

英诺激光科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心补充意见落实函中有关财务事项的
说明

大华核字[2021]002759 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

英诺激光科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心补充意见落实函中有关财务事项的说明

	目 录	页 次
一、	首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心补充意见落实函中有关财务事项的说明	1-27

首次公开发行股票并在创业板上市的 审核中心补充意见落实函中有关财务事 项的说明

大华核字[2021]002759号

深圳证券交易所：

我们已对贵所《关于英诺激光科技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补充意见落实函》（审核函〔2020〕010942号，以下简称反馈意见）所提及的英诺激光科技股份有限公司（以下简称公司、发行人）财务事项进行了审慎核查，并出具了《英诺激光科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心补充意见落实函中有关财务事项的说明》（大华核字〔2020〕009204号）。因公司补充了最新一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下：

一、【落实函1】关于业绩下滑

2020年1-9月，发行人营业收入较去年同期下降3.41%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比下降3.34%；据发行人预计，2020年营业收入同比变动-3.26%至-10.68%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比变动-6.25%至-19.44%。

请发行人详细分析并披露2020年1-9月业绩同比下滑且预计2020年全年业绩下滑趋势较1-9月进一步扩大的原因，未来业绩是否会持续下滑，发行人所处

行业、经营环境、重要客户等是否发生重大不利变化，发行人持续经营能力是否发生重大不利变化，并就上述情形在招股说明书进行特别风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

问题回复：

【发行人说明】

一、2020年1-9月业绩同比下滑且预计2020年全年业绩下滑趋势较1-9月进一步扩大的原因

（一）发行人2020年1-9月业绩下滑原因

2020年1-9月，英诺激光经营业绩及与上年同期比较情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	变动金额	变动幅度
营业收入	21,577.27	22,338.82	-761.55	-3.41%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	2,175.99	2,251.11	-75.12	-3.34%

注：上述财务数据经我们审阅。

1、2020年1-9月收入下降原因分析

2020年1-9月，公司营业收入与上年同期相比下降761.55万元，降幅为3.41%，主要原因为新冠疫情导致下游行业固定资产投资趋于谨慎，公司定制激光模组客户下单时间推迟，从而导致公司2020年前三季度收入出现下滑。

2020年1-9月，公司分产品销售收入及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	变动金额	变动幅度
激光器	15,889.91	14,611.69	1,278.22	8.75%
定制激光模组	3,682.07	6,210.48	-2,528.41	-40.71%
其他主营业务	1,442.73	1,194.97	247.76	20.73%
其他业务收入	562.55	321.68	240.87	74.88%
合计	21,577.27	22,338.82	-761.55	-3.41%

2020年1-9月公司激光器收入较上年同期增加1,278.22万元，增长幅度

8.75%，主要原因为：随着国内疫情的控制，各行业复工复产，二季度开始国内市场需求快速恢复，标记、切割钻孔等微加工需求增长，叠加疫情导致的医疗产品打标需求增加及国外疫情严重停工导致的部分产品对中国制造需求的增加、高端制造国产化替代进程加速等，国内微加工需求增长，公司下游激光器客户采购公司产品用于激光设备集成并最终销售的市场需求恢复增长。2020年1-9月，公司激光器分应用领域销售收入及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	变动金额	变动幅度
标记	5,867.26	4,760.17	1,107.09	23.26%
3D打印	1,732.30	1,834.51	-102.21	-5.57%
切割钻孔焊接等	8,290.34	8,017.00	273.34	3.41%
合计	15,889.91	14,611.69	1,278.22	8.75%

2020年1-9月公司定制激光模组收入较上年同期下降2,528.41万元，下降幅度40.71%，主要原因为：由于公司定制激光模组客户相对集中，单个订单金额较大，收入分布具有不均衡性，公司定制激光模组客户采购公司产品用于自身生产线建设，因疫情因素部分定制激光模组客户上半年收紧固定资产投资意愿，以提升现有设备产能产出为主，放缓产能扩张，对公司产品推迟下单，导致公司2020前三季度定制激光模组销售收入下降。以公司报告期内主要定制激光模组客户瑞声科技为例，2020年1-9月瑞声科技采购金额为2,741.46万元，较去年同期减少了2,800.77万元。

随着国内疫情得到有效控制，下游行业信心恢复，瑞声科技与下游部分客户（如小米、OPPO等）合作更加紧密，下游客户对瑞声科技产品需求增加，瑞声科技加快生产线建设，对公司的定制激光模组采购恢复增长。公司2020年已累计取得瑞声科技订单含税金额11,548.78万元，本年度已完成交付（指交货并验收，下同）8,468.96万元，其余订单3,264.58万元预计可在2021年执行完毕。

2、2020年1-9月利润变动原因分析

2020年1-9月公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较上年同期下降75.12万元，下降幅度3.34%，主要原因是收入较上年同期下降761.55

万元，毛利较上年同期下降 482.71 万元，导致利润相应下降。扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润下降幅度较小，主要因为一方面疫情管控措施导致差旅、展览等活动减少，上年同期聘请专业机构、项目申请、验收等一次性费用以及财产保险费等金额较大等因素，导致本期销售费用、管理费用合计减少 345.95 万元；另一方面 2020 年 9 月末应收账款余额下降，本期坏账准备新增计提金额减少，导致本期信用减值损失下降 129.54 万元。

（二）2020 年全年业绩下滑趋势较 1-9 月进一步扩大的原因

2020 年 1-9 月，公司营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润与上年同期相比分别下降 3.41%、3.34%。

根据我们审阅，公司 2020 年度业绩情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	同比变动
	审阅金额	实现金额	
营业收入	33,904.89	35,936.98	-5.65%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	5,417.33	6,214.67	-12.83%

公司 2020 年全年营业收入 33,904.89 万元，较上年下降 2,032.09 万元，下降幅度为 5.65%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润约 5,417.33 万元，较上年下降 797.34 万元，下降幅度约 12.83%。

公司 2020 年全年业绩较 2020 年 1-9 月同比下降幅度扩大，主要原因为四季度境外销售收入下降幅度较大、部分定制激光模组订单交付时间推迟以及研发投入加大，具体分析如下：

1、境外销售收入下降，同时公司持续加大研发投入

目前境外疫情形势仍不乐观，持续影响公司境外生产经营活动，导致公司境外销售收入同比降幅扩大。根据 Strategies Unlimited 数据，受新冠疫情影响，预计 2020 年全球激光器市场规模将下降超过 10%。

公司子公司 AOC 产品主要销售区域为美国、欧洲、日本、印度等国家和地区。受疫情影响，AOC 于 2020 年 3 月下旬停工，4 月中旬部分复工，6 月初全

部复工，2020年1-9月AOC承接和交付的订单情况相对影响较小，销售收入下降较少，但由于美国、欧洲、印度等地疫情持续恶化，且每年四季度一般为销售旺季，由于疫情严重，国外部分下游客户仍处于停工状态，生产线建设推迟，AOC在手订单约64.36万美元（折合人民币421.20万元）无法交付实现收入，同时疫情影响国外下游生产、物流等，已有订单推迟交付叠加新订单承接减少，2020年境外收入下降扩大。

公司2020年1-9月及2020年境内、外销售收入同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2020年1-9月	2019年1-9月
境内销售	31,936.63	32,905.45	19,902.17	20,622.32
境外销售	1,968.26	3,031.53	1,675.10	1,716.50
合计	33,904.89	35,936.98	21,577.27	22,338.82

注：上表中，2020年度数据为审阅数据。

由上表，公司2020年度境内销售基本恢复到去年全年水平，但境外疫情持续时间较长，境外销售收入同比降幅扩大。根据我们审阅，公司2020年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为5,417.33万元，较上年下降797.34万元，下降幅度为12.83%，主要原因为：①全年境外销售收入较上年减少1,063.27万元，导致毛利和净利润相应下降；②疫情影响下，公司应收账款账龄有所延长，本期信用减值损失增加；③公司为保持技术先进性，加大新兴领域的技术储备，加大研发投入，全年研发费用增加140.27万元。

近年来公司持续推进国产化进程，境外销售收入占比不断下降，2019年、2020年，美国基地收入占公司营业收入的比例分别为8.11%、5.81%，占比较低，美国基地的生产、销售重要性较低。目前美国基地生产和销售规模相对较小，主要负责基础性、原理性的激光技术研发工作，不会对公司的生产经营产生重大影响，境外疫情对公司整体影响相对可控。

2、定制激光模组部分订单推迟，导致2020年定制激光模组收入下降

2020年新冠疫情后下游行业固定资产投资趋于谨慎，公司部分定制激光模组下单时间推迟，导致公司2020年前三季度定制激光模组收入出现下滑。疫情

得到有效控制后，下游行业信心逐步恢复，定制激光模组订单增加，截至 2020 年底公司获得定制激光模组订单 15,087.03 万元（含税），由于四季度定制激光模组新增订单相对集中，受公司产能紧张或客户自身生产线建设推迟因素影响，经公司与客户协商沟通，部分订单（瑞声科技 1,340 万元，弘信电子 1,200 万元，合计 2,540 万元）无法于年底完成交付，交付时间推迟至 2021 年上半年，因此 2020 年定制激光模组实现收入 9,326.33 万元，较上年定制激光模组销售收入（10,676.79 万元）减少 1,350.46 万元。虽然 2020 年定制激光模组收入未充分释放，但截至 2020 年 12 月 31 日的 4,780.20 万元定制激光模组在手订单（含税，客户包括瑞声科技、弘信电子等），截至目前已交货金额 2,235.74 万元，剩余订单预计于 2021 年上半年实施完毕，公司定制激光模组在手订单充足，为 2021 年经营业绩奠定良好基础。同时 2020 年公司激光器销售情况良好，部分抵消了定制激光模组收入下降对公司 2020 年经营业绩的影响。

公司定制激光模组 2020 年底在手订单 4,780.20 万元（含税），与去年末 231.92 万元在手订单相比，金额较大，主要系：（1）因新冠疫情影响，上半年下游部分定制激光模组客户固定资产投资谨慎，以提升现有设备产能产出为主，放缓产能扩张，推迟下单。随着下游需求逐步恢复，同时定制激光模组客户一般在年底前完成下年产能规划，导致公司 2020 年四季度新增订单较多；（2）受公司产能不足限制，瑞声科技 1,340 万元订单（含税）无法按约定在 2020 年底前完成交付，在 2021 年 1 月份完成交货；（3）因弘信电子生产线建设进度有所推迟，1,200 万元订单（含税）无法按约定在 2020 年底前完成交付，双方商定交付日期变更为 2021 年上半年；（4）剩余其他在手订单约定交付日期在 2021 年上半年。

公司定制激光模组 2020 年底在手订单及推迟交付订单情况如下：

单位：万元

客户名称	在手订单金额(含税)	在手订单占比	在手订单中属于推迟交付的订单金额(含税)
瑞声科技	3,264.58	68.29%	1,340.00
弘信电子	1,340.80	28.05%	1,200.00
其他客户	174.82	3.66%	-

客户名称	在手订单金额(含税)	在手订单占比	在手订单中属于推迟交付的订单金额(含税)
合计	4,780.20	100.00%	2,540.00

公司激光模组主要针对少数战略客户具体需求研发生产的定制产品，正式合同签署前，双方结合具体应用场景对产品技术方案、性能参数等进行充分沟通，必要时提供样机进行测试并完成方案的最终确定。根据客户生产线建设或技术改造进度安排，双方正式签订合同，取消订单的可能性很低。公司报告期内未发生瑞声科技、弘信电子取消订单的情况。

根据弘信电子出具的说明及访谈，瑞声科技的访谈，公司与瑞声科技、弘信电子已形成良好的业务合作关系，报告期内未发生过取消订单的情况，相关订单延期交付具有客观原因并经双方友好协商同意，瑞声科技、弘信电子不会取消订单，各方不存在承担赔偿责任或其他成本的情况，公司与瑞声科技、弘信电子之间的在手订单可持续执行。

二、发行人未来是否会出现业绩持续下滑，发行人所处行业及公司本身是否发生重大不利变化，公司的重要客户、经营环境是否发生重大不利变化，是否对发行人的持续经营能力产生重大不利影响

公司 2020 年业绩有所下滑主要原因是受新冠疫情影响，境外销售收入和境内定制激光模组销售收入下降。

公司所处行业及公司本身未发生重大不利变化，公司的重要客户未发生重大不利变化，除新冠疫情影响外公司的经营环境未发生重大不利变化，公司业绩不会持续下滑，公司持续经营能力未产生重大不利影响，具体原因如下：

(一) 国内新冠疫情控制情况良好，公司收入主要来源于国内，美国子公司收入占公司销售收入占比低，对公司经营业绩不构成重大影响。随着国内疫情的控制，国内市场需求恢复情况良好，因疫情影响推迟的定制激光模组收入将于 2021 年确认，有利于保障公司 2021 年经营业绩

随着 2020 年一季度我国实施强有力的防控措施，国内疫情得到了有效控制，居民生活恢复正常，企业有序复工复产，国内生产经营逐步恢复，同时国外疫情

严重进一步促进了国外对国内电子、医疗等产品的需求，公司所处的激光产业下游需求恢复良好，公司国内收入在消化一季度的影响后全年收入总体稳定。

美国等国外地区疫情仍较为严重，对公司海外业务的开展产生了一定影响，随着公司近年来生产经营不断往国内转移，新冠疫情对公司的影响程度较低，公司各项业务能够顺利有序开展。公司收入主要来源于国内，2020 年境外销售收入为 1,968.26 万元，占营业收入的 5.81%，对公司业绩不会构成重大影响。2020 年公司国内市场的恢复部分弥补了国外市场的收入减少。

随着国内外新冠疫苗研制的进展和陆续投入使用，将有利于减缓疫情对国际国内生产经营的影响。

如前所述，公司 2020 年获得定制激光模组订单 15,087.03 万元（含税），其中 4,780.20 万元（含税）订单预计于 2021 年上半年实施完毕，将为公司 2021 年经营业绩奠定良好基础。

（二）公司所处激光行业未发生重大不利变化

1、国家持续出台政策鼓励激光产业发展，公司所处政策环境持续向暖

作为我国制造业转型升级、发展高端智能制造的重要支撑产业，国家持续出台政策扶持我国激光产业的发展与完善。近年来，国家出台了《中国制造 2025》、《“十三五”国家科技创新规划》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》、《中长期科学和技术发展规划纲要（2006—2020 年）》等多项政策，从国家战略层面加大对精密制造、智能制造等领域的扶持力度，上述政策主要鼓励激光企业通过自主创新掌握核心技术，促进激光技术与高端制造深度融合，构建完善的激光制造产业体系，有利于我国激光企业加快研发创新步伐，提升产业化转化效率，加速国产化进口替代进程，获得更为广阔的市场运用空间，从而打造具有国际竞争力的激光产业链。2020 年 1 月，科技部等 5 部门联合发布《加强“从 0 到 1”基础研究工作方案》，提出面向国家重大需求，对关键核心技术中的重大科学问题给予长期支持，其中重点支持的领域包括 3D 打印和激光制造、光电子器件及集成等激光相关产业。国家政策持续扶持激光产业发展，公司处于持续向暖的经营环境中。

2、我国激光产业链发展不断完善，公司上下游厂商经营情况良好

公司主要产品为微加工激光器和定制激光模组，处于整个激光产业链的中游位置。公司上游行业为激光原材料及元器件生产企业，主要包括光学材料、电学器件、驱动装置、数控系统及机械组件等生产商；下游行业为激光加工设备及应用服务提供商，主要包括激光切割设备、激光焊接设备、激光打印设备等。激光器作为激光加工设备的核心器件，在整个激光产业链中处于关键地位，与上下游关联度较高。

近年来，随着国内产业政策的不断支持以及国产化替代进程的逐步推进，我国激光产业取得了长足的发展，形成了较为完善的激光产业链。目前，国内培育出了一批优秀的激光元器件供应商，公司主要原材料均能够在国内完成采购，供应商可选择性较大，产品供应充足，质量性能稳定，能够满足公司生产经营需求。

（三）激光产业发展前景良好，随着我国制造业转型升级和 5G 建设及商用，激光产品的市场需求不断增加，不断扩大的市场空间为公司持续发展奠定基础

公司的主营业务是微加工激光器和定制激光模组的研发、生产和销售，产品主要应用于微加工领域。

激光产业具有良好的发展前景，应用领域和市场空间不断扩大。激光加工为无接触式加工，与其他加工方式相比具有高精密度、可控性好、易于集成、加工效率高、材料损耗小、环境污染低、高柔性、高质量等优点。近年来，激光加工不断替代传统加工方式，以激光器为基础的激光工业发展迅速，目前已被广泛应用于工业制造、通讯、信息处理、军事及教育科研等领域，形成了遍布全球的产业链条，产业分工的成熟度和深入程度不断提升。

我国正处于制造业从中低端制造向高端制造转型升级的过程，作为产业升级的核心技术之一，激光加工应用领域将继续作为国家重点支持领域，加速对传统加工技术的替代，最终推动我国制造业迈进“光制造”时代。公司产品主要应用于消费电子、新能源、3D 打印、芯片制造、生物医疗等领域，随着激光技术在微加工领域的不断推广，公司产品有望在已涉足应用领域的更多工艺流程环节实现技术渗透。

随着 5G 技术商用和未来应用产品向超精超微方向发展，激光在微加工领域的应用将越来越广泛。5G 技术的逐步商用化将为微加工激光行业提供广阔的发展空间。5G 网络具有高速率和低延迟的特点，对化合物半导体性能要求较高，手机材质及制造工艺将为适配 5G 技术而发生改变，同时手机将迎来新一轮的更新换代。手机生产中有多个环节需应用激光加工技术，激光打标、激光焊接、激光切割、激光打孔、激光蚀刻、激光直接成型等技术被广泛应用于手机制造的不同生产环节，微加工激光技术将在 5G 手机制造领域发挥重要作用。根据 Canalsys 预计，未来 5 年全球 5G 手机出货量将达约 19 亿部，激光微加工行业将大幅受益；此外，随着 5G 基站进入密集建设期，加工精度要求更高的 PCB/FPC 板作为主要电子材料将呈现需求快速增长态势。

此外，随着 5G 技术的商用，物联网、AR\VR、可穿戴设备、互联网医疗等行业将迎来快速发展，对激光加工的需求将快速增加。

随着消费电子、集成电路、5G 通信、可穿戴设备、AR\VR 以及医疗卫生、智能装备、航天航空等新兴领域及战略领域超精超微加工需求的不断涌现，激光应用向微加工领域快速渗透，呈现良好的增长势头。

（四）公司本身经营未发生重大不利变化，公司具有核心竞争力，产品具有市场竞争力，是公司持续盈利能力的驱动力

1、公司具有核心竞争力，产品具有市场竞争力，未发生重大不利变化

公司是国内领先的专注于微加工领域的激光器生产商和解决方案提供商。公司为国家高新技术企业，是全球少数同时具有纳秒、亚纳秒、皮秒、飞秒级微加工激光器核心技术和生产能力的工业激光器生产厂商之一，是全球少数实现工业深紫外纳秒激光器批量供应的生产商之一。

公司是国家高新技术企业，重视研发投入，技术总体处于国际先进水平。公司拥有高水平的国际化研发团队、健全的研发体系和自主研发的核心技术。公司在国内和美国设立了优势互补的研发中心，能够准确把握行业技术前沿，贴近市场应用，保持技术先进性，提升技术产业化效率。公司核心技术团队是广东省“珠江人才计划”和深圳市“孔雀计划”重点引进的创新创业团队。

公司在精密切割钻孔、3D 成型、半导体缺陷检测、环境检测、生物医疗等方面有丰富的技术储备，技术优势有利于公司的市场开拓。

公司产品具有较高的市场占有率。目前国内应用于微加工细分市场的工业激光器主要是紫外激光器，其加工精度已经足以满足大部分微加工应用场景的需求。根据《2019 中国激光产业发展报告》数据测算，2018 年公司紫外纳秒激光器约占国产纳秒紫外激光器销量的 21.94%，说明公司在国内激光微加工领域具有一定的技术先发优势和较高的市场竞争地位。

公司产品具有较强的市场竞争力，产品销售中国、美国、德国、荷兰、日本、新加坡等 20 多个国家或地区。

2、国内微加工激光器生产厂商相对较少，具备良好的市场竞争环境

公司是国内领先的专注于微加工领域的激光器生产商，通过自主研发取得了行业先进的微加工激光技术，产品覆盖从红外到深紫外的不同波段，从纳秒到飞秒的多种脉宽，是全球少数同时具有纳秒、亚纳秒、皮秒、飞秒级微加工激光器核心技术和生产能力的工业激光器生产厂商之一，是全球少数实现工业深紫外纳秒激光器批量供应的生产商之一。

目前，国内从事微加工生产的厂商相对较少，公司自成立以来深耕于微加工领域，通过多年的积累，拥有了一定的品牌知名度和较高的市场竞争力。公司在微加工领域的竞争对手主要为国际知名激光生厂商，相比而言，公司更加贴近国内市场，了解下游客户需求，能够提供更加便捷的客户服务，具有一定的竞争优势。目前，我国正大力推进激光技术等高端制造技术的国产化替代进程，鼓励企业积极创新，在国际市场增强竞争力，并为企业提供了良好的经营环境和竞争环境，有利于公司的可持续发展。

3、公司盈利能力未出现重大不利变化

根据我们审阅，2020 年，公司营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较去年同期分别下降 5.65%、12.83%，主要因为新冠疫情爆发后，下游行业市场需求推迟，随着国内疫情的控制，激光器收入出现增长，但疫情对定制激光模组和境外销售受到一定影响，从而导致公司 2020 年整体业绩出现小

幅下滑。

公司近年来不断推进国产化替代，境外销售占比较低且不断下降，公司境外业务对整体生产经营和业绩水平不构成重大影响。同时，新冠疫情主要影响短期市场需求，未来随着疫苗投入使用和国外疫情缓解，市场需求预计将逐步恢复，境外业务有望复苏。

4、公司资产状况及现金流未出现重大不利变化

根据我们审阅，公司 2020 年主要经营数据及财务指标如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	变动幅度
资产总额	80,105.28	74,003.12	8.25%
所有者权益	59,315.61	53,216.71	11.46%
归属于母公司所有者权益	59,232.65	53,118.03	11.51%
项目	2020 年度	2019 年度	变动幅度
营业收入	33,904.89	35,936.98	-5.65%
扣除非经常性损益后归属于母 公司股东的净利润	5,417.33	6,214.67	-12.83%
经营活动产生的现金流量净额	6,739.21	4,200.48	60.44%

2020 年末，公司资产总额、所有者权益、归属于母公司所有者权益较期初均有所增长，资产规模不断扩大。截至 2020 年 12 月 31 日，公司资产负债率（合并）为 25.95%，公司财务结构稳健，偿债风险较低。

2020 年，公司销售回款良好，经营产生的现金流量净额较上年同期大幅增长，公司盈利质量不断提高。

（五）公司的重要客户经营未发生重大不利变化

公司产品主要应用于消费电子、3D 打印、新能源、芯片制造、生物医疗等领域，随着激光技术在微加工领域的不断推广，公司产品有望在已涉足应用领域的更多工艺流程环节实现技术渗透。随着相关行业的快速发展，微加工激光器的需求日益提升，以紫外纳秒激光器为代表的公司产品具有加工精度高、产品性能稳定、操作简单便捷等特点，受到了下游设备集成商和终端客户的青睐，取得了

良好的市场口碑，下游客户的良好发展为公司业务持续开拓提供了广阔空间。

公司的主要客户为激光设备集成商、终端客户，公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，有利于稳定持续发展。

在激光设备集成商方面，公司主要客户为泰德激光、联泰科技、翔声激光等国内激光设备领域知名企业，形成了长期合作关系，公司设备集成商客户覆盖的下游领域分布较广泛，降低了风险，具体覆盖的领域包括消费电子产业链（苹果、华为、小米等）、3D 打印产业链、新能源产业链、激光打标包装产业链（伊利等食品行业、医疗行业等）等。其中：泰德激光为业内领先的激光系统集成商，苹果直接供应商；联泰科技为 3D 打印领域的激光设备供应商；翔声科技为飞行标识领域的设备供应商。2020 年公司对设备集成商客户销售情况良好，不存在销售下降的情况。

在终端客户方面，公司主要客户为瑞声科技、蓝思科技、弘信电子，合作稳定。其中：

1、瑞声科技为港交所上市公司，是全球精密制造龙头企业之一，在声学、光学、电磁传动、精密结构件、射频天线等领域提供业内领先的产品及解决方案，2019 年，瑞声科技行业领先的 WLG 晶圆级镜头量产技术落地重庆，首期投资 30 亿，2020 年其负责光学业务的子公司瑞声通讯完成由小米和 OPPO 领投的战略投资，加强在光学业务的战略布局。公司自 2016 年与瑞声科技合作，利用自身的技术积累，逐步发展为瑞声科技全方位的激光微加工解决方案提供商，在瑞声科技产线上实现了对国外同类产品的进口替代和技术升级。

瑞声科技为公司第一大客户，2018-2020 年，公司对瑞声科技的销售收入、收入占比、应收账款期末余额、期末逾期金额、期后回款情况如下：

单位：万元

项目	销售收入	收入占比	应收账款期末余额	期末逾期金额	截至 2021 年 3 月 7 日回款金额
2020 年/2020 年 12 月 31 日	7,494.66	22.10%	5,047.42	-	1,866.00
2019 年/2019 年 12 月 31 日	8,344.07	23.22%	2,533.19	-	2,533.19

2018年/2018年12月31日	6,673.53	22.92%	1,852.00	-	1,852.00
-------------------	----------	--------	----------	---	----------

注：按协议，公司与瑞声科技之间的定制激光模组交易无预付订金约定。

2018年至2020年，公司与瑞声科技的交易金额稳定增长，销售收入占比基本稳定，且回款情况良好，报告期内及截至2020年12月31日瑞声科技应收账款不存在逾期情况。2020年，瑞声科技因新冠疫情原因定制激光模组延迟下单，公司产品销售金额同比有所下降。

根据瑞声科技定期报告，2018年、2019年瑞声科技厂房及机器设备购置金额分别为136,667.40万元、134,187.40万元，瑞声科技向公司采购定制激光模组用于生产线建设、改造升级，占其厂房及机器设备购置金额的比例分别为4.88%、6.22%，占比很低，且相关产品主要用于音膜、光学切割等核心业务，因此，虽然瑞声科技2020年前三季度因新冠疫情等原因利润下滑明显，但收入相对稳定，同时第三季度经营业绩环比呈大幅上升趋势，因此不会对瑞声科技和公司之间的交易产生重大不利影响。

随着疫情缓和，瑞声科技订单量逐渐恢复，公司2020年共获得瑞声科技采购订单11,548.78万元（含税），2020年已完成交付8,468.97万元，剩余3,264.58万元于2021年上半年完成交付。

2、蓝思科技为深交所上市公司，是业内领先的高端视窗触控防护玻璃面板、触控模组及视窗触控防护新材料供应商，公司自2018年与蓝思科技开始合作，合作稳定持续，2020年共获得蓝思科技采购订单940.54万元（含税），目前未执行在手订单金额为111.68万元；

3、弘信电子为深交所上市公司，是国内知名的柔性电路板领先企业之一，主要从事柔性电路板、软硬结合电路板等的研发、制造和销售，公司自2019年与弘信电子开始合作，2020年双方就软板切割、多层板开盖、软硬结合板切割、金手指切割等多个项目进行交流，2020年获得弘信电子订单1,360万元（含税），其中1,200万元（含税）订单因弘信电子生产线建设进度有所推迟，双方协商同意延期至2021年一季度执行。

4、公司定制激光模组主要客户2020年1-9月经营情况及对公司2020

年、未来 1-2 年定制激光模组销售情况的影响

2020 年 1-9 月，公司定制激光模组主要客户经营数据及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	营业收入		归属于母公司股东的净利润		毛利率	
	金额	同比变动	金额	同比变动	毛利率	同比变动
瑞声科技	1,235,706.90	-1.77%	75,066.60	-48.77%	23.30%	-5.1 个百分点
弘信电子	191,221.97	-1.45%	6,815.27	-51.75%	9.75%	-4.5 个百分点
蓝思科技	2,608,264.77	26.64%	343,230.86	209.63%	28.53%	4.96 个百分点

由上表，2020 年 1-9 月，公司定制激光模组客户中：瑞声科技营业收入、归属于母公司股东的净利润分别下降 1.77%、48.77%；弘信电子营业收入、归属于母公司股东的净利润分别下降 1.45%、51.75%；蓝思科技营业收入、归属于母公司股东的净利润分别上升 26.64%、209.63%。

(1) 瑞声科技

①瑞声科技 2020 年 1-9 月业绩变动分析

根据瑞声科技定期报告，2020 年 1-9 月，瑞声科技利润表主要数据如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动金额	变动幅度
营业收入	1,235,706.90	1,257,918.50	-22,211.60	-1.77%
毛利	288,505.40	356,757.30	-68,251.90	-19.13%
毛利率	23.30%	28.40%	-5.1 个百分点	—
投资收益	35,895.30	14,467.40	21,427.90	148.116%
销售费用	-20,981.40	-18,557.20	-2,424.20	13.06%
管理费用	-50,716.00	-44,772.50	-5,943.50	13.27%
研发费用	-143,535.50	-126,412.50	-17,123.00	13.55%
融资成本	-24,603.10	-17,485.00	-7,118.10	40.71%
税费及其它	-9,498.10	-17,476.70	7,978.60	-45.65%
归属于母公司股东的净利润	75,066.60	146,520.80	-71,454.20	-48.77%

由上表，瑞声科技 2020 年 1-9 月份归属于母公司股东的净利润下降 71，

454.20 万元，下降幅度为 48.77%。其中：A、营业收入同比下滑 1.77%、毛利率同比下降 5.1 个百分点，导致本期毛利较上年同期毛利减少 68,251.90 万元；B、光学业务研发增加等因素导致研发费用增加 17,123.00 万元；C、发行美元债券等原因导致其他期间费用较上年同期增加 15,485.80 万元；D、本期投资收益较上年同期增加 21,427.90 万元。由此，毛利同比下降、研发费用和融资成本同比上升为瑞声科技 2020 年 1-9 月份归属于母公司股东的净利润同比下降幅度较大的主要原因。

瑞声科技业务主要由四个业务板块构成，分别为声学业务、光学业务、电磁传动及精密结构业务、微机电系统，2020 年 1-9 月不同业务板块收入、毛利率及同比变动情况如下：

单位：亿元

项目	收入		毛利率	
	2020 年 1-9 月	同比变动	2020 年 1-9 月	同比变动
声学业务	54.90	-7.40%	26.40%	-4.9 个百分点
光学业务	11.00	50.60%	17.60%	未披露
电磁传动及精密结构业务	49.30	-5.80%	22.20%	-7.2 个百分点
微机电系统	8.26	23.50%	17.50%	-9.4 个百分点
其他业务	0.14	-82.28%	未披露	未披露
合计	123.60	-1.77%	23.30%	-5.1 个百分点

由上表，瑞声科技 2020 年 1-9 月营业收入、归属于母公司股东的净利润和毛利率出现下滑，主要因为其声学业务、电磁传动及精密结构件业务的收入、毛利率下降所致，而光学业务、微机电系统业务收入则同比上升。

根据瑞声科技定期报告和行业研究报告，瑞声科技声学业务、电磁传动及精密结构件业务的收入、毛利率下降主要原因如下：

声学业务：2020 年 1-9 月声学业务收入同比下降 7.4%，毛利率下降 4.9 个百分点，其中收入下降主要系 2020 年上半年新冠疫情导致全球手机出货量下降及三季度苹果手机上市时间推迟所致，毛利率下降主要系竞争格局变化及产品结构不及去年同期所致。

电磁传动及精密结构件业务：2020年1-9月电磁传动及精密结构件业务收入同比下降5.8%，毛利率下降7.2个百分点，主要因为大客户马达规格升级放缓致电磁传动产品价格下降、华为订单减少致金属中框等结构件出货量同比大幅下滑以及结构件产能利用率下降。

②瑞声科技与同行业公司业绩变动情况比较

2020年1-9月，瑞声科技同行业公司业绩变动情况如下：

单位：万元

项目	营业收入		归属于母公司股东的净利润		毛利率	
	金额	同比变动	金额	同比变动	毛利率	同比变动
歌尔股份	3,473,035.21	43.90%	201,634.07	104.71%	17.67%	1.54个百分点
立讯精密	5,952,812.03	57.33%	467,961.41	62.06%	19.80%	-0.67个百分点
水晶光电	225,944.63	9.38%	31,258.44	-13.08%	26.61%	0.15个百分点
欧菲光	3,705,949.91	-2.20%	73,882.58	309.21%	10.65%	0.84个百分点
信维通信	434,007.78	21.41%	74,597.68	-9.91%	34.42%	-4.70个百分点
三安光电	533,218.90	10.65%	115,243.32	-18.57%	29.30%	-3.08个百分点
瑞声科技	1,235,706.90	-1.77%	75,066.60	-48.77%	23.30%	-5.10个百分点

由上表，瑞声科技同行业公司经营业绩出现一定程度分化：歌尔股份、立讯精密营业收入、归属于母公司股东净利润均大幅提升；水晶光电、信维通信、三安光电营业收入增长同时，归属于母公司股东净利润出现下滑；欧菲光营业收入基本稳定同时，归属于母公司股东净利润大幅增长。毛利率方面，歌尔股份、水晶光电、欧菲光毛利率上升，立讯精密、信维通信、三安光电毛利率则出现下降。

2020年1-9月，瑞声科技毛利率和净利润的变动趋势基本与水晶光电、信维通信、三安光电等同行业公司一致；收入变动仅与欧菲光一致。同行业公司经营业绩变动趋势出现差异主要系具体产品、下游客户、市场竞争状况等方面存在差异所致。

综上，瑞声科技经营业绩下降主要受新冠疫情影响、苹果手机上市时间推迟、华为需求下降等因素所致，净利润、毛利率变动趋势与部分同行业公司一致，业绩变动具有合理性，瑞声科技收入保持相对稳定，净利润规模保持较高水平，持

续经营能力不存在重大不利影响。

③瑞声科技经营环境未发生重大不利变化

根据瑞声科技定期报告和行业研究报告，虽然受新冠疫情、苹果手机上市时间推迟、华为需求下降等因素影响，瑞声科技2020年1-9月营业收入仅下降1.77%，营业收入相对稳定。受疫情期间部分成本费用相对刚性、市场竞争、产品结构变化以及产品价格下降等因素影响，毛利率和净利润下降幅度较大，但业务处于趋好过程中，2020年第三季度，瑞声科技营业收入环比增长5.7%、归属于母公司股东的净利润环比增长60.67%。

瑞声科技正在采取加大业务开拓力度、优化产品结构和加大新品开发力度等措施，改善业绩下降情况，具体如下：

A、产品方面

光学业务：2020年1-9月光学业务收入同比增长50.6%，毛利率增长，瑞声科技塑料镜头业务已经进入主流安卓系客户，产能不断提升，由于生产良率的爬升和生产效率的提高，塑胶镜头毛利率保持逐季改善的趋势，2020年9月毛利率达到27.8%，第四季度将在第三季度的基础上持续增加产量、提升良率降低成本；瑞声科技行业领先的晶圆级（WLG）玻塑混合镜头计划于明年上半年量产出货，并将陆续推出高像素主摄和高价值小头摄像头等新品。

声学业务：瑞声科技计划推出标准化的小腔体扬声器模组，在持续提升声学性能的基础上缩小产品体积，进一步提升行业技术壁垒，目前客户反馈积极，有望于2021年逐步推出。标准化的小腔体扬声器模组有利于瑞声科技凭借精密加工以及自动化生产优势，通过标准化平台设计提高生产规模效应，降低生产成本、提高生产效率，提升安卓声学产品盈利水平。

电磁传动及精密结构件业务：电磁传动方面，瑞声科技的横向线性马达已经被众多安卓高端机型采用，并成功导入高影响力中端机型，2020年三季度安卓马达出货量同比增长23.1%，明年将继续面向高中低端安卓客户的不同需求，推出多样的横向线性马达解决方案，取代目前主流的传统转子马达与纵向马达。此外，在5G时代，新的应用场景如游戏互动、仿真机械键盘等将催生更多市场需

求，市场空间进一步扩大；精密结构件方面，正在导入新项目，丰富客户结构，并进入笔记本电脑和平板电脑等产品。

微机电系统业务：瑞声科技对该业务板块进行了产能扩张，2020 年三季度 MEMS 麦克风出货量同比实现大幅增长，毛利率环比改善，随着 MEMS 麦克风自制芯片采用比例的逐步提高，生产成本有望进一步降低，该板块毛利率将得到改善。目前，瑞声科技 MEMS 麦克风已拓展至 TWS 耳机、智能音箱、平板电脑等市场，并通过分销模式持续提升市场份额，进一步提升收入水平。

B、客户开拓方面

2020 年下半年，瑞声科技子公司瑞声通讯完成由小米和 OPPO 领投的战略投资，该等重要客户合作关系的深化有利于促进瑞声科技业务的持续稳定发展。

④预计未来 1-2 年公司对瑞声科技的销售收入不会发生重大不利变化

预计未来 1-2 年，瑞声科技对公司产品需求不会发生重大不利变化，具体原因如下：

A、公司为瑞声科技激光微加工解决方案主要提供商，合作稳定

公司自 2016 年与瑞声科技合作，利用自身的技术积累，逐步发展为瑞声科技全方位的激光微加工解决方案提供商，在 FPC 切割、膜切、焊接、加热、WLG 晶圆级镜头切割等多个应用场景中为瑞声科技提供定制激光微加工解决方案。公司根据客户需求进行研发创新，为战略客户提供定制化微加工综合解决方案，协助客户完成制造工艺升级，实现激光微加工方案在终端客户生产线中的高效嵌入，帮助客户实现降本增效、技术进步和进口替代。公司已成为瑞声科技激光微加工解决方案的主要提供商，合作关系稳定。

B、瑞声科技未来一段时间内对公司产品需求良好

瑞声科技生产线技改和新建需求较大，未来一段时间内对公司产品需求良好：瑞声科技在三季度报告中明确提出提高人均生产效率，增加生产线设备投入替代人工，降低成本；声学业务拟重点发展小腔体扬声器，加工精度提高，原产品线的升级换代对定制激光模组需求增加；电磁传动板块出货量增加带来设备需求增

加；光学板块方面，瑞声科技全球领先的 WLG 晶圆级镜头量产技术落地重庆，首期投资 30 亿元，正在陆续建设生产线，公司为其提供可替代进口的关键加工设备之一晶圆玻璃切割及裂片模组，已陆续下达订单；高像素主摄和高价值小头摄像头等新品推出和量产也将增加对设备的需求；2020 年下半年其负责光学业务的子公司瑞声通讯完成由小米和 OPPO 领投的战略投资 11.5 亿元，加强在光学业务的战略布局，将增加生产线投资。

C、2020 年末公司对瑞声科技在手订单较多，有利于公司 2021 年对瑞声科技销售的稳定性

公司对瑞声科技的订单一般当年基本消化完毕，2020 年受疫情影响，瑞声科技上半年经营业绩出现下滑，固定资产投资谨慎，上半年下单较少，公司 2020 年 1-9 月对瑞声科技销售收入为 2,741.46 万元，较去年同期减少了 2,800.77 万元，下降幅度为 50.54%。2020 年 1-9 月公司对瑞声科技销售毛利率为 55.26%，同比下降 0.18 个百分点，销售毛利率基本稳定。2020 年 1-9 月公司对瑞声科技销售收入下降主要是疫情原因订单下达较迟，销售毛利率相对稳定。公司 2020 年对瑞声科技的销售收入 7,494.66 万元，较 2019 年对瑞声科技销售收入（8,344.07 万元）减少 849.41 万元，下降幅度为 10.18%，全年下降幅度较前三季度明显收窄，因此瑞声科技业绩下滑未对公司 2020 年销售收入和毛利率造成重大影响。

随着下游需求逐步恢复，瑞声科技 2020 年四季度下达订单较多，2020 年底预计剩余 3,264.58 万元（含税）订单将于 2021 年上半年完成交付，由于 2020 年基数相对 2019 年较低，同时 2020 年末在手订单较多，有利于公司 2021 年对瑞声科技销售的稳定性。

（2）弘信电子

①弘信电子 2020 年 1-9 月及 2020 年业绩变动分析

根据弘信电子定期报告等公开披露资料，弘信电子 2020 年 1-9 月营业收入同比下滑 1.45%，毛利率下降 4.5 个百分点，归属于母公司股东的净利润同比下降 51.75%，主要原因为：A、受新冠疫情影响，弘信电子主要生产基地在 2020 年 2-3 月产能受人员复工等因素制约，湖北背光板生产基地因位处疫区上半年停

工时间较长，导致产能利用率处于低位，固定成本未能分摊；B、为保证客户订单交付而招聘新员工的招聘费用、上岗培训费用、防疫物资、包车协助员工返岗等导致用工成本上升较大；C、2020年5月厦门市翔安区厂房发生火灾导致停产停工以及厂房恢复等直接和间接损失；D、受中美贸易摩擦影响，对主要客户之一华为的业务下降，弘信电子产能向其他品牌产线过渡需要一定的时间周期，同时价格受到一定影响。

随着国内疫情逐步得到控制，弘信电子产能逐步恢复，在业务开拓上积极向其他智能手机品牌过渡产能，并通过加强内部管理等措施提升产能利用率保证订单交付，提高生产效率、控制制造成本，业绩出现增长，2020年第三季度营业收入环比增长21.29%、归属于母公司股东的净利润环比增长104.81%。

2020年1-9月，弘信电子同行业公司业绩变动情况如下：

单位：万元

项目	营业收入		归属于母公司股东的净利润		毛利率	
	金额	同比变动	金额	同比变动	毛利率	同比变动
鹏鼎控股	1,746,586.61	0.74%	137,896.82	-18.99%	20.61%	-1.39个百分点
东山精密	1,825,287.90	11.51%	95,575.53	7.60%	17.23%	0.33个百分点
沪电股份	555,675.19	10.91%	95,459.37	12.14%	30.74%	0.85个百分点
弘信电子	191,221.97	-1.45%	-1,831.40	-51.75%	9.75%	-4.50个百分点

2020年1-9月，弘信电子业绩变动趋势与部分同行业公司相一致，业绩变动具有合理性。同行业上市公司业绩呈分化态势，业绩变动趋势存在差异：其中鹏鼎控股业绩变动趋势与弘信电子基本一致，营业收入相对稳定，毛利率小幅下降，归属于母公司股东的净利润下降幅度较大，鹏鼎控股2020年1-9月营业收入同比增长0.74%，归属于母公司股东的净利润同比下降18.99%，毛利率下降1.39个百分点；其中东山精密、沪电股份2020年1-9月营业收入、归属于母公司股东的净利润同比均增长10%左右，毛利率基本保持稳定。

根据弘信电子2020年度业绩预告，弘信电子2020年主要财务数据如下：

单位：万元

项 目	2020 年	2019 年	同比变动
营业收入	231,190.96 至 339,986.70	246,018.06	-6.03%至 38.20%
归属于上市公司 股东的净利润	5,324.41 至 7,986.61	18,038.05	-70.48%至-55.72%
扣除非经常性损 益后的净利润	-2,952.69 至-1,878.98	10,716.11	-82.47%至-72.45%

弘信电子 2020 年业绩变化原因：A、受新冠肺炎疫情影响，弘信电子一季度收入大幅下降，加之疫情带来的运营成本高企、多地新产能扩张增加的固定成本无法消化，最终导致一季度严重亏损并拖累整年经营业绩；B、因疫情对短期市场需求以及产品更新迭代放缓带来的不利影响，2020 年国内手机市场整体出货量及上市新机型均存在一定比例下滑，市场需求下降致使行业竞争激烈及客户更新迭代放缓高端产品供货减少进而影响产品价格；C、由于中美贸易摩擦的因素影响，弘信电子原重要终端客户的需求大幅下降。

虽然弘信电子 2020 年业绩下降，但根据弘信电子 2020 年度业绩预告披露的信息，其经营形势呈好转状况：截至 2020 年底，对弘信电子 2020 年业绩影响重大的疫情因素、贸易战导致重大客户订单切换因素、产能扩张影响因素已逐步消除；2021 年一季度，弘信电子在手订单已实现大幅增长，荆门、厦门等各厂区的单位制造成本、生产良率等关键生产指标已显著提升；经过 2020 年的产能布局优化、新建产能的逐步落地、内部管理优化、客户订单结构优化等的落地，且伴随着压力传感器等 FPC+业务的逐步发展，弘信电子将为股东持续创造价值。

②弘信电子经营环境未发生重大不利变化

根据弘信电子定期报告、行业研究报告和 2020 年度业绩预告，虽然受新冠疫情等因素影响，弘信电子 2020 年 1-9 月营业收入下降 1.45%，营业收入相对稳定，随着新冠疫情影响的逐步减弱，弘信电子生产经营逐步恢复正常，业绩出现好转迹象，2020 年第三季度弘信电子营业收入环比增长 21.29%、归属于母公司股东的净利润环比增长 104.81%。2021 年一季度，弘信电子在手订单已实现大幅增长，荆门、厦门等各厂区的单位制造成本、生产良率等关键生产指标已显著提升。

弘信电子所处 FPC 行业市场前景广阔，预计未来国内市场仍会稳定发展。根据 PrismaMark 数据，我国成为全球 FPC 发展最快的市场，近年来中国大陆地区 FPC 产值占全球产值的比值已从 2005 年的 6.74% 大幅增长至 2018 年的 55.8%。随着 5G 的部署和推进，在消费电子产品以及 5G 应用、车载电子等应用领域持续发展的带动下，未来国内 FPC 行业的市场前景广阔。

弘信电子系国内 FPC 行业领军企业之一，已与众多知名电子产品制造商建立了稳定的合作关系。在 2020 年新冠疫情、中美贸易摩擦等外部环境不利影响下，弘信电子看好 FPC 行业进口替代以及下游消费需求扩张带来的机遇，对生产布局、客户布局、产品布局进行了调整，2020 年度已建成或正在建设四个工厂，新工厂的建成投产将提升产能，形成新的盈利增长点。

③ 预计未来 1-2 年公司对弘信电子的销售收入不会发生重大不利变化

弘信电子为公司 2019 年 10 月份达成合作意向的新客户，其根据自身生产线扩建或技改实际需求时点向公司采购定制激光模组，交易时间和交易金额具有不均衡性，2019 年公司对弘信电子销售收入为 1,808.01 万元，2020 年销售金额 15.94 万元，呈明显的收入分布不均衡性特征。

2020 年四季度弘信电子因发行可转债拟实施募集资金投资项目，向公司下达大额订单，公司 2020 年末对其在手订单为 1,340.80 万元（含税），预计 2021 年上半年交付完毕。由于 2020 年公司对其销售收入基数低，同时双方保持持续的沟通，就软板切割、多层板开盖、软硬结合板切割、金手指切割等多个项目进行了适用产品类型、规格型号、性能参数等方面的交流，弘信电子对公司产品潜在需求较大，因此，预计未来 1-2 年公司对弘信电子的产品销售不会发生重大不利变化。

综上所述分析：

(1) 公司与主要客户的合作粘性高，业务稳定，定制激光模组主要客户瑞声科技及弘信电子 2020 年 1-9 月营业收入相对稳定、利润有较大幅度下降，但 2020 年第三季度始经营业绩情况逐步趋好；

(2) 瑞声科技、弘信电子经营环境未发生重大不利变化，业绩变动趋势与

部分同行业公司一致，业绩变动具有合理性；

(3) 受新冠疫情等因素影响，瑞声科技 2020 年 1-9 月经营业绩出现下滑，固定资产投资谨慎，对公司产品下单推迟，2020 年公司对瑞声科技销售收入较上年减少 849.41 万元，下降幅度为 10.18%，收入有所下降，销售毛利率相对稳定；弘信电子为公司 2019 年新合作客户，2019 年公司对其销售收入为 1,808.01 万元，主要用于弘信电子 2020 年新投建的工厂，虽然受新冠疫情等因素影响，弘信电子 2020 年经营业绩出现下滑，但未明显影响其产业布局及生产基地的顺利建设，根据弘信电子 2020 年度业绩预告披露的信息，对弘信电子 2020 年业绩影响较大的疫情因素、贸易战导致重大客户订单切换因素、产能扩张影响因素已逐步消除，2021 年一季度，弘信电子在手订单已实现大幅增长，荆门、厦门等各厂区的单位制造成本、生产良率等关键生产指标已显著提升。受固定资产投资不均衡性特征影响，公司 2020 年对其销售收入仅为 15.94 万元。

(4) 基于国内疫情已基本恢复，激光行业未出现重大不利变化，公司自身经营情况良好，瑞声科技、弘信电子业务发展规划对激光模组产品需求较多，及公司对该二家客户 2020 年末在手订单较多等因素，预计未来 1-2 年公司对瑞声科技、弘信电子的销售收入不会发生重大不利变化。

(六) 公司技术储备良好，随着芯片、生物医药、环境检测等新兴行业的发展，有望为公司未来业绩增量

公司注重研发，在半导体、环境检测、生物医药、氢能源电池等方面具有丰富的技术储备。公司高功率绿光、紫外激光器被全球知名半导体设备公司 ASML 直接采购，皮秒深紫外激光器、定制化低频长脉宽紫外光激光器被中科飞测、华卓精密等公司应用于半导体芯片国产化制造的部分关键工序；在生物医药领域，激光微加工技术被应用于加工各类精度要求高的植入人体的高端医疗器械，公司向国家生物医学材料工程技术研究中心销售的双波段飞秒加工设备，能够有效提高传统金属支架与镀膜支架加工精度，实现可降解支架的精细加工；在环境检测领域，公司开发了可在大气环境下实施原位检测的激光质谱技术和痕量物质激光光谱分析技术，可便捷运用于固体表面、液体和气体的检测，该项技术广泛应用

于环境、食品、药品、海关、机场等快检筛检需求；氢能源电池领域，2019 年下半年公司已经获得订单。

公司在上述新兴应用领域的技术方案得到了客户持续的认可，随着相关新兴行业的快速发展，有望带来业绩增量。

综上，目前国内疫情控制情况良好，公司境内收入已基本恢复去年同期水平，境外收入出现下滑，但占比较低，对公司经营业绩不构成重大影响，因疫情影响前期推迟的定制激光模组订单恢复良好，对公司 2021 年业绩提供保障。公司所处激光行业是国家重点扶持的产业，发展前景良好，随着我国制造业转型升级和 5G 建设及商用，激光产品的市场需求不断增加，不断扩大的市场空间为公司持续发展奠定基础。公司经营状况良好，在国内激光微加工领域具有较高的市场占有率和技术优势，技术储备良好，随着芯片、生物医药、环境检测等新兴行业的发展，有望为公司未来业绩增量。公司未来经营业绩出现持续下滑的风险较低，持续经营能力未发生重大变化。

（七）公司预计 2021 年一季度业绩同比大幅提升

公司预计 2021 年一季度营业收入、归属于母公司股东的净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比大幅增长，实现扭亏为盈。

2021 年一季度，公司预计实现营业收入 8,176 万元至 10,167 万元，与上年同期营业收入 4,300.53 万元相比，增长 90.11%至 136.40%；预计实现归属于母公司股东的净利润 1,022 万元至 1,437 万元，与上年同期归属于母公司股东的净利润-423.63 万元相比，增长 341.31%至 439.17%；预计实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 878 万元至 1,293 万元，与上年同期扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润-600.70 万元相比，增长 246.18%至 315.20%。

公司预计 2021 年一季度扭亏为盈，主要因为定制激光模组在手订单充足，一季度需要交付的订单金额较上年同期大幅增长，同时激光器销售形势良好，此外，新冠疫情对公司上年同期经营业绩有一定不利影响。

上述 2021 年一季度业绩情况仅为公司预测数据，未经我们审计或审阅，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

三、申报会计师核查意见

我们执行了以下核查程序：

1、查阅发行人所属激光行业及下游行业发展态势相关研究报告，对公司细分行业环境、市场供求趋势、竞争程度以及主要客户经营情况等因素进行分析；

2、核查发行人 2020 年激光器产品销售情况，核查发行人 2020 年定制激光模组产品销售、下游客户订单及期后交货情况，抽查大额订单的客户、产品、金额等信息，查阅发行人境外销售相关资料，访谈相关人员了解公司业务开展情况等；

3、对发行人 2020 年财务报表进行审阅，查阅发行人 2021 年一季度经营业绩预测报表，访谈财务总监等高管人员，分析变动原因，应对业绩下滑的措施及合理性，并对预计收入、净利润数据合理性进行分析复核；

4、取得弘信电子出具的说明，访谈瑞声科技、弘信电子相关人员，了解报告期内订单履行情况，以及目前在手订单延期履行的原因、后续履行计划和延期履行责任承担情况等；

5、查阅发行人定制激光模组主要客户的定期财务报告、行业研究报告和 2020 年业绩预告等，了解客户 2020 年前三季度及 2020 年的经营情况、业绩变动原因和变动趋势；

经核查，我们认为：

1、发行人 2020 年 1-9 月业绩小幅下滑，2020 年全年业绩下滑，主要因为新冠疫情影响，虽然国内疫情得到控制后，发行人境内销售已经恢复，但是由于国外疫情持续发酵，发行人境外销售受到较大程度影响，同时因激光定制模组订单集中导致部分订单的交付延迟至 2021 年，从而导致发行人收入、利润有所下降。虽然发行人境外业务受疫情短期影响较大，但发行人境外销售占比较低且不断下降，境外业务对发行人整体的财务状况、经营业绩不构成重大影响。除境外业务受疫情影响较大外，发行人所处行业、市场竞争力、自身经营状况、主要客户、经营环境等均没有发生重大不利影响，发行人部分激光定制模组订单延迟执行有利于 2021 年的业绩稳定性，发行人未来经营业绩持续下降的风险较低，发行人

持续经营能力未发生重大变化；

2、发行人与瑞声科技、弘信电子等定制激光模组客户保持良好合作关系，报告期内不存在瑞声科技、弘信电子取消订单的情况；发行人与瑞声科技合作良好，回款状况良好，报告期内及截至目前应收账款不存在逾期情形；发行人主要定制激光模组客户瑞声科技、弘信电子 2020 年 1-9 月经营业绩下滑主要是受新冠疫情影响等因素所致，行业及客户本身经营未发生重大不利变化，业绩变动趋势与部分同行业公司一致，业绩下滑具有合理性且自三季度始呈好转趋势；受该二家公司业绩下滑、新冠疫情、固定资产投资不均衡性特征等因素影响，2020 年公司对瑞声科技销售收入较上年有所下降，销售毛利率相对稳定，2020 年公司对弘信电子销售收入较低。基于国内疫情已基本恢复，激光行业未出现重大不利变化，公司自身经营情况良好，瑞声科技、弘信电子业务发展规划对激光模组产品需求较多，及公司对该二家客户 2020 年末在手订单较多等因素，预计未来 1-2 年发行人对瑞声科技、弘信电子销售收入不会发生重大不利变化；

3、发行人部分定制激光模组在手订单延期履行系四季度订单集中，公司产能不足或客户生产线建设延期所致，经双方友好协商，该部分订单不会被取消，发行人不存在承担赔偿责任或其他成本的情况，发行人在手订单可持续执行。

专此说明，请予察核。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：

(项目合伙人)

中国注册会计师：



何晶晶



易群

二〇二一年三月九日