

海目星激光科技集团股份有限公司
申请向特定对象发行股票
的审核问询函的回复说明
信会师函字[2023]第 ZI433 号

**关于海目星激光科技集团股份有限公司
申请向特定对象发行股票的审核问询函的回复说明**

信会师函字[2023]第 ZI433 号

上海证券交易所：

贵所于 2023 年 7 月 12 日下发的《关于海目星激光科技集团股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》（上证科审（2023）173 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”、“发行人会计师”或“本所”)作为目星激光科技集团股份有限公司(以下简称“海目星”、“发行人”、“申请人”、“上市公司”或“公司”)本次特定对象发行股票申请的审计机构，对问询函中提到的要求会计师核查的问题进行了审慎核查，现回复如下：

说明：

- 1、如无特别说明，本问询回复中所涉及的简称或释义与《募集说明书》中相同。
- 2、本问询问题的回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。
- 3、本所没有接受委托审计或审阅 2023 年 1 月至 3 月期间的财务报表，以下所述的核查程序及实施核查程序的结果仅为协助海目星回复贵所问询函目的，不构成审计或审阅。

问题 1.关于前次募投

根据申报材料：(1)发行人前次募投项目包括激光及自动化装备扩建项目(江苏)、激光及自动化装备扩建项目(江门)、激光及自动化装备研发中心建设项目，募集资金总额 64,908.79 万元；(2)2023 年 4 月 26 日，公司召开董事会将两个激光及自动化装备扩建项目结项，并将江苏项目的节余募集资金投入江门项目用于支付工程尾款，并将激光及自动化装备研发中心建设项目进行内部投资结构调整并延期；公司拟减少“激光及自动化装备研发中心建设项目”中设备购置及安装费投入和工程建设费投入，增加上述募投项目研发费用投入。

请发行人说明：(1)在江门项目资金尚未使用完毕且存在铺底流动资金的情况下，公司将前募江苏项目节余资金调整至江门项目的原因及合理性，相关节余资金的具体用途及后续使用计划，项目所处的市场环境是否发生重大变化，发行人前次募集资金编制计划是否谨慎、合理；(2)研发中心建设项目投资结构调整并延期的原因及具体金额调整情况，发行人前募研发中心项目关于具体研发方向的披露是否准确；(3)前募资金调整前后发行人非资本性支出的金额及占比情况。请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。

【公司回复】

一、在江门项目资金尚未使用完毕且存在铺底流动资金的情况下，公司将前募江苏项目节余资金调整至江门项目的原因及合理性，相关节余资金的具体用途及后续使用计划，项目所处的市场环境是否发生重大变化，发行人前次募集资金编制计划是否谨慎、合理；

(一) 公司将前募江苏项目节余资金调整至江门项目的原因及合理性

“激光及自动化装备扩建项目（江门）（以下简称“江门项目”）”及“激光及自动化装备扩建项目（江苏）（以下简称“江苏项目”）”原为同一个项目“激光及自动化装备扩建项目”，2021 年 2 月公司结合下游客户需求，出于生产经营情况考量，为提高募投项目建设效率以及提高募集资金使用效率，增加扩建项目实施主体和实施地点，将“激光及自动化装备扩建项目”拆分为江苏项目和江门项目并增加江门为新实施地点，增加江门海目星为新实施主体，拟投入募集资金不存在变化，均为 45,808.79 万元。

原项目名称	项目投资总额（万元）	拟使用实际募集资金净额投资金额（万元）	新增实施主体后项目名称	拟使用实际募集资金净额投资金额（万元）	实施主体
激光及自动化装备扩建项目	46,460.00	45,808.79	激光及自动化装备扩建项目（江苏）	30,808.79	江苏海目星
			激光及自动化装备扩建项目（江门）	15,000.00	江门海目星
合计		45,808.79		45,808.79	

2023年4月，公司将江苏项目与江门项目结项，由于江苏项目存在募集资金节余，而江门项目尚有未支付的工程尾款，因此发行人将江苏项目的节余资金投入江门项目，上述调整仅为该项目内部资金调整，整体将不存在募集资金节余的情形。公司于2023年4月26日召开了第二届董事会第二十二次会议、第二届监事会第十九次会议，审议通过了《关于部分募投项目结项并将节余募集资金投入其他募投项目的议案》，独立董事就该事项发表了明确同意的独立意见。

公司前次募集资金投资项目“激光及自动化装备扩建项目（江苏）”和“激光及自动化装备扩建项目（江门）”已结项，上述募投项目合计投入募集资金总额未发生变化，整体不存在节余情况，仅为江苏项目将节余资金调整用于江门项目，具体如下：

1. 调整后前次募投项目金额情况

（1）江苏项目节余资金情况

本次调整前，截至2023年3月31日，前述募投项目的募集资金使用情况如下：

项目	计划使用募集资金金额	单位：万元	
		截至2023年3月31日实际使用募集资金金额	截至2023年3月31日尚未使用的募集资金金额（包括产生的利息）[注]
江苏项目	30,808.79	27,249.25	4,408.81
江门项目	15,000.00	13,140.89	2,240.87
合计	45,808.79	40,390.14	6,649.69

注：江苏项目尚未使用的募集资金金额为4,408.81万元，其中明确用途的待支付尾款870.00万元，节余资金为3,538.81万元；江门项目尚未使用的募集资金金额为2,240.87万元，均有明确资金用途

根据上表，截至 2023 年 3 月 31 日，江苏项目结项后形成节余资金 3,538.81 万元，具体形成情况如下：

单位：万元

项目名称	募集资金投资总额 (1)	实际累计投资金额 (2)	预计待支付尾款(3)	利息及理财收入净额 (4)	募集资金节余资金 (1) - (2) - (3) + (4)
江苏项目	30,808.79	27,249.25	870.00	849.27	3,538.81

(2) 江苏项目节余资金投入江门项目的情况

前述江苏项目形成的 3,538.81 万元节余资金将调整用于江门项目，调整情况如下：

单位：万元

项目	本次调整前		本次调整后		截至 2023 年 3 月 31 日实际使用募集资金金额	本次调整后截至 2023 年 3 月 31 日尚未使用的金额	其中①：具有尾款支付等明确用途的未使用金额	其中②：原定铺底流动资金
	项目总投资额	拟使用募集资金金额	项目投资总额	拟使用的募集资金金额				
激光及自动化装备扩建项目 (江门)	15,000.00	15,000.00	19,000.00	18,920.58	13,140.89	5,779.69	4,879.69	900.00

注：铺底流动资金用于项目结项后试运转所必需的流动资金

调整后，江门项目投资总额由 15,000.00 万元增加至 19,000.00 万元，募集资金投资金额由 15,000.00 万元增加至 18,920.58 万元，项目投资金额超出募集资金计划使用金额的部分将由企业自筹资金解决。

江门项目规划开始建设时间为 2021 年上半年，一方面过去两年受到宏观经济形势影响及市场环境的影响，工程建设、建材等支出存在一定变动，另一方面由于近年来公司销售规模不断扩大，公司根据实际情况对项目建设安排做出调整，导致江门项目实际建设投入高于原定规划，具备合理性。本次调整有利于募投项目建设，可最大程度的发挥募集资金使用效益。

(二) 相关节余资金的具体用途及后续使用计划

本次调整后，截至 2023 年 3 月 31 日，江门项目尚未使用的募集资金额为 5,779.69 万元，其中包括 4,879.69 万元用于结算未支付的工程款、设备款以及 900.00 万元的铺底流动资金，用于项目结项后试运转所必需的流动资金，因此相关资金均有明确用途。

截至本回复报告出具日，尚未使用资金中铺底流动资金已使用完毕，未支付的工程款、设备款也已按照约定付款节奏进行使用，剩余资金均有明确用途。公司将前募江苏项目节余资金调整至江门项目具备合理性，尚未使用的募集资金具有明确的用途及后续使用计划。

（三）项目所处的市场环境是否发生重大变化，发行人前次募集资金编制计划是否谨慎、合理

公司前次募投项目“激光及自动化装备扩建项目（江苏）”和“激光及自动化装备扩建项目（江门）”产品均为动力电池激光及自动化设备，下游产品用于动力电池和储能行业，项目所处市场环境均处于增长态势，未发生重大变化。

公司根据募投项目的实施情况将江苏项目的节余资金投入江门项目，实际仅为该项目内部资金调整，用于未支付的工程尾款，整体不存在募集资金节余的情形。公司前次募投项目的调整有利于合理配置资源，提高募集资金的使用效率，符合公司经营的实际情况和长期发展战略，不会影响募投项目的实施和运行，不会对公司生产经营产生不利影响，不存在损害股东利益的情形。

公司下游动力电池领域整体处于增长态势，经营所处的行业具有广阔的市场前景，企业所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场环境近期均未发生重大不利变化，发行人根据实际情况和未来发展规划对前次募投资金投资项目的内部结构做出审慎调整，项目整体不存在变更情形，编制计划谨慎、合理。

二、研发中心建设项目投资结构调整并延期的原因及具体金额调整情况，发行人前募研发中心项目关于具体研发方向的披露是否准确；

2023年4月26日，公司召开了第二届董事会第二十二次会议和第二届监事会第十九次会议审议，审议通过了《关于调整部分募投项目内部结构并延期的议案》，激光及自动化装备研发中心建设项目预计实施完成时间延期至为2024年6月，并调整了募集资金内部结构，具体情况如下：

（一）研发中心建设项目投资结构调整及延期的原因

公司前次募投项目中“激光及自动化装备研发中心建设项目”可行性研究报告于2019年编制完成，主要基于当时超快激光技术、锂电激光及自动化技术、氢能源激光及自动化技术、5G产业激光及自动化技术和半导体产业激光及自动化技

术的发展状况，结合公司当时研发工作和经营发展的具体需要，重点将该募投项目用于研究院实验室装修、研究院研发设备及办公设备采购以及相关的研发活动。截至目前，公司研发中心已申报 32 项专利并有 12 项专利获得授权。随着近年来行业整体技术的发展、公司研发及生产经验的积累以及下游行业需求的变动，公司产品已逐步形成动力电池激光及自动化设备、3C 消费类电子激光及自动化设备、光伏行业激光及自动化设备、新型显示行业激光及自动化设备和钣金激光切割设备五大应用领域，为进一步提高募集资金使用效率，更加科学安排和调动资源，公司根据最新市场环境、募投项目实施情况以及未来资金投入规划，在募集资金投资项目实施主体、募投项目总投资金额、募集资金投资用途不发生变更、不影响募投项目正常实施进展的情况下，对“激光及自动化装备研发中心建设项目”进行内部结构调整。

调整后，公司将募集资金聚焦于动力电池激光及自动化设备和光伏行业激光及自动化设备领域，进一步增加研发方向，其中包括“光伏电池激光刻划通用平台与系统开发”、“激光模切机技术研发”、“热压辊分一体机技术研发”、“模组 Pack 装配线机器人随动装配技术研发”、“高效锂电激光焊接工艺技术研发”和“出口版高速切叠制芯装备研发及其产业化项目研究”等项目的研究，具体情况如下：

序号	研发项目名称	研发内容	应用领域
1	光伏电池激光刻划通用平台与系统开发	1、双动子直线式传输技术：实现设备双通道进出料，双动子切换加工；解决当前设备产能偏低，结构设计冗余的问题，以及优化控制系统，提升工艺效率； 2、精密视觉定位系统：实现高精度，高速定位加工； 3、高效激光软件系统：实现多产品尺寸兼容，切换加工； 4、Topcon 激光掺杂工艺：通过自主研发激光器及光路设计	光伏激光及自动化设备
2	热压辊分一体机技术研发	1、轧辊加工精度及装机精度更高； 2、辊缝调节精度更高； 3、采用预弯缸结构对轧辊进行独立扰度矫正，解决极片中间厚两边薄的问题； 4、极片进出轧辊进行拉伸除皱； 5、拉伸张力波动 $\leq \pm 7N$ ，其余段张力波动 $\leq \pm 3N$ ； 6、轧辊双电机驱动，采用双同步模式（速度	动力电池激光及自动化设备

		同步和力矩同步);	
3	模组 Pack 装配线机器人随动装配技术研发	拟达到输送直线段环线段都可实现稳定抓放料, 精度稳定可靠	动力电池激光及自动化设备
4	高效锂电激光焊接工艺技术研发	1、极耳无预焊激光焊接技术: 实现极耳未经超声预焊直接激光焊接的技术, 简化电池制造工序, 降低生产成本; 2、振镜焊接技术: 实现振镜轴联动技术在顶盖焊上的应用, 解决常规轴运动带来的拐角降速问题, 显著提高焊接效率; 3、圆柱电池焊接技术: 实现高速焊接技术并导入量产;	动力电池激光及自动化设备
5	出口版高速切叠制芯装备研发及其产业化项目研究	1、通过全新的技术路线, 确保极片传输速度, 极片偏移量, 偏斜角度达到行业领先水平; 2、停机辅助时间减少, 满足客户整线 OEE 要求; 3、提高极片纠偏速度, 达到行业第一梯队水平; 4、初步完成不同工艺对电池化学影响的判定	动力电池激光及自动化设备

公司的“激光及自动化装备研发中心建设项目”原计划从 2021 年开始建设, 建设周期 27 个月, 但在建设期间的实施进度受到宏观经济形势等外部环境的一定影响。在实施募投项目过程中, 为严格把控项目整体质量, 保障募投项目顺利开展, 公司根据激光及自动化设备市场形势和宏观经济环境, 审慎进行研发设备的采购和主体工程的建设, 以提高募投项目整体质量和募集资金使用效率, 在一定程度上减缓了募集资金投资项目的实施进度。另一方面, 研发中心中研发项目针对的下游动力电池和光伏行业市场需求变化较快, 公司为了更好的适应下游行业发展趋势和客户需求, 动态调整并增加研发项目, 因此项目中心建设进度有所延后。目前, “激光及自动化装备研发中心建设项目”的装修工程尚未完成, 项目尚未达到预定可使用状态, 因此申请延期。

结合上述原因, 公司依据中长期发展战略, 实行审慎投资策略, 采用了谨慎使用募集资金、逐步进行研发布局的原则稳步推进“激光及自动化装备研发中心建设项目”的实施, 决定对“激光及自动化装备研发中心建设项目”达到预定可使状态时间进行调整, 具体情况如下:

序号	项目名称	原计划达到预定可使用状态时间	延期后达到预定可使用状态日期
1	激光及自动化装备研发中心建设项目	2023 年 3 月	2024 年 6 月

（二）研发中心建设项目金额调整情况

“激光及自动化装备研发中心建设项目”内部投资结构调整的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	原计划募集资金投入金额	现拟募集资金投入金额	增减情况
1	设备购置及安装费	5,709.20	1,182.08	-4,527.12
2	土地费用	-	-	-
3	工程建设费	10,800.00	10,147.27	-652.73
4	研发费用	2,590.80	7,770.65	5,179.85
5	项目总投资	19,100.00	19,100.00	-

本次“激光及自动化装备研发中心建设项目”进行内部调整后，拟投入的研发费用从 2,590.80 万元增长至 7,770.65 万元，研发内容将仍然系围绕激光及自动化设备相关的应用领域实施，实施内容整体方向不存在重大变化。但随着近年来行业整体技术的发展、公司研发及生产经验的积累以及下游行业需求的变动，原可研报告中与锂电自动化设备等新能源领域相关性较弱的内容已经难以满足公司现有业务对于激光及自动化装备领域的实际需求，因此公司调减设备及建设投资，增加研发相关投入。

经调整后，“激光及自动化装备研发中心建设项目”的主要研究方向将包括新能源（动力电池、储能、光伏等）激光及自动化设备领域和其他先进激光及自动化设备等领域，研发领域主要为前次募投项目中的锂电激光及自动化技术开发，上述领域符合目前的公司的实际业务情况和行业趋势。

公司目前主要产品为动力电池激光及自动化设备，同时逐渐拓展至光伏自动化设备。公司所处行业及下游领域处于高速发展期，技术升级迭代速度较快，下游客户对于上游激光设备供应商的技术要求和创新能力要求较高，因此公司需要加大相关领域的研发及创新力度。本次调增的研发费用将用于持续招聘相关领域的研发及技术人才以及采购相关领域研发活动所使用的物料，使公司能够加快形成围绕动力电池激光及自动化设备和光伏激光及自动化设备领域的技术储备和核心竞争力，强化创新能力，不断强化公司在新能源领域的优势，同时也基于激光器的未来发展方向、新兴行业的激光应用来开展新技术、新工艺的研发，为公司未来在行业内的业务拓展、核心竞争力的提升、市场地位及优势提供重要的技术

保障。

（三）发行人前募研发中心项目关于具体研发方向的披露准确

综上，发行人前募研发中心项目已形成具体研发成果，具体研发方向的披露准确。公司依据中长期发展战略，结合现有主营业务情况，实行审慎投资策略，对内部投资结构进行调整，并结合下游行业发展趋势和客户需求，动态调整并增加研发项目，上述调整不影响具体研发方向。

三、前募资金调整前后发行人非资本性支出的金额及占比情况。

变更前后公司募投项目非资本性支出金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	前募资金调整前	前募资金调整后
前次募集资金总额	67,139.62	68,370.66
前次募集资金净额	64,908.79	66,139.83
非资本性支出金额	9,339.59	14,924.15
占前次募集资金总额比例	13.91%	21.83%
占前次募集资金净额比例	14.39%	22.56%

注：变更前后拟使用募集资金投资额发生变化，主要系利息及理财收入所致

变更前后公司前次募投项目非资本性支出金额分别为 9,339.59 万元和 14,924.15 万元，分别占前次募集资金总额的比例为 13.91%和 21.83%，占前次募集资金净额的比例为 14.39%和 22.56%，均未超过 30%。

【申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见】

一、核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅公司前次募投项目的备案、环评报告、可行性研究报告、《招股说明书》及《年度报告》中关于前次募投项目投资建设规模、建设周期、预定达到可使用状态的日期等相关披露信息，查阅公司前次募投项目调整并延期的三会文件，检查前募研发中心建设项目研发方向和内容是否发生重大变化；

2、获取公司董事会编制的《前次募集资金使用情况专项报告》并进行复核；

3、查阅公司募集资金专户流水并访谈管理层，了解前募项目的最新进展情况，

实际投资金额与计划投资金额存在差异的原因：

4、查阅行业研究报告，了解行业上下游供需、市场竞争等因素的变化情况。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司前次募投项目整体不存在变更和节余情况，公司将前募江苏项目中节余资金调整至江门项目仅为项目内部资金结构的调整，具备合理性。相关剩余资金的具有明确用途，项目所处的市场环境未发生重大变化，发行人前次募集资金编制计划谨慎、合理；

2、前次研发中心建设项目投资结构调整并延期具有合理原因，发行人前募研发中心项目关于具体研发方向的披露准确；

3、前募资金变更前后公司募投项目非资本性支出金额分别为 9,339.59 万元和 14,924.15 万元，分别占前次募集资金总额的比例为 13.91%和 21.83%，占前次募集资金净额的比例为 14.39%和 22.56%，均未超过 30%。

问题 2.关于财务性投资

根据申报材料：(1)2023 年 2 月 23 日，公司披露公告拟出资 3,500 万元，用于认购景德镇蜂巢铃轩新能源产业投资中心(有限合伙)的份额；(2)2023 年，公司对参股公司长荣海目星补充实缴投资款 1,029.00 万元，截至 2023 年 3 月 31 日，公司对长荣海目星长期股权投资账面价值为 1,924.09 万元；(3)公司首发后新设部分参股公司，包括深圳市爱智时代投资合伙企业(有限合伙)、广州蓝海机器人系统有限公司等。

请发行人说明：(1)结合发行人新设部分参股公司的认缴及实缴金额、股权架构情况、相关公司主营业务、投资标的(如涉及)与发行人的联系及业务合作开展情况，说明发行人对相关投资是否为围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，未认定为财务性投资的原因，相关参股公司是否与发行人及其实际控制人、客户及供应商、董监高存在关联关系；(2)结合发行人可能涉及财务性投资的主要科目情况，说明截至最近一期末，发行人是否持有金额较大的财务性投资，自本次发行董事会前六个月至今的财务性投资情况。请保荐机构和

申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。

【公司回复】

一、结合发行人新设部分参股公司的认缴及实缴金额、股权架构情况、相关公司主营业务、投资标的（如涉及）与发行人的联系及业务合作开展情况，说明发行人对相关投资是否为围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，未认定为财务性投资的原因，相关参股公司是否与发行人及其实际控制人、客户及供应商、董监高存在关联关系；

（一）财务性投资及类金融业务的认定标准及相关规定

根据《监管规则适用指引——上市类第1号》规定：“对上市公司募集资金投资产业基金以及其他类似基金或产品的，如同时属于以下情形的，应当认定为财务性投资：（一）上市公司为有限合伙人或其投资身份类似于有限合伙人，不具有该基金（产品）的实际管理权或控制权；（二）上市公司以获取该基金（产品）或其投资项目的投资收益为主要目的。”

根据《证券期货法律适用意见第18号》，财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资或投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

根据《证券期货法律适用意见第18号》的规定，金额较大是指：公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

中国证监会《监管规则适用指引——发行类第7号》对类金融业务作出了说明：除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构外，其他从事金融活动的机构为类金融机构，类金融业务包括但不限于：融资租赁、商业保理、典当及小额贷款等业务。与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融计算口

径。

（二）发行人新设部分参股公司情况

发行人首发后新设参股公司及参股时间详见下表：

序号	发行人首发后参股公司名称	参股时间	发行人持股/ 出资比例
1	广州蓝海机器人系统有限公司	2020年11月19日	12.62%
2	深圳市爱智时代投资合伙企业（有限合伙）	2021年1月25日	20.00%
3	深圳市海目芯微电子装备科技有限公司	2021年3月12日	24.39%
4	陕西蓝海秦工科技有限公司	2021年4月21日	30.00%
5	常州市长荣海目星智能装备有限公司	2021年8月10日	49.00%
6	江苏动力及储能电池创新中心有限公司	2021年12月31日	10.00%
7	景德镇蜂巢铃轩新能源产业投资中心（有限合伙）	2023年6月28日	7.00%

1. 广州蓝海机器人系统有限公司

（1）基本情况

截至本回复报告出具日，广州蓝海机器人系统有限公司基本情况如下：

名称	广州蓝海机器人系统有限公司
法定代表人	徐文斌
成立日期	2016-04-01
注册地址	广州市花都区瑞香路8号2单元102室
注册资本（万元）	3,168.80
实缴资本（万元）	2,130.47

（2）股权结构

截至本回复报告出具日，广州蓝海机器人系统有限公司股权结构如下：

序号	股东名称	持股比例
1	徐文斌	25.32%
2	发行人	12.62%
3	福建隆晟基业企业管理合伙企业（有限合伙）	11.34%
4	矩阵纵横三号（海南）股权投资基金合伙企业（有限合伙）	8.64%
5	广州晟鋆投资合伙企业（有限合伙）	8.05%
6	浙能鑫能（杭州）创业投资基金合伙企业（有限合伙）	6.33%
7	广州皓瑞投资合伙企业（有限合伙）	5.84%
8	杭州远宁奕鑫创业投资合伙企业（有限合伙）	3.70%

9	北京高瓴裕润股权投资基金合伙企业（有限合伙）	3.51%
10	广州晟盈信息技术投资合伙企业（有限合伙）	3.51%
11	上海高瓴辰钧股权投资合伙企业（有限合伙）	3.51%
12	深圳市中小担创业投资有限公司	2.53%
13	袁强	2.28%
14	杭州锦杏云创业投资合伙企业（有限合伙）	1.27%
15	安吉锐禧创业投资合伙企业（有限合伙）	1.23%
16	杭州昕能股权投资合伙企业（有限合伙）	0.32%

（3）主营业务情况

广州蓝海机器人系统有限公司主要情况如下：

项目	基本情况
主营业务	蓝海机器人成立于 2016 年，提供从 AMR（自主移动机器人）到调度系统、立体仓储以及 MES 系统等在内的整厂智能物流解决方案，坚持自主研发，深耕光伏、锂电行业的需求场景。蓝海机器人主要从事 AGV、IGV 等自动搬运小车的研发及自动仓储系统的方案设计、系统集成、项目实施及售后服务以及电工机械专用设备制造、电气机械设备销售等，提供从自主移动机器人到调度系统、立体仓储以及制造执行系统等在内的整厂智能物流解决方案。蓝海机器人自主研发了机器人定位导航算法、机器人控制系统、车间调度系统、MES 系统。其中，车间调度系统可用于维持车间运行和机器人分配、生产设备分配；MES 系统打通包括车间所有工艺设备、物流设备的信息数据，由客户的数据中心收集后为车间运转提供管理支持
与发行人的联系	蓝海机器人整厂智能物流解决方案可与发行人生产过程相结合，用于发行人激光及自动化设备的生产制备和运输过程中
业务合作开展情况	公司增资蓝海机器人，主要系双方可在光伏领域及锂电池领域中的物流线设备的激光及自动化设备业务开展合作，形成协同效应，系公司围绕产业链所进行的产业投资

综上，发行人对广州蓝海机器人系统有限公司相关投资是为围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，不以投资收益为主要目的，未认定为财务性投资具备合理性。

（4）是否与发行人及其实际控制人、客户及供应商、董监高存在关联关系

蓝海机器人为发行人的供应商，报告期内发行人向蓝海机器人采购金额分别为 0.00 万元、4.69 万元、1,369.86 万元和 90.48 万元。蓝海机器人主要股东及董事、监事、高级管理人员与发行人、发行人实际控制人、董监高及其近亲属、发行人近三年一期其他主要客户供应商的主要人员及主要股东不存在重合情况。蓝海机器人与发行人及其实际控制人、主要客户及供应商、董监高不存在关联关系。

2. 深圳市爱智时代投资合伙企业（有限合伙）

（1）基本情况

截至本回复报告出具日，深圳市爱智时代投资合伙企业（有限合伙）基本情况如下：

名称	深圳市爱智时代投资合伙企业（有限合伙）
执行事务合伙人	深圳市爱智时代科技有限公司
成立日期	2021-01-25
注册地址	深圳市宝安区松岗街道东方社区田洋四路5号201
注册资本（万元）	500.00
实缴资本（万元）	150.00

（2）股权结构

截至本回复报告出具日，深圳市爱智时代投资合伙企业（有限合伙）股权结构如下：

序号	股东名称	持股比例
1	深圳市爱智时代科技有限公司	20.00%
2	发行人	20.00%
3	卢锦洪	12.00%
4	傅英豪	12.00%
5	北亚美亚电子科技（深圳）有限公司	12.00%
6	郑州比克新能源发展有限公司	12.00%
7	深圳市劲拓自动化设备股份有限公司	12.00%

（3）主营业务情况

深圳市爱智时代投资合伙企业（有限合伙）主要情况如下：

项目	基本情况
主营业务	爱智时代投资主要从事智能制造行业培训机构相关的产业投资
与发行人的联系	发行人在智能制造行业发展较快，专业人才需求量大，而普通技术学校输出的产业工人尚需经过公司内部培训后才能胜任相应岗位，因此发行人需要从爱智时代招聘专业技术人员
业务合作开展情况	爱智时代投资于2021年3月9日投资设立深豫教育科技（河南）有限公司，该培训机构已聘有电气、机械背景培训老师并定向开设培训项目，已为公司提供人才输送服务。。爱智时代投资的培训机构可定向开设培训项目，使专业技术工人知识技能契合公司生产要求，提升公司招聘效率。发行人参股爱智时代投资系为培养符合公司要求的专业技术工人，属于“围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠

道为目的”的产业投资。

截至本回复报告出具日，深圳市爱智时代投资合伙企业（有限合伙）具体投资情况如下表：

被投公司名称	主要业务	持股比例	与发行人业务的协同性
深豫教育科技（河南）有限公司	电气、机械领域员工培训并提供招聘生源	50%	深豫教育科技（河南）有限公司系电气机械领域培训机构，该培训机构已聘有电气、机械背景培训老师，可定向开设培训项目，使专业技术人员知识技能契合公司生产要求，提升公司招聘效率。发行人参股爱智时代投资系为培养符合公司要求的专业学生，目前深豫教育科技（河南）有限公司已经为公司提供人才输送服务，陆续提供紧缺岗位的人才。

综上，发行人对深圳市爱智时代投资合伙企业（有限合伙）相关投资是为围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，不以投资收益为主要目的，未认定为财务性投资具备合理性。

（4）是否与发行人及其实际控制人、客户及供应商、董监高存在关联关系

爱智时代投资主要股东及董事、监事、高级管理人员与发行人、发行人实际控制人、董监高及其近亲属、发行人近三年一期其他主要客户供应商的主要人员及主要股东不存在重合情况。爱智时代投资与发行人及其实际控制人、主要客户及供应商、董监高不存在关联关系。

3. 深圳市海目芯微电子装备科技有限公司

（1）基本情况

截至本回复报告出具日，深圳市海目芯微电子装备科技有限公司基本情况如下：

名称	深圳市海目芯微电子装备科技有限公司
法定代表人	蒋绍毅
成立日期	2021-03-12
注册地址	深圳市龙华区观湖街道鹭湖社区高新园区观盛四路7号翰宇创新产业大楼B栋901
注册资本（万元）	2,357.14
实缴资本（万元）	1,887.54

(2) 股权结构

截至本回复报告出具日，深圳市海目芯微电子装备科技有限公司股权结构如下：

序号	股东名称	持股比例
1	发行人	24.39%
2	深圳市谷智深企业管理中心（有限合伙）	16.12%
3	萍乡国源二期并购发展企业管理中心（有限合伙）	15.15%
4	蒋绍毅	10.92%
5	深圳市泰和瑞企业管理中心（有限合伙）	8.91%
6	深圳市泰和瑞二号企业管理中心（有限合伙）	8.06%
7	深圳市芯盛玖泰企业管理中心（有限合伙）	6.68%
8	深圳市芯兴欣企业管理中心（有限合伙）	5.30%
9	熊群霞	2.55%
10	方文韬	0.42%
11	王细训	0.30%
12	刘锡伟	0.30%
13	孙喆	0.25%
14	杨勇	0.21%
15	麦海波	0.21%
16	段守磊	0.21%

(3) 主营业务情况

深圳市海目芯微电子装备科技有限公司主要情况如下：

项目	基本情况
主营业务	深圳市海目芯微电子装备科技有限公司主要从事平板显示设备的研发、生产及销售业务，目前主要产品为 OLED 面板切割机
与发行人的联系	发行人目前正在研发 MicroLED 及 MiniLED 激光应用制程设备，并积极在新型显示行业取得突破，OLED 面板切割机为发行人上游产品，可用于发行人新型显示行业激光应用制程设备的制备
业务合作开展情况	发行人参股深圳市海目芯微电子装备科技有限公司，主要系双方可在 OLED 领域中的激光应用制程设备业务开展合作，形成协同效应，系公司围绕产业链所进行的产业投资

综上，发行人对深圳市海目芯微电子装备科技有限公司相关投资是为围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，不以投资收益为主要目的，未认定为财务性投资具备合理性。

(4) 是否与发行人及其实际控制人、客户及供应商、董监高存在关联关系

海目芯微电子实际控制人蒋绍毅曾于 2015 年 4 月至 2021 年 2 月在公司任精密激光事业部总经理,其中 2017 年 10 月至 2019 年 1 月兼任公司董事会秘书,2021 年 2 月从公司离职。报告期内发行人向海目芯微电子销售金额分别为 0.00 万元、374.19 万元、63.45 万元和 43.36 万元。除此以外,海目芯微电子主要股东及董事、监事、高级管理人员与发行人、发行人实际控制人、董监高及其近亲属、发行人近三年一期其他主要客户供应商的主要人员及主要股东不存在重合情况。海目芯微电子与发行人及其实际控制人、主要客户及供应商、董监高不存在关联关系。

4. 陕西蓝海秦工科技有限公司

(1) 基本情况

截至本回复报告出具日,陕西蓝海秦工科技有限公司基本情况如下:

名称	陕西蓝海秦工科技有限公司
法定代表人	史迎建
成立日期	2021-04-21
注册地址	陕西省咸阳市秦都区玉泉西路 84 号
注册资本(万元)	2,000.00
实缴资本(万元)	600.00

(2) 股权结构

截至本回复报告出具日,陕西蓝海秦工科技有限公司股权结构如下:

序号	股东名称	持股比例
1	史迎建	55.00%
2	发行人	30.00%
3	咸阳小蓝勃兴企业管理中心合伙企业(有限合伙)	15.00%

(3) 主营业务情况

陕西蓝海秦工科技有限公司主要情况如下:

项目	基本情况
主营业务	陕西蓝海秦工主要从事精密直线导轨及精密直线模组功能部件的设计、研发和生产,其产品主要应用于自动化领域
与发行人的联系	陕西蓝海秦工主要产品直线滑轨及直线模组为发行人上游产品,是发行人生产的激光及自动化设备中的关键传动部件,技术门槛较高

业务合作开展情况	发行人通过与陕西蓝海秦工合作并设立参股公司，意在保障直线滑轨及直线模组供应的稳定性。
----------	--------------------------------------------

综上，发行人对陕西蓝海秦工科技有限公司相关投资是为围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，不以投资收益为主要目的，未认定为财务性投资具备合理性。

(4) 是否与发行人及其实际控制人、客户及供应商、董监高存在关联关系

陕西蓝海秦工科技有限公司为发行人的供应商，报告期内发行人向陕西蓝海秦工科技有限公司采购金额分别为 0.00 万元, 2.72 万元, 26.89 万元和 7.33 万元。发行人现任董事、财务负责人高菁女士于 2021 年 4 月 21 日起担任陕西蓝海秦工董事，后于 2021 年 11 月 4 日卸任。除此以外，陕西蓝海秦工主要股东及董事、监事、高级管理人员与发行人、发行人实际控制人、董监高及其近亲属、发行人近三年一期其他主要客户供应商的主要人员及主要股东不存在重合情况。陕西蓝海秦工与发行人及其实际控制人、主要客户及供应商、董监高不存在关联关系。

5. 常州市长荣海目星智能装备有限公司

(1) 基本情况

截至本回复报告出具日，常州市长荣海目星智能装备有限公司基本情况如下：

名称	常州市长荣海目星智能装备有限公司
法定代表人	李莉
成立日期	2021-08-10
注册地址	常州市金坛区华城路 1668 号
注册资本（万元）	4,200.00
实缴资本（万元）	4,200.00

(2) 股权结构

截至本回复报告出具日，常州市长荣海目星智能装备有限公司股权结构如下：

序号	股东名称	持股比例
1	天津长荣科技集团股份有限公司（以下简称“长荣股份”）	51.00%
2	发行人	49.00%

(3) 主营业务情况

长荣海目星主要情况如下：

项目	基本情况
主营业务	长荣海目星主要从事自动化设备零部件相关业务，产品主要包括机架及模组等
与发行人的联系	长荣海目星建成投产后，将具备较强的加工制造能力，能够承接各类装备加工制造业务，生产的机架及模组为发行人上游产品，可用于发行人激光及自动化设备的生产和制造
业务合作开展情况	发行人参股长荣海目星，并在机架及模组等自动化设备零部件方面与其开展合作，有利于保障激光及自动化设备相关零部件的质量，提升供应稳定性和及时性，优化供应链管理体系

综上，发行人对长荣海目星相关投资是为围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，不以投资收益为主要目的，未认定为财务性投资具备合理性。

(4) 是否与发行人及其实际控制人、客户及供应商、董监高存在关联关系

常州市长荣海目星智能装备有限公司为发行人的客户，报告期内发行人向常州市长荣海目星智能装备有限公司销售金额分别为 0.00 万元，0.00 万元，225.78 万元和 52.14 万元。常州市长荣海目星智能装备有限公司股东长荣股份为发行人的供应商，报告期内发行人向长荣股份采购金额分别为 0.00 万元，1,934.05 万元，25,486.73 万元和 4,878.94 万元。除此以外，常州市长荣海目星智能装备有限公司主要股东及董事、监事、高级管理人员与发行人、发行人实际控制人、董监高及其近亲属、发行人近三年一期其他主要客户供应商的主要人员及主要股东不存在重合情况。常州市长荣海目星智能装备有限公司与发行人及其实际控制人、主要客户及供应商、董监高不存在关联关系。

6. 江苏动力及储能电池创新中心有限公司

(1) 基本情况

截至本回复报告出具日，江苏动力及储能电池创新中心有限公司基本情况如下：

名称	江苏动力及储能电池创新中心有限公司
法定代表人	王小强
成立日期	2021-11-01
注册地址	常州市金坛区明湖路 369 号
注册资本（万元）	3,000.00
实缴资本（万元）	3,000.00

（2）股权结构

截至本回复报告出具日，江苏动力及储能电池创新中心有限公司股权结构如下：

序号	股东名称	持股比例
1	中创新航科技集团股份有限公司	25.00%
2	中创新航技术研究院（江苏）有限公司	23.00%
3	发行人	10.00%
4	江苏金坛华罗庚科技产业发展有限公司	10.00%
5	常州精测新能源技术有限公司	10.00%
6	江苏科达利精密工业有限公司	10.00%
7	贝特瑞（江苏）新材料科技有限公司	5.00%
8	江苏澄瑞储能科技有限公司	5.00%
9	江苏星源新材料科技有限公司	1.00%
10	帷幄汽车咨询（南京）有限公司	1.00%

（3）主营业务情况

江苏动力及储能电池创新中心有限公司主要情况如下：

项目	基本情况
主营业务	江苏动力及储能电池创新中心有限公司主要开展与新能源电池产业链相关的前沿研发相关业务，推进电池行业智能化改造和数字化转型，促进新一代信息技术与动力电池制造业融合。根据江苏动力及储能电池创新中心有限公司出资协议书，江苏动力及储能电池创新中心有限公司系在江苏省动力电池产业链工作专班指导下，产业上下游核心单位发起设立，打造“政、产、学、研、用、金、介”深度融合的科技创新平台，主要合作方均为动力及储能电池产业链上下游知名企业。
与发行人的联系	江苏动力主要围绕新能源电池产业链进行研发，公司重点发展领域动力电池激光及自动化设备处于新能源电池产业链，与江苏动力研发领域一致
业务合作开展情况	公司参股江苏动力，主要系双方可就新能源电池相关领域共同开展技术公关，加快科技成果转移转化，系公司围绕产业链所进行的产业投资。

综上，发行人对江苏动力及储能电池创新中心有限公司相关投资是为围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，不以投资收益为主要目的，未认定为财务性投资具备合理性。

（4）是否与发行人及其实际控制人、客户及供应商、董监高存在关联关系

江苏动力及储能电池创新中心有限公司股东中创新航为发行人的客户，报告期内发行人向中创新航销售金额分别为 13,264.27 万元, 33,739.24 万元, 215,597.16

万元和 74,353.95 万元。除此以外，江苏动力及储能电池创新中心有限公司主要股东及董事、监事、高级管理人员与发行人、发行人实际控制人、董监高及其近亲属、发行人近三年一期其他主要客户供应商的主要人员及主要股东不存在重合情况。江苏动力及储能电池创新中心有限公司与发行人及其实际控制人、主要客户及供应商、董监高不存在关联关系。

7. 景德镇蜂巢铃轩新能源产业投资中心（有限合伙）

（1）基本情况

截至本回复报告出具日，景德镇蜂巢铃轩新能源产业投资中心（有限合伙）基本情况如下：

名称	景德镇蜂巢铃轩新能源产业投资中心（有限合伙）
执行事务合伙人	景德镇铃轩鼎煜产业投资合伙企业（有限合伙）、上海蜂云私募基金管理有限公司
成立日期	2023-02-10
注册地址	江西省景德镇高新区滨江西路航空科技园（景德镇市景翔科技创新发展有限公司内）
出资额（万元）	50,000.00

（2）股权结构

截至本回复报告出具日，景德镇蜂巢铃轩新能源产业投资中心（有限合伙）股权结构如下：

序号	股东名称	持股比例
1	江西景德镇国控产业母基金合伙企业（有限合伙）	40.00%
2	景德镇市高新创业投资有限公司	20.00%
3	保定市长城控股集团有限公司	10.00%
4	发行人	7.00%
5	常州市丽华投资发展有限公司	6.00%
6	博众精工科技股份有限公司	6.00%
7	天奇自动化工程股份有限公司	4.00%
8	深圳市科瑞技术新能源有限公司	2.00%
9	南京埃斯顿自动化股份有限公司	2.00%
10	励建炬	2.00%
11	上海蜂云私募基金管理有限公司	0.50%
12	景德镇铃轩鼎煜产业投资合伙企业（有限合伙）	0.50%

(3) 主营业务与发行人的联系及业务合作开展情况

景德镇蜂巢铃轩新能源产业投资中心（有限合伙）主要情况如下：

项目	基本情况
主营业务	蜂巢铃轩以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动，主要由新能源汽车动力电池和储能电池产业链上下游设备企业发起，专注于相关领域的投资
与发行人的联系	公司重点发展领域动力电池激光及自动化设备处于新能源动力电池产业链，与蜂巢铃轩投资领域一致
业务合作开展情况	在保证公司主营业务稳健发展的前提下，公司参股产业基金平台，有助于及时掌握产业链发展动态，建立与行业上下游企业的良好沟通，依托基金管理人的专业团队优势、项目资源优势和平台优势，积极寻找具有良好发展前景的项目，布局与公司主营业务具有相关性、协同性的领域，进一步深化公司锂电池激光及自动化先进智能制造的战略布局，是围绕新能源动力电池产业链的投资

截至本回复报告出具日，景德镇蜂巢铃轩新能源产业投资中心（有限合伙）具体投资情况如下表：

被投公司名称	主要业务	持股比例	与发行人业务的协同性
青岛新泰和纳米科技有限公司	生产天然石墨烯负极材料，主要用于动力电池电芯	1.4493%	青岛新泰和纳米科技有限公司主要生产天然石墨烯做负极材料，该材料主要用于海外动力电池市场。公司生产的动力电池高速激光制片机、涂布等设备均与电池负极材料种类、特性等相关，投资标的公司有利于公司开展天然石墨烯负极材料相关设备的研发与客户开拓，具备协同性

综上，发行人对景德镇蜂巢铃轩新能源产业投资中心（有限合伙）相关投资是为围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，不以投资收益为主要目的，未认定为财务性投资具备合理性。

(4) 是否与发行人及其实际控制人、客户及供应商、董监高存在关联关系

景德镇蜂巢铃轩新能源产业投资中心（有限合伙）出资人中，保定市长城控股集团有限公司及上海蜂云私募基金管理有限公司与蜂巢能源系同一控制关系。蜂巢能源为发行人的客户，报告期内发行人向蜂巢能源销售金额分别为 10,794.81 万元，15,511.17 万元，1,041.94 万元和 1,461.67 万元。除此以外，景德镇蜂巢铃轩新能源产业投资中心（有限合伙）主要股东及董事、监事、高级管理人员与发行人、发行人实际控制人、董监高及其近亲属、发行人近三年一期其他主要客户供应商的主要人员及主要股东不存在重合情况。景德镇蜂巢铃轩新能源产业投资

中心（有限合伙）与发行人及其实际控制人、主要客户及供应商、董监高不存在关联关系。

二、结合发行人可能涉及财务性投资的主要科目情况，说明截至最近一期末，发行人是否持有金额较大的财务性投资，自本次发行董事会前六个月至今的财务性投资情况。

截至 2023 年 3 月 31 日，发行人可能涉及财务性投资（包括类金融业务）的相关会计科目明细情况具体如下：

序号	项目	金额（万元）	是否属于财务性投资
1	货币资金	95,653.83	否
2	交易性金融资产	18,943.06	否
3	其他应收款	3,617.16	否
4	其他流动资产	15,743.97	否
5	长期股权投资	3,766.04	否
6	其他非流动资产	10,944.65	否

（一）货币资金

2023 年 3 月末，公司货币资金构成如下：

单位：万元

项目	2023 年 3 月 31 日
库存现金	0.56
银行存款	47,534.44
其他货币资金	48,118.82
合计	95,653.83

2023 年 3 月末，公司货币资金余额为 95,653.83 万元。公司货币资金主要为银行存款和其他货币资金，其他货币资金主要为银行承兑汇票保证金，不涉及财务性投资。

（二）交易性金融资产

2023 年 3 月末，公司交易性金融资产构成如下：

单位：万元

项目	2023 年 3 月 31 日
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	18,943.06

其中： 结构性理财产品	15,443.06
权益工具投资	3,500.00
指定以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	
合计	18,943.06

注：公司对景德镇蜂巢铃轩新能源产业投资中心（有限合伙）的投资为以长期持有为目的的战略性股权投资，且对其无重大影响。截至 2023 年 6 月末，公司已将其重分类至其他权益工具投资

2023 年 3 月末，公司交易性金融资产期末余额为 18,943.06 万元，主要为结构性理财产品。其中权益工具投资对景德镇蜂巢铃轩新能源产业投资中心（有限合伙）的投资，具体可见本题回复之“一、结合发行人新设部分参股公司的认缴及实缴金额、股权架构情况、相关公司主营业务、投资标的（如涉及）与发行人的联系及业务合作开展情况，说明发行人对相关投资是否为围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，未认定为财务性投资的原因，相关参股公司是否与发行人及其实际控制人、客户及供应商、董监高存在关联关系”，其不涉及财务性投资。

（三）其他应收款

2023 年 3 月末，公司其他应收款按性质分类的构成情况如下：

款项性质	单位：万元	
	2023 年 3 月 31 日	
押金保证金	3,062.35	
备用金	227.91	
应收暂付款	593.81	
其他	84.27	
账面原值小计	3,968.35	
减：坏账准备	351.18	
合计	3,617.16	

公司其他应收款主要为押金保证金、员工备用金以及应收暂付款等，不涉及财务性投资。

（四）其他流动资产

2023 年 3 月末，公司其他流动资产余额为 15,743.97 万元，主要为待抵扣进项税、预缴所得税及待摊费用等，不涉及财务性投资。

（五）长期股权投资

2023年3月末，公司长期股权投资明细如下：

单位：万元

被投资单位	2023年3月31日
广州蓝海机器人系统有限公司	1,616.15
常州市长荣海目星智能装备有限公司	1,924.09
深圳市海目芯微电子装备科技有限公司	-103.71
深圳市爱智时代投资合伙企业（有限合伙）	30.00
江苏动力及储能电池创新中心有限公司	299.50
合计	3,766.04

发行人与上述投资对象均具备产业链协同背景，对上述对象的投资系围绕产业链上下游的产业投资，具体情况参见本题回复之“一、结合发行人新设部分参股公司的认缴及实缴金额、股权架构情况、相关公司主营业务、投资标的（如涉及）与发行人的联系及业务合作开展情况，说明发行人对相关投资是否为围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，未认定为财务性投资的原因，相关参股公司是否与发行人及其实际控制人、客户及供应商、董监高存在关联关系”。公司对上述对象的投资系围绕产业链上下游的产业投资，不涉及财务性投资。

（六）其他非流动资产

2023年3月末，公司其他非流动资产为10,944.65万元，为预付设备款和银行大额存单，不涉及财务性投资。

单位：万元

项目	2023年3月31日
预付工程设备款	358.14
银行大额存单	10,586.52
合计	10,944.65

综上所述，发行人最近一期末未持有金额较大的财务性投资，本次董事会前6个月内不存在新投入和拟投入的财务性投资金额，无需从本次募集资金总额中扣除。

【申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见】

一、核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引——发行类第 7 号》等关于财务性投资及类金融业务的相关规定及问答，了解财务性投资（包括类金融业务）认定的要求并进行逐条核查；

2、访谈公司管理层，进一步了解自报告期至本回复出具日以及最近一期末，公司是否存在实施或拟实施财务性投资及类金融业务的情况

3、查阅公司的信息披露公告文件、定期报告和相关科目明细，逐项对照核查发行人对外投资情况，判断自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日前，以及最近一期末，公司是否存在实施或拟实施的财务性投资；

4、获取公司对外股权投资相关决议、参股公司工商档案等文件，了解被投资企业主营业务，向管理层了解投资背景，判断相关投资是否与公司主营业务相关、有利于公司战略发展，是否属于财务性投资。

二、核查意见

经核查，申报会计师机构认为：

1、公司参股公司均系围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不以投资收益为主要目的，不属于财务性投资；

2、发行人参股公司中，长荣海目星股东长荣股份为发行人的供应商，江苏动力股东中创新航为发行人的客户，景德镇蜂巢铃轩新能源产业投资中心（有限合伙）出资人中保定市长城控股集团有限公司及上海蜂云私募基金管理有限公司与蜂巢能源系同一控制关系，蜂巢能源为发行人的客户，除此以外，发行人参股公司与发行人及其实际控制人、主要客户及供应商、董监高不存在关联关系；

3、最近一期末，公司不存在持有金额较大的财务性投资的情形；

4、公司最近一期末未持有金额较大的财务性投资，本次董事会决议日前六个月至本问询回复出具日，公司不存在新投入和拟投入的财务性投资。

问题 3.关于融资规模与效益测算

根据申报材料：本次使用募集资金 20 亿元，用于“西部激光智能装备制造基地项目(一期)”“海目星激光智造中心项目”及“补充流动资金”三个募投项目。

请发行人说明：(1)本次募投项目融资规模的具体构成及测算依据，并结合现有的面积及设备、人员情况，说明本次募投项目单位产能所需面积及单位产能设备投资额的合理性；(2)结合本次募投项目中工程建设其他费用、预备费的具体投向，说明本次募投项目非资本性支出的金额及占比情况，是否超过募集资金总额的 30%；(3)结合发行人现有资金及资金安排、资产负债率、营运资金缺口等情况，说明发行人本次募集资金规模的合理性，是否存在置换董事会前投入的情形；(4)结合发行人现有各类业务情况，说明本次募投项目各类产品单价和毛利率等参数选择依据，相关测算的谨慎性。请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、本次募投项目融资规模的具体构成及测算依据，并结合现有的面积及设备、人员情况，说明本次募投项目单位产能所需面积及单位产能设备投资额的合理性；

(一) 本次募投项目融资规模的具体构成及测算依据

1. 西部激光智能装备制造基地项目（一期）

本项目总投资包括建设投资和铺底流动资金；本项目总投资 120,000.00 万元，其中 96,201.18 万元为建设费用，具体如下：

序号	项目	投资总额（万元）	拟使用募集资金金额（万元）
1	建设投资	96,201.18	90,000.00
1.1	工程费用	80,745.80	80,745.80
1.1.1	建筑工程费	65,595.80	65,595.80
1.1.2	设备及软件购置费	15,150.00	15,150.00
1.2	工程建设其他费用	5,869.08	5,869.08
1.3	预备费	4,330.74	3,385.12
1.4	土地购置费	5,255.55	

序号	项目	投资总额（万元）	拟使用募集资金金额（万元）
2	铺底流动资金	23,798.82	
合计		120,000.00	90,000.00

（1）建筑工程费

本项目建筑工程费投资金额为 65,595.80 万元，其中包括 3 个厂房及实验楼共 145,000.00 平米；办公综合建筑 14,550.00 平米；配套建筑包括宿舍、连廊、食堂、停车楼及门卫室等共计 53,410.00 平米，上述建筑面积总和为 212,960.00 平方米。此外，由于该项目地处成都市东部新区所规划的产业园内，因此建设内容还包括 200,000.00 平方米的室外市政工程，建设内容包括绿化、围墙、管线。本项目的建设投资测算具体情况如下：

序号	名称	单位	工程量	建设单价（元）	装修单价（元）	投资额（万元）
一	厂房建筑					
1-1	1#厂房	M ²	59,000.00	1,500.00	1,000.00	14,750.00
1-2	2#厂房	M ²	47,200.00	1,500.00	1,000.00	11,800.00
1-3	3#厂房	M ²	30,000.00	1,500.00	1,000.00	7,500.00
1-4	10#测试实验楼	M ²	8,800.00	1,700.00	1,300.00	2,640.00
小计			145,000.00			36,690.00
二	办公综合建筑					
2-1	5-1#办公楼	M ²	6,300.00	1,700.00	1,000.00	1,701.00
2-2	5-2#办公楼	M ²	5,250.00	1,700.00	1,000.00	1,417.50
2-3	6#办公楼	M ²	3,000.00	1,700.00	1,000.00	810.00
小计			14,550.00			3,928.50
三	配套建筑					
3-1	7-1#宿舍 2	M ²	9,500.00	1,500.00	1,000.00	2,375.00
3-2	7-2#宿舍 2	M ²	9,500.00	1,500.00	1,000.00	2,375.00
3-3	7-3#连廊	M ²	500.00	1,500.00	1,000.00	125.00
3-4	8#宿舍 3	M ²	6,000.00	1,500.00	1,000.00	1,500.00
3-5	9#食堂	M ²	6,000.00	1,500.00	1,000.00	1,500.00
3-6	5-3#大门	M ²	1,050.00	1,700.00	1,000.00	283.50
3-7	11#停车楼	M ²	4,800.00	1,700.00	1,000.00	1,296.00
3-8	12#门卫室	M ²	60.00	2,000.00	1,800.00	22.80
3-9	坡道	M ²	2,000.00	1,500.00	1,500.00	600.00

序号	名称	单位	工程量	建设单价 (元)	装修单价 (元)	投资额(万 元)
3-10	地下车库	M ²	14,000.00	3,000.00	500.00	4,900.00
小计			53,410.00			14,977.30
四	室外市政工程	M ²	200,000.00	500.00		10,000.00
合计			412,960.00			65,595.80

上述价格主要依据当地市场价格进行测算，具有合理性。

本项目建筑工程费合计 65,595.80 万元，建设总面积为 412,960.00 平方米，其中 10,000 万元用于建设 200,000.00 平方米的室外市政工程。由于室外市政工程与公司的生产不存在直接联系，因此剔除相关投入后，公司每平方米建筑工程费约为 2,610 元/平方米，公司单位建筑工程成本与上市公司已披露的同地区项目建设的建筑工程费用对比标准案例情况如下：

公司名称	建设地点	募投项目名称	建筑工程费 投资金额 (万元)	建筑面积 (m ²)	单位面积工 程费(元/ m ²)
智明达 (688636.SH)	四川省成都市	研发中心技术 改造项目	1,250.00	5,000.00	2,500
圣诺生物 (688117.SH)	四川省成都市	制剂产业化技 术改造项目	2,520.00	10,080.00	2,500
天微电子 (688511.SH)	四川省成都市	高可靠核心元 器件产业化项 目	853.66 (厂 房+ 办公)	3,054.65 (厂房+ 办公)	2,795
平均值					2,598
发行人	四川省成都市	西部激光智能 装备制造基地 项目(一期)	55,595.80 (剔除户外 市政工程)	212,960.00 (剔除户 外市政工 程)	2,610

由上表所示，本项目工程建筑投资与同地区项目不存在重大差异，具有公允性。

(2) 设备及软件投资

本项目设备及软件投资金额 15,150.00 万元，包括项目需生产设备、检测设备、仓储物流设备、生产辅助设备、办公设备及办公软件等。设备的选取主要依据公司现有设备及本项目扩产产品的实际需要，设备的采购价格主要根据设备历史采购价格和市场行情进行估算，测算具有合理性，具体如下：

序号	设备名称	单位	数量	单价（万元）	金额（万元）
一	生产设备				
1-1	行车	套	48	27.50	1,320.00
1-2	CNC 卧式加工中心	台	4	150.00	600.00
1-3	CNC 龙门加工中心	台	3	100.00	300.00
1-4	CNC 钻攻中心	台	10	25.00	250.00
1-5	车铣复合	台	2	35.00	70.00
1-6	车床	台	3	30.00	90.00
1-7	平面磨床	台	2	25.00	50.00
1-8	15000W 大功率激光切割机	台	2	80.00	160.00
1-9	精密折弯机	台	1	20.00	20.00
1-10	辅助工具	套	1	100.00	100.00
	小计				2,960.00
二	检测设备				
2-1	蔡司三坐标	台	6	200.00	1,200.00
2-2	激光跟踪仪	台	6	80.00	480.00
2-3	激光干涉仪	台	1	30.00	30.00
2-4	光学影像测量仪	台	1	50.00	50.00
2-5	关节臂	台	1	50.00	50.00
2-6	材料试验机	台	1	30.00	30.00
	小计				1,840.00
三	物流仓储设备				
3-1	智能仓储（包含分拣功能）	套	1	2,800.00	2,800.00
3-2	机动重型叉车	辆	10	30.00	300.00
3-3	叉车（电动、手动）	台	20	8.00	160.00
	小计				3,260.00
四	生产辅助设备				
4-1	电梯工程（客梯、货梯、消防梯）	套	1	800.00	800.00
4-2	暖通空调工程	套	1	1,850.00	1,850.00
4-3	工业风扇	台	100	1.50	150.00
4-4	变配电工程	套	1	450.00	450.00
4-5	空压机及压缩管道系统	套	1	200.00	200.00
4-6	热水系统	套	1	100.00	100.00

序号	设备名称	单位	数量	单价（万元）	金额（万元）
4-7	厨房设备	套	1	100.00	100.00
4-8	厂区智能化	套	1	1,000.00	1,000.00
4-9	备用发电机组	套	10	5.00	50.00
4-10	生产调度系统或智慧看板	套	1	50.00	50.00
4-11	汽车充电桩	套	1	300.00	300.00
小计					5,050.00
五	办公设备				
5-1	办公电脑及打印传真设备	台	500	0.80	400.00
5-2	通讯会议设备及智慧白板	台	60	2.50	150.00
5-3	车间广播系统	套	1	40.00	40.00
5-4	车间监控安防系统	套	1	150.00	150.00
5-5	公务用车	台	10	60.00	600.00
5-6	交换机和异地数据服务器设备	套	1	500.00	500.00
小计					1,840.00
六	办公软件		1	200.00	200.00
合计					15,150.00

（3）工程建设其他费用

本项目建设中还存在部分工程建设及其他费用，合计金额为 5,869.08 万元，其中主要包括各类型管理费用、设计费用、保险费用、员工培训费用等。上述费用测算依据为公司历史建设实际花费及市场价格，具有合理性，具体如下：

序号	工程和费用名称	金额（万元）
1	建设单位管理费	1,130.44
2	前期工作费	70.76
3	勘察设计费	1,130.44
4	临时设施费	721.55
5	工程监理费	1,211.19
6	工程保险费	968.95
7	联合试运转费	75.75
8	职工培训费	280.00
9	办公及生活家具购置费	280.00
合计		5,869.08

(4) 土地购置费用

本项目土地购置费用为 5,255.55 万元，根据公司与成都东部新区管理委员会签署的《成都东部新区项目投资协议书》，公司拟投资一块约 170 亩位于四川省成都东部新区石板凳街道莲花堰社区 5、6、7、8 组的工业用地用于本项目的建设。该地块采购价格按照 30.92 万元/亩进行计算，该地块的采购价格与同地区工业用地价格相比情况如下：

投资主体	位置	成交时间	单位价格
海目星	四川省成都东部新区石板凳街道莲花堰社区 5、6、7、8 组	2023 年 6 月	30.92 万元/亩
成都厚普氢能科技有限公司	成都市新都区石板滩街道兴胜村二组、三组、四组、六组、七组、八组	2022 年 6 月	20 万/亩
成都海晨空港供应链管理有限公司	成都市东部新区石草池街道盘山村 10、19 组	2022 年 10 月	48 万元/亩
攀钢集团成都润生工业发展有限公司	成都市青白江区川化铁路以南、长流河以西	2022 年 11 月	25.60 万元/亩

信息来源：成都公共资源交易中心网站（<https://www.cdggzy.com>）、公开信息

上述地块价格与位于同地区土地价格区间范围内，相关价格具有公允性，测算具有合理性及谨慎性。

(5) 预备费

本项目预备费为 4,330.74 万元，其中包含建设投资中建筑工程费、设备购置费、安装工程费和工程建设其他费用之和的 5.0%，测算具有合理性。本项目预备费拟使用募集资金投入 3,385.12 万元。

2. 海目星激光智造中心项目

本项目总投资包括建设投资和铺底流动资金；本项目总投资 70,000.00 万元，其中 60,420.14 万元为建设费用，具体如下：

序号	项目	投资总额（万元）	拟使用募集资金金额（万元）
1	建设投资	60,420.14	55,000.00
1.1	工程费用	53,939.12	53,939.12
1.1.1	建筑工程费	46,074.12	46,074.12
1.1.2	设备及软件购置费	7,865.00	7,865.00
1.2	工程建设其他费用	3,603.87	1060.88

序号	项目	投资总额（万元）	拟使用募集资金金额（万元）
1.3	预备费	2,877.15	
2	铺底流动资金	9,579.86	
合计		70,000.00	55,000.00

（1）建设投资

本项目建设投资建设工程费金额为 46,074.12 万元，其中包括 7 个厂房共 128,421.45 平米；办公综合建筑 17,884.25 平米；配套建筑包括生活配套楼及门卫室等共计 35,836.53 平米，上述建筑面积总和为 182,142.23 平方米。本项目的建设投资测算具体情况如下：

序号	名称	单位	工程量	建设单价（元）	装修单价（元）	投资额（万元）
一	厂房建筑					
1-1	A 栋厂房（含架空车道）	M ²	38,032.30	1,750.00	600.00	8,937.59
1-2	B 栋厂房	M ²	35,230.68	1,750.00	600.00	8,279.21
1-3	D 栋厂房	M ²	9,986.80	1,750.00	600.00	2,346.90
1-4	E 栋厂房	M ²	12,300.60	1,750.00	600.00	2,890.64
1-5	F 栋厂房	M ²	11,728.44	1,750.00	600.00	2,756.18
1-6	G 栋厂房	M ²	10,101.38	1,750.00	600.00	2,373.82
1-7	H 栋厂房	M ²	11,041.25	1,750.00	600.00	2,594.69
小计			128,421.45			30,179.04
二	办公综合建筑					
2-1	J 栋综合楼	M ²	6,556.82	1,800.00	800.00	1,704.77
2-2	C 栋综合楼	M ²	11,327.43	1,800.00	800.00	2,945.13
小计			17,884.25			4,649.91
三	配套建筑					
3-1	K 栋生活配套楼（步行连廊一、连廊二）	M ²	32,747.43	2,000.00	800.00	9,169.28
3-2	生活配套楼附楼	M ²	3,077.88	2,000.00	800.00	861.81
3-3	1#门卫室	M ²	11.22	2,000.00	800.00	3.14
3-4	绿地面积	M ²				120.27
3-5	道路面积	M ²				1,090.68
小计			35,836.53			11,245.17

序号	名称	单位	工程量	建设单价 (元)	装修单价 (元)	投资额(万 元)
合计			182,142.23			46,074.12

上述价格主要依据当地市场价格进行测算，具有合理性。

本项目建筑工程费合计 46,074.12 万元，建设总面积为 182,142.23 平方米，公司每平方米建筑工程费约为 2,530 元/平方米，公司单位建筑工程成本与上市公司已披露的同地区项目建设的建筑工程费用对比标准案例情况如下：

公司名称	建设地点	募投项目名称	建筑工程费 投资金额 (万元)	建筑面积 (m ²)	单位面积工 程费(元/ m ²)
志特新材 (300986.SZ)	广东省 江门市	江门志特生产基地 (二期) 建设项目	19,664.41	71,036.97	2,768
奇德新材 (300995.SZ)	广东省 江门市	高性能高分子复合材 料智能制造项目	9,617.78	42,745.70	2,250
芳源股份 (688148.SH)	广东省 江门市	年产 5 万吨高端三元 锂电前驱体 (NCA、 NCM) 和 1 万吨电池 氢氧化锂项目	27,000.00	12,820.00	2,106
平均值					2,375
发行人	广东省 江门市	海目星激光智造中心 项目	46,074.12	182,142.23	2,530

由上表所示，本项目工程建筑投资与同地区项目不存在重大差异，具有公允性。

(2) 设备及软件投资

本项目设备投资金额 7,865.00 万元，包括项目需生产设备、仓储物流设备、生产辅助设备、办公设备等。设备的选取主要依据公司现有设备及本项目扩产产品的实际需要，设备的采购价格主要根据设备历史采购价格和市场行情进行估算，测算具有合理性，具体如下：

序号	设备名称	单位	数量	单价(万元)	金额
一	生产设备				
1-1	行车	套	20	50.00	1,000.00
1-2	CNC 卧式加工中心	台	4	150.00	600.00
1-3	CNC 龙门加工中心	台	3	100.00	300.00
1-4	CNC 钻攻中心	台	10	25.00	250.00

序号	设备名称	单位	数量	单价（万元）	金额
1-5	车铣复合	台	2	35.00	70.00
1-6	车床	台	3	30.00	90.00
1-7	平面磨床	台	2	25.00	50.00
1-8	辅助工具	套	1	100.00	100.00
小计					2,460.00
二	物流仓储设备				
2-1	智能仓储物流平台（包含分拣功能）	套	1	1,200.00	1,200.00
2-2	机动重型叉车	辆	5	30.00	150.00
2-3	叉车（电动、手动）	台	15	8.00	120.00
小计					1,470.00
三	生产辅助设备				
3-1	电梯工程（客梯、货梯、消防梯）	套	1	680.00	680.00
3-2	暖通空调工程	套	1	600.00	600.00
3-3	变配电工程	套	1	300.00	300.00
3-4	空压机及压缩管道系统	套	1	200.00	200.00
3-5	热水系统	套	1	100.00	100.00
3-6	厨房设备	套	1	100.00	100.00
3-7	厂区智能化管理和安防系统	套	1	400.00	400.00
3-8	汽车充电桩	套	1	100.00	100.00
小计					2,480.00
五	办公设备				
5-1	办公电脑及打印传真设备	台	300	0.80	240.00
5-2	通讯会议设备及智慧白板	台	50	2.50	125.00
5-3	恒温智能档案管理设备（公司）	套	2	200.00	400.00
5-4	车间广播系统	套	1	40.00	40.00
5-5	车间监控安防系统	套	1	150.00	150.00
5-6	交换机和异地数据服务器设备	套	1	500.00	500.00
小计					1,455.00
合计					7,865.00

(3) 工程建设其他费用

本项目建设中还存在部分工程建设及其他费用，其中主要包括各类型管理费用、设计费用、保险费用、员工培训费用等。上述费用测算依据为公司历史建设实际花费及市场价格，具有合理性，具体如下：

序号	工程和费用名称	金额（万元）
1	建设单位管理费	647.27
2	前期工作费	78.13
3	勘察设计费	593.33
4	临时设施费	552.89
5	工程监理费	701.21
6	工程保险费	485.45
7	联合试运转费	23.60
8	职工培训费	261.00
9	办公及生活家具购置费	261.00
	合计	3,603.87

(4) 预备费

本项目预备费为 2,877.15 万元，其中包含建设投资中建筑工程费、设备购置费、安装工程费和工程建设其他费用之和的 5.00%，测算具有合理性。本项目预备费将使用自有资金进行投入，不使用募集资金。

(二) 结合现有的面积及设备、人员情况，说明本次募投项目单位产能所需面积及单位产能设备投资额的合理性

本次募投项目单位产能所需面积及单位产能设备投资额与前次募投项目不存在重大差异，具体情况如下：

单位：万元，平方米，万元/平方米

项目	本次募投项目		前次募投项目
	西部激光智能装备制造基地项目（一期）	海目星激光智造中心	激光及自动化装备扩建项目江门/江苏
总投资额（A）	120,000.00	70,000.00	46,460.00
设备投资（B）	15,150.00	7,865.00	10,000.00
建设投资（C）	65,595.80	46,074.12	27,350.00
产值（D）	270,300.00	180,000.00	95,424.81

建设总面积 (E)	212,960.00	183,446.76	130,999.37
生产面积 (F)	145,000.00	128,400.53	73,077.80
生产人员数量 (G)	2,400	1,740	950
单位产能所需面积 (H=F/D)	0.54	0.71	0.77
单位产能设备投资额 (I=B/D)	0.06	0.04	0.10
人均产值	112.63	103.45	100.45

本次募投项目具体生产产品系发行人在每个领域根据客户的需求，并结合当前技术工艺以及客户的合作交流，在前次募投项目产品的基础上进行动态升级优化，因此本次募投项目的产品工艺、采购设备、厂房设计以及规划等均存在一定差异，各项指标之间存在少量差异，投资规模测算具有合理性。

项目	本次募投项目		前次募投项目	联赢激光		利元亨
	西部激光智能装备制造基地项目(一期)	海目星激光智造中心	激光及自动化装备扩建项目江门/江苏	联赢激光华东基地扩产及技术中心建设项目	高精密激光器及激光焊接成套设备产能建设项目	锂电池前中段专机及整线成套装备产业化项目
总投资额 (A)	120,000.00	70,000.00	46,460.00	50,169.00	37,623.00	114,939.87
设备投资 (B)	15,150.00	7,865.00	10,000.00	6,387.00	4,242.00	7,018.42
建设投资 (C)	65,595.80	46,074.12	27,350.00	27,431.00	26,119.00	93,522.25
产值 (D)	270,300.00	180,000.00	95,424.81	88,000.00	42,000.00	275,840.71
建设总面积 (E)	212,960.00	183,446.76	130,999.37	91,129.20	43,645.12	309,239.42
生产面积 (F)	145,000.00	128,400.53	73,077.80	51,129.20	18,528.49	161,280.02
单位产能所需面积 (G=F/D)	0.54	0.71	0.77	0.58	0.44	0.58
单位产能设备投资额 (H=B/D)	0.06	0.04	0.10	0.07	0.10	0.03

本次募投项目的单位产能所需面积和单位产能设备投资额的匹配关系均处于同行业可比公司同类型项目以及前次募投项目区间范围内，不存在重大差异，具有合理性。本次募投项目的单位产能所需面积和单位产能设备投资额均低于前次募投项目，单位投资规模和建设规模均低于前次募投项目，投资规模测算具备谨慎性。

二、结合本次募投项目中工程建设其他费用、预备费的具体投向，说明本次募投项目非资本性支出的金额及占比情况，是否超过募集资金总额的 30%；

(一) 本次募投项目中工程建设其他费用、预备费的具体投向

1. 西部激光智能装备制造基地项目（一期）

(1) 工程建设其他费用

本项目建设中工程建设及其他费用合计金额为 5,869.08 万元，其中主要包括各类型管理费用、设计费用、保险费用、员工培训费用等，具体如下：

序号	工程和费用名称	金额（万元）	是否资本性支出
1	建设单位管理费	1,130.44	是
2	前期工作费	70.76	是
3	勘察设计费	1,130.44	是
4	临时设施费	721.55	是
5	工程监理费	1,211.19	是
6	工程保险费	968.95	是
7	联合试运转费	75.75	是
8	职工培训费	280.00	否
9	办公及生活家具购置费	280.00	是
合计		5,869.08	

(2) 预备费

本项目预备费为 4,330.74 万元，其中包含建设投资中建筑工程费、设备购置费、安装工程费和工程建设其他费用之和的 5.00%。本项目预备费拟使用募集资金投入 3,385.12 万元。

2. 海目星激光智造中心项目

(1) 工程建设其他费用

本项目建设中工程建设及其他费用主要包括各类型管理费用、设计费用、保险费用、员工培训费用等，具体如下：

序号	工程和费用名称	金额（万元）	是否资本性支出
1	建设单位管理费	647.27	是

序号	工程和费用名称	金额（万元）	是否资本性支出
2	前期工作费	78.13	是
3	勘察设计费	593.33	是
4	临时设施费	552.89	是
5	工程监理费	701.21	是
6	工程保险费	485.45	是
7	联合试运转费	23.60	是
8	职工培训费	261.00	否
9	办公及生活家具购置费	261.00	是
合计		3,603.87	

（2）预备费

本项目预备费为 2,877.15 万元，其中包含建设投资中建筑工程费、设备购置费、安装工程费和工程建设其他费用之和的 5.00%。本项目预备费将使用自有资金进行投入，不使用募集资金。

（二）本次募投项目非资本性支出的金额及占比情况

本次募投项目非资本性支出的金额及占比情况如下：

募投项目	投资总额	拟使用募集资金投资额	是否是非资本性支出	非资本性支出金额	非资本性支出拟使用募集资金投资额比例
1、西部激光智能装备制造基地项目（一期）					
工程费用	80,745.80	80,745.80	否	不适用	不适用
工程建设其他费用	5,869.08	5,869.08	部分属于	280.00	0.14%
预备费	4,330.74	3,385.12	是	3,385.12	1.69%
土地购置费	5,255.55		否		
铺底流动资金	23,798.82		是		
2、海目星激光智造中心项目					
工程费用	53,939.12	53,939.12	否	不适用	不适用
工程建设其他费用	3,603.87	1,060.88	否	不适用	不适用
预备费	2,877.15		是		
铺底流动资金	9,579.86		是		
3、补充流动资	55,000.00	55,000.00	是	55,000.00	27.50%

募投项目	投资总额	拟使用募集资金投资额	是否是非资本性支出	非资本性支出金额	非资本性支出拟使用募集资金投资额比例
金					
合计	245,000.00	200,000.00		58,665.12	29.33%

由上表可见，本次募投项目非资本性支出的金额为 58,665.12 万元，占拟使用募集资金投资额比例为 29.33%，未超过募集资金总额的 30%。

三、结合发行人现有资金及资金安排、资产负债率、营运资金缺口等情况，说明发行人本次募集资金规模的合理性，是否存在置换董事会前投入的情形；

（一）发行人现有资金及资金安排情况

1. 发行人现有资金情况

截至 2023 年 3 月 31 日，公司货币资金余额为 95,653.83 万元，剔除保证金、前次募集资金等受限资金 63,616.85 万元，公司可自由支配的货币资金为 32,036.97 万元，具体如下：

单位：万元

项目	截至 2023 年 3 月 31 日金额	不可自由支配金额	可自由支配金额
库存现金	0.56		0.56
银行存款	47,534.44	15,498.03	32,036.41
其他货币资金	48,118.82	48,118.82	
合计	95,653.83	63,616.85	32,036.97

2. 发行人资金安排情况

（1）投资项目资金需求

发行人本次募投项目中建设项目所需资金情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	拟投资总额
1	西部激光智能装备制造基地项目（一期）	120,000.00
2	海目星激光智造中心项目	70,000.00
	合计	190,000.00

上述项目尚需投入金额合计 190,000.00 万元。

（2）偿还银行短期借款资金需求

截至 2023 年 3 月 31 日，公司短期借款余额为 89,390.28 万元，假设未来三年内银行借款到期需要进行偿还，测算公司未来三年预计需要偿还银行短期借款资金金额为 89,390.28 万元。

综上，公司未来仍有较大的资金安排，现有资金不足以覆盖未来的资金需求。

（二）发行人资产负债率情况

报告期内，发行人资产负债率与同行业可比公司对比情况如下：

单位：%				
公司简称	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
大族激光	50.58	51.69	55.64	52.69
先导智能	63.68	66.20	60.55	55.66
赢合科技	65.13	64.62	56.49	34.53
利元亨	73.97	72.41	64.17	69.72
联赢激光	59.36	68.55	62.14	43.23
平均值	62.54	64.69	59.80	51.17
发行人	77.95	77.01	72.50	61.79

报告期各期末，发行人资产负债率分别为 61.79%、72.50%、77.01% 和 77.95%，呈上升趋势。发行人资产负债率上升，主要系发行人营业收入增长较快，2022 年营业收入同比增长 106.89%，2023 年 1-3 月营业收入同比增长 100.45%，经营规模处于高速增长期。随着经营规模的快速扩张，公司合同负债、应付账款、短期借款等项目所需资金占用上升较快，对公司的营运资金形成一定压力。与可比公司相比，发行人上市以来尚未进行过股权融资，因此资产负债率高于同行业平均水平。

本次发行完成后，发行人总资产和净资产规模相应增加，资本结构将进一步优化，资产负债率将降低至更为稳健的水平。同时在公司营运资金得到有效补充的情况下，贷款需求将有所降低，有助于降低公司财务费用，减少财务风险和经营压力，提高偿债能力，公司的经营规模和盈利能力将进一步提升，有利于实现全体股东利益的最大化。

（三）发行人营运资金缺口情况

为满足公司业务对流动资金的需求，公司拟将募集资金中的 55,000.00 万元用于补充公司流动资金。公司流动资金缺口测算的依据及过程如下：

1. 营业收入预测

以 2022 年度的营业收入为基础，结合公司 2020 年-2022 年营业收入的平均增长情况，对公司 2023 年至 2025 年营业收入进行预测。

公司 2020 年-2022 年各年度营业收入及增长率情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	410,541.55	198,433.07	132,059.07
同比增长	106.89%	50.26%	28.10%
营业收入平均增长率	61.75%		

2020 年-2022 年各年度，发行人业绩增长较快，根据历史收入增长率及市场需求情况，谨慎假设发行人未来 2023 年-2025 年营业收入的增长率为 30.00%。

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年
测算营业收入	533,704.02	693,815.22	901,959.79

2. 营运资金缺口预测

公司主营业务、经营模式整体保持稳定，综合考虑报告期内各项经营性资产和经营性负债与销售收入的比例关系，采取销售百分比法估算 2022 年至 2025 年公司营业收入增长所导致的相关流动资产及流动负债的变化，进而估算公司未来生产经营对流动资金的需求量。

2020 年-2022 年度，公司各项报表数据情况、各期占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	平均值	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	100.00%	410,541.55	100.00%	198,433.07	100.00%	132,059.07	100.00%
经营性流动资产	135.68%	530,239.01	129.16%	309,230.00	155.84%	161,182.26	122.05%
其中：应收票据	3.19%	11,610.50	2.83%	4,890.81	2.46%	5,644.18	4.27%

项目	平均值	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收账款	32.27%	105,769.38	25.76%	66,682.85	33.60%	49,434.44	37.43%
应收融资款项	4.70%	11,821.74	2.88%	9,740.69	4.91%	8,344.92	6.32%
存货	82.29%	343,414.17	83.65%	187,956.29	94.72%	90,474.01	68.51%
预付账款	7.02%	15,701.19	3.82%	30,082.06	15.16%	2,725.74	2.06%
合同资产	6.21%	41,922.02	10.21%	9,877.30	4.98%	4,558.97	3.45%
经营性流动负债	124.06%	503,954.68	122.75%	303,088.72	152.74%	127,665.32	96.67%
其中：应付票据	28.69%	93,651.85	22.81%	70,057.27	35.31%	36,917.86	27.96%
应付账款	37.68%	158,609.75	38.63%	85,813.59	43.25%	41,133.18	31.15%
合同负债	57.69%	251,693.09	61.31%	147,217.85	74.19%	49,614.28	37.57%
流动资金占用额	11.63%	26,284.33	6.40%	6,141.29	3.09%	33,516.94	25.38%

综合考虑公司 2020 年-2022 年的经营性资产结构，假设公司 2023 年-2025 年不发生重大变化，未来三年相应经营性资产和经营性负债科目占收入的比例的预估情况具体如下：

单位：万元					
年度	2022 年度	三年平均占比	2023 年度	2024 年度	2025 年度
营业收入	410,541.55	100.00%	533,704.02	693,815.22	901,959.79
经营性流动资产 A	530,239.01	135.68%	724,129.61	941,368.49	1,223,779.04
其中：应收票据	11,610.50	3.19%	17,025.16	22,132.71	28,772.52
应收账款	105,769.38	32.27%	172,226.29	223,894.17	291,062.42
应收融资款项	11,821.74	4.70%	25,084.09	32,609.32	42,392.11
存货	343,414.17	82.29%	439,185.03	570,940.54	742,222.71
预付账款	15,701.19	7.02%	37,466.02	48,705.83	63,317.58
合同资产	41,922.02	6.21%	33,143.02	43,085.93	56,011.70
经营性流动负债 B	503,954.68	124.06%	662,113.20	860,747.16	1,118,971.31
其中：应付票据	93,651.85	28.69%	153,119.68	199,055.59	258,772.26
应付账款	158,609.75	37.68%	201,099.67	261,429.57	339,858.45
合同负债	251,693.09	57.69%	307,893.85	400,262.00	520,340.60
流动资金占用额 (C=A-B)	26,284.33	11.63%	62,069.78	80,690.71	104,897.92
营运资金缺口					78,613.59

注 1：当年营运资金缺口=当年流动资金占用额-2022 年末预计流动资金占用额

注 2：上表业绩数据为根据历史收入增长率及市场需求情况进行估计，不构成发行人业绩承诺

综上，公司 2023 年-2025 年营运资金缺口将达到 78,613.59 万元，本次拟投入募集资金 55,000.00 万元用于补充流动资金规模具有合理性及谨慎性。公司现有资金已有后续安排，在公司业务规模持续增长的背景下，公司需要始终维持较为充裕的流动资金以应对营运资金缺口，本次融资规模具有合理性。

（四）是否存在置换董事会前投入的情形

2022 年 9 月 20 日，公司召开第二届董事会第十七次会议，审议通过了《关于公司符合向特定对象发行 A 股股票条件的议案》。根据前述会议决议，公司本次向特定对象发行 A 股股票拟募集资金总额不超过人民币 200,000.00 万元（含 200,000.00 万元），扣除发行费用后，将全部投资于西部激光智能装备制造基地项目（一期）、海目星激光智造中心项目及补充流动资金项目。

截至 2022 年 9 月 20 日前，公司西部激光智能装备制造基地项目（一期）和海目星激光智造中心项目均处于前期准备工作阶段，仅发生少量前期勘察、设计、配电安装等资金投入，资金来源为公司自有资金，上述前期投入资金将不会在本次募集资金到账后 6 个月内予以置换。因此，本次发行募集资金不存在置换董事会前投入的情形。

四、结合发行人现有各类业务情况，说明本次募投项目各类产品单价和毛利率等参数选择依据，相关测算的谨慎性。

（一）西部激光智能装备制造基地项目（一期）

西部激光智能装备制造基地项目（一期）在建设投产运营期内的财务数据情况如下：

单位：万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年
达产率	0%	30%	90%	100%	100%	100%
营业收入		81,440.00	243,620.00	270,300.00	270,300.00	270,300.00
营业成本		58,511.41	171,718.23	189,976.74	189,976.74	189,976.74
税金及附加		263.59	1,428.87	2,194.56	2,194.56	2,194.56
管理费用		3,900.95	11,695.85	12,991.50	12,991.50	12,991.50
研发费用		7,329.60	21,925.80	24,327.00	24,327.00	24,327.00
销售费用		3,664.80	10,962.90	12,163.50	12,163.50	12,163.50

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年
利润总额		7,769.65	25,888.35	28,646.70	28,646.70	28,646.70
所得税		1,165.45	3,883.25	4,297.01	4,297.01	4,297.01
净利润		6,604.20	22,005.10	24,349.70	24,349.70	24,349.70
项目	第 7 年	第 8 年	第 9 年	第 10 年	第 11 年	第 12 年
达产率	100%	100%	100%	100%	100%	100%
营业收入	270,300.00	270,300.00	270,300.00	270,300.00	270,300.00	270,300.00
营业成本	188,576.60	187,737.86	187,737.86	187,737.86	187,737.86	187,407.21
税金及附加	2,194.56	2,194.56	2,194.56	2,194.56	2,194.56	2,194.56
管理费用	12,991.50	12,991.50	12,991.50	12,991.50	12,991.50	12,991.50
研发费用	24,327.00	24,327.00	24,327.00	24,327.00	24,327.00	24,327.00
销售费用	12,163.50	12,163.50	12,163.50	12,163.50	12,163.50	12,163.50
利润总额	30,046.84	30,885.58	30,885.58	30,885.58	30,885.58	31,216.23
所得税	4,507.03	4,632.84	4,632.84	4,632.84	4,632.84	4,682.43
净利润	25,539.82	26,252.74	26,252.74	26,252.74	26,252.74	26,533.80

募投项目各类产品单价对应营业收入和毛利率测算依据如下：

1. 各类产品单价及营业收入测算

本项目的营业收入是基于项目新增个产品预计产量及预计销售单价测算，自计算期第四年起，公司各项产品收入趋于稳定。经测算，项目正常年不含税收入为 270,300.00 万元，具体如下：

序号	所处领域	产品名称	单位	产量（套/年）	单价（万元/套）	收入（万元）
1	动力电池激光及自动化设备	卷绕产品线	套	50	400.00	20,000.00
2		涂布辊压分切产品线	套	30	2,300.00	69,000.00
3		激光切割叠片设备	套	45	700.00	31,500.00
4	3C 消费类电子激光及自动化设备	钢壳扣式电池产品线	套	120	180.00	21,600.00
5		储能电池 PACK 产品线	套	100	150.00	15,000.00
6		电池测试产品线	套	120	200.00	24,000.00
7	光伏行业激光及自动化设备	光伏电池激光掺杂设备	套	40	580.00	23,200.00
8		光伏电池激光划刻设备	套	30	1,800.00	54,000.00
9		光伏电池片激光清边设备	套	40	300.00	12,000.00
合计						270,300.00

本项目生产的产品为新设备，系发行人在各业务领域根据客户的需求，结合自身已有技术工艺，在已有产品的基础上进行的升级优化，因此不存在完全相同产品的价格对比。上述产品与公司相似产品价格对比情况如下：

（1）动力电池激光及自动化设备

截至报告期末，公司尚未实现卷绕产品线、涂布辊压分切产品线和激光切割叠片设备的大规模销售，因此与公司相似产品设备价格可比性不高。根据同行业公司披露的产品单价情况，公司所生产的产品与同行业公司的产品不存在较大差异。具体情况如下：

项目	产品	单价（万元/套）	同行业公司产品单价（万元/套）
西部激光智能装备制造基地项目（一期）	卷绕产品线	400.00	347.00-388.44
	涂布辊压分切产品线	2,300.00	2,300.88
	激光切割叠片设备	700.00	176.99-1,238.94

注：1、卷绕产品线同行业公司产品单价来源于力王股份和珠海冠宇公开披露文件
2、涂布辊压分切产品线和激光切割叠片设备来源于利元亨公开披露文件

（2）3C 消费类电子激光及自动化设备

西部激光智能装备制造基地项目（一期）所生产的 3C 消费类电子激光及自动化设备与公司现有的 3C 消费类电子激光及自动化设备价格对比情况如下：

项目	产品	单价（万元/套）	参考价格（万元/套）
西部激光智能装备制造基地项目（一期）	钢壳扣式电池产品线	180.00	168.00-352.00
	储能电池 PACK 产品线	150.00	
	电池测试产品线	200.00	

注：上述储能电池主要系用于便携式储能等电池的设备

西部激光智能装备制造基地项目（一期）所生产的 3C 消费类电子激光及自动化设备与公司现有的 3C 消费类电子激光及自动化设备价格较为接近。

（3）光伏行业激光及自动化设备

截至报告期末，公司的光伏行业激光及自动化设备已具备 6.2 亿（含税）的在手订单，以下价格为参考订单价格，具体如下：

项目	产品	单价（万元/套）	参考价格（万元/套）
西部激光智能装	光伏电池激光掺杂设备	580.00	210.00-450.00

项目	产品	单价（万元/套）	参考价格（万元/套）
备制造基地项目（一期）	光伏电池激光划刻设备	1,800.00	1,600.00
	光伏电池片激光清边设备	300.00	400.00

由上表所示，公司光伏行业激光及自动化设备订单价格与募投项目产品拟定价格整体较为接近，具备公允性。

2. 各类产品毛利率测算

西部激光智能装备制造基地项目（一期）各类产品毛利率情况如下：

单位：万元

项目	动力电池激光及自动化设备	3C 消费类电子激光及自动化设备	光伏行业激光及自动化设备	合计
营业收入	120,500.00	60,600.00	89,200.00	270,300.00
营业成本	84,012.93	46,339.76	57,385.17	187,737.86
毛利率	30.28%	23.53%	35.67%	30.54%

（1）动力电池激光及自动化设备

报告期内公司动力电池激光及自动化设备领域毛利率情况如下：

项目名称	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
动力电池激光及自动化设备毛利率	31.63%	32.38%	20.64%	26.09%

本次募投项目西部激光智能装备制造基地项目（一期）中动力电池激光自动化设备毛利率约为 30.28%，与公司情况较为接近。

（2）3C 消费类电子激光及自动化设备

2022 年公司主要 3C 消费类电子激光及自动化设备产品线毛利率范围情况如下：

项目名称	2022 年度
主要 3C 消费类电子激光及自动化设备产品线毛利率	5.20%-31.23%

本次募投项目西部激光智能装备制造基地项目（一期）中 3C 激光自动化设备毛利率约为 23.53%，整体位于毛利率区间，与公司情况较为接近。

(3) 光伏行业激光及自动化设备

公司于 2020 年开始布局光伏行业激光及自动化设备，于 2022 年推出光伏电池相关激光设备，截至报告期末公司光伏行业激光及自动化设备暂未形成收入，现有产品暂无销售毛利率对比。

与同行业公司相比，公司光伏行业激光及自动化设备毛利率预测不存在较大差异，具体情况如下：

同行业公司	项目名称	平均毛利率
金辰股份	金辰智能制造华东基地项目	31.18%
	高效电池片 PVD 设备产业化项目	36.50%
	光伏异质结（HJT）高效电池片用 PECVD 设备项目	32.43%
迈为股份	异质结太阳能电池片设备产业化项目	33.53%
捷佳伟创	泛半导体装备产业化项目	35.42%
利元亨	华东光伏高端装备产业化项目	35.11%
发行人	光伏自动化设备	35.67%

数据来源：各公司公开信息

综上西部激光智能装备制造基地项目（一期）的各类产品毛利率与发行人本次募投项目光伏行业激光及自动化设备的毛利率整体不存在较大差异，具有谨慎、合理性。

(二) 海目星激光智造中心项目

海目星激光智造中心项目在建设投产运营期内的营业收入、营业成本和期间费用情况如下：

单位：万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年
达产率	0%	30%	90%	100%	100%	100%
营业收入		54,000.00	162,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00
营业成本		39,332.10	114,429.26	126,741.77	126,741.77	126,741.77
税金及附加		16.20	958.55	1,330.44	1,330.44	1,330.44
管理费用		2,510.94	7,511.16	8,333.70	8,333.70	8,333.70
研发费用		4,860.00	14,580.00	16,200.00	16,200.00	16,200.00
销售费用		2,430.00	7,290.00	8,100.00	8,100.00	8,100.00

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年
利润总额		4,850.76	17,231.03	19,294.09	19,294.09	19,294.09
所得税		727.61	2,584.65	2,894.11	2,894.11	2,894.11
净利润		4,123.14	14,646.38	16,399.98	16,399.98	16,399.98
项目	第 7 年	第 8 年	第 9 年	第 10 年	第 11 年	第 12 年
达产率	100%	100%	100%	100%	100%	100%
营业收入	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00
营业成本	125,749.52	125,295.43	125,295.43	125,295.43	125,295.43	125,133.76
税金及附加	1,330.44	1,330.44	1,330.44	1,330.44	1,330.44	1,330.44
管理费用	8,333.70	8,333.70	8,333.70	8,333.70	8,333.70	8,333.70
研发费用	16,200.00	16,200.00	16,200.00	16,200.00	16,200.00	16,200.00
销售费用	8,100.00	8,100.00	8,100.00	8,100.00	8,100.00	8,100.00
利润总额	20,286.35	20,740.43	20,740.43	20,740.43	20,740.43	20,902.10
所得税	3,042.95	3,111.06	3,111.06	3,111.06	3,111.06	3,135.32
净利润	17,243.39	17,629.37	17,629.37	17,629.37	17,629.37	17,766.79

募投项目各类产品单价对应营业收入和毛利率测算依据如下：

1. 营业收入测算

本项目的营业收入是基于项目新增全自动动力电池装配线（单机）和全自动动力电池装配线（产线）的销售收入，综合考虑公司 2019-2021 年合同中标及收入增长情况，预测募投项目正常年收入。根据投入的车间、机器设备及人员，自计算期第 4 年起，公司各项产品收入趋于稳定。经估算，项目正常年不含税收入为 180,000.00 万元，具体如下：

序号	产品名称	单位	产量(单位/年)	单价(万元/单位)	收入(万元)
1	全自动动力电池装配线（单机）	条	150	200.00	30,000.00
2	全自动动力电池装配线（产线）	条	30	5,000.00	150,000.00
合计					180,000.00

本项目新增产品与公司现有产品价格对比情况如下：

产品类别	海目星激光智造中心项目（万元/台）	参考价格（万元/套）
全自动动力电池装配线（单机）	200.00	76.00-300.00
全自动动力电池装配线（产线）	5,000.00	2497.00-5244.00

本项目新增产品与公司 2022 年度现有产品平均售价较为接近,其单价测算具有合理性。

2. 毛利率测算

本项目投入使用后,毛利率稳定在 28.15%至 30.67%之间,具体情况如下:

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年
营业收入		54,000.00	162,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00
营业成本		39,332.10	114,429.26	126,741.77	126,741.77	126,741.77
毛利率		27.16%	29.36%	29.59%	29.59%	29.59%
项目	第 7 年	第 8 年	第 9 年	第 10 年	第 11 年	第 12 年
营业收入	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00
营业成本	125,749.52	125,295.43	125,295.43	125,295.43	125,295.43	125,133.76
毛利率	30.14%	30.39%	30.39%	30.39%	30.39%	30.48%

报告期内公司动力电池激光及自动化设备领域毛利率情况如下:

项目名称	2023 年 1-3 月	2022 年	2021 年	2020 年
动力电池激光及自动化设备毛利率	31.63%	32.38%	20.64%	26.09%

本次募投项目海目星激光智造中心项目中动力电池激光及自动化设备与公司情况较为接近具有谨慎、合理性。

【申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见】

一、核查程序

针对上述事项,申报会计师执行了以下核查程序:

1、访谈公司管理层,并结合行业研报了解发行人所处行业未来发展趋势,以及公司未来的产能规划,以及本次融资的必要性;

2、取得并检查公司前次募集资金使用明细、董事会及监事会决议等相关资料,实地查看公司前次募投施工情况,了解前次募投项目实施进展;

3、查阅本次募集资金投资项目的可行性分析报告,复核了本次募集资金投资及效益测算,评估预测方法、预测参数的合理性,了解相关项目的投资构成,检查明细项目是否为资本性支出,并对补充流动资金的金额进行了分析、复核。

4、访谈公司财务负责人了解货币资金使用安排,查阅同行业可比上市公司公

开信息，结合公司货币资金使用安排、未来营运资金需求、前次募投项目的资金需求、银行授信额度和同行业公司等情况，分析本次融资的必要性及合理性。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、本次募投项目融资规模测算依据合理，本次募投项目单位产能所需面积及单位产能设备投资额具有合理性。

2、本次募投项目非资本性支出的金额 58,665.12 万元，占募集资金总额比例 29.33%，未否超过募集资金总额的 30%；

3、发行人本次募集资金规模具有合理性，不存在置换董事会前投入的情形；

4、本次募投项目各类产品单价和毛利率等参数选择依据合理，相关测算具有谨慎性。

问题 4.关于收入增长及毛利率

根据申报材料：(1)报告期内公司营业收入分别为 132,059.07 万元、198,433.07 万元、410,541.55 万元和 89,536.07 万元，公司的收入与生产面积及员工数量匹配性较高；(2)报告期各期，中创新航为发行人前二大客户，发行人对其销售占比分别为 10.04%、17.00%、52.52%、83.04%，客户集中度持续提升；(3)公司综合毛利率报告期内分别为 29.94%、24.92%、30.50%和 30.83%，存在一定程度的波动。

请发行人说明：(1)结合下游需求变化情况、发行人的生产及销售模式、订单签订及执行周期，说明报告期内发行人各类业务收入增长，尤其是动力电池激光及自动化设备收入增长较快的原因及可持续性，并结合报告期内发行人生产面积及相关员工数量的波动情况，说明相关收入增长与生产面积、员工数量的匹配性；(2)结合报告期内发行人主要产品收入确认的具体流程及主要单据、收入确认周期、各季度收入确认情况，说明发行人是否存在提前或推迟确认收入的情形；(3)结合发行人与中创新航的合作情况、合同签订及在手订单情况、向中创新航销售的具体产品类型及下游应用情况、中创新航除采购发行人产品外的其他同类型产品采购情况等，说明发行人对中创新航的销售额及占比逐年上升的原因，相关信息披

露与中创新航是否一致(如有), 客户集中是否符合行业惯例, 并说明发行人与中创新航合作的可持续性及相关产品交易的定价公允性; (4)中创新航的市场地位、市场占有率及主要经营数据, 发行人与中创新航是否存在关联关系或其他利益关系, 是否对中创新航存在依赖; (5)除中创新航外, 发行人与其他同类型客户的合作、销售及订单情况, 其他主要客户收入占比下降的原因, 发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力, 未来是否存在因中创新航订单下降而导致收入大幅下降的风险; (6)结合报告期内各类型业务的收入占比及毛利率情况、下游新能源行业产业政策、未来行业变动趋势, 量化分析报告期内发行人毛利率波动的具体原因及影响。请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合下游需求变化情况、发行人的生产及销售模式、订单签订及执行周期, 说明报告期内发行人各类业务收入增长, 尤其是动力电池激光及自动化设备收入增长较快的原因及可持续性, 并结合报告期内发行人生产面积及相关员工数量的波动情况, 说明相关收入增长与生产面积、员工数量的匹配性;

(一) 下游需求变化情况

公司是激光及自动化综合解决方案提供商, 主要从事动力电池及储能电池、光伏、新型显示、消费电子、钣金加工、泛半导体等行业激光及自动化设备的研发、设计、生产及销售, 在激光、自动化和智能化综合运用领域已形成较强的优势。目前, 公司主要的收入来源来自于动力电池激光及自动化设备及 3C 消费电子激光及自动化设备, 主要服务于动力电池及储能电池的生产厂商以及消费电子产品生产厂商, 同时公司正在光伏和新型显示领域进行拓展, 关于相关行业的行业景气度、终端市场情况等下游需求变化情况如下:

1. 动力电池及储能电池领域

(1) 动力电池及终端行业景气度及发展情况

受益于新能源汽车的高速发展、新型储能由商业化初期步入规模化发展阶段, 动力电池行业整体景气度较好, 具有良好的扩产前景, 行业内主要厂商均具有较大的扩产需求。行业的高景气度和下游主流厂商的扩产将带动对相关设备企业的需求, 尤其利好包括公司在内的, 与动力电池头部客户存在良好合作基础, 且具

备较强的交付能力以及技术实力的激光及自动化设备企业。

1) 新能源汽车行业景气度及发展情况

动力电池领域的终端行业为新能源汽车行业。近年来，随着全球气候变暖和环境问题逐渐凸显，各国对于碳排放及环境保护的共识逐步加深，各国纷纷出台措施加强对新能源汽车的政策支持，各大车企也加快自身新能源汽车的发展与改革，新能源汽车产业进入蓬勃发展阶段。

在我国提出“2030年碳达峰、2060年碳中和”的总体目标的背景下，新能源汽车产业作为减少碳排放的重要行业，得到了国家的高度重视。新能源汽车及动力电池产业的高速发展是我国能够实现“双碳”目标的重要推力，同时在“双碳”背景下，行业政策持续利好。根据工信部发布的《新能源汽车产业发展规划2021-2035》，到2025年，新能源汽车销量需达到汽车总销量的20%。2023年6月，国务院常务会议研究促进新能源汽车产业高质量发展的政策措施，为更大释放新能源汽车消费潜力，会议提出要延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策，构筑高质量充电基础设施建设体系，进一步稳定市场预期，更大释放新能源汽车消费潜力。2023年6月，五部门联合启动2023年新能源汽车下乡活动，加强农村地区汽车营销和服务网络建设，进一步提升我国新能源汽车的渗透率，促进产业发展。政策支持叠加市场需求，新能源汽车迎来高速发展的时代。

根据EVTank数据，2022年全球新能源汽车销量达1,082.4万辆，同比增长61.6%。EVTank预计全球新能源汽车的销量在2025年和2030年将分别达到2,542.2万辆和5,212.0万辆，新能源汽车的渗透率持续提升并在2030年超过50%。

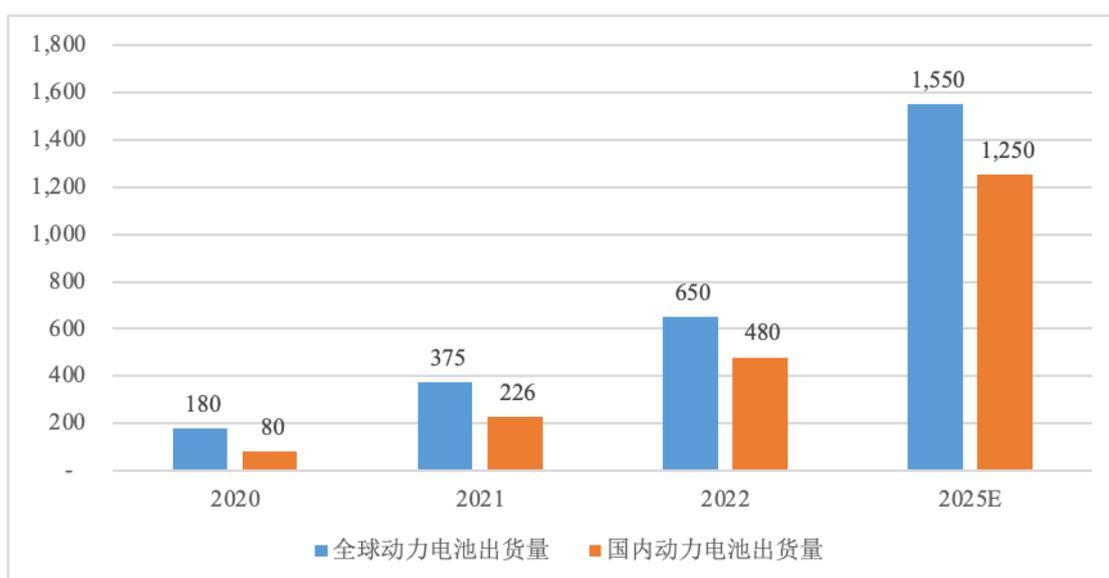
根据中国汽车工业协会的统计，2022年新能源汽车全年产销量分别为705.8万辆和688.7万辆，同比分别增长96.9%和93.4%，新能源汽车渗透率为25.6%；2023年1-6月，我国新能源汽车产销量分别为378.8万辆和374.7万辆，同比分别增长42.4%和44.1%，新能源汽车渗透率达到28.3%。根据乘用车市场信息联席会预测，2023年末中国新能源汽车渗透率有望上升至36%。

2) 动力电池景气度及发展情况

得益于新能源汽车行业的高景气增长，动力电池装机量继续保持高速增长，随着全球新能源车渗透率的大幅增长，未来几年动力电池出货量将进一步上升。

根据 GGII 的数据，2022 年我国动力电池出货量为 480GWh，同比增长约 110%。2023 年度第一季度全球新能源汽车行业依然保持增长态势，带动动力电池装机量提升，根据 SNE Research 统计，2023 年 1-5 月全球电动汽车电池装车量达到 237.6GWh，同比增长 52.3%，其中 6 家中国企业进入装车量前十榜单，分别为宁德时代、比亚迪、中创新航、国轩高科、亿纬锂能以及欣旺达，总市占率达 62.7%。根据 GGII 数据，预计到 2025 年全球动力电池出货量为 1,550GWh，其中我国动力电池出货量为 1,250GWh。

单位：GWh



资料来源：GGII

目前，动力电池行业整体集中度较高，2022 年度，国内前十大厂商装机量合计市场占有率超过 94%，动力电池行业逐步进入稳定的竞争格局。近年来，随着新能源汽车补贴力度较大、新能源汽车销量大幅上升的背景下，动力电池厂商快速扩产，部分低端产能的快速扩张加剧了锂、钴等原材料资源的紧缺和价格上升，在一定程度上影响了中高端产能的扩张。与此同时，高端产能的主要厂商，其产能利用率仍然维持在较高水平，2022 年度，宁德时代、亿纬锂能（锂离子电池）的产能利用率分别为 83.4%和 88.46%，高端产能仍然较为紧俏。根据 GGII 统计，到 2025 年，中国锂电池市场规划产能超 4TWh，新增产能将集中于拥有强大的技术迭代能力、优势客户资源、及优质产品的头部动力电池企业。

动力电池的不断扩产将带动对相关的设备厂商的采购需求。尤其是对于具有一定技术优势、行业声誉并且主要服务于头部企业的设备生产厂商而言，下游对

于扩产的需求将持续存在，设备厂商需要在保持现有产能的基础上，扩大自身的生产能力及交付能力以应对下游的需求。

同时，动力电池行业技术发展迅速，产品迭代速度较快，行业内动力电池产品及技术路径呈现出多元化发展的趋势，按照正极材料主要可分为磷酸铁锂及三元锂电池等，按照锂电池封装形式可主要分为方形、圆柱、软包以及部分厂商推出的刀片等，按照电解液状态可主要分为液态、半固态、凝聚态和固态电池等。目前各主要动力电池头部企业为保持产品市场竞争力，抢占市场份额，均持续投入产品及技术的研发，并不断进行产品升级迭代。因此各厂商在新增产能的同时，亦存在对于原有产能升级的情形，因此存在对于设备替换及升级的需求，带动对于相关设备企业的采购需求。

（2）储能电池景气度及发展情况

1) 储能终端行业景气度及发展情况

储能电池的终端行业主要包括发电侧、输配侧和用户侧储能，其中供电网侧主要系以新能源发电技术包括光伏及风电领域为主，输配侧主要以各电网配置为主，用户侧则以具备较高用电需求的企业型用户，包括各类生产企业为主。发电侧储能应用包括削峰填谷、电力市场辅助服务以及可再生能源并网等，输配电侧储能主要用于缓解电网阻塞、延缓输配电设备扩容升级等，而用户侧储能主要用于电力自发自用、峰谷价差套利、容量电费管理和提升供电可靠性等。

发电侧方面，在“双碳”背景下，新能源行业如风电行业、光伏行业发展迅速，装机量持续提升。随着新能源装机量持续提升，在电力系统中的占比逐渐增加，电力系统对调节能力需求提升，尤其是沙漠戈壁荒漠大型风电光伏基地项目集中建设的背景下，新型储能具备建设周期短、选址简单灵活、调节能力强等特点，与新能源发电技术具备较好的匹配性，因此新型储能对于新型储能的需求提升明显。2023年4月，国家能源局发布征求《关于加强新型电力系统稳定工作的指导意见（征求意见稿）》意见的通知。意见提到要按需建设储能，根据电力系统需求，统筹各类调节资源建设，因地制宜推动各类型、多元化储能科学配置，形成多时间尺度、多应用场景的电力调节能力，更好保障电力系统安全稳定灵活运行，改善新能源出力特性和负荷特性，支撑高比例新能源外送。

输配侧及用户侧方面，根据国家能源局发布的《新型电力系统发展蓝皮书（征求意见稿）》，提出加强储能规模化布局应用体系建设，发挥新型储能支撑电力保供、提升系统调节能力等重要作用，积极拓展新型储能应用场景，推动新型储能规模化发展布局。重点依托系统友好型“新能源+储能”电站、基地化新能源开发外送等模式合理布局电源侧新型储能，加速推进新能源可靠替代。充分结合系统需求及技术经济性，统筹布局电网侧独立储能及电网功能替代性储能，保障电力可靠供应。积极推动电力源网荷储一体化构建模式，灵活发展用户侧新型储能，提升用户供电可靠性及用能质量。加强源网荷储协调调度，探索源网荷储安全共治机制，保障电力系统安全稳定运行。根据国家发展改革委办公厅发布的《关于进一步做好电网企业代理购电工作的通知》，鼓励支持 10 千伏及以上的工商业用户直接参与电力市场，逐步缩小代理购电用户范围。

据中关村储能产业技术联盟（CNESA）统计，2022 年 31 个省市最大峰谷价差平均值为 0.7 元/kWh，其中广东峰谷电价差平均值最高，为 1.259（元/kwh），海南、浙江分别位列第二第三，电价差平均值分别为 1.07（元/kwh）、0.978（元/kwh），全国 31 个省市中有 16 个超过 0.7 元/kwh 的总平均数，峰谷电价的差异将拉动用户侧储能的需求。同时，为支持新型储能“削峰填谷”顺利落实，全国各地地方政府相继出台不同标准的储能补贴政策，并同步实施强制配储。2022 年以来，我国各省市提出公布配储政策，大部分省份配储比例在 8%~30%之间，配置时长 1~2 小时为主，最高可到 4 小时。“十四五”时期系储能由商业化初期向规模化发展转变的关键阶段，截至 2023 年 3 月末，已超过 20 个省市规划了“十四五”期间新型储能装机目标。

2) 储能电池行业景气度及发展情况

2022 年 2 月，国家发展改革委和国家能源局联合印发《“十四五”新型储能发展实施方案》，提出到 2025 年，新型储能由商业化初期步入规模化发展阶段。受到下游新能源发电技术的快速发展及国家产业政策的大力支持，新型储能占比逐年提升。随着未来可再生能源装机量的进一步提升，新型储能装机量占比存在较大的上升空间。新型储能技术中以锂电池储能技术最为成熟，占主导地位，2022 年我国锂离子电池储能技术占新型储能比例为 94.0%。

近年来，储能锂电池迎来快速发展，根据 GGII，2022 年度，我国储能电池

出货量 130GWh，同比增长达 170%。目前，全球动力和储能电池市场需求的持续快速发展，将有效带动电池厂商的扩产需求，GGII 预计 2025 年，全球储能电池出货量将超 500GWh，到 2030 年，储能电池出货量将达到 2,300GWh。国内方面，GGII 预测，到 2025 年我国储能锂电出货量有望达 430GWh，2023-2025 年年均复合增长率为 43.1%。，2023 年-2025 年我国储能锂电池出货量占全球储能锂电池出货量的比例有望保持在 75%以上。

目前储能市场的主流厂商仍然为动力电池生产企业，如宁德时代、中创新航、亿纬锂能等，为快速抢占市场份额，提升自身在储能领域的市场地位及竞争力，主流厂商纷纷扩产，将带动相关设备的需求。

综上，由于新能源汽车的高速发展以及未来的发展趋势，动力电池行业整体景气度较好，具有良好的扩产前景。同时，储能方面受益于风电、光伏等新能源发电技术的发展，正处于快速发展期。受益于动力电池及储能电池行业的发展，行业内主要厂商均具有较大的扩产需求。根据电池中国的相关报道，包括宁德时代、LG 新能源、弗迪电池、亿纬锂能、蜂巢能源、国轩高科、远景动力、欣旺达等头部电池企业，规划到 2025 年产能已超 3,500GWh。根据 GGII 数据，2023 年一季度动力及储能电池开工及签约项目达 24 起，总投资金额超过 2,055 亿元，规划建设年产能超 570GWh。行业的高景气度和下游主流厂商的扩产将带动对相关设备企业的需求，尤其利好包括公司在内的，与动力电池头部客户存在良好合作基础，且具备较强的交付能力以及技术实力的激光及自动化设备企业。

2. 光伏领域

光伏产业是我国清洁能源领域重要的组成部分，在“双碳”背景下，光伏行业政策持续利好。根据《国务院关于印发 2030 年前碳达峰行动方案的通知》，我国将全面推进风电、太阳能发电大规模开发和高质量发展，坚持集中式与分布式并举，加快建设风电和光伏发电基地。到 2030 年，风电、太阳能发电总装机容量达到 12 亿千瓦以上。2022 年 12 月，光伏行业发展被国务院写入稳增长、扩内需方案，国家能源局提出 2023 年新增 120GW 光伏装机量的目标；2023 年 1 月工信部等六部委发布《工业和信息化部等六部门关于推动能源电子产业发展的指导意见》，提出大力发展先进高效的光伏产品和技术；2023 年 3 月 15 日国家能源局将光伏列入 2023 年能源行业标准计划立项重点方向；2023 年 3 月 23 日国家能源局

等四部委发布《关于组织开展农村能源革命试点县建设的通知》。

2023年4月，国家能源局发布了《2023年能源工作指导意见》，其中提出大力发展风电太阳能发电，全年风电、光伏装机增加1.6亿千瓦左右。根据国家能源局数据，截至2023年6月末，国内光伏累计装机量约为4.7亿千瓦，同比增加39.8%。

根据CPIA统计，2022年，规模化生产的P型单晶电池均采用PERC技术，平均转换效率达到23.2%，而N型TOPCon电池平均转换效率达到24.5%，效率优势明显。未来随着生产成本的降低及良率的提升，N型电池将会是电池技术的主要发展方向之一。CPIA预测，2030年光伏电池技术市场会进一步被高效电池产能所替代，包括TOPCon电池、HJT电池和XBC电池在内的N型电池会在未来十年内陆续释放产能，随着技术进步和成本降低，最终取代目前PERC电池的垄断地位。目前，国内主流厂商包括通威股份、晶澳科技、阿特斯、隆基绿能、中来股份、东方日升等均在投资建设TOPCon等N型电池的产能建设，据国际能源网统计，2022年以来布局和规划的TOPCon电池项目总计产能达到940.5GW，其中不仅包括晶科能源、晶澳科技、天合光能、钧达股份等主流厂商，还包括沐邦高科、皇氏集团等新进入者。此外，TOPCon电池产线可以兼容PERC电池产线，其中有100GW以上PERC产能具备升级为TOPCon的可行性和竞争力。

TOPCon电池中，激光硼掺杂是以硼硅玻璃（BSG）作为掺杂源，利用激光可选择性加热特性，在太阳能电池表面电极区域形成选择性重掺杂的 p^{++} 重掺杂区域，提高电极接触区域的掺杂浓度，降低接触电阻，提高转换效率，因此TOPCon的快速发展将带动对激光及自动化设备的需求。

综上，光伏行业发展迅速，景气度较高，其中N型电池正处于产能扩张期，下游主要客户均具有N型电池的扩产计划及落地情况，将带动对于如公司等设备企业的采购需求。

3. 3C 消费电子行业

消费类电子产品是电子产品中三大门类之一，受益于我国居民消费能力的不断提升，我国消费类电子产品也不断增长。与此同时，5G、物联网、人工智能等技术发展，推动着以5G终端、超高清以及虚拟现实产业等为代表的消费电子产

品行业将进入发展快车道。

在消费电子领域，激光加工设备主要用于手机、电脑、电视等各类消费电子产品相关组件(如柔性电路板 FPC、印制电路板 PCB 等)的加工处理。2021 年-2022 年，全球不确定的宏观经济形势在一定程度上影响了消费者情绪以致部分购买 3C 消费电子的需求被推迟，传统消费电子产品如电脑、手机呈现出出货量下滑趋势。然而，消费电子与人们的日常生活息息相关，因此有着极为广阔的市场空间，相关需求也正持续复苏。根据艾瑞咨询，全球电子消费品市场收入预计 2026 年将达到 11,357.20 亿美元。中国市场受到人民可支配收入增加、新技术采用等因素的推动，以及政府重点发展国内电子制造业，将继续快速增长。整个行业稳定且持续上行，为具备竞争优势的产业链相关企业提供了利好的发展空间。公司 3C 消费电子行业下游主要客户 Apple、富士康、比亚迪、京东方、蓝思科技、华之欧、赛尔康等知名企业。

4. 新型显示领域

新型显示作为智能交互的重要端口，已成为承载超高清视频、物联网和虚拟现实等新兴产业的重要支撑和基础。新型显示器件一般被认为主要包括：LCD（液晶显示器）、LED（发光二极管）、OLED（有机发光二极管）、VFD（真空荧光显示屏）以及 PDP（等离子显示器）等一系列采用新技术、新材料制成的新一代显示器件，目前的主要新型显示技术包括 Mini LED、OLED、Micro LED 和硅基 OLED。

当前，中国已成为新型显示行业重要市场，对全球显示产业的发展具有重要推动作用。根据中国光学光电子行业协会、中商产业研究院数据，中国新型显示产业在过去十多年内保持持续增长，2017-2022 年，中国新型显示产业规模从 2,758 亿元增长至 7,087 亿元，年均复合增长率达 20.8%，预计 2023 年中国新型显示产业规模将达到 8,559 亿元。未来，随着我国在数字化及信息化的进一步深化，新型显示行业将继续保持增长的趋势。

随着显示领域的不断发展，激光及自动化设备的应用也在不断拓展。激光设备作为显示领域的重要技术手段，将为显示器制造和维修等领域带来更多的技术创新和发展机遇，同时也将推动激光及自动化设备的不断进步和发展。

5. 钣金加工领域

钣金在汽车工业、轨道交通、家具、机械设备等领域得到了广泛应用，随着装备制造、通信、桥梁、高铁等基础建设的迅速发展，我国钣金加工行业快速增长。钣金加工行业进入门槛较低，行业集中度相对较低。根据中研产业研究院统计，我国钣金加工行业现有企业数量超过 3 万家，从业人员超过 180 万，年消费钣金件超过 4,000 万吨，销售总额达 5,000 亿元。

目前国内在经济发展较快、制造业发达地区都出现了钣金加工业集群，在珠江三角洲、长江三角洲和环渤海经济开发区，都出现了几十家至上百家的产业群。随着中国制造业构造调整、产业升级转型，手工钣金行业将逐渐退出市场，冲压钣金及数控钣金的需求持续增长，钣金加工行业的发展趋势将以智能制造、精密加工为主要方向，有利于钣金加工精密设备的上游企业。据市场调研在线网发布的中国钣金加工行业市场投资及发展趋势分析报告，预测 2023 年中国钣金加工行业的市场规模将达到 4.4 万亿元。

综上所述，公司的下游行业如动力电池及储能电池行业、光伏行业、3C 消费电子类行业和新型显示行业均呈现持续发展态势，对发行人的业务具有推动作用。

（二）发行人的生产模式、销售模式、订单签订及执行周期

1. 生产模式

公司产品包括非标准化产品及标准化产品，目前以非标准化产品为主，公司的生产以“以销定产”并辅以“战略储备”模式，一般情况下，接受客户订单以后，按照客户确定的产品规格、供货时间、应用要求和数量组织生产，为客户量身定制产品。对于部分需求较大的标准化产品，公司适度进行战略储备，以缩短交货周期，增强市场竞争力。

2. 销售模式及订单签订方式

公司的产品根据标准化程度不同，其销售模式、订单签订方式存在差异，具体如下：

(1) 非标准化设备或产线：该类设备或产线，需根据客户的具体生产需要定制某个环节的设备或定制某条产线，公司根据客户特定需求设计产品方案，该类客户通过招标、方案比对、商务谈判的方式确定供应商。在成功取得订单后，双方通过深入沟通确定设计方案细节并形成最终方案，公司根据最终方案安排生产并实现产品销售。

(2) 标准化设备：公司根据客户需求匹配自有产品，并向客户提供产品方案。若公司提供的产品满足其生产需求，双方经过协商确定价格后签订合同，公司按合同交付产品并结算货款。该客户在后续采购时，会根据需求直接下单，双方按照既定模式交易。

3. 执行周期

公司标准化产品的订单签订至交付的周期一般约 2-3 个月，公司非标准化产品的执行周期则存在差异。

报告期内，公司的标准化产品主要为 3C 消费类电子激光及自动化设备业务下的部分设备和钣金激光切割设备，订单至验收完成整体周期一般在 2-3 个月内。

报告期内，公司主要非标准化产品为动力电池激光及自动化设备板块的装配线及单机设备，3C 消费类电子激光及自动化设备板块的 3C 通用激光及自动化生产线，其主要生产周期如下：

单位：月

项目	产品名称（二级分类名称）	订单至验收完成整体周期	在厂生产阶段	安装验收阶段
动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	7-12	4-6	3-6
动力电池激光及自动化设备	智能装配线	7-12	4-6	3-6
3C 消费类电子激光及自动化设备	3C 通用激光及自动化生产线	2.5-4.5	1-2	1-2.5

根据上表可知，报告期内公司非标准化设备自签署订单至完成验收整体周期较长，其中，如动力电池激光及自动化设备整体周期为 7-12 月，部分订单由于设备创新性、功能复杂性或者客户变更设计方案等，执行周期超过 1 年。由于公司非标准化设备主要按照订单进行设计生产，不同客户、不同订单的定制化需求不同，因此无备货安排，非标准化设备属于“以销定产”的生产模式。以动力电池

激光及自动化设备为例，“在厂生产阶段”系设备生产及入库阶段，对应存货科目为在产品和库存商品，通常需要 4-6 个月的周期；而“安装验收阶段”系将设备发出后，于客户现场进行安装调试及试运行阶段，在设备运抵客户现场后至完成验收前均在发出商品中核算，此周期通常为 3-6 个月。

（三）报告期内发行人各类业务收入变动的原因及可持续性

1. 报告期内各类业务收入变动总体情况

报告期内，公司各产品及整体主营业务收入增长情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
动力电池激光及自动化设备	76,800.84	151.22%	332,769.57	199.13%	111,245.09	128.75%	48,630.99
3C 消费类电子激光及自动化设备	5,306.99	-1.39%	43,960.26	-5.87%	46,703.46	-3.34%	48,316.00
钣金激光切割设备	3,301.70	-7.51%	15,837.89	-38.29%	25,664.10	-4.67%	26,921.60
其他设备收入	175.53		1,054.10				
主营业务收入合计	85,585.07	116.55%	393,621.82	114.38%	183,612.66	48.23%	123,868.59

报告期内，公司主营业务收入分别为 123,868.59 万元、183,612.66 万元、393,621.82 万元和 85,585.07 万元。由上表所示，公司报告期内收入上升的主要原因为动力电池激光及自动化设备的快速上升。

2. 动力电池激光及自动化设备收入变动的原因及可持续性

（1）动力电池激光及自动化设备收入变动情况

动力电池激光及自动化设备产品是公司的最主要产品，主要包括高速激光制片机等单机设备和电芯装配线、电芯干燥线等产线设备。报告期内，公司动力电池激光及自动化设备主营业务收入分别为 48,630.99 万元、111,245.09 万元、332,769.57 万元和 76,800.84 万元，占主营业务收入比例分别为 39.26%、60.59%、84.54%和 89.74%，报告期内快速增长且占主营业务收入比例上升。报告期内动力电池激光及自动化设备收入不断上升且增速较快，主要系：①新能源市场发展，

下游动力电池行业积极扩产，公司动力电池激光及自动化设备业务订单大幅增加，销量持续上升；②公司接单能力持续提升，公司对下游知名头部客户的覆盖范围扩大；③公司不断拓展产品品类，不断提升产品工艺水平、技术水平，实现业务品类的逐步丰富、产品竞争力逐步提高，具体情况如下：

1) 新能源市场发展，下游动力电池行业积极扩产

公司下游需求迅速上升拉动业绩快速增长，动力电池激光及自动化设备的下游为动力电池生产企业，报告期内增长较为迅速，根据 GGII 数据，2020 年度-2022 年度中国动力电池出货量分别约为 80GWh、220GWh、480GWh，同比增长分别超过 170%和 110%，其扩产的高需求拉动行业上游动力电池激光及自动化设备的整体快速上升，新能源汽车行业的高景气增长带动动力电池装机量继续保持高速增长。

根据 GGII 数据，2023 年一季度动力及储能电池开工及签约项目达 24 起，总投资金额超过 2,055 亿元，规划建设年产能超 570GWh。根据北极星储能网不完全统计，截至 2022 年 9 月底，59 家中国电池企业全球产能规划已超 5,171.4GWh，其中动力电池超 4,630.4GWh，储能电池产能 2300GWh。

综上所述，下游动力及储能电池行业仍在持续扩投产并将带动上游动力电池设备供应商，发行人深耕动力电池设备行业，产品能够充分满足客户需求并获取相关订单，因此发行人的动力电池激光及自动化设备收入具备可持续性。

2) 公司接单能力持续提升，公司对下游知名头部客户的覆盖力度加强

报告期内公司业务扩张，公司的接单能力持续提升，在手订单迅速增长。报告期各期末，公司在手订单及其增速情况如下：

项目	2023 年 3 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
在手订单金额（亿元，含税）	84	81	51	17
在手订单金额增速	62%	59%	200%	112%

由上表可见，公司的在手订单金额呈现持续增长趋势，且在手订单增速较高。

此外，公司加强了对下游知名头部客户的覆盖力度，2022 年公司与该类龙头客户进一步加强合作，基本覆盖了国内动力电池龙头企业，推动了 2022 年公司动力电池激光及自动化设备毛利率升高。2022 年国内动力电池企业装车量前十名中

公司对以下客户的覆盖情况如下：

厂商	2022年装机排名	2022年装机量GWh	国内装机量市场占有率	公司覆盖情况
宁德时代	第一	142.02	48.2%	报告期内已产生收入并具有在执行订单
比亚迪	第二	69.10	23.5%	已有在执行订单
中创新航	第三	19.24	6.5%	报告期内已产生收入并具有在执行订单
国轩高科	第四	13.33	4.5%	报告期内积极对接客户需求，拓展业务中
欣旺达	第五	7.73	2.6%	报告期内已产生收入并具有在执行订单
亿纬锂能	第六	7.18	2.4%	报告期内已产生收入并具有在执行订单
蜂巢能源	第七	6.10	2.1%	报告期内已产生收入并具有在执行订单
孚能科技	第八	5.36	1.8%	报告期内积极对接客户需求，拓展业务中
LG 新能源	第九	5.20	1.8%	已有在执行订单
瑞浦兰钧	第十	4.52	1.5%	报告期内已产生收入并具有在执行订单
合计	/	279.78	94.3%	/

注：数据来源为中国动力电池产业创新联盟

2021年、2022年，公司与上述头部客户的交易情况以及交易金额占动力电池设备主营业务收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022年		2021年	
	收入	占比	收入	占比
公司与2022年动力电池企业装车量前十名的交易金额	320,738.59	96.38%	80,465.06	72.33%

由上表可见，公司与下游头部动力电池厂商合作更为紧密，交易金额占动力电池设备主营业务收入的比例由2021年的72.33%提升至96.38%，公司与下游重要客户合作加强。

此外，根据电池中国的相关报道，包括宁德时代、LG 新能源、弗迪电池、亿纬锂能、蜂巢能源、国轩高科、远景动力、欣旺达等头部电池企业，规划到2025年产能已超3,500GWh。行业的高景气度和下游主流厂商的扩产将带动对相关设备企业的需求，尤其利好包括公司在内的，与动力电池头部客户存在良好合作基

础，且具备较强的交付能力以及技术实力的激光及自动化设备企业，对公司的动力电池激光及自动化设备收入有较好的支撑。

3) 公司不断拓展产品品类，不断提升产品工艺水平、技术水平，产品竞争力逐步提高

公司所处激光及自动化设备行业对技术及工艺水平要求较高，公司下游应用行业主要包括动力电池及储能电池、光伏、新型显示、消费电子、钣金加工、泛半导体等行业，主要提供定制化的激光及自动化设备。

在原有业务板块上，公司根据客户需求不断拓展产品品类。目前已从早期单一的激光设备逐步丰富至现有的包括涂辊分、高速激光制片、高速激光清洗、高速卷绕、高速切叠、方形铝壳电池电芯装配、全自动真空干燥、模组/Pack 装备等多种先进激光设备以及自动化数控生产装配线，实现业务品类的逐步丰富。

除了在动力电池业务品类横向延伸，公司在现有产品上也不断实现纵向突破。公司深入了解客户的产品布局和研发方向，通过产品升级和技术创新解决行业难题。针对极耳焊接工艺，公司对传统工艺优化，推出无转接片极耳焊接技术，减少转接片结构，减少工艺流程，有效提高电芯内部空间利用率和过流能力；针对极片涂布的痛点，推出了 1600 双层高速宽幅涂布机，在涂布效率、精度、厚度均匀性、面密度横向、纵向一致性等关键指标均实现了提升；针对卷绕工艺，公司融合了多工艺极耳切割控制、极片高速高精度追切、锥度张力控制、卷针自动变卷径等关键技术，攻克电池工艺窗口兼容性以及电池变形、切割毛刺、粉尘控制等行业难点，实现了公司产品竞争力逐步提高。

在集成化装备上，公司推出的辊压分切一体机，运行速度 100m/min；圆柱切卷一体机单机效率 $\geq 15\text{ppm}$ （极片长度 5m）；方形切卷一体机卷绕线速度 3,000mm/s。

在高速化装备上，海目星激光推出的高速涂布机最高运行速度可达 100m/min，最大宽幅满足 1,600mm；推出的高速模切机，切割速度 $\geq 120\text{m/min}$ ，切割精度达 0.25mm；推出的装配线整线效率 $\geq 20\text{ppm}$ ，单机设备优率 $> 99.8\%$ ；最新推出的高速切叠一体设备，叠片运行速度最快在每片 0.16 秒，运行效率和控制精度达到行业先进水平。

综上所述，公司的动力电池激光及自动化设备收入增长较快具备合理性。

（2）动力电池激光及自动化设备业务的可持续性

1) 新能源汽车市场需求持续高增，下游动力电池市场受益于新能源汽车发展维持高速增长态势，带动动力电池激光及自动化设备市场需求

近年来，国务院及发改委、工信部、财政部、科技部、生态环境部等多个部委统筹规划，研究、制定并陆续出台了多项引导、支持、鼓励和规范新能源汽车产业发展的规划和管理政策，推动产业健康、可持续发展。在新能源汽车产业持续发展大环境下，全球主流车企均推出明确电动化目标，国内造车新势力异军突起，并伴随着科技巨头入场为汽车信息化和智能化助力，市场需求整体处于上升阶段，市场空间广阔。

根据 EVTank 数据，2022 年全球新能源汽车销量达 1,082.4 万辆，同比增长 61.6%。EVTank 预计全球新能源汽车的销量在 2025 年和 2030 年将分别达到 2,542.2 万辆和 5,212.0 万辆，新能源汽车的渗透率持续提升并在 2030 年超过 50%。

根据中国汽车工业协会的统计，2022 年新能源汽车全年产销量分别为 705.8 万辆和 688.7 万辆，同比分别增长 96.9%和 93.4%，新能源汽车渗透率为 25.6%；2023 年 1-6 月，我国新能源汽车产销量分别为 378.8 万辆和 374.7 万辆，同比分别增长 42.4%和 44.1%，新能源汽车渗透率达到 28.3%。根据乘用车市场信息联席会预测，2023 年末中国新能源汽车渗透率有望上升至 36%。

受益于新能源汽车快速发展，动力电池维持高速增长态势，包括比亚迪、国轩高科、宁德时代、中创新航等在内的我国主流动力电池厂商不断扩充动力电池产能，欣旺达、赣锋锂业等锂电行业企业亦在加快动力电池业务布局和转型，扩张产能。根据 SNE Research 统计，2023 年 1-5 月全球电动汽车电池装车量达到 237.6GWh，同比增长 52.3%，其中 6 家中国企业进入装车量前十榜单，分别为宁德时代、比亚迪、中创新航、国轩高科、亿纬锂能以及欣旺达，总市占率达 62.70%。根据 GGII 数据，预计到 2025 年全球动力电池出货量为 1,550GWh，其中我国动力电池出货量为 1,250GWh。

根据 GGII 统计，到 2025 年，中国锂电池市场规划产能超 4TWh，新增产能将集中于拥有强大的技术迭代能力、优势客户资源、及优质产品的头部动力电池

企业。未来下游新能源动力电池厂商的投扩产将持续带动动力电池激光及自动化设备市场规模和市场空间快速增长，公司的动力电池激光及自动化设备业务具备可持续性。

2)下游动力电池行业集中度上升利好多业务横向布局的头部动力电池设备厂商

新能源汽车对车用标准的高品质电池要求较高，电池是新能源车的核心零部件，电池若出现质量缺陷问题，对于整车厂的品牌力、产品竞争力是较大打击。该特点使得车企加强和上游头部企业的合作，推动动力电池行业的集中度进一步提高。根据 GGII、智研咨询和中国汽车动力电池产业创新联盟数据，我国动力电池行业的竞争格局较为集中，市场集中度在不断提升。我国实现装车配套的动力电池企业数量由 2019 年的 79 家下降至 2023 年 4 月的 36 家。动力电池行业的 CR3 由 2019 年的 73.4%提升至 2022 年的 78.18%，CR5 由 2019 年的 79.1%提升至 2022 年的 85.32%。

随着动力电池行业集中度上升，动力电池厂商要求不断提高，因此加强与工艺开发较为完善、能够提供多段设备的企业合作。公司自上市后持续发展，不断拓展产品品类，提升产品工艺水平、技术水平，产品布局较为全面，且设备的运行效率和控制精度在行业中具有优势。未来行业技术水平的持续进步，下游动力电池企业对精度、安全性要求的进一步提升，具备整线供应能力的动力电池设备供应商将随之受益，有利于公司动力电池激光及自动化设备业务的持续开拓，公司的动力电池激光及自动化设备业务具备可持续性。

3) 公司对国内头部动力电池厂商的覆盖情况良好

未来动力电池行业发展趋势将以头部厂商扩产为主，目前公司的动力电池领域的主要客户已覆盖行业内知名头部企业。根据中国动力电池产业创新联盟公布数据，公司对 2022 年国内动力电池企业装车量前十名客户的覆盖情况详见本节回复“一、(三)、2、2)”所示，公司的动力电池激光及自动化设备主要客户已覆盖了国内动力电池企业装车量前十名的大部分企业。

公司除与上述主流动力电池厂商合作外，也正积极开发下游终端车企客户，目前公司截至报告期末的在手订单中，包括广汽、蔚来、极氪等客户。公司与行

业内的头部企业合作关系较为良好，覆盖的客户范围较广，能够持续满足客户的扩产需求，公司的动力电池激光及自动化设备业务具备可持续性。

4) 储能行业进入快速发展期，带动上游锂电设备企业持续发展

储能需求上升利好上游锂电设备行业。随着我国各省市对储能产业的相关支持政策陆续出台，储能市场投资规模不断加大，储能市场已成为动力电池设备需求的重要增长极。

2022年以来，我国各省市提出公布配储政策，大部分省份配储比例在8%~30%之间，配置时长1~2小时为主，最高可到4小时。“十四五”时期系储能由商业化初期向规模化发展转变的关键阶段，截至2023年3月末，已超过20个省市规划了“十四五”期间新型储能装机目标。

在政策端持续推动下，储能行业已进入高速发展期。根据CNESA数据，2016-2022年，国内新型储能累计装机从283MW增长至12700MW，期间复合年均增长率CAGR为88.5%，新增装机功率从2016年的106MW增长至2022年的6970MW，期间复合年均增长率CAGR为101%，国内新型储能装机呈现快速增长态势。根据观研天下发布的《中国工商业储能行业发展趋势分析与投资前景预测报告（2023-2030年）》预测，2023-2025年国内工商业储能新增装机功率分别为6GW、10.58GW和18.36GW，对应2021-2025年CAGR为138%，具有广阔的增长空间与高增速。

在储能行业景气度持续提升情况下，动力电池产业链将受益，带动上游动力电池设备企业持续发展。目前工商业储能及大部分大型储能电站均采用能量型电池，该类电池的主要供应商一部分为如宁德时代、国轩高科的动力电池企业，一部分为如海辰储能的专业储能电池供应商。目前储能市场的主流厂商仍然为动力电池生产企业，如宁德时代、中创新航、亿纬锂能等，为快速抢占市场份额，提升自身在储能领域的市场地位及竞争力，主流厂商纷纷扩产，将带动相关设备的需求。

综上所述，储能行业的高景气度和下游主流厂商的扩产将带动对相关设备企业的需求，尤其利好包括公司在内的，与动力电池头部客户存在良好合作基础，且具备较强的交付能力以及技术实力的激光及自动化设备企业，公司动力电池激

光及自动化设备业务具备可持续性。

3. 3C 消费类电子激光及自动化设备收入变动的原因及可持续性

(1) 3C 消费类电子激光及自动化设备收入变动情况

3C 消费类电子激光及自动化设备主要包括通用及高精密激光打标设备、激光焊接设备、3C 电池装配与 PACK 自动化设备及生产线及其他激光及自动化设备及生产线等，产品主要面向消费类电子等行业。

报告期内，公司 3C 消费类电子激光及自动化设备主营业务收入分别为 48,316.00 万元、46,703.46 万元、43,960.26 万元和 5,306.99 万元，占主营业务收入比例分别为 39.01%、25.44%、11.17%和 6.20%。报告期内该业务收入规模有所下滑，主要系近年消费类电子行业整体发展放缓，下游需求略有下滑所致。消费电子产业链上市公司如华天科技、长电科技、欧菲光等在公开信息披露文件内亦提及终端应用领域消费电子市场发展放缓的情况，与公司情况相符。

(2) 3C 消费类电子激光及自动化设备业务的可持续性

随着科技的不断进步，消费类电子产品已渗透到人们日常生活的各方面，成为现代人生活的重要组成部分。5G、人工智能、物联网等技术持续发展，可穿戴设备、智能家居、人工智能等领域为代表的新兴消费类电子产品发展迅速。

根据集邦咨询（Trend Force）和 IDC 数据，2022 年全球笔记本电脑和智能手机出货量均有一定幅度的下滑。随着经济衰退缓解以及新兴市场需求的的增长，IDC 等调研机构预计消费电子行业将于 2023 年开始逐步复苏。

随着 5G 和物联网等技术的发展以及用户拥有的消费电子终端设备数量的增加，多设备之间互联互通、数据传输与共享的应用场景日益丰富，智能手机需求回暖并推动消费电子行业复苏。根据 Strategy Analytics 数据，2022 年全球消费者在智能家居相关设备上的支出约为 562 亿美元，预计 2026 年将达到 1,000 亿美元；根据 EV Tank《中国锂离子电池行业发展白皮书（2023 年）》数据显示，2023 年消费市场回暖，全球小型锂离子电池出货量将达到 134GWh，预计 2030 年有望达到 306GWh。

随着 5G 技术商用进程不断深化，数字化、人工智能技术、物联网在实际应

用中的落地需要高效的电子元气件，消费电子产品的快速叠代及应用需求对电池性能、电池容量以及 3C 电池自动化装配生产线柔性、快速可扩展性提出更高要求。公司已在消费电子行业全线布局，研发了 TWS 耳机专用的钢壳扣式电池的全自动制造封装设备、电源自动组装线、变压器全自动组装线等设备，具备消费电子各工艺段全自动智能制造整线解决方案，可快速响应客户需求。

公司已与 Apple、富士康、立讯精密、伟创力、比亚迪、京东方、蓝思科技、伯恩光学、赛尔康等知名企业等 3C 行业龙头客户建立了持续、良好的合作关系，随着未来新兴消费类电子持续发展，公司 3C 消费类电子激光及自动化设备收入具备可持续性。

4. 钣金激光切割设备收入变动的原因及可持续性

(1) 钣金激光切割设备业务收入变动情况

报告期内，公司钣金激光切割设备主营业务收入分别为 26,921.60 万元、25,664.10 万元、15,837.89 万元和 3,301.70 万元，占主营业务收入比例分别为 21.73%、13.98%、4.02% 和 3.86%，收入规模及占比持续下行。

报告期内该业务板块收入持续下降，主要原因包括：①行业竞争激烈，核心零部件国产化进程加快，公司钣金激光切割机的平均售价有所下降；②随着行业竞争加剧，公司对低毛利产品进行战略调整，导致销量整体下滑。

(2) 钣金激光切割设备业务的可持续性

钣金在汽车工业、轨道交通、家具、机械设备等领域得到了广泛应用，随着装备制造、通信、桥梁、高铁等基础建设的迅速发展，我国钣金加工行业快速增长。下游行业对自动化、智能化生产模式的需求日益增长，带动上游钣金激光切割设备行业的蓬勃发展，钣金激光切割设备行业处于快速扩张期。

同时，精密器械、汽车配件、电子电气、智能家居等行业将持续保持较高的景气度，上述产业的快速迭代加之下游用户加工场景的多样化、复杂化，对钣金的加工方式、加工质量、加工效率也提出了更高的要求，有利于产品模块化设计，设备集成性、适应性、功能性较高的大型钣金激光切割设备厂商。

公司除提供钣金切割设备外，还提供自动化的前后端设备，通过自动化的衔

接、系统的控制、信号的传递，实现提供整套的优化解决方案，将客户的生产管理系统和自动化设备结合起来，在钣金激光切割设备行业内具备优势。

此外，公司已在海外设立子公司意大利海目星和美国海目星，加强对钣金激光切割设备海外业务的覆盖力度，对海外市场定制的高端设备实现标准化、模块化，可满足客户不同的综合应用场景，公司的钣金激光切割设备业务收入具备可持续性。

5. 其他设备收入变动的的原因及可持续性

（1）其他设备收入变动情况

其他设备主要包括光伏行业激光及自动化设备和新型显示行业激光及自动化设备。公司从 2020 年下半年开始关注上述行业市场机会，开始逐步布局该类产品开发，目前该业务板块处于市场开拓阶段，收入占比较小。公司积极开拓下游客户订单，该类设备产品的下游市场空间广阔，未来增长潜力较大。

（2）其他设备业务的可持续性

1) 光伏领域

根据中国光伏协会出具的《2022 年光伏行业发展回顾与 2023 年形势展望》，2023 年保守估计我国全年新增光伏装机量为 95GW，到 2025 年预计达到 100GW，2023 年预计达到 120GW，具体行业情况详见本回复之“问题 5”之“一、结合下游需求变化情况、发行人的生产及销售模式、订单签订及执行周期，说明报告期内发行人各类业务收入增长，尤其是动力电池激光及自动化设备收入增长较快的原因及可持续性，并结合报告期内发行人生产面积及相关员工数量的波动情况，说明相关收入增长与生产面积、员工数量的匹配性”之“2、光伏领域”。

在光伏领域，公司通过多年激光应用技术以及现有应用领域的激光及自动化量产能力和技术实力的积累，为公司开发提升客户自身效率需求的激光及自动化设备奠定了坚实基础。公司于 2022 年推出 TOPCon 一次掺杂设备，用于选择性激光加工工艺，该设备采用自主研发激光器及特殊光路设计，实现 BSG 激光直掺，碎片率低于 0.02%，该类设备 2022 年度实现首批交付，并于 2023 年春初实现量产。在光伏领域，目前公司获得了晶科能源、天合光能、通威股份、隆基绿能、阿特斯、中来股份等知名客户的订单。截至 2023 年 3 月 31 日，公司光伏领域的

在手订单金约为 6.21 亿元，公司在光伏行业中具有广阔的发展前景。

2) 新型显示领域

我国高度重视新型显示产业的发展，相继颁布一系列推进 LED 技术研发及配套产业发展的支持政策。具体行业情况详见本回复之“问题 5”之“一、结合下游需求变化情况、发行人的生产及销售模式、订单签订及执行周期，说明报告期内发行人各类业务收入增长，尤其是动力电池激光及自动化设备收入增长较快的原因及可持续性，并结合报告期内发行人生产面积及相关员工数量的波动情况，说明相关收入增长与生产面积、员工数量的匹配性”之“4、新型显示领域”。

在新型显示领域，公司以激光精密加工领域的专业团队为主力，于 2020 年部署显示行业，于报告期间孵化出为行业客户所青睐的研究成果。

目前，公司自研的 MicroLED 激光巨量转移设备达 50 μ m 级应用要求。公司的 Micro LED / Mini LED 激光巨量焊接设备可实现高效 LED 芯片巨量焊接，良率可达 99.99% 以上，其通过领先于行业生产效率实现大面积高速焊接。从 Micro/MiniLED 芯片段、显示模组段到显示集成段等显示全制程，公司将以创新的优质解决方案逐步打开市场。

随着显示领域的不断发展，激光及自动化设备的应用也在不断拓展。激光设备作为显示领域的重要技术手段，将为显示器制造和维修等领域带来更多的技术创新和发展机遇，同时也将推动公司的新型显示激光及自动化设备相关业务。随着公司未来继续大力推进上述领域的客户获取和产品开发，不断提升在该领域内的市场份额，公司未来业务结构将更加多元化，公司的新型显示激光及自动化设备业务具备可持续性。

（四）发行人收入增长与生产面积、员工数量的匹配性

公司的收入与生产面积及员工数量匹配性较高，报告期内，公司生产厂房面积分别为 86,143.73 平方米、114,010.73 平方米、253,211.53 平方米和 272,942.99 平方米，呈现上升趋势。生产人员分别为 942 人、1,632 人、3,189 和 3,737 人，同样呈现上升趋势。公司的营业收入主要与生产场地面积、生产人员数量有关，上述指标及产能利用率、主营业务收入在报告期各期/末的情况如下：

公司	2023年1-3月/2023年3月末		2022年度/2022年12月末		2021年度/2021年12月末		2020年度/2020年12月末
	数值	增长率	数值	增长率	数值	增长率	数值
生产面积(万平方米)	27.29	105.98%	25.32	122.09%	11.40	32.35%	8.61
生产人员(人)	3,737	17.18%	3,189	95.40%	1,632	73.25%	942
产能利用率	139%	-2.11%	142%	-8.39%	155%	31.36%	118%
主营业务收入(万元)	85,585.07	116.55%	393,621.82	114.38%	183,612.66	48.23%	123,868.59
在手订单(亿元)	84	62%	81	59%	51	200%	17

注：2023年3月末的生产人员数量及产能利用率系与2022年末对比，其他指标系与2022年同期指标对比。

由上表所示公司的生产面积及生产人员数量在2020年至2022年均大幅上升，与营业收入具备匹配性。随着生产场地面积、生产人员数量的提高，公司产能相应提高，相关产能支撑公司持续获取订单，业务收入持续提高，产能利用率一直维持在较高水平，因此2023年1-3月公司主营业务收入相较2022年同期快速增长，具备合理性。综上，发行人收入与生产面积、生产人员数量均呈现上升趋势，具备匹配性。

二、结合报告期内发行人主要产品收入确认的具体流程及主要单据、收入确认周期、各季度收入确认情况，说明发行人是否存在提前或推迟确认收入的情形

(一) 报告期内公司主要产品收入确认的具体流程及主要单据

按照产品划分，公司产品主要可分为标准化产品和非标准化产品，其收入确认的具体流程及主要单据存在差别。公司的动力电池激光及自动化设备产品为非标准化产品，3C消费类电子激光及自动化设备包含标准化产品和非标准化产品，钣金激光切割设备为标准化产品。

报告期内公司主要产品收入确认的具体流程及主要单据如下：

主要产品	收入确认的具体流程	收入确认时点	所需取得的凭证
动力电池激光及自动化设备	公司按照销售合同约定将货物全部交付给买方，无需安装调试的产	完成验收	非标准化产品为取得客户验收单据

主要产品	收入确认的具体流程	收入确认时点	所需取得的凭证
3C 消费类电子激光及自动化设备	品在取得经买方签字的送货单时确认收入，需安装调试验收的经买方验收合格并取得经买方确认的验收证明后或经买方确认并取得收款凭据的时间确认收入	完成验收/完成签收	非标准化产品为取得客户验收单据/标准化产品为取得客户签收单据
钣金激光切割设备		完成签收	标准化产品为取得客户签收单据

(二) 公司主要产品的收入确认周期

按照产品划分，公司产品主要可分为标准化产品和非标准化产品，其收入确认周期因标准化程度不一致，导致收入确认周期存在明显差别。

报告期内，公司的标准化产品主要为 3C 消费类电子激光及自动化设备业务下的部分设备和钣金激光切割设备，订单至验收完成整体周期一般在 2-3 个月内。

报告期内，公司主要非标准化产品为动力电池激光及自动化设备板块的装配线及单机设备，3C 消费类电子激光及自动化设备板块的 3C 通用激光及自动化生产线，其主要生产周期如下：

单位：月

项目	产品名称（二级分类名称）	订单至验收完成整体周期	在厂生产阶段	安装验收阶段
动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	7-12	4-6	3-6
动力电池激光及自动化设备	智能装配线	7-12	4-6	3-6
3C 消费类电子激光及自动化设备	3C 通用激光及自动化生产线	2.5-4.5	1-2	1-2.5

根据上表可知，报告期内公司非标准化设备自签署订单至完成验收整体周期较长，其中，如动力电池激光及自动化设备整体周期为 7-12 月，部分订单由于设备创新性、功能复杂性或者客户变更设计方案等，执行周期超过 1 年。由于公司非标准化设备主要按照订单进行设计生产，由于不同客户、不同订单的定制化需求不同，因此无备货安排，非标准化设备属于“以销定产”的生产模式。以动力电池激光及自动化设备为例，“在厂生产阶段”系设备生产及入库阶段，对应存货科目为在产品和库存商品，通常需要 4-6 个月的周期；而“安装验收阶段”系将设备发出后，于客户现场进行安装调试及试运行阶段，在设备运抵客户现场后至完成验收前均在发出商品中核算，此周期通常为 3-6 个月。报告期内，公司不存在提前或推迟确认收入的情况，验收周期均在合理范围内。

(三) 公司各季度收入确认情况

1. 报告期内公司各季度收入确认情况

报告期内公司各季度收入确认情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	营业收入金额	占收入比例	营业收入金额	占收入比例
一季度	89,536.07	100%	44,667.17	10.88%
二季度	-	-	74,829.72	18.23%
三季度	-	-	117,582.37	28.64%
四季度	-	-	173,462.29	42.25%
合计	89,536.07	100%	410,541.55	100.00%

(续上表)

项目	2021 年度		2020 年度	
	营业收入金额	占收入比例	营业收入金额	占收入比例
一季度	12,601.86	6.35%	9,823.53	7.44%
二季度	42,645.72	21.49%	36,000.76	27.26%
三季度	47,427.59	23.90%	23,702.72	17.95%
四季度	95,757.91	48.26%	62,532.06	47.35%
合计	198,433.07	100.00%	132,059.07	100.00%

公司的营业收入具备较为明显的季节性特征，主要集中在下半年及第四季度，主要受下游客户投资计划及设备验收周期等特点影响。公司主要产品的下游客户主要集中于动力电池行业和 3C 行业，且需要验收确认收入的非标产品收入规模占比较高，此类产品自出厂到验收周期较长，收入确认时点受客户验收时间影响较大。受行业产销旺季、行业惯例等因素影响，公司下游动力电池领域及 3C 领域的主要客户对非标准化设备的验收通常集中于第四季度。

2. 与动力电池设备类公司各季度收入对比情况

2022 年，公司与动力电池设备类上市公司/拟上市公司营业收入按季度分布的对比情况如下所示：

公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
------	------	------	------	------

公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
先导智能	21.00%	18.11%	32.67%	28.22%
赢合科技	18.05%	35.69%	23.13%	23.13%
利元亨	19.14%	22.34%	28.34%	30.19%
联赢激光	13.16%	21.80%	32.15%	32.89%
思客琦	14.95%	33.31%	17.95%	33.79%
宏工科技	1.45%	15.20%	24.65%	58.70%
信宇人	5.47%	16.27%	18.96%	59.30%
行业平均	13.32%	23.25%	25.41%	38.03%
海目星	10.88%	18.23%	28.64%	42.25%

资料来源：上市公司/拟上市公司公开披露文件，其中思客琦、宏工科技、信宇人为主营业务收入分布情况。

整体看来，公司营业收入季节性分布特征符合同行业整体情况，各季度收入比例处于同行业公司范围内。动力电池行业客户通常在第四季度进行设备验收、投产，以及固定资产投资计划与预算的更新和调整，故设备通过验收并确认收入时点集中于第四季度。

公司下半年营业收入占比略高于同行平均水平，主要因为先导智能为行业龙头，收入规模较大，其产品种类及应用领域多元，收入季节性影响相对较弱；赢合科技主要产品有锂电池专用设备、卷绕机、涂布机等，标准化程度较高，受下游验收周期影响较小，拉低下半年收入占比的行业均值；而联赢激光、信宇人等以动力电池设备为主的公司下半年乃至第四季度的营业收入季节性分布受下游锂电行业验收周期影响较强，下半年收入占比较高，与公司情况相似。

动力电池设备类可比公司联赢激光公开披露文件中说明：“由于公司激光焊接设备安装调试需要客户投入产品配合量产才能完成测试验收，而动力电池行业及消费电子行业的产销旺季主要集中在下半年，因此，公司第四季度收入占比通常较高”；宏工科技公开披露文件中说明：“产线的完工及验收受客户厂房的施工进度、需求的工艺复杂程度以及客户配套设备采购进度等因素影响较大，进而导致项目收入确认时点的分布不具有规律性”。上述情况与公司情况一致，公司营业收入季节性特征与同行业公司相比不存在重大差异，符合行业惯例。

综上所述，报告期各期公司下半年及第四季度收入占比较高具有合理性，公司下半年及第四季度收入占比处于同行业可比公司范围内，公司营业收入季节性

分布特征符合同行业整体情况，与动力电池设备类上市公司相比未存在显著性差异，公司不存在提前或推迟确认收入的情形。

三、结合发行人与中创新航的合作情况、合同签订及在手订单情况、向中创新航销售的具体产品类型及下游应用情况、中创新航除采购发行人产品外的其他同类型产品采购情况等，说明发行人对中创新航的销售额及占比逐年上升的原因，相关信息披露与中创新航是否一致（如有），客户集中是否符合行业惯例，并说明发行人与中创新航合作的可持续性及相关产品交易的定价公允性；

（一）发行人与中创新航的合作情况、合同签订及在手订单情况、向中创新航销售的具体产品类型及下游应用情况

1. 发行人与中创新航的合作情况、合同签订及在手订单情况

公司于2016年起与中创新航合作，公司主要向中创新航销售激光模切机、智能装配线等产品。自合作以来，公司的产品品质与服务取得了中创新航的认可，双方合作力度加强。2020年起新能源汽车行业高景气增长，中创新航主要客户广汽集团、小鹏汽车、长安汽车业务高速发展，带动动力电池需求高速增长，因此中创新航近年来持续投扩产并开展资本运作，在国内外多地建设产业基地并于2022年在港股成功发行上市。随着中创新航业务持续扩大，同时公司产能持续提升，公司产能及技术实力可满足中创新航相关需求，双方合作力度加强，公司对中创新航销售规模增加。报告期内，公司向中创新航的销售收入分别为13,264.27万元、33,739.24万元、215,597.16万元和74,353.95万元。

合同签订方面，中创新航根据实际生产需求及扩产规划，对大额订单均实施招投标，公司参与竞标，中标后签署采购协议与合同。

在手订单方面，截至2023年3月31日，公司与中创新航的在手订单金额较高，在手订单情况良好。

2. 向中创新航销售的具体产品类型及下游应用情况

报告期内，公司主要向中创新航销售智能装配线、激光模切机等产品。其中，智能装配线主要用于动力电池中段装配，激光模切机用于实现锂电池正负极片单边或双边极耳成型，公司向中创新航销售的具体产品主要应用于中创新航的动力电池生产。

（二）中创新航除采购发行人产品外的其他同类型产品采购情况

发行人无法直接取得中创新航其他同类型产品采购具体情况。根据其他上市公司公开披露文件，中创新航除采购发行人的产品外，存在采购其他上市公司/拟上市公司锂电设备类产品的情形，情况主要如下：

公司名称	锂电设备类主要产品	中创新航向其采购的具体产品
科恒股份	锂离子电池自动化生产设备，主要为前道工序对应的生产设备，如涂布机、辊压机	正负极辊分一体机、换辊小车
大族激光	各类锂电设备，包括匀浆、搅拌、涂布、辊压、模切、分切、卷绕/叠片、电芯组装、烘烤、注液、化成分容、包蓝膜、模组组装和 PACK 组装等系列新能源装备	未披露
思客琦	主要为模组 PACK 制造，部分为电芯制造中段	未披露
金银河	前端锂电池设备浆料搅拌、涂布机、对辊机、切片机和其他锂电设备、全自动连续生产线	未披露
精测电子	锂电池生产及检测设备，主要用于锂电池电芯装配和检测环节等，包括锂电池化成分容系统、切叠一体机、锂电池视觉检测系统、电芯装配线和激光模切机等	锂电池视觉检测系统、电芯装配线和激光模切机
先导智能	电芯制造前段、中段、后段及模组 PACK 制造	未披露

资料来源：各上市公司/拟上市公司公开披露文件

由上表所示，中创新航与多家其他动力电池设备上市公司/拟上市公司均有采购合作，中创新航的采购情况合理。

（三）发行人对中创新航的销售额及占比逐年上升的原因

1. 新能源汽车市场需求持续高增，下游动力电池市场受益于新能源汽车发展维持高速增长态势

近年来，国务院及发改委、工信部、财政部、科技部、生态环境部等多个部委统筹规划，研究、制定并陆续出台了多项引导、支持、鼓励和规范新能源汽车产业发展的规划和管理政策，市场需求整体处于上升阶段，市场空间广阔。

受益于新能源汽车快速发展，动力电池维持高速增长态势，包括中创新航在内的主流动力电池厂商不断扩充动力电池产能，下游动力电池市场受益于新能源汽车发展维持高速增长态势。具体内容详见本回复之“一、结合下游需求变化情况、发行人的生产及销售模式、订单签订及执行周期，说明报告期内发行人各类业务收入增长，尤其是动力电池激光及自动化设备收入增长较快的原因及可持续性，并结合报告期内发行人生产面积及相关员工数量的波动情况，说明相关收入增长与生产面积、员工数量的匹配性”之“（三）报告期内发行人各类业务收入

变动的原因及可持续性”之“2、动力电池激光及自动化设备收入变动的原因及可持续性”之“(2)动力电池激光及自动化设备业务的可持续性”。

2. 动力电池行业集中度升高，动力电池头部企业受益

新能源汽车对车用标准的高品质电池要求较高，电池是新能源车的核心零部件，电池若出现质量缺陷问题，对于整车厂的品牌力、产品竞争力是较大打击。该特点使得车企加强和头部动力电池企业的合作，推动动力电池行业的集中度进一步提高。根据GGII、智研咨询和中国汽车动力电池产业创新联盟数据，我国动力电池行业的竞争格局较为集中，市场集中度在不断提升。我国实现装车配套的动力电池企业数量由2019年的79家下降至2023年4月的36家。动力电池行业的CR3由2019年的73.4%提升至2022年的78.18%，CR5由2019年的79.1%提升至2022年的85.32%。如中创新航等头部企业发展时间较长，在全国拥有广阔的销售网络，且产品布局较为全面，在市场中的竞争力和影响力不断上升。

3. 中创新航下游客户发展迅速，中创新航产能快速扩张，导致公司对其销售金额及占比升高

(1) 中创新航下游客户终端零售销量迅速上升

中创新航早期以生产磷酸铁锂电池为主，主要面向商用车市场，2013-2014年工信部公告的新能源商用车型中，中创新航产品的装配车型总数连续两年排第一，随着补贴政策逐渐倾向于高能量密度材料，以及新能源乘用车市场的快速发展，中创新航进行战略转型。2018年7月，中创新航开启战略重组和实施战略转型，聚焦于乘用车市场，该聚焦战略于2019年开始逐步显现成果，2022年10月中创新航成功在港股上市，成为首家在港上市的动力电池企业，首发募资总额约91.37亿元人民币。2019-2022年期间，中创新航的营业收入呈现出持续增长的态势，分别为17.34亿元、28.27亿元、68.19亿元、203.76亿元，2020-2022年营业收入同比增长分别为63.00%、141.20%和198.83%，与公司对中创新航的销售金额及占比逐年上升的情况相匹配。

目前中创新航下游客户已覆盖广汽、小鹏、长安、零跑、吉利、合创、东风、本田、上汽通用五菱、奇瑞、瑞驰、东风小康等主要的主机厂商。根据中国汽车动力电池产业创新联盟数据，中创新航2023年1-6月国内动力电池装车量为

12.56GWh，位于2023年1-6月国内动力电池装车量排名第三，市场占有率达8.26%，市场地位稳固，主要配套广汽埃安、零跑汽车、小鹏汽车、长安汽车等。

根据乘用车市场信息联席会2022年新能源汽车细分品牌全年累计终端零售销量排行，中创新航对新能源汽车前十（按上险量统计）的覆盖情况如下：

排名	品牌	2022年上险量 (辆)	同比	市占率	中创新航是否覆盖
1	比亚迪	1,583,215	201.08%	30.16%	否
2	特斯拉	441,697	36.93%	8.42%	否
3	上汽通用五菱	421,153	6.99%	8.02%	是
4	广汽埃安	213,838	74.29%	4.07%	是
5	长安汽车	188,707	97.27%	3.60%	是
6	奇瑞新能源	174,686	104.68%	3.33%	是
7	哪吒汽车	146,099	125.56%	2.78%	否
8	理想汽车	135,296	48.17%	2.58%	否
9	小鹏汽车	120,449	24.64%	2.29%	是
10	蔚来	120,158	32.24%	2.29%	是
平均		/	75.19%	/	/

数据来源：乘用车市场信息联席会、财联社、中国汽车动力电池产业创新联盟

由上表可见，中创新航对龙头新能源汽车品牌覆盖力度较强，已覆盖大多数主流新能源汽车品牌，且主要配套品牌广汽埃安、小鹏汽车、长安汽车2022年同比增长分别为74.29%、24.64%、97.27%，呈现高速增长趋势，因此中创新航扩产意愿较强，投扩产力度较大。

（2）中创新航产能快速扩张

1) 中创新航产能扩张总体情况

中创新航开展产能建设工作，持续扩充产能，2022年10月中创新航成功在港股上市，成为首家在港上市的动力电池企业，首发募资总额约91.37亿元人民币，具有充足的资金进行产能建设。

全球动力电池市场角度，根据SNE Research数据，2023年1-5月，中创新航全球动力电池装车量10.2GWh，装机量同比增加55.6%，全球市占率为4.3%。

国内动力电池市场角度，根据中国汽车动力电池产业创新联盟数据，2020年至2023年1-6月，中创新航装机量分别为3.55GWh、9.05GWh、19.24GWh和

12.56GWh，国内市占率分别为 5.6%、5.9%、6.53%和 8.26%，市占率持续升高，位于 2023 年 1-6 月国内动力电池装车量排名第三，市场地位稳固。2023 年 6 月中创新航单月动力电池装车量达到 2.9GWh，新能源乘用车动力电池配套达到 2.8GWh，双创历史新高。

2) 产能建设具体情况

截至 2022 年末，中创新航境内产能布局新增眉山、江门产业基地，签约厦门三期、武汉三期、合肥三期、成都二期等多个基地扩产协议。其先后与地方政府达成合作协议，主要包括：于 2022 年 1 月与江门市人民政府签订投资合作协议，投资建设江门基地项目，产能 50GWh；于 2022 年 2 月，与武汉经开区签约武汉基地扩产项目，产能 50GWh，并于 2022 年 8 月签约扩产项目，扩产 10GWh；于 2022 年 9 月，与成都经开区签约成都基地二期项目，产能 50GWh；2023 年 5 月，中创新航和福建省龙岩市上杭县人民政府就动力电池和储能电池（系统）龙岩上杭项目达成战略合作，根据《合作协议》，双方将围绕锂电产业上下游关键环节，在正极材料、负极材料等核心配套方面开展全面合作，建设动力电池及储能电池项目，携手打造动力及储能电池产业集群。

境外产能布局方面，中创新航投资成立了香港、新加坡投资平台，落地建设葡萄牙产业基地，该生产基地占地面积为 100 公顷，将共设 5 个工厂，分别用于生产电极片、制造电芯、组装、包装和制造电池外壳，预计项目年产能为 15GWh，实现了规模化发展和国际化战略布局，预计 2023 年末中创新航的实际产能将扩充至 90GWh。

根据中商情报网及网络公开信息，截至 2023 年 6 月末，中创新航已明确的制造基地及其规划产能如下：

基地位置	项目状态	产能规划（GWh）
福建厦门	一期	10
	二期	10
	三期	40
安徽合肥	一期	20
	二期	30
湖北武汉	一期、二期	20

基地位置	项目状态	产能规划（GWh）
	三期、四期	30
广东广州	一期、二期	50
广东江门	一期	35
	二期	25
四川成都	一期	20
	二期	30
四川眉山	/	20
江苏常州	一期	2.5
	二期	7
	三期	23
	四期	25
	五期、六期	12.5
河南洛阳		10
黑龙江哈尔滨		未披露
福建龙岩		未披露
葡萄牙		15
合计		435

资料来源：中商情报网、中创新航招股书、中创新航官方公众号、网络公开信息

综上所述，报告期内，中创新航发展迅速，产能扩张需求较高，导致公司对其销售金额及占比升高，具有合理性。

除了在动力电池领域具有明确的规划产能，中创新航在储能锂电池领域同样持续发力，其针对户储场景推出了 100Ah、72Ah 电池产品，以及 5kWh-15kWh 模块化可扩展的户储产品。2023 年 5 月，中创新航和福建省龙岩市上杭县人民政府就动力电池和储能电池（系统）龙岩上杭项目达成战略合作，根据《合作协议》，双方将围绕锂电产业上下游关键环节，在正极材料、负极材料等核心配套方面开展全面合作，建设动力电池及储能电池项目，携手打造动力及储能电池产业集群。

4. 公司产品及服务具备较强竞争力，产能持续上升，可满足中创新航需求

（1）公司的产品及服务在行业内均具备较强竞争力

公司在激光、自动化、智能化所涵盖的光、机、电、软领域拥有突出的综合技术优势，公司的激光光学及控制技术、与激光系统相配套的自动化技术在行业

内具备较强的竞争优势，在机械设计、智能控制、精密装配和视觉系统拥有多项核心技术，实现产线数字化融合，能够为动力电池行业客户提供全面的动力电池装备技术解决方案和支持。经过多年的行业研发积累，公司形成了激光智能自动化设备在性能及稳定性方面的突出比较优势；在激光、自动化技术紧密融合的基础上，公司技术研发进一步向智能化延伸，建立了更强的技术壁垒，满足了中创新航产品不断更新迭代的需求。

此外，动力电池激光及自动化设备为非标产品，产品存在深度的个性化和定制化等特点，更强调现场调试的能力和售后服务的能力。公司建立了售后服务中心、区域项目服务部、售后服务站多级专业服务体系和多部门快速联动机制，可提供现场支援、量产问题排除、工艺培训、品质检测评估等专业服务，满足中创新航不断迭代产品的需求。

（2）公司的产能持续上升，可满足中创新航需求

报告期内，公司生产厂房面积分别为 86,143.73 平方米、114,010.73 平方米、253,211.53 平方米和 272,942.99 平方米，生产人员分别为 942 人、1,632 人、3,189 和 3,737 人，公司的生产面积及生产人员数量在 2020 年至 2022 年均大幅上升，随着生产场地面积、生产人员数量的提高，公司产能相应提高，相关产能可满足中创新航持续提升的需求，支撑公司持续获取订单，产能利用率一直维持在较高水平。

综上所述，由于新能源汽车市场需求持续高增，下游动力电池市场受益于新能源汽车发展维持高速增长态势，带动了动力电池行业快速发展，其中动力电池头部企业受益，动力电池行业集中度升高，中创新航作为动力电池行业龙头企业，其下游客户发展迅速，带动中创新航产能快速扩张，公司的产品、服务及产能均可满足中创新航的扩产需求，导致公司对其销售金额及占比升高，具有合理性。

（四）中创新航信息披露情况

经查阅中创新航发布的招股书及其他公开信息披露文件，中创新航的公开文件中无中创新航与公司或公司下属子公司相关交易的披露情况。

针对发行人报告期内对中创新航的收入真实性及准确性，中介机构执行了函证、走访、细节测试等核查程序。经核查，公司严格按照相关收入确认政策对销

售收入进行确认，收入情况真实准确。

（五）客户集中度符合行业特征

我国动力电池行业呈现集中度持续提升的特征。根据 GGII、智研咨询和中国汽车动力电池产业创新联盟数据，我国实现装车配套的动力电池企业数量由 2019 年的 79 家下降至 2023 年 4 月的 36 家。动力电池行业的 CR3 由 2019 年的 73.4% 提升至 2022 年的 78.18%，CR5 由 2019 年的 79.1% 提升至 2022 年的 85.32%。

在动力电池行业集中度提升的趋势下，动力电池设备行业也加速了从事中、低端半自动化设备等中小企业的出清。此外，动力电池设备市场领域已由初期的价格竞争向性能、技术竞争转变，由于动力电池设备大多是非标设备，需要动力电池设备企业对多工艺的整合、优化和技术对接，龙头动力电池设备企业具备更强的竞争优势。且由于动力电池设备产线验证周期长，若动力电池企业对接的设备供应商数量较多且无合作历史，易增加磨合时间和人员成本，拖延投产节奏，因此动力电池企业有较强意愿与较优合作历史的动力电池设备厂商合作，动力电池设备厂商的客户集中度较高具备商业合理性。

报告期内，公司下游动力电池行业产能迅速扩张，导致行业内公司对主要客户的订单大幅增长，动力电池设备同行业上市公司/拟上市公司的客户集中度情况如下：

公司	会计期间	第一大客户名称	第一大客户收入占比	前五大客户收入占比
联赢激光	2021 年度	宁德时代	38.83%	53.42%
	2022 年度		50.51%	69.42%
利元亨	2021 年度	新能源科技	85.41%	95.47%
	2022 年度		30.06%	74.36%
先导智能	2021 年度	宁德时代	40.92%	70.76%
	2022 年度		39.80%	73.29%
星云股份	2021 年度	未披露	48.02%	65.19%
	2022 年度	宁德时代	60.02%	73.74%
思客琦	2021 年度	宁德时代	65.71%	85.33%
	2022 年度		54.39%	85.97%
先惠技术	2021 年度	宁德时代	58.06%	91.54%

公司	会计期间	第一大客户名称	第一大客户收入占比	前五大客户收入占比
	2022 年度		88.46%	95.79%
同行业可比公司区间		/	38.83%~88.46%	53.42%~95.79%
发行人	2022 年	中创新航	52.52%	82.00%
	2023 年 1-3 月		83.04%	89.29%

由上表所示，公司对第一大客户销售的占比与同行业不存在重大差异，公司 2022 年、2023 年 1-3 月的第一大客户收入占比和前五大客户收入占比均处于同行业可比公司区间范围内，公司对中创新航销售占比较高符合行业特征。

（六）发行人与中创新航合作具备可持续性

1. 下游新能源行业已进入持续高速发展的时期

根据工信部发布的《新能源汽车产业发展规划 2021-2035》，到 2025 年，新能源汽车销量需达到汽车总销量的 20%。2023 年 6 月，国务院常务会议研究促进新能源汽车产业高质量发展的政策措施，为更大释放新能源汽车消费潜力，会议提出要延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策，构筑高质量充电基础设施建设体系，进一步稳定市场预期，更大释放新能源汽车消费潜力。

根据 EVTank 数据，预计全球新能源汽车的销量在 2025 年和 2030 年将分别达到 2,542.2 万辆和 5,212.0 万辆，新能源汽车的渗透率持续提升并在 2030 年超过 50%。根据乘用车市场信息联席会预测，2023 年末中国新能源汽车渗透率有望上升至 36%。

政策支持叠加市场需求，新能源汽车已进入持续高速发展的时期。

2. 中创新航具有明确、持续的产能规划和发展规划

根据中创新航招股书，2021 年中创新航动力电池产能为 11.9GWh，预计至 2025 年中创新航产能将达到 500GWh。根据中商情报网及网络公开信息，截至 2023 年 6 月末，中创新航已明确的制造基地及其规划产能达到 435GW。中创新航扩产意愿较强，投扩产力度较大，未来公司预计与其将持续开展合作。

除了在动力电池领域具有明确的规划产能，中创新航在储能锂电池领域同样持续发力，其针对户储场景推出了 100Ah、72Ah 电池产品，以及 5kWh-15kWh 模块化可扩展的户储产品。2023 年 5 月，中创新航和福建省龙岩市上杭县人民政

府就动力电池和储能电池（系统）龙岩上杭项目达成战略合作，根据《合作协议》，双方将围绕锂电产业上下游关键环节，在正极材料、负极材料等核心配套方面开展全面合作，建设动力电池及储能电池项目，携手打造动力及储能电池产业集群。

3. 中创新航经营情况良好

根据中国汽车动力电池产业创新联盟数据，2020年至2023年1-6月，中创新航装机量分别为3.55GWh、9.05GWh、19.24GWh和12.56GWh，国内市占率分别为5.6%、5.9%、6.53%和8.26%，市占率持续升高。根据中创新航招股书，2021年中创新航动力电池产能为11.9GWh，预计至2025年中创新航产能将达到500GWh。

2020年至2022年，中创新航的主要经营数据如下：

主要指标	单位：万元、%		
	2022年度/2022年 12月31日	2021年度/2021年 12月31日	2020年度/2020年 12月31日
总资产	9,046,061.80	3,869,944.80	1,829,989.80
总负债	4,888,515.90	1,371,332.40	569,127.70
归母所有者权益	3,437,931.80	2,416,189.40	1,216,604.40
营业收入	2,037,594.10	681,857.90	282,692.80
净利润	69,162.60	14,002.90	515.70
经营活动现金流量	210,905.40	158,600.30	194,222.90
ROE	2.36	0.77	0.06
销售毛利率	10.32	5.55	13.61

数据来源：WIND 资讯

由上表可看出，中创新航正处于高速成长期，2020年至2022年其资产规模、营收规模均迅速扩大，经营活动现金流均为正，ROE持续提高，经营情况良好。

4. 公司来自于中创新航的在手订单充足，业务稳定、持续

随着中创新航业务持续扩大，同时公司产能持续提升，公司产能及技术实力可满足中创新航相关需求，双方合作力度更加紧密。公司目前产品已覆盖多项目、多品种电池产线，基于多年以来的技术沉淀，在生产设备、技术工艺、效率、成本等方面都在行业中具备优势，满足中创新航不断迭代产品的需求。

截至2023年3月31日，公司与中创新航的在手订单金额较高，为公司与中创新航的合作的可持续性提供有效保障。

目前公司与中创新航的在手订单执行情况正常，未出现不能履约的情形。未来随着中创新航已签约基地逐步投入建设、其储能项目逐步落地，预计公司将持续获取中创新航相关订单，双方业务稳定、持续。

（七）发行人与中创新航相关产品交易定价公允

1. 发行人与中创新航相关产品交易的定价模式

发行人已进入了中创新航供应商体系，大额订单均根据中创新航要求按照邀请招投标或竞争性谈判而来。中创新航选择供应商的标准和程序一般为：中创新航首先通过生产考察，并出具考察报告评估供应商的商务技术能力，其次通过价格、成本等数据分析选择性价比最优的厂商，最终通过招投标方式，由中创新航依据各入围供应商的技术评选成绩及报价择优确认供应商，相关交易定价公允。

2. 发行人向中创新航销售产品价格与其他客户不存在重大差异

报告期内，发行人向中创新航销售的产品主要类型为激光模切机和智能装配线。

报告期各期，公司与中创新航及下游动力电池行业其他头部客户的激光模切机和智能装配线的交易情况如下：

（1）智能装配线

单位：万元

年份	发行人向中创新航销售的智能装配线产线平均价格	向其他头部客户销售的智能装配线产线价格区间
2023年1-3月	X1	0.439X~1.564X
2022年度	X2	
2021年度	X3	
2020年度	X4	
报告期内平均价格	X	

注：其他头部客户包括宁德时代、瑞浦兰钧、蜂巢能源和亿纬锂能

（2）激光模切机

单位：万元

年份	发行人向中创新航销售的激光模切机平均价格	向其他头部客户销售的激光模切机价格区间
2023年1-3月	Y1	0.675Y~1.650Y
2022年度	Y2	

年份	发行人向中创新航销售的激光模切机平均价格	向其他头部客户销售的激光模切机价格区间
2021 年度	Y3	
2020 年度	Y4	
报告期内平均价格	Y	

注：其他头部客户包括宁德时代、瑞浦兰钧、蜂巢能源和亿纬锂能

由上表可见，发行人向中创新航销售的激光模切机、智能装配线总体价格处于向其他头部客户销售的价格区间范围内，不存在明显异常的情况，销售价格具有公允性。

四、中创新航的市场地位、市场占有率及主要经营数据，发行人与中创新航是否存在关联关系或其他利益关系，是否对中创新航存在依赖；

（一）中创新航的市场地位、市场占有率

中创新航是全球领先的新能源科技企业，同样也是行业内主要的动力电池厂商，拥有持续领先的技术创新能力，依托国家认定企业技术中心、博士后科研工作站等科研平台，在材料技术创新、结构技术创新、制造技术创新和生态健康发展创新上不断发力，打造具有全球影响力的新能源科技创新平台。

根据中国汽车动力电池产业创新联盟数据，2020 年至 2023 年 1-6 月，中创新航装机量分别为 3.55GWh、9.05GWh、19.24GWh 和 12.56GWh，国内市占率分别为 5.6%、5.9%、6.53%和 8.26%，市占率持续升高，位于 2023 年 1-6 月国内动力电池装车量排名第三，市场地位稳固，具体市场地位情况详见问题 5 回复之“三、结合发行人与中创新航的合作情况、合同签订及在手订单情况、向中创新航销售的具体产品类型及下游应用情况、中创新航除采购发行人产品外的其他同类型产品采购情况等，说明发行人对中创新航的销售额及占比逐年上升的原因，相关信息披露与中创新航是否一致（如有），客户集中是否符合行业惯例，并说明发行人与中创新航合作的可持续性及相关产品交易的定价公允性”之“（三）发行人对中创新航的销售额及占比逐年上升的原因”之“3、中创新航下游客户发展迅速，中创新航产能快速扩张，导致公司对其销售金额及占比升高”。

（二）中创新航的主要经营数据

根据中国汽车动力电池产业创新联盟，2020 年至 2023 年 1-6 月，中创新航装机量分别为 3.55GWh、9.05GWh、19.24GWh 和 12.56GWh，国内市占率分别为

5.6%、5.9%、6.53%和 8.26%，市占率持续升高。根据中创新航招股书，2021 年中创新航动力电池产能为 11.9GWh，预计至 2025 年中创新航产能将达到 500GWh。2020 年至 2022 年，中创新航的主要经营数据详见本节回复“三、(六)3”。中创新航正处于高速成长期，2020 年至 2022 年其资产规模、营收规模均迅速扩大，经营活动现金流均为正，ROE 持续提高。

（三）发行人与中创新航不存在关联关系或其他利益关系

中创新航及其下属企业以及其董事、监事、高级管理人员与发行人及发行人董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系，中创新航及其下属企业不属于公司关联法人。公司与中创新航及其下属企业除正常商业往来行为，不属于关联交易，不存在其他利益关系。

报告期内，发行人与中创新航存在共同投资江苏动力，具体情况详见本回复之“问题 3”之“一、结合发行人新设部分参股公司的认缴及实缴金额、股权架构情况、相关公司主营业务、投资标的（如涉及）与发行人的联系及业务合作开展情况，说明发行人对相关投资是否为围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，未认定为财务性投资的原因，相关参股公司是否与发行人及其实际控制人、客户及供应商、董监高存在关联关系”之“（二）发行人新设部分参股公司情况”之“6、江苏动力及储能电池创新中心有限公司”：

发行人对江苏动力相关投资是为围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，该投资属正常产业投资，与中创新航不存在利益关系。

（四）发行人对中创新航不存在依赖

由于新能源汽车市场需求持续高增，下游动力电池市场受益于新能源汽车发展维持高速增长态势，带动了动力电池行业快速发展，其中动力电池头部企业受益，动力电池行业集中度升高，中创新航作为动力电池行业龙头企业，其下游客户发展迅速，带动中创新航产能快速扩张，公司的产能可满足中创新航的扩产需求，导致公司对其销售金额及占比升高，具有合理性。

公司具备较强的客户开发能力和市场开拓能力，同时正在逐渐向光伏、新型显示等领域发展，且非中创新航在手订单充足，对中创新航不构成依赖，具体如下：

1. 发行人具备较强的客户开发能力和市场开拓能力，除中创新航外的动力电池激光及自动化设备收入金额快速增长，对中创新航不存在依赖

公司自成立以来专注激光及自动化设备行业，始终重视新客户开发与存量客户管理，公司各行业中心设置了专业的市场服务团队，充分发掘和开拓新行业、新市场的潜在目标客户，针对不同行业不同特点的客户，为其提供定制化的激光及自动化综合解决方案。同时，公司为客户提供高质量、及时的售后服务，优化了客户的设备使用体验，从而提高了客户粘性和忠诚度。

除中创新航外，公司最近三年的动力电池激光及自动化设备主营业务收入金额分别为 35,562.55 万元、80,030.05 万元和 121,055.96 万元，呈快速增长趋势。公司具备较强的客户开拓能力和市场开发能力，对中创新航不存在依赖。

2. 公司目前正逐渐向储能、光伏、新型显示等领域发展，未来业务结构将更加多元性

随着储能、光伏、新型显示等领域发展，相关行业景气度提升，相关上游激光及自动化设备应用前景广阔，具体行业情况详见问题 5 回复之“一、结合下游需求变化情况、发行人的生产及销售模式、订单签订及执行周期，说明报告期内发行人各类业务收入增长，尤其是动力电池激光及自动化设备收入增长较快的原因及可持续性，并结合报告期内发行人生产面积及相关员工数量的波动情况，说明相关收入增长与生产面积、员工数量的匹配性”之“(一)下游需求变化情况”。

随着储能、光伏、新型显示等领域的不断发展，激光及自动化设备的应用也在不断拓展。激光设备将为储能、光伏、新型显示等领域带来更多的技术创新和发展机遇，同时也将推动公司的相关的激光及自动化设备业务不断发展。随着公司未来继续大力推进上述领域的客户获取和产品开发，不断提升在该领域内的市场份额，公司未来业务结构将更加多元化。

3. 非中创新航在手订单充足，不存在单一客户的重大依赖

(1) 非中创新航在手订单充足，占订单总额比例较高

截至 2023 年 3 月 31 日，公司在手订单总金额超 84 亿元（含税），除中创新航外，有较高金额的在手订单来自于其他客户，占订单总额比例较高，非中创新航在手订单充足，不存在单一客户的重大依赖。

(2) 动力电池激光及自动化设备中，非中创新航在手订单以行业知名客户为主

除中创新航外，公司动力电池激光及自动化设备在手订单前十大客户以行业知名客户为主，对应的在手订单金额为 38.29 亿元，占报告期末全部在手订单的比例接近 50%。公司其他主要客户在手订单充足，公司对中创新航不存在单一客户依赖的情形。

(3) 公司目前已获取光伏领域在手订单

公司已在光伏等领域逐渐形成突破。公司持续发力 TOPCon 激光一次掺杂设备，多次中标光伏头部客户多个基地的订单。截至 2023 年 3 月 31 日，公司光伏领域的在手订单金约为 6.21 亿元。

综上所述，公司具备较强的客户开发能力和市场开拓能力，在动力电池设备行业与行业内其他知名企业保持持续、良好的合作，且逐渐向储能、光伏、新型显示等领域发展，业务结构多元化，对中创新航不存在依赖的情形。

五、除中创新航外，发行人与其他同类型客户的合作、销售及订单情况，其他主要客户收入占比下降的原因，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力，未来是否存在因中创新航订单下降而导致收入大幅下降的风险；

(一) 发行人与其他同类型客户的合作、销售及订单情况

1. 发行人与其他同类型客户的合作情况

除中创新航外，目前公司的动力电池领域的主要客户已覆盖行业内知名头部企业。问题 1 回复之“四、核心技术人员离职对发行人生产经营、技术研发及募投项目的影响，并结合公司在动力电池、光伏、3C 消费类电子行业等领域掌握的人员、技术、专利储备、客户开拓、在手订单等，说明本次新增募投项目与发行人现有业务的相关性及协同性，是否符合募集资金主要投向主业的相关规定”之“（三）报告期内发行人各类业务收入变动的原因及可持续性”之“2、动力电池激光及自动化设备收入变动的原因及可持续性”之“（二）结合公司在动力电池、光伏、3C 消费类电子行业等领域掌握的人员、技术、专利储备、客户开拓、在手订单等，说明本次新增募投项目与发行人现有业务的相关性及协同性，是否符合募集资金主要投向主业的相关规定”之“4、公司客户开拓与在手订单”。

公司与主流动力电池厂商合作均有持续、良好的合作，目前已覆盖及服务约85%以上市场份额的国内主流动力电池厂商，并且正在积极开发尚未覆盖的客户。

2. 发行人与其他同类型客户的订单情况

除中创新航外，发行人与其他同类型客户均持续合作、并进行市场化交易。截至2023年3月末，除中创新航外，发行人动力电池激光及自动化设备的在手订单金额较高，占发行人动力电池激光及自动化设备在手订单总额的比例较高。

3. 发行人与其他同类型客户的销售情况

除中创新航外，发行人最近三年的动力电池激光及自动化设备收入金额分别为35,562.55万元、80,030.05万元和121,055.96万元，呈现快速增长趋势。

（二）除中创新航外，公司其他主要客户收入占比下降的原因

1. 除中创新航外，公司的动力电池激光及自动化设备收入金额呈现快速增长趋势

报告期内公司下游需求迅速上升拉动业绩快速增长，公司持续扩张业务规模，除中创新航外的动力电池激光及自动化设备收入金额整体呈持续上升态势。除中创新航外，公司最近三年的动力电池激光及自动化设备主营业务收入金额分别为35,562.55万元、80,030.05万元和121,055.96万元，呈现快速增长趋势。

2. 中创新航相对于其他头部动力电池厂商扩产幅度较大，因此发行人对其销售收入增速高于其他同类型客户，导致其他主要客户收入占比下降

除中创新航外，公司最近三年的动力电池激光及自动化设备收入金额在呈现持续增长的情况下，其他主要客户收入占比下降主要系中创新航相对于其他头部动力电池厂商扩产幅度较大。

根据网络公开资料，2020年至2025年，部分头部动力电池厂商的2020年实际产能、2025年规划产能以及2020-2025年复合年均产能增长率如下：

单位：GWh

公司名称	2025年规划产能	2020年产能	2020-2025复合年均增长率 CAGR
宁德时代	908	109	52.80%

公司名称	2025 年规划产能	2020 年产能	2020-2025 复合年均增长率 CAGR
中创新航	500	4.11	161.23%
国轩高科	300	28	60.69%
亿纬锂能	291	17	76.48%

资料来源：浙商证券研究所、各公司业绩说明会、网络公开资料

由上表可见，中创新航 2020-2025 年复合年均产能增长率明显高于同行业动力电池厂商，体现了其产能扩张较为迅速。报告期内，中创新航发展迅速，而公司的产品、服务及产能资源均可以满足中创新航需求。随着中创新航在国内各地的扩产基地开始投入建设，公司对中创新航覆盖力度加强，对其销售占比升高，导致其他主要客户收入占比下降，具有合理性。

（三）发行人与其他同类型客户在手订单充足

截至 2023 年 3 月 31 日，公司在手订单除中创新航外，有较高金额的在手订单来自于其他客户。对于公司截至报告期末的非中创新航同类型客户在手订单，详见回复“四、中创新航的市场地位、市场占有率及主要经营数据，发行人与中创新航是否存在关联关系或其他利益关系，是否对中创新航存在依赖；”之“（四）发行人对中创新航不存在依赖”之“3、非中创新航在手订单充足，不存在单一客户的重大依赖”。

（四）发行人具备独立面向市场获取业务的能力，因中创新航订单下降而导致收入大幅下降的风险较小

1. 动力电池厂商一般采用招投标的形式确定供应商，发行人报告期内通过市场化招投标获取业务

由于动力电池设备主要系根据客户定制化需求制造的非标准化产品，且单个设备及整线产品金额较大，动力电池厂商一般采用招投标的形式确定供应商。报告期内发行人主要通过招投标获取客户订单，持续独立获取并开发包括中创新航的动力电池企业、3C 消费电子行业企业的订单，具备独立面向市场获取业务的能力。

2. 公司的产品及服务具备竞争优势，能够满足下游客户需求

经过多年的行业研发积累，公司在激光智能自动化设备在性能及稳定性方面具备突出优势；在激光、自动化技术紧密融合的基础上，公司技术研发进一步向

智能化延伸，建立了更强的技术壁垒，能够满足下游客户需求。

此外，动力电池激光及自动化设备为非标产品，产品存在深度的个性化和定制化等特点，更强调现场调试的能力和售后服务的能力。公司建立了售后服务中心、区域项目服务部、售后服务站多级专业服务体系和多部门快速联动机制，可提供现场支援、量产问题排除、工艺培训、品质检测评估等专业服务，满足下游客户不断迭代产品的需求。

3. 公司目前正逐渐向储能、光伏、新型显示等领域发展，未来业务结构将更加多元性

公司目前正逐渐向储能、光伏、新型显示等领域发展，具体行业情况详见问题 5 回复之“一、结合下游需求变化情况、发行人的生产及销售模式、订单签订及执行周期，说明报告期内发行人各类业务收入增长，尤其是动力电池激光及自动化设备收入增长较快的原因及可持续性，并结合报告期内发行人生产面积及相关员工数量的波动情况，说明相关收入增长与生产面积、员工数量的匹配性”之“（一）下游需求变化情况”。

随着公司未来继续大力推进储能、光伏、新型显示等领域的客户获取和产品开发，不断提升在该领域内的市场份额，公司未来业务结构将更加多元化，具备独立面向市场获取业务的能力。

4. 非中创新航在手订单充足，不存在单一客户的重大依赖

除中创新航外，发行人与其他各类型客户均持续合作、并进行市场化交易。截至 2023 年 3 月末，除中创新航外，发行人在手订单金额较高，占发行人在手订单总额的比例较高，公司其他主要客户在手订单充足，因中创新航订单下降而导致收入大幅下降的风险较小，公司对中创新航不存在单一客户依赖的情形。

5. 相关风险提示

针对客户集中度的相关风险，公司已在募集说明书之“重大事项提示”之“十一、公司提请投资者仔细阅读本募集说明书“第六节与本次发行相关的风险因素”全文，并特别注意以下风险”中作出风险提示，具体情况如下：

“（七）客户集中度较高风险

报告期内，公司向前五大客户销售金额分别为 54,355.74 万元、127,636.87 万元、336,652.73 万元和 79,953.17 万元，占营业收入的比例的分别为 41.15%、64.32%、81.99%和 89.30%，最近一年一期占比整体较高。报告期内，公司向第一大客户销售金额分别为 13,264.27 万元、43,516.48 万元、215,597.16 万元和 74,353.95 万元，占营业收入比例分别为 10.04%、21.93%、52.52%和 83.04%。其中 2020 年度、2022 年度及 2023 年一季度，公司第一大客户为中创新航，2021 年度第一大客户为新能源科技（ATL），如果未来公司主要客户的经营情况发生重大不利影响，将可能会影响公司盈利水平。”

6. 结论

综上所述，公司的客户集中较高符合行业惯例，发行人与中创新航合作具备可持续性。除中创新航外，发行人与其他同类型客户具已开展持续良好的合作并产生收入，2022 年其他主要客户收入占比下降主要系中创新航近年来扩产力度较大所致。发行人具备独立面向市场获取业务的能力，因中创新航订单下降而导致收入大幅下降的风险较小。

六、结合报告期内各类型业务的收入占比及毛利率情况、下游新能源行业产业政策、未来行业变动趋势，量化分析报告期内发行人毛利率波动的具体原因及影响。

公司主营业务收入、毛利率主要受动力电池激光及自动化设备业务影响，而动力电池激光及自动化设备业务收入及毛利率主要受以下几方面影响：1、下游新能源行业产业政策变动及行业发展阶段变化，导致发行人动力电池设备板块 2021 年毛利率较低，而 2022 年毛利率较高；2、公司动力电池业务的产品收入结构发生变化，高毛利的产品带动 2022 年毛利率上升；3、新能源行业将呈现集中度升高的行业趋势，公司与下游重要客户合作加强，对头部客户销售收入规模提高，客户结构优化带动公司动力电池设备毛利率有所提高；4、公司动力电池激光及自动化设备细分产品收入结构变化，高毛利的产品方案带动毛利率上升。具体分析如下：

(一) 发行人动力电池激光及自动化设备收入占比、毛利率变动是影响主营业务毛利率的核心原因

1. 报告期内各类型业务的收入占比及毛利率情况

按照产品划分，公司主营业务主要由动力电池激光及自动化设备、3C 消费类电子激光及自动化设备、钣金激光切割设备等构成。报告期内，公司的主营业务收入按业务类型的构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
动力电池激光及自动化设备	76,800.84	89.74%	332,769.57	84.54%	111,245.09	60.59%	48,630.99	39.26%
3C 消费类电子激光及自动化设备	5,306.99	6.20%	43,960.26	11.17%	46,703.46	25.44%	48,316.00	39.01%
钣金激光切割设备	3,301.70	3.86%	15,837.89	4.02%	25,664.10	13.98%	26,921.60	21.73%
其他设备	175.53	0.21%	1,054.10	0.27%				
主营业务收入合计	85,585.07	100.00%	393,621.82	100.00%	183,612.66	100.00%	123,868.59	100.00%

由上表可见，动力电池激光及自动化设备是公司重要的收入利润来源，其报告期内收入占比分别为 39.26%、60.59%、84.54%和 89.74%，呈现持续上升趋势，对发行人整体利润及毛利率影响加强。

报告期各期，公司主要产品按业务类型分类的主营业务毛利率情况如下：

单位：%

项目	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
动力电池激光及自动化设备	31.63	32.38	20.64	26.09
3C 消费类电子激光及自动化设备	12.75	11.99	25.95	39.87
钣金激光切割设备	16.39	19.20	25.21	13.47
主营业务毛利率	29.72	29.54	22.63	28.72

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 28.72%、22.63%、29.54%和 29.72%，呈现先下降后增长的态势。报告期内动力电池激光及自动化设备毛利率分别为 26.09%、20.64%、32.38%和 31.63%，呈现先下降后增长至 30%毛利率水平以上。

2. 发行人动力电池激光及自动化设备的毛利率贡献率持续上升

进一步对报告期内公司主营业务收入占比和毛利率变动拆分，具体情况如下：

项目	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
	2023 年 1-3 月			2022 年度		
动力电池激光及自动化设备	89.74%	31.63%	28.38%	84.54%	32.38%	27.37%
3C 消费类电子激光及自动化设备	6.20%	12.75%	0.79%	11.17%	11.99%	1.34%
钣金激光切割设备	3.86%	16.39%	0.63%	4.02%	19.20%	0.77%
项目	2021 年度			2020 年度		
动力电池激光及自动化设备	60.59%	20.64%	12.51%	39.26%	26.09%	10.24%
3C 消费类电子激光及自动化设备	25.44%	25.95%	6.60%	39.01%	39.87%	15.55%
钣金激光切割设备	13.98%	25.21%	3.52%	21.73%	13.47%	2.93%

注：毛利率贡献率=当期毛利率*当期收入占比

由上表可见，2020 年 3C 消费类电子激光及自动化设备业务对毛利率贡献率大于动力电池激光及自动化设备业务，而 2021 年受宏观经济形势影响，以智能手机为代表的 3C 消费类电子行业承压，该类业务毛利率、及收入占比均明显下滑，同年动力电池业务处于业务增长初期，毛利率较低，导致 2021 年毛利率明显下滑。2022 年起，动力电池激光及自动化设备业务的毛利率贡献率远超其他业务，成为了支撑主营业务毛利率的核心原因。

（二）报告期内动力电池激光及自动化设备毛利率变动的原因

1. 下游新能源行业产业政策频出，推动了新能源汽车的市场需求

近年来，新能源汽车主要相关产业政策如下：

序号	时间	政策	主要内容及意义
----	----	----	---------

序号	时间	政策	主要内容及意义
1	2019年12月	《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》(征求意见稿)	到2025年,新能源汽车竞争力明显提高,动力电池、驱动电机、车载操作系统等关键技术取得重大突破,新能源汽车新车销量占比达到25%左右,智能网联汽车新车销量占比达到30%;力争经过15年持续努力,我国新能源汽车核心技术达到国际领先水平,质量品牌具备较强国际竞争力,我国进入世界汽车强国行列
2	2020年2月	《智能汽车创新发展战略》	2025年,中国标准智能汽车的技术创新、产业生态、基础设施、法规标准、产品监管和网络安全体系基本形成;展望2035到2050年,中国标准智能汽车体系全面建成、更加完善。
3	2020年4月	《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》	明确了2020年新能源汽车补贴标准,同时还将新能源汽车推广应用财政补贴政策实施期限延长至2022年底,2020-2022年补贴标准分别在上一年基础上退坡10%、20%、30%,城市公交、道路客运、出租(含网约车)、环卫、城市物流配送、邮政快递、民航机场以及党政机关公务领域符合要求的车辆,2020年补贴标准不退坡。
4	2020年6月	《关于修改〈乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法〉的决定》	对双积分管理政策进行调整,整体上考核趋严,倒逼国内车企加速转型。
5	2020年7月	《关于修改〈新能源汽车生产企业及产品准入管理规定〉的决定》	决定自2020年9月1日起施行,新的准入规定删除申请新能源汽车生产企业准入有关「设计开发能力」的要求;将新能源汽车生产企业停止生产的时间由12个月调整为24个月;删除有关新能源汽车生产企业申请准入的过渡期临时条款。
6	2020年10月	《节能与新能源汽车技术路线图2.0》	到2035年,新能源汽车将成为主流,同时智能网联汽车将广泛运行,与智慧能源、智能交通、智慧城市深度融合。
7	2020年11月	《新能源汽车产业发展规划(2021—2035年)》	提出要市场主导、创新驱动、协调推进和开放发展 as 基本原则,推动我国新能源汽车高质量可持续发展。
8	2020年12月	《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》	2021年新能源汽车补贴标准在2020年基础上退坡20%,对公共交通等领域车辆电动化,城市公交、道路客运、出租(含网约车)、环卫、城市物流配送、邮政快递、民航机场以及党政机关公务领域符合要求的车辆,补贴标准在2020年基础上退坡10%;从2021年1月1日执行;对补贴的技术门槛不变。
9	2021年10月	《关于进一步加强新能源汽车安全体系建设的指导意见》(征求意见稿)	提高动力电池安全水平,建立隐患车辆排查机制。

序号	时间	政策	主要内容及意义
10	2021年10月	《关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》	大力发展新能源、新能源汽车等绿色低碳产业。
11	2022年5月	《关于减征部分乘用车车辆购置税的公告》	对购置日期在2022年6月1日至2022年12月31日期间内且单车价格（不含增值税）不超过30万元的2.0升及以下排量乘用车，减半征收车辆购置税。
12	2022年9月	《关于延续新能源汽车免征车辆购置税政策的公告》	新能源汽车免征车辆购置税政策延长至2023年12月31日，政策利好，直接降低了消费者的购车成本，促进了汽车消费。
13	2023年6月	《关于延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的公告》	新能源汽车购置税免征延续政策，明确对购置日期在2024年1月1日至2025年12月31日期间的新能源汽车免征车辆购置税，其中，每辆新能源乘用车免税额不超过3万元；对购置日期在2026年1月1日至2027年12月31日期间的新能源汽车减半征收车辆购置税，其中，每辆新能源乘用车减税额不超过1.5万元，刺激消费者需求

由上表可见，近年来国家陆续出台各项新能源汽车利好的产业政策，通过免税、专项补助等方式持续开展推广新能源汽车应用工作，推动新能源车市场高速发展。新能源汽车行业景气度传导至动力电池厂商，进而影响动力电池设备市场的订单情况。

2. 报告期内上游动力电池市场投扩产力度影响了公司动力电池激光及自动化设备业务毛利率

根据电池网统计，2019年国内上市公司新能源汽车领域投资项目16个，总金额达3,371.58亿元；2020年国内上市公司锂电池相关投资项目28个，26个公布了投资金额，投资总额为1,820.23亿元，相较于2019年明显下滑。

由于公司动力电池激光及自动化设备订单的执行周期较长，公司的毛利率变化、收入变化滞后于订单的变化。从增长启动的先后次序来看，受制造周期影响，订单先于存货出现增长，受验收周期影响，存货先于收入、毛利率等指标出现增长，2021年确认收入的订单主要于2020年签订。受2020年动力电池相关投资项目明显下滑影响，当年动力电池设备厂商订单较为紧缺，各厂商为争夺订单频现竞争性报价，导致当年签订的订单毛利率偏低，2021年公司动力电池激光及自动化设备产品毛利率因而下降。

根据电池网不完全统计，2021 年国内上市公司锂电池相关投资项目 82 个，69 个公布了投资金额，投资总额约 6,783.02 亿元，相较于 2020 年的 1,820.23 亿元呈现明显增长态势；2022 年仅在锂电池生产制造领域，新公布的投资扩产项目达 84 个，已公布投资金额的项目总金额超 8,427 亿元，较 2021 年存在明显提升，对未来公司动力电池激光及自动化设备业务毛利率有一定支撑。

根据中汽协、中国汽车动力电池产业创新联盟数据，2021 年国内新能源汽车销量超 350 万辆，同比增长 157.5%，2021 年我国动力电池累计销量达 186.0GWh，同比增长 182.3%，电池销量增速及汽车销量增速均较高，动力电池在 2021 年内呈现供不应求的情形。

公司 2022 年以来的毛利率受 2020 年后签订的订单影响，2021 年下游动力电池板块、新能源汽车板块投扩产节奏明显加快，动力电池行业需求火爆，行业格局趋势变好，导致公司的动力电池激光及自动化设备业务 2022 年以来毛利率与 2021 年相比有所上升。

3. 动力电池行业将呈现集中度升高的行业趋势，客户结构优化带动公司动力电池设备毛利率有所提高

(1) 未来动力电池行业将持续保持产能扩张的趋势，主要以行业内头部企业的先进产品及中高端产能为主

目前，随着动力电池产能的快速扩张，行业供需平衡已发生变化，动力电池行业发展趋势已从规模优先转变为质量优先，行业内的中低端产能存在同质性较高、技术门槛较低，更新速度较慢的特点，面临着出清的风险。而头部厂商则依靠成熟的研发体系、创新实力、行业经验，通过不断提高产品性能、降低成本抢占市场，而下游各大车企经过多年的合作与验证，也开始逐渐加强与头部企业的合作关。同时，各大行业龙头如宁德时代、比亚迪、蜂巢能源等也在加大海外产能的布局，在德国、匈牙利等地投资建厂。在各大头部企业加强出海策略的背景下，未来动力电池行业将持续保持产能扩张的趋势，并且将主要以行业内头部企业的先进产品及中高端产能为主。

(2) 公司与下游重要客户合作加强，对头部客户销售收入规模提高

公司与国内动力电池头部企业合作较为密切，2022 年公司与该类龙头客户进

进一步加强合作，公司已基本覆盖国内动力电池龙头企业，推动了 2022 年公司动力电池激光及自动化设备毛利率升高。

公司与 2022 年动力电池企业装车量前十名的交易金额占动力电池设备主营业务收入的比例由 2021 年的 72.33%提升至 96.38%，客户结构优化带动 2022 年公司动力电池设备毛利率有所提高。未来随着公司对与下游头部动力电池厂商覆盖力度持续加强、新能源行业集中度持续提升，公司与下游头部动力电池厂商合作将更为紧密，有助于公司动力电池设备毛利率的提升。

4. 公司动力电池激光及自动化设备细分产品收入结构变化，定制化产品带动毛利率上升

报告期内，新能源下游市场整体景气度较高，且上游动力电池市场投扩产力度自 2021 年来明显提升，一定程度上带动了公司动力电池激光及自动化设备业务毛利率。公司动力电池激光及自动化设备对毛利率贡献率迅速增长主要系细分产品收入结构变化，高毛利的产品方案带动毛利率上升。

公司的动力电池激光及自动化设备主要产品为激光制片制造设备、全自动真空干燥线、智能装配线。

2020 年至 2021 年公司动力电池激光及自动化设备主营业务毛利率下降主要系激光制片制造设备毛利率下滑较大，由于 2020 年当年国内锂电池相关投资项目数量及金额显著下滑，导致当年签订的订单毛利率偏低。

2021 年至 2023 年 1-3 月，公司动力电池激光及自动化设备的三种产品毛利率整体上升，且智能装配线对毛利率贡献率变动较大，智能装配线收入占比上升叠加毛利率上升是 2022 年公司动力电池激光及自动化设备毛利率升高的主要原因。此外，激光制片制造设备毛利率相对较低，2021 年、2022 年中均为三种产品内毛利率最低的产品，而其收入占比在 2022 年下降，对毛利率有一定程度的拉升。

公司的智能装配线用于动力电池中段装配，涵盖了当前市面上多种主流工艺，主要设备包括电芯热压机、电芯配对机、超声波焊接机、转接片焊接机和电芯入壳机等，产品技术含量较高，附加值较高，因此毛利率较高。

由于公司智能装配线产品主要为非标设备，需要根据客户需求调整产品构成，随着公司技术工艺优化、熟练程度增强、与主要客户合作交流增加，规模效应逐步显现。

综上所述，公司主营业务收入、毛利率主要受动力电池激光及自动化设备业务影响，下游新能源行业产业政策变动及新能源车需求爆发影响了动力电池行业的投扩产节奏，进而影响了发行人动力电池激光及自动化设备的毛利率。发行人加强与下游头部动力电池厂商合作，客户结构优化使得 2021 年后发行人销售更多高技术含量、高附加值产品，带动毛利率上行。

【申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见】

一、核查程序

针对以上事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、访谈公司管理层，了解公司的生产及销售模式、订单签订模式流程及执行周期、与中创新航的合作情况、交易定价情况；

3、查找公开资料、研究报告，研究分析公司下游需求变化情况、下游新能源行业产业政策、未来行业变动趋势；

4、获取中创新航的公开披露信息，了解中创新航的市场地位、市场占有率及主要经营数据，核对公司相关信息披露与中创新航是否一致，分析其他同类型产品采购情况、公司面向市场获取业务的能力等；

5、获取同行业可比公司的客户集中度资料、产能情况并分析；

6、获取报告期内公司各类业务收入明细、生产面积及相关员工数量，并分析动力电池激光及自动化设备收入增长原因及相关收入增长与生产面积、员工数量的匹配性；

7、获取公司与中创新航的合同签订及在手订单情况，与其他同类型客户合作、销售及订单情况；

8、获取报告期各期收入明细表，分析向中创新航销售的具体产品类型及下游应用情况、收入增长情况，分析公司毛利率波动原因；

9、检查主要的销售合同，并结合合同约定，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策及确认时点是否符合会计准则；

10、针对公司销售收入，我们执行了穿行测试、截止性测试，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、销售出库单、送货单、验收单/签收单、记账凭证、银行回单等凭证；

11、结合应收账款函证，以抽样方式向主要客户询证资产负债表日的应收账款余额及报告期销售额；对重要客户进行实地走访，对客户相关人员进行访谈，就公司报告期各期的合同情况、收款情况及验收情况进行现场核实；

12、对公司报告期内各季度营业收入占比情况进行分析性复核，了解各季度占比波动的原因及合理性，并将其与同行业可比上市公司进行对比分析；经核查，公司各季度营业收入占比的波动具有合理性，与同行业可比上市公司不存在重大差异。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人下游需求情况良好，发行人的生产以“以销定产”并辅以“战略储备”模式，产品根据标准化程度不同，其销售模式、订单签订方式、执行周期存在差异，具有合理性；报告期内发行人下游行业需求变化等因素影响了各类业务收入的增长，动力电池激光及自动化设备收入增长主要系下游动力电池行业积极扩产发行人动力电池激光及自动化设备业务订单大幅增加、接单能力持续提升、对下游知名头部客户的覆盖范围扩大、产品竞争力逐步提高等因素所致，具备合理性；随着下游行业持续发展，发行人各类业务收入具备可持续性；报告期内发行人收入与生产面积、生产人员数量均呈现上升趋势，具备匹配性；

2、发行人主要产品收入确认的具体流程及主要单据合理，收入确认周期符合业务特点，验收周期均在合理范围内；发行人各季度收入确认情况合理，与同行业可比公司相比不存在明显差异，不存在提前或推迟确认收入的情况；

3、发行人与中创新航的合作情况良好，合同签订及在手订单均正常履行，向中创新航销售的具体产品类型的下游应用情况良好；中创新航除采购发行人产品外的存在其他同类型产品采购情况，中创新航对发行人的采购情况合理；发行人对中创新航的销售额及占比逐年上升主要系下游动力电池市场发展良好、中创新航快速扩张，且发行人产品具备竞争力等因素所致，具备合理性；经查阅中创新航发布的招股书及其他公开信息披露文件，中创新航的公开文件中无中创新航与公司或公司下属子公司相关交易的披露情况；发行人的客户集中情况符合行业惯例，发行人与中创新航合作具备可持续性，相关产品交易定价公允；

4、中创新航的市场地位、市场占有率较高，主要经营数据良好，发行人与中创新航及其下属企业除正常商业往来外，不属于关联交易，不存在其他利益关系；发行人具备较强的客户开发能力和市场开拓能力，同时正在逐渐向光伏、新型显

示等领域发展，非中创新航在手订单充足，对中创新航不构成依赖；

5、除中创新航外，发行人与其他同类型客户的合作、销售情况良好，在手订单情况良好；其他主要客户收入占比下降主要系中创新航投扩产幅度较大，发行人对中创新航覆盖力度加强；发行人与其他同类型客户的合作情况良好，在手订单充足，产品具备竞争优势，具备独立面向市场获取业务的能力；

6、报告期内发行人毛利率波动主要系下游新能源汽车的市场需求、上游动力电池市场投扩产力度情况影响了发行人动力电池激光及自动化设备业务毛利率，报告期内发行人客户结构优化、细分产品收入结构变化带动动力电池设备毛利率有所提高，具备合理性。

问题 5.关于应收账款及应收票据

根据申报材料：(1)报告期内，发行人应收账款金额分别为 57,060.09 万元、75,690.25 万元、121,109.37 万元和 132,744.39 万元，合同负债账面价值分别为 49,614.28 万元、147,217.85 万元、251,693.09 万元和 293,510.57 万元；(2)应收票据账面价值分别为 5,644.18 万元、4,890.81 万元、11,610.50 万元和 21,884.90 万元；公司的商业承兑汇票主要为比亚迪开具的“迪链”，报告期各期末商业承兑汇票金额分别为 955.60 万元、2,263.95 万元、15.23 万元、77.63 万元，2022 年减少主要系公司将收取的供应链金融票据重分类至应收账款；(3)报告期各期，发行人应收账款坏账损失分别为-4,164.16 万元、-1,414.93 万元、-6,763.59 万元、-210.48 万元，发行人报告期各期末应收账款均为按组合计提坏账。

请发行人说明：(1)报告期各期末应收账款及合同负债增长的原因，应收账款及合同负债对应主要客户及业务类型情况，并结合发行人的收入确认及收款政策，说明应收账款、合同负债金额与发行人收入规模的匹配性；(2)报告期内发行人应收账款坏账损失的主要客户，坏账损失金额 2022 年增长的原因，在 2022 年坏账损失金额增长较快的情况下，发行人未单项计提坏账准备的合理性；(3)结合前述(2)的相关情况，以及报告期内发行人应收账款的账龄、期后回款、逾期情况，长账龄应收账款对应的主要客户及未单项计提的原因，进一步说明发行人应收账款坏账准备计提的充分性，是否与同行业可比公司存在重大差异；(4)发行人将比亚迪的商业承兑汇票重分类至应收账款的原因，相关账龄是否连续计算，是否存在

商业承兑汇票逾期或无法兑付的情形。请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、报告期各期末应收账款及合同负债增长的原因，应收账款及合同负债对应主要客户及业务类型情况，并结合发行人的收入确认及收款政策，说明应收账款、合同负债金额与发行人收入规模的匹配性

（一）公司应收账款及合同负债增长的原因

报告期内，公司应收账款账面价值的变动情况、合同负债以及营业收入的变动情况列示如下：

单位：万元

项目	2023年3月31日/2023年		2022年12月31日/2022		2021年12月31日/2021		2020年12月31
	1-3月		年度		年度		日/2020年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
应收账款	117,146.15	65.79%	105,769.38	58.62%	66,682.85	34.89%	49,434.44
合同负债	293,510.57	88.20%	251,693.09	70.97%	147,217.85	196.72%	49,614.28
营业收入	89,536.07	100.45%	410,541.55	106.89%	198,433.07	50.26%	132,059.07
在手订单(亿元)	84	62%	81	59%	51	200%	17

注：各科目2023年1-3月/2023年3月31日的变动增幅为相较于2022年1-3月/2022年3月31日的变动情况

由上表可知，报告期内，公司营业收入同比增长率分别为50.26%、106.89%和100.45%。同期，应收账款账面价值的增幅分别为34.89%、58.62%和65.79%，应收账款为滚动销售、回款形成的往来款项，其增幅缓于营业收入主要是公司加强应收账款的管理，客户回款情况较好；合同负债的增长分别为196.72%、70.97%和88.20%，公司客户采用较多的为“3-3-3-1”付款模式，即“签订合同/订单后预收30%款项-发货后收取30%款项-验收后收取30%款项-10%质保金”的结算方式，因此导致合同负债的增幅与应收账款的增幅不完全匹配；结合报告期各期末公司的在手订单以及付款模式看，各期末合同负债余额较为合理。

（二）应收账款及合同负债对应主要客户及业务类型情况

1. 公司应收账款对应前五大客户及业务类型情况

报告期各期末，公司应收账款余额对应的合并口径前五大客户及其业务类型如下所示：

单位：万元

日期	客户	应收账款余额	所占比例	应收账款净额	所占比例	业务类型
2023.3.31	客户 1	57,886.61	43.61%	54,532.23	46.55%	动力电池激光及自动化设备
	客户 2	7,390.21	5.57%	6,485.95	5.54%	动力电池激光及自动化设备
	客户 3	6,349.37	4.78%	5,881.04	5.02%	动力电池激光及自动化设备
	客户 13	5,931.65	4.47%	2,322.04	1.98%	3C 消费类电子激光及自动化设备
	客户 14	5,017.91	3.78%	4,764.98	4.07%	3C 消费类电子激光及自动化设备
	合计	82,575.75	62.21%	73,986.24	63.16%	/
2022.12.31	客户 1	40,460.51	33.41%	38,088.45	36.01%	动力电池激光及自动化设备
	客户 14	9,113.29	7.52%	8,655.48	8.18%	3C 消费类电子激光及自动化设备
	客户 2	7,575.84	6.26%	6,603.35	6.24%	动力电池激光及自动化设备

日期	客户	应收账款 余额	所占比 例	应收账款净额	所占比例	业务类 型
	客户 3	6,569.28	5.42%	6,098.59	5.77%	动力电 池激光 及自动 化设备
	客户 13	5,931.65	4.90%	2,322.05	2.20%	3C 消费 类电子 激光及 自动化 设备
	合计	69,650.57	57.51%	61,767.93	58.40%	/
2021.12.31	客户 15	12,012.23	15.87%	11,411.52	17.11%	3C 消费 类电子 激光及 自动化 设备、动 力电池 激光及 自动化 设备
	客户 2	8,620.99	11.39%	7,871.92	11.81%	动力电 池激光 及自动 化设备
	客户 13	7,435.57	9.82%	5,845.45	8.77%	3C 消费 类电子 激光及 自动化 设备
	客户 3	4,349.70	5.75%	4,131.39	6.20%	动力电 池激光 及自动 化设备
	客户 16	3,961.77	5.23%	3,763.68	5.64%	3C 消费 类电子 激光及 自动化 设备
	合计	36,380.27	48.06%	33,023.97	49.52%	/
	2020.12.31	客户 13	8,118.00	14.23%	7,496.11	15.16%
客户 2		7,446.72	13.05%	7,006.25	14.17%	动力电 池激光 及自动 化设备

日期	客户	应收账款 余额	所占比 例	应收账款净额	所占比例	业务类 型
	客户 17	3,899.79	6.83%	3,704.80	7.49%	动力电 池激光 及自动 化设备
	客户 7	3,403.66	5.97%	3,145.51	6.36%	动力电 池激光 及自动 化设备
	客户 18	2,905.30	5.09%	2,760.04	5.58%	3C 消费 类电子 激光及 自动化 设备
	合计	25,773.47	45.17%	24,112.71	48.77%	/

2. 公司合同负债对应前五大客户及业务类型情况

报告期各期末，公司合同负债对应的合并口径前五大客户及其业务类型如下所
示：单位：万元

日期	客户	合同负债余额	所占比例	业务类型
2023.3.31	客户 1	86,371.79	29.43%	动力电池 激光及自 动化设备
	客户 2	21,681.39	7.39%	动力电池 激光及自 动化设备
	客户 4	19,612.11	6.68%	动力电池 激光及自 动化设备
	客户 3	16,179.83	5.51%	动力电池 激光及自 动化设备
	客户 8	14,966.99	5.10%	动力电池 激光及自 动化设备
	合计	158,812.11	54.11%	/
2022.12.31	客户 1	122,986.80	48.86%	动力电池 激光及自 动化设备
	客户 2	19,532.36	7.76%	动力电池 激光及自 动化设备
	客户 4	17,350.04	6.89%	动力电池 激光及自 动化设备

日期	客户	合同负债余额	所占比例	业务类型
	客户 7	10,674.57	4.24%	动力电池 激光及自 动化设备
	客户 3	9,938.86	3.95%	动力电池 激光及自 动化设备
	合计	180,482.63	71.71%	/
2021.12.31	客户 1	76,805.11	52.17%	动力电池 激光及自 动化设备
	客户 7	30,114.92	20.46%	动力电池 激光及自 动化设备
	客户 3	11,221.21	7.62%	动力电池 激光及自 动化设备
	客户 2	4,534.63	3.08%	动力电池 激光及自 动化设备
	客户 4	3,973.01	2.70%	动力电池 激光及自 动化设备
	合计	126,648.88	86.03%	/
2020.12.31	客户 7	14,638.20	29.50%	动力电池 激光及自 动化设备
	客户 1	9,398.73	18.94%	动力电池 激光及自 动化设备
	客户 19	7,766.09	15.65%	动力电池 激光及自 动化设备
	客户 2	5,530.19	11.15%	动力电池 激光及自 动化设备
	客户 20	2,672.24	5.39%	动力电池 激光及自 动化设备
	合计	40,005.45	80.63%	/

由上表可见，公司应收账款及合同负债对应主要客户主要来自动力电池激光及自动化设备业务板块、3C 消费类电子激光及自动化设备板块，该类客户主要为领域内知名客户，资金实力及信用情况良好。

（三）公司应收账款、合同负债金额与收入规模的匹配性

报告期各期末，公司应收账款、合同负债与营业收入的匹配情况如下所示：

单位：万元

项目	2023年3月31日 /2023年1-3月	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度
应收账款余额①	132,744.39	121,109.37	75,690.25	57,060.09
合同负债②	293,510.57	251,693.09	147,217.85	49,614.28
当期营业收入③	89,536.07	410,541.55	198,433.07	132,059.07
应收账款余额占当期营业收入比重④=①/③	不适用	29.50%	38.14%	43.21%
合同负债占当期营业收入比重⑤=②/③	不适用	61.31%	74.19%	37.57%

公司与客户一般为分阶段结算模式，具体为“预收款-发货款-验收款-质保金”。其中“预收款”在销售合同签订后收取，收到款后公司开始开发设计并组织生产；“发货款”在产品完工，发货前收取，公司在收到发货款后发货；“验收款”在产品交付客户处并安装调试完成，客户验收通过后收取；“质保金”一般在质保期结束后收取。

报告期各期末，公司应收账款余额占同期营业收入的比例分别为 43.21%、38.14%和 29.50%，合同负债占同期营业收入的比例分别为 37.57%、74.19%和 61.31%，受益于新能源行业发展迅速，新能源电池出货量快速增长，下游新能源电池厂商扩产带动了锂电设备市场规模和市场空间的快速发展，随着公司产品稳定性、可靠性提升，公司在手订单持续增长，报告期验收项目大幅增加。同时，公司报告期各期末在手订单（含税）分别约为 17 亿元、51 亿元、81 亿元和 84 亿元，在手订单增长较快。报告期内公司的合同负债与在手订单的金额情况如下：

单位：亿元

项目	2023年1-3月	2022年度	2021年度	2020年度
合同负债	29.35	25.17	14.72	4.96
在手订单（含税）	84	81	51	17
合同负债/在手订单	34.94%	31.07%	28.87%	29.18%

由上表可知，报告期内合同负债对在手订单的比例较为稳定，约在 30%上下波动。随着公司营业收入及在手订单快速增加，公司应收账款和合同负债亦随之增长，应收账款和合同负债的变动趋势和营业收入保持一致。

综上，公司应收账款、合同负债金额与营业收入规模相匹配。

二、报告期内公司应收账款坏账损失的主要客户，坏账损失金额 2022 年增长的原因，在 2022 年坏账损失金额增长较快的情况下，公司未单项计提坏账准备的合理性

(一) 报告期内各期公司应收账款坏账损失前五大的客户

报告期各期末，公司应收账款坏账损失对应的前五大客户的坏账准备余额及其占当年/期坏账准备总额的比例列示如下：

单位：万元

日期	客户	坏账准备余额	所占比例
2023.3.31	客户 13	3,609.61	23.14%
	客户 1	3,354.38	21.50%
	客户 21	1,610.45	10.32%
	客户 2	904.26	5.80%
	客户 3	468.33	3.00%
	合计	9,947.03	63.77%
2022.12.31	客户 13	3,609.59	23.53%
	客户 1	2,372.06	15.46%
	客户 21	1,954.12	12.74%
	客户 2	972.49	6.34%
	客户 3	470.70	3.07%
	合计	9,378.96	61.14%
2021.12.31	客户 13	1,590.12	17.65%
	客户 2	749.07	8.32%
	客户 21	689.45	7.65%
	客户 15	600.71	6.67%
	客户 22	474.81	5.27%
	合计	4,104.16	45.56%
2020.12.31	客户 23	999.32	13.10%
	客户 24	639.10	8.38%
	客户 13	621.89	8.16%
	客户 2	440.48	5.78%

日期	客户	坏账准备余额	所占比例
	客户 25	440.00	5.77%
	合计	3,140.79	41.19%

(二) 2022 年公司应收账款坏账损失金额增长的原因

对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备。如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则公司在单项基础上对该应收账款计提减值准备。

对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，公司以账龄为依据划分组合，参照历史信用损失经验，并根据前瞻性估计予以调整，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，据此确定应计提的坏账准备。

公司的账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表如下：

账龄	预期信用损失率（%）
1 年以内（含 1 年，以下同）	5.00
1-2 年	10.00
2-3 年	30.00
3 年以上	100.00

2022 年 12 月 31 日，公司应收账款的账龄情况相比上年末对比情况如下：

单位：万元、%

账龄	2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日			变动情况		变动比例	
	账面余额	坏账准备	坏账准备占比	账面余额	坏账准备	坏账准备占比	账面余额变动	坏账准备变动	账面余额变动比例	坏账准备变动比例
1 年以内	88,112.40	4,405.62	28.72	51,134.92	2,556.75	28.38	36,977.48	1,848.87	72.31	72.31
1-2 年	18,685.03	1,868.50	12.18	13,596.02	1,359.60	15.09	5,089.01	508.90	37.43	37.43
2-3 年	7,494.40	2,248.32	14.66	8,383.23	2,514.97	27.92	-888.83	-266.65	-10.60	-10.60
3 年以上	6,817.55	6,817.55	44.44	2,576.09	2,576.09	28.60	4,241.46	4,241.46	164.65	164.65
合计	121,109.37	15,339.99	100.00	75,690.25	9,007.41	100.00	45,419.12	6,332.58	60.01	70.30

由上表所示，2022 年末，公司坏账准备余额为 15,339.99 万元，比 2021 年末增加 6,332.58 万元，增长比例 70.30%，增幅较大的主要为账龄 1 年以内及账龄 3

年以上的应收账款。

1. 公司业务扩张，带动账龄 1 年以内的应收账款账面余额上升，对应的坏账准备金额随之上升

公司严格按照坏账计提政策计提应收账款坏账准备。2022 年末，公司账龄 1 年以内的应收账款账面余额较 2021 年末增加 36,977.48 万元、相应的坏账准备余额增加 1,848.87 万元，主要系公司业务扩张导致营业收入和应收账款同步增加，营业收入及应收账款变动如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日/2022 年度	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	变动幅度
应收账款余额	121,109.37	75,690.25	60.01%
营业收入	410,541.55	198,433.07	106.89%

公司应收账款变动与营业收入变动趋势一致，符合公司经营情况。该部分应收账款均在正常结转，且账龄较短，坏账准备金额增长主要系随应收账款余额增长，不会对公司经营情况构成重大不利影响。

2. 2022 年末账龄 3 年以上的应收账款计提的坏账准备增幅较大，主要系公司业务扩张以及部分客户因资金或流程问题回款缓慢，该部分坏账准备已全额计提

公司 2022 年末账龄 3 年以上的应收账款账面余额及坏账准备较 2021 年末均增加 4,241.46 万元，其中广东盛泰新源科技有限公司、中国航空规划设计研究总院有限公司的账龄 3 年以上的应收账款账面余额分别为 2,698.70 万元、1,824.03 万元，占 2022 年末账龄 3 年以上应收账款余额的比例分别为 39.58%、26.75%，具体情况分析如下：

(1) 广东盛泰新源科技有限公司主要从事液晶显示屏切割加工，为全球液晶面板制造某龙头企业的供货方。由于下游客户订单安排，该客户资金紧张，未及时回款，其应收账款余额账龄由 2021 年末的 1-2 年、2-3 年变更为 2022 年末的 2-3 年及 3 年以上，坏账准备合计比 2021 年末增加 2,006.09 万元，公司正积极跟催回款事宜。广东盛泰新源科技有限公司在经营过程中结合自身资金情况、供应商合作关系等因素调节安排付款，2022 年广东盛泰新源科技有限公司全年回款 1,884.94 万元，其存在还款计划且持续回款中，公司正积极跟催回款事宜，不存

在明显不能收回的迹象。

(2)中国航空规划设计研究总院有限公司前身为中国航空工业规划设计研究院，是中国航空工业集团公司的直属业务板块之一，是国家大型综合勘察设计单位，注册资本及实缴资本为 10.5 亿元。

中国航空规划设计研究总院与中航锂电科技有限公司（现用名：中创新航科技集团股份有限公司，以下简称“中航锂电”）原同属于中国航空工业集团体系下，中国航空规划设计研究总院采购发行人相关设备并为中航锂电提供 EPC 项目建设服务，2018 年开始中航锂电经历多轮股权变动，由中国航空工业集团子公司转变为常州地方国有企业，脱离了原有的集团体系。受此影响，中国航空规划设计研究总院对于尚未结清款项，无法按以往给集团体系内公司提供服务的常规流程结算，资金拨付流程较为复杂，因此该款项尚未支付。

2022 年末，中国航空规划设计研究总院有限公司应收账款余额账龄由 2021 年末的 1-2 年、2-3 年变更为 2022 年末的 2-3 年及 3 年以上，坏账准备合计比 2021 年末增加 1,355.97 万元。中国航空规划设计研究总院有限公司经营正常，公司正积极跟催回款事宜，不存在明显不能收回的迹象。

公司对账龄 3 年以上的应收账款已全额计提坏账准备，不会对公司经营情况构成重大不利影响。

综上所述，2022 年公司坏账损失金额增长的原因主要系公司业务扩张以及部分客户因资金或流程问题回款缓慢所致，具备合理性，不会对公司经营情况构成重大不利影响。

（三）公司在 2022 年坏账损失金额增长较快的情况下，未单项计提坏账准备的合理性

公司 2022 年坏账损失金额增长，一是因为公司业务扩张导致正常结转的 1 年以内账龄的应收账款增加，二是因为 3 年以上账龄的应收账款增加。

公司对账龄为 3 年以上的应收账款已全额计提坏账。其中，3 年以上账龄的主要客户广东盛泰新源科技有限公司和中国航空规划设计研究总院有限公司的未回款具体情况如上题所述，上述两家客户均经营正常，且公司持续跟进回款事宜，不存在明显不可收回迹象。截至 2023 年 3 月 31 日，公司对广东盛泰新源科技有

限公司应收账款相应计提坏账准备的比例为 60.85%，对中国航空规划设计研究总院有限公司应收账款相应计提坏账准备的比例为 86.05%，对上述两家客户的大部分应收账款已计提坏账准备，其对应的应收账款不会对公司经营情况构成重大不利影响。

报告期内，公司应收账款主要来自动力电池激光及自动化设备业务板块、3C 消费类设备板块的重要客户，该类客户均为领域内知名企业且与公司长期合作，资金实力及信用情况良好，该等客户市场地位较高、回款能力强，发生坏账的风险较低。综上，公司在 2022 年坏账损失金额增长较快的情况下，未单项计提坏账准备具有合理性。

三、结合前述（2）的相关情况，以及报告期内发行人应收账款的账龄、期后回款、逾期情况，长账龄应收账款对应的主要客户及未单项计提的原因，进一步说明发行人应收账款坏账准备计提的充分性，是否与同行业可比公司存在重大差异；

（一）应收账款的账龄

报告期各期末，公司不同账龄的应收账款余额及占比情况如下：

单位：万元，%

项目	2023 年 3 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	99,678.11	75.09	88,112.40	72.75	51,134.92	67.56	35,669.84	62.51
1 至 2 年	19,718.32	14.85	18,685.03	15.43	13,596.02	17.96	12,511.68	21.93
2 至 3 年	6,722.09	5.06	7,494.40	6.19	8,383.23	11.08	6,125.12	10.73
3 年以上	6,625.87	4.99	6,817.55	5.63	2,576.09	3.40	2,753.45	4.83
合计	132,744.39	100.00	121,109.37	100.00	75,690.25	100.00	57,060.09	100.00

报告期各期末，应收账款余额账龄在 1 年以内的部分由 62.51%提高至 2023 年 3 月末的 75.09%，整体账龄较短。

（二）应收账款的期后回款情况

截至 2023 年 6 月末，公司报告期内的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 3 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日

应收账款账面余额	132,744.39	121,109.37	75,690.25	57,060.09
截至 2023 年 6 月 30 日回款金额	45,542.80	61,857.82	51,033.73	44,318.01
截至 2023 年 6 月 30 日回款占比	34.31%	51.08%	67.42%	77.67%

截至 2023 年 6 月 30 日，公司 2023 年 1-3 月应收账款回款比例为 34.31%，2020-2022 年应收账款回款比例分别为 77.67%、67.42%和 51.08%，应收账款陆续回款，应收账款回款情况正常。

（三）应收账款的逾期情况

报告期内，公司与客户未约定明确的信用期，公司考虑到客户项目验收后，需执行其内部回款审批流程，通常在 3 个月内向公司进行回款，故公司以 3 个月为标准作为应收账款的信用管理政策，即应收账款中信用期超过 3 个月尚未收回的货款及质保期满尚未收回的质保金均视为逾期。此外，客户超过 3 个月未回款并非意味存在实质性的逾期风险，公司与客户没有相关的争议纠纷，往往为客户内部流程、资金安排等因素影响了回款周期。

客户超过信用期未回款原因主要系：1、客户需执行其内部回款审批流程；2、部分情况下客户对验收后的装配线提出技术整改要求，整改方案沟通、执行需要一定时间；3、新能源行业快速扩展，公司部分大客户整体资金较为紧凑，客户在经营过程中结合自身资金情况、供应商合作关系等因素调节安排付款。报告期内主要客户均为长期合作客户且经营情况良好客户，主要客户的回款周期未发生较大变化，报告期内保持一致。

2023 年 3 月末，公司应收账款账面余额 132,744.39 万元，其中逾期应收账款 85,561.08 万元，占应收账款比 64.46%，报告期末的逾期金额占比与 2020-2022 年各年末相比不存在较大差异。

报告期内公司 1 年以内的应收账款余额占应收账款余额总额的比例分别为 62.51%、67.56%、72.75%和 75.09%。虽然公司期末存在一定比例的逾期应收账款，但报告期内公司整体账龄较短且持续优化，且期后回款情况正常，说明前述“逾期”情况并未造成实质性风险，发行人应收账款回款风险较小。

同行业可比公司大多未披露应收账款逾期情况，其中联赢激光将产品验收后一个月内未收回验收款的应收账款均统计为逾期应收账款，其 2022 年 9 月末应收

账款逾期比例为为 68.66%，高于公司；逸飞激光按照验收后 3 个月未支付验收款算作逾期，其 2022 年 6 月末逾期应收账款比例为 50.66%，与公司不存在明显差异。

综上所述，公司的应收账款逾期比例与同行业公司无重大差异，逾期比例正常。

（四）长账龄应收账款对应的主要客户及未单项计提的原因

公司账龄为 2 年以上的应收账款为长账龄应收账款。截至 2023 年 3 月末，公司长账龄的应收账款中，账龄为 2-3 年的应收账款余额为 6,722.09 万元，占应收账款余额的比例为 5.06%，占比较小，该部分应收账款主要来自动力电池激光及自动化设备业务板块、3C 消费类电子激光及自动化设备板块的重要客户，该类客户为领域内知名客户，资金实力及信用情况良好；账龄为 3 年以上的应收账款余额为 6,625.87 万元，占应收账款余额的比例为 4.99%，占比较小，该部分已全额计提减值准备，不影响公司的资产状况和经营成果。

对于公司账龄为 2 年以上的应收账款主要客户，其账龄为 2 年以上的应收账款账面余额、账面价值及其占比、未单项计提原因等相关情况如下：

单位：万元

公司名称	业务板块	账龄为 2 年以上的应收账款账面余额	占账龄为 2 年以上的应收账款账面余额总额的比例	账龄为 2 年以上的应收账款账面价值	占账龄为 2 年以上应收账款账面价值总额的比例	未单项计提原因
广东盛泰新源科技有限公司	3C 消费类电子激光及自动化设备	5,664.03	42.43%	2,075.73	44.11%	广东盛泰新源科技有限公司主要从事液晶显示屏切割加工，为全球液晶面板制造某龙头企业的供货方，由于下游客户订单安排，该客户资金紧张，未及时回款。公司对未回款项已按照账龄计提减值准备；该公司经营情况正常，且存在还款计划并持续回款中，2022 年全年已回款 1,884.94 万元，公司正积极跟催回款事宜，不存在明显不可收回迹象。

公司名称	业务板块	账龄为2年以上的应收账款账面余额	占账龄为2年以上的应收账款账面余额总额的比例	账龄为2年以上的应收账款账面价值	占账龄为2年以上应收账款账面价值总额的比例	未单项计提原因
中国航空规划设计研究总院有限公司	动力电池激光及自动化设备	1,805.77	13.53%	202.02	4.29%	<p>中国航空规划设计研究总院有限公司是中国航空工业集团公司的直属业务板块之一，是国家大型综合勘察设计单位，注册资本及实缴资本为 10.5 亿元，具备较强还款能力；</p> <p>该款项尚未收回主要系其与中航锂电原同属于中国航空工业集团体系下，其采购发行人相关设备并为中航锂电提供 EPC 项目建设服务，2018 年开始中航锂电经历多轮股权变动，由中国航空工业集团子公司转变为常州地方国有企业，脱离了原有的集团体系。受此影响，中国航空规划设计研究总院对于尚未结清款项，无法按以往给集团体系内公司提供服务的常规流程结算，资金拨付流程较为复杂，公司对未回款项已按照账龄计提减值准备；</p> <p>该公司经营正常，公司已持续跟进其内部结算情况，相关款项预计可收回，不存在明显不可收回迹象。</p>
蜂巢能源科技股份有限公司	动力电池激光及自动化设备	1,454.66	10.90%	1,018.26	21.64%	<p>蜂巢能源科技股份有限公司为下游动力电池头部企业，动力电池创新联盟数据显示其 2023 年 1-6 月装车量 2.04GWh，国内市占率第八，市占率为 1.34%；另外，根据公开资料，2022 年其主营业务收入达 87 亿元。</p> <p>该客户为公司动力电池激光及自动化设备业务核心客户之一，公司经营情况良好。该款项尚未收回主要系客户内部款项结算影响，公司积极跟进回款事宜，款项预计可收回，不存在明显不可收回迹象。</p>

公司名称	业务板块	账龄为2年以上的应收账款账面余额	占账龄为2年以上的应收账款账面余额总额的比例	账龄为2年以上的应收账款账面价值	占账龄为2年以上应收账款账面价值总额的比例	未单项计提原因
中创新航科技股份有限公司	动力电池激光及自动化设备	645.82	4.84%	452.07	9.61%	中创新航科技股份有限公司是下游动力电池头部企业，为公司动力电池激光及自动化设备业务核心客户之一，公司经营情况良好，具备明确的投扩产计划；该款项尚未收回主要系客户内部款项结算影响，公司积极跟进回款事宜，款项预计可收回，不存在明显不可收回迹象。
合计		9,570.26	71.70%	3,748.07	79.65%	/

由上表可见，公司长账龄的应收账款账面价值中，主要客户为来自动力电池激光及自动化设备板块、3C 消费类电子激光及自动化设备板块的重要客户，主要客户的账龄为2年以上的应收账款账面价值合计已覆盖2年以上应收账款账面价值的79.65%。

此外，根据本节回复“二、报告期内公司应收账款坏账损失的主要客户，坏账损失金额2022年增长的原因，在2022年坏账损失金额增长较快的情况下，公司未单项计提坏账准备的合理性”，公司坏账损失金额增长的原因主要系公司业务扩张以及部分客户因资金或流程问题回款缓慢所致，具有合理性。该类客户相关款项预计可收回，公司已积极跟进回款事宜，不存在明显不可收回迹象，因此未计提单项坏账准备。

公司考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。如果有客观证据表明某项金融资产已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该金融资产计提减值准备。公司长账龄的应收账款主要客户均正常经营，未出现客观证据表明存在减值，因此未计提单项减值准备。

综上所述，报告期各期末，公司应收账款账龄情况整体较短。2023年3月末，

公司1年以内应收账款占比已上升至75%以上，账龄结构合理，应收账款质量好。公司长账龄的应收账款主要客户相关款项预计可收回，不存在明显不可收回迹象，因此未计提单项坏账准备。公司应收账款账龄情况与公司经营情况相适应，应收账款坏账准备计提充分，不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

（五）公司坏账计提情况与同行业公司无重大差异，公司坏账计提充分

1. 公司坏账计提政策与同行业公司无重大差异

对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备。如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则公司在单项基础上对该应收账款计提减值准备。

对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，公司以账龄为依据划分组合，参照历史信用损失经验，并根据前瞻性估计予以调整，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，据此确定应计提的坏账准备。

公司的账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表如下：

账龄	预期信用损失率（%）
1年以内（含1年，以下同）	5.00
1-2年	10.00
2-3年	30.00
3年以上	100.00

根据各同行业可比公司2020年至2022年年报，公司与同行业可比公司以组合为基础的应收账款坏账计提比例政策对比情况如下：

单位：%

账龄	1年以内 (含1年)	1—2年	2—3年	3—4年	4—5年	5年以上
大族激光	3.00	10.00	30.00	50.00	50.00	50.00
先导智能	5.00	20.00	50.00	100.00	100.00	100.00
赢合科技	3.00、5.00	10.00	30.00	100.00	100.00	100.00
利元亨	5.00	20.00	50.00	100.00	100.00	100.00
联赢激光	5.00	10.00	20.00	40.00	80.00	100.00
行业平均值/范围	3.00~5.00	14.00	36.00	78.00	86.00	90.00
海目星	5.00	10.00	30.00	100.00	100.00	100.00

数据来源：可比公司的定期报告、招股说明书，其中赢合科技 2020 年、2021 年账龄为 1 年以内的应收账款坏账计提比例为 5.00%，2022 年为 3.00%、5.00%

根据上表可知，公司坏账计提政策符合行业平均水平。总体来看，公司坏账计提政策较同行业各账龄对应坏账计提比率平均值更为谨慎，与赢合科技等公司的坏账计提政策基本相同。公司坏账计提政策与同行业可比公司相比不存在重大差异。

2. 公司实际坏账计提比例与同行业公司无重大差异，公司坏账计提充分

公司的已实际计提的坏账准备余额占应收账款余额的比例与同行业公司对比如下：单位：%

公司名称	2023 年 1-3 月	2022 年	2021 年	2020 年
大族激光	未披露	8.20	8.19	9.15
先导智能	未披露	13.71	13.02	12.69
利元亨	未披露	13.23	14.89	18.53
联赢激光	未披露	6.39	5.74	5.15
赢合科技	未披露	8.27	11.16	12.70
平均值	未披露	9.96	10.60	11.65
海目星	11.75	12.67	11.90	13.36

根据上表可知，公司实际坏账计提比例符合行业平均水平。总体来看，公司坏账计提比例较同行业各账龄对应坏账计提比率平均值更为谨慎，与先导智能的坏账计提比例相近。公司实际坏账计提比例处于同行业区间范围内，与同行业可比公司相比不存在重大差异，坏账计提充分谨慎。

3. 公司未单项计提坏账准备与同行业可比公司不存在显著差异

报告期内公司应收账款余额快速增长主要系账龄为 1 年以内和 3 年以上的应收账款增长，其中 1 年以内的应收账款账龄较短，为正常结转的应收账款，而 3 年以上的应收账款已全额计提，该部分应收账款不会对业绩产生重大影响。

对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备。如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则公司在单项基础上对该应收账款计提减值准备。对于部分长账龄的客户，发行人收回其应收账款预计不存在

障碍，不存在明显不能收回迹象，因此未单项计提坏账准备。同行业可比公司中，利元亨 2021 年末、2022 年末均未单项计提坏账准备，与公司情况一致。

综上所述，公司未单项计提坏账准备与同行业可比公司不存在显著差异，不会对业绩产生重大影响。

4. 公司的应收账款逾期情况与同行业可比公司不存在显著差异

2023 年 3 月末，公司应收账款账面余额为 132,744.39 万元，其中逾期应收账款 85,561.08 万元，占应收账款的比例为 64.46%，报告期末的逾期金额占比与 2020-2022 年各年末相比不存在较大差异。

同行业可比公司大多未披露应收账款逾期情况，其中联赢激光将产品验收后一个月内未收回验收款的应收账款均统计为逾期应收账款，其 2022 年 1-9 月应收账款逾期比例为 68.66%，高于公司；逸飞激光按照验收后 3 个月未支付验收款算作逾期，其 2022 年 6 月末逾期应收账款比例为 50.66%。公司的应收账款逾期比例与同行业公司无重大差异，逾期比例正常。

综上所述，公司的应收账款账龄较短，公司的应收账款逾期情况正常，逾期情况与同行业可比公司不存在显著差异。公司的坏账计提政策与实际坏账计提比例与同行业公司均无重大差异，公司坏账计提充分。

四、公司将比亚迪的商业承兑汇票重分类至应收账款的原因，相关账龄是否连续计算，是否存在商业承兑汇票逾期或无法兑付的情形

根据财政部财会〔2021〕32 号文件的相关规定，企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”、“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示。企业管理“云信”、“融信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示。比亚迪的商业承兑汇票属于数字化应收账款债权凭证且预计以收取合同现金流量为目标的方式持有，故公司将比亚迪的商业承兑汇票重分类至应收账款。

2022 年末、2023 年 3 月末公司持有的“迪链”应收凭证余额分别为 1,572.67 万元、2,278.66 万元，从公开信息查询中，同行业可比公司利元亨和联赢激光将“迪链”列示于应收账款项目中核算，其会计核算与终止确认与公司会计政策保

持一致。上市公司中利元亨、翔丰华等公司在报告期内均存在相关“迪链”重分类情况，与公司情况一致。

报告期内，公司将比亚迪的商业承兑汇票重分类至应收账款时，其账龄按照对应应收账款初始确认时点的账龄连续计算并相应计提坏账准备，符合《企业会计准则》等相关规定。报告期内公司不存在商业承兑汇票逾期或无法兑付的情形。

【申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见】

一、核查程序

针对以上事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司与销售收款相关的内部控制制度及报告期内发行人的信用政策、客户情况、销售回款和逾期情况；了解并测试公司与收入流程和收款流程相关的内部控制的设计及报告期内执行的有效性；

2、检查公司与客户签订的合同条款以及公司履行履约义务与客户付款之间的关系，评估公司列示的合同负债是否符合会计准则的相关规定；

3、检查大额合同负债项目合同，结合合同付款条件分析期末合同负债的合理性与准确性；

4、获取了公司的应收账款明细表、应收账款的期后回款情况、逾期情况明细表、应收票据明细表并分析；

5、查询同行业可比公司公开披露信息如应收账款坏账计提政策、期后回款情况、逾期情况，计算公司及同行业可比公司应收账款坏账实际计提比例；

6、查询财政部财会〔2021〕32号文件；

7、对报告期内公司的合并口径下的重要客户、供应商执行了函证程序；

8、对报告期内公司的收入执行了细节测试，选取样本并检查销售合同、发票、验收单、记账凭证、银行回单等支持性文件，并评价相关收入是否被记录于恰当的会计期间；

9、检查原始凭证，如销售合同、客户签收单、销售发票等收入确认的直接支持性证据，结合营业收入发生额的核查，判断应收账款及合同资产的增加是否真

实。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末应收账款及合同负债增长主要系公司营业收入及在手订单快速增加，公司应收账款和合同负债随之增长，应收账款和合同负债的变动趋势和营业收入保持一致；公司应收账款及合同负债对应主要客户为动力电池行业及 3C 消费类电子行业客户；公司应收账款、合同负债金额与营业收入规模相匹配；

2、报告期内发行人应收账款坏账损失的主要客户情况正常，坏账损失金额 2022 年增长主要系公司业务扩张及部分客户因资金或流程问题回款缓慢；发行人应收账款主要来自动力电池激光及自动化设备业务板块、3C 消费类设备板块的重要客户，该类客户均为领域内知名企业且与公司长期合作，资金实力及信用情况良好，该等客户市场地位较高、回款能力强，发生坏账的风险较低，发行人在 2022 年坏账损失金额增长较快的情况下，未单项计提坏账准备具有合理性；

3、公司的整体账龄较短；应收账款陆续回款，应收账款回款情况正常；公司的应收账款逾期比例与同行业公司无重大差异，逾期比例正常；公司长账龄的应收账款账面价值中主要客户主要为来自动力电池激光及自动化设备业务板块、3C 消费类设备板块的重要客户，该类客户市场地位较高，发生坏账的风险较低，未计提单项坏账准备，公司应收账款账龄情况与公司经营情况相适应，应收账款坏账计提政策、坏账准备计提比例与同行业无明显差异，坏账计提充分；

4、公司将比亚迪的商业承兑汇票重分类至应收账款主要系相关文件规定，重分类情况合理，与同行业可比公司情况一致；报告期内，公司将比亚迪的商业承兑汇票重分类至应收账款时，其账龄按照对应应收账款初始确认时点的账龄连续计算并相应计提坏账准备，符合《企业会计准则》等相关规定。报告期内公司不存在商业承兑汇票逾期或无法兑付的情形。

问题 6.关于存货

根据申报材料：(1)报告期各期末，公司存货账面价值分别为 90,474.01 万元、187,956.29 万元、343,414.17 万元和 416,287.89 万元。公司存货主要为原材料、

在产品以及发出商品等，公司库存商品包括标准化产品和非标准化产品；(2)发行人发出商品占存货余额比较高受公司非标程度较高影响，部分发出商品因客户设计变更等原因尚未验收；(3)报告期各期末，公司合同资产已按照账龄组合计提坏账准备，账面价值分别为 4,558.97 万元、9,877.30 万元、41,922.02 万元和 46,567.48 万元；(4)报告期各期，发行人存货跌价损失及合同履约成本减值损失分别为 -788.23 万元、-1,572.70 万元、-8,036.80 万元、-2,618.86 万元。

请发行人说明：(1)报告期内发行人存货及发出商品的基本情况，包括存货整体及发出商品的库龄、对应业务类型、在手订单覆盖情况、期后结转情况、跌价准备计提比例及与同行业可比公司的差异情况，库存商品中标准产品及非标产品的构成及报告期各期末非标产品及标准产品的收入情况，2022 年其他类型存货金额增长，但库存商品金额下降的原因；发出商品的金额占比是否符合行业惯例；(2)结合前述(1)的相关情况，以及报告期各期末发出商品对应的主要客户、合同签订及发出时间、发货时间至今间隔较长的原因、金额、截至目前的设备状态、存放地是否为发行人处等，进一步说明报告期内发出商品金额较大的原因及相应坏账准备计提的充分性；(3)存货跌价损失及合同履约成本减值损失 2022 年增加的原因，对应的主要存货类型及产品类型，发行人是否存在亏损合同，是否计提相应的预计负债。请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、报告期内发行人存货及发出商品的基本情况，包括存货整体及发出商品的库龄、对应业务类型、在手订单覆盖情况、期后结转情况、跌价准备计提比例及与同行业可比公司的差异情况，库存商品中标准产品及非标产品的构成及报告期各期末非标产品及标准产品的收入情况，2022 年其他类型存货金额增长，但库存商品金额下降的原因；发出商品的金额占比是否符合行业惯例；

(一) 发行人存货及发出商品的基本情况、库龄、对应业务类型、在手订单覆盖情况、期后结转情况、跌价准备计提比例及与同行业可比公司的差异情况

1. 存货及发出商品的基本情况

公司存货主要为原材料、在产品以及发出商品等，公司报告期内存货的账面余额如下：

单位：万元

项目	2023年3月末	2022年末	2021年末	2020年末
原材料	71,605.58	62,336.40	39,656.21	13,024.02
在产品	81,779.76	81,991.67	53,543.62	20,035.55
库存商品	23,328.99	21,945.70	20,761.34	21,475.07
发出商品	249,765.91	185,237.15	75,800.29	36,786.57
合计	426,480.24	351,510.93	189,761.45	91,321.20

报告期内各期末，公司存货账面余额分别为 91,321.20 万元、189,761.45 万元、351,510.93 万元和 426,480.24 万元。报告期内各期末，新能源汽车和消费类电子产品等下游行业的快速发展，带动了上游激光及自动化设备产业的蓬勃发展，激光及自动化设备行业迎来了产能扩张期，公司业务快速发展，收入规模迅速扩大带动存货上升。公司存货账面价值快速上升，主要系原材料、在产品以及发出商品增加。

报告期各期末，公司发出商品余额分别是 36,786.57 万元、75,800.29 万元、185,237.15 万元和 249,765.91 万元，具体变动原因如下：

(1) 公司紧跟行业发展趋势，把握客户需求，不断推出新产品，在手订单规模持续增长，带动发出商品金额增长；(2) 公司发出商品主要由非标准化设备构成，此类设备发往客户现场后，需进一步完成安装调试及验收。由于安装调试时间相对较长，导致发出商品金额较大。各期末发出商品均有客户订单覆盖；(3) 公司动力电池激光及自动化设备主要为非标准化设备产品，报告期内公司动力电池激光及自动化设备收入占比持续上升，推动公司发出商品余额持续增长。

2. 存货及发出商品的库龄情况

(1) 存货整体情况

报告期各期末，存货按账面余额的库龄情况如下：

单位：万元、%

库龄	2023年3月末		2022年末		2021年末		2020年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
1年以内	395,379.48	92.71	331,636.82	94.35	177,061.74	93.31	82,791.39	90.66
1-2年	23,688.38	5.55	13,518.44	3.85	8,391.03	4.42	6,957.85	7.62
2-3年	3,465.21	0.81	3,472.11	0.99	3,594.48	1.89	1,137.13	1.25
3年以上	3,947.17	0.93	2,883.56	0.82	714.21	0.38	434.84	0.48

库龄	2023年3月末		2022年末		2021年末		2020年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
合计	426,480.24	100.00	351,510.93	100.00	189,761.45	100.00	91,321.20	100.00

(2) 发出商品情况

报告期各期末，发出商品按账面余额的库龄情况如下：

单位：万元、%

库龄	2023年3月末		2022年末		2021年末		2020年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
1年以内	233,200.76	93.37	177,441.66	95.79	71,611.06	94.47	34,516.52	93.83
1-2年	15,803.17	6.33	7,035.93	3.80	3,860.17	5.09	2,162.03	5.88
2-3年	530.91	0.21	528.50	0.29	329.06	0.43	108.02	0.29
3年以上	231.07	0.09	231.07	0.12	0.00	0.00	0.00	0.00
合计	249,765.91	100.00	185,237.15	100.00	75,800.29	100.00	36,786.57	100.00

由上表可见，公司的存货整体及发出商品的库龄较短，以1年以内的存货和发出商品为主。

3. 公司存货整体及发出商品对应业务类型

(1) 存货整体情况

公司的原材料以及自产激光器由各部门按需领取，因此无直接对应的业务类型。除原材料和自产激光器外，报告期内公司的存货整体余额对应业务类型具体情况如下：

单位：万元、%

业务类型	2023年1-3月		2022年度		2021年度		2020年度	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
动力电池激光及自动化设备	290,245.47	68.06	243,846.77	69.37	113,591.81	59.86	55,009.15	60.24
3C消费类电子激光及自动化设备	39,120.79	9.17	29,450.38	8.38	30,641.27	16.15	20,401.49	22.34
钣金激光切割设备	3,142.21	0.74	3,462.99	0.99	3,538.53	1.86	2,886.55	3.16
其他设备	21,363.42	5.01	11,770.07	3.35	1,502.43	0.79	-	-
无直接对应业务类型的存货	72,608.35	17.03	62,980.72	17.92	40,487.41	21.34	13,024.02	14.26
总计	426,480.24	100.00	351,510.93	100.00	189,761.45	100.00	91,321.20	100.00

由上表可知，公司的存货整体主要为动力电池激光及自动化设备，与公司的

业务收入结构相匹配。

(2) 发出商品情况

报告期内，公司的发出商品余额对应业务类型具体情况如下：

单位：万元、%

业务类型	2023年1-3月		2022年度		2021年度		2020年度	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
动力电池激光及自动化设备	220,523.56	88.29	169,907.07	91.72	62,092.71	81.92	32,301.41	87.81
3C消费类电子激光及自动化设备	17,273.34	6.92	9,843.49	5.31	12,982.83	17.13	3,955.51	10.75
钣金激光切割设备	1,627.29	0.65	1,220.47	0.66	724.74	0.96	529.65	1.44
其他设备	10,341.72	4.14	4,266.13	2.30				
总计	249,765.91	100.00	185,237.15	100.00	75,800.29	100.00	36,786.57	100.00

由上表可见，报告期内公司的发出商品主要业务类型为动力电池激光及自动化设备。公司的动力电池激光及自动化设备发出商品余额较高主要系该业务主要非标准化产品，非标准化产品验收周期相对较长，且公司订单规模较高，动力电池激光及自动化设备订单规模增速较高，因此动力电池激光及自动化设备的发出商品占比较高，具备合理性。

4. 存货的在手订单覆盖情况

公司的原材料由各部门按需领取，无直接对应的订单。除原材料外，报告期内公司的存货订单覆盖率如下：

单位：万元

项目	2023年3月末	2022年末	2021年末	2020年末
发出商品				
期末账面余额	249,765.91	185,237.15	75,800.29	36,786.57
订单支撑账面余额金额	249,765.91	185,237.15	75,800.29	36,786.57
订单覆盖率	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
库存商品				
期末账面余额	23,328.99	21,945.70	20,761.34	21,475.07
订单支撑账面余额金额	18,612.92	17,518.07	16,626.73	17,394.67
订单覆盖率	79.78%	79.82%	80.09%	81.00%

在产品				
期末账面余额	81,779.76	81,991.67	53,543.62	20,035.55
订单支撑账面余额金额	77,855.51	78,787.41	50,558.70	19,509.09
订单覆盖率	95.20%	96.09%	94.43%	97.37%

由上表可见，报告期内产成品（库存商品和发出商品）及在产品订单覆盖率高，其中库存商品订单覆盖率约为80%上下浮动，主要系库存商品中包含标准化库存商品，标准化产品无需全部获取订单并定制化生产，且标准化产品的订单签订至交付的周期一般约1-3个月，存在一定的备货需求，公司根据在手订单情况及未来市场预期情况进行合理备货。在产品订单覆盖率约为94%-98%，报告期内产成品及在产品订单覆盖率无明显波动或异常。

5. 存货的期后结转情况

（1）原材料期后结转情况

公司的原材料由各部门按需领取，处于滚动结转状态。截至2023年6月30日，公司的原材料期后结转情况如下：

项目	2023年3月末	2022年末	2021年末	2020年末
原材料账面余额	71,605.58	62,336.40	39,656.21	13,024.02
截至2023年6月30日已结转余额	39,542.43	41,228.66	34,467.59	11,015.47
已结转占比	55.22%	66.14%	86.92%	84.58%

报告期各期末，公司的原材料已结转余额占比分别为84.58%、86.92%、66.14%和55.22%，均处于持续结转状态。2020年、2021年原材料尚未完全结转主要系存在部分备料及安全库存，发行人根据生产需求情况领取原材料，原材料期后结转情况正常。

（2）在产品期后结转情况

截至2023年6月30日，在产品期后结转情况如下：

项目	2023年3月末	2022年末	2021年末	2020年末
账面余额	81,779.76	81,991.67	53,543.62	20,035.55
截至2023年6月30日已结转余额	62,527.47	76,482.46	53,324.89	20,035.55
已结转占比	76.46%	93.28%	99.59%	100.00%

报告期各期末,公司的在产品已结转余额占比分别为 100.00%、99.59%、93.28% 和 76.46%,均处于持续结转状态。在产品部分尚未结转主要系发行人根据客户的订单要求安排生产,部分客户需求变更,发行人根据客户最新的需求时点调整生产计划,在产品期后结转情况正常。

(3) 库存商品期后结转情况

截至 2023 年 6 月 30 日,库存商品期后结转情况如下:

单位:万元

项目	2023 年 3 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
账面余额	23,328.99	21,945.70	20,761.34	21,475.07
截至 2023 年 6 月 30 日已结转余额	8,640.39	10,963.32	17,238.31	18,889.48
已结转占比	37.04%	49.96%	83.03%	87.96%

报告期各期末,公司的库存商品已结转余额占比分别为 87.96%、83.03%、49.96% 和 37.04%,处于持续结转状态。公司的库存商品分为标准化产品及非标准化产品,以非标准化产品为主。库存商品的 2020 年末、2021 年末已结转占比与库存商品的订单覆盖率匹配,库存商品期后结转情况正常。

(4) 发出商品期后结转情况

截至 2023 年 6 月 30 日,发出商品期后结转情况如下:

单位:万元

项目	2023 年 3 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
账面余额	249,765.91	185,237.15	75,800.29	36,786.57
截至 2023 年 6 月 30 日已结转余额	79,939.02	114,609.79	73,214.99	36,295.46
已结转占比	32.01%	61.87%	96.59%	98.66%

报告期各期末,公司的发出商品已结转余额占比分别为 98.66%、96.59%、61.87% 和 32.01%,均处于持续结转状态,发出商品期后结转情况正常。

截至 2023 年 6 月 30 日,2023 年 3 月末的发出商品已验收 79,939.02 万元,占发出商品余额的 32.01%,目前各发出商品对应项目均正常推进,发出商品的验收预计不存在重大障碍。

(5) 结论

综上所述,发行人存货的在手订单覆盖率高,各项存货的期后结转情况正常。

6. 跌价准备计提比例及与同行业可比公司的差异情况

(1) 公司存货整体与发出商品的跌价准备计提比例情况

报告期内，公司发出商品及存货的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年 3月31日			2022年 12月31日			2021年 12月31日			2020年 12月31日		
	账面 余额	跌价 准备	账面 价值	账面 余额	跌价 准备	账面 价值	账面 余额	跌价 准备	账面 价值	账面 余额	跌价 准备	账面 价值
发出商品	249,765.91	5,811.30	243,954.61	185,237.15	3,535.02	181,702.14	75,800.29	1,043.94	74,756.35	36,786.57	802.03	35,984.54
存货整体	426,480.24	10,192.35	416,287.89	351,510.93	8,096.75	343,414.17	189,761.45	1,805.16	187,956.29	91,321.20	847.19	90,474.01

报告期内，公司发出商品及存货的跌价准备余额占当年/期账面余额的比例情况如下：

项目	2023年 1-3月	2022年度	2021年度	2020年度
发出商品	2.33%	1.91%	1.38%	2.18%
存货	2.39%	2.30%	0.95%	0.93%

报告期各期末，公司发出商品跌价准备分别为 802.03 万元、1,043.94 万元、3,535.02 万元和 5,811.30 万元，发出商品的跌价准备余额计提比例分别为 2.18%、1.38%、1.91%和 2.33%；公司存货跌价准备余额分别为 847.19 万元、1,805.16 万元、8,096.75 万元和 10,192.35 万元，存货的跌价准备余额计提比例分别为 0.93%、0.95%、2.30%和 2.39%，发出商品和存货的跌价准备余额计提比例总体约在 1%-2.3% 区间。

(2) 公司的存货订单覆盖比例较高，发出商品均有订单覆盖，减值风险较低。公司的存货订单覆盖比例较高，发出商品均有订单覆盖，报告期内发出商品的订单覆盖率为 100%。公司客户主要为行业内知名客户，且发出商品后通常已收到 60% 的合同款项，因此公司的发出商品整体跌价风险较小。对于部分客户因设计变更、量产延期和产线磨合、新产品验证等原因而可能导致的跌价情况，公司报告期内均严格按照《企业会计准则》的相关规定计算可变现净值并计提存货跌价准备。该部分跌价风险主要系受开拓新客户、开发新产品影响，随着公司与下游动力电池龙头客户合作业务时间增加、合作规模扩大，双方合作的产品熟练度提升，该类跌价风险相应降低。

(3) 公司的存货及发出商品跌价会计处理方式与同行业可比公司无差异

公司严格按照《企业会计准则》的相关规定制定存货跌价政策，在资产负债表日，按存货的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。公司发出商品的可变现净值以发出商品的订单价格作为计算基础，减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

报告期内，同行业可比公司的存货及发出商品跌价计提政策详见问题 7 回复之“一、报告期内发行人存货及发出商品的基本情况，包括存货整体及发出商品的库龄、对应业务类型、在手订单覆盖情况、期后结转情况、跌价准备计提比例及与同行业可比公司的差异情况，库存商品中标准产品及非标产品的构成及报告期各期末非标产品及标准产品的收入情况，2022 年其他类型存货金额增长，但库存商品金额下降的原因；发出商品的金额占比是否符合行业惯例”之“（一）发行人存货及发出商品的基本情况、库龄、对应业务类型、在手订单覆盖情况、期后结转情况、跌价准备计提比例及与同行业可比公司的差异情况”之“6、跌价准备计提比例及与同行业可比公司的差异情况”之“（3）公司的存货及发出商品跌价会计处理具体方式与同行业可比公司无差异”。

报告期内，公司的存货跌价计提政策与同行业可比公司无差异。

（4）公司的跌价准备计提比例及与同行业可比公司无明显差异

1) 存货整体情况

报告期各期，公司与同行业可比公司计提的存货跌价准备余额占存货账面余额的比例如下：

代码	公司简称	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
002008.SZ	大族激光	未披露	7.28%	5.41%	8.62%
300450.SZ	先导智能	未披露	1.21%	1.26%	1.80%
300457.SZ	赢合科技	未披露	5.18%	4.53%	7.30%
688499.SH	利元亨	未披露	2.39%	1.72%	2.44%
688518.SH	联赢激光	未披露	0.62%	0.16%	0.36%
平均值		未披露	3.34%	2.62%	4.10%
688559.SH	海目星	2.39%	2.30%	0.95%	0.93%

由上表可见，公司的存货跌价准备余额的计提比例高于联赢激光，低于大族激光、赢合科技。公司的存货跌价准备余额的计提比例 2020 年至 2022 年低于同行业可比公司的平均值，主要系大族激光、赢合科技标准化程度较高，计提比例偏高，拉高了行业平均值。公司计提的存货跌价准备余额占存货账面余额的比例整体处于同行业可比区间范围内，与同行业可比公司相比无显著差异。

2) 发出商品情况

报告期各期，公司与同行业可比公司的发出商品跌价准备余额的计提比例如下：

代码	公司简称	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
002008.SZ	大族激光	未披露	0.65%	0.62%	0.46%
300450.SZ	先导智能	未披露	1.22%	2.00%	3.54%
300457.SZ	赢合科技	未披露	5.01%	3.49%	3.83%
688499.SH	利元亨	未披露	2.95%	1.86%	2.97%
688518.SH	联赢激光	未披露	0.66%	0.28%	0.53%
平均值		未披露	2.10%	1.65%	2.27%
688559.SH	海目星	2.33%	1.91%	1.38%	2.18%

由上表可见，公司发出商品的跌价准备余额的计提比例与同行业可比公司平均值相近，处于同行业可比区间范围内，高于大族激光、联赢激光，与同行业可比公司相比无显著差异。

(二) 库存商品中标准产品及非标产品的构成及 2022 年库存商品账面价值下降的原因

1、库存商品的构成情况

(1) 库存商品整体情况

报告期内，公司的库存商品的构成情况如下：

单位：万元、%

库存商品	2023 年 3 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
账面价值	20,018.08	85.81	18,818.22	85.75	20,310.84	97.83	21,467.34	99.96
跌价准备	3,310.92	14.19	3,127.47	14.25	450.51	2.17	7.73	0.04
账面余额	23,328.99	100.00	21,945.70	100.00	20,761.34	100.00	21,475.07	100.00

(2) 库存商品按账面余额的构成情况

报告期内，公司的库存商品中标准产品及非标产品按账面余额的构成情况如下：

单位：万元、%

库存商品类型	2023年3月末		2022年末		2021年末		2020年末	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
标准化产品	7,431.33	31.85	7,048.13	32.12	7,567.46	36.45	8,017.46	37.33
非标准化产品	15,897.66	68.15	14,897.56	67.88	13,193.88	63.55	13,457.61	62.67
总计	23,328.99	100.00	21,945.70	100.00	20,761.34	100.00	21,475.07	100.00

(3) 库存商品按账面价值的构成情况

报告期内，公司的库存商品中标准产品及非标产品按账面价值的构成情况如下：

单位：万元、%

库存商品类型	2023年3月末		2022年末		2021年末		2020年末	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
标准化产品	6,700.08	33.47	6,284.16	33.39	7,513.45	36.99	8,009.73	37.31
非标准化产品	13,318.00	66.53	12,534.07	66.61	12,797.39	63.01	13,457.61	62.69
总计	20,018.08	100.00	18,818.22	100.00	20,310.84	100.00	21,467.34	100.00

由上表可见，公司的库存商品主要为非标准化产品，报告期内库存商品的非标准化产品的余额分别为 13,457.61 万元、13,193.88 万元、14,897.56 万元和 15,897.66 万元，整体略有上升。公司的库存商品账面余额由 2021 年的 20,761.34 万元小幅上升至 2022 年的 21,945.70 万元，公司的库存商品账面价值由 2021 年的 20,310.84 万元小幅下降至 2022 年的 18,818.22 万元。

2. 2022 年库存商品账面价值下降的原因

2021 年末及 2022 年末，公司的库存商品的构成情况如下：

单位：万元、%

库存商品	2022 年末		2021 年末	
	金额	占比	金额	占比
账面余额	21,945.70	100.00	20,761.34	100.00
跌价准备	3,127.47	14.25	450.51	2.17
账面价值	18,818.22	85.75	20,310.84	97.83

由上表可见，2022 年公司库存商品的跌价准备余额上升，占账面余额的比例由 2021 年的 2.17% 上升至 2022 年的 14.25%，系 2022 年库存商品账面价值下降的主要原因。

公司的部分库存商品无直接对应订单，经客户测试后未最终售出，存在陈旧耗损的情况，可出售市场估计价值下降，因此公司对库存商品持续计算可变现净值并计提跌价准备，导致 2022 年账面价值较 2021 年下滑。

综上所述，公司严格按照《企业会计准则》的相关规定计算可变现净值并计提跌价准备，导致 2022 年库存商品跌价准备上升较多，而当年库存商品余额未明显增长，进而导致 2022 年库存商品账面价值下降。

（三）报告期各期末非标产品及标准产品的收入情况

报告期内，公司的非标产品及标准产品的主营业务收入情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-3 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
非标准化产品收入	80,615.88	94.19	362,252.67	92.03	151,002.59	82.24	90,052.57	72.70
标准化产品收入	4,969.18	5.81	31,369.16	7.97	32,610.06	17.76	33,816.03	27.30
合计	85,585.07	100.00	393,621.82	100.00	183,612.66	100.00	123,868.59	100.00

由上表可见，公司的收入以非标产品收入为主，报告期内占比为 72.70%、82.24%、92.03% 和 94.19%，占比较大且呈现持续上升趋势，主要系随着以非标产品为主的动力电池激光及自动化设备业务不断扩张，非标准化产品收入相应增加，与公司的经营情况、业务特点相符，不存在明显异常情况。

（四）发出商品的金额占比符合行业特征

报告期内，公司及同行业可比公司的发出商品在存货余额的占比如下：

代码	公司简称	2023 年 3 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
002008.SZ	大族激光	未披露	22.68%	28.67%	29.97%
300450.SZ	先导智能	未披露	57.91%	50.26%	38.32%
300457.SZ	赢合科技	未披露	12.42%	11.20%	22.43%
688499.SH	利元亨	未披露	41.33%	52.08%	44.42%
688518.SH	联赢激光	未披露	52.93%	54.70%	51.62%

平均值	未披露	37.45%	39.38%	37.35%
海目星	58.56%	52.70%	39.95%	40.28%

报告期内，公司的发出商品在存货余额的占比高于同行业平均水平，主要系大族激光、赢合科技发出商品占比较低，拉低了平均值。公司与先导智能、利元亨、联赢激光的发出商品占比一致，均在 40%-60%区间波动。

公司与同行业可比公司主要产品及标准化程度对比如下：

公司简称	主营产品情况	主营产品标准化程度
大族激光	激光加工设备厂商，主要产品有激光打标机、激光雕刻机、激光焊接机、激光切割机、激光钻孔机等	标准化程度较高
先导智能	从事新能源电池装备生产，主要产品包括卷绕机、分切机、焊接组装机、自动化扩散上/下料机、组件自动流水线等	定制化产品为主，非标准化程度较高
赢合科技	动力电池智能自动化设备厂商，主要产品有锂电池专用设备、卷绕机、涂布机、分条机等	标准化程度较高
利元亨	主要从事智能制造装备的研发、生产及销售，产品包括锂电池制造设备、汽车零部件制造设备和其他行业制造设备	定制化产品为主，非标准化程度较高
联赢激光	精密激光焊接设备及自动化解决方案供应商，主要从事精密激光焊接机及激光焊接自动化成套设备的研发、生产、销售	定制化产品为主，非标准化程度较高
海目星	激光及自动化综合解决方案提供商，主要从事动力电池及储能电池、光伏、新型显示、消费电子、钣金加工、泛半导体等行业激光及自动化设备的研发、设计、生产及销售	定制化产品为主，非标准化程度较高

资料来源：各上市公司公开信息披露文件

由上表可见，标准化程度较高的赢合科技、大族激光发出商品占比较低，而其他同行业可比公司受非标准化产品验收周期较长影响，发出商品占比均较高。

综上所述，发出商品占比总体处于同行业可比公司区间范围内，与先导智能、利元亨、联赢激光的发出商品占比相近，符合行业特征。

二、结合前述（1）的相关情况，以及报告期各期末发出商品对应的主要客户、合同签订及发出时间、发货时间至今间隔较长的原因、金额、截至目前的设备状态、存放地是否为发行人处等，进一步说明报告期内发出商品金额较大的原因及相应坏账准备计提的充分性；

（一）报告期各期末发出商品对应的主要客户、合同签订及发出时间、发货时间至今间隔较长的原因、金额、截至目前的设备状态、存放地是否为发行人处等情况

截至 2023 年 6 月 30 日，报告期各期末发出商品账面价值对应的单体口径前十大客户及其主要订单/合同的相关信息和设备相关信息如下：

（下接正文）

1. 2020 年

单位：万元

序号	客户名称	产品类别	细分产品	账面净额	账面净额占比	合同/订单签订时间	设备发出时间	设备状态	存放地	发货时间至今间隔较长的原因
订单 1	客户 7	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	4,248.31	11.81%	2020 年 3 月	2020 年 9 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 2	客户 7	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	2,610.46	7.25%	2020 年 2 月	2020 年 9 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 3	客户 7	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	2,610.46	7.25%	2020 年 2 月	2020 年 6 月-7 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 4	客户 19	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	1,305.22	3.63%	2019 年 12 月	2020 年 9 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 5	客户 26	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	1,573.64	4.37%	2020 年 2 月	2020 年 6 月-7 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 6	客户 2	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	2,566.53	7.13%	2020 年 5 月	2020 年 9 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 7	客户 27	3C 消费类电子激光及自动化设备	3C 电池装配与 PACK 自动化设备及生产线	1,286.40	3.57%	2020 年 10 月	2020 年 10 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 8	客户 28	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	691.77	1.92%	2020 年 6 月	2020 年 11 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 9	客户 17	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	650.39	1.81%	2019 年 11 月	2021 年 1 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 10	客户 30	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	621.84	1.73%	2020 年 5 月	2020 年 9 月	已验收	客户现场	不涉及

序号	客户名称	产品类别	细分产品	账面净额	账面净额占比	合同/订单签订时间	设备发出时间	设备状态	存放地	发货时间至今间隔较长的原因
订单 11	客户 31	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	658.24	1.83%	2018年8月	2019年8月	已验收	客户现场	不涉及
订单 12	客户 32	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	462.68	1.29%	2020年6月	2020年7月	已验收	客户现场	不涉及
总计				19,285.94	53.60%	/	/	/	/	/

注：“发货时间至今间隔较长”指设备发出时间至2023年6月末间隔期满一年以上且尚未全部验收的情况

2. 2021年

单位：万元

序号	客户名称	产品类别	细分产品	账面净额	账面净额占比	合同/订单签订时间	设备发出时间	设备状态	存放地	发货时间至今间隔较长的原因
订单 1	客户 26	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	3,286.57	4.40%	2021年4月	2021年11月-12月	已验收	客户现场	不涉及
订单 2	客户 26	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	2,269.64	3.04%	2021年4月	2021年10月-11月	已验收	客户现场	不涉及
订单 3	客户 26	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	1,885.63	2.52%	2021年4月	2021年11月-2022年1月	已验收	客户现场	不涉及
订单 4	客户 26	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	1,852.65	2.48%	2021年4月	2021年11月-12月	已验收	客户现场	不涉及
订单 5	客户 33	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	6,305.77	8.44%	2020年11月	2021年6月-8月	已验收	客户现场	不涉及
订单 6	客户 33	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	958.52	1.28%	2020年12月	2022年2月	已验收	客户现场	不涉及

序号	客户名称	产品类别	细分产品	账面净额	账面净额占比	合同/订单签订时间	设备发出时间	设备状态	存放地	发货时间至今间隔较长的原因
订单 7	客户 34	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	8,329.03	11.14%	2021 年 4 月	2021 年 9 月-12 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 8	客户 34	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	2,398.51	3.21%	2021 年 3 月	2021 年 11 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 9	客户 7	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	1,007.96	1.35%	2020 年 3 月	2020 年 9 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 10	客户 7	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	1,006.89	1.35%	2020 年 3 月	2020 年 8 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 11	客户 3	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	2,916.73	3.90%	2021 年 2 月	2021 年 8 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 12	客户 1	动力电池激光及自动化设备	全自动真空干燥线	841.19	1.13%	2021 年 4 月	2021 年 11 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 13	客户 1	动力电池激光及自动化设备	全自动真空干燥线	757.30	1.01%	2021 年 3 月	2021 年 11 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 14	客户 35	动力电池激光及自动化设备	全自动真空干燥线	829.66	1.11%	2021 年 9 月	2021 年 10 月-11 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 15	客户 27	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	927.64	1.24%	2021 年 2 月	2021 年 4 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 16	客户 36	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	2,197.64	2.94%	2021 年 3 月	2021 年 7 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 17	客户 37	3C 消费类电子激光及自动化设备	3C 电池装配与 PACK 自动化设备及生产线	865.99	1.16%	2021 年 8 月邮件确立订单	2022 年 4 月	已验收	客户现场	不涉及

序号	客户名称	产品类别	细分产品	账面净额	账面净额占比	合同/订单签订时间	设备发出时间	设备状态	存放地	发货时间至今间隔较长的原因
订单 18	客户 37	3C 消费类电子激光及自动化设备	3C 电池装配与 PACK 自动化设备及生产线	613.16	0.82%	2021 年 8 月邮件确立订单	2022 年 4 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 19	客户 37	3C 消费类电子激光及自动化设备	3C 电池装配与 PACK 自动化设备及生产线	527.53	0.71%	2021 年 8 月邮件确立订单	2022 年 4 月	已验收	客户现场	不涉及
合计				39,778.00	53.21%	/	/	/	/	/

注：“发货时间至今间隔较长”指设备发出时间至 2023 年 6 月末间隔期满一年以上且尚未全部验收的情况

3. 2022 年

单位：万元

序号	客户名称	产品类别	细分产品	账面净额	账面净额占比	合同/订单签订时间	设备发出时间	设备状态	存放地	发货时间至今间隔较长的原因
----	------	------	------	------	--------	-----------	--------	------	-----	---------------

序号	客户名称	产品类别	细分产品	账面净额	账面净额占比	合同/订单签订时间	设备发出时间	设备状态	存放地	发货时间至今间隔较长的原因
订单 1	客户 38	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	9,922.04	5.46%	2022 年 4 月	2022 年 10 月-12 月	部分设备已验收, 未验收设备账面净额 182.41 万元, 未验收设备正常安装调试中	客户现场	不涉及
订单 2	客户 38	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	4,259.67	2.34%	2022 年 6 月	2022 年 10 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 3	客户 38	动力电池激光及自动化设备	全自动真空干燥线	3,237.66	1.78%	2022 年 4 月	2022 年 10 月-12 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 4	客户 39	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	13,577.47	7.47%	2022 年 4 月	2022 年 7 月-11 月	部分设备已验收, 未验收设备账面净额 109.02 万元, 未验收设备正常安装调试中	客户现场	不涉及
订单 5	客户 39	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	3,735.49	2.06%	2022 年 7 月	2022 年 11 月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	不涉及

序号	客户名称	产品类别	细分产品	账面净额	账面净额占比	合同/订单签订时间	设备发出时间	设备状态	存放地	发货时间至今间隔较长的原因
订单 6	客户 40	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	11,637.34	6.40%	2022 年 3 月-4 月	2022 年 10 月-11 月	部分设备已验收, 未验收设备账面净额 191.26 万元, 未验收设备正常安装调试中	客户现场	不涉及
订单 7	客户 40	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	5,025.19	2.77%	2022 年 5 月	2022 年 9 月-11 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 8	客户 41	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	3,947.40	2.17%	2022 年 4 月	2022 年 11 月-12 月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	不涉及
订单 9	客户 41	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	3,742.07	2.06%	2022 年 3 月	2022 年 8 月-10 月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	不涉及
订单 10	客户 41	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	3,661.86	2.02%	2022 年 4 月	2022 年 9 月-10 月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	不涉及
订单 11	客户 41	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	2,804.04	1.54%	2022 年 3 月	2022 年 11 月-2023 年 1 月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	不涉及

序号	客户名称	产品类别	细分产品	账面净额	账面净额占比	合同/订单签订时间	设备发出时间	设备状态	存放地	发货时间至今间隔较长的原因
订单 12	客户 42	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	9,530.72	5.25%	2022 年 3 月	2022 年 9 月-2023 年 1 月	部分设备已验收, 未验收设备账面净额 263.98 万元, 未验收设备正常安装调试中	客户现场	不涉及
订单 13	客户 42	动力电池激光及自动化设备	全自动真空干燥线	3,340.50	1.84%	2022 年 3 月	2022 年 10 月-11 月	部分设备已验收, 未验收设备账面净额 962.83 万元, 未验收设备正常安装调试中	客户现场	不涉及
订单 14	客户 33	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	2,028.30	1.12%	2021 年 5 月	2022 年 3 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 15	客户 33	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	2,027.02	1.12%	2021 年 5 月	2022 年 3 月-4 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 16	客户 33	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	2,026.30	1.12%	2021 年 5 月	2022 年 5 月	已验收	客户现场	不涉及

序号	客户名称	产品类别	细分产品	账面净额	账面净额占比	合同/订单签订时间	设备发出时间	设备状态	存放地	发货时间至今间隔较长的原因
订单 17	客户 43	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	2,262.53	1.25%	2022 年 1 月	2022 年 8 月-11 月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	不涉及
订单 18	客户 44	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	3,695.68	2.03%	2022 年 8 月	2022 年 12 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 19	客户 45	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	3,105.93	1.71%	2021 年 10 月	2022 年 8 月-11 月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	不涉及
订单 20	客户 45	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	2,312.60	1.27%	2021 年 12 月	2022 年 8 月、2022 年 12 月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	不涉及
订单 21	客户 46	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	2,251.08	1.24%	2022 年 3 月	2022 年 9 月-10 月	部分设备已验收, 未验收设备账面净额 1,614.01 万元, 未验收设备正常安装调试中	客户现场	不涉及

序号	客户名称	产品类别	细分产品	账面净额	账面净额占比	合同/订单签订时间	设备发出时间	设备状态	存放地	发货时间至今间隔较长的原因
订单 22	客户 46	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	2,205.43	1.21%	2022 年 3 月	2022 年 9 月-10 月	部分设备已验收, 未验收设备账面净额 1,431.34 万元, 未验收设备正常安装调试中	客户现场	不涉及
合计				100,331.62	55.22%	/	/	/	/	/

注：“发货时间至今间隔较长”指设备发出时间至 2023 年 6 月末间隔期满一年以上且尚未全部验收的情况

4. 2023 年 1-3 月

单位：万元

序号	客户名称	产品类别	细分产品	账面净额	账面净额占比	合同/订单签订时间	设备发出时间	设备状态	存放地	发货时间至今间隔较长的原因
订单 1	客户 41	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	6,900.50	2.83%	2022 年 4 月	2022 年 11 月-2023 年 1 月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	安装调试中
订单 2	客户 41	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	4,531.69	1.86%	2022 年 3 月	2022 年 11 月-2023 年 1 月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	安装调试中

序号	客户名称	产品类别	细分产品	账面净额	账面净额占比	合同/订单签订时间	设备发出时间	设备状态	存放地	发货时间至今间隔较长的原因
订单 3	客户 41	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	3,894.00	1.60%	2022 年 4 月	2022 年 9 月-10 月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	该订单已达到验收标准, 验收流程中
订单 4	客户 41	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	3,792.67	1.55%	2022 年 3 月	2022 年 8 月-10 月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	安装调试中
订单 5	客户 42	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	13,843.61	5.67%	2022 年 3 月	2022 年 9 月-11 月、2023 年 2-3 月	部分设备已验收, 未验收设备账面净额 3,536.19 万元, 未验收设备正常安装调试中	客户现场	安装调试中
订单 6	客户 42	动力电池激光及自动化设备	全自动真空干燥线	4,210.37	1.73%	2022 年 3 月	2022 年 10 月-11 月、2023 年 3 月	部分设备已验收, 未验收设备账面净额 1,599.99 万元, 未验收设备正常安装调试中	客户现场	安装调试中
订单 7	客户 40	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	13,425.99	5.50%	2022 年 4 月	2022 年 9 月-11 月	已验收	客户现场	不涉及

序号	客户名称	产品类别	细分产品	账面净额	账面净额占比	合同/订单签订时间	设备发出时间	设备状态	存放地	发货时间至今间隔较长的原因
订单 8	客户 47	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	10,324.41	4.23%	2022年7月	2023年1月-3月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	不涉及
订单 9	客户 48	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	5,653.33	2.32%	2022年9月	2023年2月-3月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	不涉及
订单 10	客户 48	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	2,641.32	1.08%	2022年9月	2023年2月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	不涉及
订单 11	客户 44	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	8,981.03	3.68%	2022年8月	2022年12月-2023年1月	已验收	客户现场	不涉及
订单 12	客户 49	动力电池激光及自动化设备	全自动真空干燥线	7,803.12	3.20%	2022年10月	2023年1月-3月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	不涉及
订单 13	客户 39	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	4,270.97	1.75%	2022年9月	2023年2月-3月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	不涉及
订单 14	客户 39	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	4,217.09	1.73%	2022年7月	2022年11月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	安装调试中
订单 15	客户 6	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	4,082.15	1.67%	2022年12月	2023年3月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	不涉及

序号	客户名称	产品类别	细分产品	账面净额	账面净额占比	合同/订单签订时间	设备发出时间	设备状态	存放地	发货时间至今间隔较长的原因
订单 16	客户 45	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	3,961.21	1.62%	2021 年 10 月	2022 年 8 月-2023 年 2 月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	安装调试中
订单 17	客户 45	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	2,529.58	1.04%	2021 年 12 月	2022 年 8 月、2022 年 12 月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	安装调试中
订单 18	客户 46	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	2,678.19	1.10%	2022 年 3 月	2022 年 9 月-10 月	部分设备已验收, 未验收设备账面净额 1,847.74 万元, 未验收设备正常安装调试中	客户现场	该订单已达到验收标准, 验收流程中
订单 19	客户 46	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	2,646.12	1.08%	2022 年 3 月	2022 年 9 月-10 月	部分设备已验收, 未验收设备账面净额 1,790.31 万元, 未验收设备正常安装调试中	客户现场	该订单已达到验收标准, 验收流程中
订单 20	客户 50	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	2,697.71	1.11%	2022 年 8 月	2023 年 1 月、2023 年 3 月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	不涉及

序号	客户名称	产品类别	细分产品	账面净额	账面净额占比	合同/订单签订时间	设备发出时间	设备状态	存放地	发货时间至今间隔较长的原因
订单 21	客户 51	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	4,418.95	1.81%	2022 年 11 月	2023 年 3 月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	不涉及
订单 22	客户 52	动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	4,000.28	1.64%	2022 年 5 月	2022 年 10 月-11 月	已验收	客户现场	不涉及
订单 23	客户 53	动力电池激光及自动化设备	智能装配线	3,377.42	1.38%	2022 年 9 月	2023 年 1 月	未验收, 正常安装调试中	客户现场	不涉及
合计				124,881.68	51.19%	/	/	/	/	/

注：“发货时间至今间隔较长”指设备发出时间至 2023 年 6 月末间隔期满一年以上且尚未全部验收的情况

(下接正文)

由上表可见，报告期各期末发出商品对应的主要客户均为下游知名客户，发出商品存放地为客户工厂现场，合同签订时间和设备发出时间无异常。

2020 年末、2021 年末发出商品对应的主要客户的主要订单均已验收，2022 年、2023 年 1-3 月的发出商品对应的主要客户的主要订单部分已验收，未验收的设备均结合客户需求处于正常安装调试过程中，不存在异常情况。

（二）报告期内发出商品金额较大的原因及相应坏账准备计提的充分性

1. 发出商品余额较大且大幅上升主要系公司非标程度较高，业务增长致发出商品余额随存货余额快速增长，符合行业特点

报告期各期末，公司发出商品余额分别是 36,786.57 万元、75,800.29 万元、185,237.15 万元和 249,765.91 万元，具体变动原因如下：

（1）公司紧跟行业发展趋势，把握客户需求，不断推出新产品，在手订单规模持续增长，带动发出商品金额增长；（2）公司发出商品主要由非标准化设备构成，此类设备发往客户现场后，需进一步完成安装调试及验收。由于安装调试时间相对较长，导致发出商品金额较大。各期末发出商品均有客户订单覆盖；（3）公司动力电池激光及自动化设备主要为非标准化设备产品，报告期内公司动力电池激光及自动化设备收入占比持续上升，推动公司发出商品余额持续增长。

（1）公司在手订单规模持续增长，带动发出商品金额增长

报告期各期末，公司在手订单与存货余额的匹配情况如下：

单位：亿元

项目	2023 年 3 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
在手订单金额（含税）	84	81	51	17
存货余额	42.65	35.15	18.98	9.13
在手订单覆盖率	196.96%	230.43%	268.76%	186.16%

由上表可见，报告期各期末，公司存货余额与销售订单基本匹配。发出商品均有订单支持，因此发出商品伴随在手订单的增加而增长，带动存货余额持续增长。

截至 2023 年 3 月底，公司在手订单规模已达 84 亿元（含税），其中主要为动力电池领域订单，而动力电池领域大部分产品为非标产品，订单执行周期较长，

在订单规模持续扩大的情况下导致发出商品余额不断增长。报告期内，设备的生产和验收周期均无明显变化。

(2) 公司发出商品主要由非标准化设备构成，安装调试时间相对较长，导致发出商品金额较大

报告期内，公司主要非标准化产品为动力电池激光及自动化设备板块的装配线及单机设备，3C 消费类电子激光及自动化设备板块的 3C 通用激光及自动化生产线，其主要生产周期如下：

单位：月

项目	产品名称（二级分类名称）	订单至验收完成整体周期	在厂生产阶段	安装验收阶段
动力电池激光及自动化设备	激光制片制造设备	7-12	4-6	3-6
动力电池激光及自动化设备	智能装配线	7-12	4-6	3-6
3C 消费类电子激光及自动化设备	3C 通用激光及自动化生产线	2.5-4.5	1-2	1-2.5

根据上表可知，报告期内公司非标准化设备自签署订单至完成验收整体周期较长，其中，如动力电池激光及自动化设备整体周期为 7-12 月，部分订单由于设备创新性、功能复杂性或者客户变更设计方案等，执行周期超过 1 年。由于公司非标准化设备主要按照订单进行设计生产，由于不同客户、不同订单的定制化需求不同，因此无备货安排，非标准化设备属于“以销定产”的生产模式。以动力电池激光及自动化设备为例，“在厂生产阶段”系设备生产及入库阶段，对应存货科目为在产品 and 库存商品，通常需要 4-6 个月的周期；而“安装验收阶段”系将设备发出后，于客户现场进行安装调试及试运行阶段，在设备运抵客户现场后至完成验收前均在发出商品中核算，此周期通常为 3-6 个月。

同时，报告期内公司动力电池激光及自动化设备业务规模占主营业务收入比例持续上升。报告期内，公司动力电池收入占主营业务比分别为 39.26%、60.59%、84.54%和 89.74%。动力电池激光及自动化装备非标准化产品较多，验收周期较长，推动了存货余额上升。

由于非标准化设备生产周期整体较长，且企业非标准化产品业务规模持续扩张，导致报告期各期末存货账面价值持续增长。公司的存货与其订单情况、收入规模及生产周期相匹配。

(3) 存货余额增长与收入增长规模匹配

报告期各期末，公司的存货余额与营业收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023年3月末	2022年末	2021年末	2020年末
存货余额	426,480.24	351,510.93	189,761.45	91,321.20
存货余额增速	77.76%	85.24%	107.80%	
营业收入	89,536.07	410,541.55	198,433.07	132,059.07
营业收入增速	100.45%	106.89%	50.26%	
在手订单金额（亿元）	84	81	51	17
在手订单增速	62%	59%	200%	

由上表可见，报告期各期末，公司存货余额与营业收入趋势基本匹配，均处于快速增长态势，存货中的发出商品随之快速增长。

综上所述，报告期各期末发出商品余额较大且大幅上升主要系公司业务快速发展，收入规模迅速扩大，在手订单迅速增多，导致存货余额迅速上升。公司发出商品主要由非标准化设备构成，此类设备发往客户现场后，需进一步完成安装调试及验收。由于安装调试时间相对较长，导致发出商品金额较大，占存货比例较高，因此发出商品余额大幅上升，具有合理性。

2. 发出商品跌价准备计提充分

(1) 公司的发出商品整体库龄较短，发出商品均有明确的订单对应，且非标准化产品发货后通常已收到 60% 的合同款项，跌价风险较小

报告期各期末，公司发出商品明细如下：

单位：万元、%

发出商品	2023年3月末		2022年末		2021年末		2020年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
账面价值	243,954.61	97.67	181,702.14	98.09	74,756.35	98.62	35,984.54	97.82
跌价准备	5,811.30	2.33	3,535.02	1.91	1,043.94	1.38	802.03	2.18
账面余额	249,765.91	100.00	185,237.15	100.00	75,800.29	100.00	36,786.57	100.00

报告期各期末，发出商品按账面余额统计的库龄情况如下：

单位：万元、%

库龄	2023年3月末	2022年末	2021年末	2020年末
----	----------	--------	--------	--------

	余额	占比	余额	占比	余额	占比	余额	占比
1年以内	233,200.76	93.37	177,441.66	95.79	71,611.06	94.47	34,516.52	93.83
1-2年	15,803.17	6.33	7,035.93	3.80	3,860.17	5.09	2,162.03	5.88
2-3年	530.91	0.21	528.50	0.29	329.06	0.43	108.02	0.29
3年以上	231.07	0.09	231.07	0.12	0.00	0.00	0.00	0.00
合计	249,765.91	100.00	185,237.15	100.00	75,800.29	100.00	36,786.57	100.00

报告期各期末，公司发出商品余额分别为 36,786.57 万元、75,800.29 万元、185,237.15 万元和 249,765.91 万元，跌价准备分别为 802.03 万元、1,043.94 万元、3,535.02 万元和 5,811.30 万元。2023 年 3 月末，公司 2 年以上未验收的发出商品账面余额为 761.97 万元，占账面余额的 0.31%，占比较小。该部分发出商品尚未验收主要系客户业务计划调整或客户需求变动导致尚未验收。

报告期各期末，发出商品的跌价计提比例分别为 2.18%、1.38%、1.91%和 2.33%，总体约在 1.3%-2.3%区间，不存在跌价计提比例大幅下降的情形，发出商品跌价准备充分。

(2) 公司的发出商品均有订单覆盖，跌价风险较低，跌价计提充分、谨慎

详见本节回复“一、(一)6(2)”，公司对发出商品计提存货跌价准备，主要系客户需求改变而增加成本及加上预计发生的销售费用和相关税费后出现跌价。发出商品均做跌价测试，并按照成本与可变现净值孰低计提减值准备，相应跌价计提充分、谨慎。

(3) 公司的发出商品跌价会计处理方式与同行业可比公司无差异

公司严格按照《企业会计准则》的相关规定制定存货跌价政策，在资产负债表日，按存货的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。公司发出商品的可变现净值以发出商品的订单价格作为计算基础，减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

报告期内，同行业可比公司的存货跌价计提政策如下：

公司	存货跌价计提政策
大族激光	产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。发出商品以该产品的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。
先导智能	公司按期末各存货可变现净值低于成本的金额计提存货跌价准备。公司主要根据签订的合同进行产品的生产及发出。对于有合同对应的发出商品，以合同价格作为其可变现净值的计算基础，如果可变现净值低于发出商品成本，则将发出商品成本超过其可变现净值的部分计提存货跌价准备；对于部分试用合同的发出商品，公司按照同类商品或者相似商品的近期售价作为其可变现净值的计算基础，如果可变现净值低于发出商品成本，则将发出商品成本超过其可变现净值的部分计提存货跌价准备。
赢合科技	相关产成品估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值。资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
利元亨	于资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。 可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。计提存货跌价准备时，原材料按类别计提，产成品按单个存货项目计提。与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，合并计提存货跌价准备。
联赢激光	存货的合同价格减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值。资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。管理层在考虑持有存货目的的基础上，根据合同约定售价、相同或类似产品的市场售价、未来市场趋势等确定估计售价，并按照估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定存货的可变现净值。

由上表可见，公司的发出商品跌价计提政策与同行业可比公司无差异。

（4）公司的发出商品跌价准备的实际计提比例充分

报告期各期，公司与同行业可比公司的发出商品跌价准备余额计提占发出商品余额的比例如下：

代码	公司简称	2023年1-3月	2022年度	2021年度	2020年度
002008.SZ	大族激光	未披露	0.65%	0.62%	0.46%

代码	公司简称	2023年1-3月	2022年度	2021年度	2020年度
300450.SZ	先导智能	未披露	1.22%	2.00%	3.54%
300457.SZ	赢合科技	未披露	5.01%	3.49%	3.83%
688499.SH	利元亨	未披露	2.95%	1.86%	2.97%
688518.SH	联赢激光	未披露	0.66%	0.28%	0.53%
平均值		未披露	2.10%	1.65%	2.27%
688559.SH	海目星	2.33%	1.91%	1.38%	2.18%

由上表可见，公司发出商品的跌价计提比例处于同行业可比区间范围内，高于大族激光、先导智能、联赢激光，与同行业可比公司相比无显著差异。

2022年度、2023年1-3月公司的发出商品跌价准备的实际计提比例上升，主要系设备发往客户现场后，需进一步完成安装调试及验收，部分设备因设计变更、量产延期和产线磨合、新产品验证等原因而出现跌价，严格按照《企业会计准则》的相关规定计算可变现净值并计提存货跌价准备，导致实际计提比例上升，该比例仍处于同行业可比区间范围内，公司的发出商品跌价准备的实际计提比例充分。

（5）相关风险提示

针对存货跌价风险等情形，公司已在募集说明书之“重大事项提示”之“十一、公司提请投资者仔细阅读本募集说明书“第六节与本次发行相关的风险因素”全文，并特别注意以下风险”中作出风险提示，具体情况如下：

“（三）存货跌价风险

报告期内，公司的存货账面价值分别为 90,474.01 万元、187,956.29 万元、343,414.17 万元和 416,287.89 万元。公司已按照会计政策的要求并结合存货的实际状况计提了存货跌价准备，如果公司产品无法达到合同约定的验收标准，导致存货无法实现销售，或者存货性能无法满足产品要求，价值出现大幅下跌的情况，公司将面临存货跌价风险。”

综上所述，公司的发出商品的整体库龄较短，发出商品跌价会计处理具体方式与同行业可比公司无差异，且跌价准备的实际计提比例充分，不存在跌价计提比例大幅下降的情形，与同行业可比公司相比无显著差异；公司的发出商品均有订单覆盖，减值风险较低，公司的发出商品跌价准备计提充分。

三、存货跌价损失及合同履约成本减值损失 2022 年增加的原因，对应的主要存货类型及产品类型，发行人是否存在亏损合同，是否计提相应的预计负债

(一) 报告期各期末公司各类存货跌价计提情况

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 90,474.01 万元、187,956.29 万元、343,414.17 万元和 416,287.89 万元。公司存货主要为原材料、在产品以及发出商品等，公司存货明细如下：

单位：万元

项目	2023 年 3 月 31 日			2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日		
	账面 余额	跌价 准备	账面 价值	账面 余额	跌价 准备	账面 价值	账面 余额	跌价 准备	账面 价值	账面 余额	跌价 准备	账面 价值
原材料	71,605.58	503.52	71,102.06	62,336.40	504.89	61,831.52	39,656.21	179.38	39,476.82	13,024.02	22.58	13,001.44
在产品	81,779.76	566.62	81,213.14	81,991.67	929.38	81,062.29	53,543.62	131.34	53,412.28	20,035.55	14.86	20,020.69
库存商品	23,328.99	3,310.92	20,018.08	21,945.70	3,127.47	18,818.22	20,761.34	450.51	20,310.84	21,475.07	7.73	21,467.34
发出商品	249,765.91	5,811.30	243,954.61	185,237.15	3,535.02	181,702.14	75,800.29	1,043.94	74,756.35	36,786.57	802.03	35,984.54
合计	426,480.24	10,192.35	416,287.89	351,510.93	8,096.75	343,414.17	189,761.45	1,805.16	187,956.29	91,321.20	847.19	90,474.01

报告期各期末，公司存货跌价计提金额分别为 847.19 万元、1,805.16 万元、8,096.75 万元和 10,192.36 万元，其中 2022 年公司存货跌价损失及合同履约成本减值损失增加较大，主要系公司在产品、库存商品和发出商品的跌价损失及合同履约成本减值计提金额增加，具体分析如下：

1. 在产品

2022 年末，公司在产品对应的产品类别和跌价准备及合同履约成本减值准备情况如下：

单位：万元

类别	2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日		
	金额	存货跌价 准备/合同 履约成本 减值准备	存货跌价 准备占比	金额	存货跌价 准备/合同 履约成本 减值准备	存货跌价 准备占比
动力电池激光及 自动化设备	67,083.79	730.26	1.09%	46,621.96	28.60	0.06%
3C 消费类电子 激光及自动化设 备	9,529.40	155.18	1.63%	5,182.76	102.74	1.98%
钣金激光切割设 备	984.16	21.91	2.23%	1,014.10		

类别	2022年12月31日			2021年12月31日		
	金额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	存货跌价准备占比	金额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	存货跌价准备占比
其他设备	4,394.32	22.04	0.50%	724.80		
合计	81,991.67	929.39	1.13%	53,543.62	131.34	0.25%

2022年末，在产品跌价损失相比上年末增加798.05万元，主要系动力电池类客户个别订单因需求调整而导致成本增加，经测试存在减值迹象并相应计提跌价准备增加。

2. 库存商品

2022年末，公司库存商品对应的产品类别和跌价准备及合同履约成本减值准备情况如下：

单位：万元

类别	2022年12月31日			2021年12月31日		
	金额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	存货跌价准备占比	金额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	存货跌价准备占比
动力电池激光及自动化设备	6,855.91	854.97	12.47%	4,877.14	308.88	6.33%
3C消费类电子激光及自动化设备	10,077.49	2,216.92	22.00%	12,475.68	98.37	0.79%
钣金激光切割设备	1,258.37	55.58	4.42%	1,799.70	43.25	2.40%
其他设备	3,753.93			1,608.83		
合计	21,945.70	3,127.47	14.25%	20,761.34	450.51	2.17%

2022年末，库存商品跌价损失相比上年末增加2,676.97万元，主要系动力电池激光及自动化设备和3C消费类电子激光及自动化设备的存货跌价增加。

公司的库存商品部分有销售订单支撑，部分无直接对应订单。对于有订单部分的库存商品可变现净值以订单价格作为计算基础，减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，经测算部分订单出现减值，该部分动力电池激光及自动化设备计提存货跌价准备281.94万元，3C消费类电子激光及自动化设备计提存货跌价准备106.90万元。

此外，动力电池激光及自动化设备的跌价损失增加主要系部分客户取消设备订单，因其产品主要为定制化设备，无法对其他客户进行销售，故公司与其协商补偿金额，公司根据协议赔偿价确定其可变现净值，并与其设备成本对比，经测试存在减值的设备相应计提存货跌价准备 224.63 万元。

对于无订单部分的库存商品可变现净值以估计市场售价作为计算基础，减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，经测算，该部分动力电池激光及自动化设备计提存货跌价准备 560.10 万元，3C 消费类电子激光及自动化设备计提存货跌价准备 2,110.02 万元。

3. 发出商品

2022 年末，公司发出商品对应的产品类别和跌价准备及合同履约成本减值准备情况如下：

单位：万元

类别	2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日		
	金额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	存货跌价准备占比	金额	存货跌价准备/合同履约成本减值准备	存货跌价准备占比
动力电池激光及自动化设备	169,907.07	2,295.07	1.35%	62,092.71	667.14	1.07%
3C 消费类电子激光及自动化设备	9,843.49	1,042.33	10.59%	12,982.83	353.11	2.72%
钣金激光切割设备	1,220.47	127.66	10.46%	724.74	23.70	3.27%
其他设备	4,266.13	69.96	1.64%			
合计	185,237.16	3,535.02	1.91%	75,800.28	1,043.95	1.38%

公司发出商品均有销售订单支持，可变现净值以发出商品的订单价格作为计算基础，减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。2022 年末，公司的发出商品跌价准备及合同履约成本相比上年增加 2,491.07 万元，主要系公司产品以定制化设备为主，存在部分客户因设计变更、量产延期和产线磨合、新产品验证等原因致公司调试成本、人工成本增加，导致发出商品计提存货跌价增加。

综上所述，公司 2022 年存货跌价损失及合同履约成本减值损失增加具有合理性。

（二）公司是否存在亏损合同，是否计提相应的预计负债

根据《〈企业会计准则第 13 号——或有事项（2006）〉应用指南》，待执行合同变成亏损合同时，有合同标的资产的，应当先对标的资产进行减值测试并按规定确认减值损失，如预计亏损超过该减值损失，应将超过部分确认为预计负债；无合同标的资产的，亏损合同相关义务满足预计负债确认条件时，应当确认为预计负债。

报告期内公司存在亏损合同，主要系客户需求变动，公司人工成本上升，导致合同对应的已实现成本及后续预计支出金额合计大于合同金额。报告期各期末公司亏损合同涉及的存货账面余额分别为 3,720.92 万元、11,239.86 万元、30,494.09 万元、38,119.15 万元，相应的存货跌价准备分别为 824.61 万元、1,532.47 万元、4,678.72 万元、6,567.09 万元，上述所有亏损合同均处于已执行状态，其亏损金额均已体现在各期末存货跌价准备中，预计亏损未超过跌价准备，按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》相关规定，公司无需就上述亏损合同确认预计负债。

【申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见】

一、核查程序

针对以上事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅公司的存货管理制度，对公司存货管理相关内部控制的设计和运行有效性进行了评估和测试；

2、访谈公司管理层，了解公司采购及生产流程、各类存货（包括发出商品）的采购周期、生产周期、生产模式、销售模式以及备货方法；

3、询问管理层各报告期末已执行完毕、正在执行以及尚未开始执行的合同情况；对于正在执行以及尚未开始执行的合同，获取预算成本表资料，识别亏损合同；

4、询问管理层对存货可变现净值的判断，检查报告期内合同和项目预算成本，获取管理层对后续成本费用的预计，重新计算存货减值的计算表以核实存货的减值准备的计提金额是否合理。此外，检查报告期内已确认销售收入的亏损合同的毛利情况，复核各单项合同标的计提的跌价准备金额与实际亏损金额的偏差；

5、获取公司存货跌价准备政策，基于了解到的存货跌价准备计提政策检查这些会计政策是否于各会计期间得到一贯执行；查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开信息，对比公司与同行业上市公司存货跌价准备计提的情况，分析存货跌价准备计提的充分性；

6、获取各期末在手订单资料，分析在手订单与期末存货余额、发出商品余额的匹配性和在手订单覆盖情况等；

7、获取报告期各期末公司存货明细表，将公司存货余额、存货结构变化与公司经营情况进行匹配和分析，并查阅亏损合同识别方法和存货跌价准备计算方法；

8、计算公司存货周转率，查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开信息，分析对比公司与同行业可比公司存货周转率的差异及原因；

9、获取了公司各期末的发出商品盘点记录；

10、对公司对 2022 年末的发出商品执行了监盘/函证程序。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内公司存货及发出商品的基本情况正常，存货整体及发出商品的库龄情况良好、在手订单覆盖情况良好、期后结转正常、跌价准备计提比例及与同行业可比公司无明显差异；库存商品中标准产品及非标产品的构成情况符合发行人业务特点，与报告期各期非标产品及标准产品的收入情况匹配；2022 年其他类型存货金额增长，但库存商品金额下降主要系 2022 年部分库存商品无直接对应订单，可出售市场估计价值下降，跌价准备余额上升所致；公司发出商品的金额占比符合行业惯例；

2、报告期各期末公司发出商品对应的主要客户情况正常，主要系为下游行业龙头客户；发出商品对应的合同签订、发出时间和截至目前的设备状态等情况正常，存放地为客户处，发货时间至今间隔较长主要系公司客户对发出商品处于验收流程或存在技改变动所致；报告期内公司发出商品金额较大主要系公司产品非标程度较高，业务增长致发出商品余额随存货余额快速增长，符合行业特点；公司的发出商品的整体库龄较短，发出商品跌价会计处理具体方式与同行业可比公

司无差异，且跌价准备的实际计提比例充分，不存在跌价计提比例大幅下降的情形，与同行业可比公司相比无显著差异，公司的发出商品均有订单覆盖，减值风险较低，发出商品跌价准备计提充分；

3、公司存货跌价损失及合同履约成本减值损失 2022 年增加主要系存在部分客户设备订单或需求变动，因设计变更、量产延期和产线磨合、新产品验证等原因致公司调试成本、人工成本增加，导致发出商品计提存货跌价增加；报告期内公司存在亏损合同，主要系客户需求变动，公司人工成本上升，导致合同对应的已实现成本及后续预计支出金额合计大于合同金额；公司所有亏损合同均处于已执行状态，其亏损金额均已体现在各期末存货跌价准备中，预计亏损未超过跌价准备，按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》相关规定，公司无需就上述亏损合同确认预计负债。

问题 7.关于其他

1.关于负债

根据申报材料：(1)报告期各期末，发行人流动负债金额分别为 177,699.36 万元、365,852.96 万元、650,412.31 万元、737,133.94 万元，其中质押借款金额截至 2023 年 3 月末为 80,882.08 万元、应付账款 160,123.03 万元、应付票据 101,815.71 万元；截至 2023 年 3 月末，公司货币资金为 95,653.83 万元；(2)公司报告期内资产负债率分别为 61.79%、72.50%、77.01%和 77.95%，高于同行业平均资产负债率。

请发行人说明：(1)结合报告期内应付票据、应付账款前五名供应商情况及采购内容，说明相关供应商信用政策和结算方式是否发生变化，是否存在付现结算变更为票据结算的情形；(2)公司资产负债率持续增长且高于同行业平均水平的原因，是否存在偿债风险。请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合报告期内应付票据、应付账款前五名供应商情况及采购内容，说明相关供应商信用政策和结算方式是否发生变化，是否存在付现结算变更为票据结算的情形；

（一）报告期内应付票据、应付账款前五名供应商情况及采购内容

1. 公司应付票据前五名供应商主要情况

报告期内，公司应付票据前五名供应商主要情况：

单位：万元

期间	供应商	应付票据余额	占应付票据总额的比例	采购内容
2023年3月31日	供应商1	4,637.00	4.55%	电动类、电气类
	供应商2	3,979.62	3.91%	气动类
	供应商3	3,972.85	3.90%	激光光学类
	供应商4	3,070.45	3.02%	电气类
	供应商5	2,605.56	2.56%	辅料及包材类、机加钣金类
	合计	18,265.48	17.94%	/
2022年12月31日	供应商3	4,020.28	4.29%	激光光学类
	供应商1	3,685.19	3.93%	电动类、电气类
	供应商6	2,877.99	3.07%	电动类、传动类
	供应商5	2,689.79	2.87%	辅料及包材类、机加钣金类
	供应商7	2,662.18	2.84%	视觉软件类
	合计	15,935.43	17.02%	/
2021年12月31日	供应商1	3,714.84	5.30%	电动类、电气类
	供应商8	3,347.74	4.78%	机加钣金类
	供应商3	2,876.16	4.11%	激光光学类
	供应商9	2,054.33	2.93%	激光光学类
	供应商5	1,873.86	2.67%	辅料及包材类、机加钣金类
	合计	13,866.93	19.79%	/
2020年12月31日	供应商3	2,356.01	6.38%	激光光学类
	供应商9	1,495.49	4.05%	激光光学类
	供应商10	967.54	2.62%	电动类、电气类

期间	供应商	应付票据 余额	占应付票 据总额的 比例	采购内容
	供应商 2	922.47	2.50%	气动类
	供应商 11	909.67	2.46%	机加钣金类
	合计	6,651.18	18.02%	/

2. 公司应付账款前五名供应商主要情况

报告期内，公司应付账款前五名供应商主要情况：

单位：万元

期间	供应商	应付账款 余额	占应付账 款总额的 比例	采购内 容
2023 年 3 月 31 日	供应商 12	7,883.21	4.92%	在建工程类
	供应商 13	3,791.99	2.37%	机加钣金类
	供应商 3	3,776.24	2.36%	激光光学类
	供应商 2	3,148.21	1.97%	气动类
	供应商 7	2,620.48	1.64%	视觉软件类
	合计	21,220.13	13.25%	/
2022 年 12 月 31 日	供应商 12	4,481.86	2.83%	在建工程类
	供应商 7	3,184.34	2.01%	气动类
	供应商 14	2,977.35	1.88%	机加钣金类
	供应商 15	2,594.51	1.64%	视觉软件类
	供应商 16	2,403.15	1.52%	机加钣金类
	合计	15,641.21	9.86%	/
2021 年 12 月 31 日	供应商 12	4,046.17	4.72%	在建工程类
	供应商 17	3,761.34	4.38%	在建工程类
	供应商 11	2,554.71	2.98%	机加钣金类
	供应商 8	2,230.48	2.60%	机加钣金类
	供应商 18	2,166.18	2.52%	设备仪器类
	合计	14,758.88	17.20%	

期间	供应商	应付账款 余额	占应付账 款总额的 比例	采购内 容
2020年12月31日	供应商 18	2,344.67	5.70%	设备仪 器类
	供应商 9	1,743.73	4.24%	激光光 学类
	供应商 19	1,224.71	2.98%	在建工 程类
	供应商 8	1,031.15	2.51%	机加钣 金类
	供应商 20	902.63	2.19%	设备仪 器类
	合计	7,246.89	17.62%	/

(二) 说明相关供应商信用政策和结算方式是否发生变化，是否存在付现结算变更为票据结算的情形

报告期内，公司应付票据、应付账款前五名供应商的信用政策和结算方式具体情况如下所示：

序号	供应商名称	信用政策				结算方式			
		2023年 1-3月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2023年1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	供应商 1	票到月结 30 天				货款<5 万元，银行转账；货款>=5 万元，票据结算			
2	供应商 2	票到月结 60 天				货款<5 万元，银行转账；货款>=5 万元，票据结算			
3	供应商 3	预付 10%，提货前付 90%				票据结算			
4	供应商 4	票到月结 30 天				货款<5 万元，银行转账；货款>=5 万元，票据结算			
5	供应商 5	票到月结 90 天				货款<5 万元，银行转账；货款>=5 万元，票据结算			
6	供应商 12	按工程进度付款				银行转账			
7	供应商 13	票到月结 90 天				银行转账、票据结算、企业信用电子凭证			
8	供应商 7	票到月结 90 天				货款<5 万元，银行转账；货款>=5 万元，票据结算			
9	供应商 6	次月结、票到月结 30 天				货款<5 万元，银行转账；货款>=5 万元，票据结算			
10	供应商 14	票到月结 90 天				货款<5 万元，银行转账；货款>=5 万元，票据结算			
11	供应商 15	票到月结 30 天、票到月结 90 天				货款<5 万元，银行转账；货款>=5 万元，票据结算			
12	供应商 16	票到月结 90 天				货款<5 万元，银行转账；货款>=5 万元，票据结算			

序号	供应商名称	信用政策				结算方式			
		2023年 1-3月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2023年1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
13	供应商 8	票到月结 120 天、票到月结 90 天				货款<5 万元，银行转账；货款>=5 万元，票据结算			
14	供应商 9	票到月结 30 天				货款<5 万元，银行转账；货款>=5 万元，票据结算			
15	供应商 17	按工程进度付款				银行转账			
16	供应商 11	票到月结 120 天、票到月结 90 天				货款<5 万元，银行转账；货款>=5 万元，票据结算			
17	供应商 18	预付 30%，发货前付 30%，验收合格后付 30%，质保期满后付 10%				货款<5 万元，银行转账；货款>=5 万元，票据结算			
18	供应商 10	票到月结 60 天				货款<5 万元，银行转账；货款>=5 万元，票据结算			
19	供应商 19	按工程进度付款				银行转账			
20	供应商 20	预付 30%，发货前付 30%，验收合格后付 30%，质保期满后付 10%				货款<5 万元，银行转账；货款>=5 万元，票据结算			

由上表所示，报告期内公司应付票据、应付账款前五名供应商信用政策和结算方式未发生变化，不存在付现结算变更为票据结算的情形。

二、公司资产负债率持续增长且高于同行业平均水平的原因，是否存在偿债风险。

（一）公司资产负债率持续增长主要系公司发展较快，合同负债、应付账款及应付票据和短期借款增加，符合公司经营情况

报告期各期末，公司资产负债率情况如下：

财务指标	2023年 3月31日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
资产负债率（合并）	77.95%	77.01%	72.50%	61.79%

注：资产负债率=总负债/总资产

报告期各期末，公司合并报表资产负债率分别为 61.79%、72.50%、77.01%和 77.95%，呈上升趋势。公司资产负债率变动主要系报告期内合同负债、应付账款及应付票据和短期借款增加。报告期各期末，公司的负债构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2023年 3月31日		2022年 12月31日		2021年 12月31日		2020年 12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动负债：								

项目	2023年 3月31日		2022年 12月31日		2021年 12月31日		2020年 12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
短期借款	89,390.28	12.13	97,883.62	14.33	28,015.97	6.91	19,598.91	8.78
应付票据	101,815.71	13.81	93,651.85	13.71	70,057.27	17.28	36,917.86	16.53
应付账款	160,123.03	21.72	158,609.75	23.22	85,813.59	21.17	41,133.18	18.42
合同负债	293,510.57	39.82	251,693.09	36.85	147,217.85	36.31	49,614.28	22.22
应付职工薪酬	15,365.18	2.08	14,761.03	2.16	6,455.10	1.59	4,187.13	1.88
应交税费	7,563.36	1.03	6,294.44	0.92	3,055.24	0.75	2,604.34	1.17
其他应付款	852.97	0.12	1,205.42	0.18	1,001.69	0.25	418.93	0.19
一年内到期的非流动 负债	17,036.44	2.31	16,303.94	2.39	13,816.98	3.41	16,868.30	7.55
其他流动负债	16,243.29	2.20	10,009.18	1.47	10,419.26	2.57	6,356.41	2.85
流动负债合计	701,900.82	95.22	650,412.31	95.22	365,852.96	90.24	177,699.36	79.58
非流动负债：								
长期借款	22,239.11	3.02	19,881.11	2.91	28,678.94	7.07	39,073.12	17.50
租赁负债	6,801.11	0.92	7,009.21	1.03	3,363.93	0.83	-	-
预计负债	3,934.82	0.53	3,700.97	0.54	1,723.33	0.43	991.96	0.44
递延收益-非流动负债	1,501.85	0.20	1,317.00	0.19	5,746.59	1.42	5,542.08	2.48
递延所得税负债	756.23	0.10	755.53	0.11	47.67	0.01	-	-
非流动负债合计	35,233.12	4.78	32,663.83	4.78	39,560.46	9.76	45,607.16	20.42
负债合计	737,133.94	100.00	683,076.13	100.00	405,413.42	100.00	223,306.52	100.00

由上表可见，公司的负债结构中短期借款、应付票据、应付账款、合同负债占比较大，上述四项合计占总负债比例为 65.95%、81.67%、88.11%和 87.48%，整体呈上升趋势，具体情况如下：

1. 合同负债增加

公司负债构成中合同负债的占比最大，与公司的行业特性和经营模式相匹配。报告期内公司业务大规模增长，在手订单增加，而公司主要产品为非标定制化设备，由于公司主要产品采用分阶段收款模式，与客户签订的销售合同中的付款模式一般为“3-3-3-1”，即 30%预付款，30%发货款，30%验收款，质保期满后支付 10%质保金，导致合同负债规模增长，增加了资产负债率。上述收款方式导致公司负债构成中合同负债（预收账款）金额较大，剔除合同负债后，公司的资产负债率情况如下：

项目	2023年3月31日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
资产负债率（未剔除合同负债影响）	77.95%	77.01%	72.50%	61.79%
资产负债率（剔除合同负债影响）	68.03%	67.91%	62.68%	55.71%

注：资产负债率（剔除合同负债影响）=（负债合计-合同负债）/（资产总计-合同负债）

由上表可知，剔除合同负债后，报告期内公司的资产负债率分别为 55.71%、62.68%、67.91%和 68.03%，显著下降。公司合同负债主要为客户订单预付款项，属于良性的经营性负债，较高的合同负债不仅不会导致偿债能力下降，反而体现出公司具有充足的在手订单、较强的市场竞争力，截至 2023 年 3 月底，公司在手订单规模已达 84 亿元（含税）。

2. 应付账款及应付票据增加

公司业务规模持续上升带动公司期末应付账款及应付票据逐年增加，导致流动负债增幅较大。公司各期采购金额与期末应付账款与应付票据合计金额如下：

单位：万元

项目	2023年3月31日/2023年1-3月	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
采购金额	112,101.78	368,806.66	201,230.91	99,050.12
期末应付账款和应付票据金额	261,938.74	252,261.59	155,870.86	78,051.04
期末应付账款和应付票据在负债中的占比	35.53%	36.93%	38.45%	34.95%

由上表可知，报告期内公司应付账款和应付票据占当年（期）负债比例分别为 34.95%、38.45%、36.93%和 35.53%，占比较大，由于应付账款及应付票据为经营性负债，属于商业信用的范畴，公司基于在手订单项目执行采购，因此不会对公司的偿债能力构成重大不利影响。

3. 短期借款增加

公司短期借款主要包括票据贴现借款和保证借款，明细如下表所示：

单位：万元

项目	2023年3月31日	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
质押借款	80,882.08	82,982.08	7,868.27	405.00
保证借款	8,508.21	14,901.54	14,415.45	15,518.94

保证和质押借款			5,732.25	2,002.35
抵押和保证借款				1,672.62
合计	89,390.28	97,883.62	28,015.97	19,598.91

如上表所示，2022 年末公司短期借款较 2021 年末增加较多，增加了 69,867.64 万元，占总负债比例从 6.91% 上升至 14.33%。公司 2022 年末短期借款主要为质押借款，为票据贴现借款，报告期内短期借款增加主要系公司业务规模持续扩大，采购需求相应保持增长，流动资金需求、运营资金需求增加，票据贴现借款增加，公司将不符合终止确认条件的票据按其商业实质恢复至短期借款列报。2022 年末及 2023 年 3 月末，不符合终止确认条件的票据恢复至短期借款列报的金额分别为 82,982.08 万元和 80,882.08 万元。公司的短期借款增加并非银行金融机构提供的流动贷款余额较高，不会对公司的偿债能力构成重大不利影响。

综上所述，公司资产负债率持续增长主要系公司发展较快，合同负债、应付账款及应付票据和短期借款增加，符合公司经营情况，不会对公司的偿债能力构成重大不利影响。

（二）公司资产负债率高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

报告期各期末，公司资产负债率情况如下：

资产负债率	2023 年 1-3 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
大族激光	50.58%	51.69%	55.64%	52.69%
先导智能	63.68%	66.20%	60.55%	55.66%
赢合科技	65.13%	64.62%	56.49%	34.53%
利元亨	73.97%	72.41%	64.17%	69.72%
联赢激光	59.36%	68.55%	62.14%	43.23%
行业平均值	62.54%	64.70%	59.80%	51.17%
海目星	77.95%	77.01%	72.50%	61.79%

报告期各期末，资产负债率高于同行业可比上市公司平均水平，主要原因如下：

1. 公司业务扩张，在手订单迅速增多，合同负债科目推动资产负债率上升

公司业务扩张，业务增速高于同行业可比公司，在手订单迅速增长，导致了合同负债快速上升。报告期各期末，公司在手订单情况如下：

项目	2023年3月末	2022年末	2021年末	2020年末
在手订单金额（亿元，含税）	84	81	51	17
在手订单增速	62%	59%	200%	
合同负债（万元）	293,510.57	251,693.09	147,217.85	49,614.28
合同负债增速	88.20%	70.97%	196.72%	

公司与同行业可比公司报告期内与上一年（期）相比的营业收入增速情况如下：

代码	公司简称	2023年1-3月	2022年度	2021年度	2020年度
002008.SZ	大族激光	-28.55%	-8.40%	36.76%	24.89%
300450.SZ	先导智能	11.88%	38.82%	71.32%	25.07%
300457.SZ	赢合科技	11.90%	73.40%	118.12%	42.82%
688499.SH	利元亨	57.35%	80.31%	63.04%	60.87%
688518.SH	联赢激光	106.33%	101.64%	59.44%	-13.16%
平均值		31.78%	57.15%	69.74%	28.10%
688559.SH	海目星	100.45%	106.89%	50.26%	28.10%

数据来源：WIND 资讯、各上市公司公开披露信息

由上表可知，公司营业收入增速明显高于同行业可比公司。此外，受订单制造周期影响，公司收取客户预付款先推动合同负债等负债类科目增长，而应收账款等资产类科目增长需发出商品验收合格，存在一定时间间隔，导致公司资产负债率上升。

2. 同行业公司业务阶段、融资阶段不同

公司处于业务扩张阶段，而同行业公司如大族激光营收规模、资产规模均较大，处于稳定经营阶段，资产负债率较低。同行业可比上市公司上市时间较早且经历过数次股权融资，截至本回复报告出具日，具体情况如下：

单位：亿元

代码	公司	上市后股权融资金额
002008.SZ	大族激光	68.47
300450.SZ	先导智能	48.63
300457.SZ	赢合科技	38.66
688499.SH	利元亨	9.50
688518.SH	联赢激光	9.90

注：股权融资金额包括股权再融资金额及分拆上市融资金额。

由上表可见，如大族激光、先导智能、联赢激光、赢合科技均已通过股权融资等方式增加公司权益资金，利元亨则发行可转债，降低了其资产负债率。

而公司自首次公开发行上市后尚未实施过股权融资。假设不考虑融资过程中产生的需由发行人承担的相关费用，本次募集资金净额为 20 亿元，全部计入 2023 年 3 月 31 日的资产负债表，发行对公司合并报表财务结构的影响如下：

单位：万元		
项目	2023 年 3 月 31 日	本期发行后（模拟）
总负债	737,133.94	737,133.94
总资产	945,644.35	1,145,644.35
资产负债率	77.95%	64.34%

本次向特定对象发行完成后，公司合并财务报表的资产负债率将由 77.95% 下降至 64.34%，与同行业可比公司平均水平相近。

（三）公司偿债风险较小

由上文可知，公司资产负债率高于同行业可比公司平均水平具有合理性。报告期内，公司持续加强对客户信用的管理和评估，加大应收账款的催收，加强存货库存管理并强化成本费用管控，持续提升公司的盈利能力。

公司资产质量和盈利状况较好，短期借款和长期借款等融资性负债的比例较小，截至报告期末，短期借款中银行金融机构提供的流动贷款占总负债比例仅为 1.15%，长期借款及一年以内到期的长期借款占总负债比例仅为 4.66%。公司业务持续稳健发展，银行信誉良好，未发生借款逾期的情况。公司运用票据结算、银行借款等多种融资手段，资金周转状况良好。此外，公司经营业绩快速增长，通过良好的信贷记录与商业银行保持稳定合作关系，未来不能继续通过银行借款融资的可能性较小。偿债风险较小。

本次向特定对象发行完成后，公司总资产和净资产将同时增加，资金实力将有所提升，公司将进一步降低资产负债率、改善财务状况、优化财务结构，并增强抗风险能力，偿债能力将进一步提升。

【申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见】

一、核查程序

针对以上事项，申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、询问公司管理层，了解公司的经营情况及业务情况、供应商信用政策和结算方式；
- 2、获取应付票据、应付账款明细表，分析前五名供应商情况及采购内容；
- 3、通过公开渠道获取可比公司资产负债率、融资情况等信息进行对比分析；
- 4、结合公司在手订单等情况，对公司主要的资产负债项目变动原因进行分析。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、报告期内公司应付票据、应付账款前五名供应商采购情况正常，相关供应商信用政策和结算方式未发生明显变化，不存在付现结算变更为票据结算的情形；
- 2、公司资产负债率高于同行业可比公司平均水平主要系公司业务扩张，在手订单迅速增多，合同负债科目推动资产负债率上升，且与同行业公司业务阶段、融资阶段不同，公司资产负债率持续增长且高于同行业平均水平具有合理性；
- 3、公司资产质量和盈利状况较好，短期借款和长期借款等融资性负债的比例较小，公司经营业绩快速增长，通过良好的信贷记录与公司及子公司当地银行保持稳定合作关系，未来不能继续通过银行借款融资的可能性较小、偿债风险较小，具有合理性。

2、关于违法违规

根据公开资料：2021年12月28日，公司收到深圳证监局下发的警示函，发现公司存在信息披露、公司治理、财务会计基础、募集资金管理、内幕信息知情人管理等方面存在不规范情况。

请发行人说明：前述警示函所涉及的具体违规事项及发生原因，并说明是否已经严格按照相关规定要求有效完成整改，整改措施及效果是否得到相关部门认可，内部控制制度是否健全且有效执行。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师结合上述事项，说明针对发行人相关违规事项整改的核查措施、核查方法和核查结论，并发表明确意见。

【公司回复】

一、前述警示函所涉及的具体违规事项及发生原因，是否已经严格按照相关规定要求有效完成整改

2021年12月28日，发行人收到中国证券监督管理委员会深圳监管局（以下简称“深圳证监局”）下发的《关于对深圳市海目星激光智能装备股份有限公司、赵盛宇、钱智龙、高菁采取出具警示函措施的决定》（〔2021〕137号）（以下简称“警示函”），警示函中列举了发行人存在的规范问题，包括信息披露方面存在的问题、财务会计方面存在的问题、开立募集资金户未经董事会审批同意问题、内幕信息知情人管理不规范、部分制度规定不符合法定要求、股东大会和董事会会议记录不完整等问题，根据发行人书面确认，具体的违规事项及发生原因如下：

警示函内容		违规事项及发生原因	整改情况
问题类型	问题描述		
信息披露方面	2020年度业绩快报信息披露不审慎 2021年4月27日，你公司披露《2020年度业绩快报更正公告》。经查，你公司在披露业绩快报时，未按照协议约定和以往年度会计政策的一惯性对政府补助进行会计处理，导致你公司披露的业绩快报出现重大偏差。	未按照协议约定和以往年度会计政策的一惯性对政府补助进行会计处理，2020年度业绩快报偏差值较大，2020年归母净利润由1.02亿元调整为0.77亿元。 发生原因：2017年度，公司获得收益性政府补助4,900.00万元，公司与补助发放方签署有合作协议，该协议对江门海目星项目的投资总额、投产时间、投资强度、产出效率等条件进行了约定，且约定江门海目星若未能达到前述约定条件，则有义务按比例退回已兑现的政府补助。经测算，截至2020年底，公司江门海目星项目已实际完成合作协议约定的59.7416%，因此公司业绩快报测算将2,927.34万元收益性财政补助计入当期损益。 在审计过程中，公司年审会计师认为应继续秉承谨慎性原则，待投资总额及投资强度达到《合作协议》约定的条件时，再一次性将该笔收益性财政补助计入当期损益。经沟通，公司对于该项调整不存在分歧。	公司董秘办和财务部门，进一步学习政府补助会计准则、业绩预告、快报等法规文件，提高会计报表的质量，加强与年审会所的沟通。截至本回复报告出具日，公司后续业绩预告未发生更正情形。

警示函内容		违规事项及发生原因	整改情况
问题类型	问题描述		
	担保信息披露不准确，你公司及子公司对子公司的担保均为连带责任担保，但你公司在2020年年报中将相关担保类型披露为一般担保，信息披露不准确。	公司2020年年度报告第五节重要事项、第十四点重大合同及其履行情况（二）担保情况，公司及其子公司对子公司的担保余额为6.05亿元，披露的担保类型均为一般责任担保，经查阅相关担保条款，上述担保类型应为连带担保责任而非一般责任担保。 发生原因：公司上市时间较短，工作人员不熟悉信息披露系统，未注意到该处有下拉选项，因操作失误导致披露不准确。	公司董秘办全体人员认真学习信息披露管理制度，进一步熟悉定期报告申报软件或文档，杜绝出现类似错误。截至本回复报告出具日，公司后续定期报告未发生此类错误。
财务会计方面	你公司设备类产品以客户签字或盖章的验收单作为收入确认依据；对个别大客户的收入确认缺少客户签字或盖章的验收单；	个别大客户的收入确认缺少客户签字或盖章的验收单。 发生原因：该客户自2019年起，不再提供纸质验收单据，公司通过客户ERP系统查看付款申请单据，依据客户付款，即验收款判断确认收入。	公司组织财务部认真学习财务管理制度，后续严格按照《企业会计准则第14号——收入》中关于收入确认的要求，进一步加强内控管理，完善内控制度，保证会计处理的准确性。
	个别客户收入确认存在滞后情况。	个别客户收入确认存在滞后情况。 发生原因：个别客户验收单签署日期为12月份，由于验收单据流转需时，未能在年底关账前将单据送达财务，该收入确认在次年一季度，经统计，该类情况数额较小。	公司已加强财务与各业务部门间的沟通，对财务及业务相关人员进行收入确认会计政策的培训，严格执行规定的收入确认时点，加强内控管理，完善内控制度，财务部门做好复核工作，杜绝收入滞后确认。
	此外，你对部分长期挂账的逾期应收账款未单独测算减值。	信用减值准备计提仅按照账龄计提，对有迹象显示收回存在风险的几笔应收账款，未单项计提信用减值准备。 发生原因：信用减值准备计提仅按照账龄计提，对有迹象显示收回存在风险的应收账款，未充分评估风险并单项计提减值。	截至本回复报告出具日，现场检查存在存款风险应收账款已完成95.77%回款，剩余未回收款已100%计提坏账准备。公司财务部门已深刻分析上述问题原因，并将持续监控应收账款特别是逾期的应收账款，加强应收账款催收，对有明确迹象显示不可收回的应收账款单项计提信用减值。
开立募集资金专户未经董事	你公司设立募集资金专户未经董事会审议批准，不符合《上市公	公司首次公开发行募集资金专户，未经公司董事会审议批准。	公司进一步完善内控制度，组织董事会秘书办公室人员认真学习募集资金管理制度并严格执

警示函内容		违规事项及发生原因	整改情况
问题类型	问题描述		
会审批同意	司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》第四条的规定	发生原因：工作人员对募集资金管理相关制度学习不到位，未按照相关制度实施。	行。 公司于2021年8月30日召开第二届董事第八次会议，审议通过了《关于公司及子公司开立募集资金专户的议案》，董事会指定已开立的账户为公司募集资金专户。
其他方面	此外，你公司还存在内幕信息知情人管理不规范、部分制度规定不符合法定要求、股东大会和董事会会议记录不完整等问题。	<p>1、相关责任人未在内幕信息知情人档案签署书面确认意见及未在内幕信息登记格式档案上签字确认。未及时按照《关于上市公司内幕信息知情人登记管理制度的规定（2021修订）》修订公司相关制度</p> <p>2、公司的《信息披露管理制度》《内幕信息知情人登记管理制度》未依据《上市公司信息披露管理办法（2021年修订）》《关于上市公司内幕信息知情人登记管理制度的规定（2021修订）》及时更新。</p> <p>3、公司股东大会和董事会记录不规范，未完整记录相关人员发言要点。</p> <p>发生原因：公司当时处于上市初期，董事会秘书办公室对内幕信息登记管理相关规则、股东大会和董事会会议记录要求的理解仍处于不断学习的过程中，对于监管部门下发的最新监管要求理解不到位，在内幕信息登记管理、内控制度修订、股东大会和董事会会议记录相关事项上出现疏漏。</p>	<p>公司组织董事会秘书办公室工作人员学习相关法规，并实施如下整改政策：</p> <p>1、公司于2021年8月30日召开第二届董事会第八次会议，审议通过了《关于修订〈内幕信息知情人登记管理制度〉的议案》，内幕知情人登记档案根据制度要求完善。</p> <p>2、于2021年8月30日召开第二届董事会第八次会议，审议通过了《关于修订〈信息披露管理制度〉的议案》、《关于修订〈内幕信息知情人登记管理制度〉的议案》，相关制度的修订均是当时依据最新法规更新，详见2021年8月31日相关公告。</p> <p>3、公司董事会秘书办公室全体人员已认真学习《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管规则适用指引第1号——规范运作》《上市公司股东大会规则》等相关法规文件，今后严格按照相关规定开展工作，强化对“三会”资料的各环节管理，确保“三会”会议资料的规范性、完整性。同时，公司将在今后工</p>

警示函内容		违规事项及发生原因	整改情况
问题类型	问题描述		
			作中不断强化内外培训，加强学习，提高业务能力，促进相关人员勤勉尽责；后续召开股东大会、董事会及监事会过程中，严格按照相关规范履行职责，提高“三会”的规范化运作水平。

二、整改措施及效果是否得到相关部门认可

截至 2021 年末，发行人已对上述监管函件完成整改并履行信息披露义务。截至本回复报告出具日，发行人未收到或受到监管机构进一步的整改要求或处罚、处分等，整改措施及效果已得到相关部门认可。

三、内部控制制度是否健全且有效执行

根据发行人报告期内出具的《内部控制评价报告》、信会师报字[2023]第 ZI10324 号《内部控制鉴证报告》、发行人的公告、说明，发行人已根据相关规定及监管机构出具的监管函件的要求，逐项落实相关监管意见，并进行了整改。整改完成后，后续未收到或受到监管机构进一步的整改要求或处罚、处分等。

根据发行人出具的《2020 年度内部控制评价报告》《2021 年度内部控制评价报告》及《2022 年度内部控制评价报告》，发行人董事会认为：“根据公司财务报告内部控制重大缺陷的认定情况，于内部控制评价报告基准日，不存在财务报告内部控制重大缺陷，公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。根据公司非财务报告内部控制重大缺陷认定情况，于内部控制评价报告基准日，公司未发现非财务报告内部控制重大缺陷。”

申报会计师对发行人截至 2022 年 12 月 31 日与财务报告相关的内部控制有效性的评价报告进行了鉴证，并出具了信会师报字[2023]第 ZI10324 号《内部控制鉴证报告》，该报告鉴证结论为：“海目星于 2022 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。”

同时，发行人报告期内已按照《公司法》《证券法》等法律法规，建立了与其实际情况相匹配的内部控制制度。

综上所述，发行人的内部控制健全且有效执行。

四、保荐机构、申报会计师、发行人律师针对发行人相关违规事项整改的核查措施、核查方法和核查结论，并发表明确意见

【申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见】

（一）核查措施及核查方法

针对以上事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅深圳证监局下发的《关于对深圳市海目星激光智能装备股份有限公司、赵盛宇、钱智龙、高菁采取出具警示函措施的决定》（〔2021〕137 号）（以下简称“警示函”）；

2、查阅了公司发布的《深圳市海目星激光智能装备股份有限公司关于公司及相关人员收到中国证券监督管理委员会深圳监管局警示函的公告》（2021-073）以及《深圳市海目星激光智能装备股份有限公司 2020 年度业绩快报更正公告》（2021-011）；

3、查阅了公司出具的《深圳市海目星激光智能装备股份有限公司关于警示函相关事项的说明》及《深圳市海目星激光智能装备股份有限公司关于现场检查相关问题整改情况报告》；

4、查阅了公司第二届董事会第八次会议决议以及审议通过的《关于公司及子公司开立募集资金专户的议案》、2021 年第四次临时股东大会决议以及《关于修订〈公司章程〉并办理工商变更登记的公告》（2021-047）；

5、查阅公司的《公司章程》《信息披露管理制度》《内幕信息知情人登记管理制度》《募集资金管理制度》《2021 年半年度报告》，核查公司是否已经严格按照相关规定要求有效完成整改；

6、查阅公司组织财务部、证券部、董事、监事、高级管理人员及各业务部门负责人培训记录，取得公司出具的关于警示函整改事项的说明文件，确认公司信息披露问题、募集资金管理问题以及财务处理不规范等问题的整改情况；

7、查阅公司报告期内出具的《内部控制评价报告》；

8、针对警示函所涉及的具体违规事项及发生原因，是否已经严格按照相关规定要求有效完成整改，整改措施及效果是否得到相关部门认可，内部控制制度是否健全且有效执行事项分别访谈公司董事会秘书及财务负责人并取得访谈笔录。

（二）核查结论及核查意见

综上所述，经核查，我们认为：公司已经严格按照相关规定要求有效完成整改，整改措施及效果已得到相关部门认可，内部控制制度健全且有效执行

(本页无正文, 为《立信会计师事务所(特殊普通合伙)关于海目星激光科技集团股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函的回复说明》签章页)



中国注册会计师: _____

陈华



中国注册会计师: _____

张银娜



中国·上海

2023年8月11日

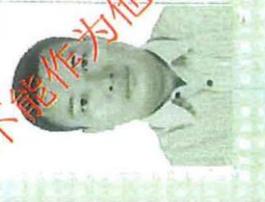


中国注册会计师协会



立信
会计师事务所
(特殊普通合伙)

姓名: 陈华
 Full name: Chen Hua
 性别: 男
 Sex: Male
 出生日期: 1989-03-17
 Date of birth: 1989-03-17
 工作单位(普通合伙): 深圳立信会计师事务所(特殊普通合伙)
 Working unit: Shenzhen Lixin CPAs (Special General Partnership)
 身份证号码: 440305198903173839
 Identity card No: 440305198903173839



此证复印件仅作为报告书及附件使用，不能作为他用

年度检验登记



有效
1 year

陈华

330000010426

深圳市注册会计师协会

证书编号:
No. of Certificate

330000010426

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

深圳注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance

2018 06 25

年 月
y m



此证复印件仅作为报告书及附件使用，不能作为他用

姓名	张银娜
性别	女
出生日期	1989-11-19
工作单位	立信会计师事务所(特殊普通合伙)
身份证号码	350582198911192065



年度检验登记
Annual Renewal Registration



有效一年
1 year after

张银娜
330000010888
深圳市注册会计师协会

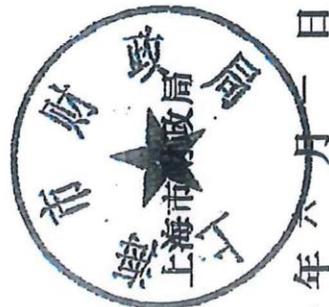
证书编号:
No. of Certificate 330000010888
批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs 深圳市注册会计师协会
发证日期:
Date of Issuance 2020 01 01 年 月 日

年 月 日
/ /

证书序号: 0001247

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书



名称: 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 朱建弟

主任会计师:

经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式: 特殊普通合伙企业

执业证书编号: 310000006

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号(转制批文 沪财会〔2010〕82号)

批准执业日期: 2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)