

英诺激光科技股份有限公司独立董事

关于第三届董事会第六次会议相关事项的独立意见

根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、中国证监会《上市公司独立董事规则》、深圳证券交易所《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等法律法规及《英诺激光科技股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程》”）《独立董事议事制度》等的有关规定，我们作为英诺激光科技股份有限公司（以下简称“公司”）的独立董事，现就公司第三届董事会第六次会议审议事项发表独立意见如下：

一、关于公司《2023年限制性股票激励计划（草案）》及其摘要的独立意见

（1）公司不存在《上市公司股权激励管理办法》（以下简称“《管理办法》”）等法律、法规和规范性文件规定的禁止实施股权激励计划的情形，公司具备实施股权激励计划的主体资格。

（2）公司《2023年限制性股票激励计划（草案）》及其摘要的拟定、审议程序符合《管理办法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》（以下简称“《上市规则》”）等有关法律、法规、规章及规范性文件的规定。

（3）公司2023年限制性股票激励计划（以下简称“本次激励计划”）所确定的激励对象具备《公司法》《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）《公司章程》等法律、法规和规范性文件规定的任职资格；名单人员均不存在《管理办法》规定的禁止成为激励对象的情形，符合《上市规则》、公司《2023年限制性股票激励计划（草案）》规定的激励对象范围，其作为公司2023年限制性股票激励计划激励对象的主体资格合法、有效。

（4）公司《2023年限制性股票激励计划（草案）》的内容符合《公司法》《证券法》《管理办法》《上市规则》等有关法律、法规和规范性文件的规定；对各激励对象限制性股票的授予安排、归属安排（包括授予额度、授予日期、授予条件、授予价格、等待期、归属期、归属条件等事项）未违反有关法律、法规和规范性文件的规定，未侵犯公司及全体股东的利益。

（5）公司不存在向激励对象提供贷款、贷款担保或任何其他财务资助的计

划或安排。

(6) 公司实施股权激励计划利于进一步完善公司治理结构，健全公司长效激励机制，充分调动公司核心骨干员工的积极性，增强公司管理团队和业务骨干对实现公司持续、健康发展的责任感、使命感。

(7) 关联董事已根据《公司法》《管理办法》等法律、法规、规章和规范性文件以及《公司章程》中的有关规定对相关议案回避表决，由非关联董事审议表决。

综上所述，我们认为本次激励计划的实施将健全公司中长期激励约束机制，使核心员工利益与公司、股东的长远发展更紧密地结合，充分调动骨干员工的积极性和创造性，利于公司的持续发展，不存在损害公司及全体股东利益的情形。我们一致同意公司实行本股权激励计划，并同意将该事项提交股东大会审议。

同时，我们一致同意委托独立董事何君作为征集人，就股东大会审议的关于本次激励计划相关议案向公司全体股东征集委托投票权。

二、关于本次激励计划设定指标的科学性和合理性的独立意见

本次激励计划考核指标分为两个层面，分别为公司层面业绩考核、个人层面绩效考核。

公司所处行业受益于激光技术的通用性和先进性，下游应用呈现出多场景的特点。因此，结合下游产业成熟度，逐步针对下游需求开拓新兴应用场景是实现持续发展的原动力。公司采用总营业收入或新业务营业收入的组合指标，既有望通盘推动新老业务实现齐头并进，又可以通过重点激励新兴业务提速发展来提升贡献度，从根本上推动公司业绩持续健康发展。

公司成立于 2011 年，凭借自主激光器的先发优势，抓住了国内消费电子和 3D 打印等行业的发展机遇，使相关业务实现了快速和高质量发展，从而于 2021 年成功上市。2021 年起，结合下游行业需求结构的变化、自身发展的内在需求和上市带来的资源优势，公司基于“有深度、有宽度和有长度”的标准而制定了若干新业务发展规划并付诸实施，具体进展如下：

1、2021 年，公司落地了面向生物医疗行业的产品和服务业务，实现收入约 1,214.06 万元；2022 年，该业务在国内外实现收入约 2,564.09 万元，同比增长约 111.20%。

2、2022 年，公司布局了面向光伏行业新型电池技术的产品业务，于 2023 年起获得订单，有望最快于 2023 年起形成收入。

3、2022 年，公司继续培育面向半导体行业的产品业务，实现收入约 783.60 万元，产品以碳化硅退火制程的激光器为主，亦有少量应用在硅基半导体检测等关键制程的紫外和深紫外等激光器，客户以国外知名半导体装备公司为主。

4、2022-2023 年，公司布局了面向显示行业和超硬材料加工等其它新领域的产品业务，有望于 2023-2025 年形成收入。

5、2022 年，公司基于国外市场吸引力、自身能力日趋成熟和中美协同的布局优势等因素，决定将拓展国外市场作为年度及今后的重点工作，实现收入约 5,209.06 万元，同比增长约 98.62%，主要服务于半导体、生物医药和消费品等行业，终端客户包括住友重工(SHI)、美敦力(Medtronic) 和强生(Johnson & Johnson) 等全球知名公司。

综上所述，新业务营业收入指标是评价企业成长能力的重要指标，体现企业经营业务发展的趋势，加快发展和布局上述新业务的举措有望解决此前长期以面向国内市场的消费电子和 3D 打印等成熟业务为主的单一结构问题，有利于丰富公司的收入来源和赢得持续健康发展；同时，2022 年新业务的收入较 2023-2025 年的考核指标尚有一定差距，因此，需要激励团队在稳定成熟业务的同时努力提速新业务的发展。

前述组合指标的设置综合考虑了宏观经济环境、所处行业机会和竞争状况、公司历史业绩、公司未来发展战略规划等因素的影响，是对公司未来经营规划的合理预测并兼顾了本激励计划的激励作用。

除公司层面的业绩考核外，公司对激励对象个人还设置了严密的绩效考核体系，能够对激励对象的工作绩效作出较为准确、全面的综合评价。公司将根据激励对象年度绩效考评结果，确定激励对象个人是否达到归属条件。

综上，公司本激励计划的考核体系具有全面性、综合性及可操作性，考核指标设定具有良好的科学性和合理性，同时对激励对象具有约束效果，能够达到本激励计划的考核目的。

独立董事：代明华、王涛、何君

二〇二三年六月十三日