

证券代码：301021

证券简称：英诺激光

公告编号：2023-038

英诺激光科技股份有限公司

关于 2023 年限制性股票激励计划（草案）及相关文件的修订说明公告

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、误导性陈述或重大遗漏。

英诺激光科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023年6月12日召开第三届董事会第六次会议、第三届监事会第六次会议，审议通过了《关于公司〈2023年限制性股票激励计划（草案）〉及其摘要的议案》《关于公司〈2023年限制性股票激励计划实施考核管理办法〉的议案》等议案，并于2023年6月13日在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上披露了上述事项。

公司2023年限制性股票激励计划披露后，结合多方意见，经过综合评估与审慎考虑，为更好地反映公司盈利能力和成长性，公司董事会经审慎考虑，根据《上市公司股权激励管理办法》等有关法律、法规和规范性文件以及《公司章程》的规定对公司层面业绩考核指标等内容进行调整修订，形成了《英诺激光科技股份有限公司2023年限制性股票激励计划（草案修订稿）》（以下简称“《激励计划（草案修订稿）》”）。《激励计划（草案修订稿）》已经2023年6月16日召开的公司第三届董事会第七次会议和第三届监事会第七次会议审议通过。本次会议采取现场表决与网络投票相结合的方式召开，现将有关事项通知如下：

一、对《英诺激光科技股份有限公司 2023 年限制性股票激励计划（草案）》“第八章限制性股票的授予及归属条件”中第二条“限制性股票的归属条件”第（四）款“满足公司层面业绩考核要求”和第三条“考核指标的科学性和合理性说明”的内容，修订如下：

修订前：

二、限制性股票的归属条件

（四）满足公司层面业绩考核要求

本激励计划根据公司总营业收入(A)或新业务营业收入(B)每年的对应完成情况核算公司层面归属比例(X)，以达到业绩考核目标作为归属条件。“总营业收入”和“新业务营业收入”指经审计的上市公司合并总营业收入和合并新业务营业收入。

新业务营业收入是指公司上市后加快发展和布局中的主营业务新方向所形成的收入，有利于丰富主营业务收入来源和赢得持续健康发展，不含面向国内市场的应用于消费电子和3D打印等成熟领域的激光器和嵌入式模组等主营业务收入，不含与物业租赁相关的其他收入，具体范围限定为：

- 1、应用于生物医疗行业的产品和服务收入；
- 2、应用于新能源行业的产品和服务收入；
- 3、应用于芯片、显示等泛半导体行业的产品和服务收入；
- 4、应用于超硬材料加工等其它新领域的产品和服务收入；
- 5、内部抵消上述1-4后的国外收入。

公司层面业绩考核目标及归属安排如下表所示：

1、首次授予的限制性股票各年度的业绩考核目标

归属期	年度总营业收入(A) (亿元)			年度新业务营业收入(B) (亿元)		
	考核年度	触发值(A _n)	目标值(A _m)	考核年度	触发值(B _n)	目标值(B _m)
第一个归属期	2023 年	3.20	4.00	2023 年	0.70	1.00
第二个归属期	2024 年	3.50	5.00	2024 年	1.40	2.00
第三个归属期	2025 年	4.55	6.50	2025 年	2.10	3.00

注：上述“总营业收入”和“新业务营业收入”指经审计的上市公司合并总营业收入和合并新业务营业收入，下同

考核指标	业绩完成度	公司层面归属比例(X)
年度总营业收入(A) (亿元)	$A \geq A_m$	$X=100\%$
	$A_m > A \geq A_n$	$X=A/A_m$
	$A < A_n$	$X=0$
年度新业务营业收入(B) (亿元)	$B \geq B_m$	$X=100\%$
	$B_m > B \geq B_n$	$X=B/B_m$
	$B < B_n$	$X=0$
取 A 或 B 对应归属比例(X)的孰高值		

2、预留授予的限制性股票各年度的业绩考核目标

若预留部分在2023年第三季度报告披露之前授予完成，则预留部分业绩考核与首次授予部分一致；若预留部分在2023年第三季度报告披露之后授予完成，

目标如下所示：

归属期	年度总营业收入（A）（亿元）			年度新业务营业收入（B）（亿元）		
	考核年度	触发值（A _n ）	目标值（A _m ）	考核年度	触发值（B _n ）	目标值（B _m ）
第一个归属期	2024 年	3.50	5.00	2024 年	1.40	2.00
第二个归属期	2025 年	4.55	6.50	2025 年	2.10	3.00

考核指标	业绩完成度	公司层面归属比例（X）
年度总业务营业收入（A） （亿元）	$A \geq A_m$	$X=100\%$
	$A_m > A \geq A_n$	$X=A/A_m$
	$A < A_n$	$X=0$
年度新业务营业收入（B） （亿元）	$B \geq B_m$	$X=100\%$
	$B_m > B \geq B_n$	$X=B/B_m$
	$B < B_n$	$X=0$
取 A 或 B 对应归属比例（X）的孰高值		

三、考核指标的科学性和合理性说明

本次限制性股票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。

修订后：

二、限制性股票的归属条件

（四）满足公司层面业绩考核要求

本激励计划根据公司总营业收入(A)每年的对应完成情况核算公司层面归属比例(X)，以达到业绩考核目标作为归属条件。“总营业收入”指经审计的上

市公司合并总营业收入。

公司层面业绩考核目标及归属安排如下表所示：

1、首次授予的限制性股票各年度的业绩考核目标

归属期	年度总营业收入（A）（亿元）		
	考核年度	触发值（A _n ）	目标值（A _m ）
第一个归属期	2023 年	3.20	4.00
第二个归属期	2024 年	3.50	5.00
第三个归属期	2025 年	4.55	6.50

注：上述“总营业收入”指经审计的上市公司合并总营业收入，下同

考核指标	业绩完成度	公司层面归属比例（X）
年度总营业收入（A） （亿元）	$A \geq A_m$	$X=100\%$
	$A_m > A \geq A_n$	$X=A/A_m$
	$A < A_n$	$X=0$

2、预留授予的限制性股票各年度的业绩考核目标

若预留部分在 2023 年第三季度报告披露之前授予完成，则预留部分业绩考核与首次授予部分一致；若预留部分在 2023 年第三季度报告披露之后授予完成，目标如下所示：

归属期	年度总营业收入（A）（亿元）		
	考核年度	触发值（A _n ）	目标值（A _m ）
第一个归属期	2024 年	3.50	5.00
第二个归属期	2025 年	4.55	6.50

考核指标	业绩完成度	公司层面归属比例（X）
年度总业务营业收入（A） （亿元）	$A \geq A_m$	$X=100\%$
	$A_m > A \geq A_n$	$X=A/A_m$
	$A < A_n$	$X=0$

三、考核指标的科学性和合理性说明

本次限制性股票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，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，有望通盘推动新老业务实现齐头并进，从根本上推动公司业绩持续健康发展。

营业收入指标反映企业主要经营成果、市场占有能力，是预测企业经营业务拓展趋势和成长性的有效性指标。综合考虑市场行业情况、公司战略目标等因素以及兼顾本计划的激励作用，本次限制性股票激励计划设定了上述营业收入和阶梯归属考核模式，实现权益归属比例动态调整，在体现成长性要求的同时保障预期激励效果，有利于调动员工的积极性、提升公司核心竞争力，确保公司未来发展战略和经营目标的实现，指标设定合理、科学。

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。

除以上修订外，原公告的其他内容未发生变化。

特此公告。

英诺激光科技股份有限公司董事会

二〇二三年六月十六日