谨慎，具有合理性及可实现性；

4、关于经营业绩下滑的风险，发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）重大风险提示”中补充披露。

（以下无正文）

（本页无正文，为黄山谷捷股份有限公司《关于黄山谷捷股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函之回复》之签章页）



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于黄山谷捷股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函之回复》的全部内容，确认回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

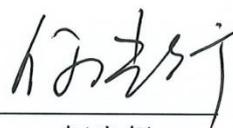
董事长：  _____
胡恩谓



(本页无正文,为国元证券股份有限公司《关于黄山谷捷股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函之回复》之签章页)

保荐代表人:


胡永舜

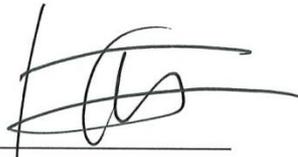

何光行



保荐机构（主承销商）法定代表人声明

本人已认真阅读《关于黄山谷捷股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函之回复》的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核中心意见落实函之回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人：


沈和付

国元证券股份有限公司

2024年7月9日





关于黄山谷捷股份有限公司 申请首次公开发行股票并在创业板上市 的审核中心意见落实函的回复

众环专字(2024)0100970号

深圳证券交易所:

贵所于2024年6月14日出具的《关于黄山谷捷股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》(审核函〔2024〕010066号)(以下简称“审核中心意见落实函”)已收悉,中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”或“本所”)作为申报会计师对审核中心意见落实函所列问题进行了逐项落实、核查,现回复如下(以下简称“本落实函回复”),请予审核。

除另有说明外,本落实函回复中的简称或名词的释义与《黄山谷捷股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》(上会稿)(以下简称“招股说明书”)中的含义相同。

本落实函回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况,均为四舍五入所致。

1.关于期后业绩与业务成长性

申请文件及问询回复显示:

(1) 发行人产品主要应用于新能源汽车领域,2023年以来新能源汽车领域市场竞争加剧,多数车企面临较大的价格竞争压力,受此影响,发行人主要产品铜针式散热基板价格有所下滑。

(2) 发行人预计2024年1季度及上半年收入及利润规模同比有所下滑,主要受海外新能源汽车政策调整、产品单价下滑和铜价持续上涨等因素影响。公开数据显示,截至2024年5月末,铜价已处于历史最高位,发行人与主要客户约定了调价机制但存在滞后性。

请发行人披露:

(1) 2024年上半年国内及全球新能源汽车政策调整情况及具体销量、发行人产品产销量及销售单价、发行人对主要客户的供应份额变动情况,并结合境内外车规级功率半导体

市场竞争格局、发行人主要竞争对手进入情况等，量化分析 2024 年上半年收入下滑的主要原因，与客户生产经营情况是否匹配，发行人与客户合作是否可持续，主要产品是否存在市场空间受限的风险。

(2) 铜材在生产成本中的占比情况、发行人与主要供应商签订的采购协议（如是否锁价等）、2024 年以来铜价市场价格，并量化分析铜价上涨对发行人主要产品毛利率和盈利能力的影响，发行人拟采取的应对措施及有效性。

(3) 结合 2024 年上半年销售情况及下半年客户意向订单、铜价未来趋势等，测算 2024 年全年业绩预计（收入、成本、毛利率、归母净利润等）及同比变动情况。

(4) 结合前述问题进一步分析论证发行人业绩是否存在持续下滑风险，并完善风险提示。

请保荐人、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

(一) 2024 年上半年国内及全球新能源汽车政策调整情况及具体销量、发行人产品产销量及销售单价、发行人对主要客户的供应份额变动情况，并结合境内外车规级功率半导体市场竞争格局、发行人主要竞争对手进入情况等，量化分析 2024 年上半年收入下滑的主要原因，与客户生产经营情况是否匹配，发行人与客户合作是否可持续，主要产品是否存在市场空间受限的风险

1、2024 年上半年国内及全球新能源汽车政策调整情况及具体销量

(1) 2024 年上半年国内新能源汽车政策调整情况及具体销量

发展新能源汽车是我国汽车产业实现高质量发展的战略选择，也是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，我国政府始终坚定不移的支持新能源汽车产业的发展。

2024 年 1 月，新华社授权发布《中共中央 国务院关于全面推进美丽中国建设的意见》，文中强调，要统筹推进重点领域绿色低碳发展，到 2027 年，新增汽车中新能源汽车占比力争达到 45%。

2024 年 2 月，习近平总书记在中共中央政治局第十二次集体学习时强调，要大力推动我国新能源高质量发展，为共建清洁美丽世界作出更大贡献。总书记指出，要加快构建充电基础设施网络体系，支撑新能源汽车快速发展。

2024 年 3 月，李强总理在 2024 年政府工作报告中指出，要积极培育新兴产业和未来产业，巩固扩大智能网联新能源汽车等产业领先优势；要稳定和扩大传统消费，鼓励和推动消

费品以旧换新，提振智能网联新能源汽车等大宗消费。同月，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，文中强调，要支持交通运输设备和老旧农业机械更新，持续推进城市公交车电动化替代，支持老旧新能源公交车和动力电池更新换代。

2024年4月，国家金融监督管理总局发布《关于推动绿色保险高质量发展的指导意见》，强调要支持绿色低碳全民行动，积极为新能源汽车等提供保险保障，推动绿色低碳出行。同月，商务部、财政部等7部门印发《汽车以旧换新补贴实施细则》，对个人消费者购买新能源乘用车，给予一次性定额补贴。

2024年5月，国务院印发《2024—2025年节能降碳行动方案》，提出要逐步取消各地新能源汽车购买限制，落实便利新能源汽车通行等支持政策，推动公共领域车辆电动化，有序推广新能源中重型货车，发展零排放货运车队。同月，工业和信息化部办公厅等五部门印发《关于开展2024年新能源汽车下乡活动的通知》，提出要加快补齐农村地区新能源汽车消费使用短板，提升居民绿色安全出行水平，联合组织开展2024年新能源汽车下乡活动。

根据中国汽车工业协会数据，2024年1-3月，我国新能源汽车销量为209万辆，相较于上年同期的158.6万辆，同比增长31.8%。2024年1-5月，我国新能源汽车销量为389.5万辆，相较于上年同期的294万辆，同比增长32.5%。

（2）2024年上半年全球新能源汽车政策调整情况及具体销量

自2023年下半年以来，受政治、经济、产业结构转型等多重因素影响，欧美等地相继调整了新能源汽车相关政策，包括推迟或计划推迟燃油车禁售时间、降低新能源汽车补贴、放缓汽车电动化步伐等，具体如下：

国家或地区	原主要政策	2023年末及2024年以来最新政策调整情况
欧盟	2023年3月，欧盟地区通过法案，决定2035年禁售燃油汽车，但允许继续销售使用碳中和合成燃料的新车	2024年初，部分海外媒体报道，欧盟正在考虑延迟燃油车禁售令的执行时间，但目前尚未正式公布
德国	同上	受经济、财政预算等因素影响，2023年末，德国取消了部分新能源汽车购置补贴，造成新能源汽车销量出现下降
英国	2020年11月，英国政府宣布将于2030年禁售燃油汽车	2023年9月，英国政府宣布禁售燃油车的时间从原计划的2030年推迟到2035年
美国	2021年8月，美国总统拜登签署行政令，设定到2030年末新能源汽车销量占美国新车总销量50%的目标	2024年3月，拜登政府推出了最新汽车尾气排放标准，较最初提案，最终版本方案降低了纯电动汽车销量预期，以便制造商有更多时间用于向电动汽车转型

需要指出的是，尽管2023年末以来国外新能源汽车需求出现了阶段性放缓，但欧美政府和车企推动新能源汽车发展的总体目标并未改变，以电动车为主要发展方向的方针亦未发

生变化，仅是在政策实施节奏上有所调整。新能源汽车是全球汽车产业转型升级、绿色发展的主要方向，中长期看，全球新能源汽车仍具有较大的增长潜力。

欧盟方面，2024年一季度其纯电动汽车销量为33.3万辆，同比增长3.8%，低于上年同期43.2%的增幅。美国方面，2024年一季度其纯电动车销量为26.9万辆，同比增长2.6%，低于上年同期47.4%的增幅。受补贴政策取消影响，德国2024年一季度纯电动汽车销量出现下滑，同比下降14.1%。

2、发行人对主要客户的供应份额变动情况

目前，发行人客户已涵盖国内外市场主要车规级功率厂商，且占部分客户同类产品采购的比例较高，2024年以来公司核心产品铜针式散热基板对主要客户的供应份额未发生明显下降，具体如下：

序号	厂商名称	发行人与其合作情况
1	英飞凌	根据原协议约定，报告期内，英飞凌对发行人采购占同类产品采购的比例为50%-60%；2024年4月，双方达成新的合作协议，发行人供应份额比例提升至65%以上
2	安森美	根据邮件访谈，2021-2022年，其对发行人采购占同类产品采购的比例均为100%，2023年、2024年一季度客户未提供该比例
3	意法半导体	发行人已与其达成长期稳定合作，但客户未提供其对发行人采购占同类产品采购的比例
4	博世	根据邮件访谈，2024年一季度，博世（不含联合汽车电子）对发行人采购占同类产品采购的比例约为80%
5	中车时代	根据邮件访谈，2024年一季度发行人为其主要供应商
6	斯达半导	根据邮件访谈，客户未提供具体比例，但认定发行人持续保持其主要供应商地位
7	联合汽车电子	根据邮件访谈，2024年一季度其对发行人采购占同类产品采购的比例为100%
8	士兰微	根据邮件访谈，2021-2023年，其对发行人采购占同类产品采购的比例为90%、90%、100%，2024年1-5月为80%
9	吉光半导体（绍兴）有限公司	根据邮件访谈，2024年一季度其对发行人采购占同类产品采购的比例为91%

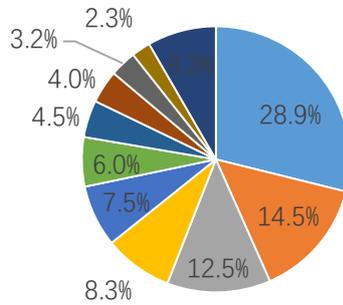
3、境内外车规级功率半导体市场竞争格局

（1）国内车规级功率半导体市场竞争格局

我国新能源市场的快速增长，带动了国内车规级功率半导体厂商的快速发展，国产品牌不断进步，进口替代逐步推进，目前已形成自主品牌与外资企业并存的竞争格局。根据NE时代数据，2023年国内新能源乘用车功率模块装机量排名如下：

2023年国内新能源乘用车功率模块装机量排名

- 比亚迪
- 英飞凌
- 中车时代
- 斯达半导
- 意法半导体
- 联合汽车电子
- 士兰微
- 芯联集成
- 安森美
- 富士电机
- 其他



数据来源：NE 时代

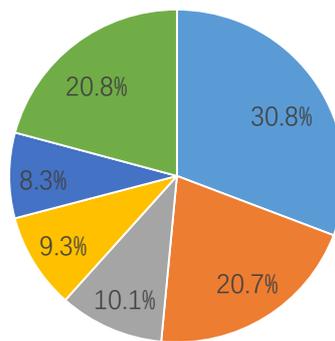
如上图所示，发行人客户已涵盖国内市场主要车规级功率厂商，且占部分客户同类产品采购的比例较高，2024 年以来对其供应份额未发生明显下降。

(2) 全球车规级功率半导体市场竞争格局

根据英飞凌季报披露，2023 年全球功率半导体行业主要厂商市场份额情况如下：

2023年全球功率半导体主要厂商市场份额情况

- 英飞凌
- 意法半导体
- 德州仪器
- 安森美
- 博世
- 其他



数据来源：英飞凌

如上图所示，发行人已与英飞凌、意法半导体、安森美、博世等全球领先的功率厂商达成了长期稳定合作，且占部分客户同类产品采购的比例较高，2024 年以来对其供应份额未发生明显下降。

2023 年末以来，由于欧美等地相继调整了新能源汽车相关政策，导致全球汽车半导体需求放缓，全球主要车规级功率厂商出现业务放缓或业绩下降。英飞凌表示，受多重因素影

响，汽车行业的增长明显放缓，客户和分销商正在降低半导体库存水平，2024 年一季度其汽车板块业务收入 20.78 亿欧元，与上年同期持平，2020 年以来首次未能实现同比增长。意法半导体表示，汽车半导体需求增长放缓，低于预期，其 2024 年一季度功率与分立器件产品部实现收入 8.2 亿美元，同比下降 9.8%。

根据 TechInsights 数据，2024 年第一季度汽车半导体指数下降 9.2%，是自 2020 年第四季度以来首次下降，主要原因是电动汽车销售放缓，以及一级供应商等希望消耗库存，因此影响了汽车半导体供应商 2024 年第一季度的收入。

4、发行人主要竞争对手进入情况

发行人所处行业呈国际化竞争格局，行业内主要企业包括日本泰瓦工业株式会社、美国德纳股份有限公司、中国台湾健策精密工业股份有限公司及发行人等。行业内企业除发行人市场占有率较高以外，剩余企业市场份额分布较为分散。国际市场方面，发行人主要竞争对手分布在中国台湾、日本、美国等地区，如健策精密、泰瓦工业同为英飞凌供应商。国内市场方面，随着车规级功率模块散热基板需求量的快速提高，亦催生了诸多行业新晋参与者，目前该类企业主要分布在新能源汽车产业较为发达的长三角地区和珠三角地区等。

由于下游功率厂商对散热基板供应商认证十分严格，且行业存在较高的技术壁垒和规模壁垒，因此前述新晋参与者在短期内难以对行业竞争格局造成重大影响。2024 年以来发行人在主要客户的供应份额未发生明显下降，新晋参与者的进入未对发行人市场地位构成较大挑战，2024 年以来车规级功率模块散热基板行业竞争格局亦未发生明显变化。

5、发行人产品产销量及销售单价

2024 年 1-6 月，公司主要产品预计产量、销量及销售单价情况如下：

单位：万件、元/件

产品类型	2024 年 1-6 月		
	产量	销量	销售单价
铜针式散热基板	276.76	260.93	86.16
铜平底散热基板	0.68	0.59	65.92

注：上述 2024 年 1-6 月数据为预计数，未经会计师审计或审阅。

6、量化分析 2024 年上半年收入下滑的主要原因，与客户生产经营情况是否匹配

(1) 量化分析 2024 年上半年收入下滑的主要原因

1) 国内销量增长，出口量受国外政策影响下滑较快

2024 年上半年，公司国内销量增长，出口量受国外政策影响下滑较快，具体如下：

项目	2024年1-6月				2023年1-6月	
	境内	同比	境外	同比	境内	境外
铜针式散热基板销量（万件）	198.26	15.35%	62.66	-48.15%	171.87	120.86
铜针式散热基板收入（万元）	16,518.76	6.93%	6,001.29	-44.38%	1,5448.78	10,790.57

注：上述2024年1-6月数据为预计数，未经会计师审计或审阅。

如上表，2024年上半年，公司铜针式散热基板境内销量、销售收入同比保持增长，但境外销量、销售收入同比下降，因此导致公司上半年营业收入下滑。

如前所述，自2023年末以来，欧美等地相继调整了新能源汽车相关政策，包括推迟或计划推迟燃油车禁售时间、降低新能源汽车补贴、放缓汽车电动化步伐等，导致国外新能源汽车需求出现了阶段性放缓；此外，由于国内车规级功率半导体厂商价格竞争力强，进口替代步伐加快，挤占了国外厂商的市场份额。受此影响，2024年以来公司境外客户英飞凌等需求出现下降，公司出口量下滑。

2) 新能源汽车市场竞争激烈，公司产品销售价格有所下滑

随着以新能源汽车为代表的国内自主品牌汽车的崛起，汽车行业整体竞争趋于激烈，新能源汽车厂商陆续通过主动降价争夺市场份额，下游整车厂商普遍面临较大的价格竞争压力。国家发改委价格监测中心对新能源市场汽车价格调研后表示，2024年新能源汽车的竞争将异常激烈。整车厂商的降本压力向上传导至零部件供应商，进而导致新能源汽车零部件行业出现产品价格下降。此外，随着车规级功率模块散热基板需求量的快速提高，其他竞争对手逐渐进入，亦给发行人经营带来一定挑战。

发行人核心产品主要应用于新能源汽车领域，是新能源汽车电机控制器用功率半导体模块的重要组成部分。受新能源车企降价促销等因素影响，2024年1-6月公司核心产品铜针式散热基板平均价格由2023年度的90.97元/件预计下降至86.16元/件，价格有所下降。

(2) 与客户生产经营情况是否匹配

2024年1-3月主要客户的生产经营情况如下：

项目	公司	生产经营情况
国内主要客户	斯达半导	2024年一季度实现营业收入8.05亿元，同比增长3.17%
	中车时代	2024年一季度其母公司时代电气（688187）新能源汽车电驱系统业务实现营业收入3.75亿元，同比增长10.82%
	芯联集成	2024年一季度实现营业收入13.53亿元，同比增长17.19%
	士兰微	2024年一季度实现营业收入24.65亿元，同比增长19.30%

项目	公司	生产经营情况
国外主要客户	英飞凌	2024 年一季度汽车板块业务收入 20.78 亿欧元，与上年同期持平，2020 年以来首次未能实现同比增长
	意法半导体	2024 年一季度功率与分立器件产品部实现收入 8.2 亿美元，同比下降 9.8%
	安森美	2024 年一季度电源方案部实现营业收入 8.74 亿美元，同比增长 2%
	博世	未披露该业务板块数据

注：数据来源于客户公开披露信息。

如上表，2024 年一季度，发行人国内功率厂商客户收入普遍增长，国外功率厂商客户大多出现业务放缓或业绩下降，发行人境内销售实现增长、境外销售出现下降，与客户生产经营情况相匹配。

7、发行人与客户合作是否可持续，主要产品是否存在市场空间受限的风险

(1) 发行人与客户合作是否可持续

由于汽车质量直接关系到驾乘人员的人身安全、整车厂的品牌声誉及售后成本，因而汽车行业对于安全性、可靠性具有极高的标准。汽车整车厂为满足对零部件产品质量和稳定性的高标准，建立了供应商遴选机制。通常来说，汽车零部件企业需要通过 IATF16949 质量管理体系认证，接受整车厂或一级供应商的内部评审考核，在技术水平、生产工艺、质量控制等各方面达到相关要求，才能成为合格供应商。行业领先功率厂商对选择上游零部件供应商要求严格，成为其合格供应商需要经历商务沟通、全面验厂、体系审核、样品验证和小批量验证等多个环节，认证周期较长，客户一般不会轻易改变已经使用且质量稳定的产品，也不会轻易放弃与现有供应商的合作关系。

公司与报告期内主要客户的合作历史情况如下：

序号	客户名称	合作历史
1	英飞凌 (Infineon)	2017 年通过其合格供应商认证，合作至今
2	意法半导体 (ST)	2020 年通过其合格供应商认证，合作至今
3	安森美 (Onsemi)	2017 年通过其合格供应商认证，合作至今
4	博世 (Bosch)	2018 年通过其合格供应商认证，合作至今
5	日立 (Hitachi)	2014 年通过其合格供应商认证，合作至今
6	斯达半导	2012 年通过其合格供应商认证，合作至今
7	中车时代	2019 年通过其合格供应商认证，合作至今
8	联合汽车电子	2015 年通过其合格供应商认证，合作至今
9	芯联集成	2022 年通过其合格供应商认证，合作至今
10	智新半导体	2021 年通过其合格供应商认证，合作至今

如上表，公司与主要客户均保持长期、稳定、持续的合作关系。

(2) 发行人主要产品是否存在市场空间受限的风险

1) 中长期内全球新能源汽车仍具有较大的增长潜力，发行人市场空间较大

①国内市场

新能源汽车产业是我国重点发展的战略性新兴产业，亦是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，长期以来得到了产业政策的大力支持。目前，我国新能源汽车行业的发展驱动力已从政策驱动型逐步转变为市场驱动型，在新能源汽车产业政策和市场驱动双重作用下，我国新能源汽车发展动能强劲，发展空间巨大。

目前我国新能源汽车已进入全面市场化拓展期，2022-2023 年销量占全球比重均超过 60%。根据中国汽车工业协会数据，2023 年我国新能源汽车销量为 949.5 万辆，同比增长 37.87%，市场占有率达 31.6%；预计 2024 年销量为 1,150 万辆；至 2025 年或 2026 年市占率可能达到 50%，有望提前实现《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》制定的“到 2035 年纯电动汽车成为新销售车辆的主流”的目标。

②国外市场

如前所述，尽管 2023 年末以来国外新能源汽车需求出现了阶段性放缓，但欧美政府和车企推动新能源汽车发展的总体目标并未改变，仅是在政策实施节奏上有所调整，中长期看，全球新能源汽车仍具有较大的增长潜力。

欧美日等主要车企新能源汽车战略发展规划如下：

车企	主要战略规划
奔驰	2023 年纯电动车型占奔驰总销量为 11%，奔驰原计划于 2030 年 100% 销售纯电动车。2024 年初，奔驰宣布修改前述计划，新目标为 2030 年新能源汽车占集团总销量的 50%，且仍坚定推动电动化转型
宝马	2023 年纯电动车型占总销量约 15%，计划于 2030 年实现纯电动车型占集团总交付量的 50%
大众	2023 年纯电动车型占总销量比重为 8.3%，计划于 2030 年将纯电动车型的份额上升到 50%
通用汽车	2023 年 12 月，通用汽车表示将根据客户需求适时调整策略，但 2035 年实现全面电动化的目标保持不变
本田汽车	计划到 2030 年，纯电动车和燃料电池汽车在全球范围内的销售占比达 40%，纯电动车的年产量将达到 200 万辆以上；2040 年计划实现纯电动车和燃料电池汽车全球销售占比 100% 的目标

根据国际能源署预测，全球新能源汽车销量 2025 年、2030 年销量分别有望达到 2,073 万辆和 4,557 万辆，未来全球新能源汽车市场将保持长期增长趋势。

2) 发行人市场占有率高、行业地位较为突出，持续保持优势竞争地位

根据测算，报告期全球车规级功率半导体模块散热基板需求量分别为 947.98 万件、1,452.05 万件和 1,983.16 万件，发行人铜针式散热基板销量分别为 186.42 万件、421.53 万件和 648.51 万件，市场份额占比分别为 19.66%、29.03%和 32.70%，呈快速增长趋势。发行人已成为车规级功率半导体模块散热基板行业的领先企业。

报告期内，发行人与国内外行业头部客户达成了长期稳定的合作关系，并在核心技术、同步研发、规模化生产等方面具备较为突出的竞争优势，市场占有率高、行业地位较为突出，尽管 2024 年以来受国外新能源汽车市场阶段性放缓影响出现小幅业绩下滑，但发行人在境内外客户所占销售份额并未出现明显下降，发行人优势竞争地位并未发生改变，具体如下：

①发行人具有稳定的大客户优势。目前功率半导体行业集中度较高，头部企业大多为实力雄厚的跨国集团，根据 omdia 数据，英飞凌、安森美、意法半导体市场份额长期位居全球前列，三者均与发行人达成长期合作，国内外知名功率厂商博世、日立、斯达半导、中车时代、士兰微、芯联集成亦为发行人主要客户，报告期合作稳定；②发行人具有核心技术优势。车规级功率模块散热基板，是一种成形难度高的高精度汽车零部件，需经历多个生产流程、突破多个技术难点，技术门槛高。产品属性、下游客户的高要求均使得散热基板供应商需要不断研发新产品、新技术、新工艺，构筑核心技术体系、加强生产过程管控能力、丰富产品矩阵，这些都需要花费较长时间的技术开发、工艺改进和经验积累才能实现，对竞争对手进入形成了较高的行业技术工艺壁垒；③发行人具有规模效应优势。汽车零部件行业是典型的规模效应型行业，只有当生产规模达到一定程度后，固定资产利用率提高、边际生产成本下降，才能带来成本和生产经验上的优势。发行人是行业内生产规模较大的企业，市场占有率持续提高，具备丰富的大批量生产经验和显著的规模效应优势。

3) 发行人新客户拓展顺利

发行人主要客户已覆盖国内外多个知名功率模块厂商，且根据行业形势的变化并结合自身技术优势、品质优势、规模优势，不断开拓新客户，目前进展顺利，新客户囊括整车厂商、智能汽车解决方案提供商、零部件厂商、造车新势力、国外客户等多类主体，且在研同步研发项目不断推进、新产品及新技术不断开发量产，公司成长性良好。

综上，2024 年以来，受国外新能源汽车政策放缓、新能源汽车价格战向上游传导影响，发行人收入有所下滑，但中长期内全球新能源汽车市场仍具有较大的增长潜力，发行人市场空间较大；发行人市场占有率高、行业地位较为突出，与全球各大车规级功率半导体厂商都保持长期且紧密的合作，市场优势竞争地位未受影响；同时，发行人新客户拓展顺利，能保

证发行人较好的成长性，主要产品不存在市场空间受限的风险。

(二) 铜材在生产成本中的占比情况、发行人与主要供应商签订的采购协议（如是否锁价等）、2024 年以来铜价市场价格，并量化分析铜价上涨对发行人主要产品毛利率和盈利能力的影响，发行人拟采取的应对措施及有效性

1、铜材在生产成本中的占比情况

公司产品的原材料为铜材，其市场价格主要受上游铜材价格的影响，作为大宗商品，铜材市场价格波动性较大。报告期内，铜材占公司主营业务成本的比例分别为 64.82%、64.94% 和 67.66%，占比较大。因此，铜材价格波动对公司主营业务成本和毛利率的影响较大。

2、发行人与主要供应商签订的采购协议

报告期内，公司采购的铜材主要为铜排，主要铜排供应商为宁波高新区威康新材料有限公司、浙江力博实业股份有限公司和宁波金田电材有限公司。报告期内，公司向主要铜排供应商采购铜排价格采用“基准价格+加工费”的定价模式，其中基准价格为订单当日上海有色金属网现货铜价格。公司与主要铜排供应商签订的采购协议中关于采购价格的相关约定具体如下：

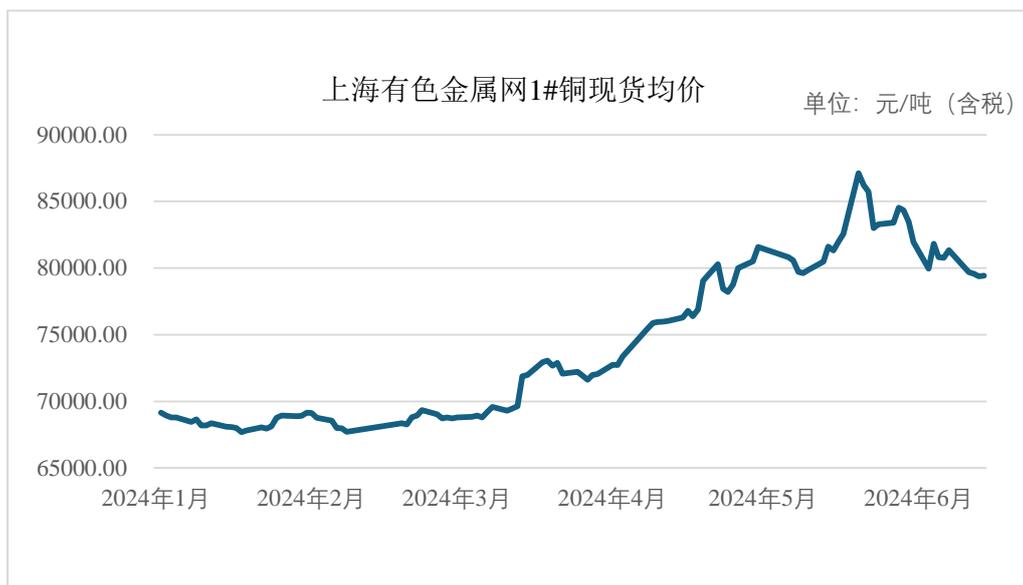
单位：元/吨

名称	具体定价情况				是否存在锁价约定
	2024 年 1-5 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	
宁波高新区威康新材料有限公司	2024 年 1 月起变更为当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+5,850（含税）	2023 年 2 月起变更为当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,100（含税）	当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,300（含税）	2021 年 3 月起变更为当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,300（含税）	不存在
浙江力博实业股份有限公司	2024 年 1 月起变更为当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,100（含税）	2023 年 2 月起变更为当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,400（含税）	当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,650（含税）	2021 年 2 月起变更为当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,650（含税）	不存在
宁波金田电材有限公司	2024 年 1 月起变更为当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,200（含税）	2023 年 2 月起变更为当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,500（含税）	2022 年 4 月起变更为当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+6,800（含税）	当日上海有色金属网现货铜价格（含税）+7,000（含税）	不存在

由上表，公司与主要铜排供应商关于铜排价格均采用“基准价格+加工费”的定价模式，其中基准价格为订单当日上海有色金属网现货铜价格，不存在锁价相关的约定。因此，公司铜排采购价格受铜材市场价格影响较大。

3、2024 年以来铜价市场价格

2024 年以来，铜材市场价格走势情况如下：



2024 年以来，铜价呈大幅上涨趋势，3 月下旬突破 7 万元/吨，4 月突破 8 万元/吨，创下近 10 年来铜价最高纪录，处于历史最高位。截至 2024 年 5 月末，上海有色金属网 1#铜现货价格为 8.18 万元/吨，较 2023 年初价格增长 24.31%。本轮铜价上涨受美联储降息、地缘政治、供需格局发生变化等多重因素影响。

4、铜价上涨对发行人主要产品毛利率和盈利能力的影响

2024 年 1-5 月，公司铜排平均采购单价为 6.89 万元/吨，较上年度平均采购单价增长 4.64%，铜价上涨对发行人主要产品毛利率和盈利能力的影响测算如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月
铜排采购价格上涨对主营业务成本的影响	334.68
铜价上涨触发价格调整机制对主营业务收入的影响	137.20
铜价上涨对公司经营业绩的综合影响	-197.48
铜价上涨对主要产品毛利率的综合影响	-1.12%

注 1：以上数据未经审计；

注 2：铜排采购价格上涨对主营业务成本的影响=单位铜排采购价格上涨金额×折算的当期铜针式散热基板总重量。

根据以上测算，2024 年 1-5 月，因铜排采购价格上涨导致公司主营业务成本增加 334.68 万元，铜价上涨触发价格调整机制对主营业务收入的影响金额为 137.20 万元，铜价上涨对

公司经营业绩的综合影响为-197.48 万元，导致公司主要产品毛利率下降 1.12%。

5、发行人拟采取的应对措施及有效性

2024 年以来铜价大幅上涨，对公司主要产品毛利率和盈利能力产生了不利影响，公司拟采取的应对措施及有效性如下：

1) 与客户的价格传导机制

公司产品的原材料为铜排、铜板等，其市场价格主要受上游铜材价格的影响，作为大宗商品，铜材市场价格波动性较大。发行人与主要客户约定了与原材料波动相应的价格传导机制，可根据原材料价格变化调整对应销售价格，价格传导机制因不同客户而异，如斯达半导可根据订单当日铜价迅速调整销售定价，而英飞凌、联合汽车电子、深圳安森美和上汽英飞凌等客户一般每季度或每半年对产品定价进行调整。公司加强与现有主要客户的深度合作，通过产品销售价格与主要原材料价格联动传导的调价策略，一定程度上将铜价波动的风险转嫁给下游客户，降低原材料波动对主要产品毛利率和盈利能力的影响。

2) 加强与供应商的战略合作，适时调整采购方案

在供应商选择机制上，筛选合格供应商，在保证采购原材料质量的基础上进行比价，选择性价比较高、合作稳定的供应商，不断加强与供应商的战略合作，提高原材料供应稳定性。密切关注铜材市场价格走势，并结合公司在手订单和原材料库存情况等，优化库存管理、灵活调整采购方案，合理规划原材料采购计划和库存量，减少产品售价中的铜材定价基准与实际铜采购价格的时间错配，降低原材料价格波动对公司经营产生的不利影响。

3) 提升良品率、降低生产损耗率

通过严格的质量管理持续提升良品率与产品品质，是汽车零部件企业一贯的追求目标。报告期内，公司核心产品良品率分别为 84.50%、87.71%和 91.76%，公司通过生产工艺改进、提高加工熟练度、操作精度等方式，使得核心产品良品率逐渐提高。公司将持续提升良品率作为经营发展的重要目标。报告期内，公司通过不断改进产品技术工艺和生产操作流程，使得主要产品的损耗率不断下降，有效的降低了产品生产成本。公司通过不断自主研发，加强新技术、新工艺的研究，不断优化技术工艺和生产操作流程，进一步降低产品生产过程中的损耗率。

4) 积极开发新产品、开拓新客户

公司生产经营过程中积累并自主研发形成的核心技术是公司保持竞争优势的关键。发行人在稳定现有核心产品的市场地位和核心竞争优势的同时，将持续加大研发投入，努力提高核心产品的工艺技术及质量水平，同时加强新技术、新工艺的研究，积极开发新产品，不断

提升公司的持续盈利能力。公司积极开拓新客户，与吉利旗下晶能微、麦格纳、汇川技术、罗姆半导体等行业知名客户达成合作，公司将获得新的业绩增长点。

(三)结合 2024 年上半年销售情况及下半年客户意向订单、铜价未来趋势等，测算 2024 年全年业绩预计（收入、成本、毛利率、归母净利润等）及同比变动情况

1、2024 年上半年销售情况及下半年客户意向订单

公司主要产品为铜针式散热基板、铜平底散热基板，公司收入预计以各类产品历史已实现销售金额为基础，综合考虑了宏观环境及行业趋势发展的因素，并结合期末在手订单、客户的采购计划等情况进行营业收入预计。预计销量情况如下：

单位：万件

项目	数量
2024 年 1-5 月已实现销量	207.03
2024 年 6-12 月预计订单量	459.60
2024 年合计(预计)	666.64

根据与主要客户的沟通，结合期末在手订单、客户的采购计划等，主要客户的意向订单情况如下：

客户	2024 年 1-5 月(已实现)	2024 年 6-12 月(预计)	2024 年度合计(预计)
斯达半导	64.86	98.80	163.66
联合汽车电子	23.22	36.63	59.85
Robert Bosch Elektronika Kft	17.69	34.40	52.09
英飞凌（含上汽英飞凌）	12.24	46.40	58.64
成都士兰半导体制造有限公司	14.66	38.50	53.16
中车时代	7.80	36.70	44.50
其他客户	66.57	168.17	234.74
合计	207.04	459.60	666.64

2021 年度至 2023 年度，中国新能源汽车产量分季度统计数据具体如下：

单位：万辆

期间	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
上半年	378.82	39.52%	266.10	37.70%	121.52	34.28%
下半年	579.84	60.48%	439.71	62.30%	232.98	65.72%
合计	958.65	100.00%	705.82	100.00%	354.49	100.00%

由上表,2021 年度至 2023 年度中国新能源汽车产量下半年的产量占比分别为 65.72%、62.30%和 60.48%，新能源汽车下半年产量占比较高导致对公司产品的需求增加。公司的下半年预计订单量占比为 60.47%，2021 年至 2023 年公司下半年主营业务收入占比分别为 55.33%、66.45%和 60.10%，故公司预计订单量符合新能源汽车产量特征及发行人历史趋势。全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示，今年 1-5 月国内近 60 款电动汽车降价，但 5 月后价格战已经放缓。此外，2024 年 6 月份铜价开始高位回调，高铜价对客户采购需求的抑制有望得到缓解。

2、铜价未来趋势

铜材市场近 10 年价格走势情况如下：



2024 年以来，铜价呈大幅上涨趋势，3 月下旬突破 7 万元/吨，4 月突破 8 万元/吨，创下近 10 年来铜价最高纪录，处于历史最高位。截至 2024 年 5 月末，上海有色金属网 1#铜现货价格为 8.18 万元/吨，较 2023 年初价格增长 24.31%。本轮铜价上涨受美联储降息、地缘政治、供需格局发生变化等多重因素影响，具体如下：

①美联储降息预期变化，导致大宗商品普涨。美联储降息预期成为推动大宗商品上涨的重要动力，黄金、白银、铜等贵金属均开启上涨趋势；②地缘冲突下资源价值凸显，多头资金涌入。俄乌冲突、巴以冲突等地缘局势的不稳定性使得关键矿物作为战略储备的重要性上升，铜作为重要的大宗资源具有非常强的战略意义；③新兴产业带动铜需求持续增长。作为目前能源转型中的关键金属资源，风电、光伏及新能源汽车等新兴产业的快速发展，推动了铜需求的持续增长；④供应收紧，引发担忧。随着市场行情的演变，关于铜矿供给紧张的担忧也在逐渐升温。2023 年，全球多个国家铜矿产量低于预期，铜资源供给的稳定性正在面临挑战。

结合上述因素及相关研究报告，预计 2024 年下半年铜价仍将维持高位调整趋势，截至

2024年6月17日上海有色金属网1#铜日平均价78,760.00元/吨，较2024年5月日平均价82,510.25元/吨下降4.55%。

3、2024年全年业绩预计（收入、成本、毛利率、归母净利润等）及同比变动情况

基于已实现的经营情况，结合市场供需情况以及公司自身的经营情况等，公司预计2024年度财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	同比
营业收入	69,300.00至76,200.00	75,898.64	-8.69%至0.40%
营业成本	51,500.00至56,700.00	54,115.89	-4.83%至0.40%
毛利率	24.00%至25.00%	28.70%	-4.70%至-3.70%
归属于母公司股东的净利润	12,200.00至13,300.00	15,728.32	-22.43%至-15.44%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	11,800.00至12,900.00	14,529.21	-18.78%至-11.21%

注：上述2024年度业绩情况为公司初步测算数据，未经会计师审计或审阅，且不构成盈利预测或业绩承诺。

（四）结合前述问题进一步分析论证发行人业绩是否存在持续下滑风险，并完善风险提示

2024年以来，受国外新能源汽车政策放缓、新能源汽车价格战向上游传导以及铜价上涨的影响，发行人业绩收入有所下滑，但中长期内全球新能源汽车市场仍具有较大的增长潜力，发行人市场空间较大；发行人市场占有率高、行业地位较为突出，与全球各大车规级功率半导体厂商都保持长期且紧密的合作，市场优势竞争地位未受影响；同时，发行人新客户拓展顺利，主要产品不存在市场空间受限的风险，未来业绩不存在持续下滑风险。

关于经营业绩下滑的风险，发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）重大风险提示”中补充披露如下：

“2、经营业绩下滑的风险

受海外新能源汽车政策调整、产品单价下滑和铜价持续上涨等因素影响，2024年上半年以来公司营业收入及扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润较上年同期有所下降。如果未来新能源汽车行业政策出现较大不利变化、新能源汽车市场价格竞争加剧、铜价持续上涨等因素进一步导致产品销售单价和毛利率下滑，给公司盈利能力造成较大不利影响，公司将面临经营业绩下滑的风险。”

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，我们执行了如下主要核查程序：

1、查阅国内外新能源汽车行业研究报告，了解相关政策调整情况及具体销量；查阅发行人一季度销售明细账和生产明细表，分析产销量是否匹配，统计、分析发行人产销量及销售单价情况；通过查阅采购协议、邮件访谈等方式了解发行人对主要客户的供应份额变动情况；查阅行业研究报告，了解境内外车规级功率半导体市场竞争格局；访谈发行人管理层，了解发行人主要竞争对手进入情况；访谈发行人管理层，了解、分析公司 2024 年上半年收入下滑的原因，了解发行人与客户合作的持续性和新客户的拓展情况；查阅行业研究报告，了解主要产品的市场空间情况；查阅国内外客户的公开披露信息文件，了解其 2024 年以来的生产经营情况；

2、访谈发行人财务部门负责人，查阅发行人主营业成本明细表，了解铜材在发行人主营业务成本的占比情况；查阅了发行人与主要供应商签订的采购协议，访谈发行人采购部门负责人，了解采购协议中是否存在锁价等相关约定；查阅了铜材公开市场资料，了解 2024 年以来铜价市场价格；查阅了发行人采购明细表，访谈发行人财务部门负责人，测算并复核铜价上涨对发行人主要产品毛利率和盈利能力的影响；访谈发行人管理层，了解针对铜价上涨对发行人主要产品毛利率和盈利能力的影响，发行人拟采取的应对措施及有效性；

3、了解业绩预计情况相关预计的方法并评价其合理性，复核相关测算过程；取得发行人提供的销售明细表，查阅对主要客户的销售合同及在手订单，分析全年预计销量的可实现性；通过访谈公司管理层，了解市场竞争情况、产品市场需求情况以及公司 2024 年全年经营计划等情况；访谈发行人销售部门负责人，了解未来获取新业务订单稳定性、持续性及未来成长性；查阅公开信息及研究报告等方式查询了解行业发展趋势及主要原材料市场价格变动情况；

4、访谈发行人管理层，了解发行人未来业绩情况；查阅行业研究报告，了解相关政策及市场情况；分析论证发行人业绩是否存在持续下滑风险。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、2024 年以来，发行人收入有所下滑，主要受国外新能源汽车政策放缓、新能源汽车价格战向上游传导等因素的影响；2024 年一季度，发行人国内功率厂商客户收入普遍增长，国外功率厂商客户大多出现业务放缓或业绩下降，发行人境内销售实现增长、境外销售出现

下降，与客户生产经营情况相匹配；发行人与主要客户合作可持续；中长期内全球新能源汽车市场仍具有较大的增长潜力，发行人市场空间较大，发行人市场占有率高、行业地位较为突出，市场优势竞争地位未受影响，发行人新客户拓展顺利，主要产品不存在市场空间受限的风险；

2、根据测算，2024年1-5月，因铜排采购价格上涨导致公司主营业务成本增加334.68万元，因铜价上涨触发价格调整机制对主营业务收入的影响金额为137.20万元，铜价上涨对公司经营业绩的综合影响为-197.48万元，导致公司主要产品铜针式散热基板毛利率下降1.12%，公司采取的应对措施具有有效性；

3、发行人2024年全年业绩预计（收入、成本、毛利率、归母净利润等）预计谨慎，具有合理性及可实现性；

4、关于经营业绩下滑的风险，发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）重大风险提示”中补充披露。

（以下无正文）

(本页无正文,为《关于黄山谷捷股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复》之签章页)

中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:



刘钧

中国注册会计师:



袁德章

中国注册会计师:



郭和珍

中国·武汉

2024年 7月 9日