

# 无锡先导智能装备股份有限公司

## 关于对深圳证券交易所关注函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

无锡先导智能装备股份有限公司（以下简称“公司”或“先导智能”）于2021年9月16日收到贵部出具的《关于对无锡先导智能装备股份有限公司的关注函》（创业板关注函[2021]第392号）（以下简称“关注函”）。公司针对关注函涉及的相关事项进行了认真核查与分析，现就关注函回复如下：

**1、公司 2021 半年度实现营业收入 32.68 亿元，较上年同期增加了 75.34%；**公司近三年及一期的净利润率分别为 **19.09%、16.34%、13.10%、15.33%**。根据公司 2021 年 2 月 26 日披露的《申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函的回复》，公司与宁德时代新能源科技股份有限公司（以下简称“宁德时代”）开展战略合作，预计 2021 年至 2023 年增加公司订单 **247.44 亿元**，增加净利润 **38.79 亿元**。此外，半年报显示公司与宁德时代正在履行尚未确认收入的合同金额为 **45.47 亿元**。请结合公司历史业绩及其变动情况、所在行业及主营业务发展趋势、与宁德时代战略合作的预期开展情况、除宁德时代外其他客户业务预计开展情况、在手订单等说明业绩考核指标的设定依据及科学性、合理性，能否切实发挥激励作用，能否提升公司竞争力以及是否符合《上市公司股权激励管理办法》第十一条的相关规定。

回复：

### 一、本次激励计划考核期限及考核指标设定情况

根据《无锡先导智能装备股份有限公司 2021 年限制性股票激励计划(草案)》，本次限制性股票激励计划对激励对象从公司层面和个人层面设定了考核期限及考核指标，并分为首次授予和预留部分。

### （一）公司层面业绩考核标准

对于首次授予部分，本次激励计划考核年度为 2021-2023 年三个会计年度，每个会计年度考核一次。业绩考核目标及归属比例安排如下：

归属期	业绩考核目标
第一个归属期	公司需满足下列两个条件之一：（1）以 2020 年为基数，2021 年度营业收入增长率不低于 50%；（2）2021 年度净利润率不低于 16%。
第二个归属期	公司需满足下列两个条件之一：（1）以 2020 年为基数，2022 年度营业收入增长率不低于 120%；（2）2022 年度净利润率不低于 18%。
第三个归属期	公司需满足下列两个条件之一：（1）以 2020 年为基数，2023 年度营业收入增长率不低于 170%；（2）2023 年度净利润率不低于 20%。

注：计算净利润率时以剔除股份支付费用的归属上市公司股东净利润为基准。

对于预留部分，若在 2021 年授出，则相应各年度业绩考核目标与首次授予部分保持一致；若在 2022 年授出，则相应公司层面考核年度为 2022-2023 年两个会计年度，各年度业绩考核目标如下表所示：

归属期	业绩考核目标
第一个归属期	公司需满足下列两个条件之一：（1）以 2020 年为基数，2022 年度营业收入增长率不低于 120%；（2）2022 年度净利润率不低于 18%。
第二个归属期	公司需满足下列两个条件之一：（1）以 2020 年为基数，2023 年度营业收入增长率不低于 170%；（2）2023 年度净利润率不低于 20%。

若公司未满足上述业绩考核目标的，则所有激励对象对应考核当年计划归属的限制性股票均不得归属或递延至下期归属，并作废失效。

### （二）个人层面业绩考核标准

个人层面，激励对象考核按照公司现行薪酬与考核相关规定组织实施，依据激励对象所属子公司考核标准对其进行考核，并依照考核结果确定其实际归属的股份数量。个人层面归属比例（N）按下表考核结果确定：

个人上一年度考核结果（S）	$S \geq 80$	$80 > S \geq 70$	$70 > S \geq 60$	$S < 60$
个人归属比例（N）	100%	80%	60%	40%

若公司层面业绩考核达标，激励对象当年实际归属的限制性股票数量=个人当年计划归属的股票数量×个人层面归属比例（N）。

激励对象当期计划归属的限制性股票因考核原因不能归属或不能完全归属的，作废失效，不可递延至以后年度。

## 二、考核指标设定依据及合理性，能否切实发挥激励作用、提升公司竞争力

个人层面，本次激励计划已对激励对象设置了绩效考核体系，能够对激励对象的工作绩效做出较为准确、全面的综合评价。

公司层面，业绩指标为营业收入增长率及净利润率，营业收入增长率反映企业经营状况和市场占有能力，净利润率反映公司盈利能力。相关指标由公司结合历史业绩情况、所在行业及主营业务发展趋势以及在手订单等因素综合考虑而设定，较为合理，具体分析如下：

### （一）公司历史业绩及其变动情况

2018-2020年，公司主要财务数据如下表所示：

单位：万元

项目	2018年	2019年	2020年	平均增长率	复合增长率
营业收入	389,003.50	468,397.88	585,830.06	41.39%	14.62%
增长率	78.70%	20.41%	25.07%		
项目	2018年	2019年	2020年	平均净利润率	
归母净利润	74,244.13	76,557.21	76,750.52	16.18%	
净利润率	19.09%	16.34%	13.10%		

整体来看，公司在经历了2019年的锂电设备行业调整和2020年上半年的疫情影响后，营业收入增速相较于2018年度有所放缓，同时，由于持续研发投入、费用随人员大幅增加，使得近两年净利润率有所下降。参照公司过去三年的营业收入和净利润情况，公司将考核指标设定为（1）以2020年为基数，2021年至2023年营业收入增长率分别不低于50%、120%、170%；（2）2021年至2023年净利润率分别不低于16%、18%、20%，两个条件需满足其中之一，是希望通过实施该激励计划，将公司未来的发展与员工紧密绑定，充分调动员工的积极性和创造性，让公司在未来三年将营业收入重新带回到快速上升通道之中，并稳步提升净利润率水平。故公司的业绩考核指标具有合理性。

## （二）所在行业及主营业务发展趋势

公司所处的细分行业为智能装备制造业，包括：锂电池智能装备制造业、光伏智能装备制造业、3C 智能装备制造业、汽车智能产线制造业以及氢能装备制造业。各细分领域的发展趋势如下：

### 1、锂电池智能装备行业

自 2020 年三季度开始，锂电池智能装备行业逐步摆脱行业调整和疫情影响，再次迎来高成长阶段。国内锂电池厂提出大规模扩产计划并展开大规模设备招标，海外电池厂加快建设，整车厂开始布局锂电池制造，极大地拉动了锂电池智能装备的需求，锂电池智能装备行业订单快速增长且产能趋于紧张。随着“碳达峰”和“碳中和”目标的提出，未来新能源车行业将加速发展且中长期成长空间巨大，锂电池智能装备也将同步受益。

### 2、光伏智能装备行业

目前国内光伏行业已进入平价时代，2020 年包括中国在内的海内外多个国家提出了“碳达峰”和“碳中和”目标。在此背景下，在“十四五”期间，国内光伏装机需求高速增长。2020 年，大尺寸硅片降本增效效果明显，全产业链积极向大尺寸配套切换。需求增长和大硅片的应用，使得 2020 年光伏智能装备企业均展开了大规模的扩产，光伏行业优势企业对自动化生产配套设备的需求日益增强，在大尺寸硅片自动上下料机、MBB 和叠瓦组件等光伏自动化设备方面需求持续增长。而异质结、Topcon 等新技术推动光伏行业的生产方式不断发生变革，对电池、组件环节自动化设备提出新的要求，光伏智能装备行业面临持续不断的市场机遇。

### 3、3C 智能装备行业

2020 年疫情影响下，远程办公、远程教育、线上游戏等催生了对笔记本电脑、平板电脑的需求，5G 的推广应用带来了新一轮的换机潮，也使得智能穿戴、自动驾驶等新型终端蓄势待发，快速渗透并带动供应链发展，提振和进一步推动了 3C 行业制造设备的需求。由于 3C 产品市场竞争激烈，3C 厂商通过不断的创新来提升自身品牌的竞争力，为了及时将最新的技术应用于 3C 产品，3C 制造企业需要及时建设新的生产线，从而产生对 3C 智能装备的新需求。

#### 4、汽车智能产线制造业行业

自 2020 年起，海内外新能源汽车行业发展加速，大众、宝马等全球龙头车企加快向电动化转型，行业规模快速扩大，对整个产线的自动化水平提出了更高要求，汽车行业正在构建基于新能源动力总成（电池、电驱）等关键环节的全新模块化生产平台，特别是在电池模组、PACK 产线、电驱产线、现有产线装备升级等方面均产生了更智能化、更高自动化的新需求。

#### 5、氢能装备制造业行业

燃料电池由于能效高、清洁、寿命长等优点，具有较为广阔的发展空间，目前国内燃料电池处于示范阶段，2020 年 9 月出台《关于开展燃料电池汽车示范应用的通知》，将对燃料电池汽车的购置补贴政策，调整为燃料电池汽车示范应用支持政策，示范期暂定为四年，将采取“以奖代补”方式，对入围示范的城市群按照其目标完成情况给予奖励。目前燃料电池系统端成本和使用端成本均较高，规模化降本正逐渐展开。随着行业规模逐渐扩大和全生命周期成本的逐步下降，对氢能装备的需求有望逐步释放。

### （三）与宁德时代战略合作的预期开展情况

2021 年 7 月，公司通过向特定对象发行股票的方式，引入宁德时代作为公司战略投资者。发行完成后，宁德时代持有公司发行后总股本的比例为 7.15%，公司已在与宁德时代的相关战略合作协议中明确了具体的合作领域、合作期限，协议具有可执行性。双方将发挥各自在产业链中的技术、市场、渠道、品牌等优势，形成合作共赢的产业发展新格局。

2021 年 2 月 26 日，公司披露《申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函的回复》，对宁德时代相关战略性资源注入上市公司后，能够实现销售业绩的提升进行了测算，于问询函测算时由于验收周期存在较大不确定性，因此并未考虑设备验收周期对收入确认时点的影响，也未考虑与测算无关的投资收益、汇兑收益、减值损失、营业外收支等的影响。相关假设、预测及具体过程不构成对公司的盈利预测或承诺，不代表公司对经营情况及趋势的判断，亦不代表宁德时代实际给予公司的订单金额。在上述背景下，预计战略合作 2021 年至 2023 年增加公司订单 247.44 亿元，增加净利润 38.79 亿元。

2021年1-5月，公司陆续收到宁德时代及其控股子公司的中标通知，合计中标锂电池生产设备约45.47亿元（不含税），双方的战略合作持续推进，提升了公司的盈利水平，预计将对公司本年及未来年度的经营业绩产生积极影响，具体影响金额及影响时间将视交易的具体情况而定。本次中标公司产品为根据客户需求进行设计和开发的定制化专业自动化成套设备，需要根据下游客户需求进行设计和开发，再进行采购、装配，最后经过编程调试才能出库交付客户，生产周期较普通的批量生产的工业产品要长。公司产品出库后还需要经过运输、安装、调试运行、终验收等环节，经客户现场试运行合格并出具验收证明后才能确认收入。因此，公司从签订订单到最终确认收入的周期普遍较长，前述测算时未考虑设备验收周期，与实际确认收入存在较大的时间差。此外，公司实际利润水平还受到行业需求波动、竞争环境、原材料价格，成本和费用管控能力等因素的影响，最终实现的利润也与测算可能存在差异。

增资完成后，宁德时代与公司合作关系得到进一步深化，主要体现在：一是宁德时代在国内和海外生产基地建设规划方面，稳步增加对公司的电芯生产核心设备采购量；二是公司通过与宁德时代的全方位合作和持续反馈进一步提升前端设备的性能，全面完善整线设备生产能力，同时进入宁德时代供应链所产生的示范效应，也有助于提升公司在其他锂电制造企业中的设备采购份额。

#### （四）除宁德时代外其他客户业务预计开展情况

##### 1、锂电池智能装备行业

除宁德时代外，其他锂电池领域客户近年来也处于高速发展阶段，对于锂电池智能装备的需求持续增长。公司作为全球高端锂电池智能装备及整体解决方案的领先企业，与ATL、NORTHVOLT、比亚迪、LG、SKI、松下、特斯拉、宝马、丰田等全球多家一线锂电池企业和车企保持着良好的合作关系。2020年，单机设备方面，公司优势产品品类进一步丰富且份额持续扩张；整线方面，公司较早实现了锂电池智能装备的全流程设计与生产，目前已向海内外多个客户提供智能制造整体解决方案，并开拓了海外市场和整车企业客户。

##### 2、其他设备行业

除锂电池智能装备业务外，近几年公司其他业务也在持续快速增长中，其中3C智能装备、光伏智能装备和汽车智能产线等业务收入占比稳步提升。随着相关行业进入扩产周期和加大固定资产投资，公司设备产品需求将在未来一段时期内保持相对稳定的增长趋势，优势产品线将得到扩充并增加新的盈利增长点。

#### **（五）新签订单情况**

受益于下游行业发展、客户需求提升，2021年1-6月公司新签订单金额92.35亿元（不含税），创历年新高。上述订单经过设备设计、生产、运送、调试、验收等环节后，预计将于下半年及明年逐步确认收入，并不会全部集中于今年下半年。

#### **（六）能否切实发挥激励作用、提升公司竞争力**

从营业收入增长率指标看，尽管目前公司在手订单较为充足，为未来业绩增长奠定基础，但收入确认具体政策方面，公司按照销售合同约定将设备产品交付给客户并经其验收合格，并以获取客户验收单的时间作为收入确认依据。因此，基于：一是公司设备产品自签订订单到客户验收存在一定周期，销售对比生产具有滞后性，收入确认时点取决于客户验收时间，而国内外新冠疫情对客户调试验收和收入确认的影响并未完全消除；二是公司设备产品质量和技术指标须达到客户要求、确保验收合格，考核期限内，公司营业收入增长率要达标存在不确定性。

从净利润率指标看，由于一方面近几年公司持续进行高强度研发投入，研发费用占营业总收入的比例有较大幅度增加，另一方面公司扩大生产规模，员工人数比大幅增加，同时公司新成立的事业部仍处于前期阶段，因此，公司亟需要提升运营效率，缓解工资薪金等费用增加对整体净利润率造成的影响。

在此背景下，本次限制性股票激励计划设定的业绩考核具有一定的挑战性，考核目标的完成需要骨干员工共同参与、齐心协力。同时，本次激励计划也是对员工努力付出的回报，有利于提高员工的凝聚力和公司竞争力，使公司与员工的利益长期一致，从而实现公司股东利益的最大化。

基于上述，公司本次激励计划的考核指标设定具备合理性，能够达到本次激励计划的考核目的，可以切实发挥激励作用、提升公司竞争力。

### 三、考核指标的设定符合《上市公司股权激励管理办法》第十一条的相关规定

《上市公司股权激励管理办法》第十一条规定：“绩效考核指标应当包括公司业绩指标和激励对象个人绩效指标。相关指标应当客观公开、清晰透明，符合公司的实际情况，有利于促进公司竞争力的提升。上市公司可以历史业绩或同行业可比公司相关指标作为公司业绩指标对照依据，公司选取的业绩指标可以包括净资产收益率、每股收益、每股分红等能够反映股东回报和公司价值创造的综合性指标，以及净利润增长率、主营业务收入增长率等能够反映公司盈利能力和市场价值的成长性指标。”

公司本激励计划考核指标设定已经包括了公司业绩指标和个人绩效指标，相关指标设定参考了公司业绩情况、行业发展状况、宏观经济环境、市场竞争情况以及公司未来的发展规划等相关因素设定，指标设定客观公正、清晰透明，符合公司的实际情况，目的在于激发激励对象及全体员工的工作热情，促进公司业务发展，有利于促进公司竞争力的提升。公司选取的业绩指标包含了营业收入增长率、净利润率，该等指标的选取能够综合反映公司的盈利能力及成长性，有利于调动激励对象的积极性和创造性，从而为股东带来更多回报。

基于上述，本激励计划考核指标的设定符合《上市公司股权激励管理办法》第十一条的相关规定。

综上，基于公司历史业绩和行业未来趋势，结合公司实际情况，公司本次限制性股票激励计划设置的业绩考核指标合理，能够达到激励效果，有利于提升公司竞争力，符合《上市公司股权激励管理办法》第十一条的相关规定。

### 2. 请公司对内幕信息知情人在股权激励计划公告前六个月内买卖公司股票及其衍生品种的情况进行自查，说明交易情况及是否存在内幕交易行为。

回复：

根据《上市公司股权激励管理办法》、《创业板上市公司业务办理指南第5号—股权激励》等相关法律、法规及规范性文件的规定，公司对本激励计划内幕信息知情人在本激励计划草案公开披露前6个月内（即2021年3月15日至2021



年9月15日，以下简称“自查期间”）买卖公司股票的情况进行了自查，根据中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司于2021年9月24日出具的《信息披露义务人持股及股份变更查询证明》，内幕信息知情人在自查期间不存在买卖公司股票的行为，不存在利用内幕消息进行股票交易的情形。

**3. 你认为需说明的其他事项。**

回复：

无。

特此公告。

无锡先导智能装备股份有限公司

董事会

2021年9月25日