证券代码：688530　　证券简称：欧莱新材　　公告编号：2025-026

广东欧莱高新材料股份有限公司关于2024年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

广东欧莱高新材料股份有限公司（以下简称“公司”或“欧莱新材”）近日收到上海证券交易所下发的《关于广东欧莱高新材料股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0224号）（以下简称“《问询函》”）。根据《问询函》要求，公司与持续督导机构中国国际金融股份有限公司（以下简称“中金公司”或“保荐机构”）及年审会计师容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“容诚”或“年审会计师”）对《问询函》所提及的事项进行了认真核查并作出如下回复。

本回复中若合计数与各分项数值相加之和存在尾数差异，均为四舍五入所致。鉴于公司回复内容中披露的部分信息涉及公司商业秘密及商业敏感信息，根据相关法律法规、规范性文件的有关规定，公司已履行相应信息豁免披露程序，对该部分内容进行豁免披露。

一、关于主营业务经营

问题1：关于营业收入下滑

年报显示，2024年公司营业收入43,675.64万元，同比下降8.29%，而公开资料显示，公司下游面板客户京东方、华星光电等经营改善，营收均同比增长，公司营收变动与行业趋势不一致；分产品看，公司产品包括溅射靶材、残靶和加工服务，其中溅射靶材营业收入28,461.65万元，分为铜靶、铝靶、钼及钼合金靶、ITO靶等，残靶营业收入7,618.57万元。公司主营业务收入36,160.98万元，占比83%，其他业务收入占比17%。请公司：（1）区分不同材质靶材列示收入、平均价格及销售量、毛利率及同比变动情况；（2）结合上述情况及细分行业发展、下游客户、公司产品等，说明各产品类别报告期营业收入下降的主要原因；（3）结合同行业可比公司及下游客户情况，分析业绩变动趋势与行业不一致的原因及合理性；（4）列示其他业务收入构成及变动情况，说明与公司经营生产的关系，该部分收入被认定为与主营业务无关的依据及标准；（5）分析业绩下滑是否具有可持续性及公司的具体应对措施，并进行充分风险提示。

【回复】

一、公司说明

（一）区分不同材质靶材列示收入、平均价格及销售量、毛利率及同比变动情况

因部分产品毛利率属公司商业机密，该信息的公开披露将对该公司销售策略产生重大影响，存在损害公司股东利益的情形。根据《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等相关规定，公司豁免披露部分信息，并已履行公司内部相应审核程序。

2023-2024年，公司不同材质靶材主营业务收入构成情况如下：

单位：万元、%

产品	2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比
铜靶	15,642.86	43.26	17,038.48	45.06
铝靶	3,577.92	9.89	4,151.72	10.98
钼及钼合金靶	2,189.75	6.06	3,357.62	8.88
ITO靶	2,822.07	7.80	1,252.50	3.31
残靶（注）	7,618.57	21.07	8,184.40	21.64
其他	4,309.81	11.92	3,829.33	10.13
合计	36,160.98	100.00	37,814.04	100.00

注：受磁控溅射原理、磁控溅射镀膜设备和目前磁控溅射技术限制等因素影响，溅射靶材在溅射过程中仅位于磁场线上的靶坯可有效利用，消耗更快。为防止靶材被击穿导致绝缘材料污染或冷却水泄漏，客户通常会在靶材未完全消耗时停止使用，靶材溅射后剩余部分称为残靶。从溅射靶材行业惯例来看，显示面板厂商等下游客户通常会与靶材供应商约定在溅射靶材使用完毕后由靶材供应商免费回收残靶，并由供应商自行处理，残靶的价值在双方确定溅射靶材销售价格的过程中已予以考虑，该处理方式系溅射靶材行业惯例。

2024年，公司主营业务收入为36,160.98万元，同比下降4.37%。公司主营业务收入主要来源于铜靶、铝靶、钼及钼合金靶、ITO靶和残靶，上述产品销售收入合计为31,851.17万元，合计占比为88.08%。

2023-2024年，公司各主要产品的销售收入、销售数量、平均单价和毛利率变动情况如下：

1、铜靶

2023-2024年，公司铜靶销售收入、销售数量和平均单价变动情况如下：

项目	2024年度	2023年度	同比变动率
销售收入（万元）	15,642.86	17,038.48	-8.19%
销售数量（吨）	2,130.96	2,359.17	-9.67%
平均单价（元/kg）	73.41	72.22	1.65%

2024年，公司铜靶销售收入为15,642.86万元，同比下降8.19%；销售数量为2,130.96吨，同比下降9.67%；平均单价为73.41元/kg，同比上涨1.65%。

2024年，公司铜靶销售收入及销售数量下降，主要系：受电解铜等大宗商品价格波动、行业竞争等因素影响，为了维持产品合理的毛利率，公司适当放弃了部分产品订单，向部分半导体显示客户销售的铜靶数量有所减少。

2、铝靶

2023-2024年，公司铝靶销售收入、销售数量和平均单价变动情况如下：

项目	2024年度	2023年度	同比变动率
销售收入（万元）	3,577.92	4,151.72	-13.82%
销售数量（吨）	109.80	116.58	-5.82%
平均单价（元/kg）	325.86	356.13	-8.50%

2024年，公司铝靶销售收入为3,577.92万元，同比下降13.82%；销售数量为109.80吨，同比下降5.82%；平均单价为325.86元/kg，同比下降8.50%。

2024年，公司铝靶销售收入及销售数量下降，主要系2024年部分客户铝制程工艺逐步调整为铜制程工艺，减少了铝靶用量。

3、钼及钼合金靶

2023-2024年，公司钼及钼合金靶销售收入、销售数量和平均单价变动情况如下：

项目	2024年度	2023年度	同比变动率
销售收入（万元）	2,189.75	3,357.62	-34.78%
销售数量（吨）	18.60	29.85	-37.69%
平均单价（元/kg）	1,177.35	1,124.93	4.66%

2024年，公司钼及钼合金靶销售收入为2,189.75万元，同比下降34.78%；销售数量为18.60吨，同比下降37.69%；平均单价为1,177.35元/kg，同比上涨4.66%。

2024年，公司钼及钼合金靶销售收入及销售数量下降，主要系：（1）2024年，钼及钼合金靶市场竞争加剧，为了维持产品合理的毛利率，公司适当放弃了部分产品订单，2024年钼及钼合金靶销量下降；（2）钼及钼合金靶的使用周期较久，根据客户过往钼及钼合金靶的使用情况，钼靶使用周期约6-9个月，钼铌靶使用周期约12-18个月，钼合金靶使用周期约9-12个月，2023年公司新型钼合金靶开发成功并实现销售，2024年部分客户仍在首套测试使用中，从而导致2024年公司钼及钼合金靶销量下降。

4、ITO靶

2023-2024年，公司ITO靶销售收入、销售数量、平均单价和毛利率变动情况如下：

项目	2024年度	2023年度	同比变动率
销售收入（万元）	2,822.07	1,252.50	125.31%
销售数量（吨）	20.39	9.79	108.27%
平均单价（元/kg）	1,383.81	1,279.91	8.12%
毛利率	-4.97%	-0.01%	-4.96个百分点

注：毛利率未考虑运输费。

2024年，公司ITO靶销售收入为2,822.07万元，同比上涨125.31%；销售数量为20.39吨，同比上涨108.27%；平均单价为1,383.81元/kg，同比上涨8.12%；毛利率为-4.97%，同比下降4.96个百分点。

2024年，公司ITO靶销售收入及销售数量上涨，主要系2023年6月公司半导体显示用ITO靶成功通过部分客户的首套产品测试并实现量产供货，2024年该等客户增加了对公司ITO靶的采购。

2024年，公司ITO靶平均单价上涨、毛利率下降，主要系：受铟锭的大宗商品市场价格上涨影响，公司提高了ITO靶销售价格；为加大力度开拓半导体显示用ITO靶等类型ITO靶的市场份额，公司虽提高了ITO靶销售价格，但其销售价格上涨幅度低于原材料铟锭价格上涨幅度。

5、残靶

2023-2024年，公司残靶销售收入、销售数量、平均单价和毛利率变动情况如下：

项目	2024年度	2023年度	同比变动率
销售收入（万元）	7,618.57	8,184.40	-6.91%
销售数量（吨）	1,162.09	1,377.56	-15.64%
平均单价（元/kg）	65.56	59.41	10.35%
毛利率	5.21%	2.93%	2.28个百分点

2024年，公司残靶销售收入为7,618.57万元，同比下降6.91%；销售数量为1,162.09吨，同比下降15.64%；平均单价为65.56元/kg，同比上涨10.35%；毛利率为5.21%，同比增加2.28个百分点。2023-2024年，公司铜残靶销售收入占残靶销售收入比分别为97.33%和96.67%，公司对外销售的残靶主要为铜残靶。

2024年，公司残靶销售收入、销售数量减少，主要系2024年公司铜靶销售规模减少，铜残靶回收及对外销售随之减少。

2024年，公司残靶平均单价及毛利率上涨，主要系电解铜的大宗商品市场价格上涨，根据上海有色网数据，2024年SMM1#电解铜日均价格较2023年上涨9.69%。

6、其他

除上述产品外，2023-2024年，公司还对外销售铝钕合金靶、锌锡合金靶、硅铝合金靶、镍铬合金靶、钛靶、氧化铟镓靶等类型靶材，并为半导体显示行业客户提供溅射靶材抛光、清洗服务等。相关业务收入合计分别为3,829.33万元和4,309.81万元。

（二）结合上述情况及细分行业发展、下游客户、公司产品等，说明各产品类别报告期营业收入下降的主要原因

2023-2024年，公司营业收入构成情况如下：

单位：万元、%

产品	2024年度		2023年度		变动率
	金额	占比	金额	占比	
主营业务收入	36,160.98	82.79	37,814.04	79.40	-4.37
其中：铜靶	15,642.86	35.82	17,038.48	35.78	-8.19
铝靶	3,577.92	8.19	4,151.72	8.72	-13.82
钼及钼合金靶	2,189.75	5.01	3,357.62	7.05	-34.78
ITO靶	2,822.07	6.46	1,252.50	2.63	125.31
残靶	7,618.57	17.44	8,184.40	17.18	-6.91
其他	4,309.81	9.87	3,829.33	8.04	12.55
其他业务收入	7,514.65	17.21	9,811.52	20.60	-23.41
营业收入	43,675.64	100.00	47,625.56	100.00	-8.29

2023-2024年，公司营业收入分别为47,625.56万元和43,675.64万元，2024年公司营业收入同比下降8.29%。主要系铜靶、铝靶、钼及钼合金靶、残靶和废料收入下降所致。2024年，公司铜靶、铝靶、钼及钼合金靶和残靶收入变动原因分析具体参见本题回复“一/（一）区分不同材质靶材列示收入、平均价格及销售量、毛利率及同比变动情况”的相关内容。

2024年，公司其他业务收入为7,514.65万元，同比下降23.41%，公司其他业务收入主要为废料销售收入，废料销售收入下降主要系：1、2023年2月，钼粉大宗商品市场价格达到阶段性高点68.5万元/吨，公司择机对外销售了部分钼及钼合金废料；2024年，钼粉大宗商品市场平均价格为43.21万元/吨，全年价格较为稳定，公司钼及钼合金废料对外销售大幅减少，从而导致2024年公司其他业务收入中钼及钼合金废料销售收入减少614.65万元；2、2023年7月起，铟锭大宗商品市场价格大幅上涨，2023年内铟锭价格最高涨至2,100元/KG，上升幅度较大，公司择机对外销售了部分铟废料；2024年，为提升公司整体盈利能力，提升ITO靶原材料供应的稳定性，并将公司业务从ITO靶生产加工逐步向上游铟锭提纯和铟化合物制备等拓展延伸，2024年起公司开拓了铟锭提纯等新业务，基于此2024年公司未对外出售铟废料，进而使得2024年公司其他业务收入中铟废料销售收入减少2,335.38万元。

（三）结合同行业可比公司及下游客户情况，分析业绩变动趋势与行业不一致的原因及合理性

1、同行业可比公司情况、业绩变动趋势不一致的原因及合理性

2023-2024年，公司与同行业可比公司的营业收入及变动情况如下：

单位：亿元、%

公司	2024年度	2023年度	同比增减
江丰电子	36.05	26.02	38.57
阿石创	11.83	9.58	23.50
隆华科技	27.11	24.67	9.87
同行业平均值	25.00	20.09	24.42
欧莱新材	4.37	4.76	-8.29

注：同行业可比数据来源于其年度报告。

2024年，同行业可比公司营业收入均呈增长趋势，而公司营业收入同比下降，主要系公司与同行业可比公司主营业务板块、下游应用领域等方面均存在差异，差异情况具体如下：（1）江丰电子主营业务产品包括钽靶及环件、铝靶、钛靶及环件、铜靶及环件、零部件及各种超高纯金属合金靶等，产品主要应用于超大规模集成电路芯片、平板显示器、太阳能电池等领域。根据江丰电子年度报告，2024年江丰电子超高纯靶材的营业收入占比为64.73%，其超高纯靶材已大规模应用于集成电路芯片领域，而公司半导体集成电路用溅射靶材尚在研发试制中，下游应用领域存在较大差异。（2）阿石创主营业务产品包括银靶、ITO靶、金合金靶、铌靶、硅靶等溅射靶材以及银蒸发料、五氧化三钛、石英环、二氧化硅、金蒸发料等蒸镀材料，其溅射靶材主要应用于平板显示、光学元器件、节能玻璃等领域。根据阿石创年度报告，2024年阿石创平板显示领域的营业收入占比为30.01%，占比相对较低。（3）隆华科技主营业务包括电子新材料、高分子复合材料和节能环保业务，其中，电子新材料主要应用于半导体、平板显示器、太阳能电池等领域。根据隆华科技年度报告，2024年隆华科技电子新材料领域的营业收入占比为25.02%，占比相对较低。

2、下游客户情况、业绩变动趋势不一致的原因及合理性

2023-2024年，公司主要下游客户京东方、华星光电的营业收入及变动情况如下：

单位：亿元、%

客户名称	项目	2024年度	2023年度	同比增减
京东方	显示器件业务	1,650.04	1,466.03	12.55
华星光电	半导体显示业务	1,042.54	836.55	24.62
下游客户平均值		1,346.29	1,151.29	16.94
欧莱新材		4.37	4.76	-8.29

注：下游客户数据来源于其年度报告。

2024年，公司主要下游客户京东方、华星光电营业收入均呈增长趋势，其显示器件业务和半导体显示业务同比增长12.55%、24.62%，主要原因系国家积极促进消费、实施了降准降息、以旧换新等积极的政策，提振了居民消费信心，助力终端市场需求明显提升。2024年，公司营业收入同比下降，相关原因分析具体参见本题回复“（二）结合上述情况及细分行业发展、下游客户、公司产品等，说明各产品类别报告期营业收入下降的主要原因”的相关内容。

2024年，公司营业收入变动与下游半导体显示客户京东方、华星光电的营业收入变动趋势不一致，主要系：（1）2024年，受电解铜等大宗商品价格波动、行业竞争等因素影响，为了维持产品合理的毛利率，公司适当放弃了部分产品订单，向半导体显示部分客户销售的铜靶数量有所减少；（2）2024年，公司部分客户铝制程工艺逐步调整为铜制程工艺，减少了铝靶用量；（3）2024年，钼及钼合金靶市场竞争加剧，为了维持产品合理的毛利率，公司适当放弃了部分产品订单，2024年钼及钼合金靶销量下降；此外，钼及钼合金靶的使用周期较久，2023年公司新型钼合金靶开发成功并实现销售，2024年部分客户仍在首套测试使用中，从而导致2024年公司钼及钼合金靶销量下降。

（四）列示其他业务收入构成及变动情况，说明与公司经营生产的关系，该部分收入被认定为与主营业务无关的依据及标准

1、其他业务收入构成、变动情况及与生产经营的关系

2023-2024年，公司其他业务收入构成及变动情况如下：

单位：万元、%

产品/服务类型	2024年度		2023年度		其他业务收入变动率
	金额	占比	金额	占比	
废料	7,232.18	96.24	9,018.56	91.92	-19.81
原材料	281.41	3.75	792.32	8.08	-64.48
租赁	1.06	0.01	0.64	0.01	64.36
合计	7,514.65	100	9,811.52	100.00	-23.41

2023-2024年，公司其他业务收入分别为9,811.52万元和7,514.65万元，2024年公司其他业务收入同比减少2,296.87万元，同比下降23.41%。2023-2024年，公司废料销售收入占其他业务收入的比例均超过90%，其他业务收入主要由废料销售收入构成，废料系溅射靶材在生产加工过程中产生的边角料、水口料、金属废屑及不良品等。

2024年，公司其他业务收入同比下降幅度较大，主要系2024年公司废料销售收入下降较多所致，相关原因分析具体参见本题回复“（二）结合上述情况及细分行业发展、下游客户、公司产品等，说明各产品类别报告期营业收入下降的主要原因”中的相关内容。

2、其他业务收入被认定为与主营业务无关的依据及标准

根据《企业会计准则第14号—收入》应用指南的规定，“主营业务收入”科目核算企业确认的销售商品、提供服务等主营业务的收入；“其他业务收入”科目核算企业确认的除主营业务活动以外的其他经营活动实现的收入，包括出租固定资产、出租无形资产、出租包装物和商品、销售材料、用材料进行非货币性交换（非货币性资产交换具有商业实质且公允价值能够可靠计量）或债务重组等实现的收入。

公司主营业务为高性能溅射靶材的研发、生产和销售，其他业务收入主要系废料收入，废料为公司生产加工过程产生的副产品，并非公司经营目标产品，因此被认定为与主营业务无关。

（五）分析业绩下滑是否具有可持续性及公司的具体应对措施，并进行充分风险提示

1、分析业绩下滑是否具有可持续性

从行业市场竞争状况、主要原材料价格走势、公司募集资金投资项目及新增投资项目建设、新产品新应用领域开拓等情况来看，公司业绩短期内存在下滑的风险，但凭借综合竞争优势并通过积极采取应对措施，公司各项业务仍将持续发展，未来公司生产经营能力和经营业绩将不断提升。

（1）公司竞争优势情况

①主要客户认证壁垒较高，有利于双方业务合作的长期稳定

高性能溅射靶材是各类薄膜工业化制备的关键材料，是客户生产的关键原材料之一，客户通常采用严格的认证机制选择溅射靶材供应商。供应商必须满足客户对溅射靶材质量、性能等方面的要求，并通过客户的产品认证流程，才能成为其合格供应商，获得向其批量供货的资格。一般而言，客户的产品认证流程主要包括供应商初步评价、供应商技术能力评价、首套产品试制、小批量测试等步骤，认证流程较为繁琐，从首套产品送样客户到产品批量供应的时间周期在6-24个月左右，认证周期较长。在半导体显示领域，溅射靶材供应商需按照显示面板厂商的不同显示面板生产线分别独立进行产品认证。此外，若溅射靶材供应商更换重要原材料，客户通常会要求重新进行产品认证。因此，溅射靶材供应商一旦通过客户的产品认证，成功导入客户生产线后，将与客户建立长期稳定的合作关系。

公司自设立以来即专注于高性能溅射靶材技术和工艺的研发创新，通过多年技术积累和生产实践，已积累起丰富的技术经验，持续稳定向下游客户批量供应多种综合性能突出、质量稳定可靠的溅射靶材。公司G8.5旋转铜靶和旋转铝靶在国内首家通过客户验证，凭借高质量、高品质的产品与配套服务，公司已通过京东方、华星光电、惠科、超视界、彩虹光电、深超光电和中电熊猫等半导体显示面板行业主流厂商的产品认证，并与超声电子、莱宝高科、南玻集团、长信科技和TPK（宸鸿科技）等知名触控屏厂商以及AGC（旭硝子）、南玻集团、Pilkington（皮尔金顿）和旗滨集团等建筑玻璃龙头厂商建立长期稳定的合作关系。公司主要客户经营规模较大，为各细分领域的龙头或领先企业，行业地位较高，充分保障公司与客户业务合作的长期稳定。

②产品类型丰富、综合性能突出，全方位满足客户差异化需求

公司产品创新能力强，经过多年的产品开发和技术创新，已形成丰富的产品体系，主要产品涵盖多种尺寸和各类形态的铜靶、铝靶、钼及钼合金靶和ITO靶，可根据下游客户需求提供40余种金属/非金属单质靶材、合金靶材和陶瓷化合物靶材，充分满足客户对不同类型溅射靶材的需求。公司主要产品目前已广泛应用于TFT-LCD半导体显示、触控屏、建筑玻璃等领域，同时，公司在Mini LED和Micro LED新型半导体显示产品、集成电路封装、太阳能电池、新能源电池等领域均进行了前瞻性布局，丰富的产品类型为公司继续深化客户合作关系提供了良好的机遇。

公司主要产品综合性能突出，纯度、致密度、晶粒度、绑定焊合率等多项核心技术指标已达到行业领先水平，具有较强市场竞争力。公司持续深化与下游显示面板行业知名头部客户间的合作关系，不断为客户配套推出适配高世代产线的高性能溅射靶材，充分满足了客户产线升级扩产需求，具备较强的综合配套服务能力。目前，公司产品可适配于G5、G6、G8.5、G8.6、G10.5、G11等世代线半导体显示产线，全方位满足半导体显示客户对溅射靶材的差异化需求，获得主要客户的高度认可，有效提升了客户粘性，系维持与客户良好合作关系的重要标赛。

③主要产品覆盖客户大部分产线并占据重要地位，产品被替换的可能性较小

公司通过持续的研发创新与市场开拓，铜靶、铝靶、钼及钼合金靶、ITO靶等主要产品在惠科、京东方和华星光电等主要客户处已占据较高的采购份额，并已实现对显示面板行业龙头客户惠科、京东方和华星光电绝大部分高世代显示面板产线的覆盖，公司产品在上述主要客户的同类产品采购中占据了重要地位。公司通过了下游各应用领域知名头部厂商的产品认证流程，通过持续稳定的产品质量赢得了客户的认可与信赖，公司与主要客户集团中的大部分单体客户均签订了框架合作协议，已稳定开展业务合作多年，客户重新寻找其他供应商替换公司及相关产品的可能性较小。

公司设立了广东省高性能靶材工程技术研发中心、粉体材料研发中心、粉末冶金和陶瓷研发中心、高纯材料研发中心、薄膜技术研发中心、检测分析中心等研发机构，拥有“博士后科研工作站”、“广东省博士工作站”，以市场与客户需求引导技术研发工作，能够对前沿材料进行分析和研发，快速响应客户需求，主要客户与公司未来继续保持稳定业务合作关系的意愿较强，未来业务合作量将保持稳定或继续增长。

（2）公司的具体应对措施

①加大研发投入，开拓新产品

公司将持续增加研发投入，重点开发新型钼合金靶等高性能产品，以满足高端显示面板、半导体集成电路等应用领域的需求。通过技术创新优化产品性能，提升产品附加值，增强市场竞争力，公司将进一步优化现有溅射靶材的生产工艺，降低产品成本，提高生产效率。

②开拓新的市场应用领域

公司将大力拓展太阳能电池用溅射靶材市场，重点推广高铟靶、TCOM靶等新产品，抓住太阳能电池行业快速发展的机遇，提升市场份额。公司将积极布局半导体集成电路用溅射靶材等应用领域，加强高纯金属材料的研发投入，提升高纯铜锭、高纯钴锭等关键材料的供应能力，以满足半导体行业对高纯度靶材的需求。

③向上游延伸，拓展高纯铜相关业务

公司计划向溅射靶材上游产业链延伸，布局高纯无氧铜及其相关产品，包括高纯铜杆、铜排、微晶磷铜球等产品的研发和生产。通过垂直整合产业链，降低原材料成本，提高供应链稳定性，公司亦将拓展新的业务增长点。

2、公司已进行充分的风险提示

针对公司2024年业绩下滑的情况，公司已于2025年4月26日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《欧莱新材2024年年度报告》中披露了公司业绩变化的相关情况。未来，若宏观经济、行业发展、下游市场需求等发生重大不利变化，平面显示、半导体集成电路、新能源电池、太阳能电池等下游行业市场规模出现萎缩，或主要下游客户持续将价格压力向上传导，溅射靶材行业市场竞争将进一步加剧，或若公司未能不断提升产品综合性能以维持现有竞争优势，改善产品结构的市场销售策略未达到预期效果，未能开拓新客户或重要客户合作关系发生变化等不确定因素导致产品销售出现大幅波动，将会对公司业务发展、经营业绩产生不利影响。后续，公司将持续按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》及其他相关规定和要求及时履行信息披露义务，并充分提示公司业绩变化的相关风险。

二、保荐机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取公司收入成本明细表，分析不同材质靶材列示收入、平均价格及销售量、毛利率及同比变动原因；

2、访谈公司财务总监、生产负责人、销售负责人、采购负责人，了解公司各产品类别报告期营业收入下降的主要原因，业绩变动趋势与行业不一致的原因及合理性，被认定为与主营业务无关的依据及标准，业绩下滑是否具有可持续性及公司的具体应对措施，并分析其合理性；

3、获取公司年度报告，查看公司是否针对业绩下滑进行充分的风险提示；

4、查询公司主要原材料公开市场价格，分析主要原材料公开市场价格变动对公司各类产品平均单价、单位成本、单位直接材料成本以及毛利率的影响；

5、查询同行业可比公司年度报告等公开披露资料，分析公司业绩变动趋势与行业不一致的原因及合理性；

6、获取公司其他业务收入成本明细表，询问财务总监其他业务收入及毛利率变动原因。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、2024年，公司不同材质靶材收入、平均价格及销售量、毛利率同比变动原因符合公司生产经营实际情况，具有合理性；

2、2024年，公司营业收入同比下降，主要系铜靶、铝靶、钼及钼合金靶、残靶和废料收入下降所致，相关变动原因符合公司生产经营实际情况，具有合理性；

3、2024年，公司营业收入与同行业可比公司、主要下游客户营业收入变动趋势存在一定差异，相关差异具有合理性；

4、2024年，公司其他业务收入同比下降幅度较大，主要系2024年公司废料销售收入下降较多所致，相关变动原因符合公司生产经营实际情况，具有合理性；公司其他业务收入被认定为与主营业务无关具有合理的依据及标准；

5、公司业绩短期内存在下滑的风险，公司已经采取了积极的应对措施。

三、年审会计师核查意见

（一）核查程序

年审会计师执行了以下核查程序：

1、获取公司收入成本明细表，分析不同材质靶材列示收入、平均价格及销售量、毛利率及同比变动原因；

2、访谈公司财务总监、生产负责人、销售负责人、采购负责人，了解公司各产品类别报告期营业收入下降的主要原因，业绩变动趋势与行业不一致的原因及合理性，被认定为与主营业务无关的依据及标准，业绩下滑是否具有可持续性及公司的具体应对措施，并分析其合理性；

3、获取公司年度报告，查看公司是否针对业绩下滑进行充分的风险提示；

4、查询公司主要原材料公开市场价格，分析主要原材料公开市场价格变动对公司各类产品平均单价、单位成本、单位直接材料成本以及毛利率的影响；

5、查询同行业可比公司年度报告等公开披露资料，分析公司业绩变动趋势与行业不一致的原因及合理性；

6、获取公司其他业务收入成本明细表，询问财务总监其他业务收入及毛利率变动原因。

（二）核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、2024年，公司不同材质靶材收入、平均价格及销售量、毛利率同比变动原因符合公司生产经营实际情况，具有合理性；

2、2024年，公司营业收入同比下降，主要系铜靶、铝靶、钼及钼合金靶、残靶和废料收入下降所致，相关变动原因符合公司生产经营实际情况，具有合理性；

3、2024年，公司营业收入与同行业可比公司、主要下游客户营业收入变动趋势存在一定差异，相关差异具有合理性；

4、2024年，公司其他业务收入同比下降幅度较大，主要系2024年公司废料销售收入下降较多所致，相关变动原因符合公司生产经营实际情况，具有合理性；公司其他业务收入被认定为与主营业务无关具有合理的依据及标准；

5、公司业绩短期内存在下滑的风险，公司已经采取了积极的应对措施。

问题2：关于季度业绩波动

2024年第四季度，公司实现营业收入13,984.23万元，占比32%，而2023年第四季度业务收入占比仅为19%；实现归母净利润1829.47万元，占全年净利润的65%。2025年一季度，公司实现营业收入8,732.06万元，同比下降21.63%；实现归母净利润-123.02万元，同比下降111.60%。同时，各季度间毛利率波动幅度亦较大。请公司：（1）说明2024年第四季度收入占比较高、2025年第一季度业绩下滑幅度较大的具体原因及合理性。结合公司收入确认政策以及年末资产负债表日前后收入截止性的相关情况，说明是否存在第四季度提前确认收入的情况；（2）结合销售单价、平均成本、成本构成变动情况，说明各季度毛利率大幅波动的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异；（3）结合公司收入、毛利率以及期间费用的对比情况，说明公司第四季度实现大额利润，2025年一季度利润转亏的原因。

【回复】

一、公司说明

（一）说明2024年第四季度收入占比较高、2025年第一季度业绩下滑幅度较大的具体原因及合理性。结合公司收入确认政策以及年末资产负债表日前后收入截止性的相关情况，说明是否存在第四季度提前确认收入的情况

1、说明2024年第四季度收入占比较高、2025年第一季度业绩下滑幅度较大的具体原因及合理性

2024年和2025年第一季度，公司各季度的营业收入情况如下：

单位：万元、%

项目	2025年度		2024年度	
	金额	占比	金额	占比
第一季度	8,732.06	100.00	11,141.61	25.51
第二季度	-	-	10,339.36	23.67
第三季度	-	-	8,210.44	18.80
第四季度	-	-	13,984.23	32.02
合计	8,732.06	100.00	43,675.64	100.00

2024年第四季度和2025年第一季度，公司营业收入分别为13,984.23万元和8,732.06万元，2025年第一季度营业收入较2024年第四季度环比下降37.56%，下降幅度较大。

2024年第四季度和2025年第一季度，公司营业收入明细情况如下：

单位：万元

项目	2025年第一季度	2024年第四季度
主营业务	7,650.86	11,704.78
其中：铜靶	2,723.04	5,555.79
铝靶	701.31	1,000.58
钼及钼合金靶	404.31	1,267.92
ITO靶	571.72	847.64
残靶	2,076.11	1,871.54
其他靶材	1,174.37	1,161.31
其他业务收入	1,081.20	2,279.45
其中：废料销售	1,004.30	2,170.35
原料销售	76.64	108.84
租赁	0.26	0.26
合计	8,732.06	13,984.23

从上表可以看出，2024年公司第四季度收入占比较高，主要系公司部分客户2024年第四季度采购了较多铜靶等产品。2025年第一季度，公司营业收入较2024年第四季度环比下降，主要原因系2025年第一季度公司铜靶、钼及钼合金靶和废料销售收入环比下降，具体原因分析如下：

（1）铜靶销售收入变动分析

2025年第一季度，公司铜靶实现营业收入2,723.04万元，较2024年第四季度下降2,832.75万元，主要系：第一，受春节假期影响，部分客户2025年第一季度产量较2024年第四季度下降，铜靶采购需求减少；第二，同时受美国加征关税、地缘政治冲突等因素影响，部分显示面板客户预计2025年第二季度终端需求可能放缓或减少，阶段性动态调整产能排布，相应调减第二季度靶材备货并减少第一季度对铜靶的采购；第三，2025年第一季度，部分显示面板客户为提高产线良率，调整了铜靶镀膜工艺，公司需配合客户进行工艺调整相关的测试，从而导致其对公司铜靶需求量暂时性下降；第四，自合肥欧莱高端溅射靶材生产基地项目（一期）建成投产以来，公司将部分铜靶生产设备自东莞生产基地搬迁至合肥生产基地，搬迁后设备需重新进行安装调试及客户验证，从而使得公司2025年第一季度铜靶产销量有所下降。

（2）钼及钼合金靶收入变动分析

2025年第一季度，公司钼及钼合金靶实现营业收入404.31万元，较2024年第四季度下降863.61万元，主要系：钼及钼合金靶的使用周期较久，根据客户过往钼及钼合金靶的使用情况，钼靶使用周期约6-9个月，钼铌靶使用周期约12-18个月，钼合金靶使用周期约9-12个月，因此客户对公司钼及钼合金靶的采购存在较大的周期性波动。2025年第一季度，因客户前期采购的钼及钼合金靶尚未使用完，公司钼及钼合金靶营业收入有所下降。

（3）废料销售收入波动分析

2025年第一季度，公司废料实现营业收入1,004.30万元，较2024年第四季度下降1,166.05万元，主要系：第一，结合各类废料库存、金属原材料市场价格波动情况等情况，2025年第一季度公司减少了对外销售的废料数量；第二，公司铜废料作为生产加工高纯无氧铜的重要原材料，随着欧莱金属高纯无氧铜生产基地建设项目的有序推进，公司自2025年起逐步减少了铜废料的销售，以用作项目建成投产后高纯无氧铜试产等阶段的原材料。

2、说明2024年第四季度及2025年第一季度前十大客户名称、销售金额、销售内容及期后回款情况，前十大客户是否与公司、公司实际控制人存在关联关系，是否存在新增及大额变动情况

2024年第四季度及2025年第一季度，公司前十大客户名称、销售金额、销售内容及期后回款情况如下：

单位：万元、%

2025年第一季度						
序号	名称	销售内容	营业收入	排名	期后回款金额	期后回款比例
1	清远楚江	残靶/废料	1,660.75	1	1,876.65	100.00
2	客户一	溅射靶材	1,121.36	2	939.54	74.15
3	广州自立	残靶/废料	914.27	3	1,033.13	100.00
4	客户二	溅射靶材	784.98	4	431.25	48.62
5	客户三	溅射靶材	565.55	5	321.11	50.25
6	客户四	溅射靶材	520.52	6	201.22	34.21
7	客户五	溅射靶材	437.53	7	164.29	33.23
8	睿益升	残靶/废料	408.70	8	461.83	100.00
9	客户六	溅射靶材	329.90	9	372.78	100.00
10	客户七	溅射靶材	260.79	10	270.63	91.84
11	上海佳铭	废料	-	-	-	-
12	浙江海亮	废料	93.91	-	106.12	100.00
合计			7,098.26		6,178.55	77.03
2024年第四季度						
序号	名称	销售内容	营业收入	排名	期后回款金额	期后回款比例
1	清远楚江	残靶/废料	2,131.17	2	2,408.22	100.00
2	客户一	溅射靶材	1,890.81	3	2,136.62	100.00
3	广州自立	残靶/废料	482.10	7	544.77	100.00
4	客户二	溅射靶材	834.72	4	943.23	100.00
5	客户三	溅射靶材	542.04	6	612.51	100.00
6	客户四	溅射靶材