

电子

电子行业点评：“华为车”再度问界，掘金造车新模式

式

报告摘要

◆ 行情回顾

6 月 27 日至 7 月 1 日，（申万）板块指数周涨跌幅 4.1%，在申万一级行业涨跌幅中排名第 6。电子行业（申万一级）指数继续上涨，跑赢上证指数 2.95pct，跑赢沪深 300 指数 2.44pct。电子行业 PE 处于近五年 20.1%的分位点，电子行业指数处于近五年 60.4%的分位点，行业每周日平均换手率为 2.30%。

◆ 问界 M7 发布，华为模式乘风破浪。

智能汽车市场正处于百花齐放，百家争鸣的状态，行业高速发展，但整体格局未定，与智能手机在国内起步初期的市场格局类似，正是华为抢占市场份额的好时机。且当前智能汽车解决方案 BU 的团队与此前智能手机的核心团队一脉相承，成功模式有望复制。纵观华为智能手机的发展史，向上不断迭代高端产品，塑造中高端品牌形象，同时向下延展高性价比产品完善产品矩阵，产品与品牌共振是华为成为国内龙头的关键。当前华为线下体验店超过 5500 家，远高于其他新能源车企，华为的品牌影响力及强大的渠道优势也将赋能车企，助力车企“卖好车”。

◆ 智选模式或成主流。

当前华为与车企合作的三种模式包括：①传统零部件供应商模式；②HI（Huawei Inside）模式；③华为智选模式。我们认为未来华为会将 HI 模式和智选模式并行，且智选模式下，华为深度参与汽车设计、定义并进入华为的销售网络，问界 M5 在 6 月销售 7021 辆，再创新高，预计未来将有更多车企选择华为智选模式合作。新发布的问界 M7 价格在 31.98-37.98 万元，在 M5 价格基础上小幅提升。M7 定位新商务主义，参照华为手机战略布局，我们判断华为未来将向上再推出 M7 升级版；并向 25 万以下价格段延展低端标准版。

◆ 重塑华为链，供应商百花齐放。

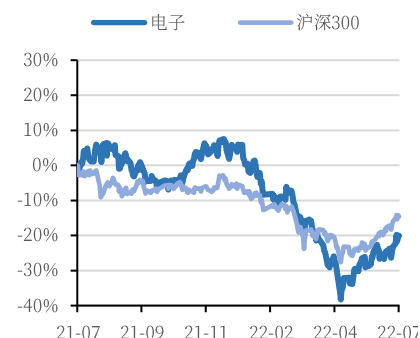
华为将智能手机的成功模式复制到智能汽车赛道，发展路径清晰，建议关注华为产业链相关赛道，包括整车制造、智能座舱、智能驾驶、智能电动等大赛道。投资方面，我们认为整车制造>功率半导体>智能座舱>激光雷达>电池管理。华为赋能模式下，整车制造板块会率先受益，关注未来有望以智选模式与华为合作的个股，如长安汽车、江淮汽车、小康股份、奇瑞汽车、北汽蓝谷等。汽车电子大赛道也将充分受益于行业大浪潮，建议关注新能源车渗透率提升+国产替代双重驱动下的功率半导体行业，建议关注车规级

投资评级

增持

维持评级

行业走势图



作者

刘牧野 分析师
SAC 执业证书: S0640522040001
联系电话: 13162117343
邮箱: liumy@avicsec.com

相关研究报告

存储跟踪：终端需求放缓，行业进入库存修正
—2022-06-30

IGBT 龙头斯达半导、SiC 厂商三安光电；其次，我们看好华为 HarmonyOS 智能座舱生态在更多车型上应用，建议关注华为合作伙伴中科创达、福耀玻璃、德赛西威等。随着技术降本的实现叠加智能驾驶的需求，激光雷达有望实现从 1 到 N 的增长。

◆ **建议关注：**

高景气行业的龙头，业绩增长较确定的标的：士兰微、扬杰科技、斯达半导、北方华创、江海股份、法拉电子、韦尔股份、圣邦股份、瑞芯微、兆易创新、景旺电子等。

◆ **风险提示：**

电动智能汽车销量不及预期、国际形势恶化的风险、疫情发展超预期、流动性风险。

正文目录

一、 核心观点：问界 M7 发布，华为造车模式乘风破浪	5
二、 周报数据（2022.06.27-2022.07.01）	13
2.1 本周电子行业位列申万一级行业涨跌幅第 6.....	13
2.2 本周个股表现	13
三、 海外行业新闻动态	15
3.1 传台积电遭三大客户调整订单，通用 MCU 也爆发砍单降价潮.....	15
3.2 TrendForce：全球服务器 Q3 季增 6.5%，Q4 下滑 5.7%	15
3.3 日本半导体设备前五个月销额超 756 亿元，创历史新高.....	16
3.4 三星宣布全球首量产 3 纳米芯片.....	16
四、 国内行业新闻动态	17
4.1 宁德时代投资天科合达合资公司	17
4.2 中国台湾电价上涨 8.4%，晶圆代工成本恐上升	17
五、 风险提示.....	18

图表目录

图 1 华为 AITO 问界 M7 重磅发布	5
图 2 华为各系列产品与品牌推出时间	6
图 3 2009 年全球智能手机市场份额	7
图 4 2019 年华为智能手机全球份额第二.....	7
图 5 2021 年华为消费者业务下滑 49.6%	7
图 6 2021 年底华为内部业务组织架构.....	7
图 7 新能源汽车主流玩家分类.....	8
图 8 2021 年中国新能源车企业市场份额.....	8
图 9 华为汽车业务布局与商业模式.....	9
图 10 问界 M5 发布以来销量情况.....	10
图 11 2021 年销量前 50 车型所处价格段分类.....	11

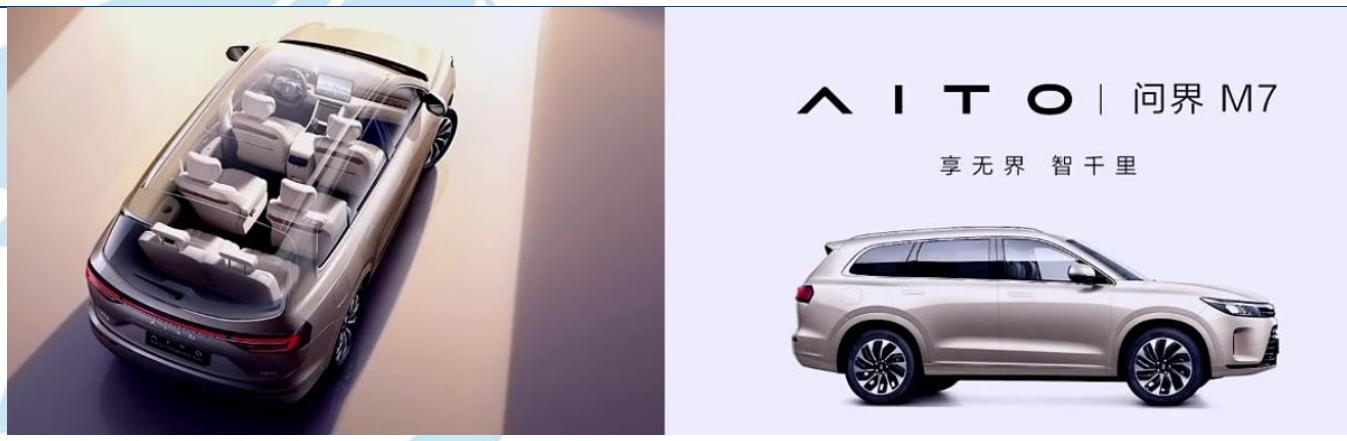
图 12 华为智能座舱解决方案.....	12
图 13 本周申万一级子行业板块涨跌幅排行	13
图 14 本周申万电子三级子行业板块涨跌幅排行	13
图 15 本周电子行业涨幅前十.....	14
图 16 本周电子行业跌幅前十.....	14

表 1 华为销售网络赋能车企“卖好车”	7
表 2 华为与车企合作的三种模式.....	9
表 3 问界 M5 同类竞品销售情况	10
表 4 细分行业龙头走势	14

一、核心观点：问界 M7 发布，华为造车模式乘风破浪

2022 年 7 月 4 日，华为召开 nova10 系列及全场景新品夏季发布会，发布 AITO 问界 M7 豪华智慧大型电动 SUV，搭载 HarmonyOS 智能座舱，定位新商务主义。近期华为频频加速智能汽车行业布局，2021 年 12 月推出首款鸿蒙汽车问界 M5，首发 M5 后驱标准版和四驱性能版；2022 年 3 月进一步推出 M5 四驱旗舰版；极狐 S HI 版 5 月发布，长安阿维塔 11 也在 6 月发布，已开启预定。

图1 华为 AITO 问界 M7 重磅发布

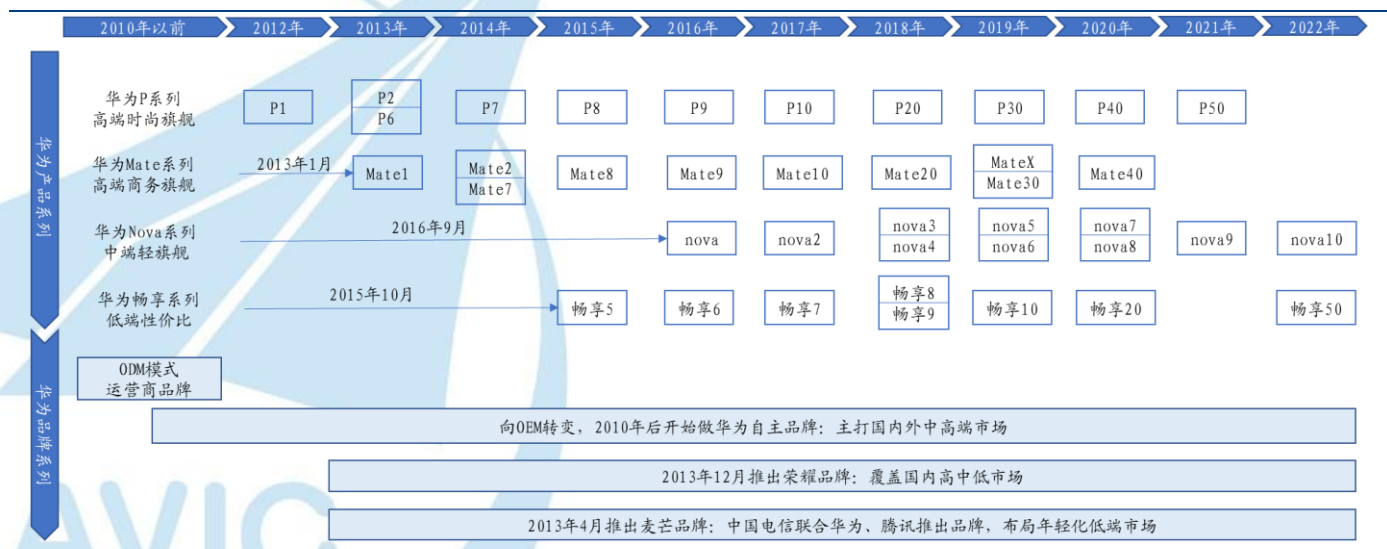


资源来源：华为 2022 年夏季新品发布会，中航证券研究所

当前智能汽车解决方案 BU 的 CEO 正是十年前带领华为智能手机从默默无闻走向“中华有为”的领导，核心团队、成功基因一脉相承，为此华为我们梳理了华为智能手机的发展之路，希望借此把握华为智能汽车未来可能的发展方向。起初华为致力于成为通讯解决方案的供应商，2003 年 11 月华为终端公司成立，主要做运营商定制机，彼时国内手机市场还是诺基亚、摩托罗拉等的天下，华为在这片红海竞争中并不占优。2012 年，定制机市场被挤压严重，华为转型做自主品牌，推出了 Ascend P1。此时中国智能手机市场刚刚兴起，三星、小米、魅族、OPPO、Vivo 等品牌掌握着绝大多数市场份额。由于早期华为海思芯片技术尚不成熟，与高通芯片有 1-2 年的代差，而华为坚持用自研芯片，导致 P1/P2 产品都不尽如人意。直到 2013 年，华为推出搭载海思 K3V2 改进版芯片的华为 P6，才大

获成功，此后 P 系列逐渐迭代，对市场的把握也更为精确。2012 年三星大屏手机走红，华为顺势推出 Mate 大屏商务系列，并于 2014 年推出搭载升级版麒麟 925 芯片的 Mate7，成为当时的爆款产品。中低端市场方面，2015 年华为推出畅享系列，主打性价比；2016 年 OPPO R9 大卖，强调“全新拍照手机”，华为也开启定位于中端市场的 nova 系列，主打外观与拍照。

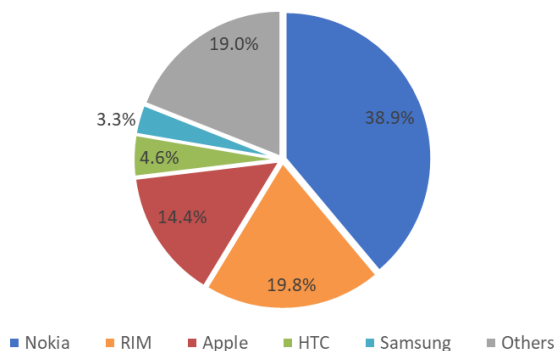
图2 华为各系列产品与品牌推出时间



资源来源：华为官网，中航证券研究所

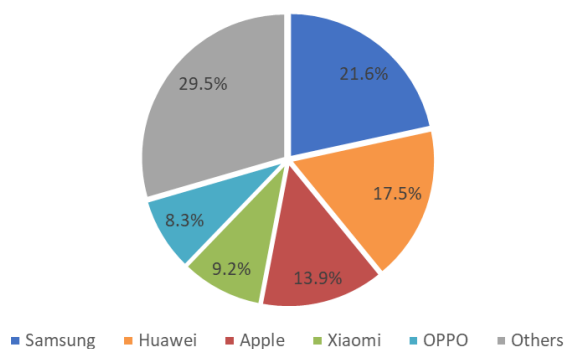
纵观华为智能手机的发展史，产品与品牌共振是华为成为国内龙头的关键。产品线方面，华为不断迭代高端产品，向上推出 P Pro/Mate 保时捷等构筑产品力，同时向下延展高性价比产品完善产品矩阵。品牌方面，华为自身通过旗舰产品塑造了高端商务的品牌形象，早期又推出单独的荣耀品牌，与红米等竞争，从而也牢牢占据了国内的中低端市场。从智能手机出货来看，根据 IDC 数据，2009 年的智能手机还是 Nokia 的天下，占据全球 38.9% 的市场份额；2019 年（受制裁影响较小前），华为智能手机全球出货 2.41 亿部，市场份额 17.5%，仅次于三星。在国内出货 1.41 亿部，占中国 38.3% 的市场份额，遥遥领先于国内其他手机厂商。华为的品牌影响力及强大的渠道优势也将赋能车企，助力车企“卖好车”。据统计，截至 2021 年末，华为有超过 5500 家授权体验店，许多门店已有问界 M5 等新车进驻，远远高于新势力品牌商和比亚迪的线下门店数量。

图3 2009 年全球智能手机市场份额



资源来源：IDC，中航证券研究所

图4 2019 年华为智能手机全球份额第二



资源来源：IDC，中航证券研究所

表1 华为销售网络赋能车企“卖好车”

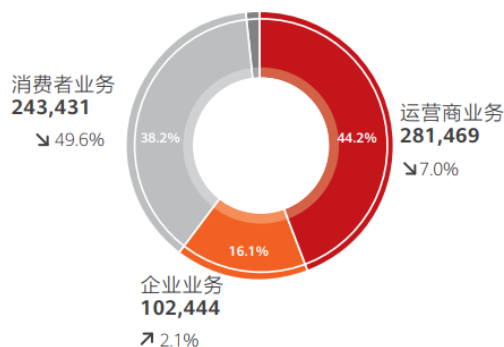
	全国门店数量
理想	247
小鹏	366
蔚来	386
比亚迪	1182
华为	5500+（体验店数量）

资源来源：各公司官网，车主之家，中航证券研究所

从贴牌商到国内龙头，华为在智能手机上的成功演化路径有望在华为智能汽车业务上重新演绎。这一判断主要基于两方面：一方面，华为当前受制于芯片短缺，消费者业务出现下滑。华为年报披露，2021年华为消费者业务共实现收入2434.41亿元，同比下滑49.6%，主要系手机出货量的大幅衰减。消费电子景气度有下行趋势，而智能汽车热度持续，华为将加大汽车业务投资，寻求破局。2019年华为成立智能汽车解决方案BU，隶属于ICT管理委员会；2020年，车BU调整至消费者业务管理委员会，从2021年年报披露来看，车BU已成为独立的部门，且终端BG和车BU均属同一领导，从而充分发挥二者的协同作用，将ToC端积累的经验来牵引解决方案。

图5 2021 年华为消费者业务下滑 49.6%

图6 2021 年底华为内部业务组织架构



资源来源：华为 2021 年年报，中航证券研究所



资源来源：华为 2021 年年报，中航证券研究所

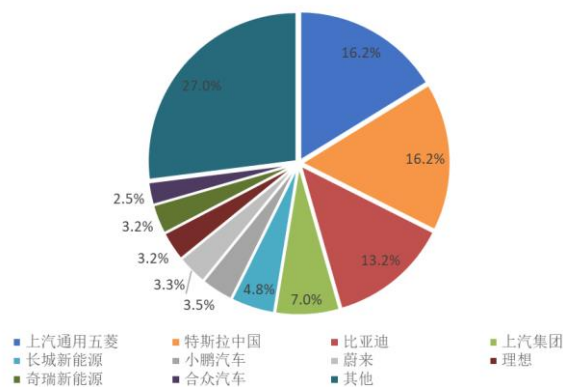
另一方面，在新能源政策驱动下，电动汽车市场正处于百花齐放，百家争鸣的状态，行业高速发展，但整体格局未定，与智能手机在国内起步初期的市场格局类似，正是华为抢占市场份额的好时机。当前新能源汽车市场主流玩家有四大类，包括既做电动车也做传统燃油车的传统车企，如长安、上汽等；专注新能源汽车的特斯拉、比亚迪等；近年兴起的蔚来、小鹏、理想等造车新势力；以及华为、小米、阿里等跨界造车的新玩家。从 2021 年中国电动车销量来看，Top10 车企合计掌握 73% 的市场份额，上汽通用五菱凭借五菱宏光占据较多市场份额，特斯拉、比亚迪在中国销量领先，三强市占率均在 10% 以上，但其余厂商的市场份额都偏小，且排名处于不断的变化中。随着智能汽车的深入，类比于智能手机取代功能机，华为等科技领先企业加速入场，行业格局存在重新洗牌的空间。

图7 新能源汽车主流玩家分类



资源来源：各公司官网，中航证券研究所

图8 2021 年中国新能源车企市场份额



资源来源：车主之家，中航证券研究所

从华为当前的汽车业务布局来看,华为始终强调自己不造车,而是利用积累多年的 ICT 技术帮助车企造好车,为此,华为主要通过以下三种模式与车企合作。

①传统零部件供应商模式,类比 Tier1,华为仅提供智能网联汽车的增量零部件或系统,而不参与汽车设计和销售等,目前华为已上市 30 多款智能汽车零部件(包括激光雷达、AR-HUD 等),为产业带来更多技术创新。

②HI (Huawei Inside) 模式,华为与车企共同定义,联合开发,并使用华为的全栈智能汽车解决方案,为车企打造高端智能汽车子品牌。合作车企有北汽、长安、广汽等,其中北汽极狐阿尔法 S 全新 HI 版高阶纯电轿车已于 2022 年 5 月上市发布,7 月将开启交付。华为与长安、宁德时代联手打造的长安阿维塔 11 也于 6 月 25 日发布,并计划年内实现量产交付。

③华为智选模式,这是 HI 模式的进一步深入,华为深度参与汽车设计、品牌打造,搭载华为全套智能汽车解决方案,并进入华为销售渠道全链条,主要有华为和小康孵化的赛力斯、AITO 品牌,问界 M5 和 M7 都采用智选模式。

图9 华为汽车业务布局与商业模式



资源来源: 华为智能汽车解决方案公众号, 中航证券研究所

表2 华为与车企合作的三种模式

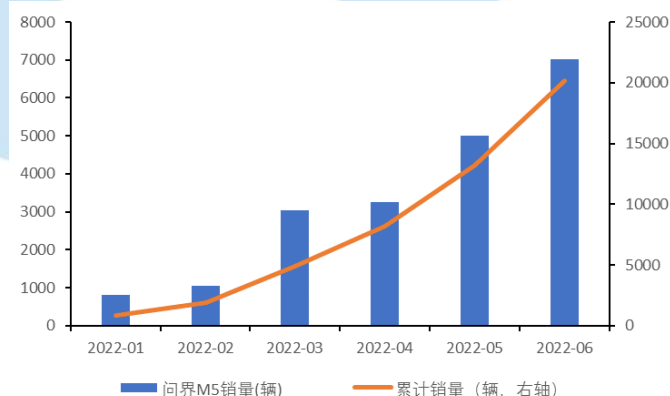
	模式说明	代表车型	优势	劣势
传统零部件供应商模式	为车企客户提供高品质的智能网联汽车的智能化零部件	多款車型	车厂灵活性高	华为参与度低, 相关性弱

HI (Huawei Inside) 模式模式	支持车企打造高端智能汽车子品牌，搭载华为全栈智能汽车解决方案，车身赋 HI 标	极狐阿尔法 S HI 版、阿维塔 11	华为提供技术，车企仍为自身品牌，强强联合	华为不参与整车制造与销售，不易品控管理
华为智选模式	由华为主导车辆设计，品牌定义、进入华为销售网络	赛力斯华为智选 SF5、问界 M5/M7	华为深度参与，技术+渠道全面助力车企	华为主导，合作车企话语权相对较弱

资源来源：华为智能汽车解决方案公众号，中航证券研究所

以华为手机路径类比，Tier1 模式类似于华为做运营品牌(如前期 ODM 和后期麦芒)，会持续赋能车企，但非公司主打方向。未来华为会将 HI 模式和智选模式并行，相较于 HI 模式，华为通过智选的深度参与，能更好地进行技术支持、品控管理，智选模式或将类似于华为品牌的旗舰手机系列，成为华为内部最高阶的合作模式选择。问界 M5 销量表现亮眼，6 月份 M5 销量达 7021 辆，且 6 月新增订单量达 10685 台，再创新高。我们统计该车型自 2021 年 12 月上市以来，已经累计完成销售 20193 辆。与部分电动 SUV 竞品比较，在同价位段上，M5 已经展现出一定的竞争力，有望继续抢占市场份额。随着问界 M5 的成功，未来或将有更多车企选择华为智选模式合作。

图10 问界 M5 发布以来销量情况



资源来源：车主之家、AITO 官网，中航证券研究所

表3 问界 M5 同类竞品销售情况

	所属厂商	6 月销量	价格区间
问界 M5	金康赛力斯	7021	25.98-33.18 万
唐新能源	比亚迪	8134	19.98-31.48 万
宋 Plus 新能源	比亚迪	32077	14.68-19.98 万
小鹏 P7	小鹏	8045	22.42-40.99 万
理想 ONE	理想	13024	33.80 万

资源来源：各公司官网，车主之家，中航证券研究所

从价格段分布来看，我们统计了 2021 年销量前 50 名的电动汽车价格区间，A 级电动车基本在 10-20 万之间，而 SUV 车型所跨价格区间较广，从 10 万-50 万以上均有分布，其中 15-20 万价格带的 SUV 车型最多，但从销量来看，30-35 万价格带的车型销量最高，

主要是特斯拉、理想等玩家。问界 M5 价格在 25.98-33.18 万，定位中端市场。新发布的 M7 价格在 31.98-37.98 万元，在 M5 价格基础上小幅提升。问界 M7 定位新商务主义，打造豪华智慧大型 SUV，与当年华为 Mate7 定位有异曲同工之妙。参照华为手机战略布局，我们判断，华为未来将向上再推出 M7 升级版；并向 25 万以下价格段延展低端标准版。

图11 2021 年销量前 50 车型所处价格段分类



资料来源：车主之家，中航证券研究所

华为将智能手机的成功模式复制到智能汽车赛道，发展路径清晰，华为赋能传统车企也将加速智能汽车的发展。建议关注华为产业链相关赛道，包括整车制造、智能座舱、智能驾驶、智能电动等大赛道。投资方面，我们认为整车制造>功率半导体>智能座舱>激光雷达>电池管理。

随着华为汽车业务的铺开与发力，与华为合作的车企有较大成长空间，整车制造板块会率先受益，关注未来有望以智选模式与华为合作的个股，如长安汽车、江淮汽车、小康股份、奇瑞汽车、北汽蓝谷等。汽车电子大赛道也将充分受益于行业大浪潮，建议关注新能源车渗透率提升+国产替代双重驱动下的功率半导体行业，建议关注车规级 IGBT 龙头斯达半导、SiC 厂商三安光电；其次，我们看好华为 HarmonyOS 智能座舱生态在更多车型上应用，关注智能化趋势下会最先实现突破放量的智能座舱赛道以及华为汽车产业链相关

个股，如中科创达、福耀玻璃、德赛西威等。最后，2021 年是激光雷达量产元年，成为热门标杆车型的标配，随着技术降本的实现叠加智能驾驶的需求，激光雷达有望实现从 1 到 N 的增长。

图12 华为智能座舱解决方案



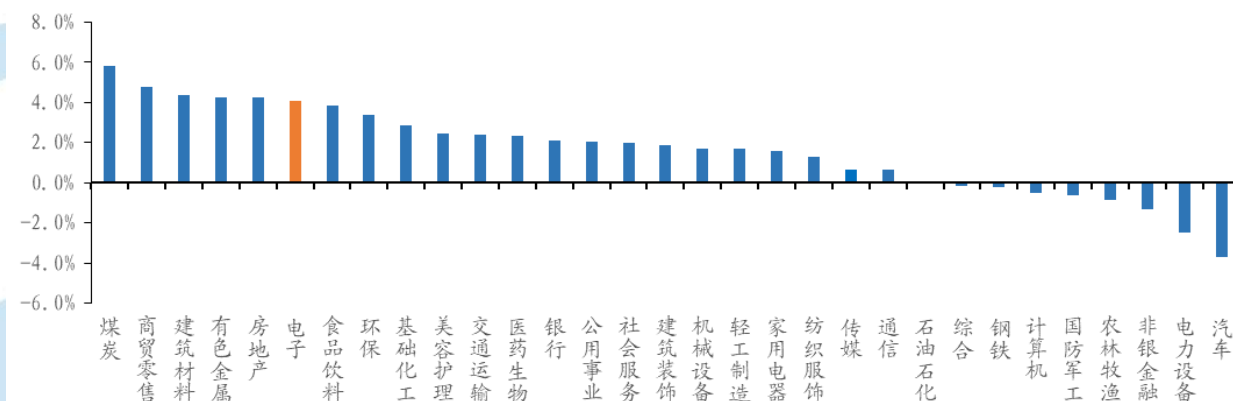
资源来源：华为 HI 发布会，中航证券研究所

二、周报数据（2022.06.27-2022.07.01）

2.1 本周电子行业位列申万一级行业涨跌幅第 6

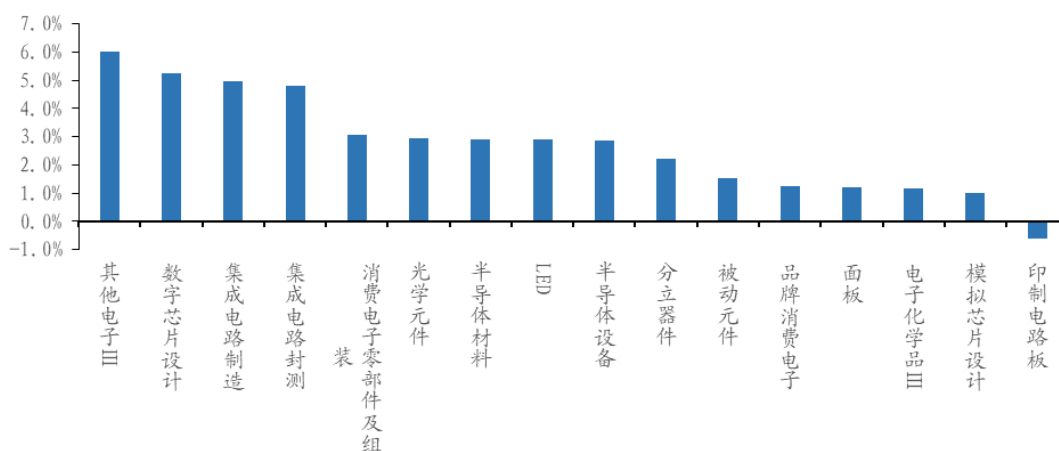
电子（申万）板块指数周涨跌幅为 4.1%，在申万一级行业涨跌幅中排名第 6。

图13 本周申万一级子行业板块涨跌幅排行



资源来源：ifind，中航证券研究所

图14 本周申万电子三级子行业板块涨跌幅排行



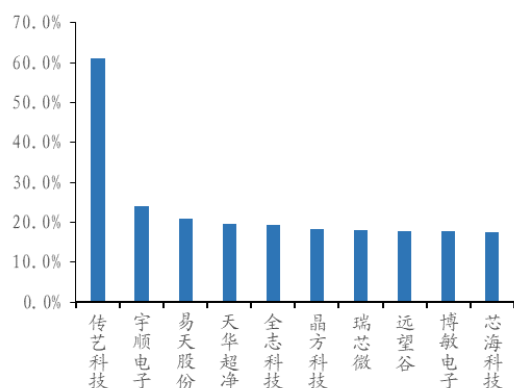
资源来源：ifind，中航证券研究所

2.2 本周个股表现

本周电子行业涨幅前五：传艺科技 61.01%、宇顺电子 23.90%、易天股份 20.80%、天华超净 19.68%、全志科技 19.37%。

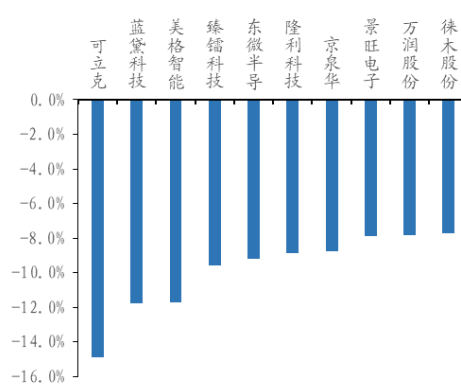
本周电子行业跌幅前五：可立克-14.90%、蓝黛科技-11.76%、美格智能-11.74%、臻镭科技-9.58%、东微半导体-9.18%。

图15 本周电子行业涨幅前十



资料来源: ifind, 中航证券研究所

图16 本周电子行业跌幅前十



资料来源: ifind, 中航证券研究所

本周电子板块延续上周的上涨行情, 瑞芯微、闻泰科技等前期回调较多的赛道龙头股本周大幅反弹, 周涨幅超 15%。

表4 细分行业龙头走势

	本周涨幅	一年内高位至今 涨幅	最新价格 2022-07-01	一年内最高价 (元)	PE (TTM)
瑞芯微	18.07%	-51.10%	90.94	185.98	66.09
闻泰科技	15.91%	-42.94%	82.10	143.88	41.55
凯美特气	13.88%	-1.24%	18.30	18.53	63.79
士兰微	10.00%	-31.76%	51.03	74.78	44.81
韦尔股份	8.63%	-49.85%	173.03	345.00	35.03
澜起科技	5.91%	-40.89%	60.58	102.48	68.55
兆易创新	5.19%	-39.24%	142.21	234.07	34.88
圣邦股份	5.16%	-29.72%	182.02	259.00	73.32
环旭电子	3.14%	-30.41%	14.14	20.32	15.23
斯达半导	1.58%	-23.02%	385.90	501.30	138.73
安集科技	1.46%	-21.18%	212.92	270.13	97.55
恒玄科技	-0.87%	-67.02%	137.60	417.18	47.11
扬杰科技	-1.53%	-12.34%	71.25	81.28	41.06
江海股份	-1.76%	-19.85%	23.34	29.12	41.50

资料来源: ifind, 中航证券研究所

三、海外行业新闻动态

3.1 传台积电遭三大客户调整订单，通用 MCU 也爆发砍单降价潮

7月1日，据 DigiTimes 报道，随着全球通胀加剧，手机与 PC 等消费电子产品需求疲弱，台积电遭 3 大客户下修订单，首先苹果 iPhone 新机（iPhone 14 系列）出货目标暴减 10%；再者因 PC 库存过高，AMD 大砍 7nm 与 6nm 制程订单约 2 万片左右，时间点落在 2022Q4 至 2023Q1；NVIDIA 原本 9 月将推出台积电 5nm 新品，但因挖矿热潮退烧，传将延后一季拉货。

根据供应链的消息显示，近期，意法半导体、英飞凌、德州仪器等国际一线 MCU 大厂的 MCU 现货报价开始大跌。比如，意法半导体部分通用型 MCU 价格从 3 月的 70 元人民币目前已腰斩至 32 元。分析人士表示，目前大陆消费类家电市场终端需求明显下滑，现阶段客户、渠道商等库存水平都已到达高位，导致通用型 MCU 价格开始下滑，但是服务器、车用及工控 MCU 市场需求依旧强劲，高端产品价格仍相对硬挺。

https://mp.weixin.qq.com/s/M5hcxYMkx_Sj-KxwInuetA

3.2 TrendForce：全球服务器 Q3 季增 6.5%，Q4 下滑 5.7%

据 TrendForce 集邦咨询研究显示，观察近期服务器市场动态，先前在 ODMs 的生产计划开始慢慢降温，伴随长短料周期显著改善，服务器主板供货商在第二季的备料力道已开始趋缓。同时，部分 ODM 厂区生产受到疫情影响，其中以 Inventec（英业达）为首的 enterprises 订单首当其冲，包含 Dell（戴尔）与 HPE（惠普）在内的生产计划均明显递延，但短期内不至于影响整体出货表现。预估第三季全球服务器整机出货量仍有季增 6.5% 的幅度，主要受疫后企业加速上云的需求动能持续支撑。TrendForce 预测今年下半年服务器需求虽受到长短料调节而存在下行风险，但全年服务器出货量年成长率仍能达到约 5%，反而是 2023 年将可能受到库存调节与总体经济下行影响，IT 资本投入恐将放缓，成长幅

度将不如过往两年。

表、2022年全球服务器季度出货量预测

	1Q22	2Q22E	3Q22F	4Q22F	2022F
Server Shipment	-7.9%	15.6%	6.5%	-5.7%	5.1%

Source: TrendForce, Jun., 2022

<https://mp.weixin.qq.com/s/3d1g0bRMDjcDU49uAQdUjg>

3.3 日本半导体设备前五个月销额超 756 亿元，创历史新高

财联社 6 月 26 日电，日本半导体制造装置协会(SEAJ)统计数据显示，2022 年 5 月份日本制芯片设备销售额较去年同月增长 0.8%至 3077.18 亿日元（152.32 亿元人民币），连续第 17 个月呈现增长，月销售额创下历史次高纪录。

2022 年 1-5 月期间日本芯片设备累计销售额达 1 兆 5291.17 亿日元（折合人民币 756.91 亿元），较去年同期飙涨 28%，销售额创历年同期历史新高纪录。

https://mp.weixin.qq.com/s/2h_f9muTkE01bJEaYfcw4Q

3.4 三星宣布全球首量产 3 纳米芯片

6 月 30 日，三星电子有限公司宣布，该公司已经开始在其位于韩国的华城工厂大规模生产 3 纳米半导体芯片，是全球首家量产 3 纳米芯片的公司。与前几代使用 FinFET 的芯片不同，三星使用的 GAA (Gate All Around) 晶体管架构，该架构大大改善了功率效率。据悉，台积电和英特尔分别计划在今年下半年和明年下半年开始大规模生产 3 纳米芯片。三星是第一个生产 3 纳米芯片的公司，但台积电正计划在 2025 年实现 2 纳米芯片的批量生产。

<https://mp.weixin.qq.com/s/2wOcMUv8ZIQ7guuC-J5bLw>

四、国内行业新闻动态

4.1 宁德时代投资天科合达合资公司

据企查查官网显示，6月29日，重投天科发生工商变更，新增多名股东，注册资本由1.6亿元人民币大幅增加至22亿元人民币。其中，宁德时代作为新增股东之一，认缴出资额为1.5亿元，持股比例约6.8%，成为重投天科的第三大股东。

天科合达是国内最早实现SiC衬底产业化的企业之一，核心产品是SiC衬底（导电型和半绝缘型）。该公司的6英寸SiC衬底项目即将投产，预计今年内实现6英寸SiC衬底的产业化。天科合达的合资公司重投天科坐落于深圳宝安，而深圳今年明确表示将发展壮大第三代半导体等新兴产业，这也意味着重投天科有望乘风而起。借此，参股公司天科合达能进一步完善SiC产业布局，加速突破产业技术难题；同时还有望借力宁德时代，加快开拓SiC材料在新能源汽车等相关领域的应用，发挥产业链协同效应，共同推动SiC向更多应用领域渗透。

<https://mp.weixin.qq.com/s/cS-4Rfhy3LvJN2BpCrRbeA>

4.2 中国台湾电价上涨 8.4%，晶圆代工成本恐上升

6月28日，台湾经济部召开电价费率审议委员会，委员会拍板平均涨幅达8.4%，针对高压及特高压电暴涨15%，7月1日开始实施。消息显示，高压用电均价将从2.6990元/度（新台币，下同）调涨为3.1039元/度，特高压从2.2354元/度调整为2.5707元/度。据悉，此次电价涨幅较大，而半导体制造为高能耗行业，特别是在水电使用上，此次涨价或将导致半导体厂商制造成本上升。

针对电力涨价事宜，中国台湾几大晶圆厂均作出了回应。台积电回应，支持电价上涨，尊重相关决策。根据台积电公开数据显示，2020台积电用电量为169亿度，2021年增长20%左右，约为203亿度电，2022年其用电量或将进一步提升。因为EUV光刻机每日耗



电便达到 3 万度，而台积电今年下半年即将量产 3 纳米，此外其他先进制程也正在加速研发中。近期，据媒体报道，台积电将从 2023 年 1 月起将大多数制程的价格上涨约 6%。业界猜测这或者与此次电力涨价有关。联电方面则表示，公司致力节能减碳长期承诺，面临国际油价上涨的电价调整，联电将持续提升生产效率应对。力积电表示，电费调涨将造成成本变高，这是很无奈的事，但企业更在乎供电的充足性与稳定性。

<https://mp.weixin.qq.com/s/fAS6i0B7Lh9IW-laBnKYXw>

五、风险提示

国际形势恶化的风险、疫情发展超预期、流动性风险

公司的投资评级如下：

买入：未来六个月的投资收益相对沪深 300 指数涨幅 10%以上。

持有：未来六个月的投资收益相对沪深 300 指数涨幅-10%~10%之间。

卖出：未来六个月的投资收益相对沪深 300 指数跌幅 10%以上。

行业的投资评级如下：

增持：未来六个月行业增长水平高于同期沪深 300 指数。

中性：未来六个月行业增长水平与同期沪深 300 指数相若。

减持：未来六个月行业增长水平低于同期沪深 300 指数。

研究团队介绍汇总：

中航证券科技及半导体团队：拥有丰富的产业背景，熟悉半导体行业/终端应用行业的发展规律。研究方向集中在零部件国产化，应用智能化方向，助力产业与金融共赢。

销售团队：

李裕淇, 18674857775, liyuqi@avicsec.com, S0640119010012

李友琳, 18665808487, liyoul@avicsec.com, S0640521050001

曾佳辉, 13764019163, zengjh@avicsec.com, S0640119020011

分析师承诺：

负责本研究报告全部或部分内容的每一位证券分析师，再次申明，本报告清晰、准确地反映了分析师本人的研究观点。本人薪酬的任何部分过去不曾与、现在不与、未来也将不会与本报告中的具体推荐或观点直接或间接相关。

风险提示：投资者自主作出投资决策并自行承担投资风险，任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。

免责声明：

本报告并非针对意图送发或为任何就送发、发布、可得到或使用本报告而使中航证券有限公司及其关联公司违反当地的法律或法规或可致使中航证券受制于法律或法规的任何地区、国家或其它管辖区域的公民或居民。除非另有显示，否则此报告中的材料的版权属于中航证券。未经中航证券事先书面授权，不得更改或以任何方式发送、复印本报告的材料、内容或其复印本给予任何其他人。

本报告所载的资料、工具及材料只提供给阁下作参考之用，并非作为或被视为出售或购买或认购证券或其他金融票据的邀请或向他人作出邀请。中航证券未有采取行动以确保于本报告中所指的证券适合个别的投资者。本报告的内容并不构成对任何人的投资建议，而中航证券不会因接受本报告而视他们为客户。

本报告所载资料的来源及观点的出处皆被中航证券认为可靠，但中航证券并不能担保其准确性或完整性。中航证券不对因使用本报告的材料而引致的损失负任何责任，除非该等损失因明确的法律或法规而引致。投资者不能仅依靠本报告以取代行使独立判断。在不同时期，中航证券可发出其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告。本报告及该等报告仅反映报告撰写日分析师个人的不同设想、见解及分析方法。为免生疑，本报告所载的观点并不代表中航证券及关联公司的立场。

中航证券在法律许可的情况下可参与或投资本报告所提及的发行人的金融交易，向该等发行人提供服务或向他们要求给予生意，及或持有其证券或进行证券交易。中航证券于法律容许下可于发送材料前使用此报告中所载资料或意见或他们所依据的研究或分析。

联系地址：北京市朝阳区望京街道望京东园四区 2 号楼中航产融大厦中航证券有限公司

公司网址：www.avicsec.com

联系电话：010-59219558

传 真：010-59562637