关于福建海创光电技术股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件
的审核问询函的回复

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于福建海创光电技术股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的
审核问询函的回复

信会师函字[2023]第ZA457号

上海证券交易所：

根据贵所于2023年5月29日出具的《关于福建海创光电技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《问询函》”）的要求，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为福建海创光电技术股份有限公司（以下简称“海创光电”、“公司”或“发行人”）首次公开发行股票并在科创板上市的申报会计师，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题要求会计师发表意见的部分逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后，请审核。

1、 如无特殊说明，《关于福建海创光电技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复》（以下简称“本回复”）中使用的简称或名词释义与《福建海创光电技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

2、本回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
对问题的回复	宋体
对招股说明书等申请文件的修订、补充披露	**楷体（加粗）**

3、本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。

1. 关于产品

根据申报材料：（1）公司的产品主要包括激光光学元器件及激光模组，形成了四大业务板块，激光雷达业务领域的产品主要包括激光雷达光源模组、激光雷达接收模组及激光雷达光学元器件；工业激光业务领域的产品主要包括半导体激光器元件、激光加工头元件、光纤激光隔离器和其他工业激光元器件；光通讯业务领域主要是光通讯光学元件和光学镀膜服务；生物医疗及其他业务领域的产品主要包括生物医疗及其他领域的光学元器件；（2）按激光光源，激光雷达主要包括 905nm 激光雷达和 1.5μm 激光雷达，前者主要采用半导体激光器，后者主要采用光纤激光器；（3）光纤激光器通常用半导体激光器作为泵浦源，泵浦源包括快轴准直镜、慢轴准直镜、偏振分束/合束器、反射镜、聚焦透镜、滤光片、光纤头等光学元器件；（4）招股说明书披露激光雷达光源模组、激光雷达接收模组的产能利用率口径中的产量与产销率口径中的产量不一致。

请发行人披露：（1）补充发行人产品（而非下游应用）符合国家产业政策和发展战略的情况；（2）精简激光雷达、光纤激光器技术原理等科普性内容，删除重复内容，准确披露发行人产品在下游应用产品中的地位作用、技术难度及先进性程度。

请发行人说明：（1）以表格列示公司元件、器件、模组三类产品报告期内的销售金额及占比、对应的下游应用领域；（2）公司元件、器件、模组三类产品之间的关系，以表格列示公司器件、模组产品使用自制或外购的元件、器件的金额及占比，并分析使用外购元件、器件的原因；（3）激光雷达模组生产过程中是否使用发行人元器件产品，主要部件的功能作用、成本占比及重要性，是否存在客户指定采购激光器组件、电子元器件等原材料的情形；（4）主要产品产能利用率和产销率的计算口径，相关产量数据不一致的原因，不同业务领域产能利用率、产销率情况及变动原因。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【回复】

【招股说明书补充披露】

一、补充披露发行人产品（而非下游应用）符合国家产业政策和发展战略的情况

发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品或服务的情况”之“（九）符合产业政策和国家经济发展战略的情况”中补充披露如下：

“《基础电子元器件产业发展行动计划（2021—2023 年）》提出：电子元器件是支撑信息技术产业发展的基石，也是保障产业链供应链安全稳定的关键。面对百年未有之大变局和产业大升级、行业大融合的态势，加快电子元器件及配套材料和设备仪器等基础电子产业发展，对推进信息技术产业基础高级化、产业链现代化，乃至实现国民经济高质量发展具有重要意义。实施重点产品高端提升行动，重点支持光电类别传感类元器件、光通信器件的发展。《加强“从 0 到 1”基础研究工作方案》提出：重点支持光电子器件及集成的发展，推动关键核心技术突破。《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》提出：提升产业基础能力，加强智能网联汽车关键零部件及系统开发，提升基础关键技术、先进基础工艺、基础核心零部件、关键基础材料等研发能力。《制造业可靠性提升实施意见》提出：实施基础产品可靠性“筑基”工程，重点提升精密光学元器件、光通信器件等电子元器件的可靠性水平；重点聚焦高精度摄像头、激光雷达、基础计算平台、操作系统等自动驾驶系统，通过多层推进、多方协同，深入推进相关产品可靠性水平持续提升。《产业结构调整指导目录（2019 年本）》明确将信息产业中光电子器件等新型电子元器件的制造列为鼓励类项目。《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》明确将半导体激光器件、光纤激光器件、为新一代通信配套相关的光器件等新型元器件列为战略性新兴产业重点产品。”

二、精简披露激光雷达、光纤激光器技术原理等科普性内容，删除重复内容，准确披露发行人产品在下游应用产品中的地位作用、技术难度及先进性程度

发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）所属细分行业概况、技术水平及特点、进入本行业主要壁

垒、行业发展态势、面临机遇与风险、行业周期性特征以及其报告期内的变化”之“1、行业概况”之“（2）激光雷达结构介绍”对激光雷达技术原理等科普性内容进行精简披露，并补充披露发行人产品在下游应用产品中的地位作用、技术难度及先进性程度，具体如下：

“激光雷达即激光探测及测距系统，是通过发射激光束来探测目标位置、速度等特征量的雷达系统。按扫描维度，激光雷达可分为一维激光雷达、二维激光雷达和三维激光雷达。一维激光雷达通常应用于地理测绘、环境监测等领域；二维/三维激光雷达则应用于近年来兴起的手机面部扫描、自动驾驶/辅助驾驶等领域。**按测距方法，激光雷达可分为 ToF 测距法[1]、FMCW 测距法[2]；按扫描方式，激光雷达可分为整体旋转的机械式激光雷达、收发模块静止的半固态激光雷达以及固态式激光雷达；按激光光源，激光雷达主要包括 905nm 激光雷达和 1.5μm 激光雷达。**

从激光雷达的基本结构来看，激光雷达主要由光源系统、扫描系统、接收系统和数据处理系统四大部分构成。其中：①光源系统的作用是产生激光雷达所需的探测用激光，发行人生产的 1.5μ m 光纤激光雷达光源模组和传输模组用于 1.5μm 激光雷达的光源系统；905nm 缩束镜、球面透镜、非球面透镜、柱面透镜等元器件用于 905nm 激光雷达的光源系统。②扫描系统的作用是把光源系统产生的激光束进行逐点扫描，让激光束在不同时刻打在目标探测物的不同位置上。发行人生产的反射镜应用于激光雷达的扫描系统。③接收系统的作用是接收不同时刻目标探测物不同位置反射回来的激光，并将其转换成电信号，然后输送到数据处理系统。发行人生产的 905nm 激光雷达接收模组及激光雷达镜头等元器件应用于 905nm 激光雷达的接收系统。④数据处理系统的作用是对信号进行处理，计算，完成三维图像重构，获得目标探测物的距离、空间角度和速度等信息。发行人目前没有生产应用于数据处理系统的产品。

发行人生产的产品主要包括应用于激光雷达光源系统的 1.5μm 光纤激光雷达光源模组、905nm 缩束镜等激光雷达光学元器件，以及应用于接收系统的 905nm 激光雷达接收模组。发行人相关主要产品在下游应用产品中的地位作用、技术难度及先进性程度如下：

产品名称	在下游应用产品中的地位作用	技术难度	先进性程度
1.5μm光纤激光雷达光源模组	主要运用于下游的1.5μm激光雷达中，该产品作为1.5μm激光雷达光源系统的发射光源，其性能直接影响激光雷达的探测距离和探测精度，是下游激光雷达的关键部件	该产品的技术难度在于：①由于光源模组种子源的驱动信号为高频率的脉冲信号，需要解决直流偏置电流流经种子源而导致的激光器总是处于自发辐射而出现的光信号消光比问题；②需要选定特定波长的种子源，从而解决采用一级放大就能实现瓦级激光输出的问题，降低光源模组的成本和功耗；③需要开发特殊的绕纤工艺和器件集成化技术，从而解决光源模组尺寸大的问题；④需要开发降额和冗余设计的技术，从而提高光源模组的可靠性，满足车规的使用要求；⑤需要开发相关算法，实现对光源模组的实时控制	发行人通过创新的结构设计，克服了传统1.5μm光纤激光雷达光源模组功耗高、尺寸大、成本高、可靠性低的弊端,已达到车规级要求,并已实现量产交付，是当前全球1.5μm车载激光雷达企业的主要光源模组供应商,达到了行业先进水平
905nm缩束镜	主要运用于下游的905nm激光雷达中,该产品作为905nm激光雷达光源系统的关键光学元器件，其性能直接影响激光雷达的探测距离，是下游激光雷达的关键部件	该产品的技术难度在于需要在毫米级的小体积内实现对单束905nm激光进行裁剪折叠，提高其光束质量和光功率密度，从而提高激光雷达的探测距离	发行人生产的905nm缩束镜利用特殊的设计结构和自主开发的光学元器件,有效减小了光束的光参数积,提升了光束质量和光功率密度,提高了探测距离,该产品已成功应用于905nm MEMS车载激光雷达中,达到了行业先进水平
905nm激光雷达接收模组	该产品是905nm激光雷达接收系统的关键部件，其性能直接影响激光雷达的探测距离	该产品的技术难度在于装配精度要求高，需消除杂散光以及解决多线激光雷达的光学串扰问题	发行人生产的905nm激光雷达接收模组已成功运用于A公司的905nm激光雷达产品中,达到了行业先进水平

”

发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）所属细分行业概况、技术水平及特点、进入本行业主要壁

垒、行业发展态势、面临机遇与风险、行业周期性特征以及其报告期内的变化”之“1、行业概况”之“（3）光纤激光器结构介绍”对光纤激光器技术原理等科普性内容进行精简披露，并补充披露发行人产品在下游应用产品中的地位作用、技术难度及先进性程度，具体如下：

“光纤激光器是指用掺稀土元素的光纤作为增益介质的激光器，具有光束质量好、集约化程度高、电光转换效率高、免调节、稳定性和可靠性高等优点。按谐振腔结构，光纤激光器分为 F-P 腔和环形腔等。按光纤结构，光纤激光器分为单包层光纤激光器和双包层光纤激光器等。按输出激光特性，光纤激光器分为连续光纤激光器和脉冲光纤激光器，其中脉冲光纤激光器根据其脉冲形成原理又可分为调 Q 脉冲光纤激光器、MOPA 光纤激光器和锁模超短脉冲光纤激光器。典型的调 Q 脉冲光纤激光器主要由泵浦源、合束器、光纤光栅、声光 Q 开关、**增益光纤线**、隔离器等部件构成。**其中泵浦源中的主要元器件有半导体激光芯片，以及快轴准直镜、慢轴准直镜、偏振分束/合束器、反射镜、聚焦透镜、滤光片、光纤头等光学元器件。**

发行人生产的产品主要包括运用于泵浦源中的快轴准直镜、慢轴准直镜、偏振分束/合束器、反射镜、聚焦透镜等元件，以及用于隔离激光加工过程中反射激光的光纤激光隔离器。发行人相关产品在下游应用产品中的地位作用、技术难度及先进性程度如下：

类型	产品名称	在下游应用产品中的地位作用	技术难度	先进性程度
激光元件	半导体激光快轴准直镜	主要运用于下游光纤激光器的泵浦源中，对光束快轴进行准直，从而获得均匀稳定的激光光斑质量，可大幅提高激光进入光纤的耦合效率，是光纤激光器的关键部件	该产品的技术难度在于：由于快轴准直镜比慢轴准直镜尺寸更小、更细，镀膜过程中要解决漏膜和膜层牢固度等问题，需要用到特殊的夹持夹具和镀膜工艺。同时，提高快轴准直镜的良品率难度较大，快轴准直镜带非球面的细长型结构也给视觉检测带来困难	发行人是全球范围内少数几家能批量生产半导体激光快轴准直镜的公司，生产的半导体激光快轴准直镜关键技术指标达到了行业先进水平

类型	产品名称	在下游应用产品中的地位作用	技术难度	先进性程度
	偏振分束/合束器	运用于下游光纤激光器的泵浦源中，通过在分光面镀制偏振分光膜，实现光束按强度百分比、波长或偏振态进行分束，是光纤激光器的关键部件	该产品的技术难度在于提升光学件的键合强度，减少光学键合面的污染，降低光学键合面的损耗，从而增强产品的抗激光损伤阈值和耐受功率，生产该产品需掌握先进的精密抛光技术、光学薄膜设计和制备技术、偏振器件设计及键合技术	发行人生产的偏振分束/合束器关键技术指标达到了行业先进水平，已批量运用于锐科激光、创鑫激光、长光华芯、大族激光等知名企业的产品中
	非球面透镜	运用于下游光纤激光器的泵浦源中，用于光的准直、耦合、聚焦和扩束，实现光学系统的像差修正，从而使得下游应用设备具有出色的锐度和更高的分辨率，是光纤激光器的关键部件	该产品的技术难度在于制造出大尺寸（百毫米）、高功率(万瓦级)、高抗激光损伤阈值的非球面透镜，生产该产品需掌握先进的精密抛光技术、光学薄膜设计和制备技术	发行人生产的非球面透镜关键技术指标达到了行业先进水平，已批量运用于 Trumpf、锐科激光等知名企业的产品中
	半导体激光慢轴准直镜	主要运用于下游光纤激光器的泵浦源中，对光束慢轴进行准直，从而获得均匀稳定的激光光斑质量，可大幅提高激光进入光纤的耦合效率，是光纤激光器的关键部件	该产品的技术难度在于对高生产效率、高成品率和低成本的先进生产工艺的开发，生产该产品需掌握先进的精密抛光技术、光学薄膜设计和制备技术	发行人生产的半导体激光慢轴准直镜关键技术指标达到了行业先进水平，已批量运用于锐科激光、创鑫激光、长光华芯、大族激光等知名企业的产品中
激光器件	光纤激光隔离器	主要运用于下游的光纤激光器中，用于隔离激光加工过程中反射的激光，保持设备能正常工作并保护设备不被损坏，是下游光纤激光器的关键部件	该产品的技术难度在于：在小于直径 19mm，长度 120mm 的尺寸内设计并制造出低成本的千瓦量级的光隔离器，生产该产品需掌握先进的磁场管理技术	发行人生产的光纤激光隔离器关键技术指标达到了行业先进水平，已批量运用于创鑫激光、杰普特、锐科激光等知名企业的产品中

”

【发行人说明】

一、以表格列示公司元件、器件、模组三类产品报告期内的销售金额及占比、对应的下游应用领域

报告期内，公司主营业务收入按元件、器件、模组划分的构成情况如下：

单位：万元，%

产品类型	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
元件	25,863.37	42.88	27,156.94	72.92	19,080.98	76.95
器件	4,196.64	6.96	5,813.20	15.61	4,090.39	16.49
模组	28,812.91	47.77	3,128.45	8.40	431.24	1.74
光学镀膜等服务收入	1,447.18	2.40	1,144.90	3.07	1,195.16	4.82
合计	**60,320.09**	**100.00**	**37,243.49**	**100.00**	**24,797.77**	**100.00**

公司元件产品主要有半导体激光器元件、光通讯光学元件、激光加工头元件、生物医疗光学元件、激光雷达光学元件及其他领域光学元件，应用于工业激光、光通讯、生物医疗、航空、仪器仪表及激光雷达领域；公司器件产品主要有光纤激光隔离器、生物医疗光学器件、激光雷达光学器件，主要应用于工业激光、生物医疗、激光雷达领域；公司模组产品主要有激光雷达光源模组、激光雷达接收模组，应用于激光雷达领域。

二、公司元件、器件、模组三类产品之间的关系，以表格列示公司器件、模组产品使用自制或外购的元件、器件的金额及占比，并分析使用外购元件、器件的原因

（一）公司元件、器件、模组三类产品之间的关系

公司生产的产品包括元件、器件和模组，元件在一定条件下可以组成器件，元件和器件在一定条件下可以组成模组。

1、公司元件产品相关情况

公司的元件产品主要是对光学材料进行精密光学冷加工和镀膜工艺生产得到的产品，主要包括半导体激光慢轴准直镜、快轴准直镜、偏振分束/合束器、反射镜、棱镜、柱面透镜、球面透镜、非球面透镜、流动室、内窥透镜、窗口片、

缩束镜、光纤头等产品。

公司生产的元件产品大部分直接对外销售，部分用于生产公司的器件类和模组类产品，具体包括：①偏振分束器和反射镜除了对外销售，也会作为中间件用于生产公司的光纤激光隔离器产品；②光纤头除了对外销售，也会作为中间件用于生产公司的准直器产品；③球面透镜、非球面透镜除了对外销售，也会作为中间件用于生产公司的镜头产品、激光雷达接收模组的镜头；④滤光片除了对外销售，也会作为中间件用于生产镜头产品、激光雷达接收模组的镜头及激光雷达光源模组的泵浦模块。

公司的产品具有定制性特征，该部分外售和自用的元件仅在制造工艺及主体功能上相近，但在产品设计、具体规格、性能指标上存在较大差异。

2、公司器件类产品相关情况

公司的器件类产品是对多种光学元件和机械件进行装配（光机装配）得到的产品，主要包括光纤激光隔离器、准直器、镜头（包括工业激光镜头、激光雷达镜头以及医疗镜头）、固态光电倍增探测器等产品。

公司生产的器件类产品大部分用于对外销售，其中公司生产的准直器除了对外出售，也会用于生产光纤激光隔离器；公司生产的激光雷达镜头除了对外出售，也会用于生产激光雷达接收模组。与元件类似，由于公司的产品具有定制性特征，该部分外售和自用的器件在制造工艺及主体功能上相近，但在产品设计、具体规格、性能指标上存在较大差异。下面对各器件类产品进行详细介绍：

（1）光纤激光隔离器

公司生产的光纤激光隔离器由偏振分束器、磁光旋转片、石英旋转片、准直器、球面透镜、组合磁铁、机械装配件等主要部件构成。其中起核心关键作用的偏振分束器、磁光旋转片、石英旋转片、准直器由公司自行生产；起重要作用的球面透镜，公司具备相关的工艺和技术，但由于产能因素，公司在自主设计后向供应商定制采购；起重要作用的组合磁铁，由公司开发设计后向供应商定制采购；重要性一般的机械装配件由公司设计后向供应商定制采购。具体情况如下：

①偏振分束器、磁光旋转片、石英旋转片

偏振分束器、磁光旋转片、石英旋转片具有分光、合束功能及光束偏振方向

旋转功能，形成了隔离器正向透过、反向隔离的光路结构，对光纤激光隔离器的隔离度和插损等关键指标会产生重要影响，是光纤激光隔离器的核心关键组成部分，由公司自己生产。

②准直器

准直器将光纤内的传输光转变成准直光，或将外界输入光耦合至光纤内，通过光纤线接通光源并传输信号，对光纤激光隔离器的隔离度会产生重要影响，是光纤激光隔离器的核心关键组成部分，由公司自己生产。

③球面透镜

球面透镜将隔离器输出光通过扩束及准直后输出，满足客户所需的光斑尺寸，是光纤激光隔离器的重要组成部分，公司具备生产球面透镜的工艺和技术，但由于产能因素，公司在自主设计后向供应商定制采购。

④组合磁铁

组合磁铁能获得特定方向的磁场，使得磁光旋转片只有在特定磁场方向下达成目标旋转角度，对光纤激光隔离器的隔离度指标会产生重要影响，是隔离器的重要组成部分。由于常规的磁铁磁场无法集中分布在特定光路中，磁场利用率低。公司采用海尔贝克阵列的磁体设计结构及有限元分析法模拟仿真磁场分布模型设计出组合磁铁，使得组合磁铁产生的磁场能够集中分布在特定光路中，提高了磁场利用率，有效减小产品体积，并降低了成本。组合磁铁由公司自主设计后向供应商定制采购。

⑤机械装配件

机械装配件用于固定光学元器件及其他配件的作用，由于其非公司主营业务范围内产品且重要性一般，公司自主设计后向供应商定制采购。

（2）准直器

公司生产的准直器由光纤头、球面透镜、玻璃管等主要部件构成，其中：①光纤头将光纤输入的激光通过光纤头输出，是准直器的重要组成部分，由公司自己生产；②球面透镜用于准直尾纤输出的激光，是准直器的重要组成部分，公司

具备生产球面透镜的工艺和技术，但由于产能因素，公司自主设计后向供应商定制采购；③玻璃管用于固定光纤头和球面透镜，重要性一般，公司选择直接外购。

（3）镜头

公司生产的镜头由透镜（球面透镜/非球面透镜）、滤光片、机械装配件等主要部件构成。其中：①透镜和滤光片将物面发出的光传输到像面，具有关键作用，直接影响镜头的成像质量，由公司自己生产；②机械装配件用于固定透镜和滤光片等光学元件，由于其非公司主营业务范围内产品且重要性一般，公司自主设计后向供应商定制采购。

（4）固态光电倍增探测器

公司生产的固态光电倍增探测器由电路板、嵌入软件、光电倍增传感器和机械装配件构成。其中，电路板、嵌入软件起关键作用，电路板由公司自主设计后向外部供应商定制采购，嵌入软件由公司自主开发；对于起关键作用的光电倍增传感器，由于公司尚不具备半导体芯片的开发和生产能力，公司选择直接外购；对于重要性一般的机械装配件，公司自主设计后向外部供应商定制采购。具体情况如下：

①电路板

电路板在固态光电倍增探测器中起关键作用，具体包括：A、将光电倍增传感器产生的电流信号转换为电压信号；B、进行光生电压信号噪声抑制和线性动态范围延展后输出；C、进行光电倍增传感器的光电增益的温度补偿；D、为光电倍增传感器提供低噪声驱动电源。

②嵌入软件

嵌入软件用于实时调整和补偿传感器的增益，并对电路的线性动态范围进行优化，在固态光电倍增探测器中起关键作用。

③光电倍增传感器

光电倍增传感器的作用是将弱光信号转换为电流信号输出，在固态光电倍增探测器中也起关键作用，由于公司尚不具备半导体芯片的开发和生产能力，公司选择外购光电倍增传感器。

④机械装配件

机械装配件主要起固定电路板和光电倍增传感器的作用，由于其非公司主营业务范围内产品且重要性一般，公司自主设计后向外部供应商定制采购。

3、公司模组类产品相关情况

公司的模组类产品则是对光学器件、复杂机械件以及电子件进行装配（光机电装配）得到的产品，主要包括1.5μm光纤激光雷达光源模组、1.5μm光纤激光雷达光束传输模组和905nm激光雷达接收模组。模组生产涉及光学件、机械件、电子件、软件开发，是典型的结合了光机电算软技术的产品，具有较为复杂的结构，其结构设计及核心部件在模组生产中发挥最为关键的作用。下面对各模组类产品进行详细介绍：

（1）1.5μm光纤激光雷达光源模组

1.5μm光纤激光雷达光源模组的主要部件包括：泵浦模块、种子源、泵浦源、增益光纤线、耦合器、电路板和机械装配件等，其中起关键作用的泵浦模块由公司自行生产制造，其余起重要作用的部件由公司设计或参与设计后，向供应商定制。按照行业惯例，可以将种子源和泵浦源合称为有源器件，将泵浦模块、增益光纤线、耦合器合称为无源器件。其中，泵浦模块为公司为生产光源模组首创研发并自行命名的器件，市场中没有相同或功能相似的产品，公司生产的泵浦模块均自用无外售。

公司外购除泵浦模块之外的重要部件，主要原因系这些部件并非公司主营业务产品，进行自主生产不具备规模效应和成本优势。虽然除泵浦模块之外的重要部件是外购的，但是市场上的同类常规产品无法满足车规可靠性要求，无法直接应用于激光雷达产品，在产品设计阶段，公司主导或深度参与了这些重要部件的设计开发、技术线路规划、参数指标选定、性能测试等方面的工作，待这些重要部件满足产品功能及车规可靠性要求之后，再向供应商定制采购。下面对其各主要部件相关情况进行详细介绍：

①泵浦模块

泵浦模块的作用是将种子光和泵浦光合束耦合进增益光纤，同时防止激光返回种子源，且抑制信号光的噪声，提高信噪比，在1.5μm光纤激光雷达光源模组

起核心关键作用，系产品枢纽核心。泵浦模块连接了种子源、泵浦源、增益光纤线等主要部件，整合协调各部件的功率、输出性能，使光源模组具备产品功能，决定了激光光源模组的可靠性、功率、功耗、尺寸等关键性能指标。在高抗激光损伤方面，传统的1.5μm光纤器件的抗激光损伤阈值只有0.5W，公司通过特殊设计，大幅提升了可靠性，使激光雷达的抗激光损伤阈值可达10W以上，使之能够实现车载应用。

②种子源

种子源的作用是提供特定波长、特定脉宽、特定重复频率的种子光，具有重要作用，常规的种子源在光通讯已有成熟应用，但使用常规种子源必须通过二级放大才可实现相关功能，所生产的激光雷达光源模组成本高昂，公司通过计算及大量的实验，选定了特定波长的种子源后由供应商生产提供，使得公司生产的激光雷达光源模组可以通过一级放大实现相关功能，从而使得成本大幅下降。

③泵浦源

泵浦源的作用是提供放大种子光所需能量的泵浦光，具有重要作用，常规的泵浦源在工业激光领域已有成熟应用，但无法满足车规要求。公司通过大量实验设计出符合车规要求的泵浦源，再让供应商按照公司的要求进行生产。此外，公司在设计光源模组时，采用降额及冗余设计，确保泵浦源可满足极端温度下保持正常工作，且符合车规的可靠性要求。

④增益光纤线

增益光纤线的作用是吸收泵浦光的能量来放大种子光，具有重要作用。常规的增益光纤用于激光雷达光源模组中电光效率低、功耗高，公司在产品开发阶段通过大量实验验证，协助增益光纤供应商优化设计及工艺方案，从而使得光源模组光电效率提升、功耗下降。

⑤耦合器

耦合器的作用是将输出激光分成探测光和主输出光，重要性一般，公司选择直接外购耦合器。

⑥电路板

电路板的作用是为种子源和泵浦源提供电流以及控制种子源的脉宽和频率，并对激光雷达光源模组进行实时控制，具有重要作用。电路板虽然是公司外购的，但是电路板由公司自主设计，从软件开发、算法开发到电路板上元件的选型皆由公司自主完成，使得光源模组运行的稳定性大幅提高，电路板由公司自主开发设计后向供应商定制采购。

⑦机械装配件

机械装配件主要包括盘纤座、壳体，材质主要为铝材，主要发挥固定和保护的作用，由于其非公司主营业务范围内产品且重要性一般，由公司设计后向供应商定制采购。

（2）1.5μm光纤激光雷达光束传输模组

1.5μm光纤激光雷达光束传输模组是配套光源模组使用，其主要作用是协助激光光源输出，技术难度一般。1.5μm光纤激光雷达光束传输模组的主要部件包括光纤阵列耦合器、非球面透镜、机械装配件（包括陶瓷基板和盖板），其中①光纤阵列耦合器的作用是将输出光进行分路，并确保各路输出光按特定功率、特定角度、特定位置进行输出，具有重要作用，由于其非公司主营业务范围内产品，公司选择外购；②非球面透镜的作用是对输出光进行准直，具有重要作用，公司具备生产非球面透镜的工艺和技术，但由于产能因素，公司选择外购非球面透镜；③机械装配件的作用是承载、固定和保护光纤阵列耦合器和透镜，由于其非公司主营业务范围内产品且重要性一般，由公司设计后向供应商定制采购。

（3）905nm激光雷达接收模组

905nm激光雷达接收模组主要由镜头、电路板（含传感器）、机械装配件等主要部件构成，其中起关键作用的镜头由公司自己生产；起重要作用的电路板由公司参与设计后向供应商定制采购；由于机械装配件的重要性一般，公司参与设计后向供应商定制采购。下面对各主要部件相关情况进行详细介绍：

①镜头

镜头由透镜（球面透镜/非球面透镜）、滤光片和金属镜筒组成，由公司自行生产制造。镜头的作用是将激光雷达发射模组发射并经目标物体反射的信号光进行接收，并耦合进电路板上的光电探测器，具有核心关键作用，直接影响了激

光雷达接收模组的图像清晰度、接收视场角、光学串扰、温度一致性等关键指标。

②电路板

电路板的作用是将光信号转换成电信号，并实现与激光雷达主机的信号通讯，具有重要作用，电路板由公司参与设计后向供应商定制采购。

③机械装配件

机械装配件主要起到固定和保护的作用，由于其非公司主营业务范围内产品且重要性一般，由公司参与设计后向供应商定制采购。

（二）以表格列示公司器件、模组产品使用自制或外购的元件、器件的金额及占比，并分析使用外购元件、器件的原因

1、模组产品

报告期内，发行人模组产品使用自制及外购材料情况如下：

单位：万元

来源	2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购	14,834.53	90.81%	1,105.36	95.00%	136.41	99.85%
自制	1,501.08	9.19%	58.20	5.00%	0.21	0.15%
合计	**16,335.61**	**100.00%**	**1,163.56**	**100.00%**	**136.61**	**100.00%**

由上表可见，报告期内发行人的模组产品材料以外购为主，但自制比例持续上升。发行人模组产品主要为 1.5μm 光纤激光雷达光源模组、1.5μm 光纤激光雷达光束传输模组和 905nm 激光雷达接收模组，以下对主要模组的具体情况进行详细分析。

（1）1.5μm 光纤激光雷达光源模组

报告期内，发行人 1.5μm 光纤激光雷达光源模组使用自制及外购材料情况如下：

单位：万元

来源	材料类型	外购原因	2022年度		2021年度		2020年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
自制	泵浦模块	不适用	1,246.56	9.33%	55.29	5.00%	0.20	0.15%
外购	有源器件	非主营业	7,076.23	52.98%	387.49	35.05%	35.73	27.00%

来源	材料类型	外购原因	2022年度		2021年度		2020年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
	无源器件	务范围内产品	1,378.29	10.32%	178.67	16.16%	26.78	20.24%
	电路板		1,120.73	8.39%	189.19	9.38%	28.04	4.01%
	机械装配件		944.90	7.07%	103.68	17.11%	5.30	21.19%
	其他器件	自制不具备成本优势	1,149.84	8.61%	94.21	8.52%	16.49	12.46%
	其他元件		136.43	1.02%	45.36	4.10%	6.19	4.68%
	其他材料	非主营业务范围内产品	304.00	2.28%	51.56	4.66%	13.60	10.28%
合计			**13,356.98**	**100.00%**	**1,105.45**	**100.00%**	**132.33**	**100.00%**

注：1、材料成本系当期结转主营业务成本中直接材料金额，下同。其他材料主要系包装物、减震防护材料、胶水、胶带及标签等辅助材料。2、其他元器件主要是合束器（该类合束器由滤光片、准直器、光纤和金属壳构成，公司生产的偏振合束器是由两个直角棱镜键合而成，不是同类产品）、隔离器（该类隔离器功率较低，主要用于通讯和车载领域，而公司生产隔离器功率较高，主要用于工业激光领域，不是同类产品）和滤波器，主要用于二级放大结构的光源模组中。

报告期内，公司 1.5μm 光纤激光雷达光源模组材料以外购为主，但自制材料占比逐年提高，且自制的泵浦模块系产品核心。1.5μm 光纤激光雷达光源模组材料外购比例较高，主要因其系光机电装配产品，使用的有源器件（包括种子源和泵浦源）、无源器件（包括增益光纤线和耦合器）、电路板及机械装配件等材料成本较高，前述材料不属于公司主营业务范围内产品。虽然这些部件通过外购获取，但是常规产品无法满足设计要求，发行人通过选定特定波长的种子源、设计出符合车规要求的泵浦源、设计电路板（包括软件开发、算法开发）以及协助增益光纤供应商优化设计及工艺方案，自主开发了满足 1.5μm 光纤激光雷达光源模组设计要求的全套供应链体系，实现了车规级产品的大规模量产。

（2）1.5μm 光纤激光雷达光束传输模组

报告期内，发行人 1.5μm 光纤激光雷达光束传输模组使用自制及外购材料情况如下：

单位：万元

来源	材料类型	外购原因	2022年	
			金额	占比
外购	光纤阵列耦合器	非主营业务范围内产品	1,316.75	78.77%

来源	材料类型	外购原因	2022年	
			金额	占比
	非球面透镜	产能因素	73.29	4.38%
	机械装配件	非主营业务范围内产品	118.26	7.07%
	其他原辅材料		163.39	9.77%
合计			**1,671.69**	**100.00%**

注：2020 年及 2021 年结转直接材料金额微小未列示。其他材料主要系外箱及标签纸等材料。

由上表可见，报告期内，发行人 1.5μm 光纤激光雷达光束传输模组使用材料均为外购。1.5μm 光纤激光雷达光束传输模组配套光源模组使用，其主要作用是协助激光光源输出，技术难度一般。其中，起重要作用的光纤阵列耦合器，由于其非公司主营业务范围内产品，公司选择外购；起重要作用的非球面透镜，公司具备生产非球面透镜的工艺和技术，但由于产能因素，公司选择外购；机械装配件由于其非公司主营业务范围内产品且重要性一般，由公司设计后向供应商定制采购。

（3）激光雷达接收模组

报告期内，发行人激光雷达接收模组使用自制及外购材料情况如下：

单位：万元

来源	材料类型	外购原因	2022年	
			金额	占比
自制	镜头	不适用	254.52	19.55%
外购	电路板	非主营业务范围内产品	955.11	73.38%
	机械装配件		87.28	6.71%
	其他原辅材料		4.73	0.36%
合计			**1,301.65**	**100.00%**

注：2021 年结转直接材料金额微小未列示。其他材料主要系吸塑盒、外箱、真空袋、胶带及标签纸等材料。

激光雷达接收模组材料外购比例较高，主要系产品为光机电装配产品，电路板、机械装配件材料占比较高，前述材料非公司主营业务范围内产品。对激光雷达接收模组产品起核心关键作用的镜头系发行人自制；其他具有重要作用的电路板及重要性一般的机械装配件部件虽然通过外购获取，但相关部件由发行人参与设计后向供应商定制采购。

2、器件产品

报告期内，发行人器件产品使用自制及外购材料情况如下：

单位：万元

来源	2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购	687.08	42.95%	1,078.97	52.52%	916.23	58.20%
自制	912.50	57.05%	975.40	47.48%	658.06	41.80%
合计	**1,599.58**	**100.00%**	**2,054.38**	**100.00%**	**1,574.29**	**100.00%**

由上表可见，报告期内发行人器件产品自制比例持续提高。发行人的器件产品以光纤激光隔离器为主（报告期内收入占全部器件产品收入比例的 83%），以下对光纤激光隔离器进行详细分析。

报告期内，发行人光纤激光隔离器使用自制及外购材料情况如下：

单位：万元

来源	材料类型	外购原因	2022年度		2021年度		2020年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
自制	偏振分束器等元件	不适用	576.21	43.22%	613.56	33.05%	385.34	28.36%
	准直器		168.88	12.67%	263.54	14.19%	170.37	12.54%
外购	透镜等元件	产能因素	44.77	3.36%	122.63	6.61%	102.65	7.56%
	机械装配件	非主营业务范围内产品	399.9	30.00%	638.36	34.38%	552.4	40.66%
	组合磁铁		123.09	9.23%	187.61	10.11%	122.37	9.01%
	其他材料		20.33	1.52%	30.86	1.66%	25.48	1.88%
合计			**1,333.17**	**100.00%**	**1,856.57**	**100.00%**	**1,358.61**	**100.00%**

注：其他材料主要系螺丝、螺钉、垫圈及防尘帽等材料。产能因素指具备生产能力，但产能较为紧张时选择外购。

报告期内，公司光纤激光隔离器起核心关键作用的偏振分束器、磁光旋转片、石英旋转片等元件和准直器均系发行人自制，自制材料占比较高，且呈不断上升的趋势。发行人外购透镜和组合磁铁等部件，主要原因系：①透镜：发行人具备生产透镜的工艺和技术，但因产能因素，发行人自主设计后向供应商定制采购；②组合磁体：组合磁铁非发行人主营范围生产的产品，由于常规的磁铁磁场无法集中分布在特定光路中，磁场利用率低，公司采用海尔贝克阵列的磁体设计结构及有限元分析法模拟仿真磁场分布模型设计出组合磁铁，使得组合磁铁产生的磁

场能够集中分布在特定光路中，提高了磁场利用率，有效减小产品体积，并降低了成本。组合磁铁由公司自主设计后向供应商定制采购。③机械装配件：由于机械装配件非公司主营业务范围内产品且重要性一般，由公司参与设计后向供应商定制采购。

（三）相关产能是否包含在产能利用率和产销率统计口径中

发行人模组、器件产品使用的主要自制器件、元件材料情况如下：

产品类型	产品名称	主要自制材料	材料类型	是否镀膜
器件	光纤激光隔离器	偏振分束器	元件	是
		反射镜	元件	是
		磁光旋转片	元件	是
		石英旋转片	元件	是
		准直器	器件	是
	准直器	光纤头	元件	是
	镜头	透镜	元件	是
		滤光片	元件	是
模组	1.5μm光纤激光雷达光源模组	泵浦模块	器件	是
	激光雷达接收模组	镜头	器件	是

注：是否镀膜指材料本身和材料的组成部分是否经过发行人内部镀膜工序。泵浦模块中自制的准直器、滤光片等材料经过镀膜工序。

由上表可见，发行人模组、器件产品使用的主要自制器件、元件材料均经过公司内部镀膜工序，已包括在激光光学元器件产能利用率统计口径中。

发行人模组、器件产品使用的自制器件、元件材料未包含在产销率统计口径中。发行人招股说明书原产销率统计口径为对外销售及海创光电与深圳海创交易的产品（海创光电与深圳海创的交易集中于生物医疗及其他业务其他领域光学元器件产品），不包括各主体内部生产使用的中间件及合并范围内除海创光电与深圳海创外其他主体之间的交易。为便于理解，更新招股说明书中产销率相关数据，将海创光电与深圳海创交易的产品剔除，更新前后具体情况如下：

统计口径	业务领域	产品类型	指标	单位	2022年度	2021年度	2020年度
原披露	生物医疗	其他领域	产量	万件	129.54	222.39	148.62

统计口径	业务领域	产品类型	指标	单位	2022年度	2021年度	2020年度
	及其他业务	光学元器件	销量	万件	116.06	210.12	145.1
			产销率	%	89.59	94.48	97.64
更新后披露			产量	万件	107.25	196.62	111.10
			销量	万件	93.74	184.35	106.24
			产销率	%	87.40	93.76	95.62

三、激光雷达模组生产过程中是否使用发行人元器件产品，主要部件的功能作用、成本占比及重要性，是否存在客户指定采购激光器组件、电子元器件等原材料的情形

（一）激光雷达模组生产过程中是否使用发行人元器件产品，主要部件的功能作用、成本占比及重要性

详见本题之“发行人说明”之“二、”之“（二）以表格列示公司器件、模组产品使用自制或外购的元件、器件的金额及占比，并分析使用外购元件、器件的原因”的相关说明内容。

（二）是否存在客户指定采购激光器组件、电子元器件等原材料的情形

报告期内，发行人不存在客户指定采购激光器组件、电子元器件等原材料的情形。1.5μm 激光雷达光源模组属于车规级产品，有严格的认证程序，认证周期较长。发行人该产品在经过认证后，图达通出于效率、成本方面的考虑，公司在未取得图达通认可的情况下不能随意更换泵浦源的供应商。

基于该原因，公司在自主开发出泵浦源供应商深圳市星汉激光科技股份有限公司（以下简称“星汉激光”）后，为了保证产品性能稳定，符合车规要求，图达通、发行人与星汉激光签订了三方协议。三方协议的主要内容为：图达通向发行人采购的光纤激光器(即 1.5um 光纤激光雷达光源模组)中使用由星汉激光生产的泵浦源，发行人向星汉激光采购泵浦源，星汉激光生产的泵浦源中应使用图达通提供的特定规格的芯片。

四、主要产品产能利用率和产销率的计算口径，相关产量数据不一致的原因，不同业务领域产能利用率、产销率情况及变动原因

（一）主要产品产能利用率和产销率的计算口径，相关产量数据不一致的原因

产销率计算考虑呈现不同业务领域主要产品的产销情况，分业务领域并按主要产品类型口径统计报告期各期实际产量及销量进而计算产销率，与产能利用率计算口径不同。

产能利用率的计算主要考虑公司产品生产工序、设备投入及生产基地设置。报告期公司生产主要按照激光光学元器件、模组进行划分管理，未按照业务领域进行划分。激光光学元器件生产主要集中于吾易光电产业园，模组生产集中于佳华园区，两个基地相对独立，产能利用率按照激光光学元器件及模组为口径进行分类计算符合公司实际生产情况。同时，激光光学元器件产品种类较多，不同产品的形态、生产工艺、尺寸规格等差异较大，难以将其产能和产能利用率通过产品数量及其比率来衡量。因此，以关键设备理论运行工时表征产能，并以关键设备实际运行工时除以理论运行工时计算激光光学元器件产品的产能利用率。激光光学元器件产能利用率计算的分子系关键设备实际运行工时，与产销率中相关激光光学元器件生产数量无法直接对比。模组产品产能利用率系以产品数量计算，与产销率中相关产品产量具有勾稽关系。

产能利用率中激光雷达光源模组、激光雷达接收模组产量与产销率中相关产量勾稽有所差异，具体情况如下：

单位：件

产品	项目	2022年度	2021年度	2020年度
激光雷达光源模组	产能利用率中产量	218,948.00	6,589.00	608.00
	产销率中产量	219,417.00	7,875.00	875.00
	产量差异	-469.00	-1,286.00	-267.00
激光雷达接收模组	产能利用率中产量	20,348.00	-	-
	产销率中产量	20,565.00	332.00	-
	产量差异	-217.00	-332.00	-

由上表可见，产能利用率中激光雷达光源模组及激光雷达接收模组的产量小于产销率中相关产品数量，主要系产能利用率的计算系以关键设备产能为基础并以主要产品为范围进行统计计算，相关产品早期少量试制阶段尚未购置专用设备以及部分产量较小的非主要产品以手工装配为主，未纳入产能利用率的产量计算

范围。

（二）不同业务领域产能利用率、产销率情况及变动原因

1、不同业务领域产能利用率及变动原因

如上所述，从生产角度考虑，吾易光电产业园生产基地（主要生产激光光学元器件）所生产的产品可以广泛运用于公司各业务领域，不同业务领域产品的生产并未独立进行，激光光学元器件产能利用率难以按照业务领域统计计算。激光雷达业务领域的模组产品生产相对独立，由于激光雷达接收模组 2022 年才开始销售，因此主要分析激光雷达光源模组主要产品整体产能利用率情况及变动原因。

产品	指标	单位	2022年度	2021年度	2020年度
激光雷达光源模组	产能	件	252,399.00	9,470.00	872.00
	产量	件	218,948.00	6,589.00	608.00
	产能利用率	%	86.75	69.58	69.72

从上表可见，报告期内激光雷达光源模组产能快速增长，主要系近年来激光雷达产业因汽车自动驾驶产业市场需求兴起而蓬勃发展，市场规模快速扩大，为满足客户需求，公司积极扩充产能。2020 年及 2021 年，激光雷达光源模组产能利用率相对较低，主要系相关产品该期间主要处于验证试制阶段，客户需求尚未释放。2022 年，激光雷达光源模组产能利用率显著提高，但仍未饱和，主要系市场前景良好，公司积极扩产，产能投入较客户需求释放有一定的提前。

2、不同业务领域产销率及变动原因

（1）激光雷达业务

报告期内，公司激光雷达业务产品产销率情况如下：

产品类型	指标	单位	2022年度	2021年度	2020年度
激光雷达模组产品	产量	件	239,982.00	8,207.00	875.00
	销量	件	228,540.00	8,079.00	819.00
	产销率	%	95.23	98.44	93.60
激光雷达光学元器件	产量	万件	96.92	30.49	14.41
	销量	万件	59.40	29.21	13.43
	产销率	%	61.29	95.80	93.20

激光雷达模组产品包括激光雷达光源模组及激光雷达接收模组，报告期内公司激光雷达模组产品产销量快速扩大，产销率持续处于较高水平。

报告期内，公司激光雷达光学元器件产销量快速增长，2020 及 2021 年度，产销率处于较高水平。2022 年度公司激光雷达光学元器件产销率下降较大，主要系 2022 年末该类产品主要客户根据自身生产经营计划推迟提货 32.79 万件，若此部分产品正常提货公司 2022 年度激光雷达光学元器件产销率为 95.12%。相关推迟提货产品期后持续销售，截至 2023 年 5 月 31 日，该产品已提货 13.44 万件，在手订单可以覆盖相关存货。

（2）工业激光业务

报告期内，公司工业激光业务产品产销率情况如下：

产品类型	指标	单位	2022年度	2021年度	2020年度
半导体激光器元件	产量	万件	2,655.85	3,127.54	1,788.27
	销量	万件	2,567.47	2,756.44	1,686.99
	产销率	%	96.67	88.13	94.34
光纤激光隔离器	产量	件	52,560.00	81,207.00	53,561.00
	销量	件	56,295.00	77,774.00	50,940.00
	产销率	%	107.11	95.77	95.11
激光加工头元件	产量	万件	25.76	20.52	15.99
	销量	万件	24.57	17.16	13.62
	产销率	%	95.38	83.64	85.17

报告期内，公司工业激光业务产品产销率整体处于较高水平，2021 年度半导体激光器元件、激光加工头元件产销率有所下降主要系 2021 年公司工业激光业务收入快速增长，行业景气度高，公司预测客户需求较为乐观，提前备货所致。

（3）光通讯业务

报告期内，公司光通讯业务产品产销率情况如下：

产品类型	指标	单位	2022年度	2021年度	2020年度
光通讯光学元件	产量	万件	836.97	1,412.69	1,187.90
	销量	万件	791.93	1,020.84	1,033.92
	产销率	%	94.62	72.26	87.04

2021 年度，公司光通讯光学元件产销率较低，主要系公司对光通讯光学元件（主要系通讯滤光片）市场需求预测较为乐观，扩大了生产备货，相关产品需求未及预期，相关存货已充分计提了减值准备。

（4）生物医疗及其他业务

报告期内，公司生物医疗及其他业务产品产销率情况如下：

产品类型	指标	单位	2022年度	2021年度	2020年度
生物医疗光学元器件	产量	万件	95.17	62.33	63.53
	销量	万件	94.78	65.59	56.01
	产销率	%	99.59	105.23	88.17
其他领域光学元器件	产量	万件	107.25	196.62	111.10
	销量	万件	93.74	184.35	106.24
	产销率	%	87.40	93.76	95.62

报告期内，公司生物医疗及其他业务产品产销率整体处于较高水平。其他领域光学元器件 2022 年度产品产销率下降主要系部分客户因自身业务调整而延迟向公司提货 4.20 万件，若按计划提货产销率为 91.32%。

【申报会计师核查】

一、核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、查阅国家产业政策和发展战略相关文件，对发行人披露产品（而非下游应用）符合国家产业政策和发展战略的情况进行核查；

2、对发行人技术总监进行访谈，了解激光雷达、光纤激光器技术原理，了解发行人主要产品在下游应用产品中的地位作用、技术难度及先进性程度，将前述了解的情况与发行人精简披露激光雷达、光纤激光器技术原理等科普性内容，补充和更新披露的主要产品在下游应用产品中的地位作用、技术难度及先进性程度等相关内容进行比对；

3、获取发行人报告期内的收入成本明细表，对元件、器件、模组三类产品报告期内的销售金额及占比、对应的下游应用领域等情况进行核查；

4、对发行人技术总监进行访谈，了解公司元件、器件、模组三类产品之间

的关系，了解公司使用外购元件、器件的原因，了解模组和器件生产过程中是否使用发行人元器件产品，主要部件的功能作用及重要性等相关情况；

5、获取发行人主要产品的原材料BOM表，对公司器件、模组产品使用自制或外购的元件、器件的金额、占比等情况进行核查；

6、查阅发行人的销售合同和采购合同，对发行人是否存在客户指定采购激光器组件、电子元器件等原材料的情形进行核查；

7、获取发行人的产能利用率和产销率中产量的统计表，核查产能利用率和产销率相关产量数据不一致的原因；

8、对发行人生产总监进行访谈，了解产能利用率与产销率计算口径差异及相关产品产量差异的原因、了解不同业务领域产能利用率、产销率情况及变动原因。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已补充披露产品（而非下游应用）符合国家产业政策和发展战略的情况，精简披露激光雷达、光纤激光器技术原理相关内容，补充更新披露发行人产品在下游应用产品中的地位作用、技术难度及先进性程度等相关内容；

2、发行人按元件、器件、模组口径披露的报告期各类产品销售金额及占比、下游应用领域与实际经营情况相符，对元件、器件、模组三类产品之间关系的说明内容准确，列示的器件、模组产品使用自制或外购的元件、器件的金额及占比数据准确，发行人外购元件、器件的主要原因系基于成本和产能的因素考虑，具有合理性；

3、发行人生产过程中有使用发行人元器件产品，发行人对激光雷达模组主要部件的功能作用、及重要性的说明符合公司实际情况，成本占比数据准确；发行人不存在客户指定采购激光器组件、电子元器件等原材料的情形，发行人关于星汉激光为发行人泵浦源供应商的说明具有合理性；

4、发行人主要产品产能利用率和产销率的计算口径合理，产能利用率中激光雷达光源模组及激光雷达接收模组的产量小于产销率中相关产品数量，主要系

产能利用率的计算系以关键设备产能为基础并以主要产品为范围进行统计计算，相关产品早期少量试制阶段尚未购置专用设备，以及部分产量较小的非主要产品以手工装配为主，未纳入产能利用率的产量计算范围，具有合理性；

5、发行人关于不同业务领域产能利用率、产品产销率情况的说明符合实际情况，变动原因具有合理性。

7. 关于股东和股权变动

根据申报材料：（1）目前，发行人共有 31 名股东，其中机构股东 25 名、自然人股东 6 名，机构股东中有 14 名为报告期内引进；（2）2021 年 7 月，方纪龙、刘志军、福州融普、李永杰等 4 名股东向世纪财富等 8 名投资者转让 661.70 万元注册资本，兴证投资等 4 名投资者合计增资 288.00 万元，转让及增资价格为 26.04 元/注册资本，发行人投后估值为 15.75 亿元；此后发行人经多次增资及股权转让，至 2022 年 11 月时，福州融普分别向泉州海丝、厦门七匹狼、平潭立泓转让股权，每股价格 38.36 元/股，对应发行人估值为 25.00 亿元，报告期内公司估值增长较快；本次发行海创光电拟募资 12.6 亿元，发行比例为 25.95%，据此计算发行后市值将超 48 亿元。

保荐机构及发行人律师的股东核查报告显示：（1）发行人股东中存在部分间接持股股东未能穿透，同时中介机构相关结论意见附带前提条件。

请发行人说明：（1）报告期内历次股权变动的背景、作价依据及估值方法，结合公司经营业绩、在手订单、主要产品研发、量产情况说明报告期内公司估值增长较快的原因及合理性，估值方法及相关估值的公允性；（2）发行人报告期内引入较多外部股东的原因，是否存在股权代持或委托持股，外部股东及其主要关联方与发行人的实控人、董监高及核心技术人员、主要客户及供应商之间是否存在关联关系或其他利益安排；除已披露的关联关系，外部股东之间是否存在一致行动关系或其他利益安排；（3）控股股东福州融普对外转让发行人股权取得资金的具体去向及纳税情况，是否存在流向发行人客户、供应商及其关联方的情形。

请保荐机构和发行人律师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）修改股东核查报告，充分说明对未穿透主体的核查手段和核查依据，发表结论意见不得附带限制或前提条件。请申报会计师对上述事项（3）进行核查并发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

三、控股股东福州融普对外转让发行人股权取得资金的具体去向及纳税情况，是否存在流向发行人客户、供应商及其关联方的情形。

【回复】

福州融普分别于 2021 年 7 月和 2022 年 11 月对外转让股权，具体股权转让资金及流向如下：

1、2021 年 7 月股权转让

事项	金额（元）
转让股份数（股）	576,000.00
转让金额	15,000,000.00
减：企业所得税	3,452,650.30
减：印花税	3,750.00
减：归还凌吉武对福州融普借款	5,600,000.00
减：归还方纪龙对福州融普借款	2,923,315.00
减：归还刘志军对福州融普借款	2,923,315.00

如上表所示，本次股权转让款除缴纳所得税、印花税等应交税费外，主要用于归还凌吉武、方纪龙、刘志军对福州融普的股东借款。根据银行流水和完税凭证，福州融普取得股权转让款后已依法缴纳相关应交税费。经核查上述人员的资金流水并经相关人员书面确认，股权转让款不存在流向发行人客户、供应商及其关联方的情形。

2、2022 年 11 月股权转让

事项	金额（元）
转让股份数（股）	1,120,250
转让金额	42,975,991.00
减：企业所得税	10,178,500.75
减：印花税	10,744.00
减：水利建设专项收入	36,661.94
减：代王洪瑞缴纳个人所得税	5,800,200.45
减：转给王洪瑞的减资款①	24,050,801.80
减：福州融普归还王洪瑞的借款②	2,925,000
王洪瑞实际收到的全部款项（①+②）	**26,975,801.80**

如上表所示，本次股权转让款除缴纳所得税、印花税等应交税费外，全部转给了王洪瑞，用于支付其在福州融普层面的减资款及归还其向福州融普的股东借款。根据银行流水和完税凭证，福州融普及王洪瑞取得股权转让款后已依法缴纳相关应交税费。经核查王洪瑞及配偶的资金流水并经王洪瑞书面确认，前述资金均仍在王洪瑞及其配偶账户理财，不存在流向发行人客户、供应商及其关联方的情形。

3、凌吉武等人对福州融普的股东借款具体情况

为了还原股权代持，凌吉武、王洪瑞、张哨峰、方纪龙、刘志军采取向福州融普增资和借款的方式为福州融普受让股权提供资金，其中凌吉武借款给福州融普1,359.60万元，王洪瑞、张哨峰、方纪龙、刘志军均分别借款给福州融普337.50万元。方纪龙、刘志军的借款资金来自股权还原过程中的部分股权转让款，实际为凌吉武所有，即方纪龙、刘志军对福州融普的借款形成的债权系代凌吉武持有。

福州融普归还方纪龙、刘志军借款后（福州融普归还方纪龙、刘志军的借款均为292.3315万元，少于337.50万元的原因是2019年8月方纪龙、刘志军分别将45万元债权以债转股的方式向福州融普增资，尾差1,685元系调整股权转让过程中缴纳的税费导致），凌吉武指示方纪龙将相关还款资金用于还原两位朋友借款给凌吉武的部分出资借款的本息，刘志军的还款资金用于冲抵其借款给凌吉武用于对公司出资资金的部分借款本息。

【申报会计师核查】

一、核查程序

针对事项（3），申报会计师取得并核查了福州融普股权转让的相关协议、福州融普减资的相关文件、福州融普银行流水、凌吉武与方纪龙、刘志军银行流水、王洪瑞及其配偶减资后的银行流水、完税凭证，获取了凌吉武、方纪龙、刘志军、王洪瑞以及福州融普的确认函，核查资金是否流向发行人客户、供应商。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为控股股东福州融普对外转让发行人股权取得资金的去向主要是偿还股东借款、支付股东减资款及缴纳股权转让相关税费，相关股权转让已足额缴纳应交税费，不存在流向发行人客户、供应商及其关联方的情形。

8.关于子公司

8.1 关于巴斯光电和科思捷

根据申报材料：（1）2016 年 9 月，陈胜控制的福州奥普达以巴斯光电经评估确定的净资产 267.97 万元和 2016 年 6 月福州奥普达向巴斯光电新增的 700 万元货币出资，作价 960 万元认缴公司 720 万元注册资本，增资价格为 1.33 元/注册资本，福州奥普达向巴斯光电增资后未对巴斯光电的股权价值进行重新评估；高晓立控制的福州科高以科思捷股权经评估作价 650 万元出资，认缴公司注册资本 480 万元，增资价格为 1.35 元/注册资本；（2）保荐工作报告显示，巴斯光电和科思捷系凌吉武、张哨峰、林斌前任职公司的上游小供应商，主要从事光学元件的研发、生产和销售，发行人设立并收购此两家公司后承接了相关业务，在凌吉武等人入职发行人前，发行人主要依托子公司巴斯光电、科思捷光电开展业务，具体经营工作主要由子公司巴斯光电、科思捷的原实际控制人陈胜、高晓立负责；（3）巴斯光电后更名为福州海创光学有限公司，2021 年 5 月 10 日被公司吸收合并后注销；

科思捷 2019 年 12 月 10 日对外转让给高晓立，2021 年 9 月 24 日注销。

请发行人披露：吸收合并巴斯光电的原因，注销所履行的程序及合法合规性，注销前是否存在重大违法违规行为，相关资产、负债、人员及业务的具体处置情况。

请发行人说明：（1）收购前巴斯光电和科思捷的简要历史沿革，原股东的基本情况，是否在发行人处任职或持股，收购是否存在纠纷或潜在纠纷；（2）收购巴斯光电和科思捷的原因，收购时的主要资产及业务情况，评估作价的公允性，巴斯光电收到福州奥普达 700 万元增资款的主要用途和去向，是否存在出资瑕疵，收购后巴斯光电和科思捷在发行人业务板块中定位、与发行人主营业务的关系；（3）科思捷对外转让给高晓立的原因，所履行的内部决策程序，转让前是否存在重大违法违规行为，转让时科思捷的主要资产、业务、人员、主要财务数据，转让作价的确定依据和公允性，转让后发行人是否不再经营科思捷相关业务，科思捷注销的原因；（4）科思捷报告期内是否与发行人及控股股东、实际控制人存在交易或资金往来，如有，请详细披露相关交易背景、定价依据及合理性，

相关资金往来的原因及背景，是否应作为关联交易披露。

请保荐机构和发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见，请申报会计师对事项（2）至（4）进行核查并发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

二、收购巴斯光电和科思捷的原因，收购时的主要资产及业务情况，评估作价的公允性，巴斯光电收到福州奥普达 700 万元增资款的主要用途和去向，是否存在出资瑕疵，收购后巴斯光电和科思捷在发行人业务板块中定位、与发行人主营业务的关系

（一）收购巴斯光电和科思捷的原因

凌吉武等人在筹备设立海创光电有限时已将收购巴斯光电和科思捷列入整体计划，拟通过整合从事曲面光学元件的研发、生产、销售的巴斯光电和从事平面光学元件的研发、生产和销售的科思捷，加快公司发展进程，建立覆盖多业务的光电企业，实现集中管理、提高运营效率。

由于收购涉及股权转让评估程序耗时较长，海创光电有限设立时采取了由凌吉武等人先行以货币出资方式设立海创光电有限后进行收购巴斯光电和科思捷的方案。因此海创光电有限收购巴斯光电和科思捷系公司设立过程中的一环，为已事先拟定的发展计划。

（二）收购时的主要资产及业务情况，评估作价的公允性

收购时巴斯光电及科思捷的主要资产及业务情况如下：

序号	公司名称	主要资产	业务情况
1	巴斯光电	1、总资产1,298.26万元，净资产255.14万元； 2、流动资产：总计938.25万元，其中货币资金210.35万元，应收账款282.30万元，其他应收款27.72万元，存货416.83万元； 3、非流动资产：360.02万元，均为固定资产（机器设备）；	主要生产经营球面镜及柱面镜，客户主要有福州高意通讯、华科光电、福晶科技。
2	科思捷	1、总资产1,118.35万元，净资产625.72万元； 2、流动资产：951.05万元，其中货币资金147.59万元，应收票据93.64万元，应收账款380.06万元，预付账款270.97万元，存货12.96万元，其他应收款46万元	主要生产平面光学产品，主要客户有光迅科技、苏州旭创、

序号	公司名称	主要资产	业务情况
		3、非流动资产：167.30万元，其中固定资产（机器设备）166.81万元，在建工程0.49万元	福州高意通讯

海创光电有限收购巴斯光电系基于福建华审资产评估房地产土地估价有限责任公司出具的《福建海创光电有限公司拟收购福州巴斯光电技术有限公司涉及的福州巴斯光电技术有限公司股东全部权益评估项目评估报告》（闽华审评报字[2016]62号）评定的截至评估基准日2015年12月31日的评估结果267.97万元，及评估基准日后福州奥普达向巴斯光电新增注册资本700万元（已经钧正会计师出具《验资报告》（钧正[2016]验字Z031号）审验），经协商确定交易价格为960万元。交易作价系基于第三方评估报告评估作价（评估方法为资产基础法）及增资后验资报告所述，并经协商作价960万元，差值处于合理范围，作价较为公允。

海创光电有限收购科思捷系基于福建华审资产评估房地产土地估价有限责任公司出具的《福建海创光电有限公司拟收购福州科思捷光电有限公司股权涉及的福州科思捷光电有限公司股东全部权益评估项目评估报告》（闽华审评报字[2016]63号）评定的截至评估基准日2015年12月31日的评估结果650.25万元，经协商确定为650万元。转让价格与前述评估结果差值处于合理范围，作价较为公允。

（三）巴斯光电收到福州奥普达700万元增资款的主要用途和去向，是否存在出资瑕疵

根据巴斯光电银行流水，巴斯光电所收取福州奥普达700万元增资款的主要用途和去向如下：

资金流向	金额（万元）	原因
王青云	300.00	归还原股东提供的多次借款
陈胜	315.00	归还原股东提供的多次借款
采集及设备款等	59.53	支付供应商货款
职工工资	53.89	支付职工薪酬

其中，巴斯光电向王青云归还借款300万元，并向陈胜归还借款315万元，相关借款具体情况如下：

出借人	借款时间	借款金额（万元）	合计（万元）
王青云	2012-06-02	50.00	300.00

出借人	借款时间	借款金额（万元）	合计（万元）
	2012-08-01	50.00	
	2012-09-01	60.00	
	2012-10-08	50.00	
	2012-11-06	65.00	
	2013-03-12	10.00	
	2013-08-15	15.00	
陈胜	2013-05-16	15.00	315.00
	2014-06-26	30.00	
	2014-07-17	25.00	
	2014-12-12	20.00	
	2015-02-12	50.00	
	2015-04-15	20.00	
	2015-04-23	10.00	
	2015-06-15	30.00	
	2015-06-18	10.00	
	2015-08-07	10.00	
	2015-08-11	20.00	
	2015-09-04	10.00	
	2015-09-10	10.00	
	2015-09-15	5.00	
	2016-04-20	50.00	

上述股东所提供的借款主要用于巴斯光电生产经营活动。此次还款系归还此前巴斯光电原股东向巴斯光电提供的多次借款，以便于在并入公司之前厘清原股东与巴斯光电间债权债务关系。前述资金流出系巴斯光电清偿其在收购前形成的相应债务，且该等债务系发生在发行人收购巴斯光电前并经双方认可，不属于股东抽逃出资，不影响出资真实性及完整性，不存在出资瑕疵。

福州奥普达已依据法律法规及与海创光电有限协议之约定对巴斯光电履行出资义务，不存在虚假出资、抽逃出资等违反其作为股东所应当承担的义务及责任的行为，不存在出资瑕疵。

（四）收购后巴斯光电和科思捷在发行人业务板块中定位、与发行人主营业务的关系

公司设立初期，海创光电有限层面不实际经营业务，主要业务依托巴斯光电、科思捷开展。巴斯光电主要从事曲面光学元件的研发、生产和销售，科思捷主要从事平面光学元件的研发、生产和销售，巴斯光电及科思捷的产品主要为光通讯及工业激光领域的光学元件。公司于 2017 年后逐步开展生产经营活动，公司业务主要侧重器件类产品以及与激光雷达业务相关的产品。巴斯光电和科思捷所经营业务系公司光学产业链中的一环。

三、科思捷对外转让给高晓立的原因，所履行的内部决策程序，转让前是否存在重大违法违规行为，转让时科思捷的主要资产、业务、人员、主要财务数据，转让作价的确定依据和公允性，转让后发行人是否不再经营科思捷相关业务，科思捷注销的原因

（一）科思捷对外转让给高晓立的原因，所履行的内部决策程序，转让前是否存在重大违法违规行为

1、科思捷对外转让给高晓立的原因

科思捷对外转让给高晓立主要系实施海创光电整体经营管理需要，通过将科思捷及巴斯光电的业务、资产、人员整合至海创光电主体之下，从而实现集中管理、统一经营，进一步提升公司运营效率。同时，鉴于海创光电收购科思捷前，科思捷曾存在虚开发票行为，为进一步提升企业合规性，海创光电决定将科思捷对外转让给高晓立。

2、所履行的内部决策程序

科思捷对外转让给高晓立所履行的内部决策程序如下：

2019 年 10 月 26 日，海创光电有限召开董事会，会议决议通过了《关于剥离子公司福州科思捷光电有限公司的议案》《关于授权董事会办理上述事宜的议案》《关于召开临时股东会的议案》等议案。

2019 年 10 月 27 日，海创光电有限召开临时股东会，会议决议同意科思捷将其全部经营性资产及其相关联的债权、负债和劳动力以及所有业务转让给海创光电有限。同意在前述资产转让完成后，海创光电有限将所持有的科思捷 100%股权按净资产价值转让给高晓立。

2019 年 11 月 8 日，科思捷作出股东决定，同意海创光电有限将所持有科思捷 100%股权（对应 506 万元出资额）以 794.209868 万元价格转让给高晓立，并就前述变更事项修改科思捷章程。

3、转让前是否存在重大违法违规行为

2016 年 8 月海创光电收购科思捷起至 2019 年 12 月科思捷对外转让给高晓立，科思捷不存在重大违法违规行为。在海创光电收购科思捷之前，科思捷曾存

在虚开增值税专用发票行为。

2015 年 6 月至 2015 年 8 月期间，科思捷因缺少进项发票抵扣税款，在无实际货物交易的情况下，让福州莫唐贸易有限公司为科思捷代开 7 份增值税专用发票，并让福州市晋安区忠意贸易有限公司为科思捷代开 2 份增值税专用发票，前述 9 份发票价税合计 2,200,000 元，税额 319,658.11 元。科思捷于 2015 年 12 月就前述 9 份增值税专用发票做进项税额转出，并调增 2015 年度企业所得税应纳税所得额。

2017 年 12 月 31 日，福州市仓山区国家税务局对科思捷虚开增值税专用发票行为处罚人民币 5 万元。2018 年 3 月 6 日，科思捷缴纳相应罚款 5 万元。

2020 年 9 月 3 日，福州市仓山区人民法院作出《福建省福州市仓山区人民法院刑事判决书》（（2020）闽 0104 刑初 106 号），判决被告单位科思捷犯虚开增值税专用发票罪，判处罚金人民币 5 万元。同时，高晓立作为科思捷直接负责的主管人员，其行为亦构成虚开增值税专用发票罪，判处有期徒刑一年，缓刑一年，并处罚金人民币叁万元。

2021 年 8 月 12 日，福州市仓山区人民法院作出《福建省福州市仓山区人民法院再审决定书》（（2021）闽 0104 刑监 2 号），经福州市仓山区人民检察院发函，福州市仓山区人民法院认为本案符合再审条件，决定由福州市仓山区人民法院依法另行组成合议庭进行再审。

2021 年 10 月 18 日，福州市仓山区人民法院作出《福建省福州市仓山区人民法院刑事判决书》（（2021）闽 0104 刑再 2 号），判决维持原审对科思捷的判决事项。同时撤销原审判决第三项（即高晓立犯虚开增值税专用发票罪，判处有期徒刑一年，缓刑一年，并处罚金三万元）中对高晓立的罚金处罚，认为高晓立犯虚开增值税专用发票罪，判处有期徒刑一年，缓刑一年。

上述违法行为发生在公司收购科思捷之前，相关处罚及判决均已执行完毕，且公司在报告期前已对外转让了科思捷的全部股权，未对发行人的生产经营造成重大影响。高晓立虽自 2017 年 12 月至 2019 年 11 月担任公司监事，但其违法行为发生时点及被法院判决确认犯罪的时点均未在公司担任董事、监事或高级管理人员职务，且在报告期内，高晓立亦未担任公司董事、监事或高级管理人员职务。

因此，其上述违法行为不会对公司造成重大不利影响。

发行人收购完成后，科思捷不存在重大违法违规行为。综上，上述违法事项不会对发行人构成重大不利影响，不会构成发行人上市的障碍。

（二）转让时科思捷的主要资产、业务、人员、主要财务数据，转让作价的确定依据和公允性，转让后发行人是否不再经营科思捷相关业务，科思捷注销的原因

1、转让时科思捷的主要资产、业务、人员情况

根据双方签署的《股权转让确认书》，公司对科思捷的控制权于 2019 年 12 月 5 日终止，高晓立自 2019 年 12 月 6 日起取得科思捷实际控制权。

转让时科思捷的主要资产、业务、人员情况如下：

资产方面，主要为货币资金、交易性金融资产（理财产品）以及向发行人转让资产的应收款项（其他应收款）、应付税款及待支付给股东已分配利润（其他应付款）。

业务方面，科思捷业务已由海创光电有限全面承接，自身无实际经营。

人员方面，因系统接续问题，科思捷存在 2 名人员正在办理医疗保险异地转移增员手续，暂未转入海创光电有限，科思捷层面实际已无员工，不再支付职工薪酬。

2、科思捷转让时的主要财务数据，转让作价的确定依据和公允性

截至 2019 年 12 月 5 日，科思捷主要财务数据如下：

项目	金额（万元）
资产总额	4,612.88
其中：货币资金	49.14
交易性金融资产	2,600.00
其他应收款	1,963.74
净资产	794.21
营业收入	4,403.94
净利润	690.11

海创光电有限对外转让价格系经双方协商，参考科思捷截至 2019 年 12 月 5

日的账面净资产价值确定，定价依据合理，转让价格具有公允性。

3、转让后发行人是否不再经营科思捷相关业务，科思捷注销的原因

对外转让科思捷前，海创光电有限完成了对科思捷主要经营资产的收购（包括资产、人员及业务等），即科思捷原有相关业务已成为公司业务的组成部分。

因科思捷相关资产、人员及业务等均已转出，无任何实际经营，科思捷于2021年9月核准注销。

四、科思捷报告期内是否与发行人及控股股东、实际控制人存在交易或资金往来，如有，请详细披露相关交易背景、定价依据及合理性，相关资金往来的原因及背景，是否应作为关联交易披露。

报告期内，公司与科思捷之间无业务往来，但存在3笔因公司收购科思捷业务时未决事项的资金往来。具体如下：

日期	交易金额（元）	资金往来的原因及背景
2020-03-31	158,637.14	该资金为税务部门退还给科思捷的税款，科思捷再转给公司。公司收购科思捷资产时，税务部门未明确厂房装修资产的转让税率，科思捷当时按照9%的税率预缴，2020年3月末，税务部门明确按照6%税率缴纳，并将该税款退还给科思捷，科思捷再将该税款转还给公司
2020-03-31	1,383.96	在科思捷将业务转移给发行人期间，科思捷2名新员工正在向医保部门办理医保转移增员，无法马上将医保转入发行人，因此当时2020年1-3月的医保费用由科思捷代为垫付，公司在3月和7月分别将垫付的医保费用转给科思捷
2020-07-14	129.32	

上表第1项资金往来是对报告期外交易的税务退款，交易发生在以前期间，不属于本期需要披露的关联交易。第2、3项为基于客观原因归还医保费用垫款，不属于关联交易。因此，上述资金往来均无需按照关联交易披露。

【申报会计师核查】

一、核查程序

针对事项（2）至（4），申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、获取发行人关于收购、对外转让等相关事宜的书面说明文件；

2、获取并查阅《福建海创光电有限公司拟收购福州巴斯光电技术有限公司涉及的福州巴斯光电技术有限公司股东全部权益评估项目评估报告》《验资报告》

《福建海创光电有限公司拟收购福州科思捷光电有限公司股权涉及的福州科思捷光电有限公司股东全部权益评估项目评估报告》等文件，确认收购时评估作价情况；

3、获取巴斯光电银行流水，获取相关记账凭证、收据等，并对王青云、陈胜等相关人员进行访谈，确认巴斯光电收取增资款后的主要用途及去向；

4、访谈高晓立，确认公司转让科思捷股权的原因，了解转让后科思捷相关业务的承继情况以及注销科思捷的原因，了解科思捷先前遭受行政和刑事处罚的背景和原因；查阅相关行政处罚决定书、判决书以及罚款缴纳凭证；

5、查阅公司、科思捷关于转让科思捷股权各自的决策文件、公司与高晓立签订的股权转让协议和股权转让确认书（包括股权转让基准日的财务报表）、股权转让款支付凭证，了解股权转让款的定价依据是否充分，相关股权转让款是否支付；查阅在股权转让前公司与科思捷关于收购科思捷业务资产（包括负债）和人员的决策文件、相关协议等资料、收购资产基准日的财务报表、资产和人员移交清册、资产收购相关的资金往来和财务处理情况，了解科思捷的资产业务、人员处置情况；

6、查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，获取国家税务总局福州高新技术产业开发区税务局、福州高新技术产业开发区经济发展局等主管部门出具的合规证明，查阅发行人律师出具的法律意见书，了解对外转让前科思捷是否存在重大违法违规行为；

7、获取并查阅科思捷银行流水、相关资金往来明细帐和凭证，核查报告期内科思捷与发行人、福州融普、实际控制人的交易或资金往来情况，了解与科思捷发生资金往来的原因。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司收购科思捷和巴斯光电系公司设立过程中的一环，是公司设立时相关股东的既定安排，有利于公司加快业务发展进程。海创光电有限收购巴斯光电及科思捷交易价格系以第三方评估报告、验资报告为基础，经双方协商后定价，差值处于合理范围，作价较为公允；

2、巴斯光电收到福州奥普达 700 万元增资款后，主要用于归还前期股东借款及支付采集及设备款、职工工资等。福州奥普达已切实履行出资义务，不存在出资瑕疵情形；

3、公司收购巴斯光电及科思捷后，巴斯光电主要从事曲面光学元件的研发、生产和销售，科思捷主要从事平面光学元件的研发、生产和销售，其中 2017 年前，公司的主要业务依托巴斯光电和科思捷光电实施，2017 年以后，公司主要向器件及激光雷达业务方向发展，巴斯光电和科思捷所经营业务系公司光学产业链中重要一环；

4、因公司集中整合经营及进一步提升企业合法合规性需要，公司对外转让科思捷给高晓立，对外转让已履行所必须的内部决策程序；

5、2016 年 8 月海创光电有限收购科思捷前至 2019 年 12 月对外转让期间，科思捷不存在重大违法违规行为。但经核查注意到，被公司收购前，科思捷曾在 2015 年 6 月至 8 月期间存在虚开增值税专用发票行为，受到行政及刑事处罚。相关处罚和刑罚已执行完毕，相关违法行为未对公司生产经营产生重大不利影响，不构成本次发行上市的障碍；

6、公司对外转让科思捷的价格系依据科思捷净资产值确定，定价依据合理，对外转让作价公允；

7、对外转让科思捷前海创光电有限已承接科思捷主要经营资产，相关业务已成为公司业务的组成部分。因对外转让后科思捷无实际经营业务，科思捷已于 2021 年 9 月核准注销；

8、报告期内，科思捷除因股权转让程序衔接时滞性产生的三笔资金往来外，不存在其他与发行人、控股股东福州融普、实际控制人凌吉武的交易或资金往来，该等资金往来无需按照关联交易披露。

8.2 关于深圳海创

根据申报材料：（1）深圳市飞莱特光电技术股份有限公司是一家专业从事镀膜业务的光电企业，2016 年 8 月，公司拟收购其相关业务资产。具体收购方式为海创光电先以 1 元对价收购飞莱特光电独资新设的深圳市飞莱特科技有限公司 100%股权（2016 年 7 月 14 日设立，无出资和资产），在海创光电向飞莱特科

技投资后，由飞莱特科技收购飞莱特光电的相关资产；同时，飞莱特光电以 500 万元增资认缴海创光电 111.59 万元的注册资本；（2）飞莱特科技后改名深圳市海创光学有限公司，主要生产激光光学元器件及对外提供镀膜服务，2022 年净资产为-694.39 万元、营业收入为 1,391.00 万元，净利润为-20.23 万元；（3）深圳海创在深圳的生产厂区及员工宿舍均向飞莱特光电租赁，招股说明书中未做关联交易披露。

请发行人说明：（1）收购飞莱特光电相关资产的原因，与发行人业务的关系，通过新设飞莱特科技收购的原因，相关资产的具体内容、交易过程、收购价格及公允性，是否存在纠纷或潜在纠纷；（2）收购完成后飞莱特光电的剩余资产、业务和经营情况，其股东及经营管理层是否在发行人处任职，除持股外与发行人或其控股股东、实际控制人间是否存在其他利益安排；（3）发行人承租飞莱特光电房产的原因、价格及公允性，飞莱特光电目前的实际经营情况，相关业务与发行人的关系；（4）结合发行人收购后对深圳海创的整合情况、深圳海创的公司章程及公司治理情况，分析发行人是否能够实际有效控制深圳海创。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、收购飞莱特光电相关资产的原因，与发行人业务的关系，通过新设飞莱特科技收购的原因，相关资产的具体内容、交易过程、收购价格及公允性，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）收购飞莱特光电相关资产的原因，与发行人业务的关系

公司收购飞莱特科技前，飞莱特光电主营业务可分为两部分，一是以飞莱特光电自有厂房进行对外出租，二是从事光通讯滤光片的生产及镀膜服务。2016 年海创光电有限设立时，业务板块尚欠缺滤光片相关业务，同时镀膜业务规模较小，发展受限，为加快公司发展，公司决定收购飞莱特光电相关资产。

（二）通过新设飞莱特科技收购的原因，相关资产的具体内容、交易过程、收购价格及公允性，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、通过新设飞莱特科技收购的原因

公司通过新设飞莱特科技收购的主要原因是飞莱特光电除经营性资产外，存在厂房等重资产，整体收购的资金需求高，处于成立初期的公司资金有限。通过新设飞莱特科技，可以有效划分资产，便于收购进行。且飞莱特光电成立于 2003 年，因其成立时间较早，采取新设飞莱特科技收购可以有效降低收购风险。同时，为便于进一步拓宽业务覆盖范围，公司存在设立深圳子公司的经营计划。因此公司以此次收购为契机，通过新设飞莱特科技进行收购。

2、相关资产的具体内容、交易过程、收购价格及公允性，是否存在纠纷或潜在纠纷

（1）资产的具体内容

本次收购内容主要为生产用设备类固定资产以及存货，设备类固定资产包括生产用机器设备及办公资产，主要为镀膜机、切割机、抛光机、空压机等，存货包括生产用的原辅材料，主要为青板玻璃、熔石英、基片等。相关资产价值情况如下：

序号	项目	账面价值（万元）
1	存货	166.25
2	设备类固定资产	1,333.75
资产总计		1,500.00

（2）交易过程

序号	时间	事项
1	2016年7月	飞莱特光电设立飞莱特科技
2	2016年8月	飞莱特科技、海创光电、飞莱特光电签署《并购协议》，明确资产收购方式、范围，并确定收购对价为1,500万元
3		海创光电以1元对价收购飞莱特科技
4	2016年8月和11月	海创光电向飞莱特科技投资1,500万元，飞莱特科技获得了收购资金
5	2016年9月	飞莱特光电将相关资产转移给飞莱特科技
6	2016年8月至2017年1月	飞莱特科技向飞莱特光电支付交易对价1,500万元

（3）收购价格及公允性

本次交易价格按照资产的账面价值确定。2021 年 9 月，公司委托深圳市恒深房地产土地资产评估有限公司就本次资产收购的价值进行了追溯性资产评估，评估机构出具《深圳市海创光学有限公司收购所涉及深圳市飞莱特光电技术股份有限公司拥有的存货和设备类资产评估追溯性报告》（恒深资评字[2021]第009009012 号），经评估以 2016 年 7 月 31 日作为评估基准日相关收购资产的评估价值为 1,520.73 万元。相关资产的评估价值与交易价格相近，交易价格公允。

（4）是否存在纠纷或潜在纠纷

本次交易是基于市场条件开展的，交易价款已支付，交易资产已交付，交易已履行完毕，双方均确认不存在纠纷或潜在纠纷。

二、收购完成后飞莱特光电的剩余资产、业务和经营情况，其股东及经营管理层是否在发行人处任职，除持股外与发行人或其控股股东、实际控制人间是否存在其他利益安排

（一）收购完成后飞莱特光电的剩余资产、业务和经营情况

收购完成后，飞莱特光电已不存在生产用的固定资产和存货，剩余资产主要为生产办公用厂房。其主营业务变更为厂房租赁及物业服务。截至本问询回复签署之日，飞莱特光电依然从事前述业务，处于正常经营状态。

（二）其股东及经营管理层是否在发行人处任职

收购资产时，飞莱特光电股东基本情况如下：

序号	姓名/名称	基本情况	是否在发行人处任职
1	刘平平	男，中国国籍，1985年10月出生，2008年9月至今任清远市和盛房地产有限公司执行董事，2015年4月至2021年5月任广州市顺典贸易有限公司执行董事兼总经理，2021年6月至今为广州和丰管理咨询有限公司职工	否
2	宋振光	男，中国国籍，1947年12月出生，2013年1月退休	否
3	彭新娣	女，中国国籍，1978年12月出生，2002年4月至2011年6月任深圳市国颂资产评估有限公司评估技术部经理，2011年7月至2011年10月任深圳市国咨土地房地产评估有限公司市场部经理，2011年11月至2017年11月任深圳德正信国际资产评估有限公司（现已更名为深圳道衡美评国际资产评估有	否

序号	姓名/名称	基本情况	是否在发行人处任职
		限公司）市场部经理，2018年1月至今任北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）东莞分所总经理	
4	张巨轮	男，中国国籍，1948年7月出生，2008年7月退休，退休前于深圳市盛龙实业有限公司任部门经理	否
5	唐雪莹	女，中国国籍，1980年8月出生，2003年4月至2006年4月任中国人寿销售专员，2006年4月至今任印力集团投资经理	否
6	刘春晖	男，中国国籍，1981年2月出生，2016年4月至今任飞莱特光电董事，2017年12月至今任深圳市诺美良品商贸有限公司总经理	否
7	张育光	男，中国国籍，1955年3月出生，2012年12月至2015年3月任飞莱特光电综合部经理，2015年4月退休	否
8	吴郁辉	女，中国国籍，1953年12月出生，2004年12月退休	否
9	蔡湘阳	女，中国国籍，1954年7月出生，2009年7月退休，退休前于深圳电视台任电视台公共频道副总监，现任飞莱特光电董事长一职	否
10	蔡滨阳	女，中国国籍，1955年9月出生，2010年9月退休，退休前于广东工业大学任讲师	否
11	许丽英	女，中国国籍，1961年10月出生，2014年10月退休	否
12	瑞博韶光科技（深圳）有限公司	于2015年12月设立，注册资本50万元，Shao Yang Cai为其唯一股东，自设立至今不存在股权变动情形	—

其中，许丽英已于 2022 年 5 月将其全部股权转让给蔡湘阳，退出飞莱特光电。瑞博韶光科技（深圳）有限公司的股东仅 Shao Yang Cai。Shao Yang Cai，男，出生于 1962 年 10 月，为美国国籍。其于 2003 年 3 月至今任飞莱特光电总经理一职，并于海创光电有限收购飞莱特科技后加入深圳海创，担任深圳海创副总经理、首席镀膜专家。Shao Yang Cai 于 2022 年末退休并返聘为深圳海创的首席镀膜专家。除 Shao Yang Cai 于深圳海创任职外，飞莱特光电股东及经营管理层未在发行人处任职。

（三）除持股外与发行人或其控股股东、实际控制人间是否存在其他利益安排

根据相关交易协议以及对双方访谈确认，飞莱特光电除持有发行人股权外，其与发行人或其控股股东、实际控制人间不存在其他利益安排。

三、发行人承租飞莱特光电房产的原因、价格及公允性，飞莱特光电目前的实际经营情况，相关业务与发行人的关系；

（一）发行人承租飞莱特光电房产的原因、价格及公允性

公司承租飞莱特光电房产系因收购飞莱特光电资产时相关存货、设备均放置于飞莱特光电厂房内，为保证生产经营活动正常平稳运行，降低搬迁成本，故公司与飞莱特光电签订《深圳市房地产租赁合同书》，承租飞莱特光电房产。

发行人现承租飞莱特光电所持有的位于深圳市龙岗区高桥工业园飞莱特工业厂区二号厂房的 1、3 楼，租赁物总面积为 2,571.91 ㎡，月租金为每平方 22 元人民币，管理费、电梯使用费、消防设施维保费每平方为 2 元人民币。

厂房租赁价格系以周边厂房租赁价格及飞莱特光电对外出租其他厂房价格作为参考依据确定。通过公开渠道检索，深圳市龙岗区高桥工业园区内厂房租赁价格平均月租金约为每平方 18 元至 24 元，与发行人承租飞莱特光电房产租赁价格相近，租赁价格公允。

（二）飞莱特光电目前的实际经营情况，相关业务与发行人的关系

截至 2022 年 12 月 31 日，飞莱特光电经营情况如下：

项目	金额（万元）
资产总额	4,960.27
其中：货币资金	1,177.65
长期股权投资	500.00
固定资产	2,454.62
净资产	3,513.04
主营业务收入	1,272.69
净利润	-59.21

截至本问询回复出具之日，飞莱特光电经营范围为：一般经营项目是：经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；物业管理。

经访谈飞莱特光电确认，其目前主营业务为厂房租赁及物业服务，已不涉及光学产品生产。除发行人承租飞莱特光电厂房情形外，飞莱特光电与发行人不存

在其他业务关系。

四、结合发行人收购后对深圳海创的整合情况、深圳海创的公司章程及公司治理情况，分析发行人是否能够实际有效控制深圳海创

（一）整合情况

发行人在收购后已从管理、经营等层面实现了对深圳海创的有效整合。

1、在管理层面，飞莱特科技由发行人持股 100%，发行人作为飞莱特科技股东有权行使股东权利。2018 年 1 月，经深圳市市监局核准，飞莱特科技执行董事、经理、监事变更。变更后，飞莱特科技由发行人副总经理陈胜担任执行董事、经理，陈蔚林担任监事。发行人在收购后进一步选聘了飞莱特科技的财务、人事管理人员，制定考核管理办法，实现对飞莱特科技的垂直管理。

2、在经营层面，2019 年 12 月，经深圳市市监局核准，公司名称由“深圳市飞莱特科技有限公司”变更为“深圳市海创光学有限公司”，发行人进一步实现子公司名称与飞莱特光电有效区分，增强深圳海创作为发行人子公司的体系地位。同时，根据公司内控管理制度，为了加强对深圳海创经营管理，深圳海创日常经营签署的销售合同及相关付款程序，或拟进行资产购买等重大决策事项均由发行人审批核准后进行。

（二）深圳海创的公司章程及公司治理情况

根据深圳海创的《公司章程》，发行人为深圳海创的唯一股东，能够对公司的经营活动和日常管理进行监督；有权查阅公司章程、股东决定记录和公司财务会计报告，对公司的经营提出建议和质询。同时，《公司章程》还约定，作为股东，发行人还可以决定公司的经营方针和投资计划，审议批准年度财务预算方案、决算方案，选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬等事项。深圳海创的《公司章程》已充分规定了发行人作为股东所享有的权利、义务。

深圳海创光学未设立董事会、监事会，执行董事兼总经理由公司副总经理陈胜兼任，监事由发行人委派，主管日常经营管理工作的副总经理于农村也由发行人委派，财务及人事管理人员受发行人财务部、人事部门垂直领导。发行人从公司治理层面已实现对深圳海创的控制。

综上所述，收购深圳海创后，公司已从股权、管理、经营层面实现了对深圳海创的整合，深圳海创的《公司章程》已充分约定了公司作为深圳海创唯一股东的股东权利，深圳海创执行董事、监事及主要经营层、财务人员均由发行人委派或受发行人垂直领导，发行人能够实际有效控制深圳海创。

【申报会计师核查】

一、核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、查阅发行人收购飞莱特光电相关资产的协议、追溯评估报告、深圳海创的工商内档及款项支付凭证；

2、访谈发行人实际控制人、飞莱特光电相关负责人，了解资产收购背景、通过新设飞莱特科技收购的原因、资产内容、收购过程和定价依据；结合查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，查阅发行人律师出具的法律意见书，了解收购是否存在争议或潜在纠纷；

3、获取并查阅飞莱特光电资产负债表、利润表等文件，查询国家企业信用信息系统、信用中国等网站，确认飞莱特光电经营范围、业务经营和资产情况；

4、查阅飞莱特光电工商档案并取得其关于 2016 年转让资产时股东情况的书面确认函；查阅飞莱特光电股东填写的调查问卷及承诺；获取发行人员工名册，核查飞莱特光电股东及经营管理层是否在发行人处任职；

5、查阅深圳海创与飞莱光电签订的厂房租赁合同，获取飞莱特光电与其他第三方签订的租赁合同，并通过公开渠道查询相关厂房对外租赁价格，确认租赁价格是否公允。

6、查阅公司章程、对子公司的内控管理制度，查阅深圳海创的公司章程，获取发行人对深圳海创相关事宜审批材料，了解深圳海创董监高、财务负责人委派情况，了解深圳海创的治理结构和公司对其控制力。

7、获取发行人关于前述事宜的书面说明文件。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已就收购飞莱特光电资产的原因进行了充分说明，相关说明具有合理性；收购资产的评估价值与交易价格相近，资产收购交易价格具有公允性，不存在纠纷或潜在纠纷；

2、收购后，飞莱特光电除租赁厂房外，不存在其他资产或业务。除Shao Yang Cai就职于深圳海创外，飞莱特光电股东及经营管理层未在发行人处任职。飞莱特光电除持有发行人股权外，其与发行人或其控股股东、实际控制人间不存在其他利益安排；

3、发行人承租飞莱特光电房产系因收购飞莱特光电相关资产时相关存货、设备均放置于飞莱特光电厂房内，为保证生产经营活动正常平稳运行，降低搬迁成本。相关租赁价格公允；

4、收购深圳海创后，公司已从股权、管理、经营层面实现了对深圳海创的整合，深圳海创的《公司章程》已充分约定了公司作为深圳海创唯一股东的股东权利，深圳海创执行董事、监事及主要经营层、财务、人事人员均由发行人委派或受发行人垂直领导，发行人能够实际有效控制深圳海创。

9.关于客户

根据申报材料：（1）报告期内，公司向前五大客户的销售金额分别为 12,955.67 万元、20,230.74 万元及 37,912.42 万元，占营业收入的比重分别为 52.24%、54.26%及 62.60%；公司在激光雷达业务板块的重要客户有 Luminar、图达通；工业激光业务板块的重要客户有锐科激光、创鑫激光等；在光通讯业务板块的重要客户有 Coherent、Source Photonics 等；在生物医疗及其他业务板块的重要客户有迈瑞医疗、FISBA 等；（2）2020 年，图达通未进入前五大客户，2021 年和 2022 年，向图达通的销售收入分别为 1,787.32 万元和 23,878.59 万元；（3）报告期各期，向 Coherent 的销售收入分别为 2,126.65 万元、2,007.58 万元和 2,029.45 万元，高意通讯为 Coherent 旗下子公司，发行人实控人凌吉武 2003 年 4 月至 2012 年 6 月任高意科技 CEO；2022 年 A 公司进入发行人前五大客户，发行人向其销售金额为 2,300.09 万元；（4）保荐机构对发行人报告期内销售收入（主要客户）函证、走访比例均不低于 75%，但未说明对报告期各期的具体核查情况。

请发行人说明：（1）区分不同业务板块，说明前五大客户的具体情况，包括建立合作的过程、相应的销售内容、销售收入、毛利率情况及变动原因，报告期内各业务板块新老客户的收入贡献情况及变动原因，市场拓展的进展情况；（2）结合公司产品占主要客户同类产品的采购比重、是否为其同类产品的核心供应商、在手订单情况等，说明与客户合作的稳定性和可持续性；（3）主要客户采购发行人产品的后续使用销售情况，与客户产品销售量是否匹配，相关销售数据与上市公司公开披露的采购数据是否一致；（4）向图达通销售产品的收入、毛利占发行人激光雷达业务比例的情况，发行人该业务领域是否存在对图达通的重大依赖，用于图达通下游客户的具体车型及其销售量、是否与发行人向图达通的销售量相匹配，发行人向图达通销售产品实现对终端车厂的销售、装车使用的具体时间周期，是否存在为发行人囤货的情况，发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况、是否具备开拓其他客户的技术能力；（5）和 Coherent 交易价格的公允性；C 投资机构投资入股的过程，是否存在关于采购、销售和业绩的相关约定或特殊安排，入股前后 C 投资机构关联方向发行人采购金额和单价变动情况，交易价格是否公允。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对报告期内主要客户的核查方法、样本选取标准、各期的核查比例和核查结论，并对各业务销售收入的真实性发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、区分不同业务板块，说明前五大客户的具体情况，包括建立合作的过程、相应的销售内容、销售收入、毛利率情况及变动原因，报告期内各业务板块新老客户的收入贡献情况及变动原因，市场拓展的进展情况

（一）区分不同业务板块，说明前五大客户的具体情况，包括建立合作的过程、相应的销售内容、销售收入、毛利率情况及变动原因

1、激光雷达业务前五大客户情况

报告期内，公司激光雷达业务前五大客户情况如下：

单位：万元，%

序号	客户名称	激光雷达业务收入				激光雷达业务毛利率			主要销售内容
		2022 年	2021 年	2020 年	合计	2022 年	2021 年	2020 年	
1	图达通	23,821.09	1,758.09	156.01	25,735.19	XXX	XXX	XXX	激光雷达光源模组
2	Luminar	2,660.15	429.74	49.02	3,138.91	XXX	XXX	XXX	激光雷达光源模组、激光雷达光学元器件
3	A 公司	1,871.39	42.70	8.66	1,922.75	XXX	XXX	XXX	激光雷达接收模组、激光雷达光学元器件
4	速腾聚创	825.06	495.22	253.83	1,574.11	-6.94	24.99	14.93	激光雷达光学元器件
5	禾赛科技	196.20	351.20	253.49	800.89	5.45	19.06	15.71	激光雷达光学元器件

注 1：由于部分客户同时存在技术服务、物料销售等多种业务收入，上表仅列示该客户对应业务的销售收入，与招股说明书披露的各期前五大客户的营业收入金额存在差异，下同；

注 2：Fabrinet、Celestica LLC 为 Luminar 指定的代工厂，分别负责 Luminar 激光雷达发射模组、激光雷达整机的装配业务。2021 年起，Luminar 根据其自身经营管理需要，经与发行人协商确定激光雷达光源模组、光学元器件采购数量和价格后，指定 Fabrinet、Celestica LLC 根据生产规划分别直接向发行人采购激光雷达光源模组、光学元器件，因此上表将 Luminar 与 Fabrinet、Celestica LLC 的交易合并计算列示。

公司与激光雷达业务前五大客户建立合作的过程、销售收入、毛利率情况及

变动原因具体说明如下：

（1）图达通

①合作过程

图达通为国内领先的激光雷达企业，其产品以 1.5μm 光纤激光雷达为主。公司与图达通于 2018 年建立合作关系，合作初期公司主要向其销售激光雷达光学元器件。2019 年，公司开始与其合作激光雷达光源模组项目；2020 年，公司激光雷达光源模组产品通过图达通 A 样验证；2021 年，产品通过 B 样验证；2022 年，产品通过 C 样验证，开始批量生产。

②收入及毛利率变动原因

报告期内，公司对图达通的激光雷达业务收入分别为 156.01 万元、1,758.09 万元及 23,821.09 万元，毛利率分别为 XXX、XXX 及 XXX，销售收入持续增长，毛利率有所波动。收入快速增长的主要原因是公司激光雷达光源模组产品逐步通过图达通验证，产品交付量逐年增长，2022 年产品开始批量生产，销售规模迅速扩大。2021 年毛利率有所提高，主要是 2021 年未再销售毛利率相对较低的激光雷达光学元器件（2020 年收入占比 20.11%）。2022 年毛利率下降幅度较大，主要是前两年激光雷达光源模组产品以样品和小批量销售为主，售价及毛利率较高；2022 年开始批量交付，成本也随之下降，基于批量化标准化的生产模式，应客户要求调低了售价，销售单价下降幅度超过单位成本降幅，导致毛利率下降幅度较大。

目前市场上尚无其他企业可以批量生产 1.5μm 光纤激光雷达光源模组，相关产品无公开的市场价格。公司 2022 年销售给图达通的 1.5μm 光纤激光雷达光源模组与销售给其他客户的 1.5μm 光纤激光雷达光源模组产品存在定制化差异，且图达通的相关产品已大批量生产，而其他客户的产品基本处于样品开发或小批量生产阶段，价格亦无法直接进行比较。以下结合销售给图达通的相关产品销售单价、单位成本及销售占比变动情况进一步分析图达通 2022 年毛利率变动的原因。

2021 年及 2022 年，公司销售给图达通的产品销售单价、单位成本及各产品销售占比变动情况如下：

单位：元/件，%

项目/产品	1.5μm 光纤激光雷达光源模组			1.5μm 光纤激光雷达光束传输模组			合计		
	2022 年	2021 年	变动比例	2022 年	2021 年	变动比例	2022 年	2021 年	变动比例
销售单价	XXX	XXX	-61.23	XXX	XXX	-55.74	XXX	XXX	-65.16
单位成本	XXX	XXX	-48.50	XXX	XXX	-45.02	XXX	XXX	-54.04
销售金额占比	87.01	91.05	下降 4.04 个百分点	12.99	8.95	提高 4.04 个百分点	100.00	100.00	—
毛利率	XXX	XXX	下降 17.46 个百分点	XXX	XXX	下降 13.45 个百分点	XXX	XXX	下降 17.03 个百分点

细分产品销售单价、单位成本、销售金额占比及毛利率变动对整体毛利率的影响如下：

项目	2022 年毛利率较 2021 年变动
销售单价变动影响	减少 82.69 个百分点
单位成本变动影响	增加 65.59 个百分点
产品销售结构(金额占比）变动影响	增加 0.07 个百分点
合计	减少 17.03 个百分点

2022 年，公司对图达通的毛利率较 2021 年下降 17.03 个百分点，主要受具体产品销售单价和单位成本变动的影响，其中，产品平均销售单价下降 65.16%导致整体毛利率下降 82.69 个百分点，平均单位成本下降 54.04%导致整体毛利率提高 65.59 个百分点。

公司 2022 年销售给图达通的产品平均销售单价下降幅度超过单位成本降幅，主要原因包括：销售价格方面，1.5μm 光纤激光雷达光源模组和光束传输模组是激光雷达的核心部件，成本对激光雷达的总成本影响较大，而激光雷达的成本是影响其能否快速装车及提高渗透率的关键因素之一，下游激光雷达厂商及终端车厂存在较大的降价需求；同时，图达通作为激光雷达行业的头部企业，其产品商业化应用布局较快，公司产品量产价格的下调，有助于加强公司与图达通的业务合作，可以快速推动 1.5μm 激光雷达的量产上车，提高公司产品的市场占有率；因此，在图达通提出产品价格调整需求后，公司综合考虑量产成本、客户需求量及市场开拓等多方面的因素，对产品的量产销售价格进行较大幅度的下调，平均

销售单价较上年下降 65.16%。产品成本方面，公司 2022 年激光雷达光源模组及光束传输模组产能处于持续爬坡过程，尚未充分释放；同时，生产的稳定性、效率、良率处于持续改进和提升过程中，生产成本优化相对于价格的调整具有一定的滞后性；因此，平均单位成本虽然较上年下降 54.04%，但下降幅度仍低于销售单价降幅，进而也导致 2022 年对图达通的毛利率下降幅度较大。2023 年 1-5 月，随着生产成本的进一步优化，公司对图达通的毛利率有所提升，未出现毛利率继续大幅度下滑的情形。

（2）Luminar（含 Fabrinet、Celestica LLC）

①合作过程

Luminar 为美国上市公司，是全球知名的激光雷达企业，其产品以 1.5μm 光纤激光雷达为主。公司与 Luminar 于 2018 年建立合作关系，合作初期公司主要向其销售激光雷达光学元器件。2020 年，公司与 Luminar 确定激光雷达光源模组合作意向；2021 年，公司产品开始送样验证；2022 年，产品通过 C 样验证，开始批量生产。

②收入及毛利率变动原因

报告期内，公司对 Luminar 的激光雷达业务收入分别为 49.02 万元、429.74 万元及 2,660.15 万元，毛利率分别为 XXX、XXX 及 XXX，销售收入持续增长，毛利率有所波动。收入逐年增长的主要原因系公司激光雷达光源模组产品逐步获得 Luminar 的认可，产品交付量逐年增长，其中 2022 年开始批量生产，交付量增长较大。2020 年，在未最终确定合作意向前，公司系向 Luminar 销售标准平台的光源模组样品，数量仅为 12 件，量较少，定价较高；2020 年 11 月，公司开始向 Luminar 交付定制化光源模组样品，但 2020 年仅交付 5 件，定制化样品初始阶段定价亦较高，导致 2020 年整体毛利率较高；2021 年，公司主要向 Luminar 交付定制化的光源模组样品，考虑 Luminar 作为国外 1.5μm 激光雷达技术路线应用的主要制造厂家，为加快和强化双方的业务合作，推动 Luminar 相关产品量产上车，该阶段主要基于样品成本进行报价；同时，由于其产品设计方案多次调整且技术指标要求较高，制造成本较高，导致 2021 年毛利率下降；2022 年毛利率开始回升，主要是公司的产品通过其验证，开始批量生产，单位成本下降较快，

毛利率开始回升。

公司对 Luminar 的激光雷达业务毛利率相对低于图达通，除前述定价因素影响外，主要系 Luminar 的具体设计方案有别于图达通，需要使用更多的有源器件和无源器件，产品各项参数及指标要求较高，且其报告期内整体需求量较小，生产成本下降速度相对较慢。业务合作初期，图达通与公司进行了充分的沟通交流，选择了更具成本优势的一级放大方案；而 Luminar 因前期有自研光源模组，且波长为 1550nm，相关配套的光学元器件系按 1550nm 进行定制开发，为充分利用前期的研发成果和减少重新进行技术验证的时间成本，Luminar 选择了与其自研光源模组相同的技术方案，即二级放大方案。图达通的激光雷达采用一级放大方案，光源波长为 1535nm，产品结构较为简洁，相关器件使用量较少，具有较大的成本优势；Luminar 的激光雷达采用二级放大方案，光源波长为 1550nm，相关器件的使用量较多，且要求具备自动的功率监控和反馈功能；相对于图达通的产品，Luminar 的产品各项参数及指标要求较高，生产制造难度相对较大，成本亦较高。

（3）A 公司

①合作过程

A 公司为国内领先的激光雷达企业，其产品以 905nm 激光雷达为主。公司与 A 公司自 2017 年建立合作关系，早期业务以销售光通讯光学元器件和提供技术开发服务为主，业务规模较小。2020 年，双方开始了激光雷达接收模组合作；2021 年，公司激光雷达接收模组通过其 A 样验证；2022 年，产品通过 B 样和 C 样验证，并于当年 10 月开始批量生产。

②收入及毛利率变动原因

报告期内，公司对 A 公司的激光雷达业务收入分别为 8.66 万元、42.70 万元及 1,871.39 万元，毛利率分别为 XXX、XXX 及 XXX，销售收入持续增长，毛利率呈下降趋势。收入增长的原因主要是 2022 年公司 905nm 激光雷达接收模组开始批量生产，交付规模扩大，收入快速增长。毛利率呈逐年下降趋势且下降幅度较大，主要系 2020 年公司向其销售的产品以激光雷达光学元器件为主，由于销售规模较小，定价较高，毛利率较高；2021 年，公司开始小批量交付毛利率

相对较低的激光雷达接收模组且销售金额占比达到 40.77%，由于 A 公司在自动驾驶技术方面具有较强的产品开发能力及较大的市场潜力，公司为获得该产品的较大供应份额及其他业务合作机会，产品定价较低，因此激光雷达接收模组的毛利率相对较低，带动 2021 年对 A 公司的整体毛利率下降；2022 年激光雷达接收模组开始批量交付，销售占比快速提升并成为主导产品；同时，因进入量产阶段，A 公司要求下调价格，产品价格大幅下降，加之产能尚未完全释放，生产良率和效率在量产初期尚处于提升过程，成本下降幅度较小。前述原因综合导致 2022 年对 A 公司的整体毛利率进一步下降。

（4）速腾聚创

①合作过程

速腾聚创为国内领先的激光雷达制造商，其产品以 905nm 激光雷达为主。公司自 2017 年开始与其建立合作关系。速腾聚创主要采用对外采购激光雷达光学元器件自行组装的方式生产激光雷达，所以公司主要向其销售激光雷达光学元器件。2020 年，速腾聚创推出了 MEMS 激光雷达，公司开始向其提供该款激光雷达所需的缩束镜，2021 年开始进行中试生产，并于 2022 年实现批量生产。

②收入及毛利率变动原因

报告期内，公司对速腾聚创的激光雷达业务收入分别为 253.83 万元、495.22 万元及 825.06 万元，毛利率分别为 14.93%、24.99%及-6.94%，销售收入持续增长，毛利率有所波动。收入规模逐年增长主要是缩束镜产品逐步实现批量生产，销售规模逐年增长。毛利率方面，2020 年毛利率较低，主要系 2020 年向速腾聚创销售的产品主要是激光雷达镜头，该产品处于量产早期，成本较高，毛利率较低；2021 年毛利率提高主要系激光雷达镜头已稳定供货，产销量提高，单位成本下降幅度超过销售价格降幅，毛利率提高；2022 年向速腾聚创销售的产品主要是缩束镜，毛利率下降主要是其下达的缩束镜批量订单较大，单价较低，因其主要在 1-8 月提货，该期间公司缩束镜的生产工艺处在优化中，产能也在爬坡阶段，单位成本相对较高，毛利率较低；9-12 月份公司的工艺优化完成，成本大幅下降，但 9-12 月份受下游发展不及预期的影响，速腾聚创减少了提货，导致对速腾聚创全年的毛利率较低。2023 年 1-5 月，对速腾聚创的毛利率已恢复到 23.70%

（未经审计）。

（5）禾赛科技

①合作过程

禾赛科技为国内知名的激光雷达生产商，其产品主要以 905nm 激光雷达为主。公司与禾赛科技自 2016 年建立合作关系，主要向其销售激光雷达光学元器件，产品主要包括激光雷达快轴准直镜、柱面透镜、球面透镜、棱镜等。

②收入及毛利率变动原因

报告期内，公司对禾赛科技的激光雷达业务收入分别为 253.49 万元、351.20 万元及 196.20 万元，毛利率分别为 15.71%、19.06%及 5.45%，销售收入及毛利率均有所波动。2021 年销售收入增长，主要系禾赛科技的机械式雷达需求扩大，其向公司采购元器件的数量增加；2022 年，销售收入下降，主要系禾赛科技减少了传统机械式雷达的销售，对公司的原有产品采购需求降低。毛利率方面，2021 年，毛利率有所提高，主要系产销量增加，激光雷达快轴准直镜、柱面透镜生产成本得到优化；2022 年，毛利率下降幅度较大，主要系相关光学元器件竞争激烈，销售价格下降，同时需求量下降、原材料涨价和客户检验标准提高等因素导致主要产品单位生产成本上升。其中，主要产品激光雷达柱面透镜和快轴准直透镜销售单价分别较 2021 年下降 5.82%、2.01%，而成本受需求量下降、外购基片涨价、客户验收标准提高导致生产良率降低等因素影响，单位成本分别提高 30.04%、45.68%，导致公司 2022 年对禾赛科技的毛利率下降幅度较大。

2、工业激光业务前五大客户情况

报告期内，公司工业激光业务前五大客户情况如下：

单位：万元，%

序号	客户名称	工业激光业务收入				工业激光业务毛利率			主要销售内容
		2022 年	2021 年	2020 年	合计	2022 年	2021 年	2020 年	
1	锐科激光	5,877.14	6,988.62	3,254.22	16,119.98	XXX	XXX	XXX	半导体激光器元件、光纤激光隔离器
2	创鑫激光	3,821.46	7,559.48	4,705.68	16,086.62	XXX	XXX	XXX	半导体激光器元件、光纤激光隔离器

序号	客户名称	工业激光业务收入				工业激光业务毛利率			主要销售内容
		2022 年	2021 年	2020 年	合计	2022 年	2021 年	2020 年	
3	杰普特	986.91	1,882.84	930.41	3,800.16	XXX	XXX	XXX	光纤激光隔离器
4	星汉激光	415.59	750.57	990.46	2,156.62	36.05	12.22	21.49	半导体激光器元件
5	Trumpf	1,076.34	441.27	335.39	1,853.00	45.37	34.40	61.31	激光加工头元件、半导体激光器元件

公司与工业激光业务前五大客户建立合作的过程、销售收入、毛利率情况及变动原因具体说明如下：

（1）锐科激光

①合作过程

锐科激光是国内知名的工业光纤激光器制造商，A 股上市公司。公司于 2016 年与锐科激光建立合作关系，双方保持了长时间良好的合作关系，合作的产品从早期的慢轴准直镜为主，逐步增加了偏振合束器、反射镜、光纤激光隔离器等多类产品，业务合作范围不断扩大。

②收入及毛利率变动情况及原因

报告期内，公司对锐科激光的工业激光业务收入分别为 3,254.22 万元、6,988.62 万元及 5,877.14 万元，毛利率分别为 XXX、XXX 及 XXX，销售收入有所波动，毛利率呈下降趋势。2021 年，公司对锐科激光的销售收入实现较大增长，主要系下游光纤激光器市场需求扩大，客户各类产品采购数量增加；2022 年，收入同比下降，主要系下游光纤激光器市场增速放缓，市场需求减弱，竞争激烈，导致主要产品销售价格下降，偏振合束器、反射镜、光纤激光隔离器销售数量减少。报告期内，公司对锐科激光的毛利率呈下降趋势，主要系产品销售价格由于市场竞争激烈下调所致；其中，2021 年毛利率变动趋势与创鑫激光、杰普特不一致，主要系锐科激光慢轴准直透镜和偏振分束/合束器产品受新产品加工难度较大和产品包装问题增加倒边工序影响，成本提高；同时，为进一步扩大产品供应种类和份额，公司与锐科激光签订框架合作协议，约定的交易量较大，公司给予的合作协议价格较低。

（2）创鑫激光

①合作过程

创鑫激光是国内知名的工业光纤激光器制造商。公司与创鑫激光的合作最早源于原子公司科思捷，自 2015 年开始便有业务往来，保持了长时间良好的合作关系，合作产品从早期的慢轴准直镜为主，逐步增加了偏振合束器、快轴准直镜、高功率激光光纤头、光纤激光隔离器等多类产品，业务合作范围不断扩大。

②收入及毛利率变动情况及原因

报告期内，公司对创鑫激光的工业激光业务收入分别为 4,705.68 万元、7,559.48 万元及 3,821.46 万元，毛利率分别为 XXX、XXX 及 XXX，销售收入及毛利率有所波动。收入方面，2021 年，公司对创鑫激光的销售收入实现较大增长，主要系下游光纤激光器市场需求扩大，客户各类产品采购数量增加；2022 年，收入下降幅度较大，主要系下游光纤激光器市场增速放缓，市场需求减弱，竞争激烈，同时竞争对手采取了低价竞争策略，导致对创鑫激光的主要产品销售价格及销售数量均下降。毛利率方面，2021 年有所提高，主要系产销量快速扩大，规模效应显现，主要产品单位成本下降，其中半导体激光器元件、光纤激光隔离器平均单位成本分别较 2020 年下降 2.32%、11.66%；2022 年毛利率下降较多，主要系市场竞争激烈，主要产品销售价格下调幅度较大，其中半导体激光器元件、光纤激光隔离器平均销售单价分别较 2021 年下降 32.85%、3.94%。

（3）杰普特

①合作过程

杰普特为国内知名的工业光纤激光器制造商，A 股上市公司。公司与杰普特于 2017 年建立合作关系，产品以光纤激光隔离器为主。

②收入及毛利率变化情况及原因

报告期内，公司对杰普特的工业激光业务收入分别为 930.41 万元、1,882.84 万元及 986.91 万元，毛利率分别为 XXX、XXX 及 XXX，销售收入及毛利率均有所波动。收入方面，2021 年销售收入增长较快，主要系下游光纤激光器件市场需求扩大，客户采购数量增加；2022 年销售收入下降，主要系下游市场需求减弱，竞争激烈，客户采购数量减少，销售价格下降。毛利率方面，2021 年毛利率上升主要系产销量扩大，主要产品单位成本下降，其中光纤激光隔离器平均

单位成本较 2020 年下降 16.02%；2022 年毛利率略有下降，主要系竞争激烈，主要产品价格下调所致，其中光纤激光隔离器平均销售单价较 2021 年下降 14.39%。

（4）星汉激光

①合作过程

星汉激光是国内知名的半导体激光器制造商。公司与星汉激光于 2017 年建立合作关系，合作的产品主要为半导体激光慢轴准直镜、反射镜、快轴准直镜、偏振分束/合束器等激光器元件。

②收入及毛利率变化情况及原因

报告期内，公司对星汉激光的工业激光业务收入分别为 990.46 万元、750.57 万元及 415.59 万元，毛利率分别为 21.49%、12.22%及 36.05%，销售收入呈下降趋势，毛利率有所波动。收入方面，公司调整了销售策略，减少低毛利率产品的销售，导致报告期内销售收入呈下降趋势。毛利率方面，2020 年及 2021 年毛利率较低，主要系客户价格敏感，定价较低；2022 年毛利率提高，主要受产品销售结构影响，毛利率偏低的反射镜停止销售，慢轴准直镜及偏振分束/合束器销售减少，而毛利率相对较高的快轴准直镜销售收入增加，快轴准直镜销售比重由 2021 年的 2.66%提高至 2022 年的 64.31%。快轴准直镜毛利率较高，主要系该产品国内供应厂商较少，正处于国产替代过程，产品溢价相对较高。

（5）Trumpf（通快）

①合作过程

Trumpf 为国际知名的工业激光器制造商，总部位于德国。公司与 Trumpf 的业务合作最早源于原子公司巴斯光电，于 2015 年建立合作关系，合作产品以激光加工头元件和半导体激光器元件为主，覆盖多个品类。

②收入及毛利率变化情况及原因

报告期内，公司对 Trumpf 的工业激光业务收入分别为 335.39 万元、441.27 万元及 1,076.34 万元，毛利率分别为 61.31%、34.40%及 45.37%，销售收入持续增长，毛利率有所波动。收入增长主要系公司积极参与客户新项目的研发，随着客户新项目逐步定型转产，产品需求扩大，采购量增加。2021 年毛利率下降幅

度较大，主要系产品价格随着需求量的增加应客户要求下调所致；2022 年毛利率上升，主要系毛利率较高的准直聚焦透镜产品销售比重提高所致。公司主要向 Trumpf 销售用于激光加工头的准直聚焦透镜，市场竞争相对较小，同时客户的整体订单量尚较小，因此 2022 年可以保持较高的产品溢价。

3、光通讯业务前五大客户情况

报告期内，公司光通讯业务业务前五大客户情况如下：

单位：万元，%

序号	客户名称	光通讯业务收入				光通讯业务毛利率			主要销售内容
		2022 年	2021 年	2020 年	合计	2022 年	2021 年	2020 年	
1	Coherent	2,027.14	2,002.39	2,114.77	6,144.30	XXX	XXX	XXX	光通讯光学元件、光学镀膜服务
2	Source Photonics	498.94	1,011.19	1,152.76	2,662.89	XXX	XXX	XXX	光通讯光学元件
3	新易盛	538.06	672.53	517.29	1,727.88	XXX	XXX	XXX	光通讯光学元件
4	光迅科技	374.15	442.67	339.93	1,156.75	35.03	43.91	43.42	光通讯光学元件
5	EXFO INC	154.11	236.99	191.97	583.07	28.19	46.24	56.07	光通讯光学元件

公司与光通讯业务前五大客户建立合作的过程、销售收入、毛利率情况及变动原因具体说明如下：

（1）Coherent（相干公司）

①合作历程

II-VI 于 2022 年收购了 Coherent 并更改名为 Coherent，为国际知名的光电产品供应商、美国纽交所上市公司。公司与 Coherent 的合作最早源于原子公司科思捷、巴斯光电及现子公司深圳海创与 II-VI 公司旗下相关企业，自 2011 年开始便有业务往来，双方保持了长时间良好的合作关系，主要向 Coherent 销售通讯光纤头、偏振分束/合束器、棱镜、透镜等光通讯光学元件和提供光学镀膜服务。

②收入及毛利率变化情况及原因

报告期内，公司对 Coherent 的光通讯业务收入分别为 2,114.77 万元、2,002.39 万元及 2,027.14 万元，毛利率分别为 XXX、XXX 及 XXX，销售收入变动较小，

毛利率有所波动。2021 年毛利率提升，主要受原材料采购价格下降及生产工艺改进影响，通讯光纤头等主要产品生产成本降低，其中通讯光纤头平均单位成本较 2020 年下降 22.82%；此外，毛利率较高的光学镀膜服务收入占比由 2020 年的 30.78%提升至 2021 年的 35.26%，也一定程度上拉高了平均毛利率。

（2）Source Photonics

①合作历程

Source Photonics 是一家知名的光通信产品供应商。公司与 Source Photonics 的合作最早源于原子公司科思捷，自 2013 年开始便有业务往来，主要为 Source Photonics 提供偏振分束/合束器、反射镜、棱镜等各类光通讯光学元件。

②收入及毛利率变化情况及原因

报告期内，公司对 Source Photonics 的光通讯业务收入分别为 1,152.76 万元、1,011.19 万元及 498.94 万元，毛利率分别为 XXX、XXX 及 XXX，销售收入及毛利率均呈下降趋势。收入方面，2022 年下降幅度较大，主要系客户现有产品市场需求下滑，同时客户部分产品进行迭代，所需的光学元件减少，导致采购数量减少。毛利率方面，2021 年下降，主要系市场竞争激烈，产品销售价格下调所致；2022 年毛利率继续下降，主要系产品销售价格下调，同时产销量下降，所使用的光学玻璃材料采购价格上涨，导致单位成本上升。

（3）新易盛

①合作历程

新易盛是国内领先的光收发器解决方案和服务提供商，A 股上市公司。公司与新易盛自 2017 年建立合作关系，合作的产品主要为棱镜等光通讯光学元件。

②收入及毛利率变化情况及原因

报告期内，公司对新易盛的光通讯业务收入分别为 517.29 万元、672.53 万元及 538.06 万元，毛利率分别为 XXX、XXX 及 XXX，销售收入及毛利率均有所波动。2022 年销售收入下降，主要系客户产品市场需求下滑，采购数量减少。2021 年毛利率提高，主要系产销量增加，通讯棱镜等主要产品单位成本下降，其中通讯棱镜单位成本较 2020 年下降 18.57%；2022 年毛利率略有下降，主要系

市场竞争激烈，通讯棱镜等主要产品销售价格下调，其中通讯棱镜销售单价较2021年下降3.01%。

（4）光迅科技

①合作历程

光迅科技是国内知名的光通讯器件制造商，A股上市公司。公司与光迅科技的合作最早源于原子公司科思捷，自2013年开始便有业务往来，主要向光迅科技销售窗口片、波片、棱镜、偏振分束/合束器、反射镜等各类光通讯光学元件。

②收入及毛利率变化情况及原因

报告期内，公司对光迅科技的光通讯业务收入分别为339.93万元、442.67万元及374.15万元，毛利率分别为43.42%、43.91%及35.03%，销售收入及毛利率均有所波动。收入方面整体变动较小，2022年下降，主要系客户产品市场需求下滑，同时市场竞争激烈，产品销售价格下降。毛利率方面，2022年下降，主要系市场竞争激烈，通讯窗口片、晶体元件等主要的光通讯光学元件产品销售价格下调所致，光通讯光学元件2022年整体平均销售单价较2021年下降24.61%。

（5）EXFO INC

①合作历程

EXFO INC是全球知名的光通讯产品制造商，总部位于加拿大。公司与EXFO INC的合作最早源于原子公司巴斯光电，自2016年建立业务合作关系，主要向EXFO INC提供通讯透镜组合件产品。

②收入及毛利率变化情况及原因

报告期内，公司对EXFO INC的光通讯业务收入分别为191.97万元、236.99万元及154.11万元，毛利率分别为56.07%、46.24%及28.19%，销售收入有所波动，毛利率呈下降趋势。收入方面，2022年下降，主要系客户产品需求下滑。毛利率方面，报告期内呈下降趋势，主要系该客户产品加工难度较大，2021年及2022年单位人工及制造费用提高；其中2022年下降幅度较大，主要系所使用的原材料价格于2021年11月开始上涨较多，导致单位成本提高。

4、生物医疗及其他业务前五大客户情况

报告期内，公司生物医疗及其他业务前五大客户情况如下：

单位：万元，%

序号	客户名称	生物医疗及其他业务收入				生物医疗及其他业务毛利率			主要销售内容
		2022 年	2021 年	2020 年	合计	2022 年	2021 年	2020 年	
1	B 公司	905.75	1,619.73	1,654.89	4,180.37	XXX	XXX	XXX	其他领域（航空）光学元器件
2	FISBA	1,209.08	686.42	657.21	2,552.71	XXX	XXX	XXX	生物医疗光学元器件
3	Optotune	388.69	486.40	246.53	1,121.62	31.85	3.63	-3.69	其他领域（仪器仪表）光学元器件
4	深圳市菲森科技有限公司	349.41	451.25	63.37	864.03	33.59	44.92	47.99	生物医疗光学元器件
5	BYK	205.15	219.13	185.49	609.77	26.26	13.25	22.29	其他领域（仪器仪表）光学元器件

公司与生物医疗及其他业务前五大客户建立合作的过程、销售收入、毛利率情况及变动原因具体说明如下：

（1）B 公司

①合作历程

公司与 B 公司的合作最早源于原子公司巴斯光电，自 2015 年开始便有业务往来，主要向 B 公司提供球面透镜、非球面透镜、柱面透镜等光学元件，产品主要应用于可见光波段相关产品及航空器。

②收入及毛利率变化情况及原因

报告期内，公司对 B 公司的生物医疗及其他业务收入分别为 1,654.89 万元、1,619.73 万元及 905.75 万元，毛利率分别为 XXX、XXX 及 XXX，收入及毛利率均呈下降趋势。收入方面，2022 年下降幅度较大，主要系客户下游市场需求环境发生较大变化，原有研发项目市场需求减弱，导致对公司的产品需求下降，采购数量减少。毛利率方面，报告期内呈下降趋势，主要系成熟产品应客户要求下调销售价格所致。B 公司的整体毛利率水平较高，主要系该客户产品应用于可见光波段相关产品及航空器，业务需求呈现了多品种、小批量的特点，各项指标

要求较为严格，加工工艺较为复杂，供应商准入门槛较高，产品附加值较高。

（2）FISBA

①合作历程

FISBA 是国际知名的光学系统和元件供应商，总部位于瑞士。公司与 FISBA 于 2016 年四季度开始进行业务接洽，于 2017 年开始交付样品并通过供应商准入验证，主要向 FISBA 提供内窥透镜、窗口片、镜头等生物医疗光学元器件。

②收入及毛利率变化情况及原因

报告期内，公司对 FISBA 的生物医疗及其他业务收入分别为 657.21 万元、686.42 万元及 1,209.08 万元，毛利率分别为 XXX、XXX 及 XXX，收入呈增长趋势，毛利率较为稳定。2022 年收入增长较快，主要系客户业务增长，需求扩大，内窥透镜、镜头采购数量增加。

（3）Optotune

①合作历程

Optotune 是一家主要开发、制造和销售基于弹性聚合物的光学元件的瑞士企业。公司与 Optotune 于 2016 年下半年开始进行业务接洽，于 2017 年正式建立合作关系，主要向 Optotune 供应窗口片，产品主要应用于机器视觉设备；2019 年，开始增加应用于手机液态镜头的窗口片。

②收入及毛利率变化情况及原因

报告期内，公司对 Optotune 的生物医疗及其他业务收入分别为 246.53 万元、486.40 万元及 388.69 万元，毛利率分别为-3.69%、3.63%及 31.85%，销售收入有所波动，毛利率呈上升趋势。收入方面，由于客户相关产品市场推广不理想，公司主动终止亏损产品的合作，导致 2022 年收入下降。毛利率方面，2020 年及 2021 年较低，主要系销售的产品以应用于消费领域为主，定价较低；同时，由于产品迭代速度较快，涉及品种较多但订单批量较小，生产成本未能有效优化，导致毛利率较低；2022 年，毛利率提升，一方面是公司停止了部分低毛利率产品的销售，另一方面则是部分品类生产趋于稳定，单位生产成本下降。

（4）深圳市菲森科技有限公司（以下简称“菲森科技”）

①合作历程

菲森科技是全球领先的一站式口腔数字化解决方案服务商。公司于 2016 年与菲森科技开展合作，2018 年成为菲森科技合格供应商，合作产品主要包括反射镜、镜头、内窥透镜等生物医疗光学元器件，产品主要应用于客户牙科口腔扫描仪。

②收入及毛利率变化情况及原因

报告期内，公司对菲森科技的生物医疗及其他业务收入分别为 63.37 万元、451.25 万元及 349.41 万元，毛利率分别为 47.99%、44.92%及 33.59%，销售收入有所波动，毛利率呈下降趋势。收入方面，由于 2020 年尚处于小批量交付期，收入金额较小；2021 年，主要产品开始大批量交付，收入快速增长；2022 年，客户销售不及预期，采购数量减少。毛利率方面，报告期内呈下降趋势，主要系产品开始大批量交付，销售价格下调。

（5）BYK

①合作历程

BYK 是国际知名的特种化学品供应商。公司于 2016 年与 BYK 年建立业务合作关系，2017 年开始形成稳定合作，产品以球面透镜和非球面透镜为主，主要应用于客户化学类测试仪器。

②收入及毛利率变化情况及原因

报告期内，公司对 BYK 的生物医疗及其他业务收入分别为 185.49 万元、219.13 万元及 205.15 万元，毛利率分别为 22.29%、13.25%及 26.26%，销售收入整体较为稳定，规模较小。毛利率方面，整体水平相对较低，主要系产品应用于化学类测试仪器，产品溢价相对较低；其中，2021 年毛利率处于低位，主要系销售价格下调，成本下降有所滞后所致；2022 年，随着成本得到进一步优化，毛利率回升。

（二）报告期内各业务板块新老客户的收入贡献情况及变动原因，市场拓展的进展情况

报告期内，公司新老客户数量及收入贡献情况如下：

单位：家，万元，%

项目	2022 年		2021 年		2020 年	
	家数/金额	占比	家数/金额	占比	家数/金额	占比
客户数量	**300**	**100.00**	**283**	**100.00**	**330**	**100.00**
其中，新增客户家数	76	25.33	72	25.44	99	30.00
老客户家数	224	74.67	211	74.56	231	70.00
销售收入	**60,564.48**	**100.00**	**37,195.04**	**100.00**	**24,801.98**	**100.00**
其中，新增客户销售收入	805.59	1.33	804.59	2.16	780.57	3.15
老客户销售收入	59,758.90	98.67	36,390.44	97.84	24,021.41	96.85

注：同一控制下企业已合并计算，当期集团内新增交易主体不作为新客户；计算客户数量时，只计算当期收入金额大于 0 的客户，下同。

报告期内，公司持续开拓新客户，争取新的业务机会，各期均有较多的新增客户。公司各年新开拓的客户数量较多，但收入贡献相对有限，主要系公司产品具有定制化的特点，与新客户的合作具有一定的磨合周期，特别是激光雷达及生物医疗领域的客户，产品验证周期一般较长，客户在合作早期以少量样品为主，收入金额一般较小。随着公司与新客户合作的深入，特别是产品通过客户的验证和准入后，一般能够形成长期、稳定的合作，大部分的新增客户在后续年度会逐步放量，销售收入持续增长，由此也导致老客户对公司收入的贡献度持续提高，体现了公司与客户合作具有较高的稳定性和可持续性。

报告期内，公司主营业务各板块新老客户的收入贡献情况具体如下：

单位：家，万元，%

业务类型	项目	2022 年	2021 年	2020 年
激光雷达业务	新客户数量	18	17	22
	老客户数量	35	38	26
	新客户收入	195.77	153.45	68.58
	老客户收入	30,674.69	4,298.46	1,154.09
	新客户收入占比	**0.63**	**3.45**	**5.61**
	老客户收入占比	**99.37**	**96.55**	**94.39**
工业激光业务	新客户数量	24	14	16
	老客户数量	63	55	49
	新客户收入	176.11	289.51	331.92
	老客户收入	17,935.97	21,274.40	12,482.69
	新客户收入占比	**0.97**	**1.34**	**2.59**

业务类型	项目	2022 年	2021 年	2020 年
	老客户收入占比	**99.03**	**98.66**	**97.41**
光通讯业务	新客户数量	5	10	39
	老客户数量	64	78	105
	新客户收入	29.25	13.21	227.20
	老客户收入	4,774.03	5,771.30	6,562.95
	新客户收入占比	**0.61**	**0.23**	**3.35**
	老客户收入占比	**99.39**	**99.77**	**96.65**
生物医疗及其他业务	新客户数量	34	42	32
	老客户数量	115	94	88
	新客户收入	398.89	343.39	152.26
	老客户收入	6,135.38	5,099.78	3,818.09
	新客户收入占比	**6.10**	**6.31**	**3.83**
	老客户收入占比	**93.90**	**93.69**	**96.17**

注：由于部分客户除产品销售收入外，还存在技术开发服务收入、检验测试服务、维修服务收入或工装夹具收入，因此上表各业务板块客户数量合计数会出现多于公司整体客户数量的情况。

报告期内，公司在激光雷达业务板块开拓的新客户分别为 22 家、17 家、18 家。激光雷达属于新兴的产业，各期开拓的客户数量均较多，主要新客户包括：车载领域的 Innoviz（美国纳斯达克证券交易所上市公司，高性能激光雷达和感知解决方案的领先供应商）、北京一径科技有限公司（提供全固态激光雷达解决方案的行业知名厂商）、Continental（国际知名的汽车配件供应商，其自动驾驶领域业务产品包括摄像头、激光雷达、雷达和控制单元等）、Ouster（美国纽约证券交易所上市公司，国际知名的自动驾驶汽车激光雷达供应商）；测绘领域的深圳煜炜光学科技有限公司（一家专注于激光雷达测距及扫描产品的的高新技术企业）、广州南方卫星导航仪器有限公司（一家为测绘地理信息、国土调查、地质监测等领域提供全方位的高精度位置解决方案的高新技术企业，产品涵盖 RTK 测量系统、高精度手持 GIS 采集系统、北斗地基增强系统等系列装备及相关软硬件）、武汉珞珈伊云光电技术有限公司（一家依托武汉大学宇航科学与技术研究院、由多位行业资深专家发起成立的激光雷达厂商，产品可应用于测绘、电力巡线、水土资源调查等领域），上述客户目前均保持合作关系，订单在逐步释放。

报告期内，公司在工业激光业务板块开拓的新客户分别为 16 家、14 家、24

家。工业激光市场发展已较为成熟，下游市场份额较为集中，公司积极挖掘潜在客户，开拓的主要新客户有 IPG、热刺激光、RAYLASE GmbH。其中，IPG 为全球光纤激光器的领导者，后续公司与其的合作规模将会持续扩大；热刺激光为国内知名的激光器制造商，2021 年占据国内光纤激光器市场份额 3.30%，公司与其在快轴准直镜的合作规模持续扩大；RAYLASE 为行业知名企业，总部位于德国，主要为激光切割、激光焊接、激光表面处理以及选择性激光烧结或增材制造的焊接等领域提供解决方案，公司与其在半导体激光器元件和激光加工头元件的合作规模持续扩大。

报告期内，公司在光通讯业务板块开拓的新客户分别为 39 家、10 家、5 家。受行业竞争激烈和公司资源投入有限影响，各期开拓的客户家数有所减少，主要新客户包括 InLC Technology Inc（一家专注于有线电信设备制造的科技公司，总部位于韩国，根据昂纳科技于香港联交所公开披露的 2019 年年报，昂纳科技持 2019 年末持有该公司 23.46%股权）、成都光创联科技有限公司（一家专注于高速光电集成封装与光引擎技术的光器件公司）。

报告期内，公司在生物医疗及其他业务板块开拓的新客户分别为 32 家、42 家、34 家。生物医疗是公司聚焦发展的重要业务，各期开拓的新客户数量较多，主要客户包括：生物医疗领域的迈瑞医疗（深圳证券交易所上市公司，行业知名的医疗器械产品供应商）、深圳市帝迈生物技术有限公司（一家专注体外诊断医疗器械及试剂研发、生产、销售、服务的高新技术企业）、万孚生物（深圳证券交易所上市公司，专业从事快速诊断试剂及配套仪器的研发、制造、营销及服务，是国内 POCT 的龙头企业之一）；仪器仪表领域的 Baumer（国际领先的工厂自动化和过程自动化生产厂家之一，产品主要包括传感器、编码器、工业相机和过程测量仪表等），上述客户目前均保持合作关系，订单在逐步释放。

二、结合公司产品占主要客户同类产品的采购比重、是否为其同类产品的核心供应商、在手订单情况等，说明与客户合作的稳定性和可持续性

公司具有较强的产品定制开发能力，产品质量稳定、可靠，主要产品得到了下游客户的普遍认可，与客户的合作具有稳定性和可持续性，具体分析如下：

（一）公司产品占主要客户同类产品采购比重较高，是多数客户同类产品的核心供应商

报告期内，公司主要产品占各期前五大客户同类产品的采购比重情况如下：

序号	客户名称	合作年限	报告期内公司产品占主要客户同类产品的采购比重或排名情况	是否为客户同类产品的核心供应商
1	图达通	5 年	1.5μm 光纤激光雷达光源模组：95%；光束传输模组：100%	是
2	锐科激光	7 年	慢轴准直镜：最大供应商；偏振分束/合束器：2020 及 2021 年占比排名居中，2022 年为最大供应商；光纤激光隔离器：占比居中；反射镜：2020 及 2021 年占比排名第二或第三，2022 年排名第二	是
3	创鑫激光	7 年	慢轴准直镜：35%；偏振分束/合束器：34%；光纤激光隔离器：46%；反射镜：20%	是
4	A 公司	6 年	激光雷达接收模组：100%	是
5	Coherent	7 年	客户出于保密要求未提供	/
6	杰普特	6 年	光纤激光隔离器：40%	是
7	B 公司	7 年	客户出于保密要求未提供	/
8	Source Photonics	7 年	偏振分束/合束器：77%	是

公司产品为精密光学元器件、模组，为下游客户产品的重要组成部件，具有明显的定制化特征，产品质量、交期要求较高，在成为客户的合格供应商前，需要经过严格的认证。在通过客户的供应商准入认证后，出于产品质量可靠性、稳定性、技术延续性、交付及时性等因素的考虑，客户一般倾向于与公司保持长期、稳定的深度合作。公司主要客户为行业内领先企业、上市公司或大型央企，与公司的合作时间均较长，已形成长期、稳定的业务合作关系。公司产品占主要客户同类产品的采购比重较高或排名靠前，为主要客户同类产品的核心供应商。此外，从公司各业务板块新老客户对收入的贡献来看，公司有能力持续开拓新客户，各期新增的客户数量较多，同时老客户随着合作时间的延长，对收入增长的贡献度持续提高，表明公司与客户的合作具有较高的稳定性和可持续性。

（二）公司主要客户在手订单较为充足，业务合作具有稳定性和可持续性

公司依托与客户良好合作形成的口碑，积极挖掘各个业务领域现有客户的潜在合作机会并着力开拓新客户和产品应用领域，主要客户的在手订单较为充足。截至 2023 年 5 月 31 日，公司主营业务在手订单 28,876.02 万元，在手订单金额

前十大客户情况如下：

序号	客户名称	在手订单金额（万元）	是否为报告期各业务前五大客户
1	Luminar（包括 Fabrinet、Celestica LLC ）	6,726.95	是
2	图达通	5,532.84	是
3	创鑫激光	1,885.44	是
4	杰普特	1,464.01	是
5	锐科激光	1,275.71	是
6	Trumpf	858.25	是
7	Precitec	694.53	否
8	北京凯普林光电科技股份有限公司	681.17	否
9	速腾聚创	654.16	是
10	FISBA	621.48	是
合计		**20,394.54**	

由上表可知，公司在手订单前十大客户主要为公司各业务板块的前五大客户，公司与主要客户合作较为稳定，相关业务具有可持续性。

（三）公司主要业务收入来源的激光雷达业务和工业激光业务客户资源优厚，后续能推动公司业务持续稳定增长

公司凭借先进的技术水平、科学的研发生产模式、高水准的产品质量、良好的服务品质等，获得了客户的高度认可，积累了一批长期合作且声誉良好的客户群体。公司主要客户为行业内领先企业、上市公司或大型央企，在各业务领域占据的细分市场份额较高，其经营较为稳健，整体经营状况较好，自身业务开展具有较强的稳定性和可持续性，进而有利于保障公司与客户合作的稳定性和可持续性。

在激光雷达领域，公司与主要激光雷达厂商的合作情况如下：

序号	企业名称	全球市场份额			是否为发行人客户
		2022 年	2021 年	2020 年	
1	禾赛科技	24%	27%	3%	是，主要客户
2	速腾聚创	12%	16%	10%	是，主要客户
3	Luminar	＜1%	9%	7%	是，主要客户

序号	企业名称	全球市场份额			是否为发行人客户
		2022 年	2021 年	2020 年	
4	A 公司	1%	5%	3%	是，主要客户
5	图达通	25%	5%	3%	是，主要客户
6	Continental	1%	4%	7%	是，后续重点客户
7	Innoviz	＜1%	4%	4%	是，主要客户
8	大疆科技	10%	2%	7%	是
9	Ouster /Velodyne	＜1%	2%	3%	是

注：全球市场份额来自 Yole Intelligence 发布的《2021 年汽车与工业领域激光雷达应用报告》《2022 年汽车与工业领域激光雷达应用报告》《2023 年全球车载激光雷达市场与技术报告》，其中 2020 年及 2021 年为 ADAS 前装量产定点数量份额，2022 年为乘用车激光雷达出货量份额。

车载激光雷达市场份额主要集中在图达通、禾赛科技、速腾聚创、Valeo、Luminar 等少数几家企业。公司与主要激光雷达厂商建立了较长时间的合作关系，是图达通激光雷达光源模组和传输模组的重要供应商，2022 年两款产品占图达通的份额均在 95%以上；公司同时也是 A 公司激光雷达接收模组的独家供应商，是 Luminar 激光雷达光源模组的重要供应商。车载激光雷达市场集中度较高，有利于公司进一步借助技术领先优势和市场先入优势提高市场份额，保持公司与激光雷达客户合作的稳定性和可持续性。

在工业激光领域，公司与主要光纤激光器厂商的合作情况如下：

序号	企业名称	2021 年中国光纤激光器市场占有率	2020 年中国光纤激光器市场占有率	是否为发行人客户
1	IPG	28.10%	34.60%	是
2	锐科光纤	27.30%	24.40%	是，主要客户
3	创鑫激光	18.30%	16.60%	是，主要客户
4	杰普特	5.60%	3.90%	是，主要客户
5	热刺激光	3.30%	1.60%	是，主要客户
6	相干（Coherent）	2.80%	3.80%	是
7	大族光子	2.80%	/	是，主要客户
8	恩耐	2.60%	4.60%	是，主要客户
9	凯普林	1.80%	/	是，主要客户
10	海富光子	/	1.30%	是
11	联品激光	/	1.20%	是

注：市场占有率数据来源与中国科学院武汉文献情报中心、中国激光杂志社、中国光学学会联合发布的《2021 中国激光产业发展报告》和《2022 中国激光产业发展报告》。

公司工业激光业务产品得到锐科激光、创鑫激光、杰普特、热刺激光等行业领先企业的认可，与众多领先企业建立了长期的合作关系。下游客户较高的市场占有率以及公司与主要激光器厂商的合作关系，有利于保障公司与工业激光客户的稳定性和可持续性。

（四）下游行业前景广阔，需求稳定增长

公司产品主要应用于激光雷达、工业激光、光通讯及生物医疗等领域，下游行业发展前景广阔。下游市场需求的快速增长，为公司光电子元器件的发展提供了广阔的增量空间，有利于公司保持与存量客户的合作和促进新客户的开拓，保障公司与客户合作的稳定性和可持续性。

三、主要客户采购发行人产品的后续使用销售情况，与客户产品销售量是否匹配，相关销售数据与上市公司公开披露的采购数据是否一致

（一）主要客户采购发行人产品的后续使用销售情况

报告期内，公司主要客户的采购内容及后续使用销售情况如下：

序号	客户名称	主要采购内容	客户采购发行人产品的后续使用销售情况
1	图达通	激光雷达光源模组	用于组装成激光雷达成品后测试使用及对外销售
2	锐科激光	半导体激光器元件、光纤激光隔离器	元件用于客户的泵浦源封装，泵浦源再进一步组装成光纤激光器后对外销售；隔离器用于组装脉冲光纤激光器后对外销售
3	创鑫激光	半导体激光器元件、光纤激光隔离器	元件用于客户的泵浦源封装，泵浦源再进一步组装成光纤激光器后对外销售；隔离器用于组装脉冲光纤激光器后对外销售
4	A 公司	激光雷达接收模组、激光雷达光学元器件	用于组装成激光雷达成品后测试使用及对外销售
5	Coherent	光通讯光学元件、光学镀膜服务	用于组装成光模块后对外销售
6	杰普特	光纤激光隔离器	用于组装成脉冲光纤激光器后对外销售
7	B 公司	航空光学元件	用于组装可见光波段相关产品和民用飞机 HUD 等产品后测试使用及对外销售
8	Source Photonics	光通讯光学元件	用于组装成数据中心的发射模块后对外销售

公司客户均为直销，主要客户采购公司产品后，主要是进一步组装后对外销售，少量产品用于内部测试。

（二）与客户产品销售量是否匹配，相关销售数据与上市公司公开披露的采购数据是否一致

由于公司的产品一般用于客户的多个产品，而客户相同物料一般有多个供应商，同时，客户对外公开披露的信息较少涉及具体产品的销售情况，难以将公司产品销量与客户产品销售量进行匹配。因此以下将公司对客户的销售收入与客户自身的营业收入进行对比，分析二者的匹配性。

报告期内，公司对主要客户的销售收入与相关客户自身的营业收入对比情况如下：

序号	客户名称	公司对客户销售收入（万元）			客户自身营业收入			销售收入与客户营业收入是否匹配
		2022 年	2021 年	2020 年	2022 年	2021 年	2020 年	
1	图达通	23,878.59	1,787.32	157.22	1~5 亿元	5000 万元以下	5000 万元以下	是，整体变动趋势一致（注 2）
2	锐科激光	5,879.39	6,989.07	3,254.22	31.89 亿元	34.10 亿元	23.17 亿元	是，变动趋势一致
3	创鑫激光	3,824.90	7,562.66	4,706.13	—	25 亿元	17 亿元	2021 年变动趋势一致，2022 年客户未提供具体数据
4	A 公司	2,300.09	173.62	65.60	客户出于保密要求未提供			/
5	Coherent	2,029.45	2,007.58	2,126.65	33 亿美元	31 亿美元	24 亿美元	是
6	杰普特	989.71	1,884.11	930.42	11.73 亿元	11.99 亿元	8.54 亿元	是，变动趋势一致
7	B 公司	1,006.79	1,660.94	1,715.91	客户出于保密要求未提供			/
8	Source Photonics	498.94	1,011.19	1,152.76	5 亿元以上	5 亿元以上	5 亿元以上	/

注 1：客户自身营业收入数据来自中介机构对其访谈问卷或其公开披露信息；Coherent 年报期间为上年 7 月至当年 6 月；

注 2：图达通自身营业收入数据为图达通智能科技（苏州）有限公司单体数据，出于商业信息保密考虑，其未提供武汉图达通及子公司宁波图达通的经营数据。

如上表所示，公司报告期内对主要客户的销售收入与客户自身的营业收入基本匹配，变动趋势基本一致。上述主要客户中，图达通、创鑫激光、A 公司、B 公司、Source Photonics 为非上市公司；锐科激光、Coherent、杰普特为上市公司，但未披露向发行人的采购数据情况，故无法与公司对客户的销售数据作对比。

四、向图达通销售产品的收入、毛利占发行人激光雷达业务比例的情况，发行人该业务领域是否存在对图达通的重大依赖，用于图达通下游客户的具体车型及其销售量、是否与发行人向图达通的销售量相匹配，发行人向图达通销售产品实现对终端车厂的销售、装车使用的具体时间周期，是否存在为发行人囤货的情况，发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况、是否具备开拓其他客户的技术能力

（一）向图达通销售产品的收入、毛利占发行人激光雷达业务比例的情况，发行人该业务领域是否存在对图达通的重大依赖

报告期内，公司对图达通的激光雷达业务收入、毛利占公司激光雷达业务比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
图达通激光雷达业务收入	23,821.09	1,758.09	156.01
公司激光雷达业务收入	30,870.46	4,451.91	1,222.67
图达通激光雷达业务收入占公司激光雷达业务收入比例	**77.16%**	**39.49%**	**12.76%**
图达通激光雷达业务毛利	XXX	XXX	XXX
公司激光雷达业务毛利	8,453.90	1,590.27	396.21
图达通激光雷达业务毛利占公司激光雷达业务毛利比例	XXX	XXX	XXX
公司主营业务收入	60,320.09	37,243.49	24,797.77
公司主营业务毛利	19,343.08	15,093.09	9,998.60
图达通激光雷达业务收入占公司主营业务收入比例	**39.49%**	**4.72%**	**0.63%**
图达通激光雷达业务毛利占公司主营业务毛利比例	XXX	XXX	XXX

报告期内，图达通激光雷达业务收入占公司激光雷达业务收入的比例分别为12.76%、39.49%及 77.16%，图达通激光雷达业务毛利占公司激光雷达业务毛利的比例分别为 XXX、XXX 及 XXX。短期内，由于公司其他激光雷达客户合作的定点车型尚未批量上市，公司激光雷达业务对图达通具有较大的依赖。尽管如此，公司对图达通的销售收入及毛利占公司主营业务收入、主营业务毛利的比例均未超过 50%，公司整体业务未对图达通产生重大依赖。

公司对图达通的销售收入、毛利占比较高，主要系 2022 年为激光雷达上车

元年，下游激光雷达市场较为集中，目前能够实现大批量生产的厂商较少，且呈现国内企业发展快于国外企业的情况，主要集中在图达通、禾赛科技等国内企业中。根据智能汽车产业智库“高工智能汽车”统计，图达通、禾赛科技在 2022 年中国乘用车激光雷达前装供应商的市场份额分别为 36.20%、36.19%，下游客户市场份额的高度集中，是导致图达通业务收入占比较高的重要因素。

在激光雷达业务领域，除图达通外，公司还开拓了 Luminar、A 公司、Innoviz、Continental、速腾聚创、禾赛科技等行业知名客户。图达通激光雷达业务收入占比较高的情形具有暂时性，随着其他激光雷达客户逐步导入量产，其他激光雷达客户的业务收入将会快速提升，图达通的业务收入及毛利占比将会下降，公司激光雷达业务对图达通的依赖将逐步减轻。

（二）用于图达通下游客户的具体车型及其销售量、是否与发行人向图达通的销售量相匹配，发行人向图达通销售产品实现对终端车厂的销售、装车使用的具体时间周期，是否存在为发行人囤货的情况

图达通自身业务领域包括辅助驾驶/自动驾驶、智慧交通、智慧高速等，下游合作客户包括蔚来汽车、Deep Way、智加科技、挚途科技、易控智驾等。2020 年及 2021 年，公司向图达通销售的产品主要用于产品测试，尚未正式量产上车；2022 年，向图达通销售的产品主要用于蔚来汽车 ET7、ES7 和 ET5 车型，以下通过公司向图达通销售的主要产品 1.5μm 光纤激光雷达光源模组的销售数量与蔚来汽车相关车型的交付量进行对比，分析其匹配性：

车型	开始交付时间	2022 年交付数量（辆，件）				
		一季度	二季度	三季度	四季度	合计
ET7	2022 年 3 月	163	6,749	8,527	7,636	23,075
ET5	2022 年 9 月	—	—	221	11,592	11,813
ES7	2022 年 8 月	—	—	2,293	11,865	14,158
交付数量合计		**163**	**6,749**	**11,041**	**31,093**	**49,046**
1.5μm 光纤激光雷达光源模组销售数量		**2,873**	**15,013**	**25,500**	**44,986**	**88,372**

注：蔚来汽车相关车型交付数据来自其在香港联交所公开披露的汽车交付公告；上表相关车型每辆使用一个 1.5μm 光纤激光雷达光源模组。

如上表所示，公司各季度向图达通销售的 1.5μm 光纤激光雷达光源模组数量变动趋势与蔚来汽车标配激光雷达的三款车型交付量变动趋势一致，但销售数量

存在差异，主要原因包括：

1、图达通部分产品用于其他领域及客户导致：图达通激光雷达除用于车载领域外，还包括智慧交通、智慧高速等领域，且相关产品在同步进行研发、测试和验证，亦需要用到公司 1.5μm 光纤激光雷达光源模组，但市场上没有其他应用领域的公开数据。在车载激光雷达领域，除蔚来汽车外，图达通亦同时与多家下游客户开展合作，因此公司向图达通销售的 1.5μm 光纤激光雷达光源模组数量与蔚来汽车交付量并非 1：1 的关系。

2、图达通及下游车企合理备货导致：公司激光雷达光源模组从交付给图达通至图达通完成整机生产的时间大概为 20-25 天；由于需求波动较大，产线产能也处于逐步爬坡过程中，图达通的激光雷达物料备货周期大于 15 天，激光雷达成品备货周期约为 20 天，考虑蔚来汽车生产装配及交付运输时间，公司产品从交付图达通到蔚来汽车将整车交付终端消费者的时间约为 2-3 个月左右。此外，年底及春节属于传统的汽车销售旺季，且 1 月涉及春节放假，下游客户及终端车厂的备货相应会有所增加。

2022 年，公司向图达通交付 1.5μm 光纤激光雷达光源模组数量为 88,372 件，其中第四季度月平均向图达通交付量 14,995 件；根据图达通官方网站公开披露的信息，其 2022 年 11 月完成第 50,000 台激光雷达下线，2022 年全年激光雷达交付量超过 70,000 台，推算其 12 月产量约 20,000 台；蔚来汽车相关车型 2022 年交付数量为 49,046 辆。

结合上述数据以及一台激光雷达搭配一个激光光源模组、一辆车搭载一台激光雷达的标准，推算图达通期末 1.5μm 光纤激光雷达光源模组库存量约 18,372 件（=88,372-70,000，含已投入产线部分），与其一个月的生产及备货周期基本一致。根据上述数据，推算蔚来汽车期末激光雷达库存量约 20,954 台（=70,000-49,046，含已投入产线及装车未交付部分，假设图达通激光雷达成品均销售给蔚来汽车），与图达通 12 月产量 20,000 台较为接近，也与蔚来汽车 1-2 月的备货规模相近。

3、从公司第四季度和期后交付激光雷达光源模组的数量来看，图达通不存在 2022 年 12 月突击囤货的情形

图达通向公司订购产品的数量及交期，主要系根据其下游客户的需求情况，并考虑生产周期及安全库存综合确定，不存在囤积库存的情形。从公司 2022 年第四季度及 2023 年第一季度向图达通交付 1.5μm 光纤激光雷达光源模组数量的情况来看，亦可以证明图达通不存在年底突击提货进而囤货的情形，具体情况如下：

月份	发货量（件）	签收量（件）
2022 年 10 月	16,184	16,033
2022 年 11 月	14,649	9,050
2022 年 12 月	12,684	19,903
2023 年 1 月	10,139	10,129
2023 年 2 月	12,053	11,957
2023 年 3 月	12,645	11,861

2022 年第四季度交付量较多，主要是公司激光雷达光源模组产能处于不断爬升过程中，终端车厂第四季度标配激光雷达的车型市场需求量较大，同时第四季度和春节属于传统的汽车销售旺季，因此图达通在第四季度的采购量增加较多。从各月发货数量来看，第四季度尤其是 12 月，图达通未出现突击提货的情形。2022 年 12 月签收数量较多，主要系 11 月底发货的 7,219 件产品于 12 月完成签收所致；2023 年 1 月发货量有所减少，主要系蔚来汽车在手订单有所减少，图达通相应减少提货。

综上，公司各季度向图达通销售的 1.5μm 光纤激光雷达光源模组数量变动趋势与蔚来汽车相关车型交付量变动趋势一致，二者的数量差异主要系图达通、蔚来汽车生产周期及安全备货导致，公司向图达通的销售数量与图达通下游客户相关车型的交付量具有匹配性，图达通不存在为公司囤货的情况。

（三）发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况、是否具备开拓其他客户的技术能力

1、发行人技术路线与行业技术迭代相匹配性

发行人技术路线与行业技术迭代相匹配性详见本问询回复问题 2 之“四”之“（三）激光雷达技术路线竞争对发行人的影响，发行人未来的发展方向，与可比公司是否存在差异”部分的回复。

通过对比分析，发行人现有技术以及正在研发储备的技术与行业迭代技术完全匹配，同时在 1.5μm 激光雷达光源模组技术上处于市场领先的位置。

2、公司具备开拓其他客户的技术能力

如前所述，公司的技术路线与行业技术方向一致，公司具备开拓新客户的技术实力。公司现有激光雷达客户均为行业主要的激光雷达企业，属于最先实现激光雷达上车的第一阵营，后续随着公司技术的进一步累积以及市场规模的进一步扩大，将会持续开拓其他客户。

五、和 Coherent 交易价格的公允性；C 投资机构投资入股的过程，是否存在关于采购、销售和业绩的相关约定或特殊安排，入股前后 C 投资机构关联方向发行人采购金额和单价变动情况，交易价格是否公允

（一）和 Coherent 交易价格的公允性

报告期内，公司主要向 Coherent 销售光通讯光学元件和提供光学镀膜服务，相关业务主要系继承自原子公司。在公司成立之前，Coherent 旗下公司即与公司原子公司科思捷、巴斯光电、深圳海创建立业务合作关系，其中科思捷、巴斯光电主要销售光通讯光学元件，深圳海创主要提供光学镀膜服务。

1、销售毛利率比较

Coherent 系公司光通讯业务领域的主要客户之一，公司对 Coherent 的光通讯业务毛利率与公司光通讯业务平均毛利率对比如下：

单位：万元，%

客户/业务	营业收入			毛利率		
	2022 年	2021 年	2020 年	2022 年	2021 年	2020 年
Coherent	2,027.14	2,002.39	2,114.77	XXX	XXX	XXX
光通讯业务	4,803.28	5,784.50	6,790.15	39.53	45.97	37.01

如上表所示，公司对 Coherent 的的光通讯业务毛利率与公司光通讯业务平均毛利率不存在明显差异。2022 年 Coherent 的毛利率略高于光通讯业务平均毛利率，主要系其他客户销量下滑较多，单位成本提高，同时部分客户销售价格下降幅度较大（Coherent 的产品整体较为成熟且批量较大，销售价格已处于较低水平），导致其他客户毛利率下降幅度较大。

2、近似产品销售单价比较

公司产品价格主要采用协商定价的模式，综合考虑客户需求量、产品规格尺寸、技术指标要求、加工复杂程度、产品研发及制造成本、市场供求等因素，与客户协商确定。其中需求量、规格尺寸及技术指标是主要影响因素：产品规格尺寸及技术指标接近的产品，订单数量越大价格相对便宜；订单数量接近、产品规格尺寸一致情况下，技术指标要求高的产品定价相对较高。

报告期内，公司不存在向不同客户销售完全一致产品的情形，以下选取向 Coherent 销售数量较大的具体产品与可比客户型号、规格较接近产品进行比较。

（1）通讯光纤头

报告期内，公司向 Coherent 销售的光纤头以单光纤头、双光纤头及四光纤头为主，其中主要规格产品与其他客户相似产品的对比情况如下：

单位：万件，元/件

细分产品	客户名称	具体产品	2022 年		2021 年		2020 年	
			数量	单价	数量	单价	数量	单价
单光纤头	Coherent	单光纤头 A	7.8000	4.39	6.3090	4.47	6.3050	4.67
	HUBER+SUHNER	单光纤头 B	0.9000	6.34	2.8000	4.79	0.0200	4.16
双光纤头	Coherent	双光纤头 A	1.5000	5.57	6.8000	5.81	17.1400	5.89
	HUBER+SUHNER	双光纤头 B	1.1300	5.85	0.6000	6.08	—	—
四光纤头	Coherent	四光纤头 A	0.2000	16.20	0.6477	16.51	3.3488	16.39
	桂林光隆科技集团股份有限公司	四光纤头 B	2.1009	17.34	2.9979	17.74	1.5130	18.04

如上表所示，除 2022 年的单光纤头产品销售单价存在较大差异外，公司向 Coherent 销售的主要光纤头产品销售单价与可比客户型号、规格较接近的产品销售单价不存在明显差异，整体来看，Coherent 的销售单价略低，主要是其采购数量相对较大。单光纤头中，HUBER+SUHNER 2020 年销售数量较少但单价较低，且报告期内销售单价持续上升，主要系 2020 年为首次供货，首个样品订单按 2 万件的批量价格执行，导致 2020 年销售单价较低；后续由于客户实际需求量较少，相应按实际需求量进行报价，导致平均销售单价持续提高。四光纤头中，桂林光隆科技集团股份有限公司的销售价格较高，主要系该客户产品所需要的毛细管长度较短，采购成本较高，且其光洁度、管长等指标要求较高。

（2）通讯偏振分束/合束器

公司通讯偏振分束/合束器主要客户为 Coherent 和 Source Photonics，其他客户销售数量较小，型号、规格较接近的产品较少，因此直接对比 Coherent 和 Source Photonics 通讯偏振分束/合束器整体销售单价情况：

单位：万件，元/件

客户名称	2022 年		2021 年		2020 年	
	数量	单价	数量	单价	数量	单价
Coherent	44.29	10.37	32.95	10.44	19.34	11.53
Source Photonics	20.93	14.49	41.82	15.20	37.20	19.14

报告期各期，Source Photonics 的通讯偏振分束/合束器平均销售单价高于 Coherent，主要系 Source Photonics 的产品以规格尺寸较大的产品为主，且其产品主要使用康宁提供的光学材料，原材料采购价格相对较高。

（3）光学镀膜服务

公司光学镀膜服务根据与客户的约定，采取按炉次或具体镀膜产品数量计价，二者价格差异较大，单价无法直接进行对比。此外，光学镀膜服务存在经济批量，若客户单次镀膜产品的数量低于机器设备的炉腔容量，则镀膜成本较高。一般情况下，镀膜的产品数量越大，镀膜产品越成熟稳定，镀膜成本相对较低，毛利率较高。镀膜服务主要客户毛利率对比情况如下：

单位：万元，%

客户	毛利率			收入		
	2022 年	2021 年	2020 年	2022 年	2021 年	2020 年
Coherent	XXX	XXX	XXX	688.18	705.97	650.93
其他客户（46 家）	-8.42	7.88	45.10	154.84	96.45	352.19
镀膜服务合计	**56.31**	**68.27**	**65.62**	**843.02**	**802.43**	**1,003.12**

公司光学镀膜服务客户以 Coherent 为主，其各年镀膜数量较大且相对稳定，相关产品已合作多年，工艺较为成熟稳定，毛利率整体高于其他镀膜客户；同时，Coherent 镀膜产品主要应用于海底光缆或其他长距离通讯传输场景，技术指标要求较高，认证准入难度较大，下游客户倾向于与供应商保持长期稳定合作，因此报告期公司对 Coherent 的镀膜服务可以保持较高的毛利率。其他镀膜客户方面，镀膜需求相对较少，基本无批量订单，因此整体毛利率偏低。

综上，公司对 Coherent 的光通讯业务收入毛利率与光通讯业务平均毛利率差异较小，Coherent 主要产品价格或毛利率与其他客户相似产品价格存在差异，主要系在需求量、产品规格尺寸、技术指标要求等方面存在差异，公司对 Coherent 的产品交易价格较为公允。

（二）C 投资机构投资入股的过程，是否存在关于采购、销售和业绩的相关约定或特殊安排

C 投资机构主要是基于自身战略及看好公司发展前景，通过受让原股东股权和货币增资的方式取得公司股权，入股过程不存在关于采购、销售和业绩的相关约定或特殊安排。

（三）入股前后 C 投资机构关联方向发行人采购金额和单价变动情况，交易价格是否公允

由于 C 投资机构入股公司的时间为 2021 年底，以下通过对比 2021 年和 2022 年公司向 C 投资机构关联方销售的主要产品金额和单价变动情况，分析交易价格的公允性，具体情况如下：

项目	2022 年	2021 年	变动
主要产品销售收入（万元）	1,768.25	17.41	1,750.84
主要产品销售单价（元/件）	1,008.30	1,318.85	-310.55

在 C 投资机构入股之前，公司已开始同 C 投资机构关联方开展业务合作，2021 年主要系交付少量样品，销售金额较小，销售单价较高。2022 年，相关产品通过 C 投资机构关联方的验证，开始批量生产，交付量亦快速增长，导致 2022 年对 C 投资机构关联方的销售收入较 2021 年大幅度增加。2022 年 C 投资机构关联方主要产品销售单价下降，主要系产品批量生产，成本下降，应客户要求下调销售价格所致。

综上，C 投资机构入股公司后，公司对 C 投资机构关联方销售的收入快速增长，主要系前期定制开发的产品开始量产交付所致；销售单价下降，主要系基于量产成本下调销售价格，符合产品从定制开发到量产交付的正常变动趋势，具有合理性，相关交易价格公允。

【申报会计师核查】

一、申报会计师核查

（一）核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、获取报告期收入成本明细表，访谈销售总监，了解发行人各业务板块客户开拓情况，新老客户收入贡献情况及原因，与客户合作的稳定性和可持续性，与主要客户建立业务合作的过程、各期销售收入及毛利率变动情况及变动原因；

2、获取发行人期后收入明细表和在手订单明细，了解发行人期后收入及客户变动情况；访谈主要客户，了解发行人产品占主要客户同类产品的采购比重情况及主要客户采购发行人产品的后续使用情况；查阅主要客户及行业公开信息，了解主要客户经营状况、发行人下游市场需求变动情况及竞争格局；

3、访谈销售总监，了解图达通业务收入占激光雷达业务收入比例较高的原因、是否形成重大依赖及未来发展趋势，结合激光雷达市场竞争情况、终端整车厂上车情况，分析其合理性；

4、访谈销售总监，查阅图达通、蔚来汽车公开信息，了解图达通激光雷达及蔚来汽车整车装配生产周期及备货周期，了解图达通及蔚来汽车相关产品销售情况，并与发行人对图达通的销售数据进行对比，分析对图达通销售收入增长的合理性，结合图达通期后提货情况进一步判断图达通是否存在囤货的情形；访谈图达通，确认图达通是否存在提前进行采购的情形；

5、访谈发行人技术总监，了解发行人激光雷达技术路线部署和研发进展情况，与行业技术迭代的匹配情况，以及发行人开拓其他客户具备的技术能力，结合行业公开信息，分析其合理性；

6、了解发行人与 Coherent 建立业务合作关系的过程、主要交易内容、产品定价方式，对比分析 Coherent 光通讯业务毛利率与发行人光通讯业务平均毛利率、Coherent 主要产品与其他客户类似产品的销售价格或毛利率，分析定价的公允性；

7、查阅发行人工商档案及 C 投资机构投资入股的协议，了解 C 投资机构勃入股发行人的过程，询问公司融资负责人，了解 C 投资机构入股是否存在关于

采购、销售和业绩的相关约定或特殊安排；对比 C 投资机构关联方在 C 投资机构入股发行人前后主要产品采购金额、采购单价变动情况，分析变动原因及合理性，判断交易价格是否公允。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人关于各业务板块前五大客户的具体情况、各业务板块新老客户收入贡献及变动原因的说明真实、准确、合理；发行人报告期各期新客户数量较多，具备较强的市场开拓能力；

2、发行人产品占主要客户的同类产品的采购比重整体较高，多数为主要客户同类产品的核心供应商；发行人下游市场需求空间较大且处于增长趋势，在手订单较为充足，产品具有较强的竞争力，客户资源较优，与客户的合作具有稳定性和可持续性；

3、主要客户采购发行人产品后主要用于进一步组装后对外销售，少量用于内部测试使用，整体与客户自身销售收入的变动趋势一致，具有匹配性；

4、图达通激光雷达业务收入、毛利占发行人激光雷达业务收入及毛利的比重较高，主要是车载激光雷达市场份额较为集中，图达通定点合作车型较快量产上市所致，具有合理性；发行人激光雷达业务短期内对图达通具有较大的依赖，但主营业务对图达通没有重大依赖；随着其他激光雷达客户逐步导入量产，图达通的业务收入和毛利占比将下降，预计发行人激光雷达业务对图达通的依赖将逐步减轻；

5、发行人对图达通主要产品的销售数量与图达通下游客户相关车型的销售数量整体可以匹配，图达通不存在为发行人囤货的情况；发行人技术路线与行业技术迭代较为匹配，具备开拓其他客户的技术能力；

6、发行人与 Coherent 的交易价格具有公允性；C 投资机构入股发行人不存在关于采购、销售和业绩的相关约定或特殊安排；C 投资机构入股发行人后，C 投资机构关联方向发行人的采购金额增长，采购单价下降，主要系产品实现量产交付，销售价格下调所致，C 投资机构关联方采购金额及单价的变动具有合理性，交易价格公允。

二、说明对报告期内主要客户的核查方法、样本选取标准、各期的核查比例和核查结论，并对各业务销售收入的真实性发表明确意见

报告期各期，申报会计师对发行人销售收入（含主要客户）真实性的主要核查情况具体如下：

（一）核查程序

1、访谈销售总监，查阅发行人与主要客户签署的业务合同或订单等文件，了解发行人与主要客户的业务合作情况、交易内容、合同主要条款；

2、通过客户官方网站、企查查等第三方系统查询报告期内主要客户的基本工商信息，重点核查其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人及股东结构等情况，查阅客户年度报告、招股说明书等公开信息，核查客户的基本情况及真实性；

3、客户走访

申报会计师共对发行人 30 家主要客户进行实地走访、视频访谈或问卷调查，具体情况如下：

（1）客户走访选取标准

申报会计师关于客户走访范围的选择，主要按以下标准选取：

根据发行人报告期内对各客户的收入，按照销售规模筛选，将报告期每期前十大客户及境外前五大客户纳入走访范围，同时保证能够覆盖各期 70%以上收入，对客户的基本情况、业务合作的主要内容、关联关系等进行确认；

（2）访谈情况统计

按照上述原则，申报会计师共对 30 家主要客户进行实地走访、视频访谈或问卷调查，涉及的客户合计销售额占当期营业收入比例分别为 79.38%、82.30%和 86.07%，具体情况如下：

单位：万元

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
境内	境内销售额 a	49,852.73	30,634.94	19,301.41
	实地或视频访谈收入 b	42,399.25	26,258.38	15,827.37

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
	实地或视频访谈占内销收入比例 c=b/a	85.05%	85.71%	82.00%
	问卷访谈收入 d	2,300.09	173.62	65.60
	问卷访谈占内销收入比例 e=d/a	4.61%	0.57%	0.34%
	境内访谈占内销收入比例 f=c+e	89.66%	86.28%	82.34%
境外	境外销售额 g	10,711.76	6,648.33	5,500.58
	实地或视频访谈收入 h	4,800.73	3,819.58	3,739.89
	实地或视频访谈占外销收入比例 i=h/g	44.82%	57.45%	67.99%
	问卷访谈收入 j	2,630.35	432.38	53.92
	问卷访谈占外销收入比例 k=j/g	24.56%	6.50%	0.98%
	境外访谈占外销收入比例 l=i+k	69.37%	63.96%	68.97%
总体	实地或视频访谈占营业收入比例 m=（b+h）/（a+g）	77.93%	80.67%	78.89%
	问卷访谈占营业收入比例 n=（d+j）/（a+g）	8.14%	1.63%	0.48%
	访谈占营业收入比例 o=m+n	86.07%	82.30%	79.38%

注：受 Luminar（含 Fabrinet）及 A 公司方面的限制，两家客户采用问卷调查的方式。

（3）客户走访确认交易背景

①营业执照、工商登记资料的检查

查阅走访客户营业执照等资料，核对记载的注册资本、地址、成立时间、经营范围、法定代表人等信息，确认客户的真实存续，评估交易的商业合理性、经营的合法性，并判断是否与发行人之间存在关联关系。

②经营场所与仓库的核查

实地查看了客户的经营、生产场所或仓库，确认客户均处于正常生产经营状态。

③对客户主要经营者进行访谈和确认

对走访客户的实际控制人、主要负责人或主要业务对接人员进行了访谈，对销售合同中的销售产品类型、信用政策、送货方式、付款方式、争议解决方式及是否存在纠纷、是否存在非经营性资金往来、是否存在关联关系等核心条款或问题进行了确认，并请被访谈人员签字确认访谈记录内容的准确性与完整性。

4、客户函证

（1）客户函证选取标准

申报会计师根据重要性原则，对报告期内各期销售收入占比前 70%以及各期末应收款项余额占比前 70%的主要客户实施函证程序。

（2）函证控制

申报会计师通过函证中心、工作邮箱（外销在纸质函证的基础上增加邮件函证）独立收发函，保持对函证的全程控制，将发函地址/邮箱与客户注册地址、工作邮箱进行核对，将回函地址/邮箱与发函地址/邮箱进行核对，对于存在不一致的，通过订单地址、往来邮件、电话、客户官方网站等渠道核实差异原因。

（3）客户函证及替代性测试情况

根据上述函证样本选取标准，申报会计师对报告期内主要客户进行了函证，发函销售收入覆盖率分别为 80.22%、78.89%和 83.46%，回函销售收入覆盖率分别为 78.09%、77.68%和 82.83%，回函差异主要系发行人和客户的入账时间性差异。对于存在回函差异和未回函的客户，申报会计师获取相关的销售明细及回款明细，检查销售合同或订单、回执单、物流签收单、银行回单等原始单据，验证收入的真实性和准确性。报告期内，回函及替代性测试销售收入合计覆盖率分别为 80.22%、78.89%和 83.46%，具体函证情况如下：

①营业收入函证情况统计

单位：万元

营业收入函证情况	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入 a	60,564.48	37,283.27	24,801.98
发函金额 b	50,547.74	29,412.18	19,895.09
发函比例 c=b/a	83.46%	78.89%	80.22%
回函确认金额 d=e+f	50,168.53	28,963.17	19,368.96
其中：回函直接确认金额 e	46,043.85	27,315.51	18,421.79
回函差异金额经调节后相符 f	4,124.68	1,647.67	947.17
回函确认金额占营业收入比例 g=d/a	82.83%	77.68%	78.09%
未回函实施替代程序金额 h	379.21	449.00	526.13
替代程序核查金额占营业收入比例 i=h/a	0.63%	1.20%	2.12%
回函及实施替代程序金额合计占营业收入比例 j=（d+h）/a	83.46%	78.89%	80.22%

②应收账款函证情况统计

单位：万元

应收账款函证情况	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款余额 a	24,429.18	12,321.28	9,420.47
发函金额 b	22,037.90	10,227.31	7,729.78
发函比例 c=b/a	90.21%	83.01%	82.05%
回函确认金额 d=e+f	21,908.96	9,986.08	7,557.42
其中：回函直接确认金额 e	20,449.16	9,584.70	7,479.78
回函差异金额经调节后相符 f	1,459.80	401.38	77.65
回函确认金额占应收账款余额比例 g=d/a	89.68%	81.05%	80.22%
未回函实施替代程序金额 h	128.94	241.22	172.35
替代程序核查金额占应收账款余额比例 i=h/a	0.53%	1.96%	1.83%
回函及实施替代程序金额合计占应收账款余额比例 j=（d+h）/a	90.21%	83.01%	82.05%

5、了解销售与收款业务流程，识别关键控制点；区分内销、外销、VMI，采取随机抽样的方法选取样本对销售与收款业务流程进行穿行测试和控制测试。对于选取的样本，检查销售合同或订单、出库单、物流签收单、回执单（寄售为对账单）、出口报关单、销售发票、银行回单等单据，检查发行人销售与收款内部控制制度设计的合理性和执行的有效性。

6、对销售收入实施细节测试，获取收入明细，按订单金额从大到小排序，选取全年交易金额≥100 万元（2020 年为≥50 万元）的订单并随机抽取部分金额较小的订单，获取销售合同/订单、出库单、回执单（寄售为对账单）、物流签收单、出口报关单等单据进行核对，检查销售收入的真实性，各期核查情况具体如下：

细节测试情况	2022 年度	2021 年度	2020 年度
内销测试比例	78.35%	82.60%	68.13%
外销测试比例	41.52%	64.51%	49.53%
合计测试比例	**71.84%**	**79.37%**	**64.00%**

7、对销售回款实施细节测试，获取销售回款明细，从大到小选择金额占比达到 90%的回款并随机抽取部分金额较小的回款，获取银行回单、银行承兑汇票、商业承兑汇票等单据进行核对，检查回款单位是否与客户名称一致、回款金额及

日期是否与记账凭证一致，各期核查比例分别为91.04%、95.13%、96.55%。

8、获取发行人及子公司增值税税控系统开票明细，并与销售收入进行核对，检查收入确认的真实性和准确性；

9、获取海关电子口岸出口报关数据、国家外汇管理局数字外管平台数据、出口退税申报数据，并与外销收入进行核对，检查外销收入的真实性和准确性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人主要客户真实存在；发行人各项业务销售收入真实。

10.关于收入

10.1 关于收入增长

根据申报材料：（1）公司已形成激光雷达业务、工业激光业务、光通讯业务、生物医疗及其他业务四大业务板块，报告期各期，部分产品销售单价存在较大波动，如报告期内激光雷达光源模组销售单价分别为 5,265.47 元/件、3,962.04 元/件和 1,281.72 元/件，2021 年、2022 年激光雷达接收模组销售单价分别为 1,778.75 元/件、1,008.30 元/件；（2）报告期各期，公司激光雷达业务收入分别为 1,222.67 万元、4,451.91 万元和 30,870.46 万元；（3）报告期各期，工业激光业务收入分别为 12,814.60 万元、21,563.91 万元和 18,112.08 万元，其中，2022 年半导体激光器元件、光纤激光隔离器的产量、销售收入下降；（4）报告期各期，光通讯业务收入分别为 6,790.15 万元、5,784.50 万元和 4,803.28 万元，其中，光学镀膜服务的收入分别为 1,003.12 万元、802.43 万元和 843.02 万元；报告期内光通讯光学元件销售数量及金额均呈下降趋势，2022 年产量下降，主要是市场竞争较为激烈，同时公司在光通讯领域的资源投入低于其他领域，产品更新迭代较少所致；（5）报告期各期，生物医疗及其他业务收入分别为 3,970.35 万元、5,443.17 万元和 6,534.27 万元，2022 年其他领域光学元器件销售收入同比 2021 年减少主要系航空领域主要客户因自身研发项目调整，采购量减少。

请发行人说明：（1）结合产品特点、市场供需情况、发行人的定价策略、对应的客户等因素，量化分析报告期内主要产品销售单价波动较大的原因和合理性，与可比公司同类产品价格波动趋势是否一致；（2）结合下游自动驾驶汽车行业的发展状况、公司现有产品的技术路线及对未来激光雷达应用技术路线的布局情况、激光雷达业务对应的客户及在手订单情况、新项目研发定点及量产情况、不同产品对应的收入及毛利率等情况，说明激光雷达业务收入增长的可持续性；（3）半导体激光器元件、光纤激光隔离器 2022 年产量、销售收入下降的原因，结合上述原因、对应的主要客户、在手订单情况等，说明发行人工业激光业务收入增长的可持续性；（4）光学镀膜服务的客户、定价依据、业务流程；报告期内发行人光通讯业务销售收入持续下降的原因，2022 年光通讯光学元件产量下降的原因，结合市场竞争情况、发行人在光通讯业务领域的竞争力、业务发展定位及资源投入情况、在手订单等，说明发行人在光通讯领域未来收入

变动趋势，并视情况进行风险提示；（5）报告期内航空领域主要客户采购量的变动情况及原因，是否转向其他供应商进行采购，在手订单情况，生物医疗及其他业务收入增长的可持续性；（6）结合报告期内不同业务领域收入结构变动较大的情况及原因、相关影响因素的预计变动趋势、发行人对各类业务的发展定位及发展策略等，说明发行人业务结构的预计变动情况，并充分揭示风险。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、结合产品特点、市场供需情况、发行人的定价策略、对应的客户等因素，量化分析报告期内主要产品销售单价波动较大的原因和合理性，与可比公司同类产品价格波动趋势是否一致

（一）结合产品特点、市场供需情况、发行人的定价策略、对应的客户等因素，量化分析报告期内主要产品销售单价波动较大的原因和合理性

报告期内，公司各业务类型主要产品平均销售单价及其波动情况如下：

单位：元/件

业务类型/产品	2022年		2021年		2020年
	平均单价	变动趋势	平均单价	变动趋势	平均单价
激光雷达业务					
其中：激光雷达光源模组	1,281.72	-67.65%	3,962.04	-24.75%	5,265.47
激光雷达光学元器件	34.64	-23.55%	45.31	-23.09%	58.91
激光雷达接收模组	1,008.30	-43.31%	1,778.75	—	—
工业激光业务					
其中：半导体激光器元件	4.62	-13.16%	5.32	13.19%	4.70
光纤激光隔离器	581.92	-9.27%	641.41	-4.71%	673.14
激光加工头元件	120.08	23.25%	97.43	6.26%	91.69
光通讯业务					
其中：光通讯光学元件	5.00	2.46%	4.88	-12.86%	5.60
生物医疗及其他业务					
其中：生物医疗光学元器件	35.41	30.18%	27.20	50.03%	18.13
其他领域光学元器件	27.46	52.64%	17.99	-30.83%	26.01

各业务类型平均单价变动幅度超过 20%的主要产品量化分析如下：

1、激光雷达业务主要产品销售单价变动分析

（1）激光雷达光源模组销售单价变动分析

激光雷达光源模组是公司近年来开发的新产品，主要用于车载领域，定制化程度较高，产品验证周期较长，需求数量对产品的成本和定价影响较大。在前期打样阶段，客户的需求量一般较小，试制成本较高，相应定价也较高；随着需求数量的增加，材料采购成本、分摊的单位人工及制造费用下降较快，成本及价格呈快速下降趋势。

公司激光雷达光源模组包括 1.5μm 光纤激光雷达光源模组、1.5μm 光纤激光雷达光束传输模组及其他激光雷达光源模组，各细分产品销售单价及销售数量占比情况如下：

单位：元/件

细分产品	2022年		2021年		2020年	
	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比
1.5μm光纤激光雷达光源模组	XXX	44.42%	XXX	60.48%	XXX	75.46%
1.5μm光纤激光雷达光束传输模组	XXX	55.25%	XXX	33.87%	XXX	0.49%
其他激光雷达光源模组	XXX	0.33%	XXX	5.65%	XXX	24.05%
合计	**1,281.72**	**100.00%**	**3,962.04**	**100.00%**	**5,265.47**	**100.00%**

各细分产品销售单价及销售结构（销售数量占比）变动对激光雷达光源模组平均销售单价变动的影响如下：

单位：元/件

项目	2022年平均单价较上年变动	2021年平均单价较上年变动
细分产品销售单价变动影响	-2,313.98	-496.57
细分产品销售结构变动影响	-366.34	-806.86
合计	**-2,680.32**	**-1,303.43**

注：销售单价变动影响，是指各产品本期销售单价较上期销售单价的变动额×各产品上期销售数量占比；销量占比变动影响，是指各产品本期销售数量占比较上期的变动额×各产品本期的销售单价，下同。

2021 年，激光雷达光源模组平均单价较 2020 年减少 1,303.43 元，下降 24.75%，主要原因是：第一，细分产品销售价格下降，导致平均单价下降 496.57 元。细

分产品销售价格下降，主要系客户结构变动，价格较高的测绘领域客户销售数量占比下降；同时，汽车自动驾驶产业发展加快、智慧轨道交通市场火热，下游客户产品开发需求增长，采购需求增加，相关产品产销量提高，单位成本下降，价格相应调整。第二，细分产品销售结构变动导致平均单价下降 806.86 元，主要系销售价格较低的1.5μm光纤激光雷达光束传输模组销售数量占比由2020年的0.49%提高至2021年的33.87%。

2022年，激光雷达光源模组平均单价较2021年减少2,680.32元，下降67.65%，主要原因是：第一，细分产品销售价格下降，导致平均单价下降2,313.98元。细分产品销售价格下降，主要系激光雷达开启上车元年，图达通定点合作车型开始量产上市，需求快速释放，公司1.5μm光纤激光雷达光源模组和传输模组在2022年3月开始实现大批量生产，受材料采购价格、单位人工及制造费用下降影响，公司激光雷达光源模组单位成本较上年下降 62.16%。激光雷达作为新兴的车载传感器，价格会直接影响到产品的前装上车速度和数量，能否以较低的成本实现大批量生产，将决定其是否能够快速上车和提高渗透率。公司1.5μm光纤激光雷达光源模组和传输模组作为激光雷达最主要的核心部件，成本对激光雷达的总体成本影响较大。图达通作为激光雷达行业头部企业，与其合作能够快速推动激光雷达的量产上车，扩大公司销售规模和品牌影响力，提高产品市场占用率。为增强公司与图达通的业务合作，推动1.5μm光纤激光雷达快速上车和提高渗透率，公司与图达通基于批量生产成本及需求量协商确定量产销售价格，量产销售价格相较前期样品价格下降幅度较大。第二，细分产品销售结构变动导致平均单价下降 366.34 元，主要系销售价格较低的 1.5μm 光纤激光雷达光束传输模组销售数量占比进一步提高，达到55.25%。

各细分产品销售单价变动进一步分析如下：

①1.5μm光纤激光雷达光源模组销售单价变动分析

报告期内，公司1.5μm光纤激光雷达光源模组累计交易金额前三的客户销售单价及销售占比情况如下：

单位：元/件

客户名称	2022年		2021年		2020年	
	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比

客户名称	2022年		2021年		2020年	
	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比
图达通	XXX	94.28%	XXX	56.48%	XXX	41.42%
Luminar(含Fabrinet)	XXX	4.98%	XXX	15.82%	XXX	2.75%
北醒光子	XXX	0.02%	XXX	12.74%	XXX	10.52%
其他客户	XXX	0.72%	XXX	14.96%	XXX	45.31%
合计	XXX	**100.00%**	XXX	**100.00%**	XXX	**100.00%**

主要客户销售单价及销售结构（销售数量占比）变动对 1.5μm 光纤激光雷达光源模组平均销售单价变动的影响如下：

单位：元/件

项目	2022年平均单价较上年变动	2021年平均单价较上年变动
客户销售单价变动影响	-1,566.44	292.64
客户销售结构变动影响	-2,054.40	-652.33
合计	**-3,620.84**	**-359.69**

2021 年，公司 1.5μm 光纤激光雷达光源模组平均销售单价较 2020 年下降 359.69 元，主要原因是：第一，客户销售单价受具体产品销售变动影响有所提高，导致平均销售单价提高 292.64 元。客户销售单价变动主要受图达通影响。2021 年，公司销售给图达通的相同产品销售单价实际较 2020 年下降，整体平均销售单价提高，系公司 2020 年主要向图达通交付标准平台的样品，2020 年底开始交付定制化样品，2021 年则以定制化样品为主，而定制化样品的价格高于标准平台样品价格，导致图达通 2021 年平均销售单价提高。第二，价格相对较高的测绘领域客户（其他客户中的深圳煜炜光学科技有限公司、武汉海达数云技术有限公司等）销售数量占比下降，价格相对较低的车载领域客户（图达通、Luminar 等）销售占比提高，导致平均销售单价下降 652.33 元。

2022 年，公司 1.5μm 光纤激光雷达光源模组平均销售单价较 2021 年下降 3,620.84 元，主要受图达通的影响：第一，图达通相关产品开始大批量生产交付，价格下调幅度较大，客户销售价格变动导致平均销售单价下降 1,566.44 元。第二，图达通相关产品销售单价较低且销售占比快速提升，客户销售结构变动导致平均销售单价下降 2,054.40 元。

2022 年，公司销售给 Luminar 的相同 1.5μm 光纤激光雷达光源模组销售价格较 2021 年下降，但整体平均销售单价有所提高，主要系 2022 年开始交付适配 Luminar 第二代激光雷达的光源模组样品，价格高于原有产品；此外，Luminar 的个别产品由于功率要求提升，销售价格相应有所上调。

②1.5μm光纤激光雷达光束传输模组销售单价变动分析

报告期内，公司 1.5μm 光纤激光雷达光束传输模组基本销售给图达通，各期销售数量分别为 0.0004 万件、0.2624 万件、11.66 万件，销售单价分别为 XXX 元/件、XXX 元/件、XXX 元/件，销售单价持续下降，且 2022 年下降幅度较大，主要系图达通的采购量持续增加并于 2022 年开始批量生产交付，生产成本下降，销售价格相应进行下调。

③其他激光雷达光源模组销售单价变动分析

公司其他激光雷达光源模组包括固体激光模组、半导体激光模组、905nm 半导体激光雷达光源模组及 FMCW 激光雷达环形器，产品主要处于前期的打样阶段，销售数量及金额均较小。其中固体激光模组及 FMCW 激光雷达环形器平均销售单价高于另外两个产品。

报告期内，公司其他激光雷达光源模组平均销售单价分别为 XXX 元/件、XXX 元/件、XXX 元/件，平均销售单价持续下降且下降幅度较大，主要受产品销售结构变动影响，价格较低的半导体激光模组、905nm 半导体激光雷达光源模组销量占比持续提高；同时，由于该两款产品需求量增加，产品价格有所下调。

（2）激光雷达光学元器件销售单价变动分析

公司激光雷达光学元器件包括激光雷达缩束镜、反射镜、镜头、非球面透镜、棱镜、柱面透镜等各类光学元器件，其中激光雷达缩束镜和镜头是公司近年来开发的重要新产品。激光雷达光学元器件市场竞争较为激烈，单位成本受需求量的影响较大，产品定价则同时受到行业竞争和需求量的影响，整体上销售价格随着需求量的扩大呈下降趋势，样品阶段和量产阶段价格差异亦较大。

报告期内，公司激光雷达光学元器件细分产品销售单价及销售数量占比情况如下：

单位：元/件

细分产品	2022年		2021年		2020年	
	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比
激光雷达缩束镜	18.56	69.30%	29.93	24.36%	58.77	4.76%
激光雷达镜头	1,137.55	0.19%	1,016.89	0.87%	961.19	1.38%
其他激光雷达光学元器件	64.27	30.51%	39.04	74.77%	45.67	93.86%
合计	**34.64**	**100.00%**	**45.31**	**100.00%**	**58.91**	**100.00%**

各细分产品销售单价及销售结构（销售数量占比）变动对平均销售单价变动的影响如下：

单位：元/件

项目	2022年平均单价较上年变动	2021年平均单价较上年变动
细分产品销售单价变动影响	17.14	-6.83
细分产品销售结构变动影响	-27.81	-6.77
合计	**-10.67**	**-13.60**

2021 年，公司激光雷达光学元器件平均单价较 2020 年减少 13.60 元，下降 23.09%，主要原因是：第一，细分产品销售单价变动导致平均单价下降 6.83 元，主要系速腾聚创、禾赛科技等客户采购需求扩大，生产成本得到优化，平均单位成本较上年下降 30.58%，为顺应行业竞争需求下调激光雷达缩束镜、非球面透镜、柱面透镜等产品销售价格；第二，细分产品销售结构变动导致平均单价下降 6.77 元，主要系激光雷达缩束镜销售价格下降较快，平均单价相对较低，销售数量占比由 2020 年的 4.76%提高至 2021 年的 24.36%。

2022 年，公司激光雷达光学元器件平均单价较 2021 年减少 10.67 元，下降 23.55%，主要原因是：第一，细分产品销售单价变动导致平均单价提高 17.14 元，主要系激光雷达镜头及其他激光雷达光学元器件受具体型号产品销售结构变动影响平均单价提高。第二，细分产品销售结构变动导致平均单价下降 27.81 元，主要系速腾聚创缩束镜开始量产，批量订单较大，公司给予的合同单价较低，同时销售数量占比进一步提高，达到 69.30%。

各细分产品销售单价变动进一步分析如下：

① 激光雷达缩束镜销售单价变动分析

报告期内，公司激光雷达缩束镜销售单价分别为 58.77 元/件、29.93 元/件及 18.56 元/件，呈下降趋势。公司激光雷达缩束镜主要供应给速腾聚创，各期销售收入占比分别为 80.02%、97.17%、95.36%，2020 年主要交付样品，2021 年开始进行中试生产，2022 年正式大批量生产，因此销售价格逐步下调。2021 年激光雷达缩束镜整体平均销售单价较 2020 年下降幅度较大，主要系速腾聚创、A 公司等客户采购需求增加，价格下调；同时，产品价格相对较低的速腾聚创采购数量占比提高。

②激光雷达镜头销售单价变动分析

报告期内，公司激光雷达镜头销售数量较少，主要销售给速腾聚创及北京北科天绘科技有限公司，具体客户销售单价及占比情况如下：

单位：元/件

客户名称	2022年		2021年		2020年	
	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比
速腾聚创	892.00	82.26%	954.63	85.92%	1,137.10	60.91%
北京北科天绘科技有限公司	721.22	12.09%	733.42	12.54%	754.04	17.22%
其他客户	5,604.51	5.65%	6,806.80	1.54%	634.43	21.87%
合计	**1,137.55**	**100.00%**	**1,016.89**	**100.00%**	**961.19**	**100.00%**

主要客户销售单价及销售结构（销售数量占比）变动对激光雷达镜头平均销售单价变动的影响如下：

单位：元/件

项目	2022年平均单价较上年变动	2021年平均单价较上年变动
客户销售单价变动影响	-73.83	1,235.10
客户销售结构变动影响	194.49	-1,179.41
合计	**120.66**	**55.69**

报告期内，公司销售给速腾聚创及北科天绘的激光雷达镜头平均销售单价呈下降趋势，主要系相关产品成本下降，价格应客户要求下调。2021 年及 2022 年，其他客户的平均销售单价较高，主要系其他客户采购的激光雷达镜头数量较少、规格尺寸较大，销售定价较高，销售单价波动较大主要系其他客户采购需求不稳定，客户及具体产品采购变动较大。

报告期内，公司激光雷达镜头整体平均销售单价呈上升趋势，主要受其他客户采购的具体产品影响。2021 年，激光雷达镜头平均销售单价较 2020 年提高 55.69 元，主要系固态激光雷达客户 Ouster 采购了规格尺寸较大的产品，产品价格较高所致；2022 年，激光雷达镜头整体平均销售单价较 2021 年提高 120.66 元，主要系 Ouster 等其他客户价格较高的产品销售占比提升所致。

③其他激光雷达光学元器件销售单价变动分析

公司其他激光雷达光学元器件包括激光雷达非球面透镜、反射镜、柱面透镜、球面透镜、快轴准直透镜、棱镜等多种产品，不同客户的采购种类及具体应用领域不同，各产品间规格尺寸、价格差异较大，整体平均销售单价受具体客户或产品销售结构的影响较大。整体上，受行业竞争激烈和单位生产成本下降等因素的影响，其他激光雷达光学元器件相同产品销售价格呈下降趋势。

报告期内，公司其他激光雷达光学元器件累计交易金额前三的客户销售单价及销售数量占比情况如下：

单位：元/件

客户名称	2022年		2021年		2020年	
	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比
禾赛科技	13.70	79.04%	18.71	85.93%	25.54	77.60%
Innoviz	403.00	3.66%	554.51	0.43%	-	-
Baraja Pty Ltd	2,066.12	0.31%	2,596.96	0.22%	2,305.31	0.22%
其他客户	190.46	16.99%	111.75	13.43%	93.55	22.17%
合计	**64.27**	**100.00%**	**39.04**	**100.00%**	**45.67**	**100.00%**

主要客户销售单价及销售结构（销售数量占比）变动对其他激光雷达光学元器件平均销售单价变动的影响如下：

单位：元/件

项目	2022年平均单价较上年变动	2021年平均单价较上年变动
客户销售单价变动影响	4.47	-0.63
客户销售结构变动影响	20.76	-6.00
合计	**25.23**	**-6.63**

2021 年，公司其他激光雷达光学元器件平均销售单价较 2020 年下降 6.63 元，主要受禾赛科技的影响。禾赛科技采购的激光雷达光学元器件数量较大，且价格

相对较低的激光雷达快轴准直透镜销售数量占比较高。2021 年，禾赛科技各类激光雷达光学元器件采购数量增加，销售占比进一步提高，同时销售价格受需求量增加和行业竞争激烈影响有所下调，带动公司其他激光雷达光学元器件平均销售单价下降。Baraja Pty Ltd 采购的相同激光雷达光学元器件产品的销售单价实际较 2020 年下降，整体平均销售单价较 2020 年提高，主要系价格较高的产品销售占比提升。

2022 年，受行业竞争激烈影响，公司其他激光雷达光学元器件主要客户销售单价较 2021 年下降，但其他激光雷达光学元器件整体平均销售单价较 2021 年提高 25.23 元，主要受客户（产品）销售结构影响，整体价格较低的禾赛科技销售占比下降，而整体价格较高的 Innoviz、Baraja Pty Ltd 等客户销售占比提升。

报告期内，公司销售给 Baraja Pty Ltd 的其他激光雷达光学元器件平均单价较高，系该客户主要采购激光雷达非球面透镜等产品，产品应用于 FMCW 激光雷达，采购数量较少，规格尺寸较大，定价较高。

（3）激光雷达接收模组销售单价变动分析

报告期内，公司激光雷达接收模组销售数量及平均销售价格如下：

单位：万件，元/件

项目	2022年			2021年			2020年
	金额/数量	变动额	变动比例	金额/数量	变动额	变动比例	金额/数量
销量	1.75	1.72	5182.23%	0.03	0.03	—	—
平均单价	1,008.30	-770.46	-43.31%	1,778.75	—	—	—

公司激光雷达接收模组型号较为单一。2021 年，公司开始向客户交付少量样品，样品试制成本较高，相应定价也较高。2022 年，激光雷达接收模组通过客户的验证，产品开始批量生产，平均单位成本下降 41.77%，销售价格应客户要求基于量产成本和需求量进行下调，相对 2021 年的样品价格下降幅度较大。

2、工业激光业务主要产品销售单价变动分析

（1）激光加工头元件销售单价变动分析

公司激光加工头元件主要包括准直聚焦透镜、激光窗口片，具体产品规格型号较多，且价格差异较大。整体来看，成熟产品销售价格一般呈下降趋势，但由

于公司各年均会开发新型号产品，且客户各年度采购的具体型号也有所变动，平均单价受具体规格型号产品销售结构的影响较大，导致整体销售单价呈上升趋势。

2022 年，激光加工头元件平均单价较 2021 年提高 23.25%，细分产品销售单价及销售数量占比如下：

单位：元/件

细分产品	2022年		2021年	
	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比
准直聚焦透镜	298.64	22.44%	243.64	21.45%
激光窗口片	68.43	77.56%	57.51	78.55%
合计	**120.08**	**100.00%**	**97.43**	**100.00%**

各细分产品销售单价及销售结构（销售数量占比）变动对平均销售单价变动的影响如下：

单位：元/件

项目	2022年平均单价较上年变动
细分产品销售单价变动影响	20.37
细分产品销售结构变动影响	2.28
合计	**22.65**

2022 年，公司激光加工头元件平均销售单价较 2021 年增加 22.65 元，提高 23.25%，主要系 Trumpf 等客户采购的规格尺寸较大的产品数量增加，准直聚焦透镜及激光窗口片平均单价上升。

各细分产品销售单价变动进一步分析如下：

①准直聚焦透镜销售单价变动分析

公司准直聚焦透镜主要包括球透镜、非球面透镜、柱透镜，不同客户的采购种类不同，各产品间规格尺寸、价格差异较大，其中非球面透镜的销售价格较高，整体平均销售单价受具体客户（产品）销售结构的影响较大。整体上，受行业竞争和生产成本下降等因素的影响，准直聚焦透镜中相同产品销售价格呈下降趋势。

2021 年及 2022 年，公司准直聚焦透镜累计交易金额前三的客户销售单价及销售数量占比情况如下：

单位：元/件

客户名称	2022年		2021年	
	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比
Trumpf	1,119.52	12.12%	972.06	6.16%
深圳欧斯普瑞智能科技有限公司	661.48	5.09%	178.02	18.07%
Precitec	521.10	3.24%	541.81	4.55%
其他客户	141.30	79.55%	178.22	71.22%
合计	**298.64**	**100.00%**	**243.64**	**100.00%**

主要客户销售单价及销售结构（销售数量占比）变动对准直聚焦透镜平均销售单价变动的影响如下：

单位：元/件

项目	2022年平均单价较上年变动
主要客户销售单价变动影响	69.19
主要客户销售结构变动影响	-14.19
合计	**55.00**

2022 年，公司准直聚焦透镜平均销售单价较 2021 年提高 55.00 元，主要系 Trumpf、深圳欧斯普瑞智能科技有限公司等客户受具体采购产品变动影响平均销售单价提高。公司准直聚焦透镜相同产品销售单价实际呈下降趋势，Trumpf 2021 年规格尺寸较小、价格较低的柱透镜采购占比较高，2022 年价格较高的球透镜和非球透镜采购数量增加较快，占比较高，带动整体销售单价上升；深圳欧斯普瑞智能科技有限公司 2021 年主要采购球透镜，2022 年则主要采购价格较高的非球面透镜，亦导致整体销售单价提高。

②激光窗口片销售单价变动分析

2021 年及 2022 年，公司激光窗口片累计交易金额前三的客户销售单价及销售数量占比情况如下：

单位：元/件

客户名称	2022年		2021年	
	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比
Precitec	73.99	56.73%	83.57	34.29%
Scansonic MI GmbH	56.47	18.16%	60.00	16.39%
Scanlab GmbH	116.51	2.73%	112.71	6.22%

客户名称	2022年		2021年	
	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比
其他客户	58.18	22.38%	27.86	43.10%
合计	**68.43**	**100.00%**	**57.51**	**100.00%**

主要客户销售单价及销售结构（销售数量占比）变动对激光窗口片平均销售单价变动的影响如下：

单位：元/件

项目	2022年平均单价较上年变动
主要客户销售单价变动影响	9.44
主要客户销售结构变动影响	1.48
合计	**10.92**

受行业竞争和成本下降影响，公司相同激光窗口片销售单价整体呈下降趋势，但 2022 年激光窗口片整体平均销售单价较 2021 年提高 10.92 元，主要受具体客户（产品）销售结构变动影响：2022 年，产品规格尺寸整体较大、材料成本较高的 Precitec 销售占比提高；同时，Scanlab GmbH 等客户受规格尺寸较大的产品销售占比提升影响平均销售单价提高。

3、生物医疗及其他业务主要产品销售单价变动分析

（1）生物医疗光学元器件销售单价变动分析

公司生物医疗光学元器件包括内窥透镜、生物荧光探测元器件、医疗镜头及其它生物医疗光学元器件，具体产品规格型号较多，且价格差异较大。整体来看，成熟产品销售价格呈下降趋势，但由于各年度新产品的开发及客户具体型号产品需求有所变动，整体平均单价受具体规格型号产品销售结构的影响较大而呈上升趋势。

报告期内，公司生物医疗光学元器件细分产品销售单价、销售数量占比情况如下：

单位：元/件

细分产品	2022年		2021年		2020年	
	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比
内窥透镜	19.40	61.16%	19.23	58.88%	13.63	84.28%

细分产品	2022年		2021年		2020年	
	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比
生物荧光探测元器件	182.41	4.42%	354.86	0.67%	989.00	0.06%
医疗镜头	160.74	2.51%	121.75	2.40%	192.97	0.44%
其它生物医疗光学元器件	35.85	31.91%	27.79	38.05%	33.91	15.22%
合计	**35.41**	**100.00%**	**27.20**	**100.00%**	**18.13**	**100.00%**

各细分产品销售单价及销售结构（销售数量占比）变动对平均销售单价变动的影响如下：

单位：元/件

项目	2022年平均单价较上年变动	2021年平均单价较上年变动
细分产品销售单价变动影响	2.94	3.07
细分产品销售结构变动影响	5.27	6.00
合计	**8.21**	**9.07**

2021年，生物医疗光学元器件平均单价较2020年增加9.07元，提高50.03%，主要原因是：第一，细分产品销售单价变动导致平均单价提高 3.07 元，主要系 FISBA 内窥透镜产品因考虑可能会进行产品迭代，每批次下单数量级别较 2020 年明显缩小，销售价格相应提高。第二，细分产品销售结构变动导致平均单价提高 6.00 元，主要系价格较低的内窥透镜销售数量占比由 2020 年的 84.28%下降至 2021 年的 58.88%。

2022年，生物医疗光学元器件平均单价较2021年增加8.21元，提高30.18%，主要原因是：第一，细分产品销售单价变动导致平均单价提高 2.94 元，主要系 FISBA 及菲森科技医疗镜头产品因成本上升相应提高销售价格。第二，细分产品销售结构变动导致平均单价提高 5.27 元，主要系帝迈生物、迈瑞医疗等客户采购的流动室、固态倍增探测器等价格较高的产品数量增加。

（2）其他领域光学元器件销售单价变动分析

公司其他领域光学元器件包括仪器仪表类元器件、航空光学元器件，具体产品规格型号繁多，且价格差异较大。整体来看，成熟产品销售价格呈下降趋势，但由于各年度新产品的开发及客户具体型号产品需求有所变动，整体平均单价受具体规格型号产品销售结构的影响较大而有所波动。

报告期内，公司其他领域光学元器件细分产品销售单价、销售数量占比情况如下：

单位：元/件

产品	2022年		2021年		2020年	
	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比	销售单价	数量占比
仪器仪表光学元器件	17.63	99.71%	9.00	99.69%	9.89	99.30%
航空光学元件	3,433.81	0.29%	2,881.64	0.31%	2,301.02	0.70%
合计	**27.46**	**100.00%**	**17.99**	**100.00%**	**26.01**	**100.00%**

各细分产品销售单价及销售结构（销售数量占比）变动对平均销售单价变动的影响如下：

单位：元/件

项目	2022年平均单价较上年变动	2021年平均单价较上年变动
细分产品销售单价变动影响	10.33	3.20
细分产品销售结构变动影响	-0.86	-11.22
合计	**9.47**	**-8.02**

2021年，其他领域光学元器件平均单价较2020年减少8.02元，下降30.83%，主要原因是：第一，细分产品销售单价变动导致平均单价提高3.20元，主要系B公司部份量产旧型号产品需求被新型号代替，新型号产品单价较高。第二，细分产品销售结构变动导致平均单价下降11.22元，主要系价格较高的航空光学元件销售数量占比下降。

2022年，其他领域光学元器件平均单价较2021年增加9.47元，提高52.64%，主要系公司停止向Optotune销售部分2021年采购量大但价格偏低的窗口片，仪器仪表类产品平均单价提高；同时，B 公司规格尺寸较大的产品销售占比提高，航空光学元件平均单价亦提高。

（二）与可比公司同类产品价格波动趋势是否一致

公司与同行业公司的产品定制化程度均比较高，产品无公开的市场报价信息。与同行业公司相比，即使品类相同，但由于产品的具体结构、工艺、客户需求存在差异，且可比公司未披露具体产品经营数据，可比性较低。以下结合可获得的公开信息，按产品大类进行对比分析：

1、激光雷达业务主要产品销售单价对比分析

除海创光电外，目前行业中尚无能够实现 1.5μm 激光雷达光源模组大批量生产的企业。同行业可比公司炬光科技及光库科技有涉及激光雷达业务，其中光库科技激光雷达业务尚处于前期开发阶段，其未披露激光雷达业务经营情况；炬光科技激光雷达业务包括激光雷达光源模组和光学组件，其光源模组包括激光雷达面光源模组和线光源模组（公司为点光源模组），产品用于智能驾驶激光雷达及智能舱内驾驶员监控系统，技术路线与公司产品存在较大差异。炬光科技报告期内汽车应用相关产品收入（包含技术开发服务费）分别为 2,916.39 万元、5,178.55 万元、3,657.86 万元，主要处于前期打样阶段，整体收入规模较小，大类产品销售单价对比如下：

单位：元/件

公司名称	项目	销售单价		
		2022年	2021年	2020年
炬光科技	激光雷达面光源模组	—	9,171.19	10,007.60
	汽车应用（激光雷达）	—	271.30	9,131.03
	汽车应用解决方案	6,980.54	6,203.76	—
	激光光学元器件	12.78	14.21	—
海创光电	激光雷达光源模组	1,281.72	3,962.04	5,265.47
	激光雷达接收模组	1,008.30	1,778.75	—
	激光雷达光学元器件	34.64	45.31	58.91

注：炬光科技 2020 年及 2021 年“汽车应用（激光雷达）”包含“激光雷达面光源模组”和“激光雷达光学元器件”，“激光雷达面光源模组”2021 年销售单价为 2021 年 1-6 月数据；炬光科技在 2022 年年报调整了披露的产品类别，2020 年及 2021 年的“汽车应用（激光雷达）”更名为“汽车应用解决方案”，同时不包含激光雷达光学元器件；2022 年激光雷达光学元器件并入 2020 年及 2021 年披露的“激光光学”类别中并更名为“激光光学元器件”，“激光光学元器件”包含工业激光领域的产品。

如上表所示，除汽车应用解决方案外，炬光科技汽车应用产品报告期内销售单价呈下降趋势，且变动幅度较大，与公司激光雷达业务主要产品销售单价变动趋势一致。炬光科技汽车应用（激光雷达）产品 2021 年销售单价大幅度下降，还受到其产品销售结构的影响，其 2021 年激光雷达光学元件销售数量增加。炬光科技汽车应用解决方案 2022 年平均销售单价较 2021 年提高，主要受需求量、具体产品销售结构等因素的影响，市场的整体发展规律是相同产品的销售价格随着需求量的扩大和成本的优化而呈下降趋势。炬光科技汽车应用解决方案 2022

年销售数量为 4,178 件，销售数量较少，且销量较 2021 年下降 34.83%，同时，其汽车应用解决方案包括面光源、点光源模组，收入包含技术开发服务费，需求数量及具体产品销售结构的变动会对整体平均销售单价的变动产生影响。

2、工业激光业务主要产品销售单价对比分析

公司工业激光业务主要产品销售单价与可比公司同类产品对比情况如下：

单位：元/件

公司名称	项目	销售单价		
		2022年	2021年	2020年
腾景科技	精密光学元组件	5.85	4.76	6.15
	光纤器件	34.26	38.25	53.37
炬光科技	激光光学	—	13.60	22.71
	激光光学元器件	12.78	14.21	—
光库科技	光纤激光器件	655.26	740.12	866.77
海创光电	工业激光业务	6.97	7.74	7.49

注：腾景科技产品主要用于光通讯和工业激光领域，产品按元件、器件类别进行披露；炬光科技 2022 年调整产品披露类别，激光雷达光学元器件从原来的“汽车应用（激光雷达）”剥离，与原来主要应用于工业激光的“激光光学”合并披露为“激光光学元器件”。

2021 年，公司工业激光业务产品销售单价受产品销售结构影响较 2020 年略有上升，实际上相同产品的销售价格报告期内呈下降趋势，与可比公司同类产品销售单价变动趋势一致。

3、光通讯业务主要产品销售单价对比分析

公司光通讯业务主要产品销售单价与可比公司同类产品对比情况如下：

单位：元/件

公司名称	项目	销售单价		
		2022年	2021年	2020年
腾景科技	精密光学元组件	5.85	4.76	6.15
	光纤器件	34.26	38.25	53.37
光库科技	光通讯器件	71.01	67.67	57.32
海创光电	光通讯光学元件	5.00	4.88	5.60

注：腾景科技产品主要用于光通讯和工业激光领域，产品按元件、器件类别进行披露。

报告期内，腾景科技主要产品销售单价整体呈下降趋势，与公司光通讯光学元件销售单价变动趋势一致；光库科技光通讯器件平均销售单价呈上升趋势，但

其毛利率整体呈下降趋势，各期分别为 44.98%、36.87%、38.69%。

4、生物医疗及其他业务主要产品销售单价对比分析

同行业可比公司中腾景科技及光库科技未披露生物医疗相关产品销售情况，炬光科技相关产品平均销售单价与公司生物医疗光学元器件对比情况如下：

单位：元/件

公司名称	项目	销售单价		
		2022年	2021年	2020年
炬光科技	医疗美容器件和模块	—	3,933.39	3,697.88
海创光电	生物医疗光学元器件	35.41	27.20	18.13

炬光科技医疗美容器件和模块产品主要应用于医疗美容领域，如激光脱毛、激光无创溶脂仪器设备；公司生物医疗光学元器件主要用于内窥镜、口腔扫描仪器、五分类血球分析仪、高通量基因测序仪、流式细胞仪、PCR 检测仪器、生物荧光探测仪器等医疗器械中。由于炬光科技医疗美容器件和模块具体应用领域与公司生物医疗光学元器件存在较大差异，二者价格不具有可比性。

综上所述，公司报告期内主要产品销售单价变动趋势与可比公司同类产品或近似产品变动趋势基本一致，公司主要产品报告期内销售单价变动原因真实、合理。

二、结合下游自动驾驶汽车行业的发展状况、公司现有产品的技术路线及对未来激光雷达应用技术路线的布局情况、激光雷达业务对应的客户及在手订单情况、新项目研发定点及量产情况、不同产品对应的收入及毛利率等情况，说明激光雷达业务收入增长的可持续性

（一）自动驾驶汽车行业发展状况

自动驾驶汽车行业发展状况参见本反馈回复问题 4 之“三、自动驾驶市场整体发展情况，其中激光雷达方案、纯视觉方案的市场规模及主要车企布局情况，激光雷达市场主要厂商的销售规模、业务模式、市场地位、技术路线、客户及供应商情况”。

（二）公司现有产品的技术路线及对未来激光雷达应用技术路线的布局情况

如上所述，激光雷达方案是当下绝大多数车企实现自动驾驶的方案。激光雷达方案也存在不同的技术方向，不同技术方向的最主要差异是激光雷达使用的激光输出波长不同，市场上主要存在905nm波长和1.5μm波长两种技术方向。905nm的技术方向的优点是成本低，但探测距离短，放大功率可能会对人眼造成伤害；1.5μm 的技术方向的优点是探测距离长，对天气的适用性好，可靠性高，对人眼安全，相应实现的技术难度也较大，但缺点是当前阶段成本相对 905nm 要高。基于成本及技术难度的考虑，当前阶段大多车企及雷达厂商选择 905nm，但更多高端车型或对安全性能要求较高的车型会选择 1.5μm。行业内主流观点认为，随着对安全性能的要求提高以及 1.5μm 激光雷达成本的降低，1.5μm 激光雷达将成为后续市场选择的主要方向。

公司同时涉足 905nm 激光雷达接收模组和 1.5μm 激光雷达光源模组，具备研发和批量生产两种模组的能力，但目前收入以 1.5μm 激光雷达光源模组为主。

（三）激光雷达业务主要产品对应的客户及在手订单情况

单位：万元

产品类型	对应的客户	2023 年 1-5 月 已实现收入	2023 年 5 月末在手订单	2022 年 5 月末在手订单
激光雷达光源模组、激光雷达接收模组	图达通、Luminar（含 Fabrinet、Celestica LLC）、A 公司	18,724.76	11,940.24	3,830.90
激光雷达光学元器件	Innoviz、Luminar（含 Fabrinet、Celestica LLC）、速腾聚创、禾赛科技	813.56	1,534.62	719.19

注：2023 年 1-5 月收入未经审计；相关数据为表格所列客户对应的收入和在手订单数据。

如上表所示，公司 2023 年 5 月末的主要激光雷达客户在手订单同比 2022 年末大幅度增长，主要客户在手订单较为充足。

截至 2023 年 5 月末，公司激光雷达业务累计在手订单（包括上表所列主要客户及其他客户）14,398.99 万元，较 2022 年 5 月末在手订单增加 8,356.02 万元。截至 2023 年 7 月末，2023 年 5 月末的在手订单已发货 6,109.60 万元，预计 2023

年 8-12 月发货 3,504.41 万元，预计 2024 年发货 4,781.41 万元，已取消订单 3.57 万元。

（四）新项目研发定点及量产情况

公司主要合作的激光雷达客户及其定点合作终端车厂情况如下：

下游激光雷达客户	下游激光雷达客户定点合作车企	是否已开始量产
图达通	蔚来汽车、Deep Way、智加科技、挚途科技、易控智驾等	ET7、ET5、ES7、EC7 及新款 ES6、ES8 已量产
Luminar	上汽集团、沃尔沃、奔驰、日产等	上汽飞凡 R7、沃尔沃极星 3 已量产，沃尔沃 EX90 预计 2024 年量产
Continental	全球最大的汽车零部件供应商之一，其激光雷达将作为标准汽车部件供应给各车企	产品已进入认证阶段，预计认证通过后将会获得较多车企定点
A 公司	客户未告知	客户未告知
速腾聚创	小鹏汽车、上汽集团、北汽集团、广汽集团、长城汽车、吉利汽车等	小鹏 P7i 及 G9、上汽智己 L7 及 LS7、广汽埃安 LX PLUS、长城摩卡已量产
禾赛科技	理想汽车、长安汽车、路特斯汽车、华人运通等	理想 L7 Max、L8 Max、L9、路特斯 Eletre、高合 HiPhi Z 已量产
Innoviz	大众、宝马等	尚未量产

公司激光雷达业务主要客户基本为行业知名企业，下游客户定点合作车企较多，定点车型已逐步量产交付，预计后续订单将持续释放，公司激光雷达业务有望保持增长。

（五）不同产品对应的收入及毛利率

产品类型	2022 年收入（万元）	2022 年毛利率
激光雷达光源模组	27,044.66	XXX
激光雷达接收模组	1,768.25	XXX
激光雷达光学元器件	2,057.55	26.48%

公司激光雷达光源模组、激光雷达光学元器件毛利率较高；激光雷达接收模组受客户定价和成本优化有所滞后影响，毛利率较低，后续随着产销量的进一步扩大和成本的优化，毛利率预计将有所提高。公司激光雷达业务收入以激光雷达光源模组产品为主，各产品销售规模基数目前尚较低，而相关产品市场需求空间较大且预计将保持增长。因此，公司激光雷达业务各产品具有较高的增长潜力。

（六）激光雷达业务收入增长的可持续性

如前所述，从行业发展来看，当前阶段尚处于自动驾驶发展初期，随着新能源汽车渗透率的逐步提升以及激光雷达上车速度加快，激光雷达业务的整体市场规模在不断扩大，公司所处行业处于上升通道，将带动公司激光雷达业务持续增长。

从公司主要产品的技术方向来看，市场上主要包括 905nm 波长和 1.5μm 波长两种波长光源的产品，行业普遍认为 1.5μm 波长是未来主流发展方向。公司同时具备生产两种产品的能力，并以 1.5μm 波长激光雷达光源模组为主，符合行业的发展趋势。随着更多中高端车企选择 1.5μm 波长激光雷达及相关产品成本的不断降低，预计公司的业务规模将不断上升。

从客户资质、2023 年 1-5 月已实现收入及在手订单来看，发行人激光雷达业务主要客户基本为行业知名企业，下游客户定点合作车企较多，定点车型已逐步量产交付，预计后续订单将持续释放；2023 年 1-5 月，发行人已实现激光雷达业务收入 2.01 亿元，2023 年 5 月末在手订单 1.44 亿元，在手订单较为充足，预计激光雷达业务收入可以保持增长趋势。

从主要产品收入及毛利率来看，发行人激光雷达光源模组、激光雷达光学元器件毛利率较高，毛利率相对较低的激光雷达接收模组随着产销量的进一步扩大和成本的优化，毛利率预计将有所提高；同时，发行人激光雷达业务各产品销售规模基数目前尚较低，而相关产品市场需求空间较大且预计将保持增长，发行人激光雷达业务各产品具有较高的增长潜力。

综上，公司激光雷达业务收入增长具有可持续性。

三、半导体激光器元件、光纤激光隔离器 2022 年产量、销售收入下降的原因，结合上述原因、对应的主要客户、在手订单情况等，说明发行人工业激光业务收入增长的可持续性

（一）半导体激光器元件、光纤激光隔离器 2022 年产量、销售收入下降的原因

2022 年，公司半导体激光器元件、光纤激光隔离器产量、销量及销售收入变动情况如下：

单位：万元，万件，元/件

产品	项目	2022年度		2021年度
		金额/数量	变动	金额/数量
半导体激光器元件	产量	2,655.85	-471.69	3,127.54
	销量	2,567.47	-188.97	2,756.44
	销售收入	11,849.43	-2,812.48	14,661.91
	销售单价	4.62	-0.70	5.32
光纤激光隔离器	产量	5.26	-2.86	8.12
	销量	5.63	-2.15	7.78
	销售收入	3,275.94	-1,712.59	4,988.53
	销售单价	581.92	-59.49	641.41

2022 年，公司半导体激光器元件、光纤激光隔离器产量、销量及销售收入较 2021 年下降，主要原因包括：第一，下游光纤激光器市场不景气，增长不及预期，主要客户 2022 年整体采购需求减少，公司相关产品整体销售数量减少；根据锐科激光 2022 年年度报告援引中国科学院武汉文献情报中心发布的《中国激光产业发展态势分析与展望》显示，受整体经济面临需求收缩、供给冲击、预期转弱的三重压力的影响，2022 年中国光纤激光器市场销售收入较 2021 年略有下降至 122.6 亿元；此外，竞争对手采取低价策略争夺公司在创鑫激光等个别客户的供应份额，而公司产品价格调整有所滞后，导致公司对创鑫激光等客户的销售数量进一步减少。受下游客户采购需求下降的影响，公司相应减少半导体激光器元件和光纤激光隔离器的生产，相关产品产量下降。第二，下游行业不景气加剧了光纤激光器市场及上游元器件市场的竞争程度，下游客户普遍采取了降价策略以应对激烈的市场竞争，并向包括公司在内的上游厂商传导；为提高产品竞争力，公司调低了相关产品的销售价格，在整体销售数量减少的情况下，进一步导致公司 2022 年半导体激光器元件、光纤激光隔离器销售收入下降。

2022 年，主要客户采购公司半导体激光器元件、光纤激光隔离器数量、金额变动与其自身营业收入对比如下：

客户名称	客户自身营业收入（亿元）		向公司采购数量（万件）			向公司采购金额（万元）		
	2022 年	2021 年	2022 年	2021 年	变动	2022 年	2021 年	变动
锐科激光	31.89	34.10	1,525.16	1,465.57	59.60	5,806.33	6,933.32	-1,126.99

客户名称	客户自身营业收入（亿元）		向公司采购数量（万件）			向公司采购金额（万元）		
	2022 年	2021 年	2022 年	2021 年	变动	2022 年	2021 年	变动
创鑫激光	—	25.00	417.76	766.14	-348.37	3,732.06	7,466.83	-3,734.77
杰普特	11.73	11.99	1.53	6.15	-4.62	968.07	1,858.30	-890.23
星汉激光	—	—	96.46	219.35	-122.89	415.59	750.57	-334.98
热刺激光	—	—	222.25	28.07	194.18	1,411.66	197.92	1,213.74
长光华芯	3.86	4.29	138.04	162.14	-24.11	550.51	596.92	-46.41
合计			**2,401.20**	**2,647.42**	**-246.21**	**12,884.21**	**17,803.86**	**-4,919.64**

注：客户自身营业收入数据来自其公开披露信息或中介机构对其访谈问卷。

如上表所示，除未公开披露经营数据的创鑫激光、星汉激光、热刺激光外，其余主要客户自身 2022 年营业收入均较 2021 年下降，与公司向其销售的半导体激光器元件及光纤激光隔离器收入变动趋势一致。

公司 2022 年向锐科激光销售的半导体激光器元件、光纤激光隔离器数量较 2021 年增加，主要系其中的慢轴准直镜及新品快轴准直镜销售数量增加所致，整体销售收入下降，除其他产品销售数量减少的影响外，主要系产品销售单价下调所致。公司主要向热刺激光销售近年来新开发的快轴准直镜，受国产替代等因素影响，快轴准直镜销售数量及收入持续增长。

2022 年，同行业可比公司工业激光领域产品销售收入亦出现下滑或增长缓慢的情况，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	领域或产品	2022 年收入	2021 年收入	2022 年收入变动	同行业公司关于营业收入变动的说明
腾景科技	光纤激光领域	15,782.70	16,788.32	-1,005.62	“受全球经济增速放缓等宏观因素影响，光纤激光行业下游制造业资本开支放缓，传导至高功率光纤激光元器件市场需求较为疲软”
炬光科技	激光光学元器件	22,856.17	22,199.08	657.09	“2022 年下游光纤激光器市场并不景气，下游的市场压力、价格压力在下半年起逐步传导到元器件层面。2022 年全年来看，作为光纤激光器核心元器件的快轴准直镜（FAC）发货数量仍然保持两位数的增长，为了提升市占率、满足客户降价诉求，FAC 收入有所下降”
光库科技	光纤激光器件	34,341.99	36,667.07	-2,325.08	“工业激光器行业需求不足，国内市场竞争激烈，光纤激光器件价格同比下降”

注 1：可比公司相关数据及收入变动说明来自其公开披露的年度报告；

注 2：炬光科技激光光学元器件包含较多的光束准直器、转换器、光场匀化器产品，公司无相关产品。

如上表所示，除炬光科技外，同行业可比公司腾景科技及光库科技 2022 年工业激光领域收入亦较 2021 年出现下滑，变动趋势与公司半导体激光器元件、光纤激光隔离器变动趋势一致。

（二）结合上述原因、对应的主要客户、在手订单情况等，说明发行人工业激光业务收入增长的可持续性

1、下游市场恢复情况

2023 年，随着宏观经济逐步复苏，下游光纤激光器市场亦有所回暖。根据锐科激光 2022 年年度报告援引中国科学院武汉文献情报中心发布的《中国激光产业发展态势分析与展望》显示，受宏观经济复苏的影响，预计 2023 年中国光纤激光器市场销售收入将增至 135.50 亿元，同比增长 10.52%。在下游市场复苏带动下，预计公司的工业激光业务也将获得增长。

2、在手订单情况

2023 年 1-5 月，公司工业激光业务已实现销售收入 9,867.40 万元（未经审计），同比 2022 年 1-5 月增长 3.37%，环比 2022 年 8-12 月增长 52.18%。截至 2023 年 5 月 31 日，工业激光业务在手订单 9,265.55 万元，订单较为充足，工业激光业务收入预计将保持增长。截至 2023 年 7 月末，2023 年 5 月末的在手订单已发货 2,704.90 万元，预计 2023 年 8-12 月发货 2,395.21 万元，预计 2024 年发货 2,996.71 万元，客户根据其自身生产经营安排取消订单 1,168.73 万元。

3、主要客户情况

工业激光市场具有集中度较高的特点，市场份额主要集中在 IPG、锐科激光、创鑫激光、杰普特、热刺激光等少数几个头部企业中，公司与前述行业头部企业均已建立业务合作关系。锐科激光、创鑫激光、杰普特系公司较早开发的客户，合作时间均在 6 年以上，已形成长期、稳定的业务合作关系；公司慢轴准直镜、偏振分束/合束器、反射镜、光纤激光隔离器等产品系锐科激光、创鑫激光、杰普特同类产品的核心供应商；除 2022 年受行业需求不景气影响外，公司与锐科激光、创鑫激光、杰普特的各年合作规模持续扩大，在手订单亦较多；IPG、热

刺激光系公司在报告期内新开拓的客户，目前双方合作良好，合作规模持续扩大，随着公司主要产品逐步获得其认证，公司工业激光业务预计将获得更多业务机会。

综上，随着宏观经济的逐步恢复好转，公司工业激光业务已回暖，在手订单较为充足；公司已同主要光纤激光器厂商形成长期、稳定的合作，不断开发新客户，后续订单有望持续释放，工业激光业务收入增长具有可持续性。

四、光学镀膜服务的客户、定价依据、业务流程；报告期内发行人光通讯业务销售收入持续下降的原因，2022 年光通讯光学元件产量下降的原因，结合市场竞争情况、发行人在光通讯业务领域的竞争力、业务发展定位及资源投入情况、在手订单等，说明发行人在光通讯领域未来收入变动趋势，并视情况进行风险提示

（一）光学镀膜服务的客户、定价依据、业务流程

报告期内，公司光学镀膜服务主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	镀膜服务收入		
		2022 年	2021 年	2020 年
1	Coherent	688.18	705.97	650.93
2	其他客户小计（46 家）	154.84	96.45	352.19
合计		**843.02**	**802.43**	**1,003.12**

报告期内，公司光学镀膜服务客户数量较多，但是份额较为集中，主要为 Coherent，各期占公司镀膜服务收入的比例分别为 64.89%、87.98%及 81.63%。

公司光学镀膜服务主要结合镀膜材料品质、损耗率、工艺难度等因素测算镀膜成本，并结合市场行情向客户提供梯度报价，服务定价与原材料价格波动不直接相关。

镀膜业务流程主要为：客户提供待镀膜的光纤线等半成品，公司利用自有的镀膜设备和工艺在半成品上进行镀膜。镀膜完成并将产品交付客户后，公司根据协议约定收取镀膜费用，确认镀膜服务收入。

（二）报告期内发行人光通讯业务销售收入持续下降的原因，2022 年光通讯光学元件产量下降的原因

1、报告期内发行人光通讯业务销售收入持续下降的原因

报告期内，公司光通讯业务销售收入分别为 6,790.15 万元、5,784.50 万元及 4,803.28 万元，呈下降趋势，主要原因包括：一方面，光通讯光学元件市场产品较为成熟，同质化竞争较为激烈，产品价格整体持续下降（公司光通讯元件 2022 年平均销售单价较 2021 年略有提高系受具体产品销售结构变动影响）。另一方面，公司采取聚焦突破的业务发展战略，业务资源主要投向激光雷达、工业激光和生物医疗领域，对光通讯领域投入相对有限，新产品更新迭代速度未能赶上光通讯市场对新产品的市场需求，导致整体销量下滑。

2、2022 年光通讯光学元件产量下降的原因

2022 年，公司光通讯光学元件产量和销量变动对比情况如下：

单位：万件

项目	2022年	2021年	2022年较2021年变动额	2022年较2021年变动比例
产量	836.97	1,412.69	-575.72	-40.75%
销量	791.93	1,020.84	-228.91	-22.42%

2022 年，公司光通讯光学元件产量 836.97 万件，较 2021 年减少 575.72 万件，主要是 2022 年整体销量下滑，相应减少生产；此外，公司 2021 年对光通讯市场的预期过于乐观，通讯滤光片等光通讯元件生产量较大，2021 年的产量基数较高；同时，由于湖北朗迅通光电股份有限公司、东莞讯腾光电子器件有限公司、荆门锐择光电科技有限公司、厦门贝莱信息科技有限公司、成都中易天创科技发展有限公司等客户需求不及预期，提货推迟，2022 年相应也减少通讯滤光片等产品的生产。

（三）结合市场竞争情况、发行人在光通讯业务领域的竞争力、业务发展定位及资源投入情况、在手订单等，说明发行人在光通讯领域未来收入变动趋势，并视情况进行风险提示

公司采取聚焦突破的业务发展战略，未来业务资源主要投向激光雷达、工业激光和生物医疗领域，适时增加对光通讯业务的投入。公司对光通讯的整体定位

是维持现有的业务规模并力争实现增长。截至 2023 年 1-5 月，公司已实现光通讯业务收入 1,955.96 万元（未经审计），截至 2023 年 5 月末在手订单 1,290.89 万元，预计全年可以维持与上年度相当的业务规模。截至 2023 年 7 月末，2023 年 5 月末的在手订单已发货 432.22 万元，预计 2023 年 8-12 月发货 468.16 万元，预计 2024 年发货 385.35 万元，已取消订单 5.16 万元。

由于公司光通讯业务收入规模较小，受公司激光雷达等其他业务收入快速增长的影响，其在公司整体业务的比重将会不断下降，对公司整体业务的影响较为有限，其收入规模变化对公司整体经营业绩的影响较小，风险可控，因此无需特别提示风险。

五、报告期内航空领域主要客户采购量的变动情况及原因，是否转向其他供应商进行采购，在手订单情况，生物医疗及其他业务收入增长的可持续性

（一）报告期内航空领域主要客户采购量的变动情况及原因，是否转向其他供应商进行采购，在手订单情况

报告期内，公司航空领域主要客户为 B 公司，各期占公司航空光学元件收入的比例分别为 96.25%、97.48%及 97.77%，其各期采购的航空光学元件数量及金额变动情况如下：

单位：万元，件，元/件

项目	2022年		2021年		2020年
	数量/金额	变动	数量/金额	变动	数量/金额
采购数量	2,647.00	-2,368.00	5,015.00	-1,112.00	6,127.00
采购金额	905.75	-713.98	1,619.73	-35.16	1,654.89

B 公司采购公司的产品主要用于可见光波段相关产品和民用飞机 HUD 国产化项目。2021 年，B 公司部份量产旧型号产品需求被新型号代替，新型号数量相比旧型号少，但新型号产品单价更高，因此在销售数量下降的情况下销售额基本持平。

2022 年，B 公司采购数量及金额下降幅度较大，主要原因是 B 公司基于可见光波段的产品市场需求发生重大变化，终端客户需求减弱，项目延缓或进行调整，对公司相关产品的采购需求减少；而民用飞机 HUD 国产化项目由于尚未完成最终的验证，市场需求未释放，无法弥补可见光波段相关产品采购量下滑的影

响。2023 年 1-5 月，公司对 B 公司的航空光学元件销售收入 292.01 万元（未经审计），截至 2023 年 5 月末在手订单 157.80 万元。因此，B 公司 2022 年采购减少主要原因是其下游产品需求下降，不是因其转向其他供应商采购。

（二）生物医疗及其他业务收入增长的可持续性

2023 年 1-5 月，公司生物医疗及其他业务已实现销售收入 2,968.50 万元（未经审计），同比 2022 年 1-5 月增长 26.52%；截至 2023 年 5 月 31 日，公司生物医疗及其他业务手订单 3,920.59 万元，订单量较为充足，收入的增长具有可持续性。

在生物医疗领域，激光器的应用日渐普及，从眼科（如近视矫正、视网膜修补等）、外科（激光手术刀）到内科、妇科、耳鼻喉科、心血管科、皮肤科等，均已成为激光医疗器械的适用领域。根据《2022 年中国激光产业发展报告》统计数据显示，中国激光医疗设备 2021 年市场规模为 35.6 亿元，且预计 2022 年市场规模有望取得 11.80%的增长，达到 39.8 亿元。公司生产的流动室、生物荧光滤光片、固态光电倍增探测器等生物荧光探测元器件、医疗镜头及内窥透镜等产品主要应用于内窥镜、口腔扫描仪器、五分类血球分析仪、高通量基因测序仪、流式细胞仪、PCR 检测仪器、生物荧光探测仪器等医疗器械中，提高了仪器设备的检测灵敏度与可靠性，产品应用空间广阔。其中，固态光电倍增探测器性能可以和光电倍增管媲美，并大幅降低了成本，目前已处于市场导入期，有望打破生物荧光探测传感器长期被国外厂商垄断的局面，具有较大的市场开发空间。

综上所述，生物医疗领域市场规模较大且预计将保持增长，公司相关产品具有广阔的市场应用空间，在手订单较为充足，生物医疗及其他业务收入的增长具有可持续性。

六、结合报告期内不同业务领域收入结构变动较大的情况及原因、相关影响因素的预计变动趋势、发行人对各类业务的发展定位及发展策略等，说明发行人业务结构的预计变动情况，并充分揭示风险

（一）收入结构变动较大的情况及原因

报告期内，公司主营业务收入按业务领域划分的构成情况如下：

单位：万元，%

业务类型	2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
激光雷达	30,870.46	51.18	4,451.91	11.95	1,222.67	4.93
工业激光	18,112.08	30.03	21,563.91	57.90	12,814.60	51.68
光通讯	4,803.28	7.96	5,784.50	15.53	6,790.15	27.38
生物医疗及其他	6,534.27	10.83	5,443.17	14.62	3,970.35	16.01
合计	**60,320.09**	**100.00**	**37,243.49**	**100.00**	**24,797.77**	**100.00**

从上表可知，报告期内，公司的业务结构的主要变化是激光雷达业务实现了快速增长，已成为公司的最主要的业务。受激光雷达业务的快速增长的影响，其他业务收入比重出现了下滑。同时，2022 年受下游工业光纤激光器市场不景气的影响，公司的工业激光业务出现了下滑，收入占比从 57.90%下降至 30.03%。受公司聚焦突破的业务战略的影响，公司对光通讯业务投入较为有限，加之市场竞争激烈，光通讯业务收入规模及占比均出现了下滑。生物医疗业务是公司未来重点发展的业务，报告期内生物医疗业务收入持续增长，占主营业务收入比例逐年提高，但受限于生物医疗产品认证周期较长，下游市场增速要慢于车载消费市场以及航空领域主要客户产品需求下降影响，生物医疗及其他业务整体收入占比出现下滑。

（二）相关影响因素的预计变动趋势

1、激光雷达业务

激光雷达业务的快速增长主要因下游自动驾驶汽车产业的快速发展。根据国务院发布的《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》和相关部委发布的《智能汽车创新发展战略》，将智能汽车作为全球汽车产业发展的战略方向，明确到 2025 年实现有条件自动驾驶的智能汽车达到规模化生产，高度自动驾驶汽车实现限定区域和特定场景商业化应用，力争用 15 年左右的时间实现高度自动驾驶汽车实现规模化应用。中国是汽车消费大国，根据乘用车市场信息联席会官网统计数据，2022 年中国狭义乘用车零售规模达到 2,054.30 万辆，其中新能源汽车销量达到 567.40 万辆，渗透达到 27.62%。随着新能源汽车渗透率的不断提高以及激光雷达上车速度的加快，预计激光雷达市场规模将能继续保持快速增长。

2023 年 1-5 月，公司激光雷达已实现销售收入 2.01 亿元，在手订单超过 1.44 亿元。预计公司激光雷达业务将继续保持增长，其收入占比还将继续上升。

2、工业激光业务

工业激光业务受下游光纤激光器市场影响较大。根据锐科激光披露的年报预计，2023 年光纤激光器市场将恢复增长，预计销售规模达到 135.50 亿元，同比增长 10.52%。在下游光纤激光器市场的带动下，公司工业激光业务预计在今年将能恢复增长。2023 年 1-5 月，公司工业激光业务已实现销售收入 9,867.40 万元（未经审计），同比 2022 年 1-5 月增长 3.37%，环比 2022 年 8-12 月增长 52.18%。截至 2023 年 5 月 31 日，工业激光业务在手订单 9,265.55 万元，订单较为充足。但由于工业激光市场整体增速低于激光雷达业务，工业激光业务收入占比预计将随着激光雷达业务的增长继续出现下滑。

3、生物医疗及其他业务

生物医疗是公司相对较晚布局的领域，报告期内公司生物医疗光学元器件业务收入分别为 1,015.23 万元、1,784.35 万元及 3,355.80 万元，占主营业务收入的比例分别为 4.09%、4.79%及 5.56%，营收规模相对较小，但呈快速增长的趋势，2021 年及 2022 年增长率分别达到 75.76%、88.07%。公司流动室、生物荧光滤光片、固态光电倍增探测器等生物荧光探测元器件、医疗镜头及内窥透镜等产品目前已在逐步导入下游客户供应体系，其中固态光电倍增探测器有望打破生物荧光探测传感器长期被国外厂商垄断的局面。因此，生物医疗相关产品具有较大的市场需求空间，是公司后续将着重布局和投入的领域，未来业务收入规模有望进一步扩大，占公司主营业务收入的比例预计将会提高，但短期内可能因激光雷达业务收入的快速增长而下降。

4、光通讯业务

光通讯是公司较早介入的产业，目前市场已较为成熟，竞争激烈，报告期内的资源投入相对较少，产品更新迭代较慢，营收规模及占主营业务收入的比例呈下降趋势，2022 年占比已下降至 7.96%。对于光通讯业务，公司主要是在现有的基础上，通过开拓新客户、开发新品等措施维持业务的稳定并力争实现增长，但其占公司主营业务收入的比例预计将会随着公司激光雷达、工业激光、生物医疗

业务的增长而持续下降。公司后续将积极把握市场机遇，适时增加光通讯领域的资源投入，预计 2023 年光通讯业务收入将保持稳定。

（三）发行人对各类业务的发展定位及发展策略

如前所述，公司采取聚焦突破的业务发展战略，未来业务资源主要投向激光雷达、工业激光和生物医疗业务，对光通讯业务以稳定现有业务规模为目标并力争收入有所增长。

综上，激光雷达业务预计将在较长的时间内保持业务规模排名第一的情形，占公司主营业务收入的比例也将保持在高位；工业激光业务营收规模预计将保持增长，占主营业务收入的比例可能因激光雷达业务收入的快速增长而下降；光通讯业务预计将保持平稳，占主营业务收入的比例因其他业务的增长预计将持续下降；生物医疗业务预计将保持快速增长，占主营业务收入的比例有望提高，但短期内可能因激光雷达业务收入的快速增长而下降。

针对公司各业务领域收入结构的变动的风险，公司已在招股说明书第二节、概览之“一、重大事项提示”之“（一）提醒投资者特别关注的风险因素”以及“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关风险”之“（一）与经营相关风险”补充披露如下：

“1、业务结构变动的风险

报告期内，受下游自动驾驶汽车产业快速发展的影响，公司激光雷达业务增长较快，激光雷达业务的收入从报告期初占比最小的业务跃升为报告期最后一年占比最大的业务，收入占比超过 50%。

未来，公司将持续加大激光雷达业务的研发力度，主营业务仍将维持以激光雷达业务为主体的结构。由于激光雷达业务受下游车载激光雷达主流技术路线选择、国家对下游自动驾驶汽车产业政策、自动驾驶汽车发展状况的影响较大，如果相关因素出现不利变化，公司预计的收入结构将出现变化，并进而对公司经营业绩、研发投入、人才储备等方面带来不利影响。”

【申报会计师核查】

一、核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、获取报告期收入成本明细表，访谈销售总监，了解发行人产品特点、市场供需情况、定价策略、主要客户等情况及其对报告期主要产品销售单价的影响，量化分析报告期内主要产品销售单价波动较大的原因和合理性；查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开信息，了解可比公司同类或类似产品价格波动情况，并与发行人主要产品销售单价波动情况进行对比，进一步分析发行人主要产品销售单价波动较大的合理性；

2、访谈发行人技术总监，了解发行人现有产品的技术路线和对未来激光雷达应用技术路线的布局情况；获取报告期及期后收入明细表、在手订单明细，统计分析激光雷达业务主要产品收入和毛利率情况、主要激光雷达客户在手订单情况；访谈销售总监，了解激光雷达主要客户情况、新项目研发定点及量产情况；结合上述信息，分析发行人激光雷达业务收入增长的可持续性。

3、访谈销售总监，了解半导体激光器元件、光纤激光隔离器2022年产量、销售收入下降的原因；查阅同行业可比公司、下游工业激光客户2022年年报，了解光纤激光器市场变动情况、可比公司及下游客户经营情况，进一步分析半导体激光器元件、光纤激光隔离器2022年产量、销售收入下降的合理性；结合工业激光市场期后发展情况、主要客户合作情况及在手订单情况等，分析发行人工业激光业务收入增长的可持续性；

4、访谈销售总监，了解光学镀膜服务的主要客户、定价依据、业务流程，了解报告期内发行人光通讯业务销售收入持续下降、2022年光通讯光学元件产量下降的原因，了解发行人在光通讯业务领域的竞争力、业务发展定位及资源投入情况、在手订单情况，了解发行人在光通讯领域未来收入变动趋势及对发行人经营业务的影响，检查风险提示披露情况；

5、访谈销售总监，了解报告期内航空领域主要客户采购量的变动情况及原因，确认是否转向其他供应商进行采购；获取生物医疗及其他业务在手订单情况，结合生物医疗市场空间、公司产品竞争力等，分析生物医疗及其他业务收入增长的可持续性；

6、访谈销售总监，了解报告期内不同业务领域收入结构变动较大的原因、相关影响因素的预计变动趋势、发行人对各类业务的发展定位及发展策略等，了解发行人业务结构的预计变动情况，检查业务结构变动风险提示披露情况。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人激光雷达光源模组等主要产品销售单价波动较大主要与产品所属的发展阶段、发行人定价策略、客户需求量、产品销售结构等因素相关，变动原因具有合理性，与可比公司同类或相似产品价格波动趋势具有一致性；

2、发行人关于自动驾驶汽车行业的发展状况、现有产品的技术路线及对未来激光雷达应用技术路线的布局情况的说明与行业发展实际情况相符；发行人与主要头部激光雷达厂商建立了合作关系，激光雷达业务在手订单较为充足，激光雷达业务收入增长具有可持续性；

3、半导体激光器元件、光纤激光隔离器2022年产量、销售收入下降主要受下游光纤激光器市场不景气影响；随着宏观经济的逐步复苏，市场需求已有所回暖，同时发行人与主要头部光纤激光器厂商建立了合作关系，在手订单较为充足，工业激光业务收入增长具有可持续性；

4、发行人报告期内光通讯业务销售收入持续下降主要系行业竞争较为激烈以及对光通讯领域投入相对有限所致；发行人采取聚焦突破的业务发展战略，未来业务资源主要投向激光雷达、工业激光和生物医疗，预计对光通讯业务投入较小，对光通讯的整体定位是维持现有的业务规模并力争实现增长；由于光通讯业务收入规模较小，受发行人激光雷达等业务收入快速增长的影响，其在发行人整体业务的比重将会不断下降，对发行人整体业务的影响较为有限，报告期内其收入规模变化对发行人整体经营业绩的影响较小；

5、2022年航空领域主要客户收入下降的主要原因是客户下游产品需求下降，不是因其转向其他供应商采购；生物医疗领域市场规模较大且预计将保持增长，发行人在手订单较为充足，生物医疗及其他业务收入增长具有可持续性；

6、发行人关于业务结构的预计变动情况说明与发行人的实际经营和发展战

略相符；发行人已在招股说明书中充分披露业务结构预计变动情况及其风险。

10.2 关于收入确认

根据申报材料：（1）发行人内销以取得客户的签收确认单时点来确认收入，原始报表与申报报表差异中存在对收入跨期调整的情况，将内销客户收入确认政策由与客户对账调整为取得签收单；与图达通的销售合同中规定了需方收到货物后需在 15 日内完成验收，验收需满足约定的性能指标和技术参数；（2）在直销模式中，部分客户出于库存管理需要，与公司协商采用 VMI 销售模式，报告期各期，VMI 销售收入分别为 741.29 万元、1,389.25 万元和 597.05 万元，VMI 模式以取得对账单时点确认收入；（3）图达通武汉 2022 年收入金额为负数，主要系部分产品存在质量瑕疵而需要进行维修后换货；发行人对如装配公司激光雷达业务产品的汽车因缺陷召回，可能产生索赔风险进行了风险提示；发行人重要会计差错更正中进行了预估退货调整。

请发行人说明：（1）申报报表中对内销客户收入确认政策进行调整的原因、依据及合理性，存在验收条款的主要客户情况，合同约定的验收性能指标的实际执行情况，是否取得相关验收文件，是否存在未满足验收指标的情形，结合发行人产品特点、合同约定条款、退换货情况等进一步说明以签收时点确认收入的合理性，是否符合行业惯例；（2）VMI 模式相关的内部控制制度及执行情况，采用 VMI 模式的主要客户，报告期内销售模式是否发生变化，是否存在同一客户同时采用 VMI 和非 VMI 的情况及原因，与客户的对账周期及对账时点，是否存在收入跨期的情况，收入确认时点的准确性；（3）公司的退换货政策及预估退货比例的具体计算方法，报告期及期后的退换货金额、比例及原因，是否存在因产品质量发生索赔事项或纠纷，如有请说明其财务影响，与退换货相关的会计处理是否符合企业会计准则的规定。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对与销售收入相关内部控制执行情况和收入确认单据、确认时点准确性的具体核查情况。

【回复】

【发行人说明】

一、申报报表中对内销客户收入确认政策进行调整的原因、依据及合理性，存在验收条款的主要客户情况，合同约定的验收性能指标的实际执行情况，是否取得相关验收文件，是否存在未满足验收指标的情形，结合发行人产品特点、合同约定条款、退换货情况等进一步说明以签收时点确认收入的合理性，是否符合行业惯例

（一）申报报表中对内销客户收入确认政策进行调整的原因、依据及合理性

公司原始报表中，2020 年 8 月前内销销售（除 VMI 模式）收入确认时点为与客户完成对账、开票。公司内销销售合同义务属于在某一时点履行的履约义务，客户于签收产品时已取得产品控制权，公司应于客户收到产品并取得客户签收确认单时确认收入。因此，公司原始报表的收入确认不符合新收入准则的相关规定。

根据新收入准则第四条规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。根据新收入准则第十三条规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。按照公司内销销售的实际执行情况，结合收入准则关于判断客户是否已取得商品控制权的六种迹象，分析如下：

收入准则规定	内销销售实际执行
（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	公司按合同规定将产品发出，客户收到产品，公司取得签收确认单时，根据合同约定享有现时收款权利，客户就该商品负有现时付款义务
（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	客户收到产品，向公司发送签收确认单时，公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权
（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	客户收到产品，向公司发送签收确认单时，表明商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品
（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	客户收到产品，公司取得签收确认单时，公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，客户可以控制该商品的使用并从中收益，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬
（五）客户已接受该商品	客户收到产品，向公司发送签收确认单时，表明客户已接受该商品
（六）其他表明客户已取得商品控制权的迹象	不适用

2020 年 8 月起，公司开始对内销销售（除 VMI 模式）按取得客户签收确认单时点确认收入；同时，对 2020 年内销收入进行梳理，根据订单物流签收记录与相关客户进行核对，取得主要客户的签收确认单，并据此对其中已经于 2019 年签收的相关收入调整至 2019 年财务报表。

综上，公司按照企业会计准则的相关规定调整收入确认政策，对 2020 年收入重新梳理并调整跨期收入，使申报报表的收入确认符合企业会计准则的相关规定，故申报报表中对内销客户收入确认政策进行调整具有合理性。

（二）存在验收条款的主要客户情况，合同约定的验收性能指标的实际执行情况，是否取得相关验收文件，是否存在未满足验收指标的情形

报告期内，公司各期前五大客户合同验收条款约定及实际执行情况如下：

序号	客户名称	主要验收条款
1	图达通（宁波）	需方收到货物后需在15日内完成验收并对不符合要求的问题进行反馈，逾期未反馈的视为验收合格。
2	锐科激光	2020年及2022年：依据双方约定的质量标准进行验收；2021年：需方在收到货物后，应在30日内完成验收，逾期未提出异议的视为验收合格。
3	创鑫激光	货到后需方当场进行表面检查，初检合格后办理交付手续；需方在交付后及时按质量标准检验。
4	A公司	A公司有权在产品交付或之后的合理时间内进行验收。
5	Coherent	买方收到产品后有权在合理期间内检验产品。
6	杰普特	需方负责货物验收，验收完毕后，收货人应在装箱清单上签名并将装箱清单回传至供方。
7	B公司	根据合同、技术协议、图纸、工艺等零件验收要求执行。
8	Source Photonics	未具体约定。

公司与客户签订合同时一般会约定质保期内如产品在使用过程中出现属于公司职责的质量问题可进行退货、换货或者维修。质量验收条款主要是公司与客户关于产品质量保证的通俗约定，条款主要用于产品保质期的计算以及后续使用过程出现质量问题时进行退换货处理。

公司产品具有定制化的特点，为了保证产品规格和质量符合约定标准，公司在生产关键工序及完工时均会对产品进行质量检测。在发货前，产品会经过质检部门检测，并根据客户要求，随货附出货检查报告。客户接收产品的同时可收到检测报告，客户签收产品时对产品包装、规格和数量进行核对，并对外观是否破

损进行确认。客户在产品签收后不会另行对产品质量进行实质性验收，产品质量问题一般是在使用过程中被发现，不会向公司出具验收文件。公司在客户签收产品时可以确认产品规格和质量能够符合约定标准。

客户在使用公司产品的过程中，存在产品未满足客户质量要求的情形，但整体比例较低，具体详见本问询函 10.2 关于收入确认之“三、公司的退换货政策及预估退货比例的具体计算方法，报告期及期后的退换货金额、比例及原因，是否存在因产品质量发生索赔事项或纠纷，如有请说明其财务影响，与退换货相关的会计处理是否符合企业会计准则的规定”之“（二）报告期及期后的退换货金额、比例及原因”回复内容。

（三）结合发行人产品特点、合同约定条款、退换货情况等进一步说明以签收时点确认收入的合理性，是否符合行业惯例

公司产品主要为非集成设备，客户签收产品后一般无需安装调试即可投入使用，产品质量问题一般是在客户使用过程中被发现，故客户签收产品后即取得产品的控制权。

公司与部分客户的合同中约定验收条款，但该等条款主要系公司与客户关于产品质量保证的通俗约定，不影响商品控制权的转移时点。公司产品的质量检测均在出厂前完成，确保其符合合同约定的技术性能指标和参数；公司产品体积一般较小，主要通过快递方式将产品运至客户指定的收货地址，并随货附产品性能指标说明文件、检测报告或合格证等资料（视客户要求），客户签收时主要对产品包装、规格和数量进行核对，并对外观是否破损进行确认，不再另行向公司出具验收单据，产品在交付给客户后，商品控制权已转移给客户，客户可以控制商品的使用并从中受益。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》应用指南（2018）中的规定：“当企业能够客观地确定其已经按照合同约定的标准和条件将商品的控制权转移给客户时，客户验收只是一项例行程序，并不影响企业判断客户取得该商品控制权的时点。例如，企业向客户销售一批必须满足规定尺寸和重量的产品，合同约定，客户收到该产品时，将对此进行验收。由于该验收条件是一个客观标准，企业在客户验收前就能够确定其是否满足约定的标准，客户验收可能只是一项例行程序。

实务中，企业应当根据过去执行类似合同积累的经验以及客户验收的结果取得相应证据”。

报告期内，公司因产品质量问题而导致的退货金额分别为 209.59 万元、165.03 万元及 70.55 万元，占营业收入的比例分别为 0.85%、0.44%及 0.12%，因产品质量导致的退货金额较小且占营业收入的比例较低，公司与客户在销售合同中列明的产品质量指标是一个客观标准，公司在客户验收前就能够确定其是否满足约定的标准，客户验收只是一项例行程序，因此签收即视同产品满足合同约定的技术要求。

公司收入确认时点与同行业可比公司相比不存在明显差异，同行业公司亦主要以客户签收作为内销销售收入确认时点。同行业可比公司内销销售收入确认时点如下：

公司名称	内销销售收入确认时点
腾景科技	①光电产品销售：在同时满足收入确认一般原则的情况下，本公司在商品已经发出并经客户提取或签收确认，且货款已收或预计可以收回后确认相关商品销售收入。②光电产品加工：在同时满足上述收入确认一般原则的情况下，本公司在产品加工完成后发出并经客户提取或签收确认，且加工费已收或预计可以收回后确认相关加工收入。
光库科技	公司对国内客户的销售以商品发出并经客户签收为确认销售收入时点。
炬光科技	对中国大陆境内客户的销售收入在产品已经发出并取得买方签收单后，根据合同中的验收条款确认收入。

由上表可见，同行业可比公司中，腾景科技和光库科技的收入确认时点均为签收确认，公司以签收时点确认收入符合行业惯例，具有合理性。

综上，部分客户销售合同中约定质量验收条款，该类条款主要是公司与客户关于产品质量保证的通俗约定，验收只是客户的一项例行程序，商品在客户签收时即已完成控制权的转移。因此，将客户签收作为收入确认时点符合企业会计准则的规定，同时也与大部分同行业可比公司的收入确认政策一致，具有合理性。

二、VMI 模式相关的内部控制制度及执行情况，采用 VMI 模式的主要客户，报告期内销售模式是否发生变化，是否存在同一客户同时采用 VMI 和非 VMI 的情况及原因，与客户的对账周期及对账时点，是否存在收入跨期的情况，收入确认时点的准确性

（一）VMI 模式相关的内部控制制度及执行情况

公司针对 VMI 模式的实际情况制定了《VMI 业务管控指引》，对 VMI 协议的审核、发货、对账、开票及盘点等事项做了明确的规定和职责划分。对于发起使用 VMI 模式的客户，通过了解客户背景并结合过往业务情况综合考量是否同意使用该模式。实行 VMI 模式的产品在生产和发货的内部流程上与普通销售模式一致。公司根据客户需求将产品发往客户指定仓库，客户对产品包装、规格和数量进行核对，确认无误后办理入库手续，后续客户根据实际需求自 VMI 仓库提货。公司每月与客户核对 VMI 产品的实际领用数量，以经对账确认的领用数量和金额开具发票并确认当期销售收入，未领用的货物仍为公司所有。公司于每年年终对存放金额较大的 VMI 仓库进行实地盘点。

（二）采用 VMI 模式的主要客户，报告期内销售模式是否发生变化

报告期内，公司 VMI 模式销售收入分别为 741.29 万元、1,389.25 万元及 597.05 万元，采用 VMI 模式的主要客户如下：

单位：万元

客户名称	VMI销售收入			主要产品	开始采用VMI模式年份
	2022年	2021年	2020年		
创鑫激光	205.41	913.31	-	半导体激光器元件	2021年
高意通讯	205.33	353.64	563.56	光通讯光学元件	2016年
光迅科技	82.00	114.86	118.48	光通讯光学元件	2016年
菲尼萨光电通讯科技（无锡）有限公司	104.31	7.44	57.06	光通讯光学元件	2018年
合计	**597.05**	**1,389.25**	**739.11**		

注：上表客户属于同一控制下的企业未合并列示，其中高意通讯及菲尼萨光电通讯科技（无锡）有限公司均为 Coherent 旗下企业。

报告期内，采用 VMI 模式的主要客户均为公司长期合作客户，除创鑫激光外，其余客户销售模式未发生变动。创鑫激光在 2021 年开始推行 VMI 模式，但公司出于存货周转及货款回笼的考虑，仅同意其中一款需求量较大的慢轴准直镜产品进行 VMI 试点，后续由于其自身取消 VMI 模式，相应通过 VMI 采购的产品减少，目前已停止 VMI 模式的合作。其余 VMI 客户各期通过该模式采购的金额有所波动，主要受客户自身需求变动影响。

（三）是否存在同一客户同时采用 VMI 和非 VMI 的情况及原因

报告期内，公司存在同一客户同时采用 VMI 和非 VMI 模式的情形，主要客户情况如下：

单位：万元，%

客户名称	2022年			2021年			2020年		
	VMI 收入	非VMI 收入	VMI收入占比	VMI 收入	非VMI 收入	VMI收入占比	VMI 收入	非VMI 收入	VMI收入占比
创鑫激光	205.41	3,616.65	5.37	913.31	6,649.15	12.08	-	4,706.13	-
高意通讯	205.33	713.94	22.34	353.64	649.45	35.26	563.56	416.41	57.51
光迅科技	82.00	292.15	21.92	114.86	327.81	25.95	118.48	221.49	34.85
菲尼萨光电通讯科技（无锡）有限公司	104.31	52.17	66.66	7.44	30.71	19.50	57.06	41.16	58.09
合计	**597.05**	**4,674.91**	**11.33**	**1,389.25**	**7,657.12**	**15.36**	**739.11**	**679.07**	**52.12**

由于在 VMI 合作模式下，存货周转期及货款回笼期较长，因此公司严格控制使用 VMI 模式，不主动使用该模式进行销售。公司综合考虑客户产品需求量、库存管理水平、以往合作稳定性等因素，确定是否同意客户采用 VMI 模式；同时，也严格限定客户采用 VMI 模式的产品范围，一般只允许需求量较大、需求较为稳定的产品使用 VMI 模式。由此，导致同一客户同时存在 VMI 和非 VMI 两种销售模式，除 2020 年的高意通讯、2020 年及 2022 年的菲尼萨光电通讯科技（无锡）有限公司外，各客户各年度 VMI 模式的销售收入占比小于非 VMI 模式。同一客户两种模式的销售占比受到客户具体产品采购需求变动的影响，其中，菲尼萨光电通讯科技（无锡）有限公司 2021 年 VMI 销售收入占比下降，主要系其中一款通讯柱面透镜采购需求减少，公司将该款产品由 VMI 模式调整为非 VMI 模式；2022 年其 VMI 销售收入占比快速提高且超过非 VMI 模式，主要系其某款通讯平面组合件采购需求扩大（采购需求大于其他光通讯光学元件产品），2022 年申请将该产品调整为 VMI 模式销售。

（四）与客户的对账周期及对账时点，是否存在收入跨期的情况，收入确认时点的准确性

报告期内，VMI 销售模式下主要客户的对账周期及对账时点情况如下：

客户名称	2022年		2021年		2020年	
	对账周期	对账时点	对账周期	对账时点	对账周期	对账时点
创鑫激光	上月对账时点的次日至本月对账时点	每月24-26日	每月对账	每月24-26日	—	—
高意通讯	上月对账时点的次日至本月对账时点	每月20-27日	上月对账时点的次日至本月对账时点	每月20-27日	上月对账时点的次日至本月对账时点	每月20-27日
光迅科技	上月对账时点的次日至本月对账时点	每月20-27日	上月对账时点的次日至本月对账时点	每月20-27日	上月对账时点的次日至本月对账时点	每月20-27日
菲尼萨光电通讯科技（无锡）有限公司	上月对账时点的次日至本月对账时点	每月20-27日	上月对账时点的次日至本月对账时点	每月20-27日	上月对账时点的次日至本月对账时点	每月20-27日

如上表所示，报告期内，VMI 客户对账时点集中在每月 20-27 日，对账周期为上月对账时点的次日至本月对账时点。虽然对账周期不是完整自然月，但各月的对账时点较为固定，同时公司每年年终均会对主要寄售仓库进行盘点，VMI 模式下不存在跨期确认收入的情况。

VMI 模式下，公司经与客户对账确认后，相关产品的控制权转移给客户，公司可以就该等产品享有现时收款权利；而未经双方对账确认的部分，产品控制权尚未转移给客户，公司也无法就该等产品享有现时的收款权利。因此，VMI 模式下，公司经与客户对账后确认收入，收入确认时点准确，符合企业会计准则的规定。

三、公司的退换货政策及预估退货比例的具体计算方法，报告期及期后的退换货金额、比例及原因，是否存在因产品质量发生索赔事项或纠纷，如有请说明其财务影响，与退换货相关的会计处理是否符合企业会计准则的规定

（一）公司的退换货政策及预估退货比例的具体计算方法

1、公司的退换货政策

报告期内，公司建立了完善的退换货政策，具体如下：在合同签订时，约定产品的质量保证期限（通常为 1 年，部分客户视具体情况为 3 个月至 2 年不等），在约定的期限内若发生产品质量不符合约定标准的，将为客户提供退换等服务。客户签收产品后，若客户在使用中发现产品不符合约定标准，可向公司提出退换

货申请，经公司质检部门检测后认定属于质量问题的，同意客户的退换货申请。

2、预估退货比例的具体计算方法

公司当年预估退货率系以上年度实际退货率为基础计算得出，报告期各期的预估退货率具体如下：

公司名称	年度	上年度实际退货率①	最终确定的当年预估退货率②	最终确定的预估退货率与实际退货率差异③=②-①
海创光电（不含子公司）	2022年	0.72%	1.00%	0.28%
	2021年	0.46%	0.50%	0.04%
	2020年	1.13%	1.50%	0.37%
深圳海创	2022年	1.21%	1.50%	0.29%
	2021年	1.15%	1.50%	0.35%
	2020年	1.59%	2.00%	0.41%

最终确定的预估退货率一般略高于上年度实际退货率，主要系出于谨慎性和日常核算的考虑，在上年度实际退货率的基础上，将小数点后一位按 0 或 5 向上取整。

以海创光电（不含子公司）为例，其各年度实际退货率计算过程如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年	2019年
退货金额①	268.03	109.31	67.84
正常销售订单收入②	37,192.13	23,777.36	5,978.72
实际退货率③=①/②	0.72%	0.46%	1.13%

退货金额计算方法：因公司给予客户的产品质量保证期限通常为 1 年，且客户较少存在退还超过 1 年期限的产品，故在计算退货金额时未将退货周期超过一年的订单考虑在内。正常销售订单收入计算方法：在未考虑预估退货的收入明细基础上，剔除内部关联销售收入和退货产生的负数收入等非正常订单收入，得出当年度正常销售订单的收入金额。

公司（含子公司）各期根据预估退货率预提的退货金额与当期实际总退货金额（含退货周期超过 1 年的部分）对比情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年

项目	2022年	2021年	2020年
当年度预提退货金额①	637.31	208.81	395.57
上年度预提退货余额②	177.25	259.51	-
当年可用退货余额③=①+②	814.55	468.32	395.57
当年实际总退货金额	118.73	309.07	236.90

注：上表当年实际总退货金额包含退货周期超过 1 年的退货，因此会大于前述计算实际退货率的退货金额。

如上表所示，公司各年预提的退货金额及上年度预提的退货余额之和能够覆盖当年实际总退货金额，各期预提的退货金额已较为充足。

（二）报告期及期后的退换货金额、比例及原因

公司报告期及期后的退换货情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-5月	2022年	2021年	2020年
退货金额	**114.16**	**118.73**	**309.07**	**236.90**
其中：质量瑕疵	87.82	70.55	165.03	209.59
客户需求变更等商业原因	26.33	48.18	144.05	27.31
换货金额	**716.19**	**1,408.06**	**890.86**	**440.30**
其中：质量瑕疵	656.71	1,070.14	776.56	417.34
客户需求变更等商业原因	59.48	337.91	114.31	22.96
退换货金额合计	**830.34**	**1,526.78**	**1,199.94**	**677.19**
营业收入	34,905.30	60,564.48	37,283.27	24,801.98
退换货金额占营业收入比例	2.38%	2.52%	3.22%	2.73%
退货金额占营业收入比例	0.33%	0.20%	0.83%	0.96%
质量瑕疵退换货占营业收入比例	2.13%	1.88%	2.53%	2.53%
客户需求变更等商业原因退换货占营业收入比例	0.25%	0.64%	0.69%	0.20%

注：2023 年 1-5 月数据未经审计。

如上表所示，报告期内，公司退换货金额占营业收入的比例整体呈下降趋势。具体来看，导致退换货的主要原因包括：第一，产品存在质量瑕疵导致退换货，主要系由于崩边、脏污、划痕、损坏等情况导致产品不符合约定的质量标准，该类退换货占各期营业收入的比例分别为 2.53%、2.53%、1.88%、2.13%，因质量瑕疵导致的退换货比例整体呈下降趋势，主要系公司持续改进生产工艺，加强生产管理，提高产品质量。第二，客户需求变更等商业原因导致退换货，主要系产

品售出后客户因自身的技术参数或标准变更而要求退回或更换其他适用产品，或者由于客户自身其他偶发的原因而要求退换货，公司出于客户关系维护的考虑同意其退换货，该类退换货占各期营业收入的比例分别为 0.20%、0.69%、0.64%、0.25%。

（三）是否存在因产品质量发生索赔事项或纠纷，如有请说明其财务影响

报告期内，公司产品如有质量问题，一般由双方友好协商，采取退货、换货或者维修的方式进行处理，不存在因产品质量引发的法律纠纷，但存在少量因产品质量发生的索赔事项，各期发生额分别为 14.61 万元、0 万元、0.82 万元。公司于赔偿事项确定时，根据赔偿金额相应冲减当期营业收入。由于各期赔偿金额较小，因此未对公司产生重大财务影响。

（四）与退换货相关的会计处理是否符合企业会计准则的规定

公司根据向客户提供的质保期并结合历史退货情况，判断客户退货主要发生在销售发生后的 1 年内，并根据预估退货率进行相应会计处理。换货涉及重新发货，在实际收到换货产品时冲减收入和成本，换货完成时重新确认收入和结转成本。与退货相关的会计处理具体如下：

1、确认收入时

借：应收账款

贷：营业收入 （不含税合同总金额*（1-预估退货率））

其他流动负债—应付退货款（不含税合同总金额*预估退货率）

应交税费—应交增值税（销项税额）（不含税合同总金额*增值税税率）

借：营业成本（结转的产品成本*（1-预估退货率））

其他流动资产—应收退货成本（结转的产品成本*预估退货率）

贷：库存商品或发出商品（结转的产品成本）

2、发生退货时

借：其他流动负债—应付退货款（不含税退货金额）

应交税费—应交增值税（销项税额）（不含税退货金额*增值税税率）

贷：应收账款（退货总金额）

借：库存商品（退货产品成本）

贷：其他流动资产—应收退货成本（退货产品成本）

3、销售满 1 年时未发生退货的部分

借：其他流动负债—应付退货款（未发生退货的不含税金额）

贷：营业收入（未发生退货的不含税金额）

借：营业成本（未发生退货的产品成本）

贷：其他流动资产—应收退货成本（未发生退货的产品成本）

根据收入准则第三十二条的规定，对于附有销售退回条款的销售，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即，不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债；同时，按照预期将退回商品转让时的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，确认为一项资产，按照所转让商品转让时的账面价值，扣除上述资产成本的净额结转成本。

公司已按照上述规定，在确认收入时扣除按预估退货率计算预期因销售退回将退还的金额， 并将预期因销售退回将退还的金额确认负债；同时，在结转成本时扣除按预估退货比例计算预期将退回商品转让时的账面价值，并将预期将退回商品转让时的账面价值确认资产。

综上，公司与退换货相关的会计处理符合企业会计准则的规定。

【申报会计师核查】

一、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、访谈财务负责人，了解申报报表对内销客户收入确认政策进行调整的原因、依据及合理性，复核相关调整过程及依据，结合企业会计准则的相关规定和同行业可比公司收入确认政策，分析发行人收入确认政策调整的合理性；查阅报

告期各期主要客户合同或订单，检查合同或订单关于质量验收条款的相关规定，访谈销售总监，了解验收条款约定原因及实际执行情况、客户是否出具验收文件、是否存在未满足验收指标的情形及处理方式；获取报告期退换货明细及原因，结合发行人产品特点、验收条款约定与实际执行情况、同行业可比公司收入确认政策，分析以签收时点确认收入的合理性以及是否符合行业惯例；

2、获取 VMI 销售内部控制制度，对 VMI 销售进行穿行测试、控制测试，检查制度的执行情况；获取收入成本明细表，检查报告期 VMI 模式主要客户及变动情况，访谈销售总监，了解 VMI 模式产生的原因及具体执行情况，了解同一客户同时存在 VMI 模式和非 VMI 模式的原因，了解与 VMI 客户的对账周期和对账时点，对 VMI 销售进行细节测试，分析、检查是否存在收入跨期的情况；查阅相关合同及企业会计准则，分析 VMI 模式收入确认时点的准确性；

3、访谈销售总监，了解公司退换货政策及实际执行情况；访谈财务负责人，了解预估退换货比例的具体计算方法、退换货会计处理方法，复核预估比例计算过程和退换货会计处理方法，分析是否符合企业会计准则的规定；获取报告期及期后退换货明细、原因，了解是否存在因产品质量发生的索赔事项或纠纷，访谈主要客户、查阅发行人涉诉信息，进一步确认是否存在产品质量引起的法律纠纷；获取报告期质量索赔支出明细，分析对财务状况的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人对内销客户收入确认政策进行调整的依据充足，具有合理性，符合企业会计准则的相关规定；发行人部分客户销售合同中约定质量验收条款，该类条款主要是发行人与客户关于产品质量保证的通俗约定，验收只是客户的一项例行程序，客户未另外向发行人提供验收文件，且报告期内因产品质量问题引起的退货金额和比例均较低，发行人商品在客户签收时即已完成控制权的转移，将客户签收作为收入确认时点符合企业会计准则的相关规定，同时也与大部分同行业可比公司的收入确认政策一致，具有合理性；

2、发行人制定了《VMI 业务管控指引》，对 VMI 协议的审核、发货、对账、开票及盘点等事项做了明确的规定和职责划分并有效执行；报告期内采用 VMI 模

式的客户较少，除创鑫激光由于自身原因取消 VMI 模式外，其余 VMI 客户销售模式未发生变化；发行人严格限制 VMI 模式的使用，一般仅限个别客户的个别产品采用 VMI 模式，因此存在同一客户同时采用 VMI 和非 VMI 模式的情况；发行人与 VMI 客户每月对账，对账周期较为固定，不存在收入跨期的情况；VMI 模式下经与客户对账后确认收入，符合企业会计准则的相关规定，收入确认时点准确；

3、发行人退换货政策、预估退货比例计算方法合理，报告期及期后退换货金额占营业收入的比例较低，主要系产品质量存在瑕疵、客户设计变更或其他客户自身原因要求进行退换货；报告期内，发行人不存在因产品质量问题而引起的纠纷，但存在少量索赔支出，索赔支出对财务影响较小；发行人退换货会计处理符合企业会计准则的相关规定。

二、说明对与销售收入相关内部控制执行情况和收入确认单据、确认时点准确性的具体核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、执行穿行测试，获取发行人销售与收款相关的内部控制制度及业务流程，分析销售与收款内部控制度及流程设计的合理性；区分内销、外销、VMI 三种模式，每个业务模式报告期各期分别选择不少于 3 个销售订单，获取对应的客户审批表（新客户适用）、销售合同/订单及审批表、销售出库单、出货资料检查表、回执单、对账单、物流签收单、出口报关单、发票及收入确认凭证、回款单据及收款凭证等资料，验证销售与收款内部控制制度及流程实际运行情况；

2、执行控制测试，识别销售与收款业务流程关键控制点，选取关键控制点的运行样本，检查销售与收款内部控制制度及流程执行的有效性，具体如下：

（1）报告期各期分别选择不少于 25 个销售合同/订单，覆盖内销、外销及 VMI 模式，获取对应的合同/订单审批表，检查合同是否经过恰当审批、是否完整签章；

（2）区分内销、外销、VMI 模式，报告期各期分别各选取不少于 25 个收入确认记录，获取销售出库单、出货资料检查表、回执单（内销）、物流签收单（内销）、对账单（VMI）、出口报关单（外销）、发票及收入确认凭证，检查相关发货

是否经恰当复核、收入确认时点和金额是否与相关单据相匹配；

（3）报告期各期分别选择不少于 25 个收款记录，覆盖内销、外销及 VMI 模式，获取银行回单或承兑汇票、收款凭证，检查回款单位是否与客户名称一致，记账日期及金额是否与回款单据相匹配；

3、获取并查阅主要客户销售合同/订单，检查产品交付、风险转移、付款条件、质量保证等条款，获取报告期退换货明细，了解退换货原因，结合企业会计准则及应用指南的相关规定，判断收入确认时点的合理性；查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书，并与发行人收入确认政策进行对比，检查是否存在重大差异；

4、对报告期销售收入和销售回款实施细节测试；将外销收入与海关电子口岸出口报关数据、国家外汇管理局数字外管平台数据、出口退税申报数据进行核对；向报告期各期主要客户发函确认交易金额和往来余额，实地走访或视频访谈主要客户。具体情况详见本问询函 9、关于客户之“申报会计师核查”之“二、说明对报告期内主要客户的核查方法、样本选取标准、各期的核查比例和核查结论，并对各业务销售收入的真实性发表明确意见”回复内容。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与销售收入相关的内部控制制度设计合理并得到有效执行；

2、发行人收入确认单据有效、完整，收入确认时点准确、合理，符合企业会计准则的相关规定。

10.3 关于收入季节性

根据申报材料：（1）报告期各期，发行人第四季度收入占比分别为 27.61%、26.09%和 34.47%，2022 年第四季度收入占比较高主要是激光雷达光源模组产能持续提升，同时客户根据市场需求情况在第四季度增加了提货量，相关产品在第四季度交付量快速增长所致；（2）保荐机构在收入截止性核查时，区分内销和外销，选取各期资产负债表日前后不少于 10 笔发货或收入确认明细，检查收入是否计入恰当的期间。

请发行人说明：（1）2022 年第四季度各月收入分布的情况，是否与往年同期存在较大差异，是否存在 12 月份集中确认的特征及原因；（2）2022 年第四季度销售收入对应的主要客户、销售产品及毛利率、客户订单的执行周期情况、期后采购情况，采购周期、采购量、毛利率是否存在异常波动，是否存在年末突击销售确认收入的情况。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明截止性测试的具体执行情况，包括核查过程、核查比例、样本选取标准、核查结论，选取各期资产负债表日前后不少于 10 笔发货或收入确认明细进行核查是否充分、有效。

【回复】

【发行人说明】

一、2022 年第四季度各月收入分布的情况，是否与往年同期存在较大差异，是否存在 12 月份集中确认的特征及原因

报告期内，公司主营业务收入第四季度各月收入金额分布情况如下：

单位：万元，%

月份	2022年		2021年		2020年	
	金额	占主营收入比例	金额	占主营收入比例	金额	占主营收入比例
10月	7,951.89	13.18	3,309.97	8.89	2,438.76	9.83
11月	4,825.86	8.00	2,880.79	7.74	2,139.71	8.63
12月	8,012.88	13.28	3,527.20	9.47	2,267.79	9.15
合计	**20,790.64**	**34.47**	**9,717.97**	**26.09**	**6,846.27**	**27.61**

与 2020 年和 2021 年相比，2022 年 10 月及 12 月收入占比相对较高，主要是公司业务结构发生较大变化，激光雷达业务随着汽车自动驾驶技术商业化的加速，在 2022 年迎来重大发展机遇，主打产品激光雷达光源模组于 2022 年 3 月开始实现批量生产，随着产能的逐步提升及下游终端定点车型陆续开启交付（三款定点车型开始交付时间分别为 2022 年 3 月、8 月和 9 月），对激光雷达光源模组的需求量快速增加，特别是 2022 年第四季度终端车厂相关车型销售旺盛，2022 年激光雷达业务收入快速增长并成为主导业务，同时也导致 2022 年第四季度收入占比较高。

公司 2022 年 12 月收入占比较高，除前述业务结构变动原因外，主要是 2022 年 11 月底发货的激光雷达光源模组在 12 月完成签收（主要是 11 月 29 号和 30 号的发货，该情形总影响金额 1,670.53 万元，其中图达通影响的金额为 1,646.81 万元；如剔除该因素影响，12 月收入及占比均较 11 月均下降），并非人为故意在 12 月集中确认收入，具体情况进一步分析说明如下：

激光雷达业务收入 2022 年第四季度收入占比较高，主要是公司产能逐步提升和终端车厂需求增加所致，以其中销售占比最大的激光雷达光源模组为例，其 2022 年下半年各月发货金额、签收金额（即收入确认金额）分布情况如下：

单位：件，万元，%

月份	发货			签收（确认收入）		
	数量	金额	发货金额占比	数量	金额	收入金额占比
7	15,239	2,000.59	7.34	15,327	1,919.81	7.05
8	16,898	2,518.62	9.25	18,781	2,862.04	10.51
9	32,593	3,945.86	14.48	29,583	3,380.57	12.41
10	34,568	4,926.73	18.09	35,968	5,105.10	18.74
11	38,867	3,978.79	14.61	31,121	2,700.39	9.91
12	35,991	3,667.33	13.46	45,357	5,337.86	19.59

注：上表发货及签收（确认收入）金额未考虑预估退货影响；发货金额占比指当月发货金额占当年总发货金额比例；收入金额占比指当月确认收入金额占当年总确认收入金额比例。

如上表所示，2022 年 7-11 月激光雷达光源模组发货数量逐步增加，12 月略有下降，下游客户不存在 12 月集中提货的情形。11 月签收金额较小、12 月签收金额较大，主要系 11 月月底发货的 1,670.53 万元于 12 月完成签收，根据公司的收入确认政策，于客户签收时确认收入，即在 12 月才确认该部分 11 月底发货产品的收入。公司出于年底存货盘点、财务结账等方面的考虑，一般在年底最后几天会减少发货，因此 12 月发货的产品比较少出现于第二年签收的情况。

公司激光雷达光源模组主要客户为图达通，公司对图达通主要产品的销售数量与图达通下游客户相关车型的销售数量整体可以匹配，图达通不存在年底突击提货、为公司囤货的情形，具体情况说明详见本问询函 9、关于客户之“四、向图达通销售产品的收入、毛利占发行人激光雷达业务比例的情况……”之“（二）用于图达通下游客户的具体车型及其销售量、是否与发行人向图达通的销售量相匹配，发行人向图达通销售产品实现对终端车厂的销售、装车使用的具体时间周

期，是否存在为发行人囤货的情况”回复内容。

综上所述，公司 2022 年 12 月收入占比较高，主要是激光雷达业务收入增长、产品发货与签收存在时间差异导致，不存在人为集中确认收入的情况。

二、2022 年第四季度销售收入对应的主要客户、销售产品及毛利率、客户订单的执行周期情况、期后采购情况，采购周期、采购量、毛利率是否存在异常波动，是否存在年末突击销售确认收入的情况

2022 年第四季度销售收入对应的主要客户、销售产品及毛利率、客户订单的执行周期情况以及期后采购变动情况如下：

单位：万元，%

序号	客户名称	销售收入		毛利率		订单执行周期及采购频率	主要产品
		2022年第四季度	2023年第一季度	2022年第四季度	2023年第一季度		
1	图达通	11,572.89	7,741.98	XXX	XXX	未变动，执行周期通常为3个月，一般每月下单一次	未变动，主要为激光雷达光源模组
2	A公司	1,230.45	2,505.78	XXX	XXX	未变动，执行周期通常为3个月，一般每月下单1至3次	未变动，主要为激光雷达光接收模组
3	Fabrinet	1,156.38	1,327.63	XXX	XXX	未变动，执行周期通常为3个月，一般每月下单一次	未变动，主要为激光雷达光源模组
4	锐科激光	849.38	1,302.72	XXX	XXX	未变动，执行周期通常为3个月，一般每月各旬下单一次	未变动，主要为半导体激光器元件
5	Coherent	641.45	603.16	XXX	XXX	未变动，执行周期通常为2-4个月，一般每周下单一次	未变动，主要为光通讯光学元件、光学镀膜服务
合计		**15,450.55**	**13,481.26**	—	—		

注：2023 年第一季度数据未经审计。

如上表所示，2022 年第四季度收入主要来自激光雷达业务，产品主要为激光雷达光源模组，其中图达通收入占比较高，主要客户收入及毛利率变动情况说明如下：

图达通：2023 年第一季度，公司对图达通的销售收入较 2022 年第四季度下

降，主要系 2023 年第一季度乘用车市场消费较为低迷，蔚来汽车相关车型销量下降，图达通相应减少采购；此外，2023 年第一季度执行的订单主要系 2022 年年底所签订，价格相对较低，也影响了收入金额。毛利率方面，2023 年第一季度略有提升，主要系随着生产的逐步稳定和工艺改进，增加点胶机、电动螺丝机等自动化设备，生产效率提高，单位生产成本下降。

A 公司：2023 年第一季度，公司对 A 公司的销售收入较 2022 年第四季度增长，主要系公司激光雷达接收模组于 2022 年 9 月实现量产，产能逐步提升，同时客户产品下游市场需求扩大，相应增加采购。毛利率方面，2023 年第一季度略有提升，主要是产销量提高，生产成本进一步优化。

Fabrinet：2023 年第一季度，公司对 Fabrinet 的销售收入较 2022 年第四季度增长，主要系客户产品需求扩大，相应增加采购。毛利率方面，2023 年第一季度执行的订单主要系 2022 年年底所签订，客户对下一年的产品价格重新议定而下调，但 2023 年第一季度单位成本下降幅度较小，导致 2023 年第一季度毛利率下降。

锐科激光：2023 年第一季度，公司对锐科激光的销售收入较 2022 年第四季度增长，主要系下游光纤激光器市场有所回暖，客户采购量增加。毛利率方面，市场竞争较为激烈，2023 年第一季度执行的订单主要系 2022 年年底所签订，客户对下一年的产品价格重新议定而下调，但 2023 年第一季度单位成本下降幅度较小，导致 2023 年第一季度毛利率下降。

Coherent：2023 年第一季度，公司对 Coherent 的销售收入和毛利率较 2022 年第四季度波动较小。

综上，2022 年第四季度主要客户销售收入、毛利率、销售产品、订单执行周期及采购周期在 2023 年第一季度未发生异常波动，公司不存在年末突击销售确认收入的情况。

【申报会计师核查】

一、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、获取报告期收入成本明细，对比 2022 年第四季度各月收入与往年同期差异情况，访谈销售总监，了解存在差异的原因，结合终端车厂相关车型销售情况，分析 2022 年第四季度和 12 月收入占比较高的合理性；

2、获取 2023 年 1-5 月收入成本明细，对比 2022 年第四季度主要客户收入、产品、毛利率、订单执行周期、采购周期等情况的变动情况，了解变动原因，分析是否发生异常变动以及是否存在年末突击销售确认收入的情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2022 年 12 月收入占比较高，主要是激光雷达业务收入增长、产品发货与签收存在时间差异导致，不存在人为集中确认收入的情况；

2、2022 年第四季度主要客户销售收入、毛利率、销售产品、订单执行周期及采购周期与其 2023 年第一季度相比不存在异常波动，发行人不存在年末突击销售确认收入的情况。

二、说明截止性测试的具体执行情况，包括核查过程、核查比例、样本选取标准、核查结论，选取各期资产负债表日前后不少于10笔发货或收入确认明细进行核查是否充分、有效

（一）核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、对发行人销售与收款内部控制度及业务流程执行穿行测试和控制测试，确认发行人销售与收款内部控制制度设计合理、执行有效；

2、由于发行人的产品主要通过顺丰、跨越、FedEx、DHL 等快递公司进行运输，产品一般 1-3 天即可送达客户指定的收货地点（外销为交付快递公司即可，于报关完成时确认收入），因此对报告期各期资产负债表日前后 3 天的发货和收

入确认明细，区分内销、外销分别各选取不低于 10 个样本执行专门的截止性测试，检查是否存在提前或延迟确认收入的情况，各期测试情况具体如下：

单位：笔，万元

月份	内销测试		外销测试		测试合计	
	笔数	金额	笔数	金额	笔数	金额
2020年1月	13	49.14	25	56.76	38	105.89
2020年12月	22	23.06	25	47.22	47	70.28
2021年1月	28	481.96	20	45.59	48	527.56
2021年12月	26	79.69	24	144.25	50	223.94
2022年1月	24	145.50	22	68.58	46	214.08
2022年12月	35	59.53	35	147.89	70	207.42
2023年1月	35	172.29	33	79.27	68	251.56
合计	**183**	**1,011.16**	**184**	**589.56**	**367**	**1,600.73**

3、在细节测试中，重点对各年 1 月和 12 月的销售收入进行检查，各月测试金额占当月收入金额比例情况如下：

单位：万元

项目	2020年1月	2020年12月	2021年1月	20211年12月	2022年1月	2022年12月	2023年1月
收入金额	1,674.87	2,267.83	2,691.26	3,536.54	3,919.10	8,016.92	5,572.39
测试金额	302.82	1,333.86	1,991.82	2,630.02	1,981.34	6,804.91	4,233.52
测试比例	**18.08%**	**58.82%**	**74.01%**	**74.37%**	**50.56%**	**84.88%**	**75.97%**

注：2020 年 1 月已在复核收入跨期调整时检查了当年内销（不含寄售）收入的物流签收记录、主要客户签收单，因此细节测试抽查比例相对较低。

4、获取海关电子口岸出口报关数据、国家外汇管理局数字外管平台数据、出口退税申报数据，并与外销收入进行核对，检查整个外销收入的真实性、准确性和完整性。

（二）核查结论

经核查，发行人各期收入确认完整，不存在提前或推迟确认收入的情况。

（三）选取各期资产负债表日前后不少于10笔发货或收入确认明细进行核查是否充分、有效

如前所述，申报会计师已结合发行人内部控制情况及产品交付时效特点，对发行人报告期各期资产负债表日前后 3 天的发货或收入确认明细选取较多的样

本进行专门的截止性测试，同时在细节测试中重点针对各年 1 月、12 月的收入进行检查，将外销收入与出口报关数据、外管局平台数据、出口退税数据进行核对，整体截止性测试已较为充分、有效。

10.4 关于境外销售

根据申报材料：（1）报告期内，公司境外销售金额分别为 5,500.58 万元、6,641.07 万元和 10,705.00 万元，主要在欧洲、北美洲、东南亚等区域，公司境外销售毛利率整体高于境内销售，境内销售以毛利率较低的激光雷达、工业激光业务为主，而境外销售中，毛利率相对较高的生物医疗、光通讯业务占比较高；（2）Fabrinet、Luminar 新进入 2022 年外销前五大客户，主要系其向公司采购的激光雷达光源模组增加；Optotune、Source Photonics 退出 2022 年外销前五大客户，但仍位列外销客户前十名中；（3）保荐机构对发行人报告期内境外销售收入函证比例不低于 50%，走访比例不低于 60%。

请发行人说明：（1）境外客户采购的产品情况及具体用途，是否与其主营业务相匹配，境内外销售结构差异的原因及合理性，同类产品向境内、外客户销售毛利率的差异情况及原因；（2）报告期各期境外前五大客户变动的具体原因，与境外主要客户的合作是否稳定、可持续。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明境外核查的具体核查方式、核查过程、核查证据、核查比例、核查样本的选取方法及代表性，相关核查工作的充分性、有效性，并对发行人境外销售收入的真实性发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、境外客户采购的产品情况及具体用途，是否与其主营业务相匹配，境内外销售结构差异的原因及合理性，同类产品向境内、外客户销售毛利率的差异情况及原因

（一）境外客户采购的产品情况及具体用途，是否与其主营业务相匹配

报告期内，公司各期收入前五大境外客户的具体情况如下：

序号	客户名称	报告期收入（万元）	主要销售产品（服务）	具体用途	客户主营业务	销售产品与客户主营业务是否匹配
1	Coherent	2,688.92	光学镀膜服务、光通讯光学元件	用于组装成光模块后对外销售	开发和销售应用于工业、军事、医疗、光通讯等应用领域的高科技材料和衍生工具精密零件和产品	是
2	Source Photonics	2,662.89	光通讯光学元件	用于组装成数据中心的发射模块后对外销售	开发和销售应用于数据通信网络和电信系统的数据中心光模块、电信光模块	是
3	FISBA	2,552.76	生物医疗光学元器件	用于组装成内窥镜探头等产品后对外销售	开发和销售应用于生命医学、视觉仪器、激光工业等领域的光学系统和元器件	是
4	Fabrinet	2,099.41	激光雷达光源模组	用于进一步组装激光雷达发射模组（Luminar 代工厂）	开发和销售精密光学、机电及电子仪器等产品及精密设备	是
5	Trumpf	1,967.05	激光加工头元件、半导体激光器元件	用于进一步组装激光器后对外销售	开发和销售应用于工业机床、激光技术和电子技术领域的各类产品	是
6	Optotune	1,121.62	其他领域光学元器件	用于进一步组装液态镜头、机器视觉设备后对外销售	开发、制造和销售基于弹性聚合物的光学元件，提供用于照明、显微镜、眼科、投影和加工应用的可调焦透镜和激光闪斑衰减器	是
7	Luminar	1,017.24	激光雷达光源模组	用于组装成激光雷达成品后对外销售、测试	开发和销售汽车自动驾驶解决方案，产品包括车辆自动驾驶传感器（激光雷达）和软件	是

如上表所示，境外客户采购公司的产品后用于其自身的生产经营，与其主营业务可以匹配。

（二）境内外销售结构差异的原因及合理性，同类产品向境内、外客户销售毛利率的差异情况及原因

1、境内外销售结构差异的原因及合理性

报告期内，公司主营业务境内外销售业务构成情况如下：

业务类型	2022 年主营收入占比		2021 年主营收入占比		2020 年主营收入占比	
	内销	外销	内销	外销	内销	外销

业务类型	2022 年主营收入占比		2021 年主营收入占比		2020 年主营收入占比	
	内销	外销	内销	外销	内销	外销
激光雷达业务	55.47%	31.28%	12.02%	11.66%	4.73%	5.64%
工业激光业务	30.72%	26.83%	65.05%	24.95%	60.97%	19.06%
光通讯业务	6.02%	16.96%	11.59%	33.69%	21.10%	49.42%
生物医疗及其他业务	7.79%	24.93%	11.34%	29.71%	13.20%	25.88%
其中，生物医疗光学元器件	3.78%	13.81%	3.51%	10.71%	1.74%	12.34%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

报告期各期，公司境外销售收入中光通讯、生物医疗业务占比均高于境内销售。2020 年和 2021 年境外销售以光通讯、生物医疗为主，2022 年虽然随着激光雷达业务的发展，光通讯、生物医疗占比有所下降，但仍占据较高的收入比例。

境外内销售结构存在差异，主要与下游行业境内外发展布局有关：在工业激光领域，特别是国内光纤激光器领域，市场份额主要集中在锐科激光、创鑫激光、杰普特等境内企业；在激光雷达领域，图达通、禾赛科技、速腾聚创等境内企业整体发展速度快于境外企业，占据了较高的市场份额。公司优先立足国内市场，在此基础上着力开拓国际市场，因此，2020 年和 2021 年境内销售以工业激光业务为主，2022 年激光雷达业务快速增长，境内外销售占比均提高，但由于境内激光雷达企业量产节奏快于境外企业，境内激光雷达业务收入增长更快、占比更高。

2、同类产品向境内、外客户销售毛利率的差异情况及原因

公司产品具有定制化生产的特点，不同客户对同类产品的具体规格、尺寸、参数要求差异较大，同时，境内外客户具体细分产品销售结构差异也较大，导致同类产品境内外销售毛利率亦存在较大差异。

报告期内，境外销售主要产品与境内同类产品毛利率对比分析如下：

（1）激光雷达业务

单位：万元

产品名称	项目	2022 年	2021 年	2020 年
激光雷达光源模组	境外收入	2,658.55	457.95	142.79
	境内收入	24,386.11	2,611.44	288.46

产品名称	项目	2022 年	2021 年	2020 年
	境外毛利率	XXX	XXX	XXX
	境内毛利率	XXX	XXX	XXX
激光雷达光学元器件	境外收入	689.74	316.27	167.43
	境内收入	1,367.81	1,007.19	624.00
	境外毛利率	62.19%	50.37%	44.16%
	境内毛利率	8.46%	22.04%	14.94%

①激光雷达光源模组

报告期内，激光雷达光源模组境外销售毛利率整体低于境内销售。2020 年，激光雷达光源模组境内外销售均以样品为主，毛利率差异较小。2021 年，激光雷达光源模组境外销售毛利率偏低，主要受 Luminar（含 Fabrinet）的影响。考虑 Luminar 作为国外 1.5μm 激光雷达技术路线应用的主要制造厂家，为加快和强化双方的业务合作，推动 Luminar 相关产品量产上车，公司在定制化样品阶段主要基于样品成本进行报价；同时，由于其产品设计方案多次调整且技术指标要求较高，制造成本较高，导致 2021 年毛利率较低。2022 年境外销售毛利率回升，主要是公司的产品通过 Luminar 验证，开始进入批量生产，单位成本下降较快。2022 年境外销售毛利率回升但仍低于境内销售毛利率，除客户定价因素影响外，主要系 Luminar 的具体设计方案有别于主要境内客户，需要使用更多的有源器件和无源器件，产品各项参数及指标要求较高，且其报告期内整体需求量尚比较小，生产成本下降速度相对较慢。

②激光雷达光学元器件

报告期内，激光雷达光学元器件境外销售毛利率高于境内销售，主要受客户需求量和产品结构影响。首先，激光雷达光学元器件境外客户普遍处于前期打样阶段，需求量较少，报告期各期销售数量分别为 0.37 万件、0.68 万件、1.92 万件，远低于境内销售的 13.06 万件、28.53 万件、57.48 万件，产品定价较高。其次，激光雷达光学元器件境内客户包含较高比例的激光雷达缩束镜和激光雷达镜头产品，两款产品毛利率相对较低；境内客户两款产品各期收入合计占激光雷达光学元器件境内收入的比例分别为 32.48%、44.00%、63.35%，合并计算的毛利率各期分别为-2.17%、24.62%、-5.23%；同时，激光雷达光学元器件境内销售客

户以速腾聚创及禾赛科技为主，受产品价格下调、成本优化有所滞后等因素影响，整体毛利率较低。

（2）工业激光业务

单位：万元

产品名称	项目	2022 年	2021 年	2020 年
半导体激光器元件	境外收入	754.30	595.15	288.98
	境内收入	11,095.13	14,066.76	7,645.47
	境外毛利率	38.93%	34.84%	37.52%
	境内毛利率	33.28%	39.13%	41.26%
激光加工头元件	境外收入	2,060.45	998.46	758.08
	境内收入	890.04	673.50	490.60
	境外毛利率	35.97%	30.77%	51.69%
	境内毛利率	36.93%	39.08%	48.71%

①半导体激光器元件

报告期内，半导体激光器元件境内外销售毛利率整体差异较小。2020 年和 2021 年，半导体激光器元件境内销售毛利率较高，主要系相关境内客户需求量较大且呈增长趋势，具有批量生产优势。2022 年，半导体激光器元件境内销售毛利率下降且低于境外销售，主要是境内光纤激光器市场竞争更为激烈，锐科激光、创鑫激光等境内客户相关产品销售价格下降幅度较大。半导体激光器元件境外销售主要客户为 Trumpf、Scanlab GmbH、RAYLASE GmbH 等，与主要境内客户已形成长期大批量合作相比，公司主要是近年通过参与境外客户新项目的研发，逐步取得其批量订单，开始形成较为稳定的供应，订单处于逐步释放的过程，因此报告期内半导体激光器元件境外收入呈增长趋势，毛利率相对较为稳定。

②激光加工头元件

报告期内，激光加工头元件境内外销售毛利率整体差异较小，其中 2021 年境外销售毛利率较低，主要系当年境外销售中毛利率相对较低的激光窗口片销售占比较高所致。

（3）光通讯业务

单位：万元

产品名称	项目	2022 年	2021 年	2020 年
光通讯光学元件	境外收入	1,127.00	1,531.19	2,067.38
	境内收入	2,833.27	3,450.89	3,719.66
	境外毛利率	40.53%	59.72%	53.55%
	境内毛利率	34.15%	34.69%	20.10%

报告期内，光通讯光学元件境外销售毛利率整体高于境内销售，主要与境内外客户的需求量、定价有关。报告期各期，光通讯光学元件境外销售数量分别为 263.59 万件、151.10 万件及 118.30 万件，而境内销售数量则分别达到 770.32 万件、869.74 万件及 673.63 万件，境内客户的需求量较大，产品定价整体相对较低；此外，光通讯光学元件主要境外客户 Source Photonics，相关产品在初始谈判时确定的价格相对较高，虽然报告期内价格逐步下调，但由于基数较高，报告期内仍保持相对较高的毛利率。

（4）生物医疗及其他业务

单位：万元

产品名称	项目	2022 年	2021 年	2020 年
生物医疗光学元器件境外收入	境外收入	1,478.75	711.22	678.75
	境内收入	1,877.05	1,073.13	336.48
	境外毛利率	40.53%	35.82 %	33.05%
	境内毛利率	35.46%	40.22%	45.95%

2020 年，生物医疗光学元器件境外销售毛利率低于境内销售且差异较大，主要系境内客户普遍处于前期打样阶段，需求量较少，定价较高。2021 年，随着境内客户需求量的增长，产品销售价格下降幅度较大，境内外销售毛利率差异缩小。2022 年，生物医疗光学元器件境外销售毛利率提高并超过境内销售毛利率，一方面是开拓了较多境外新客户，样品供应增加且毛利率较高，拉高外销平均毛利率；另一方面，境内销售中毛利率偏低的生物滤光片（2022 年毛利率为 1.01%）销售金额占比由 2021 年的 4.11%提高至 2022 年的 13.90%，境外销售中生物滤光片收入占比仅为 0.51%。

二、报告期各期境外前五大客户变动的具体原因，与境外主要客户的合作是否稳定、可持续

（一）报告期各期境外前五大客户变动的具体原因

报告期内，公司各期前五大境外客户如下：

2022 年			
序号	客户名称	收入金额（万元）	占外销比例（%）
1	Fabrinet	2,013.93	18.80
2	FISBA	1,209.14	11.29
3	Trumpf	1,132.46	10.57
4	Coherent	903.65	8.44
5	Luminar	616.42	5.75
合计		**5,875.60**	**54.85**
2021 年			
序号	客户名称	收入金额（万元）	占外销比例（%）
1	Source Photonics	1,011.19	15.21
2	Coherent	804.27	12.10
3	FISBA	686.42	10.32
4	Optotune	486.40	7.32
5	Trumpf	474.73	7.14
合计		**3,463.01**	**52.09**
2020 年			
序号	客户名称	收入金额（万元）	占外销比例（%）
1	Source Photonics	1,152.76	20.96
2	Coherent	981.01	17.83
3	FISBA	657.21	11.95
4	Trumpf	359.85	6.54
5	Optotune	246.53	4.48
合计		**3,397.35**	**61.76**

2021 年，公司境外销售前五大客户未发生变动。2022 年，境外销售前五大客户发生变动，主要系业务结构发生变动，激光雷达业务发展较快且主要产品单品价值较高，主要境外激光雷达客户收入增长，进入境外销售前五名，具体如下：

2022 年，Fabrinet、Luminar 新增成为境外销售前五大客户，主要系 Luminar 定制的激光雷达光源模组 2022 年开始批量生产，交付量增长较快，其中 Fabrinet 为 Luminar 指定代工厂，负责 Luminar 激光雷达发射模组的组装。

2022 年，Source Photonics 退出境外销售前五大客户，主要系客户现有产品市场需求下滑，同时客户部分产品进行迭代，所需的光学元件减少，导致采购数量减少，收入下降，退出境外销售前五大，但仍位列境外销售第 7 位。

2022 年，Optotune 退出境外销售前五大客户，主要系客户相关产品市场推广不理想，公司主动终止亏损产品的合作，导致 2022 年收入有所下降，退出境外销售前五大，但仍位列境外销售第 8 位。

（二）与境外主要客户的合作是否稳定、可持续

公司主要境外客户均为行业知名企业，其中不乏上市公司或跨国企业，与公司均合作多年，已形成长期、稳定的业务合作关系。2023 年 1-5 月，主要境外客户累计已实现销售收入 4,439.28 万元（未经审计），截至 2023 年 5 月 31 日，主要境外客户在手订单 7,898.06 万元，期后已实现的收入加上在手订单已超过 2022 年全年外销收入，主要境外客户继续保持与公司的业务合作，公司与主要境外客户的合作具有稳定性和可持续性。

【申报会计师核查】

一、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、访谈销售总监，查阅主要境外客户官方网站、年度报告、中国信保资信报告等公开资料，了解主要境外客户的主营业务、采购发行人的产品及具体用途、相关产业境内外发展情况，分析境外客户采购产品与其主营业务的匹配性和境内外销售结构存在差异的合理性；获取报告期收入成本明细，访谈销售总监，分析境外内同类产品销售毛利率存在差异的原因及合理性；

2、获取报告期收入成本明细，检查报告期各期境外前五大客户变动情况，访谈销售总监，了解主要境外客户变动原因、合作的稳定性及可持续性；获取 2023 年 1-5 月销售收入明细及 2023 年 5 月末在手订单明细，了解主要境外客户期后合作情况，分析发行人与主要境外客户的合作是否具有稳定性和可持续性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、主要境外客户采购发行人产品后用于其自身生产经营活动，与其主营业务相匹配；发行人境外内销售结构存在差异，主要与下游行业境内外发展布局有关，具有合理性；发行人同类产品向境内、外客户销售毛利率存在一定差异，主要系境内外客户对同类产品的具体规格、尺寸、参数、需求量以及具体细分产品销售结构等方面存在差异所致，具有合理性；

2、2022 年，发行人境外销售前五大客户发生变动，主要系激光雷达业务发展较快，Fabrinet、Luminar 收入增长，进入境外销售前五名；报告期内，发行人主要境外客户均为行业知名企业，与发行人均合作多年，2023 年 1-5 月继续保持与发行人的业务合作，在手订单较为充足，合作具有稳定性和可持续性。

二、说明境外核查的具体核查方式、核查过程、核查证据、核查比例、核查样本的选取方法及代表性，相关核查工作的充分性、有效性，并对发行人境外销售收入的真实性发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、了解发行人境外销售与收款循环相关的内部控制制度，评价控制制度设计的合理性，实施穿行测试和控制测试，确定其是否得到执行及运行的有效性；

2、访谈发行人销售总监，查阅发行人与主要境外客户签署的业务合同或订单等文件，了解发行人与主要境外客户的业务合作情况、交易内容、合同主要条款；

3、通过主要境外客户官方网站、年度报告、中国信保资信报告等公开渠道查询主要境外客户的基本信息，了解其成立时间、注册资本、注册地址、主营业务、主要股东、主要管理人员等情况，核查主要境外客户的基本情况及真实性；

4、客户走访

对各期境外前五大客户进行走访或问卷调查，对主要境外客户的基本情况、业务合作的主要内容、关联关系等信息进行确认，各期走访及问卷调查的外销客户收入占比分别为 68.97%、63.96%、69.37%，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
境外销售额 a	10,711.76	6,648.33	5,500.58
实地或视频访谈收入 b	4,800.73	3,819.58	3,739.89
实地或视频访谈占外销收入比例 c=b/a	44.82%	57.45%	67.99%
问卷访谈收入 d	2,630.35	432.38	53.92
问卷访谈占外销收入比例 e=d/a	24.56%	6.50%	0.98%
境外访谈占外销收入比例 f=c+e	69.37%	63.96%	68.97%

5、客户函证

（1）客户函证选取标准

申报会计师根据重要性原则，对报告期内各期销售收入占比前 70%以及各期末应收款项余额占比前 70%的主要客户实施函证程序。其中，对于境外客户，主要选择外销收入金额及应收余额前五大的客户进行函证。

（2）函证控制

申报会计师独立发函，且保持对函证的全程控制，通过申报会计师函证中心及工作邮箱收发函，将发函地址、回函地址、回函邮箱分别与客户注册地址、邮箱进行核对，对于存在差异的，通过订单地址、业务往来邮箱及公开信息查询等方式核实差异原因。

（3）客户函证及替代性测试情况

根据上述函证样本选取标准，申报会计师对报告期内主要客户进行了函证，对于存在回函差异和未回函的客户，则获取相关的销售明细及回款明细，检查销售合同或订单、出口报关单、装箱单、发票、银行回单等原始单据，检查收入的真实性和准确性。

报告期内，境外销售函证情况如下：

①外销营业收入函证情况统计

单位：万元

外销营业收入函证情况	2022 年	2021 年	2020 年
外销收入 a	10,711.76	6,648.33	5,500.58
发函金额 b	6,376.81	3,454.54	3,552.83

发函比例 c=b/a	59.53%	51.96%	64.59%
回函确认金额 d=e+f	6,371.74	3,448.20	3,366.67
其中：回函直接确认金额 e	4,547.15	2,691.20	2,673.88
回函差异金额经调节后相符 f	1,824.60	757.00	692.79
回函确认金额占外销收入比例 g=d/a	59.48%	51.87%	61.21%
未回函实施替代程序金额 h	5.07	6.33	186.16
替代程序核查金额占外销收入比例 i=h/a	0.05%	0.10%	3.38%
回函及实施替代程序金额合计比例 k=g+i	59.53%	51.96%	64.59%

注：回函差异主要系发行人和客户的入账时间性差异。

②外销应收账款函证情况统计

单位：万元

外销应收账款函证情况	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
外销应收账款余额 a	2,524.55	1,474.10	1,606.81
发函金额 b	1,984.06	1,027.10	1,230.25
发函比例 c=b/a	78.59%	69.68%	76.56%
回函确认金额 d=e+f	1,984.06	1,027.10	1,171.88
其中：回函直接确认金额 e	1,604.17	667.68	1,103.33
回函差异金额经调节后相符 f	379.89	359.42	68.55
回函确认金额占应收账款余额比例 g=d/a	78.59%	69.68%	72.93%
未回函实施替代程序金额 h	-	-	58.37
替代程序核查金额占应收账款余额比例 i=h/a	0.00%	0.00%	3.63%
回函及实施替代程序金额合计比例 k=g+i	78.59%	69.68%	76.56%

6、对境外销售收入实施细节测试，获取境外收入明细，按订单金额从大到小排序，选取全年交易金额≥100 万元（2020 年为≥50 万元）的订单并随机抽取部分金额较小的订单，获取销售合同/订单、出口报关单、装箱单、发票等单据进行核对，检查境外销售收入的真实性，各期境外收入核查比例分别为 49.53%、64.51%、41.52%；

7、对销售回款实施细节测试，获取销售回款明细，从大到小选择金额占比达到 90%的回款并随机抽取部分金额较小的回款，获取银行回单等单据进行核对，检查回款单位是否与客户名称一致、回款金额及日期是否与记账凭证一致，其中，各期涉及的境外客户回款核查比例分别为 86.13%、89.39%、90.32%；

8、获取发行人及子公司增值税税控系统开票明细，并与境内外销售收入进

行核对，检查境外收入确认的真实性和准确性；

9、获取海关电子口岸出口报关数据、国家外汇管理局数字外管平台数据、出口退税申报数据，并与外销收入进行核对，检查外销收入的真实性和准确性。

（二）核查证据

获取的核查证据主要包括：

1、发行人报告期各期境外销售收入成本明细表；

2、发行人与主要境外客户签订的销售合同或订单；

3、主要境外客户官方网站信息、年度报告、中国信保资信报告；

4、外销收入及回款细节测试涉及的销售合同或订单、出口报关单、银行回单等原始单据；

5、增值税税控系统开票明细、海关电子口岸出口报关数据、国家外汇管理局数字外管平台数据、出口退税申报数据；

6、主要境外客户走访记录和回函资料。

（三）核查结论

申报会计师已对发行人境外销售与收款循环相关的关键内部控制进行穿行测试和控制测试，检查主要境外客户基本信息，对主要境外客户进行走访或问卷调查、函证，对境外销售收入和回款进行细节测试，核对海关电子口岸出口报关数据、国家外汇管理局数字外管平台数据、出口退税申报数据，核查样本的选择具有代表性，境外销售收入整体核查比例较高，核查较为充分、有效。

经核查，发行人报告期境外销售收入真实、准确、完整。

11.关于成本和毛利率

根据申报材料：（1）公司根据产品的物料清单及生产工艺，对每种产品设置成本分配率，并在每种产品的产成品及在产品中进行分配；2022 年直接材料占比较 2021 年上升 21.41 个百分点，主要是直接材料占比较高的激光雷达模组产品产销规模快速扩大；（2）整体来看，报告期内公司主营业务毛利率分别为 40.32%、40.53%及 32.07%，2022 年毛利率显著下降，原因是该年公司激光雷达业务收入显著上升且该业务毛利率较低，下游市场竞争激烈；具体来看，光通讯业务中的通讯滤光片、偏振分束/合束器等产品销量与价格下降，单位生产成本上升，毛利率下滑；激光雷达业务中公司激光雷达光源模组因单位成本下降调低了激光雷达光源模组销售单价，销售价格下调幅度超过了成本下降幅度；（3）公司主营业务毛利率与同行业可比公司相比存在差异，主要是公司与同行业可比公司在具体产品类别、规格型号、产品销售结构等方面存在差异。

请发行人说明：(1)成本分配的具体方法，不同产品成本分配率的确定方法、在产成品及在产品中分配成本的具体过程；区分不同产品类型，说明报告期内单位成本的主要构成、变化情况及原因；不同业务料、工、费占比情况、相关差异原因及合理性；（2）光通讯业务中的通讯滤光片、偏振分束/合束器等产品单位生产成本上升，价格下降的原因，在行业竞争、上下游中是否处于不利地位；激光雷达光源模组销售价格下降幅度超过了成本下降幅度的原因及商业合理性、与主要客户的议价过程及定价策略，是否存在年降政策及影响，近期下游终端车厂降价的情况下相关产品的价格变化情况及预计变动趋势；（3）区分不同业务，说明细分产品的销售结构、单位价格、单位成本、向主要客户销售毛利率变动情况等对毛利率变动的影响及预计变动趋势，相关业务毛利率及主营业务毛利率是否将持续下降，并充分揭示风险；（4）发行人与同行业可比公司相同或相似产品毛利率的差异情况及原因，并进一步说明发行人主营业务毛利率和同行业可比公司差异的原因。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，并对上述事项以及生产成本归集及结转主营业务成本的完整性、准确性和及时性发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、成本分配的具体方法，不同产品成本分配率的确定方法、在产成品及在产品中分配成本的具体过程；区分不同产品类型，说明报告期内单位成本的主要构成、变化情况及原因；不同业务料、工、费占比情况、相关差异原因及合理性

（一）成本分配的具体方法，不同产品成本分配率的确定方法、在产成品及在产品中分配成本的具体过程

公司产品成本按照成本中心归集分配，不同产品成本根据其所在成本中心当月待分配实际成本按成本分配率分配。公司产品成本由直接材料、直接人工、制造费用构成，三者成本分配率计算方法基本相同，以直接材料为例，说明成本分配的具体方法。

公司每一款产品都由产品工程师维护其标准单位物料清单及标准工艺流程，标准单位物料清单规定每款产品具体材料的标准单位用量，标准工艺流程规定每款产品标准的人工工时及机器工时。产成品直接材料标准单位成本计算公式如下：

产成品直接材料标准单位成本=原材料标准单位用量*原材料标准单价

原材料标准单价由成本会计每月在信息系统中根据近期原材料批量采购单价进行维护。不同产品的成本分配率的计算公式如下：

产成品直接材料成本分配率=该产品当月完工数量×该产成品直接材料标准单位成本/（Σ 各在产品月初直接材料标准成本+Σ 各产品当月投入原材料数量*各原材料标准单价）

在产品直接材料成本分配率=该在产品月末直接材料标准成本/（Σ 各在产品月初直接材料标准成本+Σ 各产品当月投入原材料数量*各原材料标准单价）

在产品月末直接材料标准成本=该在产品月初直接材料标准成本+该产品当月投入原材料数量*原材料标准单价-该产品当月完工数量×该产成品直接材料标准单位成本

不同产成品及在产品的直接材料实际成本等于成本中心当月待分配直接材料实际成本乘以各自的成本分配率。

以下举例说明直接材料成本分配率计算方法，产成品及在产品直接材料实际成本分配的具体过程。

假设某月成本中心生产 A、B 两种产品，分别使用不同原材料生产，理论投入产出比均为 1:1，期初在产品成本均为 0，具体计算过程如下：

项目	计算公式	产品A	产品B	参数说明
原材料标准单价	②	1.10	2.30	由成本会计每月根据批量采购单价维护
原材料标准单位用量	①	1.05	1.11	考虑了理论投入产出比、加工损耗、良率等因素，由产品工程师维护，在工艺、材料构成等发生变动时调整。
产成品直接材料标准单位成本	③=①*②	1.16	2.56	
原材料实际单价	④	1.15	2.45	根据原材料月初实际数量、金额及本月实际采购数量、金额，期末一次加权平均计算
在产品月初直接材料标准成本	⑤	-	-	上月末结存
在产品月初直接材料实际成本	⑥	-	-	
当月投入原材料数量	⑦	17.00	23.00	当月实际生产领用数量
产品当月完工数量	⑧	13.00	19.00	当月实际完工入库数量
当月投入原材料标准成本	⑨=②*⑦	18.7	52.9	
产成品直接材料当月标准成本	⑩=③*⑧	15.05	48.56	
在产品月末直接材料标准成本	⑪=⑤+⑨-⑩	3.65	4.34	参与下月成本分配率计算
产成品直接材料成本分配率	⑫=⑩/（∑⑤+∑⑨）	0.21	0.68	
在产品直接材料成本分配率	⑬=⑪/（∑⑤+∑⑨）	0.05	0.06	
待分配直接材料实际成本	⑭=∑⑥+∑④*⑦	75.90		
产成品直接材料实际成本	⑮=⑫*⑭	15.96	51.47	
在产品直接材料实际成本	⑯=⑬*⑭	3.87	4.61	参与下月实际成本计算

注：上表数据均为假设，仅用于说明相关成本计算过程。

（二）区分不同产品类型，说明报告期内单位成本的主要构成、变化情况及原因

由于元件、器件及模组的生产工艺、成本构成存在较大差异，同一业务领域的产品可能同时存在元件、器件和模组，因此按业务领域分类进行产品单位成本及其主要构成分析的可比性较弱。以下按元件、器件、模组三种产品类型分别进行单位成本的主要构成及变动情况分析。

1、元件产品

报告期内，公司元件产品单位成本及主要构成如下：

单位：元/件

成本构成	2022年度		2021年度		2020年度	
	单位成本	占比	单位成本	占比	单位成本	占比
直接材料	1.34	29.07%	1.07	26.68%	1.09	28.02%
直接人工	1.45	31.45%	1.31	32.67%	1.16	29.82%
制造费用及其他	1.82	39.48%	1.63	40.65%	1.63	41.90%
合计	**4.61**	**100.00%**	**4.01**	**100.00%**	**3.89**	**100.00%**

由上表可见，公司元件产品单位成本构成以制造费用及其他和直接人工为主，两者合计占比各期均超过 70%。成本构成呈现前述特征的主要原因是元件产品需要经过切割、抛光、镀膜等多道工序，生产周期较长，需要使用较多的机器设备及人工，因而制造费用及直接人工成本较高。

从单位成本整体变动来看，2021 年，公司元件产品单位成本同比增长 3.08%，变动较小。2022 年，公司元件产品单位成本同比增长 14.96%，变动较大，一方面，2022 年元件产品产量较上年下降 22.91%，人员及机器设备等资源利用率有所下降，因此单位直接人工、制造费用及其他金额有所上升；另一方面，2022 年公司材料成本较高的偏振分束器合束器、反射镜及缩束镜等元件产品产销占比有所提高，导致单位直接材料成本增长。

从单位成本构成变动情况来看，报告期内，公司元件产品各类成本构成整体较为稳定，小幅变化主要系各年产品产销结构存在差异所致。

2、器件产品

报告期内，公司器件产品单位成本及主要构成如下：

单位：元/件

成本构成	2022年度		2021年度		2020年度	
	单位成本	占比	单位成本	占比	单位成本	占比
直接材料	122.70	58.16%	125.62	56.63%	91.95	53.20%
直接人工	45.99	21.80%	54.20	24.44%	41.45	23.98%
制造费用及其他	42.27	20.04%	41.99	18.93%	39.45	22.82%
合计	**210.96**	**100.00%**	**221.81**	**100.00%**	**172.85**	**100.00%**

由上表可见，报告期内，公司器件产品单位成本中直接材料占比较高，均超过 53%，呈持续增长趋势。直接材料占比较高的主要原因是器件生产以材料装配为主，生产周期较短，使用的机器设备及人工较少，且其生产原料较多外购，因此其直接材料占比较高。公司器件产品包括光纤激光隔离器、镜头、准直器、光电倍增探测器等，因各年产品产销结构不同，单位成本有一定的波动。

报告期内，公司器件产品主要为光纤激光隔离器，结转成本占比超过 82%，器件产品单位成本构成及变化主要受光纤激光隔离器影响。以下以光纤激光隔离器为例对器件产品单位成本的主要构成及变动情况进行分析。

报告期内，光纤激光隔离器单位成本及主要构成如下：

单位：元/件

成本构成	2022年度		2021年度		2020年度	
	单位成本	占比	单位成本	占比	单位成本	占比
直接材料	236.82	61.88%	238.71	59.49%	266.71	56.89%
直接人工	77.32	20.20%	87.94	21.92%	101.53	21.66%
制造费用及其他	68.56	17.91%	74.59	18.59%	100.61	21.46%
合计	**382.70**	**100.00%**	**401.25**	**100.00%**	**468.85**	**100.00%**

由上表可见，报告期内，公司光纤激光隔离器单位成本中直接材料占比较高，均超过 56%，与器件产品成本构成基本一致。

从单位成本整体变动来看，公司光纤激光隔离器单位成本 2022 年较上年同比下降 4.62%，降幅较小。2021 年单位成本较上年下降 14.42%，降幅较大主要系 2021 年产量较上年增长 51.62%，人工及机器设备等资源利用率提升，相应的

单位直接人工及制造费用下降；同时，公司通过优化光路设计缩小产品体积及使用成本更低的晶体材料，单位直接材料成本下降。上述因素共同导致 2021 年光纤激光隔离器单位成本下降较大。

从单位成本构成变动情况来看，报告期内公司光纤激光隔离器单位成本中直接材料占比持续上升，制造费用及其他持续下降，直接人工占比相对稳定且呈下降趋势，主要系公司优化了产品设计，降低了加工难度，节约了装配工时，单位制造费用及直接人工降幅大于材料成本降幅。

3、模组产品

报告期内，公司模组产品单位成本及主要构成如下：

单位：元/件

成本构成	2022年度		2021年度		2020年度	
	单位成本	占比	单位成本	占比	单位成本	占比
直接材料	714.78	78.15%	1,440.23	60.62%	1,668.03	67.56%
直接人工	111.79	12.22%	471.40	19.84%	282.25	11.43%
制造费用及其他	88.10	9.63%	464.26	19.54%	518.72	21.01%
合计	**914.67**	**100.00%**	**2,375.89**	**100.00%**	**2,469.00**	**100.00%**

由上表可见，报告期内，公司模组产品单位成本中直接材料占比较高，主要系其以装配为主，外购材料较多，生产周期较短，机器设备及人工投入相对较少。

从单位成本整体变动来看，公司模组产品 2020 年及 2021 年单位成本较高，2022 年较上年下降 61.50%，主要系 2020 年及 2021 年，公司模组产品尚处于开发及小批量验证试制阶段，产品尚未完全定型，生产工艺尚未完全稳定，加工良率相对较低，返工情况较多，导致直接人工、制造费用及其他金额较大；同时，相关原料采购规模较小，采购成本较高。2022 年，公司模组产品实现量产且产销量快速扩大，2022 年模组产品结转主营业务成本 20,903.77 万元系 2020 年及 2021 年合计数的 9.85 倍，受生产规模经济效应影响，模组产品单位成本快速下降。

从单位成本构成变动情况来看，2020 年及 2021 年模组产品处于开发及小批量验证试制阶段，受销售产品结构不同、加工良率变动及返工等因素影响，成本构成有所波动。2022 年，模组产品实现大规模量产，成本构成趋于稳定，单位

成本快速下降，直接人工和制造费用及其他降幅超过直接材料降幅，导致直接材料占比提高。

（三）不同业务料、工、费占比情况、相关差异原因及合理性

报告期公司主营业务中不同业务成本的料、工、费占比情况如下：

单位：万元

项目	激光雷达		工业激光		光通讯		生物医疗及其他	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	18,415.75	70.55%	11,474.12	34.72%	2,388.52	23.17%	3,111.23	36.74%
直接人工	4,018.59	15.39%	9,872.77	29.87%	3,288.15	31.90%	2,209.20	26.09%
制造费用及其他	3,670.32	14.06%	11,701.33	35.41%	4,629.82	44.92%	3,146.80	37.16%
合计	**26,104.66**	**100.00%**	**33,048.22**	**100.00%**	**10,306.49**	**100.00%**	**8,467.23**	**100.00%**

公司不同业务成本料、工、费占比存在较大的差异。激光雷达业务直接材料占比超过 70%，直接人工、制造费用及其他占比较低。光通讯业务制造费用及其他占比较高，直接材料占比较低。工业激光、生物医疗及其他两大业务料、工、费构成较为均衡。公司不同业务成本构成的差异主要受各业务具体元件、器件及模组产品占比不同影响。

报告期内公司主营业务中不同业务元件、器件、模组产品及其他成本占比情况如下：

单位：万元

类型	激光雷达		工业激光		光通讯		生物医疗及其他	
	成本	占比	成本	占比	成本	占比	成本	占比
模组	23,025.47	88.20%	-	-	-	-	-	-
器件	548.69	2.10%	7,963.75	24.10%	199.68	1.94%	625.00	7.38%
元件	2,530.51	9.69%	25,084.46	75.90%	9,139.02	88.67%	7,550.60	89.17%
其他	-	-	-	-	967.79	9.39%	291.63	3.44%
合计	**26,104.66**	**100.00%**	**33,048.22**	**100.00%**	**10,306.49**	**100.00%**	**8,467.23**	**100.00%**

注：其他主要系镀膜服务收入、工装杂费收入及技术服务收入等，镀膜服务收入占比较高，其加工以设备投入为主。

由上表可见，公司模组产品集中在激光雷达业务中，因此激光雷达业务成本中直接材料占比高。光通讯业务元件产品及其他占比高，因此其成本中直接材料占比低，制造费用及其他占比较高。工业激光业务器件产品占比高于生物医疗及

其他业务，但工业激光业务直接材料成本占比略低于生物医疗及其他业务，主要原因是两大业务中元件产品占比处于主导地位，元件产品成本构成影响较大，工业激光业务主要元件产品材料成本占比低于生物医疗及其他业务元件产品。

报告期内公司工业激光业务中慢轴准直镜产品结转成本占比较高，超过 25%，而慢轴准直镜成本中直接材料占比约 13%，导致工业激光业务成本中直接材料成本占比较低。而生物医疗及其他业务中结转成本占比较高的内窥透镜、窗口片、滤光片等元件产品单位成本中直接材料占比较高，导致生物医疗及其他业务成本直接材料占比高的产品比例高于工业激光业务。因此，生物医疗及其他业务成本中直接材料占比略高于工业激光业务。

综上所述，公司不同业务料、工、费构成主要受各业务领域元件、器件、模组产品构成影响，具有合理性。

二、光通讯业务中的通讯滤光片、偏振分束/合束器等产品单位生产成本上升，价格下降的原因，在行业竞争、上下游中是否处于不利地位；激光雷达光源模组销售价格下降幅度超过了成本下降幅度的原因及商业合理性、与主要客户的议价过程及定价策略，是否存在年降政策及影响，近期下游终端车厂降价的情况下相关产品的价格变化情况及预计变动趋势

（一）光通讯业务中的通讯滤光片、偏振分束/合束器等产品单位生产成本上升，价格下降的原因，在行业竞争、上下游中是否处于不利地位

2022 年，光通讯业务中单位生产成本上升、价格下降的产品主要为通讯偏振分束/合束器、滤光片，两款产品销售数量、单价、单位成本较 2021 年变动情况如下：

单位：万件，元/件

项目	通讯偏振分束/合束器			通讯滤光片		
	2022年	2021年	变动比例	2022年	2021年	变动比例
销售数量	72.08	76.30	-5.53%	164.77	268.47	-38.62%
销售单价	12.21	13.49	-9.52%	1.15	1.51	-24.27%
单位成本	6.31	5.33	18.41%	1.49	1.26	17.57%

2022 年，受下游客户需求减弱的影响，光通讯偏振分束/合束器、滤光片销售数量均出现下滑。由于销量下滑，产量相应减少，分摊的单位人工及制造费用

上升，导致单位成本提高；此外，光通讯偏振分束/合束器主要客户 Source Photonics 所使用的康宁公司光学材料价格上涨，进一步提高产品成本。销售单价方面，由于市场竞争较为激烈，为提高产品市场竞争力，公司跟随市场行情下调销售价格，导致两款产品出现成本提高而价格下降的情形。

通讯光学元件市场产品较为成熟，同质化竞争较为激烈，行业价格整体呈下降趋势，公司光通讯元件价格下调主要是顺应行业竞争的需求，与行业发展趋势及同行业可比公司一致。公司与 Coherent、Source Photonics、光迅科技、新易盛等光通讯领域知名企业建立了长期的业务合作关系，公司偏振分束/合束器等产品在长距离通讯传输、数据中心的光发射模块、环形器以及波长选择开关的相关应用中具有领先的技术优势，占主要客户同类产品的采购比重较高，其中光通讯偏振分束/合束器各期占 Source Photonics 同类产品的采购比例达到 70%-80%，占光迅科技同类产品的采购比例在 30%左右。因此，公司在行业竞争及上下游中整体未处于不利地位。

（二）激光雷达光源模组销售价格下降幅度超过了成本下降幅度的原因及商业合理性、与主要客户的议价过程及定价策略，是否存在年降政策及影响

1、激光雷达光源模组销售价格下降幅度超过了成本下降幅度的原因及商业合理性

2022 年，公司激光雷达光源模组平均销售单价较 2021 年下降 67.65%，单位成本较 2021 年下降 62.16%，销售价格下降幅度超过了成本下降幅度，原因具体分析说明如下：

（1）量产成本因素：公司激光雷达光源模组于 2022 年通过了图达通的 C 样验证，开始大批量生产。一方面，激光雷达上下游产业链配套逐步完善，原材料供应更加充足，材料成本整体下降，同时随着公司产销规模的扩大，物料采购数量提升，能够获得较低的批量采购价格；另一方面，公司产品具有较为明显的规模效应，在产量大幅度提高和生产工艺逐步改善的情况下，单个产品分摊的人工及制造费用下降，产品单位生产成本下降。图达通基于产品量产成本下降和需求量扩大的考虑，与公司协商下调价格，产品销售价格下降幅度较大。但 2022 年公司激光雷达光源模组产能处于持续爬坡过程，尚未充分释放；同时，生产的

稳定性、效率、良率处于持续改进和提升过程中，生产成本优化相对于价格的调整具有一定的滞后性，导致激光雷达光源模组销售价格下降幅度超过了成本下降幅度。

（2）行业竞争及定价策略因素：激光雷达作为新兴的车载传感器，价格会直接影响到产品的前装上车速度和数量，能否以较低的成本实现大批量生产，将决定其是否能够快速上车和提高渗透率。公司 1.5μm 光纤激光雷达光源模组和传输模组作为激光雷达最主要的核心部件，成本对激光雷达的总体成本影响较大。因此，在产业发展早期，相对于盈利，降低销售价格，与汽车零配件厂商及终端整车厂共同促进 1.5μm 光纤激光雷达大规模上车应用，从而扩大公司销售规模和品牌影响力，提高市场渗透率，占领市场份额对公司来说同样重要。目前车载激光雷达行业集中度较高，市场份额主要集中在少数企业中。图达通是激光雷达行业头部企业，技术路线与公司 1.5μm 光纤激光雷达光源模组吻合，产品量产销售价格的下调，有助于加强公司与图达通的业务合作，可以快速推动 1.5μm 激光雷达的量产上车，提高公司产品的市场占有率。

综上，2022 年激光雷达光源模组销售价格下降幅度超过了成本下降幅度具有商业合理性。

2、与主要客户的议价过程及定价策略，是否存在年降政策及影响

由于激光雷达客户采用的具体技术方案不同，对产品的技术指标、工艺等方面存在较大差异，产品的定制化程度较高，公司一般是与各个客户分别定价。在车载应用市场，需方一般会要求供方提供产品的成本分解明细表，双方主要基于产品成本、量产状态及竞争情况等因素，协商确定产品销售价格。公司与激光雷达模组客户未签订销售价格年降的协议，但一般每年会根据市场需求变动情况进行重新议价。

（三）近期下游终端车厂降价的情况下相关产品的价格变化情况及预计变动趋势

公司 2023 年 1-5 月主要产品系按 2022 年底商定的价格执行，近期下游终端车厂降价对公司激光雷达光源模组的价格尚未产生影响。公司激光雷达光源模组及接收模组主要用于车载领域，属于汽车零配件，终端整车厂对成本的约束性较

强。随着产销量规模的进一步扩大，公司产品生产成本具有一定的优化空间，为应对市场竞争和下游客户的需求，公司存在继续下调相关产品价格的可能性。公司已在招股说明书风险因素相关章节披露产品价格下调的可能性并披露了价格下调导致的毛利率下滑的风险。

三、区分不同业务，说明细分产品的销售结构、单位价格、单位成本、向主要客户销售毛利率变动情况等对毛利率变动的影响及预计变动趋势，相关业务毛利率及主营业务毛利率是否将持续下降，并充分揭示风险

（一）区分不同业务，说明细分产品的销售结构、单位价格、单位成本、向主要客户销售毛利率变动情况等对毛利率变动的影响及预计变动趋势

1、激光雷达业务毛利率变动分析

（1）细分产品的销售结构、单位价格、单位成本变动情况对激光雷达业务毛利率的影响

报告期内，公司激光雷达业务各产品毛利率及销售占比情况如下：

单位：%

细分产品	2022年度		2021年度		2020年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
激光雷达光源模组	XXX	87.61	XXX	68.95	XXX	35.27
激光雷达光学元器件	26.48	6.67	28.81	29.73	21.12	64.73
激光雷达接收模组	XXX	5.73	XXX	1.33	—	—
合计	**27.39**	**100.00**	**35.72**	**100.00**	**32.41**	**100.00**

激光雷达业务各产品销售单价、单位成本、毛利率变动情况如下：

单位：元/件

细分产品	项目	2022年度		2021年度		2020年度
		金额	变动趋势	金额	变动趋势	金额
激光雷达光源模组	销售单价	1,281.72	-67.65%	3,962.04	-24.75%	5,265.47
	单位成本	XXX	-62.16%	XXX	-2.51%	XXX
	毛利率	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
激光雷达光学元器	销售单价	34.64	-23.55%	45.31	-23.09%	58.91
	单位成本	25.47	-21.05%	32.26	-30.58%	46.47

细分产品	项目	2022年度		2021年度		2020年度
		金额	变动趋势	金额	变动趋势	金额
件	毛利率	26.48%	减少2.33个百分点	28.81%	增加7.69个百分点	21.12%
激光雷达接收模组	销售单价	1,008.30	-43.31%	1,778.75	—	—
	单位成本	XXX	-41.77%	XXX	—	—
	毛利率	XXX	XXX	XXX	—	—
合计	**销售单价**	**375.32**	**153.06%**	**148.31**	**63.95%**	**90.46**
	单位成本	**272.54**	**185.89%**	**95.33**	**55.90%**	**61.15**
	毛利率	**27.39%**	**减少8.33个百分点**	**35.72%**	**增加3.31个百分点**	**32.41%**

各产品销售单价、单位成本、销售结构变动对激光雷达业务毛利率变动的影响量化如下：

项目	2022年激光雷达业务毛利率较上年变动	2021年激光雷达业务毛利率较上年变动
销售单价变动影响	减少95.05个百分点	减少20.77个百分点
单位成本变动影响	增加87.21个百分点	增加20.86个百分点
销售结构变动影响	减少0.49个百分点	增加3.22个百分点
合计	**减少8.33个百分点**	**增加3.31个百分点**

2021 年，激光雷达业务毛利率较 2020 年提高 3.31 个百分点，主要原因是：第一，主要产品销售单价下降导致毛利率减少 20.77 个百分点。销售单价下降主要是 2021 年图达通、Luminar、速腾聚创、北醒光子、禾赛科技、岭纬科技等客户采购量增加，整体销售价格下调。第二，随着产销量的提高，主要产品单位成本下降，导致毛利率增加 20.86 个百分点。第三，销售结构变动增加 3.22 个百分点，主要系激光雷达光源模组销售占比提高，其毛利率高于 2020 年主导产品激光雷达光学元器件的毛利率。

2022 年，激光雷达业务毛利率较 2021 年下降 8.33 个百分点，主要原因是：第一，主要产品销售单价下降导致毛利率减少 95.05 个百分点。销售单价下降主要系图达通定制的激光雷达光源模组实现大批量生产交付，同时 Luminar、速腾聚创等客户的采购量亦有较大增长，主要产品销售价格下降幅度较大。第二，主要产品单位成本下降导致毛利率提高 87.21 个百分点。单位成本下降主要系激光雷达光源模组开始大批量生产，具有规模效应，材料成本及单位人工、制费下降。

第三，销售结构变动导致毛利率下降 0.49 个百分点。销售结构变动主要系毛利率较低的激光雷达接收模组开始量产交付，销售占比提高。2022 年，主要产品单位成本下降较大程度上抵消了销售单价下降对毛利率的不利影响，但由于下降幅度小于销售单价降幅，最终导致 2022 年激光雷达业务毛利率较 2021 年下降 8.33 个百分点。

（2）主要客户销售毛利率变动情况对激光雷达业务毛利率变动的影响

报告期内，公司激光雷达业务主要客户毛利率变动情况如下：

单位：万元，%

序号	客户名称	激光雷达业务收入			激光雷达业务毛利率		
		2022 年	2021 年	2020 年	2022 年	2021 年	2020 年
1	图达通	23,821.09	1,758.09	156.01	XXX	XXX	XXX
2	Luminar	2,660.15	429.74	49.02	XXX	XXX	XXX
3	A 公司	1,871.39	42.70	8.66	XXX	XXX	XXX
4	速腾聚创	825.06	495.22	253.83	-6.94	24.99	14.93
5	禾赛科技	196.20	351.20	253.49	5.45	19.06	15.71

2021 年，激光雷达业务毛利率较 2020 年提高 3.31 个百分点，图达通、速腾聚创、禾赛科技毛利率提高，对激光雷达业务整体毛利率的提升起到了正向作用。2020 年，激光雷达业务主导产品为激光雷达光学元器件，该产品毛利率相对较低；2021 年，图达通激光雷达光源模组采购量增加，收入占比提高，激光雷达光源模组毛利率高于激光雷达光学元器件的毛利率；速腾聚创及禾赛科技主要采购激光雷达光学元器件，其毛利率的提高与图达通共同促进激光雷达业务整体毛利率上升。

2022 年，激光雷达业务毛利率较 2021 年下降 8.33 个百分点，除 Luminar 外，其他主要激光雷达客户毛利率均下滑，其中图达通、A 公司毛利率下降的同时收入占比提高，对激光雷达业务整体毛利率下降的影响较大；速腾聚创、禾赛科技由于收入占比较低，毛利率下降对激光雷达业务整体毛利率的影响相对较小。

（3）激光雷达业务毛利率预计变动趋势，是否将持续下降

如前所述，报告期内，细分产品销售单价和单位成本的变动对激光雷达业务毛利率影响较大，销售结构变动的影响相对较小。销售结构方面，随着汽车自动

驾驶产业的快速发展，激光雷达光源模组和接收模组收入占比将进一步提高，由于该两类产品目前已占据较高比例，销售结构变动对毛利率的影响预计较小。单位成本方面，随着产销规模的进一步扩大，产能的充分利用，生产良率和效率的提高、产品及生产工艺的改进，激光雷达业务主要产品单位成本预计将进一步下降。销售单价方面，单位成本下降带来销售价格调整空间，同时随着行业竞争加剧以及终端整车厂对成本的管控，销售单价预计也将进一步下降。

公司激光雷达业务产品主要用于车载领域，整车厂商对成本约束性较强。作为新兴的车辆传感器，激光雷达的成本对其应用普及的影响较大，下游客户存在较大的降价需求，如公司产品生产成本未能有效优化，则激光雷达业务毛利率存在进一步下降的可能。但激光雷达业务毛利率出现持续下降的可能性较小，主要是随着自动驾驶技术的加速商业化，需求量将进一步扩大，产业链的成熟促进上游物料成本进一步下降，同时规模化效应将更加明显，且公司具有较为丰富的生产经营管理积累，具备较强的工艺改进能力，预计成本的下降可以抵消价格下降的不利影响，保证合理的毛利率空间。

2、工业激光业务毛利率变动分析

（1）细分产品的销售结构、单位价格、单位成本变动情况对工业激光业务毛利率的影响

报告期内，公司工业激光业务各产品毛利率及销售占比情况如下：

单位：%

细分产品	2022年度		2021年度		2020年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
半导体激光器元件	33.64	65.42	38.96	67.99	41.12	61.92
光纤激光隔离器	34.24	18.09	37.44	23.13	30.35	26.76
激光加工头元件	36.26	16.29	34.12	7.75	50.52	9.74
其他工业激光元器件	72.95	0.20	46.03	1.12	20.86	1.58
合计	**34.26**	**100.00**	**38.31**	**100.00**	**38.83**	**100.00**

工业激光业务各产品销售单价、单位成本、毛利率变动情况如下：

单位：元/件

细分产品	项目	2022年度		2021年度		2020年度
		金额	变动趋势	金额	变动趋势	金额
半导体激光器元件	销售单价	4.62	-13.16%	5.32	13.19%	4.70
	单位成本	3.06	-5.85%	3.25	17.33%	2.77
	毛利率	33.64%	减少5.32个百分点	38.96%	减少2.16个百分点	41.12%
光纤激光隔离器	销售单价	581.92	-9.27%	641.41	-4.71%	673.14
	单位成本	382.70	-4.62%	401.25	-14.42%	468.85
	毛利率	34.24%	减少3.20个百分点	37.44%	增加7.09个百分点	30.35%
激光加工头元件	销售单价	120.08	23.25%	97.43	6.26%	91.69
	单位成本	76.54	19.24%	64.19	41.48%	45.37
	毛利率	36.26%	增加2.14个百分点	34.12%	减少16.40个百分点	50.52%
其他工业激光元器件	销售单价	1,107.65	1,947.03%	54.11	19.95%	45.11
	单位成本	299.57	925.92%	29.20	-18.21%	35.70
	毛利率	72.95%	增加26.92个百分点	46.03%	增加25.17个百分点	20.86%
合计	**销售单价**	**6.97**	**-9.95%**	**7.74**	**3.34%**	**7.49**
	单位成本	**4.58**	**-4.18%**	**4.78**	**4.37%**	**4.58**
	毛利率	**34.26%**	**减少4.05个百分点**	**38.31%**	**减少0.52个百分点**	**38.83%**

各产品销售单价、单位成本、销售结构变动对工业激光业务毛利率变动的影响量化如下：

项目	2022年工业激光业务毛利率较上年变动	2021年工业激光业务毛利率较上年变动
销售单价变动影响	减少5.13个百分点	减少4.24个百分点
单位成本变动影响	减少0.69个百分点	增加4.09个百分点
销售结构变动影响	增加1.77个百分点	减少0.37个百分点
合计	**减少4.05个百分点**	**减少0.52个百分点**

注：由于半导体激光器元件、激光加工头元件包含的种类较多，自身产品销售结构对平均销售单价、单位成本的影响较大，上表在计算各因素变动影响时将前述两类产品拆分至下一级品类。

2021 年，工业激光业务毛利率较 2020 年下降 0.52 个百分点，主要原因是：第一，主要产品销售单价下降导致毛利率减少 4.24 个百分点。销售单价下降主要是锐科激光、创鑫激光、杰普特等客户采购量增加，为提高产品市场竞争力，

公司调低了主要产品销售价格。第二，随着产销规模的扩大，主要产品单位成本下降，导致毛利率提高 4.09 个百分点。

2022 年，工业激光业务毛利率较 2021 年下降 4.05 个百分点，主要原因是：第一，主要产品销售单价下降导致毛利率减少 5.13 个百分点。主要产品销售单价下降，主要系行业竞争激烈，公司调低了主要产品销售价格。第二，销售结构变动，毛利率较高的半导体激光快轴准直镜、激光加工头元件销售占比提升，导致毛利率提高 1.77 个百分点。

（2）主要客户销售毛利率变动情况对工业激光业务毛利率变动的影响

报告期内，公司工业激光业务主要客户毛利率变动情况如下：

单位：万元，%

序号	客户名称	工业激光业务收入			工业激光业务毛利率		
		2022 年	2021 年	2020 年	2022 年	2021 年	2020 年
1	锐科激光	5,877.14	6,988.62	3,254.22	XXX	XXX	XXX
2	创鑫激光	3,821.46	7,559.48	4,705.68	XXX	XXX	XXX
3	杰普特	986.91	1,882.84	930.41	XXX	XXX	XXX
4	星汉激光	415.59	750.57	990.46	36.05	12.22	21.49
5	Trumpf	1,076.34	441.27	335.39	45.37	34.40	61.31

2021 年，工业激光业务毛利率较 2020 年下降 0.52 个百分点，其中锐科激光毛利率下滑的同时收入及占比提高，对工业激光业务整体毛利率下降的影响较大；创鑫激光及杰普特毛利率提高较大缓解了锐科激光毛利率下滑的不利影响。

2022 年，工业激光业务毛利率较 2021 年下降 4.05 个百分点，除 Trumpf、星汉激光外，主要客户毛利率均有不同程度的下滑，其中锐科激光、创鑫激光毛利率下降对工业激光业务整体毛利率下降的影响较大。Trumpf 毛利率提高的同时收入及占比提高，一定程度上抵消了其他客户毛利率下降的不利影响。

（3）工业激光业务毛利率预计变动趋势，是否将持续下降

公司工业激光业务产品结构预计整体变动较小，其中毛利率相对较高的快轴准直镜、激光加工头元件产品收入有望随着下游客户需求的释放进一步提高。单位成本方面，随着产销规模的进一步扩大，生产良率和效率的提高、产品及生产工艺的改进，主要产品单位成本预计将进一步下降。销售单价方面，单位成本下

降带来销售价格调整空间，同时受行业竞争激烈的影响，主要产品销售单价预计也将进一步下降。

2022 年二季度以来，下游光纤激光器市场不景气，下游客户价格整体下降幅度较大，公司所在的光纤激光器上游元器件行业，受到下游客户的降价压力，该压力目前尚未缓解，行业竞争依然激烈，因此，公司工业激光业务毛利率存在进一步下降的可能。

3、光通讯业务毛利率变动分析

（1）细分产品的销售结构、单位价格、单位成本变动情况对光通讯业务毛利率的影响

报告期内，公司光通讯业务各产品（服务）毛利率及销售占比情况如下：

单位：%

细分产品	2022年度		2021年度		2020年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
光通讯光学元件	35.96	82.45	42.38	86.13	32.05	85.23
光学镀膜服务	56.31	17.55	68.27	13.87	65.62	14.77
合计	**39.53**	**100.00**	**45.97**	**100.00**	**37.01**	**100.00**

各产品（服务）毛利率及销售结构变动对光通讯业务毛利率的影响如下：

细分产品	2022年度			2021年度		
	毛利率变动影响	收入占比变动影响	毛利率贡献变动影响	毛利率变动影响	收入占比变动影响	毛利率贡献变动影响
光通讯光学元件	-5.53%	-1.32%	-6.85%	8.80%	0.38%	9.19%
光学镀膜服务	-1.66%	2.07%	0.41%	0.39%	-0.62%	-0.22%
合计	**-7.19%**	**0.75%**	**-6.44%**	**9.19%**	**-0.23%**	**8.96%**

注：毛利率变动影响，是指各产品本期毛利率较上期毛利率的变动额×各产品上期销售收入占上期光通讯业务收入的比例；收入占比变动变动影响，是指各产品本期销售收入占本期光通讯业务收入的比例较上期的变动额×各产品本期的毛利率。

公司光学镀膜服务根据与客户的约定，采取按炉次或具体镀膜产品数量进行核算，各期销售单价及单位成本无法直接进行对比分析。2021 年光学镀膜服务毛利率略有提高，主要是 Coherent 镀膜服务收入占比提高所致（Coherent 的镀膜需求较为稳定且批量较大，毛利率相对其他客户较高）；2022 年光学镀膜服务毛

利率下降较多，主要是子公司深圳海创（镀膜服务主要由其提供）业务量减少，各产品/服务分摊的单位人工及制造费用上升。

报告期内，公司光通讯业务毛利率主要受光通讯光学元件毛利率影响，以下结合销售单价、单位成本及产品销售结构，对光通讯光学元件毛利率变动进行量化分析。

报告期内，公司光通讯光学元件各产品毛利率及销售占比情况如下：

单位：万元，%

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
无源光学元件	31.92	44.95	36.07	47.01	15.89	40.39
光收发模块光学元件	39.92	44.30	48.84	41.15	47.82	36.24
波长选择开关光学元件	36.56	10.76	44.98	11.83	35.54	23.37
合计	**35.96**	**100.00**	**42.38**	**100.00**	**32.05**	**100.00**

光通讯光学元件各产品销售单价、单位成本、毛利率变动情况如下：

单位：元/件

细分产品	项目	2022年度		2021年度		2020年度
		金额	变动趋势	金额	变动趋势	金额
无源光学元件	销售单价	4.02	1.77%	3.95	7.63%	3.67
	单位成本	2.74	8.30%	2.53	-17.86%	3.08
	毛利率	31.92%	减少4.15个百分点	36.07%	增加20.18个百分点	15.89%
光收发模块光学元件	销售单价	6.04	2.03%	5.92	-19.24%	7.33
	单位成本	3.63	19.80%	3.03	-20.68%	3.82
	毛利率	39.92%	减少8.92个百分点	48.84%	增加1.02个百分点	47.82%
波长选择开关光学元件	销售单价	7.20	-0.41%	7.23	-41.03%	12.26
	单位成本	4.57	14.82%	3.98	-49.62%	7.90
	毛利率	36.56%	减少8.42个百分点	44.98%	增加9.44个百分点	35.54%
合计	**销售单价**	**5.00**	**2.46%**	**4.88**	**-12.86%**	**5.60**
	单位成本	**3.20**	**13.88%**	**2.81**	**-26.05%**	**3.80**
	毛利率	**35.96%**	**减少6.42个百分点**	**42.38%**	**增加10.33个百分点**	**32.05%**

各产品销售单价、单位成本、销售结构变动对光通讯光学元件毛利率变动的影响量化如下：

项目	2022年光通讯光学元件毛利率较上年变动	2021年光通讯光学元件毛利率较上年变动
销售单价变动影响	减少6.35个百分点	减少11.03个百分点
单位成本变动影响	减少2.78个百分点	增加18.91个百分点
销售结构变动影响	增加2.71个百分点	增加2.45个百分点
合计	**减少6.42个百分点**	**增加10.33个百分点**

注：由于无源光学元件、光收发模块光学元件、波长选择开关光学元件包含的种类较多，自身产品销售结构对平均销售单价、单位成本的影响较大，上表在计算各因素变动影响时将前述产品拆分至下一级品类。

2021 年，光通讯光学元件毛利率较 2020 年提高 10.33 个百分点，主要原因是：第一，主要产品销售单价下降，导致毛利率减少 11.03 个百分点。销售单价下降主要系市场竞争较为激烈，公司在生产成本优化的基础上下调了销售价格。第二，主要产品单位成本下降，导致毛利率增加 18.91 个百分点。单位成本下降，主要系原材料价格下降及生产工艺改进，通讯光纤头、滤光片等产品生产成本降低。第三，销售结构变动导致毛利率增加 2.45 个百分点，主要系平均毛利率较高的光收发模块光学元件销售占比提高。

2022 年，光通讯光学元件毛利率较 2021 年下降 6.42 个百分点，主要原因是：第一，受行业竞争激烈影响，销售单价下降，导致毛利率减少 6.35 个百分点。第二，单位成本提高，导致毛利率减少 2.78 个百分点。单位成本提高，主要受下游客户业务开展不及预期及部分原材料价格上涨的影响，通讯滤光片、偏振分束/合束器等产品产销量下降，单位生产成本上升。第三，销售结构变动导致毛利率增加 2.71 个百分点，主要系毛利率相对较高的通讯非球面透镜等产品销售占比提高。

（2）主要客户销售毛利率变动情况对光通讯业务毛利率变动的影响

报告期内，公司光通讯业务主要客户毛利率变动情况如下：

单位：万元，%

序号	客户名称	光通讯业务收入			光通讯业务毛利率		
		2022 年	2021 年	2020 年	2022 年	2021 年	2020 年
1	Coherent	2,027.14	2,002.39	2,114.77	XXX	XXX	XXX

序号	客户名称	光通讯业务收入			光通讯业务毛利率		
		2022 年	2021 年	2020 年	2022 年	2021 年	2020 年
2	Source Photonics	498.94	1,011.19	1,152.76	XXX	XXX	XXX
3	新易盛	538.06	672.53	517.29	XXX	XXX	XXX
4	光迅科技	374.15	442.67	339.93	35.03	43.91	43.42
5	EXFO INC	154.11	236.99	191.97	28.19	46.24	56.07

2021 年，光通讯业务毛利率较 2020 年提高 8.96 个百分点，其中 Coherent 毛利率增长对光通讯业务整体毛利率的提高影响较大。2022 年，光通讯业务毛利率较 2021 年下降 6.44 个百分点，受行业竞争激烈销售单价下降影响，主要光通讯客户毛利率均不同程度出现下滑，其中 Source Photonic 毛利率及收入占比均下降较多，对光通讯业务整体毛利率下滑的影响较大。

（3）光通讯业务毛利率预计变动趋势，是否将持续下降

公司光通讯业务产品结构预计整体变动较小，光通讯光学元件预计将继续保持主导产品地位。单位成本方面，随着生产良率和效率的提高、产品及生产工艺的改进，主要产品单位成本预计将进一步下降。销售单价方面，单位成本下降带来销售价格调整空间，同时受行业竞争激烈的影响，主要产品销售单价预计也将进一步下降。

光通讯已属于较为成熟的市场，行业毛利率整体较为稳定，进一步下降的可能性较小。

4、生物医疗及其他业务毛利率变动分析

（1）细分产品的销售结构、单位价格、单位成本变动情况对生物医疗及其他业务毛利率的影响

报告期内，公司生物医疗及其他业务各产品（服务）毛利率及销售占比情况如下：

单位：%

细分产品	2022年度		2021年度		2020年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
生物医疗光学元器件	37.70	51.36	38.47	32.78	37.33	25.57

细分产品	2022年度		2021年度		2020年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
其他领域光学元器件	44.45	39.40	48.35	60.93	56.28	69.59
其他服务	62.30	9.25	85.29	6.29	92.97	4.84
合计	**42.63**	**100.00**	**47.44**	**100.00**	**53.21**	**100.00**

各产品（服务）毛利率及销售结构变动对生物医疗及其他业务毛利率的影响如下：

细分产品	2022年度			2021年度		
	毛利率变动影响	收入占比变动影响	毛利率贡献变动影响	毛利率变动影响	收入占比变动影响	毛利率贡献变动影响
生物医疗光学元器件	-0.25%	7.00%	6.75%	0.29%	2.77%	3.06 %
其他领域光学元器件	-2.38%	-9.57%	-11.95%	-5.52%	-4.19%	-9.71%
其他服务	-1.45%	1.84%	0.39%	-0.37%	1.24%	0.87%
合计	**-4.07%**	**-0.73%**	**-4.81%**	**-5.60%**	**-0.18%**	**-5.77%**

注：毛利率变动影响，是指各产品本期毛利率较上期毛利率的变动额×各产品上期销售收入占上期生物医疗及其他业务收入的比例；收入占比变动变动影响，是指各产品本期销售收入占本期生物医疗及其他业务收入的比例较上期的变动额×各产品本期的毛利率。

公司生物医疗光学元器件各期毛利率波动较小，其对生物医疗及其他业务毛利率的影响主要体现为：本身毛利率相对较低，销售占比持续提升，拉低平均毛利率。

公司其他领域光学元器件各期毛利率持续下降，主要受产品销售结构影响，具体对生物医疗及其他业务毛利率的影响主要体现为：毛利率较高的航空光学元件收入占比下降，拉低平均毛利率。

公司其他服务收入金额较小，主要系向客户提供技术开发服务、检验测试服务、维修服务产生的收入，以及向客户收取的工装夹具费用，对生物医疗及其他业务毛利率影响较小。

生物医疗光学元器件收入占生物医疗及其他业务收入的比例较高，是公司重点发展的产品。其他领域光学元器件产品种类繁多，产品之间差异较大，毛利率变动主要受具体型号产品销售结构影响。因此，选择生物医疗光学元器件，分析

细分产品的销售结构、单位价格、单位成本变动对其毛利率的影响。

报告期内，公司生物医疗光学元器件各产品毛利率及销售占比情况如下：

单位：%

细分产品	2022年度		2021年度		2020年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
内窥透镜	39.72	33.52	38.87	41.63	35.93	63.38
生物荧光探测元器件	28.61	22.77	43.23	8.77	21.01	3.45
医疗镜头	24.96	11.40	42.91	10.73	19.24	4.70
其它生物医疗光学元器件	46.50	32.31	35.73	38.87	45.39	28.48
合计	**37.70**	**100.00**	**38.47**	**100.00**	**37.33**	**100.00**

生物医疗光学元器件各产品销售单价、单位成本、毛利率变动情况如下：

单位：元/件

细分产品	项目	2022年度		2021年度		2020年度
		金额	变动趋势	金额	变动趋势	金额
内窥透镜	销售单价	19.40	0.88%	19.23	41.09%	13.63
	单位成本	11.70	-0.51%	11.76	34.71%	8.73
	毛利率	39.72%	增加0.85个百分点	38.87%	增加2.94个百分点	35.93%
生物荧光探测元器件	销售单价	182.41	-48.60%	354.86	-64.12%	989.00
	单位成本	130.21	-35.36%	201.45	-74.21%	781.17
	毛利率	28.61%	减少14.62个百分点	43.23%	增加22.22个百分点	21.01%
医疗镜头	销售单价	160.74	32.02%	121.75	-36.91%	192.97
	单位成本	120.62	73.55%	69.50	-55.40%	155.84
	毛利率	24.96%	减少17.95个百分点	42.91%	增加23.67个百分点	19.24%
其它生物医疗光学元器件	销售单价	35.85	29.00%	27.79	-18.05%	33.91
	单位成本	19.18	7.39%	17.86	-3.55%	18.52
	毛利率	46.50%	增加10.77个百分点	35.73%	减少9.66个百分点	45.39%
合计	**销售单价**	**35.41**	**30.18%**	**27.20**	**50.03%**	**18.13**
	单位成本	**22.06**	**31.78%**	**16.74**	**47.36%**	**11.36**
	毛利率	**37.70%**	**减少0.77个百分点**	**38.47%**	**增加1.14个百分点**	**37.33%**

各产品销售单价、单位成本、销售结构变动对生物医疗光学元器件毛利率变

动的影响量化如下：

项目	2022年生物医疗光学元器件毛利率较上年变动	2021年生物医疗光学元器件毛利率较上年变动
销售单价变动影响	减少1.21个百分点	减少13.76个百分点
单位成本变动影响	增加2.35个百分点	增加15.67个百分点
销售结构变动影响	减少1.91个百分点	减少0.77个百分点
合计	**减少0.77个百分点**	**增加1.14个百分点**

注：由于生物荧光探测元器件、其它生物医疗光学元器件包含的种类较多，自身产品销售结构对平均销售单价、单位成本的影响较大，上表在计算各因素变动影响时将前述两类产品拆分至下一级品类。

2021 年，生物医疗光学元器件毛利率较 2020 年提高 1.14 个百分点，主要系客户采购量增加，在单位成本下降的情况下，下调销售价格，具体表现为销售单价下降导致毛利率减少 13.76 个百分点，单位成本下降导致毛利率增加 15.67 个百分点。

2022 年，生物医疗光学元器件毛利率较 2021 年下降 0.77 个百分点，主要原因是：第一，销售单价下降，导致毛利率减少 1.21 个百分点。第二，单位成本下降，导致毛利率增加 2.35 个百分点。销售单价及单位成本下降，主要是产销规模扩大，单位成本下降，相应下调销售价格。第三，销售结构变动，毛利率较高的内窥透镜占比下降，导致毛利率减少 1.91 个百分点。

（2）主要客户销售毛利率变动情况对生物医疗及其他业务毛利率变动的影响

报告期内，公司生物医疗及其他业务主要客户情况如下：

单位：万元，%

序号	客户名称	生物医疗及其他业务收入			生物医疗及其他业务毛利率		
		2022 年	2021 年	2020 年	2022 年	2021 年	2020 年
1	B 公司	905.75	1,619.73	1,654.89	XXX	XXX	XXX
2	FISBA	1,209.08	686.42	657.21	XXX	XXX	XXX
3	Optotune	388.69	486.40	246.53	31.85	3.63	-3.69
4	菲森科技	349.41	451.25	63.37	33.59	44.92	47.99
5	BYK	205.15	219.13	185.49	26.26	13.25	22.29

2021 年和 2022 年，生物医疗及其他业务毛利率分别较上年下降 5.77 个百分点、4.8 个百分点，其中 B 公司的影响较大，其产品毛利率较高，但报告期内销

售收入占比持续下降。

（3）生物医疗及其他业务毛利率预计变动趋势，是否将持续下降

销售结构方面，随着内窥透镜、流动室等产品逐步导入下游客户的供应体系，生物医疗光学元器件收入规模及占比预计将进一步扩大。单位成本方面，随着产销规模的进一步扩大，生产良率和效率的提高、产品及生产工艺的改进，主要产品单位成本预计将进一步下降。销售单价方面，单位成本下降带来销售价格调整空间，同时受行业竞争的影响，主要产品销售单价预计也将进一步下降。

生物医疗领域产品验证周期较长，进入壁垒较高，公司预计生物医疗光学元器件毛利率将保持平稳。

（二）主营业务毛利率是否将持续下降，并充分揭示风险

激光雷达目前尚处于产业发展阶段，公司激光雷达业务相关产品随着产销规模的进一步扩大和行业竞争的加剧，产品销售价格继续下调的可能性较大，毛利率存在进一步下降的风险但持续下滑的可能性较小。而在工业激光等相对较为成熟的领域，产品亦面临下游客户降价的压力，毛利率存在进一步下降的可能性。此外，公司激光雷达业务产品主要用于车载领域，毛利率相对较低，激光雷达业务收入规模及占主营业务收入的比例预计将在近年内继续保持扩大的趋势。因此，公司主营业务毛利率短期内存在进一步下降的可能性，但长期持续下降的风险较小。

针对各板块业务毛利率及主营业务毛利率存在可能进一步的下降风险，公司已在招股说明书第二节 概览之“一、重大事项提示”之“（一）提醒投资者特别关注的风险因素”之“3、毛利率下滑的风险”和第三节 风险因素之“一、与发行人相关的风险”之“（三）与财务相关的风险”之“1、毛利率下滑的风险”充分提示风险，具体披露如下：

“

一、重大事项提示

（一）提醒投资者特别关注的风险因素

……

3、毛利率下滑的风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 40.32%、40.53%及 32.07%，2022 年毛利率有所下降，主要因激光雷达业务**主要产品开始批量生产交付，产品销售价格下调，毛利率下降；同时，激光雷达业务产品主要用于车载领域，毛利率相对较低，2022 年其收入占比快速提升进一步拉低了主营业务毛利率；此外，工业激光、光通讯等业务受市场需求波动、行业竞争激烈等因素影响，销售价格下降，毛利率下滑**。如果将来激光雷达业务收入占公司收入比重进一步提高，可能会进一步降低公司主营业务毛利率。同时，随着公司激光雷达业务批量交付规模增加，公司可能下调相关产品的价格，其毛利率存在继续下滑的风险。此外，在工业激光、光通讯等业务领域，受**市场需求波动、行业**竞争加剧**等因素**影响，公司亦存在下调相关产品价格的可能性，**相关业务毛利率亦存在进一步下降的风险，进而导致未来公司主营业务**毛利率存在继续下滑的风险。

……

（三）与财务相关的风险

1、毛利率下滑的风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 40.32%、40.53%及 32.07%，**其中** 2022 年毛利率有所下降，主要原因如下：**第一，随着公司 1.5μm 光纤激光雷达光源模组、传输模组及接收模组等激光雷达产品开始批量生产交付，销售价格基于量产成本下调幅度较大，而生产成本优化相较价格的调整具有一定的滞后性，成本下降幅度低于销售价格下降幅度，导致激光雷达业务毛利率下降 8.33 个百分点；第二，受下游光纤激光器行业不景气和市场竞争激烈影响，公司半导体激光器元件、光纤激光隔离器等工业激光产品销售价格下降，而生产成本受产销量下滑影响，下降幅度低于销售价格降幅，导致工业激光业务毛利率下降 4.05 个百分点；第三，受光通讯行业市场竞争激烈以及公司资源投入相对有限影响，通讯偏振分束/合束器、滤光片等光通讯产品销售价格下降，而生产成本受产销量下滑影响，下降幅度较小或略有上升，导致光通讯业务毛利率下降 6.44 个百分点；第四，受航空领域主要客户下游产品需求减少影响，毛利率较高的航空光学元件收入下降，导致生物医疗及其他业务毛利率下降 4.81 个百分点；第五，**

业务结构发生较大变动,激光雷达业务收入占比由 2020 年的 11.95%提高至 2022 年的 51.18%，而激光雷达业务产品主要用于车载领域，整体毛利率低于其他业务，进一步拉低主营业务平均毛利率。

公司激光雷达业务产品主要用于车载领域，终端车厂对成本的约束性较强，下游客户存在较大的降价需求，同时随着市场竞争的加剧，主要激光雷达产品销售价格存在进一步下调的可能性；而在工业激光、光通讯等业务领域，受行业需求波动、市场竞争激烈等因素影响，相关产品销售价格亦存在进一步下调的可能性。因此，如公司未能采取有效措施促进相关产品成本下降，则公司各项业务毛利率存在进一步下滑的风险，进而导致主营业务毛利率继续下滑。

此外，随着汽车自动驾驶产业的快速发展，激光雷达市场规模将继续保持快速增长，公司激光雷达业务营收规模和收入占比预计将进一步扩大，在较长一段时间内保持主导业务的地位，如未来公司工业激光、生物医疗等业务发展不及预期，公司主营业务毛利率可能因业务结构的变动而进一步下降。

”

四、发行人与同行业可比公司相同或相似产品毛利率的差异情况及原因，并进一步说明发行人主营业务毛利率和同行业可比公司差异的原因

（一）激光雷达业务毛利率对比分析

公司激光雷达业务主要产品与炬光科技相似产品毛利率对比如下：

公司名称	项目	毛利率		
		2022年	**2021年**	**2020年**
炬光科技	激光雷达面光源模组	—	46.58%	51.93%
	汽车应用（激光雷达）	—	43.45%	53.71%
	汽车应用解决方案	37.42%	33.54%	—
	激光光学元器件	60.23%	64.56%	—
海创光电	激光雷达光源模组	XXX	XXX	XXX
	激光雷达接收模组	XXX	XXX	—
	激光雷达光学元器件	26.48%	28.81%	21.12%

注：炬光科技 2020 年及 2021 年“汽车应用（激光雷达）”包含“激光雷达面光源模组”和“激光雷达光学元器件”，“激光雷达面光源模组”2021 年毛利率为 2021 年 1-6 月数据；炬光科技在 2022 年年报调整了披露的产品类别，2020 年及 2021 年的“汽车应用（激光雷

达）”更名为“汽车应用解决方案”，同时不包含激光雷达光学元器件；2022 年激光雷达光学元器件并入 2020 年及 2021 年披露的“激光光学”类别中并更名为“激光光学元器件”，“激光光学元器件”包含工业激光领域的产品。

炬光科技激光雷达业务包括激光雷达光源模组和光学组件，其光源模组包括激光雷达面光源模组和线光源模组（公司为点光源模组），产品用于智能驾驶激光雷达及智能舱内驾驶员监控系统，技术路线与公司产品存在较大差异。炬光科技报告期内汽车应用相关产品收入（包含技术开发服务费）分别为 2,916.39 万元、5,178.55 万元、3,657.86 万元，主要处于前期打样阶段，毛利率相对较高一些。

整体上，炬光科技汽车应用相关产品毛利率变动趋势与公司激光雷达业务主要产品毛利率变动趋势一致，具体对比说明如下：

2020 年及 2021 年，炬光科技汽车应用（激光雷达）、激光雷达面光源模组毛利率与公司激光雷达光源模组毛利率较为接近，且变动趋势一致。2022 年，炬光科技汽车应用解决方案毛利率高于公司激光雷达光源模组毛利率，主要是公司相关产品已开始大批量生产交付，销售价格下调幅度较大，而炬光科技相关产品尚未量产。

炬光科技激光光学元器件包含较多的光束准直器、转换器、光场匀化器、快（慢）轴准直镜等，激光雷达光学元器件只是其中一小部分，同时光束准直器、转换器、光场匀化器一直为炬光科技主营产品且毛利率较高，而公司目前尚无光束准直器、转换器、光场匀化器产品。受产品差异影响，炬光科技激光光学元器件毛利率整体较公司激光雷达光学元器件毛利率较高，但二者变动趋势一致。

（二）工业激光业务毛利率对比分析

公司工业激光业务毛利率与可比公司同类或相似产品对比情况如下：

公司名称	项目	毛利率		
		2022年	2021年	2020年
腾景科技	精密光学元组件	33.59%	33.95%	44.51%
	光纤器件	25.71%	29.36%	37.88%
炬光科技	激光光学	—	63.89%	52.66%
	激光光学元器件	60.23%	64.56%	—
光库科技	光纤激光器件	34.41%	42.72%	46.61%
海创光电	工业激光业务	34.26%	38.31%	38.83%

注：腾景科技产品主要用于光通讯和工业激光领域，产品按元件、器件类别进行披露；炬光科技 2022 年调整产品披露类别，激光雷达光学元器件从原来的“汽车应用（激光雷达）”剥离，与原来主要应用于工业激光的“激光光学”合并披露为“激光光学元器件”。

如上表所示，公司工业激光业务毛利率整体变动趋势与同行业可比公司变动趋势一致。公司工业激光业务毛利率与炬光科技、腾景科技较为接近，毛利率低于炬光科技相关产品，主要是炬光科技相关产品包含较多的光束准直器、转换器、光场匀化器等，其中光束准直器、转换器、光场匀化器一直为炬光科技主营产品且毛利率较高，而公司目前尚无光束准直器、转换器、光场匀化器产品。

（三）光通讯业务毛利率对比分析

公司名称	项目	毛利率		
		2022年	2021年	2020年
腾景科技	精密光学元组件	33.59%	33.95%	44.51%
	光纤器件	25.71%	29.36%	37.88%
光库科技	光通讯器件	38.69%	36.87%	44.98%
海创光电	光通讯光学元件	35.96%	42.38%	32.05%
	光通讯业务	39.53%	45.97%	37.01%

注：腾景科技产品主要用于光通讯和工业激光领域，产品按元件、器件类别进行披露。

如上表所示，公司光通讯业务、光通讯光学元件毛利率整体与腾景科技、光库科技较为接近。2021 年公司光通讯业务毛利率变动趋势与可比公司不一致，主要系公司 2020 年毛利率偏低的通讯光纤头、滤光片随着生产工艺的改进，生产成本降低，毛利率提升。

（四）生物医疗及其他业务毛利率对比分析

同行业可比公司中腾景科技及光库科技未披露生物医疗相关产品销售情况，炬光科技相关产品毛利率与公司生物医疗光学元器件毛利率对比情况如下：

公司名称	项目	毛利率		
		2022年	2021年	2020年
炬光科技	医疗美容器件和模块	—	50.51%	46.10%
海创光电	生物医疗光学元器件	37.70%	38.47%	37.33%

公司生物医疗光学元器件毛利率与炬光科技存在较大差异，主要双方产品应用领域不同导致：炬光科技医疗美容器件和模块产品主要应用于医疗美容领域，如激光脱毛、激光无创溶脂仪器设备；公司生物医疗光学元器件主要用于内窥镜、

口腔扫描仪器、五分类血球分析仪、高通量基因测序仪、流式细胞仪、PCR 检测仪器、生物荧光探测仪器等医疗器械中。

（五）主营业务毛利率对比分析

报告期内，公司主营业务毛利率与可比公司主营业务毛利率对比如下：

公司	2022年度	2021年度	2020年度
腾景科技	32.11%	32.90%	42.52%
炬光科技	54.36%	54.44%	51.08%
光库科技	36.43%	42.03%	43.75%
平均值	**40.97%**	**43.12%**	**45.78%**
公司	**32.07%**	**40.53%**	**40.32%**

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 40.32%、40.53%和 32.07%，整体变动趋势与可比公司一致。公司主营业务毛利率与各个可比公司相比存在一定的差异，主要是公司与同行业可比公司在具体产品类别、规格型号、产品销售结构等方面存在差异所致，具体分析如下：

公司主营业务毛利率与光库科技及腾景科技较为接近，2021 年腾景科技毛利率较低，主要系其募投项目新增人员及设备，以及新建厂房搬迁进度未达预期，成本上升较大。炬光科技主营业务毛利率较高，主要系其产品溢价较高的光束准直转换系列、开放式器件、医疗美容器件和模块类产品销售比重较大，公司未涉及该类产品。

2022 年，公司主营业务毛利率较低，下降幅度大于可比公司，主要系公司毛利率相对较低的激光雷达业务销售占比快速提升并成为当年主导业务，而可比公司激光雷达业务规模尚较小。

【申报会计师核查】

一、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、访谈发行人相关财务人员，了解成本分配的具体方法，成本分配率的计算及成本在产成品和在产品中分配的具体过程；了解不同类型产品单位成本构成

情况、变化情况及原因；了解不同业务料、工、费占比情况及差异原因；

2、获取发行人成本计算表，了解成本核算具体过程，抽样对发行人成本进行重新计算；

3、获取发行人收入成本明细表，分产品类型分析报告期内单位成本的构成、变化原因；分业务类型分析料、工、费占比情况；

4、分析通讯滤光片、偏振分束/合束器、激光雷达光源模组等产品销售单价及单位成本变动情况，访谈销售总监，了解相关产品销售价格、单位成本变动的原因，了解发行人在相关行业竞争及上下游中的地位，了解发行人与主要激光雷达客户的议价过程和定价策略、价格是否存在年降政策、近期价格变动情况及预计变动趋势；查阅报告期及期后主要激光雷达客户的销售合同，检查是否存在价格年降的相关约定以及期后产品价格变动情况；

5、量化分析细分产品的销售结构、销售单价、单位成本变动情况对毛利率变动的影响，分析向主要客户销售毛利率变动对各板块业务毛利率的影响；访谈销售总监，了解细分产品的销售结构、销售单价、单位成本、主要客户毛利率、各业务毛利率及主营业务毛利率预计变动趋势，分析各业务毛利率及主营业务毛利率持续下降的可能性；检查发行人招股说明书中关于毛利率下降的风险提示情况；

6、查阅同行业可比公司年报、招股说明书等公开资料，了解可比公司主要经营业务、产品及毛利率情况，对比分析发行人与同行业可比公司相同或相似产品毛利率、主营业务毛利率的差异情况及合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人依据成本分配率进行成本分配，方法合理，报告期一贯执行，符合企业实际生产经营情况；报告期内，发行人元件、器件产品单位成本构成较为稳定，模组产品 2020 及 2021 年处于验证试制阶段，其单位成本构成与 2022 年批量生产时期有所差异，具有合理性；发行人元件、器件及模组产品单位成本有所变化，均有合理原因；发行人不同业务料、工、费占比主要受各业务元件、器件及模组产品占比影响，具有合理性；

2、发行人关于通讯滤光片、偏振分束/合束器 2022 年单位生产成本上升但

价格下降、激光雷达光源模组销售价格下降幅度超过成本下降幅度的说明符合实际情况，具有合理性；发行人光通讯业务相关产品价格下调主要是顺应行业竞争的需要，与行业发展趋势及同行业可比公司基本一致，在行业竞争和上下游中未处于不利地位；发行人与主要激光雷达模组客户未签订销售价格年降的协议，但一般每年会根据市场需求变动情况进行重新议价；近期下游终端车厂降价对发行人激光雷达光源模组的销售价格尚未产生影响，但发行人激光雷达光源模组主要用于车载领域，销售价格存在继续下调的可能性，发行人已在招股说明书中披露产品价格下调的可能性并作风险提示；

3、发行人关于不同业务板块明细分产品的销售结构、单位价格、单位成本、向主要客户销售毛利率变动情况等对毛利率变动的影响说明准确，关于预计变动趋势的说明合理，相关业务毛利率及主营业务毛利率存在进一步下降风险，但持续下滑的可能性较小；发行人已在招股说明中充分披露各项业务及主营业务毛利率下降的风险；

4、发行人与同行业可比公司相同或相似产品毛利率存在差异，主要是双方所主营的具体产品、业务结构存在差异所致，进而也导致主营业务毛利率存在差异，具有合理性。

二、对生产成本归集及结转主营业务成本的完整性、准确性和及时性发表明确意见

综合上述核查程序，申报会计师认为，发行人生产成本包括直接材料、直接人工及制造费用，按月进行生产成本归集、分配并根据销售情况结转主营业务成本。发行人生产成本归集及结转主营业务成本完整、准确、及时。

12.关于采购和供应商

12.1 关于采购

根据申报材料：（1）发行人在解释激光器组件、基片、电子元器件、光纤线、机械装配件等平均采购单价变动情况时，定性分析了相关产品采购金额、数量占比的变动情况；（2）根据和深南电路的采购合同，对于发行人新产品部分，因发行人需要提前订料而此时发行人不能提供完整的 BOM，发行人可以将需要订购的物料以 FORECAST 订单的方式下单给供方，如在供方 FORECAST 订单齐料后三个月内发行人无相应产品的成品订单或者发行人的成品订单不能覆盖之前的 FORECAST 订单，对于供方购买的物料则买方需执行 100%的购买责任；（3）公司存在少量委外加工生产，将光学基片切割及表面加工等少量非核心工序委托外部具备加工能力的第三方供应商进行加工，报告期各期，采购委外加工服务的金额分别为 289.94 万元、789.14 万元和 620.44 万元；（4）报告期内发行人存在员工利用个人账户采购公司物资同时保留备用金制度的情况，2021 年起加强备用金管理，要求员工预借的备用金每年末需要完成报销或结清。

请发行人说明：（1）结合不同类型产品的采购金额、采购数量等，量化分析报告期内不同产品采购单价的变动原因，同类产品向不同供应商采购单价是否存在显著差异、原因及合理性；（2）报告期内是否存在在供方 FORECAST 订单齐料后三个月内发行人无相应产品的成品订单或者发行人的成品订单不能覆盖之前的 FORECAST 订单的情况及原因，是否和其他供应商存在类似约定，相关货物的处理及对发行人的财务影响；(3)报告期内主要委外加工厂商的基本情况，委外加工服务采购数量与相关产品产量的匹配性，委托加工定价的依据及公允性；（4）发行人利用员工个人账户采购公司物资的具体情况，报告期各期备用金使用的发生额、相关资金的用途及实际去向，报告期内对物资采购及备用金管理的具体规范过程、相关内控措施，采购及资金支付相关内部控制的有效性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对委托加工的核查情况，包括核查程序、核查内容、核查比例、核查证据及核查结论。

【回复】

【发行人说明】

一、结合不同类型产品的采购金额、采购数量等，量化分析报告期内不同产品采购单价的变动原因，同类产品向不同供应商采购单价是否存在显著差异、原因及合理性

（一）结合不同类型产品的采购金额、采购数量等，量化分析报告期内不同产品采购单价的变动原因

报告期各期，公司主要原材料采购金额、数量及单价情况如下：

单位：万元，元/单位

原材料名称	数量单位	2022年			2021年			2020年		
		金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
激光器组件	万件	12,088.87	131.28	92.08	1,322.59	11.88	111.33	269.14	1.29	208.64
基片	万片	5,374.99	363.99	14.77	4,832.27	348.52	13.87	2,632.35	395.34	6.66
电子元器件	万件	4,327.33	132.05	32.77	713.51	119.39	5.98	25.06	37.32	0.67
光纤线	万米	2,881.44	299.30	9.63	1,318.71	281.89	4.68	502.53	436.39	1.15
机械装配件	万件	1,814.62	524.05	3.46	1,141.98	163.13	7.00	769.85	98.19	7.84

报告期内，公司采购激光器组件、电子元器件、机械装配件数量及金额显著增长，主要系以其为原材料生产的激光雷达模组产品销售收入大幅增长。光纤线可用于生产激光雷达、工业激光及光通讯等多个业务领域的产品，其采购金额的增长主要是用于生产激光雷达模组产品的高单价光纤线采购增加所致。基片主要运用于公司元件产品，2021 年采购金额大幅增长主要系工业激光业务产品销售收入增长所致。报告期内，光纤线及基片的采购数量有所波动，主要系采购的具体内容有所变化所致。

以下逐类量化分析采购金额、数量对主要原材料报告期各期采购单价的影响。

1、激光器组件

报告期内，公司激光器组件采购金额、数量及单价变动情况如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额（万元）	12,088.87	1,322.59	269.14
采购数量（万件）	131.28	11.88	1.29
采购单价（元/件）	92.08	111.33	208.64

项目	2022年度	2021年度	2020年度
金额变动率	814.03%	391.41%	-
数量变动率	1,005.05%	820.93%	-
单价变动率	-17.30%	-46.47%	-

公司激光器组件包括泵浦源、种子源、耦合器、隔离器、LC/UPC 插芯等具体材料，其中泵浦源、种子源单价较高，其他材料单价相对较低。激光器组件材料用于生产公司激光雷达模组产品，2021 年、2022 年公司激光雷达模组收入较上年同比分别增长 625.21%、821.30%，与激光器组件采购金额持续增长趋势基本一致。

报告期内，随激光器组件采购规模扩大，公司议价能力增强，同时供应商规模化生产成本降低，因此相同组件材料采购单价普遍下降。2021 年采购单价降幅较大，主要系 LC/UPC 插芯、耦合器、隔离器等价格较低的组件采购数量增长较多。2022 年，随着生产工艺逐渐稳定，各类型组件采购结构变动较小，因此采购单价降幅收窄。

2、基片

报告期内，公司基片采购金额、数量及单价变动情况如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额（万元）	5,374.99	4,832.27	2,632.35
采购数量（万件）	363.99	348.52	395.34
采购单价（元/件）	14.77	13.87	6.66
金额变动率	11.23%	83.57%	-
数量变动率	4.44%	-11.84%	-
单价变动率	6.49%	108.26%	-

基片指光学毛坯材料、光学块料经过初步加工后形成的光学基础元件材料，包括平片、圆片及透镜等，主要用于生产公司各业务领域的元件产品，少量用于器件、模组产品生产，其采购金额主要随元件产品销售收入变动。2021 年、2022 年公司元件产品收入较上年同比分别变动 42.32%，-4.76%，低于基片采购金额增速，其中 2021 年度主要系工业激光业务景气度较高，公司预测客户需求较为乐观扩大了备货规模，因此 2021 年末公司相关存货有所增长。2022 年，公司基

片采购金额增加而相关产品收入下降，主要系基片整体采购单价、数量未下降，而主要元件产品销售价格和销量有所下降，引起收入下降。

报告期内，公司基片采购数量有所波动，因公司采购基片种类较多，不同规格型号基片尺寸差异较大，相同产品工艺路径调整使用不同基片或相同基片生产不同产品都会导致基片使用数量发生较大变化。以 A 基片为例，A 基片主要用于加工一款滤光片产品，理论投入产出比约 1:1（不考虑良率）。经工艺路径调整，改由基片 B 生产，基片 B 尺寸较大，经切割、镀膜等多道工序加工成滤光片成品理论投入产出比约 1:89,000，工艺调整前后基片采购数量变化较大。因此，受公司不同时期产品规格型号及工艺路径影响，基片采购数量有所波动。

2021 年，公司采购基片单价增幅较大，主要系 2020 年公司采购的单价小于 1 元的基片比例较高，占比约 24%，而此价格区间的基片 2021 年采购比例不到 5%，低单价基片采购数量及占比大幅下降。同时，2021 年由于工业激光业务产品需求增长，采购了较多高单价基片，尤其是进口用于生产快轴准直镜的基片，平均单价超过 70 元/片。低单价基片采购数量、比例下降，高单价基片采购增长较多，导致 2021 年基片采购单价增长较大。

3、电子元器件

报告期内，公司电子元器件采购金额、数量及单价变动情况如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额（万元）	4,327.33	713.51	25.06
采购数量（万件）	132.05	119.39	37.32
采购单价（元/件）	32.77	5.98	0.67
金额变动率	506.48%	2747.21%	-
数量变动率	10.60%	219.91%	-
单价变动率	447.99%	792.54%	-

电子元器件包括电路板、IC 芯片、电容、电阻等，电路板系供应商根据公司设计的电路将大量电容、电阻、IC 芯片等电子元件嵌入电路板空板生产而来。电容、电阻、IC 芯片等元件材料单价通常低于 1 元/件且用量较大，电路板单价通常可达数百元且数量较少。电子元器件用于生产激光雷达模组产品，其采购金额随激光雷达模组产品销售收入增长而增长，2021 年采购金额和数量变动率较

大，主要系 2020 年采购金额和数量基数较低，2021 年激光雷达模组产品产销规模扩大电子元器件采购需求增加。

2020 年，公司采购的电子元器件的单价较低，主要系公司激光雷达模组产品处于开发试制阶段，采购电路板数量较少，主要采购低单价的电容、电阻等元件，导致整体采购金额和单价较低。2021 年及 2022 年，随着公司激光雷达模组业务收入的快速增长，公司采购电路板的数量、金额持续增加，导致整体采购金额和单价持续上升。

4、光纤线

报告期内，公司光纤线采购金额、数量及单价变动情况如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额（万元）	2,881.44	1,318.71	502.53
采购数量（万米）	299.30	281.89	436.39
采购单价（元/米）	9.63	4.68	1.15
金额变动率	118.50%	162.41%	-
数量变动率	6.18%	-35.40%	-
单价变动率	105.77%	306.96%	-

光纤线是一种由玻璃或塑料拉制的光导纤维，是公司生产激光雷达模组、光纤激光隔离器和光纤头等产品的材料。2021 年、2022 年公司光纤头、光纤激光隔离器及激光雷达模组产品收入合计分别较上年增长 103.91%、250.20%，与光纤线采购金额持续增长趋势一致。

2021 年，公司采购光纤线数量显著下降，主要系 2020 年合计采购数量 227.78 万米主要用于生产光通讯产品的光纤线 A 及光纤线 B 因客户需求下降 2021 年基本不再采购。

报告期内，公司光纤线采购单价持续增长，主要系高单价的光纤线采购量持续增加。公司采购高单价光纤线比例持续上升，主要系公司不同业务使用的光纤线有所不同，整体上激光雷达业务使用光纤线单价>工业激光业务使用光纤线>光通讯业务使用光纤线，而公司 2021 年工业激光收入大幅增长，2022 年激光雷达业务收入快速增长，导致高单价光纤需求持续增长。2020 年至 2022 年，单价超过 10 元/米的光纤线采购数量比例分别为 1.10%、7.56%及 24.09%，高单价光

纤线采购数量占比持续提高，导致 2021 年及 2022 年光纤线采购单价持续增长。

5、机械装配件

报告期内，公司机械装配件采购金额、数量及单价变动情况如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额（万元）	1,814.62	1,141.98	769.85
采购数量（万件）	524.05	163.13	98.19
采购单价（元/件）	3.46	7.00	7.84
金额变动率	58.90%	48.34%	-
数量变动率	221.25%	66.14%	-
单价变动率	-50.57%	-10.71%	-

机械装配件包括镜筒、壳体、隔圈、底座、紧固件等机械结构为主的装配用材料，主要用于光纤激光隔离器及激光雷达模组产品。2021 年、2022 年公司光纤激光隔离器及激光雷达模组产品收入合计分别较上年增长 110.25%、295.38%，与机械装配件采购金额及采购数量持续增长趋势一致。

总体上，运用于光纤激光隔离器的壳体、晶体座等机械装配件需要在较小空间内进行精密机加工，加工精度要求高，加工难度较大，单价较高。而运用于激光雷达模组产品的机械装配件主要系固定座/块、盖板、散热槽、热缩管、盘纤座等，低单价装配件较多（多数低于 5 元，且用量较大）。2021 年，公司机械装配件采购数量增长，主要系光纤激光隔离器及激光雷达模组产品收入增长所致。

2022 年，公司机械装配件采购数量大幅增长，且单价降幅较大，主要系单价较高的机械装配件采购数量因光纤激光隔离器销售减少而下滑，而运用于激光雷达模组产品单价较低的机械装配件采购数量受激光雷达模组产销量增加而大幅增长。

（二）同类产品向不同供应商采购单价是否存在显著差异、原因及合理性

公司采购的同类原材料由于规格、技术参数等方面的差异会导致单价存在较大差异，相同材料方具有可比性。公司批量采购（报告期累计采购超过 200 万元）的相同原材料不同供应商的采购单价整体上不存在重大差异，对其中采购单价差异较大（超过 10%）情形说明如下：

金额：元，单价：光纤线为元/米，其他为元/件

年度	材料名称	单位	供应商	采购金额	采购数量	采购单价
2021年度	电子元器件1	件	上海恒特电子科技有限公司	365,034.78	1,082.00	337.37
			深圳市夏瑞科技股份有限公司	579,562.64	2,721.00	213.00
	光纤线1	米	上海瀚宇光纤通信技术有限公司	484,292.08	9,950.00	48.67
			深圳市盛昌利电子有限公司	365,575.19	9,600.00	38.08
	激光器组件1	件	桂林光隆光学科技有限公司	640,247.81	14,750.00	43.41
			河南鑫宇光科技服份有限公司	31,681.41	300.00	105.60
2022年度	激光器组件2	件	广州奥鑫通讯设备有限公司	11,242,722.45	175,306.00	64.13
			深圳市普惠鑫科技有限公司	2,787.50	50.00	55.75
	激光器组件3	件	广州奥鑫通讯设备有限公司	6,149,601.88	111,171.00	55.32
			深圳市普惠鑫科技有限公司	2,433.50	50.00	48.67

1、电子元器件 1

2021 年，公司向上海恒特电子科技有限公司（以下简称“恒特电子”）及深圳市夏瑞科技股份有限公司（以下简称“夏瑞科技”）采购电子元器件 1 单价差异 58.39%，主要系客户订单要求的产品交付时间较短，公司原计划采购的电子元器件 1 不能满足客户产品交付要求，因此向恒特电子采购时交期要求较短，应急采购价格较高，相关高单价采购系突发应急，情况较少。公司 2022 年向恒特电子大规模采购电子元器件 1 的单价与夏瑞科技供货价格相当，具体情况如下：

单位：元/件

材料名称	单位	供应商	2022年		
			采购金额	采购数量	采购单价
电子元器件1	件	上海恒特电子科技有限公司	5,682,157.98	24,674.00	230.29
		深圳市夏瑞科技股份有限公司	7,725,952.70	32,951.00	234.47

由上表可见，2022 年电子元器件 1 恒特电子与夏瑞科技供货价格无显著差异。

2、光纤线 1

2021 年，公司向上海瀚宇光纤通信技术有限公司（以下简称“上海瀚宇”）

及深圳市盛昌利电子有限公司（以下简称“深圳盛昌利”）采购光纤线 1 单价差异 27.81%，向上海瀚宇采购数量略多于深圳盛昌利的原因系公司向上海瀚宇采购集中于 4-10 月份，采购单价较高；11 月起，公司通过商业谈判以较大的计划采购量自深圳盛昌利获取较低的供应价格，并于 2022 年扩大向深圳盛昌利采购规模。2022 年上海瀚宇采购单价亦有所下降，两供应商采购单价不具备显著差异，具体情况如下：

单位：元/米

披露名称	单位	供应商	2022年		
			采购金额	采购数量	采购单价
光纤线1	米	上海瀚宇光纤通信技术有限公司	566,371.68	16,000.00	35.40
		深圳市盛昌利电子有限公司	6,071,970.66	177,880.00	34.14

由上表可见，2022 年公司上海瀚宇、深圳盛昌利采购光纤线 1 单价无显著差异。

3、激光器组件 1

激光器组件1系2021年新增采购材料，早期公司向河南鑫宇及桂林光隆采购用于验证测试，采购量小，对价格敏感性低。经验证，桂林光隆、河南鑫宇的产品均满足公司要求，批量采购谈判过程中河南鑫宇提供的最低供应价格为66元/件，高于桂林光隆早期供货价格（约50元/件），因此公司主要向桂林光隆采购，河南鑫宇作为该材料的潜在供应商。后续随着采购规模扩大，桂林光隆供货价格继续下降。2023年5月，河南鑫宇提供的报价约40元/件，与同期桂林光隆供应单价37.17元/件无显著差异。

4、激光器组件 2 及激光器组件 3

2022 年，公司向广州奥鑫通讯设备有限公司及深圳市普惠鑫科技有限公司购买激光器组件 2 及激光器组件 3 单价有所差异，主要因后者少量采购用于材料认证，目前尚未通过认证。

综上所述，除少量应急及用于认证等情形的材料采购，公司相同材料向不同供应商采购单价不存在显著差异。

二、报告期内是否存在在供方 FORECAST 订单齐料后三个月内发行人无相应产品的成品订单或者发行人的成品订单不能覆盖之前的 FORECAST 订单的情况及原因，是否和其他供应商存在类似约定，相关货物的处理及对发行人的财务影响

因供应商加工电路板备货周期较长，为及时按照客户需求交货，对于电路板采购，公司根据相关产品客户预测需求要求供应商以预测（FORECAST）需求数量进行备货再下单采购，主要涉及深南电路、恒特电子及夏瑞科技三家供应商。

报告期内，深南电路、恒特电子及夏瑞科技预测（采购）数量、相关产成品销量及在手订单数量情况如下：

单位：万个

供应商	年度	预测数量	产成品销量	成品在手订单数量
深南电路	2022年	2.87	2.48	1.35
恒特电子	2021年	0.07	9.95	3.50
	2022年	3.27		
	小计	**3.34**		
夏瑞科技	2021年	0.07		
	2022年	3.27		
	小计	**3.34**		

注：1、以上供应商采购电路板与产成品的理论投入产出比均为 1:1，实际采购数量大于预测数量。2、因相关产品生产周期约 1-2 周，考虑电路板到货后生产交付，因此统计截至期后 1 个月产品销量及在手订单数量，即产品销量及在手订单数量系截至 2023 年 1 月 31 日数。3、恒特电子及夏瑞科技所采购电路板生产相同模组产品，产品销量、在手订单合并列示。

公司采购的相关电路板用于生产激光雷达模组产品，报告期内相关产品销售情况良好，在手订单充分。由上表可见，相关电路板的产成品销量及在手订单之和均大于预测（采购）数量。报告期内，公司未发生预测订单供应商齐料后三个月内公司无相应产品的成品订单或成品订单不能覆盖预测订单的情形。

三、报告期内主要委外加工厂商的基本情况，委外加工服务采购数量与相关产品产量的匹配性，委托加工定价的依据及公允性

（一）报告期内主要委外加工厂商的基本情况

报告期内公司主要委外加工商采购情况如下：

单位：万元

供应商	报告期采购金额	占比	主要采购内容
优联合光电科技（福州）有限公司	527.60	31.04%	抛光
福州华晶光电科技有限公司	415.13	24.43%	抛光
南京旺晶光学有限公司	207.79	12.23%	抛光
福州吉力鑫光电科技有限公司	150.10	8.83%	镀膜
福州精利光学科技有限公司	144.96	8.53%	切割
福建信飞光电有限公司	127.27	7.49%	抛光
合计	**1,572.85**	**92.55%**	**-**

报告期内，公司主要委外加工厂商基本情况如下：

1、优联合光电科技（福州）有限公司

公司名称	优联合光电科技（福州）有限公司
成立时间	2018/9/5
注册资本	200 万元人民币
法定代表人	霍立和
主要股东	霍立和（34.35%）、苏香玲（15.32%）、郑兴燕（14.77%）、康同（11.49%）、陈赛凤（10.94%）、程永庆（7.66%）、林爱玉（5.47%）
注册地址	福建省福州市闽侯县荆溪镇关口村长龙中路 26 号 6 栋 2 层
经营范围	电子、通信与自动控制技术研究服务；光学仪器制造；光电子产品制造；光电子器件制造；电子元器件与机电组件设备制造；其他未列明的电子器件制造；其他未列明的电子元件及组件制造；其他未列明的电子设备制造；智能控制系统集成；其他信息系统集成服务；支撑软件开发；应用软件开发；软件运行维护服务；电子与智能化工程专业承包相应资质等级承包工程范围的工程施工；其他机械设备及电子产品批发；其他电子产品零售；计算机、软件及辅助设备批发；计算机、软件及辅助设备零售；网络与信息安全软件开发；对外贸易。

2、福州华晶光电科技有限公司

公司名称	福州华晶光电科技有限公司
成立时间	2011/11/11
注册资本	1,000 万元人民币
法定代表人	王小鸿
主要股东	王小鸿（51%）、邓九兰（24.50%）、邓小庆（8.5%）、陈海涛（8.00%）、王玲（8.00%）
注册地址	福建省福州市仓山区盖山镇天水路 30 号厂房一整座 3 层 3-1
经营范围	光学晶体、光学元器件、光学镜头的研发、生产、加工、批发、代购代销；光学零部件的生产；光学玻璃制品、平板玻璃、特种玻璃制造及研发；自营和代理各类商品和技术进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和

	技术除外。

3、南京旺晶光学有限公司

公司名称	南京旺晶光学有限公司
成立时间	2013/7/22
注册资本	50 万元人民币
法定代表人	汪淼
主要股东	汪淼（51.00%）、郗金霞（49.00%）
注册地址	南京市江宁区汤山街道上峰工业园腾达路 16 号
经营范围	光学元器件、仪器生产、加工、销售；光学辅料销售。

4、福州吉力鑫光电科技有限公司

公司名称	福州吉力鑫光电科技有限公司
成立时间	2017/10/23
注册资本	400 万元人民币
法定代表人	陈玲
主要股东	尚凤晗（28.75%）、陈玲（26.25%）、陈群（17.31%）、施玮（15.58%）、田春娥（12.11%）
注册地址	福州市仓山区建新镇红江路 2 号金山工业集中区浦上工业园 B 区 46 号楼 3 层 301 室
经营范围	光电技术开发、技术咨询；电子元器件、光学元器件、激光设备的生产、加工；电子产品、电子元器件、光学仪器、光学设备、玻璃制品、金属材料的批发、代购代销；自营和代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。

5、福州精利光学科技有限公司

公司名称	福州精利光学科技有限公司
成立时间	2018/2/27
注册资本	500 万元人民币
法定代表人	张兰燕
主要股东	陈玲芳（55.00%）、张兰燕（45.00%）
注册地址	福建省福州市仓山区建新镇红江路 6 号金山工业集中区浦上工业园 C 区 6 号楼工业厂房 3 楼
经营范围	电子、通信与自动控制技术研究服务；光电子产品制造；光电子器件制造；光学玻璃制造；光学仪器制造；电子元器件与机电组件设备制造；其他未列明电力电子元器件制造；制镜及类似品加工；物联网技术服务；信息技术咨询服务；其他未列明专业技术服务业；技术转移咨询服务（除产权交易、产权经纪）；五金产品批发；其他未列明批发业；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。

6、福建信飞光电有限公司

公司名称	福建信飞光电有限公司
成立时间	2018/4/28
注册资本	5,000 万元人民币
法定代表人	胡李务
主要股东	胡李务（95.00%）、江振兴（5.00%）
注册地址	福建省福州市永泰县智慧信息产业园东星住宅小区 3 号楼
经营范围	光电元器件研发、生产、销售；光电元器件、光电设备、光学仪器批发、代购代销；自营和代理各类商品和技术的进出口业务，但国家限定公司经营和禁止进出口的商品和技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

光学行业外协供应商生产经营规模普遍较小，多数注册资本较少，公司主要委外供应商注册资本较少主要受行业特点影响。报告期内公司主要委外加工供应商所提供服务均属于其经营范围内业务，中介机构已实地走访各供应商经营场所，参观其生产车间，相关供应商均具备加工服务能力。

（二）委外加工服务采购数量与相关产品产量的匹配性

公司主要委外加工服务包括抛光、切割、镀膜三种，但受材料尺寸规格、加工面形状、加工要求不同等因素影响存在多样化的定制委外加工情形。以下选取主要的抛光、切割及镀膜委外加工服务分析采购数量与相关产品产量的匹配性。

报告期公司主要抛光及镀膜委外加工服务采购数量与相关产品产量匹配性如下：

单位：片

委外加工类型	产品	项目	2022 年度	2021 年度
抛光 1	半导体激光偏振分束/合束器 A	采购数量/投入数量	57,251.00	128,094.00
		成品数量	126,675.00	312,549.00
		投入产出比	2.21	2.44
镀膜 1	激光窗口片 A	采购数量/投入数量	15,320.00	71,840.00
		成品数量	13,818.00	64,216.00
		投入产出比	0.90	0.89

注：委外加工物资收回后至产品完工仍需要经历多道加工工序，使用一片委外加工回收材料可生产多片产成品，相关投入产出比受后道工序影响。

由上表可见，报告期内主要抛光及镀膜委外加工服务采购数量投产所生产相

关产品的投入产出比较为稳定，委外加工服务采购数量与相关产品产量具有匹配性。

报告期公司主要切割委外加工服务采购数量与相关产品产量匹配性如下：

单位：片

产品	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购数量		9,831.00	189,874.00	31,542.00
半导体激光偏振分束/合束器 A	投入数量	-	103,194.00	31,542.00
	成品数量	-	431,914.00	146,519.00
	投入产出比	-	4.19	4.65
半导体激光偏振分束/合束器 B	投入数量	-	9,798.00	-
	成品数量	-	39,877.00	-
	投入产出比	-	4.07	-
半导体激光偏振分束/合束器 C	投入数量	-	40,553.00	-
	成品数量	-	131,551.00	-
	投入产出比	-	3.24	-
结余数量		46,160.00	36,329.00	-

注：2021 年及 2022 年采购数量大于领用数量系公司根据客户需求预测备料后客户需求变化未能消化该材料所致。由于该切割工序委外加工收回的材料系加工程度较低的光学基础材料具备较好的通用性，2023 年已逐步领用；截至 2023 年 5 月 31 日结余数量为 199,21 片，已领用 26,239 片。

由上表可见，主要切割委外加工服务收回材料生产不同产品数量配比关系不同，其中所生产半导体激光偏振分束/合束器 A 不同年度投入产出比较为稳定，委外加工服务采购数量与产量具有匹配性。

综上所述，公司委外加工服务采购数量与相关产品产量具有匹配性。

（三）委托加工定价的依据及公允性

1、委外加工定价的依据

公司对加工难度、加工面积、加工数量等影响委外工序成本的因素进行评估，测算委外加工成本，采购部向合格供应商询比价并经公司评审，协商议价，择优选取供应商。

2、委托加工定价的公允性

公司委外加工厂商提供的加工服务都是定制化的，由于所加工产品的规格、

型号、尺寸存在一定差异，主要通过询比价、协商对产品进行定价，公开市场上难以找到相同产品的价格作为参考。经访谈主要委外加工厂商相关人员，委外加工厂商收取的加工费与其向其他同类服务客户的价格不存在重大差异。因此，公司委外加工定价具有公允性。

四、发行人利用员工个人账户采购公司物资的具体情况，报告期各期备用金使用的发生额、相关资金的用途及实际去向，报告期内对物资采购及备用金管理的具体规范过程、相关内控措施，采购及资金支付相关内部控制的有效性

（一）发行人利用员工个人账户采购公司物资的具体情况

为方便集中管控，公司将日常零散的办公用品、偶发或急需的少量材料、零星工具及低值易耗品等采购集中由三位采购人员专门负责，通过报销的形式进行管理。公司制定了采购需求审批、报销审批等制度对相关采购进行事前及事后控制。公司并未指定具体、专用的员工个人账户，无控制或利用员工个人账户的意图和行为。同时，相关采购履行了事前需求审批及事后报销审核已完整入账，未少记成本或费用，不属于利用员工个人账户采购的情形，属于以报销形式管理的物资采购，相关物资采购的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
办公用品	3.61	126.59	72.89
零星材料	2.46	135.92	58.13
低值易耗品	1.66	106.59	71.77
小工具	3.24	71.00	60.45
其他零散采购	4.03	6.34	7.91
采购合计金额	**15.00**	**446.44**	**271.15**
占采购总额比例	0.05%	2.91%	3.51%

由上表可知，报告期内公司报销形式管理的物资采购的主要系办公用品、零星材料、低值易耗品及小工具，占采购总额比例较小。2022 年，公司优化相关采购管理，开立支付宝账户，报销形式管理的物资采购逐步调整为通过公司支付宝账户进行支付，相关物资采购后报销的金额已显著下降。

（二）报告期各期备用金使用的发生额、相关资金的用途及实际去向

报告期各期，报销形式管理的物资采购涉及的备用金使用情况如下：

单位：万元

项目	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
预支备用金	13.00	2.00	4.00
收回备用金	13.00	17.50	3.00
期末备用金余额	0.00	0.00	15.50
备用金使用发生额	15.00	446.44	271.15

注：备用金使用发生额系报销形式管理的物资采购金额。

报告期内，三位采购人员在经过相应的审批后，预支一定金额的备用金（一般每年仅一次，根据所负责采购规模大小，每人 1 至 12 万元不等）用于前述物资采购的循环周转使用。2021 年起，三位采购人员每年底须结清相关预支的备用金，其实际取得的备用金金额较小。

（三）报告期内对物资采购及备用金管理的具体规范过程、相关内控措施，采购及资金支付相关内部控制的有效性

公司原已建立采购需求审批制度、仓储部门物资接收管理制度及报销管理制度，对包括报销形式管理的物资采购在内的所有采购活动进行管理。对于报销形式管理的物资采购，公司 2022 年初开立了公司支付宝账户，将原采购人员支付后进行报销的物资采购款纳入对公账户支付范围。2022 年开立公司支付宝账户后，原报销形式管理的物资采购的资金流、票据流及实物流均已纳入公司内控管理范围，得到规范的运作管理。

发行人制定了备用金借款管理制度，对备用金的使用范围、审批、核销等事项做了具体规定并严格执行。备用金借款仅可用于公司采购、出差等公司事务，可循环使用。视备用金金额大小由部门主管、财务经理、财务总监、总经理进行审批，出纳复核后支付。2021 年起，发行人进一步加强备用金管理，要求员工预借的备用金每年末需要完成报销或结清。对于采购款项的支付，采购人员发起付款申请，根据不同付款额度审批权限，经采购部门经理、采购分管负责人、应付账款会计、财务经理、财务总监、总经理等人员审批，出纳复核后付款。

综上所述，公司已建立较为完善的物资采购、备用金管理、资金支付相关内

控制度，相关制度设计合理且得到有效执行。

【申报会计师核查】

一、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、获取并查阅了发行人的采购明细表，分析报告期内采购的具体构成、采购价格、数量及金额波动原因及合理性；分析相同材料不同供应商采购情况及价格差异；

2、访谈发行人采购部门相关人员，了解报告期内原材料价格变动情况，了解相同材料不同供应商价格差异情况，了解 FORECAST 类采购合同签订、执行情况，了解委外加工服务定价的依据，了解公司报销形式管理物资采购、备用金使用情况，了解公司是否存在利用员工个人账户采购的情形，了解与采购相关的内部控制设计及执行情况等；

3、获取发行人报告期签订、执行的 FORECAST 类采购合同，核查执行情况及对财务的影响；

4、通过天眼查等公开渠道查阅了公司主要委外加工厂商的基本信息，走访、函证公司主要委外加工厂商，了解其与公司的交易情况、是否具备供货能力、是否存在除购销合作外的其他关联关系；

5、获取并查阅委外加工服务采购明细，复核主要委外加工服务采购数量与相关产品产量匹配性的计算底稿，访谈相关生产人员了解委外采购数量与相关产品产量匹配性变动的原因；

6、取得发行人采购与付款相关管理制度，了解采购与付款内控的设计并选取采购样本执行采购与付款穿行测试、控制测试，确认发行人采购与付款流程内部控制设计合理运行有效；

7、访谈发行人财务部相关人员，了解公司备用金管理制度设计及执行情况，检查备用金收付情况以及资金支付相关内部控制制度设计与执行情况；

8、访谈发行人专门负责报销形式管理物资采购的采购人员，了解相关采购的流程、具体情况、主要采购渠道、备用金支取使用情况、报销流程等。

9、获取报销形式管理的物资采购清单，选取样本核查到货签收、报销审批、款项支付情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人不同类型材料采购单价变动均具备合理性；除少量应急及用于认证等情形的材料采购，发行人相同材料向不同供应商的采购单价不存在显著差异；

2、发行人报告期内存在个别供应商采购协议根据 FORECAST 备料供货的情形，发行人成品订单均能覆盖对相关供应商的 FORECAST 采购数量，FORECAST 采购相关条款未对发行人财务产生不利影响；

3、报告期内发行人主要委外加工商所提供的服务均属于其经营范围内业务，均具备相应的加工服务能力；发行人委外加工服务采购数量与发行人相关产品产量具有匹配性；发行人委外加工服务系根据合格供应商询比价及内部评审择优确定，委外加工厂商收取的加工费与其向其他同类客户的收取的不存在重大差异，委外加工定价公允；

4、发行人存在将日常零散的办公用品、偶发或急需的少量材料、零星工具及低值易耗品等采购集中由三位采购人员采购并以报销形式管理的情形，三位采购人员支取少量备用金用于物资采购循环使用，在完成相关物资采购后向发行人进行报销；相关物资采购发生金额及占采购总额比例较小；发行人 2022 年进一步规范相关采购款项支付管理，报销形式管理物资采购金额显著下降；发行人制定了采购、资金支付、备用金管理相关的内部管理制度，报告期内相关内控制度设计合理并得到有效运行。

二、说明对委托加工的核查情况，包括核查程序、核查内容、核查比例、核查证据及核查结论

申报会计师对委托加工执行主要供应商走访、函证，穿行及控制测试，合同

检查、入库核查、付款核查、发票核查等细节测试及采购价格对比分析等核查程序，取得供应商签章的访谈问卷、函证回函、相关采购合同、物资入库记录、银行付款回单、增值税发票等证据。对委托加工供应商走访、函证情况如下：

1、委托加工供应商走访情况

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
委托加工采购金额	620.44	789.14	289.94
走访覆盖采购金额	595.25	767.38	267.55
走访覆盖采购比例	95.94%	97.24%	92.28%

2、委托加工供应商函证情况

单位：万元

项目	项目	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额	采购金额a	620.44	789.14	289.94
	发函金额b	614.22	784.09	276.57
	发函比例c=b/a	99.00%	99.36%	95.39%
	回函确认金额d=e+f	614.22	784.09	276.57
	其中：回函直接确认金额e	614.22	784.09	276.57
	回函差异金额经调节后相符f	-	-	-
	回函确认金额占采购比例g=d/a	99.00%	99.36%	95.39%
应付账款	应付账款余额a	1,422.04	2,085.24	1,473.88
	发函金额b	1,309.05	2,019.04	1,453.18
	发函比例c=b/a	92.05%	96.83%	98.60%
	回函确认金额d=e+f	1,309.05	2,019.04	1,453.18
	其中：回函直接确认金额e	1,309.05	2,019.04	1,453.18
	回函差异金额经调节后相符f	-	-	-
	回函确认金额占应付账款余额比例g=d/a	92.05%	96.83%	98.60%
委托加工物资	委托加工物资余额a	221.86	88.91	52.93
	发函金额b	170.95	72.99	50.30
	发函比例c=b/a	77.05%	82.10%	95.04%
	回函确认金额d=e+f	170.95	72.99	50.30
	其中：回函直接确认金额e	170.95	72.99	50.30
	回函差异金额经调节后相符f	-	-	-
	回函确认金额占应付账款余额比例g=d/a	77.05%	82.10%	95.04%

注：公司部分供应商既提供委托加工服务也直接销售材料，应付账款期末余额系材料销售款及委托加工服务款之合计金额，因此存在期末余额超过委托加工服务采购额的情形。

经核查，申报会计师认为发行人委托加工采购业务真实、账务处理准确，相关内控设计合理且得到有效执行。

12.2 关于供应商

根据申报材料：（1）发行人供应商较为分散，报告期内前五大供应商变动较大，占比分别为 23.36%、20.64%和 37.18%；（2）发行人未披露向前五大供应商的具体采购内容；（3）报告期内，发行人存在客户与供应商重叠的情况，如创鑫激光、星汉激光、A 公司等；（4）发行人存在部分成立时间较短、注册资本较小的供应商，根据公开信息查询，2020 年第二大供应商信飞光电成立于 2018 年，参保人数为 0，2020 年发行人向其采购 418.76 万元，成立当年即与发行人开展合作。

请发行人说明：（1）前五大供应商变动较大的原因，报告期内核心原材料的供应商是否发生变化及原因，原材料供应是否稳定，结合行业特点、原辅料的通用性等说明供应商分散、前五大供应商采购金额占比较低的原因及合理性，是否和同行业可比公司存在较大差异；（2）区分原材料类型，说明报告期内前五大供应商的基本情况，包括但不限于采购金额、采购占比、成立时间、注册资本、股权结构、主营业务等，向主要供应商的采购金额变动原因；（3）客户与供应商重叠涉及的具体客户，销售和采购金额，对同一主体同时存在采购和销售的原因及合理性、是否符合行业惯例，上述销售和采购产品的用途，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；（4）部分供应商注册资本较低、成立不久即与发行人合作的原因及合理性；信飞光电参保人数为 0 的原因，是否有能力向发行人进行供货。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明：（1）不同原材料及委外加工的主要供应商及其关联方是否与发行人及其关联方、关键岗位人员、员工或前员工存在关联关系、股权或任职关系、直间接资金往来或其他利益安排；（2）对报告期内主要供应商的核查方法、样本选取标准、各期的核查比例和核查结论。

【回复】

【发行人说明】

一、前五大供应商变动较大的原因，报告期内核心原材料的供应商是否发生变化及原因，原材料供应是否稳定，结合行业特点、原辅料的通用性等说明供应商分散、前五大供应商采购金额占比较低的原因及合理性，是否和同行业可比公司存在较大差异

（一）前五大供应商变动较大的原因，报告期内核心原材料的供应商是否发生变化及原因，原材料供应是否稳定

1、前五大供应商变动较大的原因

（1）新增的前五大供应商

2022 年，公司新增前五大供应商情况如下：

单位：万元

供应商	2022年度		2021年度		主要采购内容	变动原因
	采购金额	排名	采购金额	排名		
广州奥鑫通讯设备有限公司	3,442.34	1	345.27	8	激光器组件	材料主要运用于激光雷达业务，随激光雷达产品收入增长，采购需求迅速增长
厦门三优光电股份有限公司	3,007.68	2	175.73	21		
深圳市盛昌利电子有限公司	2,276.03	3	253.53	14	光纤线	
星汉激光	1,856.73	4	0.28	438	激光器组件	
北京凯普林光电科技股份有限公司	1,606.96	5	215.04	16		

2021 年，公司新增前五大供应商情况如下：

单位：万元

供应商	2021年度		2020年度		主要采购内容	变动原因
	采购金额	排名	采购金额	排名		
Blue Sky Research	873.96	1	44.05	39	基片	材料主要运用于工业激光业务，采购随工业激光产品收入增长而增长
上海高施光电有限公司	592.63	2	195.63	9	光学玻璃	
淄博宇峰实业有限责任公司	539.43	5	194.88	10	基片	

（2）减少的前五大供应商

2022 年，公司减少前五大供应商情况如下：

单位：万元

供应商	2022年度		2021年度		主要采购内容	变动原因
	采购金额	排名	采购金额	排名		
Blue Sky Research	1,226.52	8	873.96	1	基片	排名下降系激光雷达业务领域供应商采购金额大幅增长所致
上海高施光电有限公司	515.78	12	592.63	2	光学玻璃	
深圳市华呈瑞机电技术有限公司	234.85	23	582.29	3	机械装配件	材料主要运用于工业激光产品，采购需求随工业激光相关产品收入下降而下降
南阳凯鑫光电股份有限公司	243.18	21	573.12	4	基片	
淄博宇峰实业有限责任公司	176.40	28	539.43	5	基片	材料主要运用于工业激光产品，相关产品收入下降，同时公司相关产品生产工艺调整，采购需求有所减少

2021 年，公司减少前五大供应商情况如下：

单位：万元

供应商	2021年度		2020年度		主要采购内容	变动原因
	采购金额	排名	采购金额	排名		
福建信飞光电有限公司	186.50	20	418.76	2	基片	材料主要运用于光通讯业务，采购需求随光通讯产品需求下降而下降
东莞联一光学有限公司	70.38	53	337.40	3	光学玻璃	公司材料需求有所变化，减少采购
深圳市华拓精密技术有限公司	55.55	66	267.25	5	机械装配件	产品价格不具备竞争优势，减少采购

2、报告期内核心原材料的供应商是否发生变化及原因，原材料供应是否稳定

如前所述，报告期核心供应商采购需求及排名受产品结构变动影响有所变化，但公司仍然与退出的前五大供应商保持业务合作，公司原材料供应较为稳定。

公司制定了与业务模式适配的供应商管理制度，建立了合格供应商库，定期考核供应商，积极开发主要原材料的备份供应商，既保障产品的质量又促使供应商良性竞争降低公司采购成本。同时，公司业务发展良好，采购需求较为稳定，支付货款及时，与供应商未发生质量或货款纠纷，合作关系良好。此外，对于采购需求稳定且需求较大的材料，公司与主要供应商签订框架协议，有效保障了采购的稳定性。

（二）结合行业特点、原辅料的通用性等说明供应商分散、前五大供应商采购金额占比较低的原因及合理性，是否和同行业可比公司存在较大差异

1、结合行业特点、原辅料的通用性等说明供应商分散、前五大供应商采购金额占比较低的原因及合理性

从行业特点看，光学行业使用的光学基础材料具有一定的通用性，如光学玻璃、熔石英、光学晶体等块料，可用于生产各种类型的光学产品。通常随着加工程度的提高，材料的通用性逐渐下降，光学块料加工成基片通用性有所减弱。因光学产品用途广泛，不同领域、不同客户的产品需求不同，在基片基础上进一步加工后通常只能用于满足特定客户需求的少数产品，这也是公司生产销售定制化产品的原因。公司采购的光学材料以基片为主，运用于不同领域、不同客户、不同产品的基片加工要求不同，各供应商加工能力各有侧重，因此公司根据产品要求向不同供应商采购基片，导致供应商较为分散。

除基础光学材料外，激光器组件、光纤线（光通讯业务领域光纤线除外）、电子元器件、机械结构件通用性相对较差，通常系根据定制化的产品需求采购。

随着公司产品不断丰富，公司原材料的种类逐步增多，除光学材料外，机械材料、电子材料不断增加。原材料组成复杂、材料行业跨度大导致供应商较多，单个供应商采购金额相对较小，呈现供应商分散、前五大供应商采购金额占比较低的特点。

综上所述，公司供应商分散、前五大供应商采购金额占比较低是由公司产品定制化及产品多样性导致的，具有合理性。

2、是否和同行业可比公司存在较大差异

公司与同行业可比公司前五大供应商采购集中度情况如下：

公司	前五大采购金额占比		
	2022年度	2021年度	2020年度
腾景科技	34.47%	31.65%	未披露
光库科技	22.40%	21.72%	26.78%
炬光科技	43.90%	35.29%	37.46%
发行人	37.18%	20.64%	23.36%

2020 年及 2021 年度，公司前五大供应商采购金额占比与光库科技相当。2022 年度，公司前五大供应商采购金额占比有所提升，与腾景科技相当，略低于炬光科技，与同行业可比公司相比不存在显著差异。

二、区分原材料类型，说明报告期内前五大供应商的基本情况，包括但不限于采购金额、采购占比、成立时间、注册资本、股权结构、主营业务等，向主要供应商的采购金额变动原因

（一）区分原材料类型，说明报告期内前五大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、股权结构、主营业务等

1、区分原材料类型，报告期内前五大供应商基本情况

材料类型	供应商	成立时间	注册资本	实际控制人	股权结构	主营业务
激光器组件	广州奥鑫通讯设备有限公司	2002年	2,000万人民币	智健	广州宏晟光电科技股份有限公司（100%）	光通讯产品、光传感产品等
	厦门三优光电股份有限公司	2001年	9,410.354万人民币	卢嵩岳	卢嵩岳（23.55%）、厦门嵩源科技有限公司（12.45%）、李凌（12.39%）、林振明（7.25%）、南京齐芯聚力二号股权投资合伙企业（有限合伙）（6.02%）	光器件传感器、传感探测器等
	北京凯普林光电科技股份有限公司	2003年	7,901.525万人民币	陈晓华	陈晓华（71.97%）、北京宏普科技发展合伙企业（有限合伙）（4.61%）、北京创林科技发展合伙企业（有限合伙）（4.58%）、北京丰凯科技发展合伙企业（有限合伙）（3.60%）、东台水木凯华企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（3.51%）	激光器的研发、生产、销售
	星汉激光	2017年	5,555.5556万人民币	周少丰	周少丰(23%)、深圳市星河众志投资有限合伙企业（有限合伙）(10.96%)、深圳星一激光投资有限合伙企业（有限合伙）(10.92%)、深圳市富海新材二期创业投资基金合伙企业（有限合伙）(10.3%)、深圳市达晨创通股权投资企业（有限合伙）(8.33%)	高功率半导体激光芯片、元器件的研发、制造销售
	上海屿鸿通讯设备有限公司	2017年	300万人民币	王德香	王德香（100%）	光通讯元器件生产、加工等
基片	Blue Sky Research	1985年	-	-	CHRISGLADDING	光学仪器、透镜生产
	南阳凯鑫光电股份有限公司	2004年	2,423万人民币	徐延海	徐延海（49.53%）、徐延明（33.02%）、徐峥（8.12%）、钱瑞军（2.48%）、谢光才（2.32%）	光学冷加工及产品生产

材料类型	供应商	成立时间	注册资本	实际控制人	股权结构	主营业务
	淄博宇峰实业有限责任公司	1999年	6,500万人民币	淄博宇峰实业有限责任公司工会委员会	淄博宇峰实业有限责任公司工会委员会（100%）	晶体材料及电子器件产品、玻璃制品等
	成都泰美克晶体技术有限公司	2003年	671.12524万美元	RAKON INVESTMENT HK LIMITED	RakonInvestmentHKLimited（37.0732%）、深圳市东元现代实业有限公司（26.1490%）、EtimesGroupInternationalLtd（12.7779%）、HLRHOLDINGSCO.,LTD（10.7477%）、程度利隆丰电子技术有限公司（5.9352%）、海南聚胜丰投资合伙企业（有限合伙）（4.8781%）、上海祥禾涌骏股权投资合伙企业（有限合伙）（2.4390%）	硬脆材料加工及生产
	南京旺晶光学有限公司	2013年	50万人民币	汪淼	汪淼（51%），郗金霞（49%）	光学元器件、仪器生产、加工
电子元器件	上海恒特电子科技有限公司	2020年	1,000万人民币	黄大荣	浙江恒亚电子科技有限公司（70%）、黄大荣（30%）	汽车、医疗、消费电子线路板制造加工
	深圳市夏瑞科技股份有限公司	2004年	6,000万人民币	郭民	郭民（71.7325%）、宁波梅山保税港区夏瑞共创企业管理合伙企业（有限合伙）（8.0000%）、宁波梅山保税港区夏瑞兴源企业管理合伙企业（有限合伙）（7.7728%）、刘友海（4.6469%）、郭子滢（4.0000%）、陈井坤（3.8479%）	汽车电子、医疗电子、工业控制等领域电路板制造
	深南电路股份有限公司	1984年	51,287.7535万人民币	中国航空工业集团有限公司	中航国际控股有限公司（63.97%）、香港中央结算有限公司（3.54%）、国信投资有限公司（0.67%）、李雪红（0.58%）、华芯投资管理有限责任公司-国家集成电路产业投资基金二期股份有限公司（0.54%）	预制电路板加工、电子装联
	Sony Corporation of HongKong Limited	1962年	15万美金	-	Sony Overseas Holding BV（100%）	半导体和电子元器件的进出口、销售及其他

材料类型	供应商	成立时间	注册资本	实际控制人	股权结构	主营业务
						相关配套服务
	惠州中京电子科技有限公司	2015年	28,000万人民币	杨林	惠州中京电子科技股份有限公司（100%）	研发、生产和销售印制电路板（PCB）
光纤线	深圳市盛昌利电子有限公司	2000年	300万人民币	汪义春	汪义春（98.3333%）、吴建国（1.6667%）	代理光纤和光器件、射频电子原器件等
	深圳市创鑫激光股份有限公司	2004年	39,780万人民币	蒋峰	蒋峰（33.9%）、深圳国相鑫光投资合伙企业（有限合伙）（10.89%）、上海联创永沂二期创业投资合伙企业（有限合伙）（7.66%）、深圳市新鑫企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（6.2%）、苏州凯风万盛创业投资合伙企业（有限合伙）（6.17%）	光纤激光器的研发、生产和销售
	上海瀚宇光纤通信技术有限公司	2003年	2,000万人民币	张瑞新	张瑞新（69%）、上海肇锡企业管理咨询中心（有限合伙）（16%）、计春柳（6%）、邓菁（3%）、陈洁（3%）、吕讯（3%）	激光业务、光纤线等
	长飞光纤光缆股份有限公司	1988年	75,790.5108万人民币	马杰	中国华信邮电科技有限公司（23.73%）、荷兰德拉克通信科技有限公司（23.73%）、香港中央结算（代理人）有限公司（22.64%）、武汉长江通信管理咨询合伙企业（有限合伙）（15.82%）、宁波睿图企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（1.04%）	光纤及光纤预制棒、光缆及相关商品、光器件及模块等销售业务，以及系统集成工程建设业务
	芯源（深圳）光纤激光技术有限责任公司	2018年	10万美元	CorActive High-Tech Inc.	CorActiveHigh-TechInc.（100%）	Coractive光纤进出口与销售
机械装配件	深圳市华呈瑞机电技术有限公司	2010年	500万人民币	刘浩	刘浩（58%）、王珊珊（42%）	精密五金零部件
	苏州哈亚精密机械有限公司	2012年	500万人民币	肖彦平	肖彦平（90%）、孙晓红（10%）	汽车通信零部件的生产与销

材料类型	供应商	成立时间	注册资本	实际控制人	股权结构	主营业务
						售
	深圳市华拓精密技术有限公司	2017年	1,000万人民币	蒋云辉	蒋云辉（71%）、袁世亮（29%）	五金制品加工
	奥科精工（深圳）有限公司	2003年	1,060万人民币	李国兴	李国兴（60%）、李思墨（20%）、刘伟东（20%）	五金制品加工
	厦门新瓷材料科技有限公司	2015年	250万人民币	邱金昌	邱金昌（65%），罗仁峰（35%）	从事精密陶瓷材料研发，生产和销售

注：主营业务根据供应商访谈、问卷调查及公开信息检索整理填列。上表信息查询时间截至 2023 年 6 月 30 日。

（二）区分原材料类型，说明报告期内向主要供应商的采购金额、采购占比、采购金额变动原因

1、激光器组件

单位：万元

供应商	采购金额	占比	2022年	2021年	2020年
广州奥鑫通讯设备有限公司	3,797.53	27.76%	3,431.26	345.27	21.00
厦门三优光电股份有限公司	3,183.41	23.27%	3,007.68	175.73	-
北京凯普林光电科技股份有限公司	1,862.86	13.62%	1,606.96	215.04	40.86
星汉激光	1,857.01	13.57%	1,856.73	0.28	-
上海屿鸿通讯设备有限公司	980.75	7.17%	923.63	55.56	1.55
合计	**11,681.56**	**85.39%**	**10,826.26**	**791.88**	**63.41**

注：占比系占同类材料采购金额的比例，下同。

激光器组件材料均运用于激光雷达模组产品，报告期内其采购需求随激光雷达模组产品收入增长而增加。

2、基片

单位：万元

供应商	采购金额	占比	2022年	2021年	2020年
Blue Sky Research	2,144.53	16.70%	1,226.52	873.96	44.05
南阳凯鑫光电股份有限公司	1,268.79	9.88%	242.01	567.97	458.82
淄博宇峰实业有限责任公司	909.64	7.08%	176.03	539.17	194.44
成都泰美克晶体技术有限公司	788.30	6.14%	387.08	401.22	-
南京旺晶光学有限公司	462.90	3.61%	127.43	133.76	201.71
合计	**5,574.16**	**43.41%**	**2,159.07**	**2,516.08**	**899.02**

Blue Sky Research 供应的基片主要用于生产工业激光业务产品，报告期内公司相关产品收入持续增长，导致采购需求增加。南阳凯鑫光电股份有限公司供应的基片主要运用于工业激光业务产品，报告期内公司相关产品收入有所波动，导致采购需求波动。淄博宇峰实业有限责任公司供应的基片主要运用于工业激光业务产品，报告期内公司相关产品收入有所波动，同时相关产品生产工艺调整采购需求有所减少，综合导致采购需求波动。成都泰美克晶体技术有限公司系新增供应商，供应的材料主要运用于工业激光业务产品。南京旺晶光学有限公司供应的基片主要运用于生物医疗及其他领域，相关产品需求下降，导致采购需求下降。

3、电子元器件

单位：万元

供应商	采购金额	占比	2022年	2021年	2020年
上海恒特电子科技有限公司	1,588.20	31.35%	1,485.48	102.72	-
深圳市夏瑞科技股份有限公司	1,430.40	28.24%	1,297.42	132.99	-
深南电路股份有限公司	1,206.50	23.82%	1,201.42	5.09	-
Sony Corporation of HongKong Limited	196.27	3.87%	106.23	90.04	-
惠州中京电子科技有限公司	92.39	1.82%	83.67	8.72	-
合计	**4,513.76**	**89.10%**	**4,174.22**	**339.56**	**-**

电子元器件材料均运用于激光雷达模组产品，报告期内其采购需求随激光雷达模组产品收入增长而增加。

4、光纤线

单位：万元

供应商	采购金额	占比	2022年	2021年	2020年
深圳市盛昌利电子有限公司	2,537.93	53.97%	2,276.03	253.53	8.37
创鑫激光	666.54	14.17%	102.65	423.33	140.56
上海瀚宇光纤通信技术有限公司	514.36	10.94%	94.17	271.57	148.61
长飞光纤光缆股份有限公司	363.25	7.72%	255.68	103.96	3.61
芯源（深圳）光纤激光技术有限责任公司	176.08	3.74%	5.42	109.15	61.5
合计	**4,258.16**	**90.55%**	**2,733.95**	**1,161.54**	**362.65**

深圳市盛昌利电子有限公司供应的光纤线主要运用于激光雷达模组产品，其采购需求随激光雷达模组产品销售收入增长而增加。创鑫激光供应的光纤线主要运用于工业激光业务光纤激光隔离器产品，采购需求随产品收入波动而变动。上海瀚宇光纤通信技术有限公司 2021 年采购金额增长系部分材料用于激光雷达模组产品，2022 年由于其供货成本不具备竞争优势转向其他供应商采购。长飞光纤光缆股份有限公司供应的光纤线主要运用于激光雷达模组产品，随激光雷达模组产品收入增长其采购需求增加。芯源（深圳）光纤激光技术有限责任公司供应的光纤线主要运用于激光雷达模组产品，因工艺调整导致材料采购需求变动。

5、机械装配件

单位：万元

供应商	采购金额	占比	2022年	2021年	2020年
深圳市华呈瑞机电技术有限公司	1,114.23	29.90%	234.85	582.29	297.09
苏州哈亚精密机械有限公司	439.15	11.78%	423.74	15.41	-
深圳市华拓精密技术有限公司	342.45	9.19%	19.66	55.55	267.25
奥科精工（深圳）有限公司	342.20	9.18%	281.12	60.85	0.24
厦门新瓷材料科技有限公司	282.58	7.58%	163.00	61.84	57.74
合计	**2,520.61**	**67.64%**	**1,122.37**	**775.94**	**622.32**

深圳市华呈瑞机电技术有限公司供应的机械装配件主要运用于工业激光隔离器产品，采购需求受相关产品收入影响而有所波动。苏州哈亚精密机械有限公司、奥科精工（深圳）有限公司及厦门新瓷材料科技有限公司供应的机械装配件主要运用于激光雷达模组产品，采购需求随激光雷达模组产品销售收入增加而增加。深圳市华拓精密技术有限公司供应的机械装配件价格不具备竞争力，公司减少采购。

三、客户与供应商重叠涉及的具体客户，销售和采购金额，对同一主体同时存在采购和销售的原因及合理性、是否符合行业惯例，上述销售和采购产品的用途，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

（一）客户与供应商重叠的情况

报告期内，公司存在客户与供应商重叠的情形，各期销售与采购交易额均大于 10 万元的单位交易情况如下：

单位：万元

期间	序号	交易对手名称	销售金额	采购金额
2022 年	1	创鑫激光	3,822.06	103.49
	2	A 公司	2,300.09	36.92
	3	星汉激光	415.59	1,856.73
	4	桂林光隆光学科技有限公司	79.51	710.63
	5	恩耐激光技术（上海）有限公司	73.51	137.51
	6	江苏天元激光科技有限公司	71.02	108.96
	7	大族激光科技产业集团股份有限公司	43.22	23.16
2021 年	1	创鑫激光	7,562.47	426.98

期间	序号	交易对手名称	销售金额	采购金额
	2	大族激光科技产业集团股份有限公司	73.88	114.16
2020 年	1	创鑫激光	4,706.13	140.12

注：上表交易数据为客户（供应商）单个主体与发行人的交易额，属于同一控制下的未合并计算。

（二）重叠客商销售、采购内容及用途

1、创鑫激光

创鑫激光主营光纤激光器的研发、生产和销售，公司向其销售半导体激光器元件及光纤激光隔离器等产品，其中半导体激光器元件用于泵浦源封装，泵浦源再进一步组装成光纤激光器后再对外销售；隔离器用于组装脉冲光纤激光器后对外销售。公司向创鑫激光采购光纤线，用于生产激光光纤头和光纤激光隔离器。光纤线为创鑫激光的主要原材料，其采购规模较大，可获得较低价格的光纤线，而公司由于该品种光纤线采购规模相对较小，直接向终端供应商采购的价格较高，因此存在向创鑫激光采购光纤线的情况。

2、A 公司

A 公司目前正在大力发展车载激光雷达产品，公司向其销售激光雷达接收模组，用于组装成激光雷达成品后对外销售或内部测试。公司在部分电子元器件主供应商无法及时供货时，临时向 A 公司采购少量电子元器件，用于生产激光雷达接收模组。

3、星汉激光

星汉激光主营高功率半导体激光芯片、元器件的研发、制造和销售，公司向其销售半导体激光器元件，用于泵浦源封装后对外销售，该类泵浦源主要用于工业激光领域。公司向星汉激光采购泵浦源（相对工业用泵浦源功率较小），用于生产激光雷达光源模组。

4、桂林光隆光学科技有限公司

桂林光隆主营光通信芯片、无源光器件以及子系统产品等多种类型光通信器件的研发、生产和销售，公司向其销售光通讯光学元件，用于组装成波长选择开关后对外销售。公司向桂林光隆采购激光器组件，用于生产激光雷达光源模组。

5、恩耐激光技术（上海）有限公司

恩耐主营光纤激光器及光纤线等配件、半导体激光器、以及固体激光器的生产和销售，公司向其销售半导体激光器元件，用于泵浦源封装，泵浦源再进一步组装成光纤激光器后再对外销售。公司向恩耐激光采购光纤线，用于生产激光雷达光源模组。

6、江苏天元激光科技有限公司

江苏天元主营大功率半导体激光器的研发、生产与销售，公司向其销售半导体激光器元件，用于组装成半导体激光器后对外销售。公司向江苏天元采购激光器组件，用于生产激光雷达光源模组。

7、大族激光

大族激光主营激光加工设备的研发、生产和销售，公司向其销售光纤激光隔离器，用于组装脉冲光纤激光器后对外销售。大族激光生产的超快激光玻璃切割机和激光裂片机为公司生产所需的设备，公司采购后用于产品加工。

（三）客户与供应商重叠的原因

公司存在客户与供应商重叠的情况，主要原因包括：第一，公司所属行业上下游产业链较长，生产的产品属于行业的中间件，公司器件、模组等产品需要使用到下游客户的部分产品，如激光雷达模组产品需要使用到下游客户生产的器件产品，随着发行人激光雷达业务的快速发展，重叠客商增加。第二，部分下游客户的设备类产品，如检测或切割设备，是公司生产所需的设备，相应产生采购需求。第三，公司综合考虑价格、供货紧急等因素，选择向部分客户采购原材料，如向创鑫激光采购光纤线、向 A 公司采购电子元器件。

经查询同行业可比公司及光电行业上市公司公开披露信息，行业公司亦存在客商重叠的情况，如炬光科技、腾景科技、光库科技、创鑫激光、博创科技（300548.SZ）、太辰光（300570.SZ），客商重叠的情况在光电行业较为常见，符合行业惯例。

公司与上述客户（供应商）之间的交易具有合理的商业背景，销售和采购的产品用于各自的生产经营。上述销售活动与采购活动独立签订合同，双方各自承

担“主要责任人”的角色，存货相关损毁、灭失、加工损耗及价格变动等风险、应收货款信用风险由双方各自独立承担，属于独立的购销活动，公司采用“总额法”核算前述销售与采购活动，符合企业会计准则的规定。

四、部分供应商注册资本较低、成立不久即与发行人合作的原因及合理性；信飞光电参保人数为 0 的原因，是否有能力向发行人进行供货

（一）部分供应商注册资本较低、成立不久即与发行人合作的原因及合理性

1、注册资本较低的主要供应商与发行人合作的原因及合理性

报告期内，公司前五大供应商中注册资本低于 500 万元的主要供应商仅深圳盛昌利，其基本信息详见本题问题二之“1、区分原材料类型，报告期内前五大供应商基本情况”。

深圳盛昌利系 Sanetronic Company Limited（盛昌电子有限公司）控制的实体，Sanetronic Company Limited 具有 Coherent Asia Inc 授予的光纤线代理销售资质。盛昌电子有限公司出具了其实际控制深圳盛昌利的证明及其代理 Coherent 相关产品的授权书，证实深圳盛昌利具备向公司供货的能力。公开信息查询的深圳盛昌利向其他公司供货的情况如下：

公司名称	采购期间	采购内容
广州宏晟光电科技股份有限公司	2016年至2019年6月	光纤
杰普特	2016年至2019年6月	特种光纤
光库科技	2015年	未披露
腾景科技	2017年	光纤线

注：信息源于相关公司招股说明书、IPO 问询反馈等公开披露材料。

由上表可见，深圳盛昌利亦向其他光电相关公司供应光纤线等材料，其具备向公司供货的能力，公司向其采购光纤线具有商业合理性。

2、主要供应商成立不久即与发行人合作的原因及合理性

报告期内，公司前五大供应商中，恒特电子、福建信飞光电有限公司（以下简称“信飞光电”）成立时间少于 5 年，二者与公司合作的原因及合理性说明如下：

（1）上海恒特电子科技有限公司

恒特电子基本信息详见本题问题二的回复。

恒特电子成立于 2020 年 8 月，2021 年 5 月首次向公司供货，公司向其采购电路板产品。恒特电子成立时间短即向公司供货的主要原因系恒特电子的业务、人员、资产系其实控人黄大荣自上海旭统精密电子有限公司（以下简称“旭统精密”）收购而来，旭统精密基本信息如下：

公司名称	上海旭统精密电子有限公司
成立时间	2004/2/5
注册资本	5,000 万元人民币
法定代表人	北村文秀
股东	旭東國際投資有限公司（95.80%）、SIIX 株式会社（4.20%）
注册地址	上海市青浦工业园区久远路 388 号
经营范围	设计、制造、加工新型电子元器件（含各类混合集成电路及基板组件）、新型仪用开关、新型平板显示器、数字照相机及关键件，产品软件开发，销售公司自产产品；上述产品同类商品的进出口及批发业务，并提供产品技术支持和技术服务。

旭统精密为日资公司，在电子元器件加工制造行业拥有超过 20 年的生产经营历史。恒特电子系黄大荣成立于 2020 年 8 月用于承接旭统精密资产、人员和业务的新主体，因此恒特电子成立后短时间即可向公司供货。中介机构实地走访、参观了恒特电子主要生产经营场所，访谈其营业部部长及工程师，获取生产经营相关资质文件，证实恒特电子具备供货所必须的生产场所、设备、人员及资质，公司向其采购电路板具有商业合理性。

（2）福建信飞光电有限公司

信飞光电基本信息详见本问询回复“12.1 关于采购”之“三、报告期内主要委外加工厂商的基本情况”之“6、福建信飞光电有限公司”的回复。

信飞光电成立于 2018 年 4 月，2020 年成为公司第五大供应商，主要原因系信飞光电虽然成立时间较晚，但其主要人员具备较丰富的光学行业从业经验，在福州地区行业内具有一定知名度，加工的 C-lens 材料（主要系曲面光学元件材料）具备较强的质量及价格竞争力，可以运用于公司相关产品生产。根据腾景科技招股说明书，2018 年腾景科技已经向信飞光电采购（2018 年末信飞光电系腾景科

技期末应付账款第五大供应商）。同时，根据对信飞光电相关人员的访谈，其目前的主要客户包括腾景科技、福晶科技等。

中介机构实地走访信飞光电主要生产经营场所，访谈其主要管理人员，参观生产车间，经走访确认信飞光电具备向发行人供货所需的设备、场所、人员等必要资源。

综上，信飞光电 2018 年成立当年已进入业内上市公司供应链，目前为业内多家知名企业提供材料，具备相关材料的生产供应能力，公司与其合作具备合理性。

（二）信飞光电参保人数为 0 的原因，是否有能力向发行人进行供货

信飞光电成立于 2018 年，成立初期信飞光电未为员工缴纳社保。2022 年，信飞光电已为 30 位员工缴纳社保。如前所述，信飞光电目前为业内多家知名企业提供原材料，具备相关原材料的生产供应能力，公司向其采购材料具有商业合理性。

【申报会计师核查】

一、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、获取报告期发行人采购明细，统计各期前五大供应商和分原材料类型的前五大供应商采购情况，分析前述供应商及采购变化情况；

2、访谈发行人采购部相关人员，了解行业特点、原辅材料的通用性，了解报告期各期前五大供应商及分原材料类型前五大供应商采购变动原因，了解核心供应商是否发生变化、原材料供应商是否稳定，了解公司向部分注册资本较低、成立时间较短的供应商采购的原因，访谈相关供应商，了解相关供应商生产经营情况，核实其是否具备供货能力；

3、检索查询同行业可比公司前五大供应商采购情况，对比发行人与同行业可比公司前五大供应商采购集中度是否存在差异，分析差异原因；

4、检索查询部分注册资本较低、成立时间较短的供应商及分原材料类型报告期前五大供应商基本情况，分析其成立时间、经营范围、注册资本、主营业务是否与交易内容、规模匹配，是否具备供货能力；

5、获取报告期客户及供应商明细，检查客商重叠情况，访谈销售总监，了解客商重叠的客户销售内容、销售原因、用途及相关协议是否存在特殊约定；访谈财务负责人，了解客商重叠公司销售和采购会计处理方法，复核会计处理是否符合企业会计准则的规定；

6、查阅同行业可比公司及光电行业上市公司公开披露信息，了解行业企业客商重叠情况，分析发行人客商重叠的合理性；

7、访谈信飞光电，了解企业经营情况，了解参保人数为 0 的原因等相关情况；

8、将主要供应商及其关联方，与发行人及其关联方、关键岗位人员、员工或前员工进行比对，分析是否存在关联关系、股权或任职关系；对主要供应商发放调查问卷，确认是否存在除货款外的直间接资金往来或其他利益安排；

9、对主要供应商进行走访、函证，核查交易的真实性、准确性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人前五大供应商变动主要系受产销产品变动引起的采购需求变化所致。公司核心供应商持续保持合作未发生重大变化，原材料供应稳定。发行人供应商分散、前五大供应商采购金额占比较低系受公司销售跨多应用领域的定制化产品及产品材料构成较为多样的特点决定，与同行业可比公司不存在重大差异；

2、发行人关于各主要原材料前五大供应商的成立时间、注册资本、股权结构、主营业务等情况的说明真实准确，个别成立时间短、注册资本低的供应商具备相应的供货能力，发行人与其合作具有合理性。前述供应商与发行人不存在购销业务之外的其他关联关系，报告期各期采购金额的变动主要系产销产品变动引起的采购需求变动所致；

3、发行人存在客户与供应商重叠的情况，主要与所处行业特性有关，符合

行业惯例；销售与采购产品用于双方各自的生产经营，各自独立承担相关产品灭失、损毁、呆滞、老化等所有权上的风险，销售与采购属于独立的购销活动，采用“总额法”核算相关业务，符合企业会计准则的相关规定；

4、发行人向个别注册资本较低、成立时间较短的供应商采购均具备合理原因；信飞光电早期未为员工参保缴费，2022年参保人数约30人，成立当年即向行业上市公司供货，具备供应能力。

二、说明不同原材料及委外加工的主要供应商及其关联方是否与发行人及其关联方、关键岗位人员、员工或前员工存在关联关系、股权或任职关系、直间接资金往来或其他利益安排

申报会计师通过天眼查、企查查等渠道查询发行人不同原材料及委外加工的主要供应商及其关联方，将发行人及其关联方、关键岗位人员、员工或前员工与之进行比对，将发行人及其关联方、关键岗位人员流水交易对手与之进行比对，对不同原材料及委外加工的主要供应商进行了走访、问卷调查。

经核查，未发现不同原材料及委外加工的主要供应商及其关联方与发行人及其关联方、关键岗位人员、员工或前员工存在关联关系、股权或任职关系、直间接资金往来，各供应商与发行人不存在除购销关系外其他关联关系、资金往来或利益安排。

三、说明对报告期内主要供应商的核查方法、样本选取标准、各期的核查比例和核查结论

申报会计师对主要供应商进行实地走访、视频访谈、问卷调查及函证，执行采购与付款循环的穿行测试及控制测试，采购订单检查、入库核查、付款核查、发票核查、进口清关完税材料核查等细节测试、采购价格对比分析及供应商信息网络公开信息检索核查（天眼查、企查查、供应商官网检索等）等核查程序。供应商核查的具体情况如下：

（一）穿行测试、控制测试及细节测试

1、穿行测试

获取发行人采购相关的内部控制制度及业务流程，报告期各年度分别选择不

少于 3 笔采购订单，检查其采购申请、报价单、合同、质检单、入库单、发票、付款申请单、付款银行回单等资料，验证采购业务相关内部控制设计运行情况。

2、控制测试

获取发行人采购相关的内部控制制度及业务流程，识别采购相关业务流程关键控制点，关键控制点包括：采购申请、合同签订、入库记录、发票入账、付款申请及付款，每个关键控制点报告期各年度分别选择不少于 25 个样本，检查其内控运行情况。

3、细节测试

（1）订单及入库单核查

获取采购明细，选取单笔金额 20 万以上的订单，并随机抽取部分金额较小的订单，获取采购订单和入库单进行核对，各期核查情况具体分别为 40.51%、47.61%及 73.52%。

（2）采购发票核查

获取采购发票明细，根据报告期各期发生额选取进项税较大的发票并随机抽取部分金额较小的发票，检查开票单位是否与供应商名称一致、受票单位是否与发行人名称一致、开票金额及日期是否与记账凭证一致，各期核查比例分别为 37.31%、44.70%及 65.28%。

（3）采购付款核查

获取采购付款明细，选取单笔金额 10 万以上的付款并随机抽取部分金额较小的付款，获取银行回单、银行承兑汇票、商业承兑汇票等单据进行核对，检查收款单位是否与供应商名称一致、付款金额及日期是否与记账凭证一致，各期核查比例分别为 50.98%、57.09%及 78.65%。

（4）采购截止测试

获取发行人报告期各期入库记录，选取期初及期末 10 笔入库记录追查至账面记录，核查采购入库的完整性。

（二）包括设备、建筑装修工程服务等在内的全部供应商走访、函证情况

供应商走访的选样考虑选取不少于报告期各期前10大供应商，同时考虑大额新增供应商及主要委外供应商等因素，走访比例不低于报告期各期采购金额50%。

供应商函证选样根据重要性原则，对报告期内各期采购金额占比前70%以及各期末应付账款余额占比前70%及大额预付账款的供应商实施函证程序。申报会计师通过函证中心独立收发函，保持对函证的全程控制。同时，将发函地址、回函地址分别与注册地址、年报通讯地址等公开检索地址进行核对，对于函证地址与前述主要地址不一致的供应商通过订单地址、其他公开信息查询核实地址差异原因，并与供应商确认。

1、供应商走访情况

申报会计师共对58家主要供应商进行实地走访、视频访谈，报告期各期走访供应商的采购金额占当期采购总额比例分别为58.90%、56.87%和67.87%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额	46,537.71	23,579.58	13,054.33
走访覆盖金额	31,585.80	13,409.34	7,689.41
走访覆盖比例	67.87%	56.87%	58.90%

2、供应商函证情况

报告期各期发函采购金额覆盖率分别为 80.78%、79.30%和 85.77%，回函采购金额覆盖率分别为 80.78%、79.30%和 85.77%，具体情况如下：

单位：万元

采购金额函证情况	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额a	46,537.72	23,579.58	13,054.34
发函金额b	39,917.16	18,698.18	10,544.87
发函比例c=b/a	85.77%	79.30%	80.78%
回函确认金额d=e+f	39,917.16	18,698.18	10,544.87
其中：回函直接确认金额e	33,547.45	17,689.12	9,930.28
回函差异金额经调节后相符f	6,369.71	1,009.05	614.60

采购金额函证情况	2022年度	2021年度	2020年度
回函确认金额占采购比例g=d/a	85.77%	79.30%	80.78%

发函应付账款余额覆盖率分别为 83.25%、85.57%和 88.67%，回函应付账款余额覆盖率分别为 83.25%、85.57%和 88.67%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应付账款余额a	15,753.74	8,420.63	4,521.23
发函金额b	13,968.46	7,205.25	3,764.08
发函比例c=b/a	88.67%	85.57%	83.25%
回函确认金额d=e+f	13,968.46	7,205.25	3,764.08
其中：回函直接确认金额e	3,580.41	7,074.47	13,078.67
回函差异金额经调节后相符f	183.66	130.78	889.79
回函确认金额占应付账款余额比例g=d/a	88.67%	85.57%	83.25%

（三）材料及委托加工服务供应商走访、函证情况

1、材料及委托加工服务供应商走访情况

申报会计师共对47家材料及委托加工服务主要供应商进行实地走访、视频访谈，报告期各期走访材料及委托加工服务供应商的采购金额占相关采购总额比例分别为62.05%、61.33%及74.46%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额	32,789.20	15,321.25	7,735.13
走访覆盖金额	24,414.96	9,397.24	4,799.75
走访覆盖比例	74.46%	61.33%	62.05%

2、材料及委托加工服务供应商函证情况

报告期各期，材料及委托加工服务供应商发函采购金额覆盖率分别为84.23%、81.96%及88.12%，回函采购金额覆盖率分别为84.23%、81.96%及88.12%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额a	32,789.20	15,321.25	7,735.13

项目	2022年度	2021年度	2020年度
发函金额b	28,893.65	12,557.27	6,515.53
发函比例c=b/a	88.12%	81.96%	84.23%
回函确认金额d=e+f	28,893.65	12,557.27	6,515.53
其中：回函直接确认金额e	23,726.05	11,812.52	5,968.87
回函差异金额经调节后相符f	5,167.60	744.75	546.66
回函确认金额占采购比例g=d/a	88.12%	81.96%	84.23%

报告期各期，材料及委托加工服务供应商发函应付账款余额覆盖率分别为84.67%、86.10%及89.66%，回函应付账款余额覆盖率分别为84.67%、86.10%及89.66%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应付账款余额a	14,370.08	7,582.08	4,121.73
发函金额b	12,884.34	6,528.31	3,489.68
发函比例c=b/a	89.66%	86.10%	84.67%
回函确认金额d=e+f	12,884.34	6,528.31	3,489.68
其中：回函直接确认金额e	10,862.06	6,160.33	3,306.01
回函差异金额经调节后相符f	2,022.28	367.99	183.66
回函确认金额占应付账款余额比例g=d/a	89.66%	86.10%	84.67%

经核查，申报会计师认为发行人采购与付款循环内部控制设计合理且得到有效运行，记录的采购真实、完整、准确。

13.关于存货

根据申报材料：（1）报告期各期末，公司存货账面余额分别为 5,560.56 万元、12,491.48 万元及 21,459.17 万元，其中库存商品、原材料、在产品、半成品增长较快；（2）发行人在光通讯、工业激光等业务领域面临竞争加剧的情况，存在下调相关产品价格的可能性，毛利率存在继续下滑的风险；报告期各期末，发行人跌价准备占存货余额的比例分别为 10.23%、9.17%和 11.85%，同行业可比公司平均值为 6.73%、6.21%和 2.08%；（3）公司根据客户的要求向其销售定制化的产品，2022 年激光雷达光学元器件、激光雷达接收模组产销率较低主要系客户根据自身经营计划推迟提货，报告期各期末，存货跌价准备分别为 568.74 万元、1,145.29 万元及 2,541.98 万元；（4）保荐机构对发行人、会计师 2020 年末存货盘点表进行复核，并监盘发行人 2021 及 2022 年末存货，对各年末发行人由第三方保管或控制的存货，选取其中重要的存货进行监盘或函证，2021 年末、2022 年末存货的检查占比为 70.29%、72.51%。

请发行人说明：（1）区分不同业务类型说明存货的主要构成、库龄、期后结转/销售情况，结合在手订单情况、采购生产周期、备货政策等，说明存货余额快速增长的原因，库存商品、原材料、在产品、半成品增长较快的原因及合理性；（2）存货跌价准备计提的具体政策，区分不同业务类型说明发行人存货跌价准备的计提比例及充分性，跌价准备计提比例整体高于行业平均水平的原因；（3）销售定制化产品是否符合行业惯例，与标准化产品的具体差异，定制化特征对公司生产、销售和业务拓展的影响；延迟提货对应的主要客户、未提货产品及金额、延迟提货的原因、期后提货情况，是否存在订单取消、转由其他客户消化的情况，结合上述情况、存货项目库龄、是否有订单支持、期后结转销售毛利率及费用率情况等，说明存货跌价准备计提的充分性；（4）结合主要原材料的采购价格、结转至主营业务成本中的主要原材料单位价格与存货中的主要原材料单位价格的差异情况，说明报告期内成本归集、分配、结转是否完整、准确、及时。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对报告期各期末存货的具体核查情况，核查样本的选取标准、不同核查方法对应的核查比例，是否存在异常情况。

【回复】

【发行人说明】

一、区分不同业务类型说明存货的主要构成、库龄、期后结转/销售情况，结合在手订单情况、采购生产周期、备货政策等，说明存货余额快速增长的原因，库存商品、原材料、在产品、半成品增长较快的原因及合理性

（一）区分不同业务类型说明存货的主要构成、库龄、期后结转/销售情况

1、报告期各期末，公司不同业务类型存货的主要构成

报告期各期末，公司不同业务类型存货的主要构成如下：

单位：万元

业务领域	存货类型	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
		存货余额	比例	存货余额	比例	存货余额	比例
激光雷达业务	原材料	2,902.52	30.93%	944.03	43.09%	157.54	36.58%
	在产品	2,846.56	30.33%	726.97	33.19%	114.01	26.47%
	半成品	1,449.81	15.45%	340.93	15.56%	84.45	19.61%
	库存商品	1,844.49	19.66%	165.62	7.56%	69.32	16.09%
	其他	340.83	3.63%	13.09	0.60%	5.36	1.25%
	小计	**9,384.22**	**100.00%**	**2,190.64**	**100.00%**	**430.67**	**100.00%**
工业激光业务	原材料	2,253.37	32.56%	1,407.07	21.00%	547.09	20.91%
	在产品	938.88	13.57%	1,850.32	27.62%	637.60	24.37%
	半成品	797.01	11.52%	564.63	8.43%	197.38	7.54%
	库存商品	2,880.27	41.62%	2,628.45	39.23%	881.26	33.68%
	其他	51.66	0.75%	249.04	3.72%	353.33	13.50%
	小计	**6,921.20**	**100.00%**	**6,699.50**	**100.00%**	**2,616.65**	**100.00%**
光通讯业务	原材料	316.50	15.47%	260.07	15.19%	305.60	24.80%
	在产品	187.10	9.14%	307.97	17.99%	61.89	5.02%
	半成品	191.92	9.38%	99.82	5.83%	127.60	10.36%
	库存商品	1,279.52	62.53%	1,001.47	58.49%	657.75	53.39%
	其他	71.36	3.49%	42.84	2.50%	79.19	6.43%
	小计	**2,046.40**	**100.00%**	**1,712.17**	**100.00%**	**1,232.03**	**100.00%**
生物医疗及其他业	原材料	548.35	20.54%	243.62	16.36%	134.63	12.93%
	在产品	538.07	20.15%	426.38	28.64%	281.41	27.03%

业务领域	存货类型	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
		存货余额	比例	存货余额	比例	存货余额	比例
务	半成品	474.63	17.78%	222.86	14.97%	154.10	14.80%
	库存商品	1,069.30	40.05%	592.03	39.77%	459.82	44.17%
	其他	39.56	1.48%	3.89	0.26%	11.13	1.07%
	小计	**2,669.91**	**100.00%**	**1,488.78**	**100.00%**	**1,041.08**	**100.00%**
公共材料	原材料	427.31	97.69%	303.12	75.71%	239.24	99.63%
	其他	10.13	2.31%	97.27	24.29%	0.88	0.37%
	小计	**437.44**	**100.00%**	**400.39**	**100.00%**	**240.13**	**100.00%**
合计		**21,459.17**	**-**	**12,491.48**	**-**	**5,560.56**	**-**

注：公共材料指多领域共用的材料，下同。其他主要系发出商品、委托加工物资、低值易耗品及在途物资等金额占比较小的存货。

报告期各期末，公司各业务领域存货主要由原材料、在产品、半成品及库存商品构成，总体结构较为稳定。原材料、在产品、半成品及库存商品具体占存货比例受各年末在手订单、公司生产备货安排及销售情况影响有所变化。

2、报告期各期末，公司不同业务类型存货的库龄

报告期各期末，公司不同业务类型存货的库龄如下：

单位：万元

日期	业务领域	账面余额	1年以内		1-2年		2年以上	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
2022年末	激光雷达业务	9,384.22	9,105.40	97.03%	274.29	2.92%	4.53	0.05%
	工业激光业务	6,921.20	5,924.90	85.61%	965.63	13.95%	30.67	0.44%
	光通讯业务	2,046.40	1,050.92	51.35%	858.14	41.93%	137.35	6.71%
	生物医疗及其他业务	2,669.91	2,282.67	85.50%	345.72	12.95%	41.52	1.56%
	公共材料	437.44	367.83	84.09%	44.26	10.12%	25.35	5.80%
	合计	**21,459.17**	**18,731.71**	**87.29%**	**2,488.03**	**11.59%**	**239.43**	**1.12%**
2021年末	激光雷达业务	2,190.64	2,155.98	98.42%	32.95	1.50%	1.70	0.08%
	工业激光业务	6,699.50	6,662.18	99.44%	26.47	0.40%	10.85	0.16%
	光通讯业务	1,712.17	1,390.79	81.23%	300.15	17.53%	21.22	1.24%
	生物医疗及其他业务	1,488.78	1,445.69	97.11%	21.79	1.46%	21.30	1.43%
	公共材料	400.39	374.76	93.60%	11.50	2.87%	14.13	3.53%
	合计	**12,491.48**	**12,029.41**	**96.30%**	**392.86**	**3.15%**	**69.21**	**0.55%**

日期	业务领域	账面余额	1年以内		1-2年		2年以上	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020年末	激光雷达业务	430.67	428.04	99.39%	2.63	0.61%	-	-
	工业激光业务	2,616.65	2,597.98	99.29%	18.68	0.71%	-	-
	光通讯业务	1,232.03	1,192.90	96.82%	11.76	0.95%	27.37	2.22%
	生物医疗及其他业务	1,041.08	1,014.02	97.40%	18.15	1.74%	8.91	0.86%
	公共材料	240.13	195.66	81.48%	19.40	8.08%	25.07	10.44%
	合计	**5,560.56**	**5,428.59**	**97.63%**	**70.62**	**1.27%**	**61.35**	**1.10%**

报告期各期末，公司的存货库龄主要集中在 1 年以内，1 年以内存货占比分别为 97.63%、96.30%及 87.29%，2022 年末 1 年以内库龄存货比例下降，主要系光通讯、工业激光、生物医疗及其他业务领域存货库龄延长。光通讯业务库龄 1 年以上存货占比较高，主要系 2020 年及 2021 年公司光通讯滤光片备货量较大，而光通讯下游客户需求不及预期，导致相关存货库龄较长。2022 年末，工业激光业务 1 年以上存货占比有所上升，主要系 2022 年工业激光业务市场增速放缓，公司前期备货量较大，库存消化不及预期。2022 年末，生物医疗及其他业务 1 年以上存货占比有所上升，主要系受其他领域客户自身产品需求减少影响，部分库存未能消化。前述长库龄存货公司已充分计提了存货跌价准备，详见本题“二、存货跌价准备计提的具体政策，区分不同业务类型说明发行人存货跌价准备的计提比例及充分性，跌价准备计提比例整体高于行业平均水平的原因”回复内容。

3、报告期各期末，公司不同业务存货期后结转/销售情况

（1）可售存货期后结转/销售

报告期各期末，公司不同业务可售存货期后结转/销售情况如下：

单位：万元

业务领域	项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
激光雷达业务	可售存货	1,973.51	165.62	74.68
	期后结转/销售金额	1,480.46	103.78	73.88
	期后结转/销售率	75.02%	62.66%	98.93%
工业激光业务	可售存货	2,881.13	2,725.38	1,181.04
	期后结转/销售金额	1,929.36	2,411.24	1,178.23
	期后结转/销售率	66.97%	88.47%	99.76%

业务领域	项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
光通讯业务	可售存货	1,350.88	1,044.31	736.91
	期后结转/销售金额	290.94	293.69	667.40
	期后结转/销售率	21.54%	28.12%	90.57%
生物医疗及其他业务	可售存货	1,073.10	592.03	466.83
	期后结转/销售金额	432.76	392.83	466.28
	期后结转/销售率	40.33%	66.35%	99.88%

注：可售存货系库存商品与发出商品原值之和，下同。上表期后结转/销售统计时间截至 2023 年 5 月，下同。

①2020 年末期后结转/销售情况分析

2020 年末，公司整体上可售存货的期后结转/销售率较高，光通讯业务相对较低系 2020 年公司通讯滤光片备货较多，相关客户需求不及预期，公司已对相关产品全额计提跌价准备。

②2021 年末期后结转/销售情况分析

2021 年末，公司不同业务可售存货期后结转/销售率有所下降，分业务类别具体说明如下：

激光雷达业务 2021 年末可售存货期后结转/销售率为 62.66%，未结转/销售金额 61.84 万元，金额较小，主要系相关产品以试制需求为主，呈小批量多批次特征，公司出于生产的经济性（最小投产量）及产品良率考虑，存在生产备料投料超过订单需求的情形。对于后续客户订单未能覆盖的存货，公司全额计提了跌价准备。

工业激光业务 2021 年末可售存货期后结转/销售率为 88.47%，主要系 2021 年末公司对工业激光业务客户需求较为乐观，备货规模较大，2022 年客户需求不及预期，相关存货未能及时消化。公司已对相关存货充分计提了存货跌价准备。

光通讯业务 2021 年末可售存货期后结转/销售率为 28.12%，主要系 2021 年公司通讯滤光片备货规模较大（占光通讯业务期末未结转/销售存货比例近 90%），而其多数未能实现销售所致，公司已对相关存货全额计提了跌价准备。

通讯滤光片多数未能实现销售主要系 2021 年公司对市场预期过于乐观，备货数量较大，后续客户需求与预期差异较大。因通讯滤光片系相对成熟的产品，

相关客户存在向其他供应商采购的情形。2020 年第三季度以前通讯滤光片市场需求良好，公司基于此扩大投产规模，2020 年 12 月至 2021 年 8 月生产入库规模较大。但 2021 年通讯滤光片市场情况持续低迷及 5G 通讯基站技术方案调整等原因，2021 年 9 月起公司已显著减小生产规模，但前期完工入库规模已较大，导致 2021 年末可售存货期后结转/销售率为 28.12%，处于较低水平，具备合理性。

生物医疗及其他业务 2021 年末可售存货期后结转/销售率为 66.35%，主要系公司出于生产的经济性（最小投产量）及产品良率考虑，存在生产备料投料超过订单需求的情形。同时，航空领域主要客户因自身研发项目调整需求有所减少。对于前述客户订单未能覆盖的存货，公司全额计提了跌价准备。

截至 2023 年 5 月 31 日，2021 年末存货未结转/销售的原因及其金额、占比情况如下：

单位：万元

未结转/销售原因	激光雷达业务		工业激光业务		光通讯业务		生物医疗及其他业务	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
生产经济性及产品良率	31.29	50.59%	122.79	39.09%	94.39	12.58%	122.98	61.74%
客户需求不及预期	26.11	42.22%	190.68	60.70%	643.00	85.66%	42.03	21.10%
产品质量问题	4.45	7.19%	0.68	0.22%	13.22	1.76%	34.19	17.16%
合计	**61.85**	**100.00%**	**314.15**	**100.00%**	**750.61**	**100.00%**	**199.20**	**100.00%**

生产的经济性（最小投产量）指考虑投产必要的开工成本、设备加工能力及后续潜在的客户需求等因素而超过客户订单需求投料生产的情形。产品良率影响备料投产指当产品良率不稳定时，为满足客户订单需求，超过订单需求备料投料的情形。生产的经济性（最小投产量）及产品良率对新产品试制、小批量多批次产品的备货生产影响较大，均会导致备料、投料超过订单需求，系 2021 年末激光雷达业务、生物医疗及其他业务存货未结转/销售的主要原因。

③2022 年末期后结转/销售情况分析

2022 年末，公司不同业务可售存货期后结转/销售率较低，其中光通讯业务主要系前期未售存货影响，其他业务主要系期后时间较短所致。2022 年末可售存货期后结转/销售率在扣除 2020 年末、2021 年末未售存货影响前后情况对比如

下：

单位：万元

业务领域	项目	2022年12月31日	
		扣除后	扣除前
激光雷达业务	可售存货	1,910.87	1,973.51
	期后结转/销售金额	1,480.46	1,480.46
	期后结转/销售率	77.48%	75.02%
工业激光业务	可售存货	2,564.18	2,881.13
	期后结转/销售金额	1,929.36	1,929.36
	期后结转/销售率	75.24%	66.97%
光通讯业务	可售存货	530.75	1,350.88
	期后结转/销售金额	290.94	290.94
	期后结转/销售率	54.82%	21.54%
生物医疗及其他业务	可售存货	873.36	1,073.10
	期后结转/销售金额	432.76	432.76
	期后结转/销售率	49.55%	40.33%

由上表可见，扣除 2020 年末、2021 年末未售存货影响后，截至 2022 年 12 月 31 日可售存货期后结转/销售率有所提升，其中光通讯业务影响最大。

除光通讯业务外，其他业务主要由于期后统计时间截至 2023 年 5 月 31 日，期后时间较短，因此 2022 年末可售存货整体结转/销售率低于以前年度。同时，光通讯业务、生物医疗及其他业务期后结转/销售率在扣除 2020 年末、2021 年末未售存货影响后仍相对较低，主要系 2022 年部分客户需求不及预期导致相关存货尚未销售，公司对相关存货已充分计提了跌价准备。

公司 2022 年末可售存货截至 2023 年 5 月 31 日期后结转/销售率与 2021 年末可售存货截至 2022 年 5 月 31 日期后结转/销售率的对比情况如下：

业务领域	项目	2022年12月31日	2021年12月31日
激光雷达业务	可售存货	1,973.51	165.62
	期后结转/销售金额	1,480.46	65.49
	期后结转/销售率	75.02%	39.54%
工业激光业务	可售存货	2,881.13	2,725.38
	期后结转/销售金额	1,929.36	1,974.01

业务领域	项目	2022年12月31日	2021年12月31日
	期后结转/销售率	66.97%	72.43%
光通讯业务	可售存货	1,350.88	1,044.31
	期后结转/销售金额	290.94	199.71
	期后结转/销售率	21.54%	19.12%
生物医疗及其他业务	可售存货	1,073.10	592.03
	期后结转/销售金额	432.76	306.91
	期后结转/销售率	40.33%	51.84%

由上表可见，除激光雷达业务外，其他三类业务 2021 年末可售存货截至 2022 年 5 月 31 日的期后结转/销售率与 2022 年末可售存货截至 2023 年 5 月 31 日的较为接近。激光雷达业务 2021 年末期后结转/销售率较低主要系 2021 年末激光雷达业务存货规模较小，同时产品返修、退货及个别客户推迟提货金额较大，占比达到 28.95%，导致期后结转/销售率较低。

（2）非可售存货期后结转/销售情况

报告期各期末，公司不同业务非可售存货期后结转/销售情况如下：

单位：万元

业务领域	项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
激光雷达业务	非可售存货	7,410.70	2,025.02	355.99
	期后结转/销售金额	6,577.29	1,841.16	352.26
	期后结转/销售率	88.75%	90.92%	98.95%
工业激光业务	非可售存货	4,040.07	3,974.12	1,435.61
	期后结转/销售金额	2,801.28	3,555.59	1,408.17
	期后结转/销售率	69.34%	89.47%	98.09%
光通讯业务	非可售存货	695.52	667.86	495.12
	期后结转/销售金额	324.09	508.39	450.76
	期后结转/销售率	46.60%	76.12%	91.04%
生物医疗及其他业务	非可售存货	1,596.81	896.75	574.26
	期后结转/销售金额	1,017.74	733.26	545.56
	期后结转/销售率	63.74%	81.77%	95.00%
公共材料	非可售存货	437.44	400.39	240.13
	期后结转/销售金额	221.45	346.57	224.22
	期后结转/销售率	50.62%	86.56%	93.37%

注：非可售存货指主要用于继续生产加工的存货，包括原材料、在产品、半成品、委托加工物资、在途物资等，下同。

由上表可见，报告期内，公司非可售存货期后结转/销售情况整体处于较高水平，各期呈下降趋势，主要受期后时间长短影响。公共材料 2022 年末期后结转/销售率较低，主要系 2022 年公司储备了较多的机器设备易损耗的零部件，其库龄延长所致。光通讯业务 2021 年、2022 年末以及工业激光业务、生物医疗及其他业务 2022 年末期后结转/销售率较低，主要受相关可售存货（相关库存商品）期后结转/销售率较低影响，具体对比如下：

业务领域	项目	2022年12月31日	2021年12月31日
工业激光业务	可售存货	66.97%	88.47%
	非可售存货	69.34%	89.47%
光通讯业务	可售存货	21.54%	28.12%
	非可售存货	46.60%	76.12%
生物医疗及其他业务	可售存货	40.33%	66.35%
	非可售存货	63.74%	81.77%

由上表可见，非可售存货期后结转/销售率较低的其可售存货期后结转/销售率亦处于较低水平。因非可售存货主要用于生产可售存货，随可售存货期后结转/销售的下降，其对应的非可售存货期后结转/销售率亦呈下降趋势。但非可售存货期后结转/销售率均高于可售存货，主要系公司销售定制化产品，可售存货若无法销售通常无其他用途，非可售存货由于尚未加工或未完全加工，尚可用于生产相关同类产品，具备一定的通用性。

公司对于库龄较长或存在明显减值迹象的非可售存货已充分计提了存货跌价准备。

综上所述，对于可售存货，2020 年末期后结转/销售率均不低于 90%，处于较高水平；2021 年末期后结转/销售率整体有所下降，主要系部分客户需求不及预期以及公司考虑生产经济性、产品良率而多备货所致；2022 年末期后结转/销售率整体较低，光通讯业务主要系前期未售存货影响，其他业务主要系期后时间较短影响；同时，光通讯业务、生物医疗及其他业务 2022 年末期后结转/销售率低还受当年部分客户需求不及预期导致相关存货未能销售影响。

对于非可售存货，报告期整体期后结转/销售率较高，部分业务期后结转/销

售率较低系受相应可售存货期后结转/销售率较低影响。对于前述存在客户需求不及预期未能销售、库龄较长等情形的存货公司均已充分计提了存货跌价准备。

（二）结合在手订单情况、采购生产周期、备货政策等，说明存货余额快速增长的原因，库存商品、原材料、在产品、半成品增长较快的原因及合理性

1、公司的在手订单情况

报告期各期末，公司各业务类型存货的在手订单情况如下：

单位：万元

业务领域	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
激光雷达业务	19,846.44	3,857.61	771.70
工业激光业务	10,772.95	11,321.45	10,027.13
光通讯业务	1,046.90	973.83	954.85
生物医疗及其他业务	3,690.73	3,134.23	1,500.55
合计	**35,357.02**	**19,287.12**	**13,254.23**

报告期各期末，公司在手订单金额分别为 13,254.23 万元、19,287.12 万元及 35,357.02 万元，在手订单逐年增加。2021 年在手订单增长主要系激光雷达业务、生物医疗及其他业务在手订单大幅增长。2022 年在手订单增长主要系激光雷达业务在手订单大幅增长。

2、公司的采购生产周期、备货政策

采购周期指公司向供应商下达采购订单至供应商交付货物（到货）的周期。报告期内，公司采购原材料种类多样，定制化采购内容较多，通常定制化采购供应商需要根据公司下达的需求生产备货，不同材料供应商生产周期差异较大，因此不同原材料采购周期差异较大。激光器组件、机械装配件的采购周期一般为 4-6 周；基片的采购周期一般为 4-12 周；光纤线、电子元器件的采购周期一般为 4-8 周。

生产周期指公司在正常产能安排下利用库存材料完成产品生产所需的天数，公司主要产品的生产周期如下：

主要产品	生产周期
激光雷达光源模组、接收模组等激光雷达模组产品	1-2周

主要产品	生产周期
光纤激光隔离器	1周
偏振分束器/合束器	6-8周
非球面透镜	5-6周
棱镜、柱面透镜	4-5周
平面光学元件	4-6周
窗口片、反射镜、滤光片、光纤头	3-4周
内窥透镜	5周
慢轴准直镜	3周
快轴准直镜	2周

注：器件、模组类产品所需物料较多，如需要外购原料，需要考虑原料采购周期。

备货政策：库存商品根据在手订单交期及安全库存进行备货。库存商品的安全库存由销售部根据客户需求及市场情况编制审批。原材料根据生产需求及安全库存进行备货。原材料的安全库存主要针对部分需求量大、通用性强的材料建立，由计划部门编制审批，由采购部根据市场供需情况以及采购周期等因素进行采购。

3、存货余额快速增长的原因，库存商品、原材料、在产品、半成品增长较快的原因及合理性

报告期各期末，公司库存商品、原材料、在产品、半成品账面余额及占存货总额比例如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
库存商品	7,073.58	32.96%	4,387.56	35.12%	2,068.13	37.19%
原材料	6,448.05	30.05%	3,157.91	25.28%	1,384.10	24.89%
在产品	4,510.62	21.02%	3,311.64	26.51%	1,094.90	19.69%
半成品	2,917.67	13.60%	1,229.59	9.84%	564.41	10.15%
合计	**20,949.92**	**97.63%**	**12,086.70**	**96.75%**	**5,111.54**	**91.92%**

由上表可见，报告期各期末公司库存商品、原材料、在产品及半成品占比均不低于 91%，系公司存货的主要构成，报告期各期末存货余额快速增长系库存商品、原材料、在产品及半成品快速增长所致，具体分析如下：

（1）库存商品

报告期各期末，公司不同业务类型库存商品账面余额如下：

单位：万元

业务领域	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日
	账面余额	增长金额	账面余额	增长金额	账面余额
激光雷达业务	1,844.49	1,678.87	165.62	96.30	69.32
工业激光业务	2,880.27	251.82	2,628.45	1,747.19	881.26
光通讯业务	1,279.52	278.05	1,001.47	343.72	657.75
生物医疗及其他业务	1,069.30	477.28	592.03	132.21	459.82
合计	**7,073.58**	**2,686.02**	**4,387.56**	**2,319.42**	**2,068.13**

2021年末公司库存商品余额较上年末增加2,319.42万元，同比增长112.15%，主要系工业激光业务、光通讯业务库存商品增长所致。工业激光业务库存商品增长1,747.19万元，主要系公司基于2021年工业激光业务收入大幅增长，对工业激光业务客户需求预期较为乐观，增加了库存商品备货量。光通讯业务库存商品增长343.72万元，主要系光通讯光学元件部分客户需求不及预期，公司备货未能消化，导致期末库存商品增长较多。

2022年末公司库存商品余额较上年末增加2,686.02万元，同比增长61.22%，主要系激光雷达业务、生物医疗及其他业务库存商品增长较大。由于车载激光雷达产业快速发展，推动了公司激光雷达业务收入快速增长，2022年末公司激光雷达业务在手订单充足，公司为满足客户需求，增加库存商品备货量1,678.87万元。生物医疗及其他业务增长477.28万元，主要系2022年生物医疗流动室产品收入快速增长，客户需求增加，公司扩大了库存商品备货。

（2）原材料

报告期各期末，公司不同业务类型原材料账面余额如下：

单位：万元

业务领域	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日
	账面余额	增长金额	账面余额	增长金额	账面余额
激光雷达业务	2,902.52	1,958.49	944.03	786.50	157.54
工业激光业务	2,253.37	846.31	1,407.07	859.98	547.09
光通讯业务	316.50	56.44	260.07	-45.53	305.60
生物医疗及其他业务	548.35	304.73	243.62	108.99	134.63

业务领域	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日
	账面余额	增长金额	账面余额	增长金额	账面余额
公共材料	427.31	124.19	303.12	63.88	239.24
合计	**6,448.05**	**3,290.14**	**3,157.91**	**1,773.81**	**1,384.10**

2021 年末公司原材料余额较上年末增加 1,773.81 万元，同比增长 128.16%，主要系工业激光业务和激光雷达业务原材料增长所致。工业激光业务原材料增长 859.98 万元，主要系公司基于 2021 年工业激光业务收入大幅增长，对工业激光业务客户需求前景预期较为乐观，同时考虑主要原材料如基片采购周期较长（4-12 周），为保证生产供料及时，相应增加光学基础原材料备货量。激光雷达业务原材料增长 786.50 万元，主要系 2021 年末公司为 2022 年激光雷达量产储备原材料。

2022 年末公司原材料余额较上年末增加 3,290.14 万元，同比增长 104.19%，主要系激光雷达业务、工业激光业务原材料增长所致。激光雷达业务原材料大幅增长主要系相关产品量产规模扩大，客户需求上升，在手订单充足，同时考虑到雷达模组主要原材料如激光器组件、电子元器件采购周期较长（4-8 周），为保证供料及时、稳定，公司相关材料备货量增加 1,958.49 万元。工业激光业务原材料增长 846.31 万元，主要系公司半导体激光快轴准直镜产品收入持续增长，客户需求良好，2022 年末公司扩大快轴准直镜生产投入，相关原材料储备量增加。

（3）在产品及半成品

因生产管理需要，部分在产品至完工前入库进行库存管理形成了半成品，半成品基本用于继续加工库存商品，与在产品同属于加工至库存商品之前的过渡形态，因此合并说明。

单位：万元

业务领域	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日
	账面余额	增长金额	账面余额	增长金额	账面余额
激光雷达业务	4,296.38	3,228.48	1,067.90	869.44	198.46
工业激光业务	1,735.90	-679.05	2,414.95	1,579.97	834.98
光通讯业务	379.02	-28.77	407.79	218.30	189.49
生物医疗及其他业务	1,012.70	363.46	649.24	213.74	435.50
公共材料	4.29	2.93	1.36	0.47	0.88

业务领域	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日
	账面余额	增长金额	账面余额	增长金额	账面余额
合计	**7,428.29**	**2,887.06**	**4,541.23**	**2,881.92**	**1,659.31**

2021 年末公司在产品及半成品余额较上年末增加 2,881.92 万元，同比增长 173.68%，主要系工业激光业务、激光雷达业务在产品及半成品增长所致。工业激光业务在产品及半成品增长 1,579.97 万元，主要系公司基于 2021 年工业激光业务收入大幅增长，对工业激光业务客户需求前景预期较为乐观，扩大投产规模。激光雷达业务在产品及半成品增长 869.44 万元，主要系为 2022 年激光雷达模组产品量产做准备，相应扩大了试制投产规模。

2022 年末公司在产品及半成品余额较上年末增加 2,887.06 万元，同比增长 63.57%，主要系激光雷达业务、生物医疗及其他业务在产品及半成品增长所致。2022 年激光雷达业务在产品及半成品增长 3,228.48 万元，主要系相关产品量产规模扩大，客户需求上升，在手订单充足，公司扩大了投产规模。生物医疗及其他业务在产品及半成品增长 363.46 万元，主要系 2022 年生物医疗流动室产品收入快速增长，客户需求增加，公司扩大了投产规模。

综上所述，公司库存商品、原材料、在产品、半成品快速增长主要系各业务产品收入增长或预期将增长而增加的备货，具有合理性。

二、存货跌价准备计提的具体政策，区分不同业务类型说明发行人存货跌价准备的计提比例及充分性，跌价准备计提比例整体高于行业平均水平的原因

（一）存货跌价准备计提的具体政策

公司存货包括库存商品、发出商品等直接用于出售的存货，以及原材料、在产品及半成品等用于继续加工库存商品的存货。资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。在正常生产经营过程中，库存商品、发出商品等直接用于出售的存货，以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。对于估计售价，如存在在手订单，则采用该订单的价格作为估计售价；如没有在手订单或存在在手订单未覆盖数量，采用近期或历史平均售价作为估计售价。同时，

对于库龄 1 年以上的存货，采用估计售价计算可变现净值与按库龄跌价准备比例计提减值后的净值孰低计算可变现净值。估计的销售费用采用当期销售费用与营业收入的比率乘以相应估计售价后得出。估计的相关税费以当期税金及附加与营业收入的比率乘以相应估计售价得出。

公司考虑存货周转情况、产品更新迭代及产品定制化程度等因素，对库龄 1 年以上的存货制定了库龄跌价比例，具体为：库龄 1 至 2 年的原材料跌价准备计提比例 50%，其他存货跌价计提比例 100%；库龄 2 年以上存货跌价准备计提比例 100%。

此外，若存货存在已损坏、报废或生产中已不再需要，且已无使用价值和转让价值的情形，通常表明存货明显减值，其可变现净值为零。

（二）区分不同业务类型说明发行人存货跌价准备的计提比例及充分性

报告期各期末，公司不同业务类型存货跌价准备金额和计提比例如下：

单位：万元

业务领域	2022年12月31日			2021年12月31日			2020年12月31日		
	存货余额	跌价准备	跌价比例	存货余额	跌价准备	跌价比例	存货余额	跌价准备	跌价比例
激光雷达业务	9,384.22	213.74	2.28%	2,190.64	53.99	2.46%	430.67	11.26	2.61%
工业激光业务	6,921.20	818.87	11.83%	6,699.50	177.88	2.66%	2,616.65	57.42	2.19%
光通讯业务	2,046.40	1,022.76	49.98%	1,712.17	771.83	45.08%	1,232.03	369.26	29.97%
生物医疗及其他业务	2,669.91	433.57	16.24%	1,488.78	121.71	8.17%	1,041.08	83.78	8.05%
公共材料	437.44	53.03	12.12%	400.39	19.88	4.97%	240.13	47.03	19.58%
合计	**21,459.17**	**2,541.98**	**11.85%**	**12,491.48**	**1,145.29**	**9.17%**	**5,560.56**	**568.74**	**10.23%**

由上表可见，截至 2022 年 12 月 31 日，公司存货跌价比例从高到低依次是光通讯业务、生物医疗及其他业务、工业激光业务、公共材料及激光雷达业务。从公司存货跌价准备金额上看，主要系光通讯业务及工业激光业务的跌价准备。

光通讯业务存货跌价金额及比例较高主要系 2020 年及 2021 年公司光通讯滤光片等产品备货量较大，客户需求不及预期，公司对相关存货全额计提减值。工业激光业务存货跌价金额及占比较高主要系基于 2021 年度业务的高速增长，2021 年末公司对客户需求估计较为乐观扩大了生产备货，2022 年工业激光业务客户需求不及预期，导致存货计提了较高的存货跌价准备。生物医疗及其他业务

2022 年存货跌价计提比例增长较大，主要系其他领域光学元器件客户因自身项目调整，产品需求减少导致相关存货计提了较高的存货跌价准备。

公司已审慎估计存货可变现净值，并按照公司存货跌价准备计提政策计提了充分的跌价准备，具体说明如下：

1、公司存货跌价准备计提政策较同行业可比公司更谨慎，评估可变现净值为零及库龄减值计提比例较高，整体存货跌价准备计提比例高于同行业均值

公司计提存货跌价准备包括预计售价计算的减值、库龄减值及评估可变现净值为零三类，公司三类存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

跌价准备类型	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	跌价金额	比例	跌价金额	比例	跌价金额	比例
预计售价计算的减值	218.65	8.60%	183.96	16.06%	125.40	22.05%
库龄减值	1,028.58	40.46%	123.80	10.81%	130.48	22.94%
评估可变现净值为零	1,294.74	50.93%	837.53	73.13%	312.87	55.01%
合计	**2,541.97**	**100.00%**	**1,145.29**	**100.00%**	**568.75**	**100.00%**

由上表可见，公司存货跌价准备以评估可变现净值为零及库龄减值计提为主，报告期各期均不低于 77%，且呈上升趋势。

公司不仅通过预计售价评估存货可变现净值，对于在手订单不能覆盖的存货，同时通过库龄对存货的可变现净值进行整体评估。由于公司生产销售定制化产品，部分产品存在小批量多批次的产销特征，从生产的经济性（最小投产量）及产品良率考虑，存在生产备料投料超过订单需求的情形。当材料、产品超出客户需求形成长库龄存货时，预计售价不能合理评价此类存货的可变现净值，故结合库龄对存货的可变现净值进行整体评估，具体为：库龄 1 年以内的不考虑库龄跌价；库龄 1-2 年的原材料跌价准备计提比例 50%，其他存货跌价准备计提比例 100%（因原材料通用性通常较其他产品高）；库龄 2 年以上所有存货跌价准备计提比例 100%。同行业可比公司存货跌价准备计提政策如下：

公司	存货类型
腾景科技	对库龄 2 年以上的半成品及成品全额计提跌价准备，其余存货在各期末进行减值测试，对成本高于可变现净值的存货计提跌价准备
炬光科技	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

公司	存货类型
	可变现净值的差额计提存货跌价准备。对于原材料、在产品和库存商品等存货，发行人于资产负债表日对存货进行全面核查，结合库龄较长、型号陈旧、残次呆滞等情形，合理估计可变现净值并计提存货跌价准备
光库科技	未披露具体存货跌价准备计提政策

注：腾景科技信息来源于其招股说明书，炬光科技信息来源于其科创板 IPO 第一轮反馈回复。

由上表可见，对于考虑库龄的存货跌价准备计提，腾景科技仅对 2 年以上半成品及库存商品全额计提跌价准备，其他公司未披露具体库龄跌价计提比例。已披露的同行业可比公司存货跌价准备计提政策中库龄计提比例远低于公司。因此，公司存货跌价计提政策更为谨慎。

对于评估可变现净值为零计提的存货跌价准备，主要系部分客户需求不及预期、产品改款而原备货预期难以销售、产品质量问题退货等情形，公司审慎考虑予以全额计提。公司计划、销售等相关责任部门根据公司《减值管理流程》定期对此类存货进行评估，保障存货跌价准备计提的充分性。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比情况如下：

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
腾景科技	1.50%	0.33%	0.18%
炬光科技	14.47%	15.62%	16.28%
光库科技	2.65%	2.69%	3.72%
平均数	**6.21%**	**6.21%**	**6.73%**
发行人	**11.85%**	**9.17%**	**10.23%**

由上表可见，公司存货跌价准备计提比例高于腾景科技、光库科技及行业均值，公司存货跌价准备计提较为充分。

2、公司不同业务保持较高的毛利率，期后毛利率较为稳定，可以覆盖销售费用及销售相关税费

报告期内，公司不同业务毛利率、销售费用率及销售相关税费情况如下：

业务类型	2022年度	2021年度	2020年度
主营业务毛利率	32.07%	40.53%	40.32%

业务类型	2022年度	2021年度	2020年度
其中：激光雷达业务	27.39%	35.72%	32.41%
工业激光业务	34.26%	38.31%	38.83%
光通讯业务	39.53%	45.97%	37.01%
生物医疗及其他业务	42.63%	47.44%	53.21%
销售费用率	2.68%	3.56%	4.98%
销售相关税费率	0.42%	0.68%	0.77%

由上表可见，报告期公司不同业务毛利率整体较高，足以覆盖同期销售费用及销售相关税费。2023 年公司不同业务毛利率、销售费用率及销售相关税费率较为稳定。从预计售价考虑，公司各业务具备较为充足的利润空间，无明显的减值迹象，存货跌价准备计提较为充分。

3、公司存货周转率良好，与同行业可比公司无显著差异，存货库龄以 1 年以内为主，不存在大比例呆滞存货

报告期内，公司及同行业可比公司存货周转率情况如下：

公司名称	2022年度	2021年度	2020年度
腾景科技	3.65	4.30	4.40
炬光科技	1.26	1.22	1.05
光库科技	1.92	2.66	3.07
平均值	**2.28**	**2.73**	**2.84**
公司	2.43	2.46	3.17

由上表可见，报告期内公司存货周转率高于炬光科技、光库科技，2020 及 2022 年度均高于行业均值，2021 年与行业均值相当，公司存货周转情况良好，不存在显著减值迹象。

公司不同业务存货库龄情况见本题问题一之“（一）”之“2、报告期各期末，公司不同业务类型存货的库龄”的回复。报告期各期末，公司的存货库龄主要集中在 1 年以内，1 年以内存货占比分别为 97.63%、96.30%及 87.29%，2022 年末 1 年以内库龄存货占比有所下降，主要系光通讯业务、工业激光业务、生物医疗及其他业务存货库龄延长，公司已根据存货跌价计提政策对其计提了充分的跌价准备。整体上，公司存货库龄情况健康，以 1 年以内库龄存货为主，不存在大比例陈旧、老化、贬损、呆滞存货的情形，存货跌价准备计提充分。

（三）跌价准备计提比例整体高于行业平均水平的原因

公司存货跌价准备计提比例整体高于行业平均水平主要系公司制定了谨慎的存货跌准备价计提政策，评估可变现净值为零及库龄因素计提存货跌价准备的金额及比例显著高于同行业可比公司，整体存货准备跌价计提较为充分所致。

三、销售定制化产品是否符合行业惯例，与标准化产品的具体差异，定制化特征对公司生产、销售和业务拓展的影响；延迟提货对应的主要客户、未提货产品及金额、延迟提货的原因、期后提货情况，是否存在订单取消、转由其他客户消化的情况，结合上述情况、存货项目库龄、是否有订单支持、期后结转销售毛利率及费用率情况等，说明存货跌价准备计提的充分性

（一）销售定制化产品是否符合行业惯例，与标准化产品的具体差异，定制化特征对公司生产、销售和业务拓展的影响；

1、销售定制化产品是否符合行业惯例，与标准化产品的具体差异

（1）销售定制化产品符合行业惯例

公司主要为激光系统应用提供激光光学元器件及激光雷达模组，业务主要分布在激光雷达、工业激光、光通讯、生物医疗等领域。受下游相关领域技术创新性较强，产品变化较快的影响，公司主要为客户提供定制化产品。公司销售定制化产品符合行业惯例，同行业可比公司提供定制化服务的情况如下：

公司	关于定制化的描述
炬光科技	元器件业务对应全球的下游客户和广泛的应用领域，不同客户针对不同应用场景和产业链下游设备需要，通常会对元器件和模块的参数指标存在一定的定制化需求。以GS传导冷却半导体激光器垂直阵列为例，常见的定制化需求例如波长、波长偏差、功率、光谱宽度、是否准直、光斑特性、工作条件（占空比）、工作温度等。因此，公司会基于成熟的产品技术平台，针对客户需求对产品特定指标进行定制化研发设计，从而形成适合不同应用场景的差异化产品系列，覆盖丰富的规格型号。
腾景科技	公司主要从事各类精密光学元件、光纤器件研发、生产和销售，主要面向光通信、光纤激光、量子信息科研等领域，公司的盈利模式为向客户提供定制化产品，满足客户个性化需求，获得收入、现金流和利润。
光库科技	公司主营业务毛利率最近三年一直保持在较高水平，主要是因为公司光纤器件多为定制化程度较高的产品，生产工艺较复杂，技术水平高，相应的产品附加值较高。

注：信息摘录自相关公司招股说明、IPO 问询回复及年报等公开披露材料。

由上表可见，同行业可比公司均采用定制化生产模式，与公司基本相同，符合行业惯例。

（2）销售定制化产品与标准化产品的差异

定制化产品需根据下游客户的要求进行专门的设计，产品具体参数、性能与同类产品存在一定的差异；标准化产品一般产品比较成熟，产品的相关参数或性能具有法定的或行业约定俗成的标准，生产标准化产品无需征求下游客户的特殊设计要求。

提供标准化产品的公司通常产品品种较为单一、产品产销量大，注重生产效率和成本控制，追求规模经济，产品更新迭代周期较长、毛利率相对较低。提供定制化产品的公司通常产品品种较多，产品批次多数量少，需要关注不同客户需求，把握市场动态；对新产品新工艺开发能力要求高、产品更新迭代快、毛利率相对较高。

2、定制化特征对公司生产、销售和业务拓展的影响

销售定制化产品对公司经营管理提出了更高的要求，公司各部门需要紧密配合，对市场、客户需求作出快速反应。销售方面，销售人员需要紧跟市场及客户需求，不仅是销售公司的产品，而且要与客户不断交流沟通挖掘出客户潜在需求或痛点，并将相关信息反馈公司研发、生产部门，以推进产品迭代更新或开发出适合市场或客户需求的产品。采购部门需要持续开发满足公司产品研发、生产制造需求的合格供应商，更好的控制采购成本。

生产方面，由于定制化产品通常品类多、单一批次的规模小，生产部门需要建立灵活柔性的生产线，达到以更低的成本组织小批量多批次的生产目标。同时，不同客户对产品的要求不同，因此生产方面需要持续优化生产工艺，提高产品的良率。

业务拓展方面，产品定制化要满足客户或市场的个性化需求，因此业务拓展渠道更多以线下深度拜访以及行业展会等方式为主。业务拓展人员要深入拜访行业上下游企业，进行技术、工艺的探讨，提出让客户满意的建议或方案；同时，通过行业专业性的展会，可以展示公司最新的研发成果，提高企业知名度，拓展潜在客户。

（二）延迟提货对应的主要客户、未提货产品及金额、延迟提货的原因、期后提货情况，是否存在订单取消、转由其他客户消化的情况，结合上述情况、存货项目库龄、是否有订单支持、期后结转销售毛利率及费用率情况等，说明存货跌价准备计提的充分性

2022 年末延迟提货对应的主要客户、未提货产品及金额、延迟提货的原因、期后提货情况、库龄、订单支撑情况、期后结转销售毛利率及费用率情况如下：

单位：数量万片、万件，金额万元

产品类型	主要客户	未提货产品信息				延迟提货原因	期后提货数量	在手订单数量	期后销售毛利率	期后销售费用率
		产品	数量	金额	库龄					
激光雷达光学元器件	速腾聚创	缩束镜A	32.79	478.26	1年以内	客户下游需求变化	13.44	35.00	23.62%	2.44%
激光雷达接收模组	A公司	激光雷达接收模组A	0.26	209.40		客户年底控制库存	3.64	0.45	XXX	2.44%
其他领域光学元器件	OPTOTUNE	窗口片A	10.51	32.71		客户业务调整	-	4.20	-	-

注：上表期后截至 2023 年 5 月 31 日，期后相关数据未经审计。

激光雷达光学元器件延迟提货的主要客户为速腾聚创。2023 年起速腾聚创向公司采购的订单由主要由东莞立腾创新电子有限公司（以下简称“东莞立腾”，速腾聚创持股 49%）执行。因东莞立腾系速腾聚创指定的关联方，不属于转由其他客户消化的情形。2023 年 1-5 月东莞立腾提货 13.44 万片，截至 2023 年 5 月 31 日在手订单数量 35 万片，可以覆盖相关存货。

激光雷达接收模组延迟提货的客户为 A 公司，2022 年末其为控制库存短期延迟提货，期后截至 2023 年 5 月 31 日，2022 年期末结存数量已全部销售。

其他领域光学元器件延迟提货的主要客户为 OPTOTUNE，2022 年 OPTOTUNE 因其自身业务调整而延迟向公司提货。截至 2023 年 5 月 31 日，OPTOTUNE 尚未提货，在手订单数量 4.20 万件，相关存货的处置消化目前仍在协商。

2022 年 12 月 31 日客户未提货产品计提跌价准备情况如下：

单位：万个、万元

主要客户	未提货产品	库存数量	账面余额	跌价准备	存货价值

主要客户	未提货产品	库存数量	账面余额	跌价准备	存货价值
速腾聚创	缩束镜A	32.79	478.26	-	478.26
A公司	激光雷达接收模组A	0.26	209.66	0.26	209.40
OPTOTUNE	窗口片A	10.51	44.01	11.30	32.71

截至 2023 年 5 月 31 日，激光雷达接收模组 A 已全部销售，缩束镜 A 销售数量超过 40%，剩余数量订单覆盖率高，预期近期可以全部销售，两产品均无明显减值迹象，相关存货公司已根据存货跌价准备计提政策于 2022 年末充分计提了跌价准备。窗口片 A 客户 OPTOTUNE 需求有所变化，期后尚未实现销售，相关存货的处置仍在协商，2022 年末公司已根据当时可掌握的信息充分评估了窗口片 A 的减值。

四、结合主要原材料的采购价格、结转至主营业务成本中的主要原材料单位价格与存货中的主要原材料单位价格的差异情况，说明报告期内成本归集、分配、结转是否完整、准确、及时

（一）主要原材料的采购价格、结转至主营业务成本中的主要原材料单位价格与存货中的主要原材料单位价格的差异情况

单位：元

材料	单位	2022年			2021年			2020年		
		采购单价	结转单价	结存单价	采购单价	结转单价	结存单价	采购单价	结转单价	结存单价
激光器组件	元/件	92.09	105.23	80.29	111.35	140.27	91.98	208.00	253.71	167.15
基片	元/件	14.77	13.09	17.68	13.87	12.19	14.74	6.66	6.87	7.75
电子元器件	元/件	32.77	36.94	16.97	5.98	4.54	42.54	0.67	0.44	6.40
光纤线	元/米	9.63	8.82	4.10	4.68	3.45	3.70	1.15	1.11	0.95
机械装配件	元/件	3.46	3.96	3.02	7.00	7.77	5.11	7.84	8.13	6.14

注：采购单价和结转单价采用全年平均单价，结存单价为各期末加权平均单价

由上表可见，报告期内公司主要原材料采购单价、结转单价及结存单价有所差异，主要系公司同类原材料下具体品种、规格型号较多，不同品种、规格型号的同类主要原材料存在较大的价格差异，报告期各期主要原材料中具体采购、结

转及结存内容不同导致相应的单价不同。以激光器组件为例，激光器组件包括泵浦源、种子源、隔离器、耦合器、LC/UPC 插芯等材料，每种材料又具有不同的规格型号，单价数元至数百元不等。假设期初激光器组件材料为零，当期采购相同数量的高单价泵浦源和低单价 LC/UPC 插芯，高单价的泵浦源全部领用，则呈现采购单价中等，结转单价较高而结存单价较低的情形。因此，由于各类型主要原材料具体构成内容较多，价格差异较大，采购、领用结转及结存情况不同，报告期各期主要原材料种类的采购、结转、结存单价有所差异。

选取各主要原材料报告期各期主要采购项目，对比其采购单价、结转单价及结存单价情况如下：

单位：元/件、元/片

材料	年度	采购单价	结转单价	结存单价
激光器组件A	2020年	82.48	82.98	81.68
	2021年	80.41	80.93	79.94
	2022年	76.03	77.39	73.56
激光器组件B	2021年	306.65	353.57	275.62
	2022年	222.54	229.16	192.93
激光器组件C	2021年	398.23	-	398.23
	2022年	266.84	267.29	249.29
基片A	2021年	66.92	66.92	66.92
	2022年	65.03	66.58	66.42
基片B	2021年	64.08	64.10	64.01
	2022年	60.05	58.83	61.89
基片C	2020年	53.10	53.10	-
	2021年	49.55	49.55	-
	2022年	49.56	49.56	49.56
电子元器件A	2021年	33.82	33.82	-
电子元器件B	2021年	317.03	322.50	295.32
	2022年	342.62	338.22	378.46
电子元器件C	2021年	969.06	-	969.06
	2022年	945.21	963.24	-
光纤线A	2020年	4.51	5.24	4.55
	2021年	4.51	4.51	4.51

材料	年度	采购单价	结转单价	结存单价
	2022年	4.51	4.51	-
光纤线B	2021年	43.47	45.15	39.09
	2022年	34.31	34.62	33.84
光纤线C	2021年	58.11	64.08	46.59
	2022年	37.27	37.49	33.76
机械装配件A	2020年	52.35	52.35	-
	2021年	19.35	19.33	19.51
	2022年	19.88	19.81	22.03
机械装配件B	2021年	14.27	15.29	14.08
	2022年	13.72	13.74	-
机械装配件C	2021年	18.94	18.78	19.29
	2022年	15.49	15.53	-

从上表可见，针对采购的具体材料，其采购单价、结转单价与结存单价总体无显著差异，部分存在差异主要因为采购单价、结转单价计算方法与公司存货结存单价（每月末一次加权平均）的计算方法不同所致，采购单价、结转单价计算方法如下：

采购单价=本期采购金额/本期采购数量

结转单价=（期初结存金额+本期采购金额-期末结存金额）/本期结转数量

以 2021 年采购激光器组件 B 为例，该材料 2021 年开始采购用于生产激光雷达模组，早期采购单价超过 400 元/件，随采购数量增长，采购单价有所下降，2021 年 12 月执行新的采购单价，单价下降至 260 元/件以下。因此，2021 年末激光器组件 B 按照月末一次加权平均计算的结存单价较低为 275.62 元/件，按年度平均价格计算的采购单价 306.65 元/件相对较高，结转单价 353.57 元/件最高，系扣除期末低单价结存金额后的年度平均价格。类似的，其他采购单价、结转单价及结存单价有所差异主要系当期采购价格变化及三种价格计算方法不同所致。

综上所述，报告期内公司主要原材料的采购价格、结转至主营业务成本中的主要原材料单位价格与存货中的主要原材料单位价格的差异系各期采购、结转、结存的主要原材料具体构成不同所致。

（二）报告期内成本归集、分配、结转完整、准确、及时

公司的材料购入计价采用实际成本法，发出计价采用月末一次加权平均法。直接材料当月投入系成本中心根据投产产品物料清单实际领用的直接材料，期末待分配的直接材料为成本中心期初在产品中的直接材料及本期投入直接材料之和。

公司的直接人工主要为直接生产部门的工资、奖金、五险一金和福利费等。直接人工当月投入系根据考勤计算的当月直接人工工资及福利费等，期末待分配的直接人工为成本中心期初在产品中的直接人工及当月投入直接人工之和。

公司各成本中心的制造费用包括实际发生的折旧及摊销、辅助生产人员薪酬、间接材料费、办公费、水电费、房屋租赁费、辅助生产部门费用等。期末待分配的制造费用为成本中心期初在产品中的制造费用及本期投入制造费用之和。

各成本中心归集的当月待分配直接材料、直接人工及制造费用成本通过产品成本分配率在本成本中心不同产品间分配。公司每月按照当月末产品加权平均成本乘以销售数量计算当月销售产品的成本金额并结转营业成本。

报告期内，公司制定了《会计核算管理办法》《成本费用核算制度》《存货管理流程》等制度办法，对员工薪酬核算、存货实物流转及固定资产折旧等成本的归集、分配、结转等进行规范管理。公司成本相关的内部控制设计合理且得到有效执行，能够保障成本归集、分配、结转的完整、准确、及时。

综上，报告期内，公司成本归集、分配、结转完整、准确、及时。

【申报会计师核查】

一、申报会计师核查

（一）核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、获取公司报告期各期末存货清单及库龄表，分析不同业务存货的构成、库龄，对比分析各期末存货金额变化情况，分析各期末主要存货快速增长的原因及合理性；

2、获取公司报告期各期末及 2023 年 5 月 31 日存货库龄表、在手订单，统计各期末存货期后结转/销售情况、在手订单情况，分析各期末存货期后结转/销售情况；

3、获取公司报告期各期末存货跌价准备计提明细表，复核存货跌价准备计算过程，分析不同业务存货跌价准备计提情况、计提是否充分；

4、访谈企业相关销售、采购、生产及财务人员，了解公司在手订单、采购生产周期、备货政策、存货跌价准备计提政策，了解存货跌价准备计提充分性及高于同行业可比公司的原因，了解存货期后结转/销售情况，了解报告期各期末主要存货快速增长的原因，了解公司销售定制化产品的原因、定制化产品与标准化产品的差异、行业情况及对公司生产、销售和业务拓展的影响，了解延迟提货的主要客户、产品、延迟原因及期后销售情况等信息，了解公司成本归集、分配、结转及相关内控情况；

5、获取公司 2023 年 1-5 月收入成本明细表及报表，统计相关产品期后销售情况，计算期后主要业务收入毛利率、销售费用率、销售相关税费率；

6、检索同行业可比公司销售定制化产品情况、存货跌价准备计提政策及计提情况，对比公司相关情况，分析是否存在显著差异及原因，分析公司存货跌价准备整体高于同行业平均水平的原因；

7、获取公司报告期采购清单、生产领料记录及各期末存货清单，分析主要原材料采购价格、结转（领用）至主营业务成本中的价格、结存单价的差异，对报告期各期购入、领用及完工入库的主要存货进行计价测试，对生产与存货业务流程进行穿行测试和控制测试。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人存货主要由原材料、在产品、半成品及库存商品构成，报告期内保持稳定，存货库龄以 1 年以内为主。2020 年发行人存货期后结转/销售比例较高，2021 年及 2022 年末有所下降，期后结转/销售比例及变动均有合理原因。发行人原材料、在产品、半成品及库存商品快速增长主要系相关业务产销规模及客户需求增长而增加的备货，具备合理性；

2、发行人存货跌价准备计提政策较同行业更谨慎，不同业务计提存货跌价准备较为充分。存货跌价准备计提比例整体高于行业平均水平系评估可变现净值为零而全额计提跌价准备的金额较高，且发行人存货跌价计提政策中库龄跌价准备计提比例较高，发行人存货跌价准备计提较为充分，高于同行业平均水平具备合理性；发行人存货跌价准备计提政策符合企业会计准则的相关规定。

3、同行业可比公司均不同程度销售定制化产品，发行人销售定制化产品符合行业惯例。延迟提货涉及的主要存货期后销售及订单覆盖情况良好，个别客户未提货正在与其沟通存货处置方案，相关存货金额较小，对发行人财务报表不构成重大影响，2022 年末已充分计提存货跌价准备；

4、发行人主要原材料采购价格、结转至主营业务成本中的主要原材料（生产领用的原材料）单位价格与存货中的主要原材料单位价格有所差异，系主要原材料中具体采购、结转及结存的材料不同导致的。发行人报告期各期采购的具体原材料采购、结转及结存单价不存在重大差异，个别存在差异的材料均具备合理的原因。发行人成本归集、分配、结转完整、准确、及时。

二、说明对报告期各期末存货的具体核查情况，核查样本的选取标准、不同核查方法对应的核查比例，是否存在异常情况

（一）报告期各期末存货的具体核查情况

报告期各期末，申报会计师对发行人存货履行了如下主要核查程序：

1、获取发行人报告期各期末存货及库龄明细表，分析存货构成、库龄情况，对比分析存货余额变化情况、周转情况；

2、获取发行人存货管理相关制度，并访谈计划物流（仓储）部相关人员了解存货管理、长库龄存货、减值呆滞存货等情况；

3、访谈相关财务人员，了解存货核算情况、存货跌价准备计提政策，获取存货跌价准备计算表，复核存货跌价准备计提的准确性、充分性；

4、对发行人期末采购收货、销售发货进行截止测试；

5、监盘了发行人报告期各期末的存货，对发行人由第三方保管或控制的存货，选取其中重要的存货进行监盘或函证。

（二）核查样本的选取标准、不同核查方法对应的核查比例，是否存在异常情况。

对于由供应商或客户保管的存货选取金额较大的进行实地监盘，未监盘的选取金额较大的进行函证。存放于公司仓库的存货选取金额占比不低于 60%的存货执行监盘。不同核查方法对应的核查情况如下：

单位：万元

日期	存货余额	监盘情况		函证情况		核查合计	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
2022年末	21,459.17	15,389.42	71.71%	199.17	0.93%	15,560.37	72.51%
2021年末	12,491.48	8,707.14	69.70%	192.39	1.54%	8,780.13	70.29%
2020年末	5,560.56	3,868.23	69.57%	381.01	6.85%	4,206.77	75.65%

注：函证情况金额系回函相符金额。部分函证及监盘存货存在重叠，核查合计已剔除重复核查部分。

报告期各期末，执行监盘、函证核查比例均不低于存货余额的 70%，核查比例较高。

经核查，申报会计师认为发行人存货管理良好，相关内部控制健全有效，存货数量真实核算准确，存货账面记录与实际盘点数量差异较小，核查过程中未发现重大差异情况。

14.关于期间费用

14.1 关于研发人员和研发费用

根据申报材料：（1）申报材料中未具体说明报告期内各类职能人员数量、人均薪酬的变化情况；（2）发行人研发部门包括母公司海创光电研发部、工程研发部及深圳海创研发部；截至 2022 年 12 月 31 日，公司研发人员为 205 人，占当年员工总数的比例为 11.23%；报告期内，发行人部分研发人员存在从非研发岗位调入的情形，发行人存在少量专业背景和工作经历与发行人研发活动不一致的研发人员；（3）发行人自 2021 年 11 月起建立了研发工时线上登记系统，在线上登记系统建立之前，研发人员根据考勤情况自行登记分项目研发工时；（4）报告期内公司研发投入占营业收入的比例分别为 10.84%、8.70%和 7.69%，持续下降且低于同行业可比公司平均值；研发费用中职工薪酬占比高于可比公司平均值，管理费用中职工薪酬占比低于可比公司平均值，公司管理费用率低于同行业可比公司；（5）公司与客户建立了深度合作关系，从客户产品的研发阶段开始深入参与，根据客户提供的具体要求进行产品开发、打样，在样品经客户质量测试认证通过后进行批量的生产供货。

请发行人说明：（1）报告期内生产、销售、管理、研发人员的平均数量、人均薪酬、人员结构的变动情况，人均薪酬是否与同行业可比公司、当地人均薪酬水平一致；（2）研发活动的界定标准，定制化研发模式下支出是否作为定制化产品的成本，成本和费用的归集是否准确、合理；（3）不同研发部门的工作职责，研发人员的认定标准、具体工作职责，研发人员与研发部门的对应关系，是否存在研发人员从事非研发活动或非研发人员参与研发的情况；报告期各期研发人员占比，研发人员新增、减少的情况及原因，研发人员变动的程序及相关内控制度；员工从非研发岗位调岗至研发部门的时间、原因及合理性，转岗前后所从事的具体职能，是否具备相匹配的背景和能力，是否存在年末调岗的情况；（4）结合研发人员的专业背景和工作经历，说明存在专业背景和工作经历与发行人研发活动不一致的研发人员的具体情况，相关人员的工作内容，认定为研发人员的依据和合理性；（5）报告期内研发费用占比逐年下降且低于同行业可比公司平均值的原因及合理性，是否说明研发能力不足、研发投入减少，是否具备持续创新能力；（6）研发费用中职工薪酬占比高于同行业可比公司、管理费用

中职工薪酬占比低于同行业可比公司的原因及合理性，报告期内是否存在将管理人员薪酬计入研发费用的情况，若存在，请说明相关人员薪酬在研发费用、其他成本费用间分摊的具体情况、依据及准确性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明：（1）报告期内研发人员的认定是否准确，是否存在拼凑研发人员指标的情况；（2）发行人报告期内研发工时及研发费用核算相关内部控制的建立过程，在研发工时线上登记系统建立之前相关会计核算的原始资料是否完整、准确，发行人与研发费用相关的内部控制是否健全、有效。

【回复】

【发行人说明】

一、报告期内生产、销售、管理、研发人员的平均数量、人均薪酬、人员结构的变动情况，人均薪酬是否与同行业可比公司、当地人均薪酬水平一致

（一）报告期内生产、销售、管理、研发人员的平均数量、人均薪酬、人员结构的变动情况

职能人员	项目	2022年	2021年	2020年
生产人员	平均数量（人）	1,343.00	1,016.00	769.00
	人均薪酬（万元/年）	9.86	9.99	8.12
	人员结构（%）	82.49	82.00	79.85
销售人员	平均数量（人）	35.00	30.00	28.00
	人均薪酬（万元/年）	36.33	34.72	32.83
	人员结构（%）	2.15	2.42	2.91
管理人员	平均数量（人）	66.00	57.00	50.00
	人均薪酬（万元/年）	22.79	21.41	15.35
	人员结构（%）	4.05	4.60	5.19
研发人员	平均数量（人）	184.00	136.00	116.00
	人均薪酬（万元/年）	16.24	16.45	15.01
	人员结构（%）	11.31	10.98	12.05

注 1：平均数量=（期初数量+期末数量）/2；人均薪酬=当期职工薪酬金额/当期平均数量；人员结构=各职能部门平均数量/（期初员工总数+期末员工总数）*2；

注2：为使数据更具可比性，管理人员人均薪酬已剔除佳华厂区未正式投产前相关人员薪酬以及工会经费的影响。

报告期内，公司生产、销售、管理、研发人员平均数量逐年增加，与公司营业收入规模逐年增长的趋势一致。公司生产人员及研发人员增长较快主要系报告期公司业务规模快速增长，特别是激光雷达业务增长迅速，生产人员需求增加较多；同时，公司主动开展各类技术布局，增强技术储备，提升新产品的开发能力，报告期内加大了研发力度及投入，研发人员需求相应增加。

公司薪酬主要由基本工资及绩效构成，由于 2021 年公司经营业绩增长，绩效奖励相应增加，因此各类职能人员人均薪酬较 2020 年均有所增长，其中管理人员薪酬增长较快，主要系 2021 年经营利润增幅较大，绩效工资计提较多。2022 年，各职能部门人均薪酬与 2021 年相比变动较小。

报告期内，公司人员结构以生产人员为主，各类人员结构占比总体较为稳定。其中，随着公司的收入规模持续扩大，生产人员数量及占比均持续增加；研发人员数量随着公司研发投入增加而持续增长，研发人员数量占比受员工总数持续增长的影响有所波动；受生产人员数量增加较快的影响，管理及销售人员数量虽略有增加，但占比持续下降。

（二）人均薪酬与同行业可比公司比较情况

单位:万元/年

项目	公司名称	2022年	2021年	2020年
生产人员人均薪酬	腾景科技	11.78	11.30	9.78
	炬光科技	21.53	20.98	18.67
	光库科技	13.19	14.11	10.38
	平均值	**15.50**	**15.46**	**12.94**
	公司	**9.86**	**9.99**	**8.12**
销售人员人均薪酬	腾景科技	31.21	25.97	21.75
	炬光科技	40.46	47.30	44.86
	光库科技	26.65	27.85	23.88
	平均值	**32.77**	**33.71**	**30.16**
	公司	**36.33**	**34.72**	**32.83**
管理人员人均薪酬	腾景科技	10.85	14.25	22.02
	炬光科技	23.86	30.77	40.80
	光库科技	20.52	23.59	26.50
	平均值	**18.41**	**22.87**	**29.77**

项目	公司名称	2022年	2021年	2020年
	公司	**22.79**	**21.41**	**15.35**
研发人员人均薪酬	腾景科技	16.79	15.05	15.65
	炬光科技	25.21	29.59	28.71
	光库科技	11.39	12.22	10.11
	平均值	**17.80**	**18.95**	**18.16**
	公司	**16.24**	**16.45**	**15.01**

注 1:可比公司生产人员人均薪酬=（应付职工薪酬增加数-管理费用职工薪酬-销售费用职工薪酬-研发费用职工薪酬）/生产人员人数；

注 2：为使数据更具可比性，管理人员人均薪酬已剔除佳华厂区未正式投产前相关人员薪酬以及工会经费的影响。

1、生产人员

报告期内，公司生产人员人均薪酬与腾景科技较为接近，整体低于同行业可比公司平均值，主要原因包括：第一，公司方面，2020 年，公司业务及盈利规模均较小，生产人员人均薪酬普遍较低；第二，人员方面，报告期内为满足公司业务快速发展的需求，生产人员新增较多，相关生产人员当年实际入职未满 1 年，拉低了平均薪酬水平；第三，可比公司方面，炬光科技包含较多境外人员，推高了同行业可比公司的平均薪酬水平，同时，光库科技位于珠海市，当地人均薪酬高于福州地区（公司及腾景科技均位于福州）。

2、销售人员

报告期内，公司销售人员人均薪酬低于炬光科技，整体高于同行业可比公司平均值，主要原因包括：第一，公司报告期内营业收入快速增长，整体增速快于可比公司，计提的销售人员绩效较多。第二，为拓展海外业务，公司设立美国子公司及德国办公室，聘请了境外销售人员，相关人员薪酬相对较高。前述两方面原因综合导致公司销售人员人均薪酬高于同行业平均水平。同行业可比公司中炬光科技也聘有境外销售人员，且其境外人员更多，导致其销售人员人均薪酬较高。

区分境内外，公司报告期内销售人员平均薪酬情况如下：

项目		2022年	2021年	2020年
境内	人数	32.00	27.00	25.00
	平均薪酬（万元/年）	26.81	25.62	21.37
境外	人数	3.00	3.00	3.00

项目		2022年	2021年	2020年
	平均薪酬（万元/年）	137.86	116.67	128.30

注：2021 年境外人员薪酬下降主要系美国子公司销售人员 A 于 2 月离职，当年 10 月新入职销售人员 B，其工作时间未满 12 个月。

同行业可比公司仅炬光科技披露了其上市审核期（2018-2020 年度）的境内、境外销售人员平均薪酬。根据炬光科技《审核问询函之回复报告》的披露，2020 年炬光科技境内、境外销售人员平均薪酬分别为 22.54 万元、149.18 万元，与公司同期境内、境外人员薪酬水平较为接近。

3、管理人员

2020 年，公司业务及盈利规模较小，因此管理人员人均薪酬低于同行业可比公司平均水平。2021 年、2022 年公司经营规模快速扩大，盈利水平增长，为进一步应对公司业务的快速发展、提高凝聚力及保持管理团队的稳定性，公司提高了管理人员的薪酬，管理人员人均薪酬逐步超过同行业可比公司平均值。

4、研发人员

报告期内，公司研发人员人均薪酬处于同行业中游水平，整体低于同行业可比公司平均值，与腾景科技较为接近，高于光库科技，低于炬光科技。炬光科技旗下有多家欧洲及美国的子公司，聘请了较多的境外研发人员，导致其研发人员人均薪酬高于其他同行业可比公司。

（三）人均薪酬与当地比较情况

单位:万元/年

项目	2022年	2021年	2020年
生产人员人均薪酬	9.86	9.99	8.12
销售人员人均薪酬	36.33	34.72	32.83
管理人员人均薪酬	22.79	21.41	15.35
研发人员人均薪酬	16.24	16.45	15.01
福州市城镇非私营单位就业人员年平均工资	11.22	10.51	9.35
福建省城镇私营单位就业人员年平均工资	6.54	6.24	5.86
福建省城镇非私营单位就业人员年平均工资	10.38	9.81	8.81

注：当地平均工资数据来源为福建省/福州市统计局。福州市统计局未公布私营单位平均工资。

公司作为一家私营单位，生产人员人均薪酬略低于福州市城镇非私营单位就

业人员年平均工资，与福建省非私营单位平均工资基本持平，远高于福建省私营单位平均工资水平；其余职能人员人均薪酬均远高于福建省及福州市城镇私营及非私营单位就业人员平均工资水平，公司相关人员薪酬在当地具有市场竞争力。

二、研发活动的界定标准，定制化研发模式下支出是否作为定制化产品的成本，成本和费用的归集是否准确、合理

（一）研发活动的界定标准

与研发活动认定相关的制度规定如下：

制度文件	相关规定
《企业会计准则第6号——无形资产》（财会[2006]3号）	研究是指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划的调查。开发是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等
《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火〔2016〕195号）	研究开发活动是指，为获得科学与技术（不包括社会科学、艺术或人文学）新知识，创造性运用科学技术新知识，或实质性改进技术、产品（服务）、工艺而持续进行的具有明确目标的活动。不包括企业对产品（服务）的常规性升级或对某项科研成果直接应用等活动（如直接采用新的材料、装置、产品、服务、工艺或知识等）。
《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119号）	研发活动是指企业为获得科学与技术新知识，创造性运用科学技术新知识，或实质性改进技术、产品（服务）、工艺而持续进行的具有明确目标的系统性活动。

根据公司《研发人员管理制度》，公司研发活动指根据公司内外部技术、产品和工艺的开发、改进需求而有组织、有目的的进行创造性、创新性的研究、开发的活动，包含但不限于研发相关的项目管理、开发设计、实验测试、样品试制等。公司研发活动界定与研发活动定义相关的制度规定内涵基本一致。

（二）定制化研发模式下支出是否作为定制化产品的成本，成本和费用的归集是否准确、合理

1、公司的研发不属于定制化研发

根据研发活动的目的，公司研发可以分为产品开发及工艺开发或改进两大类。工艺开发或改进主要是解决企业生产过程中遇到的问题，属于自主改进，以提高生产效率为目的，完全自主进行，不面向具体客户。产品开发主要是公司根据市场调研了解行业发展趋势及业内主要客户需求，根据自身技术特长，选取需求良好，市场容量大的产品作为开发方向，以具体客户需求为落脚点进行。公司的产

品具有定制化特征，但公司的研发不具有定制化特征。客户产品的定制化是客户告知公司产品需要实现的功能目标，比如具体的参数、性能、成本等，但如何实现产品的功能目标需要公司自主研发，研发路径、方法完全由公司基于自身的技术积累、研发设施等条件自主选择和实施，因此公司的研发不具有定制化特征。

2、公司自行承担研发失败和成功的结果，研发投入独立于具体的产品

研发过程中公司自担研发风险，客户并不承担公司研发成本。同时，公司研发形成的专利或专有技术成果均归公司所有，不存在与客户共享的情形，并可在开发其他客户产品时使用。因此，公司的研发投入独立于某一客户的具体产品，应纳入研发费用归集，无需在具体产品成本或费用中进行分摊。

综上，公司研发活动系自主开展，不存在定制化研发的情形，不存在定制化产品成本需要在具体产品的成本和费用间分摊的情形，公司相关的成本和费用归集准确、合理。

三、不同研发部门的工作职责，研发人员的认定标准、具体工作职责，研发人员与研发部门的对应关系，是否存在研发人员从事非研发活动或非研发人员参与研发的情况；报告期各期研发人员占比，研发人员新增、减少的情况及原因，研发人员变动的程序及相关内控制度；员工从非研发岗位调岗至研发部门的时间、原因及合理性，转岗前后所从事的具体职能，是否具备相匹配的背景和能力，是否存在年末调岗的情况

（一）不同研发部门的工作职责，研发人员与研发部门的对应关系

公司研发职能部门包括母公司海创光电研发部、工程研发部及子公司深圳海创研发部，截至 2022 年 12 月 31 日公司各研发职能部门及研发人员情况如下：

部门	工作职责	研发人员数量（人）
海创光电研发部	主要专注于光电新型电子器件、模组方向的产品研发工作。	95
海创光电工程研发部	主要从事微光学技术、高精度光学薄膜技术、玻璃模压技术等技术及精密光学元器件、红外光学元器件的研究开发。	108
深圳海创研发部	主要从事高精度光学薄膜技术的研究开发	2

海创光电研发部专注于光学器件、模组的开发，由于其研发对象由光、机或光、机、电、算、软等多部件组成，其研发人员的专业或工作背景更具多元化和

综合性，专业领域覆盖光学、机械、电子、软件等多个领域，须具备光学设计、机械设计、电子学设计、系统集成与测试等研发能力。海创光电工程研发部及深圳海创研发部专注于光学元器件设计及其工艺的研发，其研发人员的专业或工作背景以光学冷加工及镀膜为主。

（二）研发人员的认定标准、具体工作职责，是否存在研发人员从事非研发活动或非研发人员参与研发的情况

1、研发人员的认定标准、具体工作职责

公司研发人员认定标准为从事研发活动的人员，包括隶属于研发部门的专职研发人员及研发活动时长不低于考勤工时 50%的兼职研发人员。报告期内，母公司海创光电研发人员均为专职研发人员，子公司深圳海创存在按照研发工时占比认定的兼职研发人员。截至 2022 年 12 月 31 日，公司兼职研发人员仅 2 位，其中研发工作时长占考勤时长 50%-60%的研发人员 1 人，其研发工作时长占考勤时长的比例为 51.27%；另一位兼职研发人员研发活动工时占比为 68.88%，兼职研发人员占研发人员总数 0.98%。兼职研发人员主要履历背景、岗位及工作情况如下：

人员	履历背景	岗位职务	主要工作
兼职研发人员1	本科学历，无机非金属材料工程专业毕业，入职前在业内知名企业担任工程师超过10年	研发工程师	主要从事高精度光学薄膜技术的研究开发
兼职研发人员2	高中学历，入职前在业内公司从事技术研发工作达15年	研发工程师	主要从事高精度光学薄膜技术的研究开发

2022 年，深圳海创研发需求相对较少，2 位兼职研发人员无研发任务时从事技术、生产等支持工作。

研发活动界定详见本题问题二之“（一）研发活动的界定标准”的回复。根据公司研发人员管理制度，研发职能部门应根据研发项目要求和岗位任职要求，从教育背景、工作经验、知识与技能、能力素质等方面对研发人员胜任能力进行评估和审核，严格筛选具备胜任能力的研发人员。

研发人员的具体工作主要受岗位职务影响。报告期内，公司主要岗位职务工作职责及人员数量情况如下：

岗位职务	工作职责	人数（人）
技术总监	技术带头人，主管研发部日常工作，指导重大研发项目开展，解决研发过程中的重大困难	1
研发项目经理	负责研发项目管理，主导研发方案论证推进，负责技术难点攻关，指导研发工程师、研发工艺员开展研发工作	20
研发工程师	负责产品、工艺设计开发，参与研发方案论证，从事较为复杂的验证、测试工作及指导研发工艺员开展研发工作	141
研发工艺员	从事工艺验证、样品打样操作、基础的研发测试及在研发工程师等指导下从事相关研发工作	43

2、是否存在研发人员从事非研发活动或非研发人员参与研发的情况

报告期内深圳海创研发需求相对较少，深圳海创研发部人员根据实际研发需求参与研发工作，在没有研发需求时参与非研发工作，相关人员根据实际工作情况登记工时，在研发工作时长不低于考勤时长 50%时认定为研发人员。同时，深圳海创存在借用生产人员等参与研发活动的情形。因此，深圳海创存在研发人员从事非研发活动和非研发人员参与研发的情形。

报告期各期公司专职研发人员与非专职研发员工研发工作时长情况如下：

工时单位：小时

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	工时	占比	工时	占比	工时	占比
专职研发人员	392,350.00	99.39%	249,800.00	92.79%	219,499.00	88.56%
非专职研发员工	2,406.00	0.61%	19,410.00	7.21%	28,343.00	11.44%
合计	**394,756.00**	**100.00%**	**269,210.00**	**100.00%**	**247,842.00**	**100.00%**

注：非专职研发员工包括兼职研发人员及非研发人员。

报告期内非专职研发员工研发工时占比较低且持续减少，2022 年非专职研发员工研发工时占比仅 0.61%。

综上所述，公司存在研发人员从事非研发活动或非研发人员参与研发的情况，相关工时记录准确，且非专职研发员工研发工时占比较低。

（三）报告期各期研发人员占比，研发人员新增、减少的情况及原因，研发人员变动的程序及相关内控制度

1、报告期各期研发人员占比

报告期各期末，公司研发人员占比情况如下：

时间	研发人员数量	公司员工数量	研发人员占比
2020年12月31日	109	1,047	10.41%
2021年12月31日	163	1,430	11.40%
2022年12月31日	205	1,825	11.23%

报告期各期末，公司研发人员数量随员工数量增加而增加，研发人员占比较为稳定。

2、报告期研发人员新增、减少的情况，研发人员变动的程序及相关内控制度

深圳海创无专职研发人员，报告期兼职研发人员较少，截至 2022 年 12 月 31 日仅 2 位兼职研发人员，兼职研发人员变动主要受参与研发活动时长影响。

报告期内，公司专职研发人员数量变动情况如下：

年度	期初研发人员数量	人员增加		人员减少		期末研发人员数量
		入职	内部调入	离职	内部调出	
2020年	110	34	2	18	27	101
2021年	101	70	23	34	4	156
2022年	156	85	20	39	19	203
合计	**-**	**189**	**45**	**91**	**50**	**-**

由上表可见，专职研发人员的增加主要系新员工入职，减少主要系员工离职。报告期存在研发人员公司内部调入、调出的情况，主要受研发项目需求及人员转产影响，调出人数超过调入人数，不存在通过内部调动拼凑研发人员指标的情形。公司专职研发人员调动的程序为：相关人员经跨部门审核满足调动后岗位要求的，进行内部调动补缺，经调出、调入部门主管审批及行政人事部确认后生效。研发人员的入职、离职按照正常员工入职、离职程序进行。公司制定了《研发人员管理制度》对研发人员变动程序进行规范，报告期研发人员变动均符合公司制度规定。

（四）员工从非研发岗位调岗至研发部门的时间、原因及合理性，转岗前后所从事的具体职能，是否具备相匹配的背景和能力，是否存在年末调岗的情况

报告期内公司员工自非研发岗位调岗至研发部门的具体情况如下：

员工	调岗前工作	调岗后工作	调岗前后部门及岗位	学历	调岗时间
员工1	球面/非球面透镜产品的生产工艺支持	数控机床运用于非球面新产品和工艺的开发	转岗前担任生产部量产工程师，转岗后担任工程研发部研发工程师。	大专	2020 年 3 月
员工2	从事隔离器装配工作	研发激光隔离器样品的装配、测试实验	转岗前担任生产部隔离器生产技术员，转岗后担任研发部研发工艺员。	初中	2020 年 9 月
员工3	窗口片产品生产工艺支持	光纤头新产品和工艺开发	转岗前担任生产部量产工程师，转岗后担任工程研发部研发工程师。	大专	2021 年 1 月
员工4	柱面镜产品生产工艺支持	快轴准直镜新产品和工艺开发	转岗前担任生产部量产工程师，转岗后担任工程研发部研发工程师。	本科	2021 年 1 月
员工5	光纤头产品生产工艺支持	平面光学产品的新产品工艺开发	转岗前担任生产部量产工程师，转岗后担任工程研发部研发工程师。	本科	2021 年 1 月
员工6	球面产品生产过程品质管控	新测试技术研究和测试台搭建	转岗前担任品保部质量工程师，转岗后担任工程研发部研发工程师。	本科	2021 年 1 月
员工7	光学产品量产线质量过程控制和体系建立	雷达接收模组新产品的工艺研发	转岗前担任品保部质量工程师，持有 IATF 管理体系内审员的证书，转岗后担任研发部研发工程师。	本科	2021 年 4 月
员工8	镜头产品车间管理	雷达接收模组新产品试制及工艺支持	转岗前担任生产部镜头车间主任，转岗后担任研发部研发工程师。	大专	2021 年 8 月
员工9	镀膜生产工艺支持	新产品镀膜工艺设计开发	转岗前担任生产部量产工程师，转岗后工程研发部研发工程师。	大专	2021 年 8 月
员工10	中试生产产品工艺维护和良率提升	激光雷达光源新产品的工艺研发	转岗前担任中试生产部量产工程师，转岗后担任研发部研发工程师。	大专	2021 年 9 月
员工11	中试生产产品工艺维护和良率提升	激光隔离器新产品的工艺研究	转岗前担任中试生产部量产工程师，转岗后担任研发部研发工程师。	本科	2021 年 9 月
员工12	中试生产产品工艺维护和良率提升	激光雷达光源模组新产品的工艺研究	转岗前担任中试生产部量产工程师，转岗后担任研发部研发工程师。	硕士	2021 年 9 月
员工13	中试生产产品工艺维护和良率提升	激光雷达光源模组新产品的工艺研发	转岗前担任中试生产部量产工程师，转岗后担任研发部研发工程师。	大专	2021 年 9 月
员工14	从事激光器装配工作	光纤激光器、光无源器件样品的熔接、实验	中专学历。转岗前担任中试生产部生产技术员，转岗后担任研发部研发工艺员。	中专	2021 年 9 月
员工15	从事激光器装配工作	激光雷达光源新品工艺开发、试制和实验	转岗前担任中试生产部生产技术员，转岗后担任研发部研发工艺员。	大专	2021 年 9 月

员工	调岗前工作	调岗后工作	调岗前后部门及岗位	学历	调岗时间
员工16	从事激光器装配工作	研发光机、镜头样品等的装配、测试	转岗前担任中试生产部工生产技术员，转岗后担任研发部研发工艺员。	中专	2021 年 9 月
员工17	从事激光器装配工作	研发电子件样品试制和实验	转岗前担任中试生产部生产技术员，转岗后担任研发部研发工艺员。	中专	2021 年 9 月
员工18	光学生产线管理	激光器工艺专项改善研究	转岗前担任生产部持续化改善专员，转岗后担任工程研发部研发工程师。	大专	2021 年 9 月
员工19	光学生产线工业工程技术支持，包括作业工时测算、工作步骤研究等	光学制造自动化研究	转岗前担任生产部工业工程师，转岗后担任工程研发部研发工程师。	本科	2021 年 9 月
员工20	光学生产线工业工程技术支持，包括作业工时测算、工作步骤研究等	光学制造自动化研究	转岗前担任生产部工业工程师，转岗后担任工程研发部研发工程师。	本科	2021 年 9 月
员工21	光学生产设备维护和管理	光学研发设备维护和管理	转岗前在生产部设备工程师，转岗后担任工程研发部研发工程师。	高中	2021 年 9 月
员工22	镀膜生产工艺支持	新产品镀膜工艺设计开发	转岗前在生产部学习，转岗后担任工程研发部研发工程师。	本科	2021 年 9 月
员工23	生产细磨工序作业操作	研发新品细磨工序工艺开发及技术支持	转岗前担任生产部生产技术员，转岗后担任工程研发部研发工程师。	大专	2021 年 9 月
员工24	从事激光器装配返修工作	激光雷达接收模组样品试制和实验	转岗前担任生产部生产技术员，转岗后担任研发部研发工艺员。	初中	2021 年 12 月
员工25	从事球面产品成品检测	激光雷达接收模组样品试制和实验	转岗前担任生产部生产技术员，转岗后担任研发部研发工艺员。	中专	2021 年 12 月
员工26	光纤头生产车间管理	光纤头新产品工艺开发	转岗前担任光纤头生产车间主任，转岗后担任工程研发部研发工程师。	中专	2022 年 1 月
员工27	中试生产产品工艺维护和良率提升	激光雷达光源模组新产品的工艺研发	转岗前担任中试生产部量产工程师，转岗后担任研发部研发工程师。	本科	2022 年 3 月
员工28	从事激光器装配工作	激光雷达光源样品试制和实验	转岗前担任中试生产部生产技术员，转岗后担任研发部研发工艺员。	中专	2022 年 3 月
员工29	镀膜生产车间管理和生产工艺支持	镀膜新工艺实验实施和跟踪	转岗前担任生产部镀膜领班，转岗后担任工程研发部研发工艺员。	高中	2022 年 3 月

员工	调岗前工作	调岗后工作	调岗前后部门及岗位	学历	调岗时间
员工30	光学生产车间管理	注塑类光学新品和新工艺的调研研究	转岗前担任生产部生产车间领班，转岗后担任工程研发部研发工程师。	本科	2022 年 3 月
员工31	从事激光器装配工作	光纤激光器、光无源器件样品的熔接、实验	转岗前担任中试生产部操作员，转岗后担任研发部研发工艺员。	初中	2022 年 4 月
员工32	从事激光器装配工作	光纤激光器、光无源器件样品的熔接、实验	转岗前担任中试生产部操作员，转岗后担任研发部研发工艺员。	初中	2022 年 4 月
员工33	从事激光器装配工作	光纤激光器、光无源器件样品的熔接、实验	转岗前担任中试生产部操作员，转岗后担任研发部研发工艺员。	初中	2022 年 4 月
员工34	从事激光器装配工作	光纤激光器、光无源器件样品的熔接、实验	转岗前担任中试生产部操作员，转岗后担任研发部研发工艺员。	中专	2022 年 4 月
员工35	光学晶体生产抛光工序作业操作	晶体新品元件样品试制、实验	转岗前担任生产部抛光技术员，转岗后担任工程研发部研发工艺员。	高中	2022 年 4 月
员工36	光学生产光刻掩模工序作业操作	平面光学新品工艺实验落实执行和跟踪记录	转岗前担任生产部操作员，转岗后担任工程研发部研发工艺员。	中专	2022 年 4 月
员工37	从事激光器装配工作	光纤激光器、光无源器件样品的熔接、实验	转岗前担任中试生产部操作员，转岗后担任研发部研发工艺员。	中专	2022 年 5 月
员工38	柱面产品抛光工序作业操作	研发柱面样品抛光作业操作，样品试制	转岗前担任生产部操作员，转岗后担任工程研发部研发工艺员。	中专	2022 年 5 月
员工39	光学产品生产过程品质管控	激光器工艺专项改善研究	转岗前担任品保部质量工程师，转岗后担任研发部研发工程师。	硕士	2022 年 6 月
员工40	光学生产小片检测工序作业操作	胶水实验室配胶工艺实验执行、记录及跟踪等	转岗前担任生产部操作员，转岗后担任工程研发部工艺员。	中专	2022 年 6 月
员工41	从事激光器装配工作	光纤激光器、光无源器件样品的熔接、实验	转岗前担任生产部操作员，转岗后担任研发部研发工艺员。	中专	2022 年 9 月
员工42	柱面产品抛光工序作业操作	研发柱面样品抛光作业操作，样品试制	转岗前担任生产部操作员，转岗后担任工程研发部研发工艺员。	中专	2022 年 9 月
员工43	光学生产光胶工序作业操作	流动室新品样品试制和实验跟踪记录等	转岗前担任生产部操作员，转岗后担任工程研发部研发工艺员。	初中	2022 年 10 月
员工44	光学镀膜生产工艺技术支持	滤光片新产品镀膜工艺设计开发	转岗前担任深圳海创生产部量产工程师，转岗后担任工程研发部研发工程师。	硕士	2022 年 12 月

员工	调岗前工作	调岗后工作	调岗前后部门及岗位	学历	调岗时间
员工45	晶体新产品工艺开发和试制	晶体新产品工艺开发和试制	2018年5月起担任工程研发部研发工程师。	本科	2022年1月

注：员工45原为工程研发部研发工程师，根据公司规定休产假未认定为研发人员，产假结束返岗重新认定为研发人员。

报告期内，公司自非研发岗位调岗至研发部门的员工共计45位员工，其中2位员工2021年12月调入，1位2022年12月调入，均系根据研发项目需求进行调动，不存在年底大规模调入而虚增研发人员的情形。

报告期内，公司内部从非研发岗位调入研发部门从事研发工作的均是公司内部研发需求所致。当公司产生研发岗位需求缺口时，优先自内部遴选具备胜任能力的员工担任，根据具体研发岗位需求遴选具备相应的知识、技能背景及操作能力的员工。同时，报告期内公司员工从研发岗位调至非研发岗位的共计50位（主要调往生产部门，以工艺员为主，调离研发岗原因主要系已完成其研发任务转生产及指导生产），超出调入员工5人。研发岗位与非研发岗位之间的调动主要系因公司经营需求产生的正常调动，不存在通过内部调动虚增研发人员的情形。

除员工45以外，其他44位调岗员工具备相匹配的背景和能力的说明如下：

调岗后岗位	人数	调岗前在公司工作平均时长	主要学历	具备相匹配的背景和能力的说明
研发工艺员	21	19.90个月	中专及初中	研发工艺员主要工作内容系从事工艺验证、样品打样操作、基础的研发测试及在研发工程师等指导下从事相关工作，对学历要求相对较低，对操作能力及特殊的专业技能有所要求，通常普通员工在经过适当时间的培训和适应后能胜任相关研发岗位工作。报告期调岗的研发工艺员在生产、品保部门工作平均时长为19.9个月，调岗前后工作具有关联性，因此具备从事相关研发工作的背景和能力。
研发工程师	23	25.04个月	大专及本科	研发工程师负责产品、工艺设计开发，参与研发方案论证，从事较为复杂的验证、测试工作及指导研发工艺员开展研发工作，对学历背景及经验能力要求相对较高。报告期调岗的研发工程师在生产、品保部门工作平均时长为25.04个月，调岗前后工作具有关联性，为研发工作积累了较丰富的经验。调岗研发工程师主要学历在大专及本科以上，个别高中、中专学历的如员工21、员工26具备20年以上行业从业经验。综上，相关调岗人员均具备相匹配的背景和能力。

综上所述，报告期内公司内部自非研发岗位调入的研发人员均系公司研发需要所致，不存在大量年底调入的情形，相关调入人员均具备与所从事研发工作相匹配的背景和能力。

四、结合研发人员的专业背景和工作经历，说明存在专业背景和工作经历与发行人研发活动不一致的研发人员的具体情况，相关人员的工作内容，认定为研发人员的依据和合理性

公司专业背景和工作经历与研发活动不一致的研发人员具体情况如下：

人员	入职日期	职务	专业及同行业工作经历	从事的研发工作	具备胜任能力的说明
研发人员1	2020/4/1	研发工艺员	学前教育专业毕业，大专学历，入职前无同行业相关工作经历。	图纸绘制、转化和归档管理，配合研发工程师进行实验过程跟踪、操作和记录	具备图纸绘制和转化、文档归档管理，实验报告填写和编制，研发实验跟踪操作的技能
研发人员2	2021/3/4	研发工艺员	市场营销专业毕业，中专学历，从事研发工作前已在公司生产部门从事手工焊接工作。	协助研发工程师进行电路板硬件和软件测试，进行实验跟踪、操作和记录；手工补焊调试电路板，异常电路板整改维护。	具备电路焊接，电路和软件测试、记录、文档归档以及实验报告填写和编制的技能
研发人员3	2021/3/30	研发工艺员	行政管理专业毕业，大专学历，入职前无同行业相关工作经历。	图纸转化和归档管理，配合研发工程师进行实验过程跟踪、操作和记录	具备图纸绘制和转化、文档归档管理，实验报告填写和编制，研发实验跟踪操作的技能
研发人员4	2022/1/18	研发工艺员	学前教育专业毕业，大专学历，入职前无同行业相关工作经历。	配合研发工程师进行各项实验准备及执行相关的实验操作；在研发工程师指导下完成各类样品制作及相关的产品测试、数据记录任务	具备光学清洁、构件点胶、耦合焊接、镜头测试、模组测试等工序操作技能
研发人员5	2022/2/14	研发工艺员	航海技术专业毕业，大专学历，入职前无同行业相关工作经历。	协助工程师完成实验的具体操作，协助工程师进行样品的制作	具有光纤激光器装配技能；熟悉示波器、光谱分析仪、光功率等设备的操作
研发人员6	2022/2/15	研发工艺员	初中学历，入职前无同行业相关工作经历。	协助工程师完成实验的具体操作，协助工程师进行样品的制作	具有光纤激光器装配技能；熟悉光纤防护及装配工艺；熟悉光纤熔接机，热剥线钳、切割刀等设备的使用
研发人员7	2022/4/11	研发工艺员	初中学历，入职前无同行业相关工作经历。	协助工程师完成实验的具体操作，协助工程师进行样品的制作	具有显微镜下操作能力，能够为样品制作提供擦拭、清洁、粘接等精细操作
研发人员8	2022/6/27	研发工艺员	高中学历，入职前无同行业相关工作经历。	协助工程师完成实验的具体操作；协助工程师进行样品的制作；协助工程师进行工艺测试数据的收集	具有光纤激光器装配及测试技能；具有显微镜下操作技能；熟悉光纤防护及装配工艺

由上表可见，公司专业背景和工作经历与研发活动不一致的员工均担任研发工艺员职务。研发工艺员对专业背景及工作经历要求相对较低，主要工作内容系在研发工程师指导下进行具体操作、整理收集试验数据及图纸绘制等，对操作能力及特殊的专业技能有所要求，通常普通员工在经过适当时间的培训和适应后能胜任相关研发岗位工作。

公司认定研发人员的标准是该员工是否从事研发工作，公司根据相关员工从事研发工作的实际情况认定其为研发人员。认定依据主要根据该员工所在的职能部门、研发工时记录及工作日志等资料。

综上所述，专业背景和工作经历与研发活动不一致的员工均担任研发工艺员职务，从事基础研发工作，具备岗位所需的技能。公司依据相关人员从事研发工作的实际情况认定其为研发人员，具备合理性。

五、报告期内研发费用占比逐年下降且低于同行业可比公司平均值的原因及合理性，是否说明研发能力不足、研发投入减少，是否具备持续创新能力

（一）报告期内研发费用占比逐年下降且低于同行业可比公司平均值的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司研发费用及增长情况如下：

单位：万元

公司	2022年度		2021年度		2020年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
腾景科技	3,012.27	21.48%	2,479.60	23.89%	2,001.45
炬光科技	7,667.45	13.11%	6,778.64	-3.02%	6,989.71
光库科技	9,507.20	30.61%	7,279.30	63.57%	4,450.25
行业均值	**6,728.97**	**21.73%**	**5,512.51**	**28.15%**	**4,480.47**
公司	**4,658.88**	**43.57%**	**3,244.95**	**20.67%**	**2,689.00**

注：光库科技研发费用已剔除股份支付金额。

由上表可见，报告期内公司研发费用持续增长，2021 年度研发费用增长率略低于行业均值，2022 年度增长率远大于行业均值，复合增长率 31.63%，增长速度较高，不存在研发投入减少的情形。

报告期内，公司与同行业可比公司营业收入及增长情况如下：

单位：万元

公司	2022年度		2021年度		2020年度
	收入金额	增长率	收入金额	增长率	金额
腾景科技	34,433.67	13.74%	30,274.98	12.44%	26,925.01
炬光科技	55,186.02	15.98%	47,580.46	32.21%	35,987.78
光库科技	64,244.12	-3.80%	66,779.96	35.84%	49,160.41
行业均值	**51,287.94**	**8.64%**	**48,211.80**	**26.83%**	**37,357.73**
公司	**60,564.48**	**62.44%**	**37,283.27**	**50.32%**	**24,801.98**

由上表可见，报告期内公司收入持续增长，增速高于同行业可比公司，复合增长率达到 56.27%，高于公司研发费用增长率。公司报告期研发费用占比持续下降系公司收入增长率超过研发费用增长率所致。

报告期内，公司与同行业可比公司研发费用占比情况如下：

公司	2022年度	2021年度	2020年度
腾景科技	8.75%	8.19%	7.43%
炬光科技	13.89%	14.25%	19.42%
光库科技	14.80%	10.90%	9.05%
行业均值	**12.48%**	**11.11%**	**11.97%**
公司	**7.69%**	**8.70%**	**10.84%**

注：光库科技以剔除股份支付金额的研发费用计算占比。

由上表可见，2020 年公司研发费用占比高于腾景科技、光库科技，2021 年公司研发费用占比高于腾景科技。2022 年公司研发费用占比小于三家同行业可比公司，主要系同行业可比公司 2022 年收入增速降低乃至负增长，而公司激光雷达业务模组产品 2022 年大规模供货，收入快速增长而稀释了研发投入占比。

综上所述，报告期内公司研发费用持续增长，复合增速高于同行业，占比下降系公司营业收入增速较快所致。

（二）是否说明研发能力不足、研发投入减少，是否具备持续创新能力

如前所述，报告期内公司研发费用逐年增长，复合增长率 31.63%，高于同行业可比公司。公司研发投入持续增加，不存在研发投入不足或研发投入减少的

情形。公司具备持续创新能力，具体体现在：

1、公司具有良好的研发体制机制，能有效保障公司产品在主要应用领域的持续技术创新

公司设立了专注于光电新型电子器件、模组产品研发的研发部以及主要从事工艺技术及精密光学元器件、红外光学元器件研究开发的工程研发部，依托两大主要研发部门，公司建立了精密光学机械技术平台、激光技术平台、光纤器件技术平台、光电传感技术平台、精密光学元件加工技术平台五大技术平台，形成了十二项核心技术。相关技术平台及核心技术能够保障公司在“光”、“机”、“电”领域实现技术协同，能够有效保障公司在主要应用领域的持续创新和业务发展。

2、报告期内，公司的发明专利数量持续增长，新获取国内发明专利超过行业可比公司

报告期内公司国内新取得的发明专利数量较多，2020 年 1 月至 2023 年 6 月，公司新增发明专利 12 项，高于同期腾景科技 8 项、光库科技 10 项。报告期内，公司新取得的发明专利数量较多，表明公司的研发成果较为显著，公司具有持续创新能力。详见“3.关于核心技术来源”之“二、继受取得专利的具体来源，公司专利以实用新型专利为主发明专利较少的原因及合理性，与同行业可比公司的比较情况”。

3、持续新增重要研发项目，保持产品市场竞争力

截至 2023 年 5 月 31 日，除招股说明书已披露重要研发项目外，公司 2023 年新增主要研发项目如下：

项目名称	研发预算	研发目标	研发内容及创新性	研发进展
有源器件封装技术研发项目	600 万	针对激光雷达的光纤激光器光源所用的有源器件，优化封装结构、散热技术和封装方式，提升性能、降低成本。	现有激光雷达光源模组有源器件采用的封装结构和封装方式复杂，成本高。该项目根据激光雷达光源高可靠性、宽工作温度、低成本等要求，优化激光雷达光源有源器件的散热技术、封装结构和封装工艺，提升有源器件的性能，并降低成本，进一步提升公司产品竞争力。	产品设计阶段
顶视脉冲光纤激光器	705 万	开发一款顶视激光雷达的光纤激光器光源模组，	现有激光雷达系统主要前装在车前散热片位置，顶视激光雷达是基于现有雷达系统新的分支，该方案可让雷达探测距离更远，抗干扰性	产品设计阶段

项目名称	研发预算	研发目标	研发内容及创新性	研发进展
项目		并实现大批量生产。	更强，市场目前尚无成熟的规模化量产的同类产品方案。开发该产品并实现量产，有利于丰富公司产品序列，提高公司的市场竞争力，助力公司进一步巩固激光雷达市场领先位置。	
高可靠性低成本脉冲光纤激光器项目	284.6万	开发出更低成本，同时满足车规级要求的1.5μm脉冲光纤激光器，并实现大批量生产。	目前行业雷达方案主要有905nm和1.5μm两种波长，905nm激光雷达有体积小和成本较优等特点；1.5μm激光雷达具有性能高，测距远，分辨率高，眼安全等优点，主要的问题是成本高昂，成本将来会是1.5μm激光雷达方案竞争成败的主要因素。公司通过应用新的种子源和泵浦技术，同时进一步优化光路和无源器件，开发出更低成本1.5μm脉冲光纤激光器，巩固公司激光雷达市场领先位置。	产品设计阶段

2023 年公司持续新增重要研发项目，研发项目着力于提升现有产品技术成本优势，着力于开发量产的性能更强的新的顶视激光雷达方案。依托公司持续的研发创新，产品的性能、成本始终处于行业的领先水平，符合行业的发展方向。

六、研发费用中职工薪酬占比高于同行业可比公司、管理费用中职工薪酬占比低于同行业可比公司的原因及合理性，报告期内是否存在将管理人员薪酬计入研发费用的情况，若存在，请说明相关人员薪酬在研发费用、其他成本费用间分摊的具体情况、依据及准确性

（一）研发费用中职工薪酬占比高于同行业可比公司原因

报告期内，公司研发费用职工薪酬金额及占比与同行业可比公司对比情况：

单位：万元

年份	项目	腾景科技	炬光科技	光库科技	同行业均值	公司
2022年	职工薪酬	1,947.51	4,134.62	5,807.09	3,963.07	2,988.25
	占研发费用比例	64.65%	53.92%	61.08%	59.88%	64.14%
2021年	职工薪酬	1,460.01	4,083.34	4,644.38	3,395.91	2,236.90
	占研发费用比例	58.88%	60.24%	63.80%	60.97%	68.93%
2020年	职工薪酬	1,298.79	3,215.74	2,698.49	2,404.34	1,741.14
	占研发费用比例	65.03%	46.01%	60.64%	57.23%	64.75%

注：同行业可比公司数据来自同行业可比公司年度报告及招股说明书等公开披露文件，已剔除股份支付金额。

报告期内，公司研发费用中职工薪酬占比均超过 64%，整体较为稳定。

与同行业可比公司相比，报告期内公司研发费用职工薪酬占比波动较小，整体与腾景科技、光库科技相近，主要受研发项目所属阶段不同，因此在不同年度间占比有所波动。

2021 年腾景科技职工薪酬占比下降，主要系其厂区大楼（包含研发中心）建成转固投入使用，同时研发设备投入增加，折旧费用从 298.85 万元上升至 549.27 万元，折旧费用占比相应上升 7.19 个百分点。

报告期内，公司研发职工薪酬占比高于炬光科技，分别高出 18.74、8.69 和 10.2 个百分点，一方面系炬光科技研发投入较公司大，且材料费占比较高，报告期内分别高出公司 11.91、2.33 和 2.60 个百分点，另一方面炬光科技未详细分类直接归入“其他”项目的金额及占比较大，报告期内分别高出公司 3.38、3.31 和 6.28 个百分点；另外，2020 年炬光科技研发费用中材料费用占比较大，主要系其半导体激光领域的研发材料投入较大，因此其材料费用投入高于同行业可比公司。

综上所述，报告期内公司研发费用职工薪酬占比与腾景科技、光库科技相当，高于同行业可比公司均值系炬光科技相关占比较低所致。

（二）管理费用中职工薪酬占比低于同行业可比公司原因

报告期内，公司管理费用职工薪酬金额及占比与同行业可比公司对比情况：

单位：万元

年份	项目	腾景科技	炬光科技	光库科技	同行业均值	公司
2022年	职工薪酬	1,074.10	3,674.59	4,207.33	2,985.34	1,723.98
	占管理费用比例	47.73%	52.58%	57.04%	52.45%	41.65%
2021年	职工薪酬	997.22	3,785.32	3,986.89	2,923.14	1,485.16
	占管理费用比例	46.30%	56.16%	53.34%	51.93%	52.00%
2020年	职工薪酬	968.89	3,509.18	3,498.07	2,658.71	828.22
	占管理费用比例	69.86%	63.65%	49.80%	61.10%	54.35%

注：同行业可比公司数据来自年度报告及招股说明书等公开披露文件，已剔除股份支付金额。

2021 年，公司管理费用中职工薪酬占比与同行业均值基本持平，2020 年及 2022 年低于同行业可比公司平均值。

2020 年公司规模相对较小，管理人员数量及薪酬支出均相对较少，因此占比相对较低，但高于光库科技，无显著异常。2022 年公司职工薪酬占比下降主要系使用权资产折旧、长期待摊费用及劳务派遣服务费增加，具体原因如下：一方面公司为进一步扩大生产规模，租入佳华及黑金刚厂区厂房，尚在装修未投入使用的使用权资产折旧及已装修投入使用的长期待摊费用（装修费）计入管理费用的金额增多，其金额由 144.42 万元增至 462.18 万元，相应占比由 5.06%上升至 11.17%；另一方面随着公司经营规模的扩大，人力资源中介服务费用由 59.84 万元增至 231.21 万元，占比由 2.1%上升至 5.59%。

综上，2020 年及 2022 年管理费用中职工薪酬占比低于同行业可比公司平均水平，具有合理性。

（三）报告期内是否存在将管理人员薪酬计入研发费用的情况

报告期内，公司严格划分各职能人员，并将薪酬计入相应成本费用中，不存在将管理人员薪酬计入研发费用的情况。

【申报会计师核查】

一、申报会计师核查

（一）核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、获取发行人报告期内员工花名册、工资表，分析人员数量、结构变动情况、人均薪酬变动情况；

2、查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告、问询回复及地方统计年报等公开信息，将发行人人均薪酬与同行业可比公司、当地人均薪酬水平进行对比分析；

3、访谈发行人人力资源负责人，了解发行人研发活动及人员界定标准，研发人员的变动情况，研发人员的具体工作职责，研发人员从事非研发活动或非研发人员参与研发活动的情况，研发人员变动、调岗情况及相关内控制度，原薪酬构成及报告期整体变化情况，了解发行人人均薪酬变动原因等；

4、获取研发活动相关的管理制度，了解发行人研发活动、研发人员认定标准，了解与研发活动相关的关键内部控制；执行研发相关的控制测试，了解内部控制的有效性；

5、获取报告期内发行人研发人员清单及研发工时记录，复核研发人员认定是否准确，分析专职研发人员、非专职研发人员工时情况；

6、获取并查阅报告期末研发人员履历，了解研发人员的专业、受教育程度、年龄、入职年限以及工作履历情况，了解相关人员是否具备从事研发工作的胜任能力；

7、获取发行人报告期内研发人员变动统计表及调入研发部门人员履历，分析发行人报告期内研发人员变动情况及调入人员胜任能力；

8、访谈发行人技术总监，了解发行人研发组织架构、不同研发部门的工作职责、研发活动及研发人员界定标准、主要研发职务类型及具体工作职责、研发持续投入及主要新项目开展情况、取得的及申请中的专利情况、定制化研发情况等，了解部分专业、学历及工作履历与研发活动不一致人员的胜任能力；

9、对发行人研发人员进行访谈，了解从事研发工作的基本情况，是否参与非研发工作；

10、访谈发行人财务总监、财务经理了解发行人研发费用核算内容、核算方法及相关内控情况，了解是否存在定制化开发投入需要在研发费用、生产成本间分摊的情形；

11、查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告、问询回复等公开信息，分析同行业研发投入及研发费用率情况，分析研发费用率与同行业可比公司存在差异的原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内生产、销售、管理、研发人员的平均数量随着公司规模的扩大而逐年增加，人员结构总体保持稳定，管理及销售人员由于数量相对较少

平均薪酬报告期内呈上升趋势，生产及研发人员平均薪酬在 2021 年有所提升，2022 年保持稳定；由于发行人与同行业所处发展阶段不同、地域不同、规模不同，人员数量及平均薪酬与可比公司存在一定的差异，平均薪酬高于当地私营单位的平均工资水平，具有合理性；

2、发行人研发活动界定准确，与研发活动认定相关的制度规定无实质差别。发行人自担研发投入相关风险，不存在定制化研发模式情形，相关成本和费用归集准确、合理；

3、发行人研发部门主要为海创光电研发部及工程研发部，前者专注于光电新型电子器件、模组方向的研发，后者主要从事光学元器件及红外元器件的研发，不同研发部门的分工明确、合理。发行人研发人员认定标准清晰。发行人存在研发人员从事非研发活动或非研发人员参与研发的情况，但根据工时能明确区分不同类型活动应当分摊的薪酬，不存在核算不清的情形；发行人报告期研发人员增减变动均具备合理原因，人员调动需要履行调岗审批程序，相关内控设计合理且得到有效执行。发行人员工从非研发岗位调岗至研发部门的转岗人员均具备匹配的背景和能力，不存在年末集中调岗的情况；

4、发行人部分专业背景和工作经历与研发活动不一致的研发人员均为研发工艺员，主要根据研发工程师的指导开展研发样品试制、实验数据收集、制图等基础研发工作，具备与岗位适应的胜任能力。发行人根据研发人员管理制度及研发工时记录、工作日志为依据将相关员工认定相关研发人员具备合理性；

5、发行人研发投入持续增加，研发费用占比逐年下降系营业收入快速增长超过研发投入增长所致。发行人建立了良好的研发体制，拥有了一支专业背景丰富、研发能力良好的研发人员队伍，研发产品获得行业主流客户认可，报告期及期后持续取得专利成果，报告期后重要研发项目持续立项开展，不存在研发能力不足、研发投入减少情形，发行人具备持续创新能力；

6、发行人研发费用中职工薪酬占比高于同行业可比公司、管理费用中职工薪酬占比低于同行业可比公司的原因具有合理性，报告期内不存在将管理人员薪酬计入研发费用的情况。

二、说明报告期内研发人员的认定是否准确，是否存在拼凑研发人员指标的情况

报告期内，公司建立完善了研发人员管理制度且得到有效执行。根据公司研发人员管理制度，报告期内只有隶属于研发职能部门从事研发活动且研发活动工时不低于考勤工时 50%标准的员工方可认定为研发人员。科创板上市公司研发人员相同认定标准案例情况如下：

公司	认定标准
湖南航天环宇通信科技股份有限公司(688523.SH)	以研发工作为主、研发工时占比超过50%，同时参与了非研发活动的员工。
上海奥浦迈生物科技股份有限公司(688293.SH)	研发工时占比超过50%的人员界定为研发人员，研发工时占比不足50%的人员界定为生产人员。
上海索辰信息科技股份有限公司(688507.SH)	公司将当期全职参与研发活动的人员和参与研发活动工时占比高于50%的人员认定为研发人员。

注：信息整理自相关公司 IPO 问询反馈回复。

由上表可见，与公司类似研发人员认定标准在科创板较为常见。同时，报告期各期末公司研发人员占比较为稳定，研发人员数量循序渐进式增长，与员工总数增长基本相当，不存在报告期期末突击增加研发人员等异常情形。

申报会计师获取发行人报告期内研发人员清单、研发人员工时记录复核公司研发人员认定的准确性，并对部分研发人员进行访谈，未发现将非研发人员认定为研发人员的情形。申报会计师认为公司研发人员认定准确，不存在拼凑研发人员指标的情况。

三、发行人报告期内研发工时及研发费用核算相关内部控制的建立过程，在研发工时线上登记系统建立之前相关会计核算的原始资料是否完整、准确，发行人与研发费用相关的内部控制是否健全、有效

（一）发行人报告期内研发工时及研发费用核算相关内部控制的建立过程，在研发工时线上登记系统建立之前相关会计核算的原始资料是否完整、准确

发行人 2020 年及 2021 年研发工时采取按月汇总纸质审批形式进行管理。研发人员按要求记录每日研发工作情况，按月汇总至相关统计人员，统计人员将工时整理汇总后交研发主管审批，费用会计复核作为账务处理依据。为提高研发工时登记管理效率，2021 年 11 月，公司开始试运行研发工时线上登记系统，试运

行时间为 2 个月，试运行期间线下研发工时统计审批工作正常进行。2022 年 1 月起，研发工时登记工作转移至线上。发行人子公司深圳海创研发人员较少，报告期内研发工时采取按月纸质审批形式进行管理，于 2023 年 6 月 1 日开始实施线上工时登记。

申报会计师已获取了发行人报告期完整的研发工时记录并与研发费用职工薪酬分配明细进行比对，报告期内发行人研发工时登记原始资料完整、准确，相关内控健全、有效。

（二）发行人研发费用核算相关内部控制的建立过程，发行人与研发费用相关的内部控制是否健全、有效

发行人研发费用主要包括员工薪酬、材料费、折旧及摊销费、水电及办公费等，针对不同类型的研发费用，发行人设计了针对性的内控措施。员工薪酬依据经审批的研发工时记录将研发活动相关的人员薪酬在不同研发项目间分配，以研发工时记录审批为关键控制点；材料费以经审批的研发采购需求、到货接收记录（申请外购材料研发）及经审批的领料单（领用存货研发）将材料成本计入相关研发项目，以请购单、到货接收记录及领料单的审批为关键控制点；资产折旧、装修及租赁的摊销、水电费等依据项目占用面积或研发活动工时占比等合理的方法进行费用分配，并以核定占用面积分配表、审批研发工时等为关键控制点；办公费用及其他以报销申请表的审批等单据作为关键控制点及账务处理依据。

报告期内，公司建立了覆盖所有研发投入的内部控制制度，且得到有效运行，发行人与研发费用相关的内部控制健全、有效。

14.2 关于销售费用和管理费用

根据申报材料：（1）报告期各期，发行人销售费用（剔除股份支付、代理佣金及质量保证金）分别为 4.98%、3.56%和 2.68%，同行业可比公司平均值为 3.41%、3.00%和 1.80%；（2）管理费用中 2021 年职工薪酬增加较多，部分原因系公司佳华生产基地未正式投产前的员工薪酬计入了管理费用。

请发行人说明：（1）结合获客方式、业务拓展方式等因素，说明发行人销售费用率高于同行业可比公司平均值的原因及合理性；（2）结合佳华生产基地未正

式投产前相关人员的具体工作内容等，说明将其计入管理费用的合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、结合获客方式、业务拓展方式等因素，说明发行人销售费用率高于同行业可比公司平均值的原因及合理性

（一）公司获客及业务拓展的主要方式

获客及业务拓展方式	具体内容
客户拜访	公司的业务定制化程度较高，主动拜访客户，了解客户需求是公司获客及实现业务拓展的最重要的方式。
行业展会	公司业务专业性较强，行业展会是公司展示产品和技术的重要渠道，通过行业展会是公司拓展新业务重要方式。公司参加的展会主要有国内的慕尼黑上海激光光电展、深圳及武汉光博会等，国外的美国西部光电展、德国慕尼黑激光展、法兰克福光学展等。
同行推荐	经过多年的发展，公司凭借优良的产品品质及技术水平已在行业内有一定的品牌影响力，客户等上下游同行的推荐也是公司获取客户的方式之一。

（二）销售费用率高于同行业可比公司平均值的原因及合理性

报告期内，公司及同行业可比公司销售费用率（剔除股份支付、代理佣金及质量保证金）、销售人员数量对比如下：

公司名称	2022年度		2021年度		2020年度	
	费率	人数	费率	人数	费率	人数
腾景科技	1.63%	14	1.78%	14	1.47%	14
炬光科技	4.56%	42	5.24%	40	6.48%	44
光库科技	1.96%	32	1.97%	33	2.28%	30
平均值	**2.72%**	**29**	**3.00%**	**29**	**3.41%**	**29**
公司	**2.68%**	**35**	**3.56%**	**30**	**4.98%**	**28**

注：人数=（期初销售人员数量+期末销售人员数量）/2

2020 年及 2021 年，公司销售费用率高于同行业平均值，主要系可比公司腾景科技、光库科技销售费用率较低所致。

与腾景科技相比，公司销售人员数量远高于腾景科技，相应销售人员总体薪酬总额较高，在 2020 年和 2021 年双方营业收入差异较小的情况下，导致腾景科技销售费用率较低。公司主要采取客户拜访的方式获取客户、拓展业务，该方式一方面可以向客户展示公司的技术及最新研发成果，另一方面也可以及时了解客户及市场的需求变化，不断优化产品品质。为了加强与主要客户的交流、提升服务品质，公司配备较多的销售人员，同时在国内外主要光电产业聚集地设立了销售子公司或办事处，销售人员多于腾景科技。

与光库科技相比，公司 2020 年和 2021 年销售人员数量与其大致相当，二者销售费用总额差异较小，但光库科技 2020 年及 2021 年营业收入规模更大，导致其销售费用率较低。

2022 年，随着公司销售规模的快速增长，公司的销售费率与同行业可比公司的平均值较为接近。

综上，公司 2020 年及 2021 销售费率高于同行业可比公司平均值具有合理性。

二、结合佳华生产基地未正式投产前相关人员的具体工作内容等，说明将其计入管理费用的合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

（一）佳华生产基地未正式投产前相关人员的具体工作内容

佳华生产基地未正式投产前共累计 25 人薪酬计入管理费用，其具体工作内容如下：

序号	具体工作内容	人数
1	培训和管理员工；参与投产前过程审核和产品审核；工艺和制程等问题点改善；工艺文件的编制和完善；定期组织会议、跟进工作事项和进度等。	9人
2	接受岗前培训，并向管理人员反馈培训中发现的各类问题点。	16人

（二）说明将其计入管理费用的合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

管理费用科目主要系核算企业为组织和管理企业生产经营所发生的各项费用，包括企业在筹建期间内发生的开办费用。

根据管理费用的定义及会计准则的规定，佳华生产基地未正式投产前发生的

相关人员薪酬类似于开办期间所发生的费用，且不属于存货达到可销售状态的必要支出或满足其他资产定义的支出，因此列报为管理费用。即佳华生产基地未正式投产前相关人员的薪酬计入管理费用具有合理性，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

【申报会计师核查】

一、核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、查阅发行人相关销售制度并询问相关销售人员，了解销售人员职责、业务推广方式、获客方式等；

2、获取发行人员工花名册和工资明细表，核查并分析销售人员工资变动原因及是否具有合理性、人员分布是否具有合理性；

3、查阅可比上市公司招股书及年度报告，分析其销售费用明细构成差异情况及公司销售费用率高于行业平均水平的原因及合理性；

4、向发行人了解佳华生产基地未正式投产前薪酬计入管理费用相关人员的具体工作内容，结合企业会计准则的规定，分析相关会计处理是否合理。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人销售费率2022年与同行业可比公司平均值基本一致，2020年及2021年高于同行业可比公司平均值，差异原因具有合理性；

2、发行人将佳华生产基地未正式投产前相关人员薪酬计入管理费用具有合理性，符合企业会计准则的相关规定。

15.关于应收账款和合同负债

根据申报材料：（1）报告期各期末，公司应收账款余额分别为 9,420.47 万元、12,321.28 万元及 24,429.18 万元，占营业收入的比例分别为 37.98%、33.05%及 40.34%；截至 2023 年 3 月 31 日，2022 年末应收账款期后回款比例达到 72.72%；（2）2021 年发行人营收同比增幅为 50.32%，应收账款同比增幅为 30.79%。2022 年发行人营收同比增幅为 62.44%，应收账款同比增幅为 98.27%，应收账款增速是营收增速的 1.57 倍；（3）报告期各期末，发行人合同负债分别为 130.15 万元、1,525.20 万元及 1,404.76 万元，2021 年末及 2022 年末合同负债主要系预收激光雷达客户货款，2022 年发行人激光雷达业务增长迅速。

请发行人说明：（1）区分不同业务类型，说明主要客户的信用政策情况，各期末逾期应收账款及期后回款情况，是否存在收款风险异常的客户及相关风险控制措施；（2）报告期内应收账款余额前五大与销售前五大客户存在差异的原因，是否与信用期相匹配，是否存在超过信用期的情况，如有，请说明逾期占比及原因；（3）2022 年应收账款增速快于收入增速的原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况；（4）合同负债对应的客户情况、销售产品类型、合同金额、收款政策，2022 年激光雷达业务收入大幅增长但合同负债下降的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、区分不同业务类型，说明主要客户的信用政策情况，各期末逾期应收账款及期后回款情况，是否存在收款风险异常的客户及相关风险控制措施

（一）区分不同业务类型，说明主要客户的信用政策情况

报告期内，不同业务类型主要客户信用政策变动较小，具体如下：

激光雷达业务			
客户名称	2022年信用期	2021年信用期	2020年信用期

图达通	45 NET	30 NET	30 NET
Luminar	30 NET	30 NET	30 NET
A公司	30 NET	30 NET	30 NET
速腾聚创	60 NET	60 NET	60 NET
禾赛科技	30 NET	30 NET	30 NET
工业激光业务			
客户名称	**2022年信用期**	**2021年信用期**	**2020年信用期**
锐科激光	90 NET	90 NET	60 NET
创鑫激光	60 NET	60 NET	60 NET
杰普特	30 NET	45 NET	30 NET
星汉激光	90 NET	90 NET	90 NET
Trumpf	60 NET	60 NET	60 NET
光通讯业务			
客户名称	**2022年信用期**	**2021年信用期**	**2020年信用期**
Coherent	30/60/90 NET	30/60/90 NET	30/60/90 NET
新易盛	60 NET	60 NET	30 NET
Source Photonics	90 NET	90 NET	90 NET
光迅科技	90 NET	90 NET	90 NET
EXFO INC	45 NET	45 NET	45 NET
生物医疗及其他业务			
客户名称	**2022年信用期**	**2021年信用期**	**2020年信用期**
B公司	90 NET	90 NET	90 NET
FISBA	60 NET	60 NET	60 NET
Optotune	45 NET	45 NET	45 NET
菲森科技	30 NET	30 NET	30 NET
BYK	30 NET	30 NET	30 NET

注：上表信用期数值系公司业务系统设定的客户签收后按自然日计算的到期付款天数。

如上表所示，报告期内，公司各业务类型主要客户信用政策整体变动较小。对于部分重要的优质客户，公司结合客户合作规模、资质、历史回款情况，给予适当提升信用账期，但同时也会结合客户合作的变化情况，适当缩短部分客户的信用账期。公司与锐科激光 2020-2022 年约定的账期均为“60 个工作日”，考虑到非工作日时间的影响，公司 2021 年和 2022 年将系统设定的锐科激光的信用期由 2020 年的 60 个自然日调整为 90 个自然日；2021 年杰普特、新易盛信用账期

增加以及 2022 年图达通信用账期增加，主要是相关客户质地较优、业务合作规模扩大，同时历史回款情况良好，公司因此给予适当延长信用账期；2022 年，由于杰普特的业务合作规模缩小，公司相应收紧了信用账期。

（二）各期末逾期应收账款及期后回款情况，是否存在收款风险异常的客户及相关风险控制措施

报告期各期末，分业务类型逾期应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万元，%

业务类型	2022年12月31日			2021年12月31日			2020年12月31日		
	逾期金额	期后回款	回款比例	逾期金额	期后回款	回款比例	逾期金额	期后回款	回款比例
激光雷达业务	4,622.45	4,416.70	95.55	1,045.27	906.79	86.75	404.93	404.93	100.00
工业激光业务	3,265.73	3,098.42	94.88	2,886.93	2,879.81	99.75	2,569.24	2,569.24	100.00
光通讯业务	700.43	584.00	83.38	829.04	795.99	96.01	1,534.81	1,516.84	98.83
生物医疗及其他业务	1,435.46	965.96	67.29	440.09	440.09	100.00	923.21	923.21	100.00
合计	**10,024.08**	**9,065.09**	**90.43**	**5,201.32**	**5,022.68**	**96.57**	**5,432.19**	**5,414.23**	**99.67**

注：期后回款统计截至 2023 年 5 月 31 日；生物医疗及其他业务 2022 年 12 月 31 日逾期金额期后回款包含 123.75 万元的信用等级较高的航信流转单。

报告期各期末，公司逾期应收账款金额较大，主要原因是：第一，公司系统设定的账期从客户签收产品后开始按自然日计算，但大部分客户依据通常结算习惯系以收到发票并录入其业务系统后开始计算账期。第二，部分客户内部付款审批流程较长或由于自身资金周转安排而导致付款延迟。

截至 2023 年 5 月 31 日，2020 年末及 2021 年末逾期应收账款期后回款比例分别为 99.67%、96.57%，逾期款项已基本收回；2022 年末逾期应收账款期后回款比例 90.43%，收回比例较高。

截至 2023 年 5 月 31 日，存在收款风险异常的客户主要是在光通讯业务领域，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	逾期未回金额	占比	逾期未回原因	风险控制措施

客户名称	逾期未回金额	占比	逾期未回原因	风险控制措施
成都中易天创科技发展有限公司	22.83	19.61%	客户自身资金周转安排，导致对公司的款项支付有所延迟，但期后持续回款，2023年1-5月回款5万元。	停止发货，继续催收
武汉光翼讯捷通信技术有限公司	20.80	17.86%	客户自身资金周转安排，导致对公司的款项支付有所延迟，但期后有陆续回款，2023年1-5月回款16万元。	停止发货，继续催收
岳阳凯瑞科技有限公司	7.47	6.42%	经营不善，已全额计提坏账。	停止合作，继续催收
南通光乐光电科技有限公司	5.27	4.53%	经营不善，已全额计提坏账。	停止合作，继续催收
焦作市瑞创光电科技有限公司	5.22	4.49%	经营不善，已全额计提坏账。	停止合作，继续催收
合计	**61.59**	**52.91%**		

注：逾期未回金额是指2022年末逾期应收账款截至2023年5月31日尚未收回的部分；占比是指该客户逾期未回金额占光通讯业务客户逾期未回金额比例。

对于存在收款风险异常的客户，公司已采取控制发货、上门催收货款等措施减少坏账风险；对于部分经综合判断后认为回款可能性较小的客户，已单项计提坏账准备。除个别已单项计提坏账准备的逾期客户外，其余逾期客户期后均有在陆续回款，该等客户目前经营未发生重大不利变化，预计剩余款项后续收回的可能性较大，逾期款项的信用减值风险整体较小。

二、报告期内应收账款余额前五大与销售前五大客户存在差异的原因，是否与信用期相匹配，是否存在超过信用期的情况，如有，请说明逾期占比及原因

（一）报告期内应收账款余额前五大与销售前五大客户存在差异的原因

1、2020年

2020年末应收账款余额前五大客户与营业收入前五大客户对比如下：

单位：万元

应收账款余额前五大客户				营业收入前五大客户			
客户名称	应收余额	应收余额排名	营业收入排名	客户名称	营收收入金额	营业收入排名	应收余额排名
创鑫激光	1,553.09	1	1	创鑫激光	4,706.13	1	1
B公司	1,413.39	2	4	锐科激光	3,254.22	2	3

锐科激光	749.59	3	2	Coherent	2,126.65	3	8
杰普特	749.22	4	7	B公司	1,715.91	4	2
Source Photonics	631.01	5	5	Source Photonics	1,152.76	5	5

2020 年末，应收账款余额前五名客户中，仅杰普特与其营业收入排名略有差异，主要系其付款有所延迟。

2、2021 年

2021 年末应收账款余额前五大客户与营业收入前五大客户对比如下：

单位：万元

应收账款余额前五大客户				营业收入前五大客户			
客户名称	应收余额	应收余额排名	营业收入排名	客户名称	营收收入金额	营业收入排名	应收余额排名
锐科激光	2,848.05	1	2	创鑫激光	7,562.66	1	2
创鑫激光	1,114.46	2	1	锐科激光	6,989.07	2	1
图达通	797.32	3	5	Coherent	2,007.58	3	7
杰普特	730.61	4	4	杰普特	1,884.11	4	4
B公司	727.65	5	6	图达通	1,787.32	5	3

2021 年末，应收账款余额前五名客户与其营业收入排名差异较小。

3、2022 年

2022 年末应收账款余额前五大客户与营业收入前五大客户对比如下：

单位：万元

应收账款余额前五大客户				营业收入前五大客户			
客户名称	应收余额	应收余额排名	营业收入排名	客户名称	营收收入金额	营业收入排名	应收余额排名
图达通	12,238.53	1	1	图达通	23,878.59	1	1
锐科激光	2,567.84	2	2	锐科激光	5,879.39	2	2
A公司	1,079.90	3	4	创鑫激光	3,824.90	3	6
B公司	990.93	4	10	A公司	2,300.09	4	3
Fabrinet	785.46	5	6	Coherent	2,029.45	5	8

2022 年末，应收账款余额前五大客户中，仅 B 公司与其营业收入排名差异较大，主要系 B 公司付款申请流程较长，导致付款延迟。

（二）是否与信用期相匹配，是否存在超过信用期的情况，如有，请说明逾期占比及原因

报告期各期末，应收账款余额前五大客户逾期情况如下：

单位：万元

2020年末							
序号	客户名称	应收余额	逾期金额	逾期金额占应收余额比例	逾期金额期后回款比例	信用期	逾期时间60天以内占比
1	创鑫激光	1,553.09	984.83	63.41%	100.00%	60 NET	100.00%
2	B公司	1,413.39	588.69	41.65%	100.00%	90 NET	97.52%
3	锐科激光	749.59	186.36	24.86%	100.00%	60 NET	88.21%
4	杰普特	749.22	561.37	74.93%	100.00%	30 NET	54.99%
5	Source Photonics	631.01	577.64	91.54%	100.00%	90 NET	48.49%
2021年末							
序号	客户名称	应收余额	逾期金额	逾期金额占应收余额比例	逾期金额期后回款比例	信用期	逾期时间60天以内占比
1	锐科激光	2,848.05	582.65	20.46%	100.00%	90 NET	99.81%
2	创鑫激光	1,114.46	686.38	61.59%	100.00%	60 NET	90.46%
3	图达通	797.32	252.76	31.70%	67.81%	30NET	100.00%
4	杰普特	730.61	440.86	60.34%	100.00%	45 NET	84.01%
5	B公司	727.65	160.00	21.99%	100.00%	90 NET	98.97%
2022年末							
序号	客户名称	应收余额	逾期金额	逾期金额占应收余额比例	逾期金额期后回款比例	信用期	逾期时间60天以内占比
1	图达通	12,238.53	3,412.41	27.88%	96.55%	45 NET	91.41%
2	锐科激光	2,567.84	1,678.35	65.36%	100.00%	90 NET	95.23%
3	A公司	1,079.90	407.06	37.69%	100.00%	30 NET	100.00%
4	B公司	990.93	592.92	59.83%	35.80%	90 NET	32.50%
5	Fabrinet	785.46	251.75	32.05%	100.00%	30 NET	100.00%

注：期后回款统计截至 2023 年 5 月 31 日；逾期时间 60 天以内占比是指逾期时间在 1 至 60 天的金额占该客户总逾期金额的比例；B 公司 2022 年末逾期金额期后回款包含 123.75 万元的信用等级较高的航信流转单。

如前所述，公司系统设定的账期从客户签收产品后开始按自然日计算，但大部分客户依据通常结算习惯系以收到发票并录入其业务系统后开始计算账期；同时存在部分客户由于内部付款审批流程较长或自身资金周转安排而导致延迟付

款的情形。因此，报告期各期末应收账款余额前五大客户均存在超过信用期的情形，如考虑客户正常结算习惯导致的时间差异，则逾期金额占比相对较小。公司主要逾期客户款项逾期时间整体较短，集中在 1-60 天内，且相关客户期后基本已结清款项或已支付大部分的款项，发生信用减值的可能性较小。

2020 年，杰普特、Source Photonics 款项逾期时间超过 60 天的比例较高，主要受其自身资金周转安排影响；2022 年，B 公司款项逾期时间超过 60 天的比例较高且期后回款比例较低，主要系其付款申请流程较长，导致付款延迟。

截至 2023 年 5 月 31 日，图达通 2021 年末逾期金额尚有部分款项未收回，系其武汉公司采购的部分产品存在质量瑕疵，需要进行换货处理，但截至 2023 年 5 月末尚未完成换货工作，进而也导致 2022 年末逾期款项尚有部分未收回。2023 年 6 月，换货工作已完成，待后续开票和结算后即可收回款项。

三、2022 年应收账款增速快于收入增速的原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况

2022 年，公司应收账款与营业收入变动趋势对比如下：

单位：万元

项目	2022年/2022年12月31日		2021年/2021年12月31日
	金额	变动比例	金额
营业收入（不含税）	60,564.48	62.44%	37,283.27
第四季度营业收入（不含税）	20,796.43	113.42%	9,744.33
第四季度营业收入（含税）	23,074.85	114.90%	10,737.54
应收账款年末余额	24,429.18	98.27%	12,321.28

公司主要客户信用账期以 30 天、45 天、60 天和 90 天为主，考虑客户习惯于收到发票并录入其业务系统后开始计算账期的影响，各年第四季度收入对期末应收账款余额的影响较大。如上表所示，2022 年第四季度营业收入及年末应收账款均较 2021 年同期大幅度增长，二者增速差异较小且营业收入增速快于应收账款的增速。因此，2022 年应收账款增速快于营业收入增速，主要是 2022 年第四季度蔚来汽车搭载激光雷达的车型销售旺盛，图达通向公司采购的激光雷达光源模组数量大幅度增加，导致 2022 年第四季度营业收入金额较大，同比 2021 年

第四季度大幅度增长；由此也导致 2022 年末应收账款较 2021 年末快速增长，增速快于 2022 年全年营业收入的增速。

2022 年，公司主要客户中仅图达通信用期有所提高，主要是 2022 年激光雷达光源模组开始批量生产交付，合作规模快速扩大，同时其历史回款较为及时，整体经营状况较好，经客户提出申请，公司综合考虑后给予适当增加信用期；2022 年，公司亦结合部分客户的合作变动情况适当缩短信用账期。因此，公司不存在主动放宽信用账期促进销售的情况。

综上，2022 年应收账款增速快于 2022 年营业收入增速具有合理性，公司不存在放宽信用政策刺激销售的情况。

四、合同负债对应的客户情况、销售产品类型、合同金额、收款政策，2022 年激光雷达业务收入大幅增长但合同负债下降的原因及合理性

（一）合同负债对应的客户情况、销售产品类型、合同金额、收款政策

报告期内，公司合同负债包括两类：一是预收客户货款，二是预提销售返利（实物返利）。其中预收客户货款主要包括两类：一是针对前期生产线投资比较大的产品，公司会要求对应的主要客户预先支付较大金额的款项，作为生产线投资建设的支持和保障，待后续产品开始交付后用于抵货款；二是针对新客户的前期交易或其他有必要预先收取款项的情形，要求客户预先支付货款。

报告期各期，公司合同负债主要客户具体情况如下：

单位：万元，%

2022年12月31日						
序号	**客户名称**	**合同负债余额**	**占比**	**主要产品**	**合同含税金额**	**收款政策**
1	A公司	779.44	55.49	激光雷达接收模组	972.84	预收款作为前期产线投入的支持和保障，后续用于抵货款
2	图达通	402.27	28.64	激光雷达光源模组	500	产线扩充，预收款作为支持和保障，后续用于抵货款
3	菲森科技	109.78	7.81	生物医疗光学元器件	842.45	预付20%定金
合计		**1,291.48**	**91.94**			
2021年12月31日						

序号	客户名称	合同负债余额	占比	主要产品	合同含税金额	收款政策
1	图达通	1,361.35	89.26	激光雷达光源模组	1,500	预收图达通苏州1,327.43万元系作为前期产线投入的支持和保障，后续用于抵货款；预收图达通美国33.92万元系退货尚未退款导致。
2	锐科激光	72.78	4.77	半导体激光器元件、光纤激光隔离器	—	预提销售返利（实物返利）
合计		**1,434.13**	**94.03**			
2020年12月31日						
序号	**客户名称**	**合同负债余额**	**占比**	**主要产品**	**合同含税金额**	**收款政策**
1	锐科激光	32.34	24.85	半导体激光器元件、光纤激光隔离器	—	预提销售返利（实物返利）
2	Optotune	31.55	24.24	其他领域光学元器件	26.50万美元	预收款作为前期产线投入的支持和保障，后续用于抵货款
3	Cytek Biosciences Inc.	11.48	8.82	生物医疗光学元器件	3.31万美元	系退货尚未退款导致
4	深圳市好年璟科技有限公司	10.77	8.27	光通讯光学元件	47.50	预付30%，余款票到后30天支付
5	上海宏滩生物科技有限公司	10.62	8.16	生物医疗光学元器件	20.00	预付60%，余款样品交付验收合格后支付
合计		**96.75**	**74.34**			

报告期各期末，各客户期末合同负债余额小于按合同约定计算的预收金额，主要系产品逐步交付，抵减了预收的款项，同时合同负债余额未包含销项税。

（二）2022 年激光雷达业务收入大幅增长但合同负债下降的原因及合理性

2022 年合同负债下降，主要系公司于 2021 年开始针对图达通搭建激光雷达光源模组生产线，由于产线投资较大，公司要求图达通预先支付 1500 万元款项作为生产线投资的支持和保障；由于 2021 年年底时，激光雷达光源模组尚未批量生产，预收的款项未开始冲抵货款，因此期末合同负债余额较大。2022 年，激光雷达光源模组开始批量生产，交付量快速增加，原预收图达通的款项已在 2022 年全部用于抵减货款；2022 年图达通相关产线进行扩充，公司因此向图达

通新增预收 500 万元，部分款项已在 2022 年抵减货款。因此，图达通 2022 年末合同负债余额下降。此外，公司 2022 年为 A 公司搭建的激光雷达接收模组生产线投资金额相对于激光雷达光源模组较小，同时激光雷达接收模组在 2022 年 9 月开始批量生产，预收的款项逐步用于抵减货款。再者，公司新客户刚开始的合作一般采取款到发货的形式，且新客户刚开始的需求量普遍较小，因此虽然报告期内公司开拓了不少新客户，但预收新客户货款期末余额整体相对较小。上述原因综合导致 2022 年末合同负债余额较 2021 年末下降。

2022 年，公司激光雷达业务收入增长主要来自图达通、Luminar 和 A 公司的贡献，由于公司与前述三家客户已合作多年，除预收生产线投资建设支持款项外，未执行预收货款的模式。

综上，2022 年激光雷达业务收入大幅增长但合同负债下降，主要是预收生产线投资建设支持款项变动和激光雷达业务主要产品开始批量生产交付导致，具有合理性。

【申报会计师核查】

一、核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、获取报告期各期应收账款明细及逾期款项明细，查阅主要客户销售合同或订单，访谈销售总监，了解主要客户信用政策约定情况、款项逾期原因、各期末逾期应收账款及期后回款情况、收款风险异常客户情况及控制措施；获取 2023 年 1-5 月销售回款明细，选取单笔金额大于等于 5 万元的回款并随机抽取部分金额小于 5 万元的回款，获取银行回单、承兑汇票等单据，检查期后回款情况；

2、对比报告期各期应收账款余额前五大与销售前五大客户差异情况，统计报告期各期末应收账款余额前五大客户逾期金额及占比情况，检查逾期应收账款期后回款情况，访谈销售总监，了解前述差异存在的原因以及客户逾期原因，判断坏账损失风险；

3、对比分析 2022 年与 2021 年第四季度营业收入、年末应收账款变动情况，结合主要客户信用政策和对销售总监的访谈，分析 2022 年应收账款增速快于收

入增速的原因及合理性，检查是否存在放宽信用政策刺激销售的情况；

4、访谈销售总监，了解主要合同负债形成及变动原因；获取报告期各期末合同负债明细，检查主要合同负债对应的客户、产品、业务合同、银行回单，分析合同负债变动的合理性。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人各业务类型主要客户信用政策报告期内变动较小，发行人各期末存在逾期应收账款，但逾期款项期后已基本收回，逾期款项的预期信用损失整体较小；对于存在收款风险异常的客户，发行人已采取控制发货、上门催收货款等措施降低风险；对于部分经综合判断后认为回款可能性较小的客户，已单项计提坏账准备；

2、报告期内，发行人应收账款余额前五大与销售前五大客户整体差异较小，其中 B 公司存在较大差异，主要系客户付款申请流程较长，导致付款延迟；受发行人与客户之间信用期起算时间差异及部分客户内部付款审批流程较长或由于客户资金周转安排而导致付款延迟影响，发行人各期末应收账款余额前五大客户存在超过信用期的情况，但款项逾期时间整体较短，且相关客户期后基本已结清款项或已支付大部分的款项，发生信用减值的可能性较小；

3、发行人 2022 年应收账款增速快于营业收入增速，主要是 2022 年第四季度激光雷达业务收入增长较快、金额较大所致，原因合理，发行人不存在主动放宽信用账期促进销售的情况；

4、2022 年激光雷达业务收入大幅增长但合同负债下降，主要是预收生产线投资建设支持款项变动和激光雷达业务主要产品开始批量生产交付导致，具有合理性。

16.关于非流动资产

根据申报材料:(1)报告期各期末,固定资产账面价值分别为 6,686.37 万元、11,058.26 万元及 16,969.64 万元，其中机器设备占比分别为 99.47%、78.17%和 86.43%，机器设备计提减值分别为 0 万元、532.06 万元和 534.61 万元；（2）报告期各期末，在建工程分别为 871.32 万元、994.77 万元和 2,474.86 万元；（3）报告期各期末，长期待摊费用账面价值分别为 1,631.39 万元、2,536.04 万元及 3,459.00 万，主要系租入厂房的装修费；（4）报告期各期末，其他非流动资产分别为 841.53 万元、1,661.47 万元及 725.35 万元，主要由预付设备款、预付无形资产购置款构成。

请发行人说明：（1）固定资产中机器设备的主要构成、对应的生产内容，其增长是否和产能、产量变化相匹配；在建工程对应的设备购置时间、安装调试周期、预计转固时点及依据，相关设备的存放及管理情况，是否存在长期未转固的情况；（2）固定资产中机器设备 2020 年未计提减值、2021 年计提较大减值的原因，减值设备对应的生产内容、相关存货情况，相关存货的跌价准备计提是否充分；结合主要机器设备的使用年限及使用状态、产能利用情况、生产的产品类型、相关产品的销售变动情况及毛利率水平等，说明主要机器设备是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分；（3）报告期内长期待摊费用持续增加的原因及合理性，装修费的具体明细情况、定价依据及公允性，是否与相关厂房的面积、用途等相匹配；（4）预付设备款、预付无形资产购置款对应的具体资产购买情况，预付对象、预付比例以及长期预付的合理性，是否符合行业惯例；（5）报告期内上述机器设备（含固定资产、在建工程）、装修采购、无形资产供应商的基本情况，与发行人及其关联方、关键岗位人员、员工或前员工是否存在关联关系、股权或任职关系、异常资金往来，相关采购内容是否具有业务实质，采购价格是否公允。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明：（1）对机器设备、无形资产、装修等采购真实性的核查情况，包括与相关供应商签订的业务合同、物流单据、实物核查、资金核查等，向相关供应商支付货款、装修费的资金流向，是否存在流向发行人及其关联方、客户、供应商及其关联

方的情况，并对相关交易的真实性、资产的存在性发表明确意见；（2）对在建工程的具体核查情况，并对是否存在将收益性支出计入在建工程、通过工程款支付等方式将建设资金移作他用等情形、在建工程转固时点的准确性等发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、固定资产中机器设备的主要构成、对应的生产内容，其增长是否和产能、产量变化相匹配；在建工程对应的设备购置时间、安装调试周期、预计转固时点及依据，相关设备的存放及管理情况，是否存在长期未转固的情况

（一）固定资产中机器设备的主要构成、对应的生产内容，其增长是否和产能、产量变化相匹配

1、固定资产中机器设备的主要构成

公司的机器设备按照用途可分为生产设备、研发设备和其他公用设备，以生产设备为主。2022 年末，公司机器设备的主要构成如下：

单位：台、万元

类别	数量	账面原值	账面价值	账面价值占比
生产设备	2,113.00	17,028.27	10,511.63	71.67%
研发设备	377.00	4,103.77	3,383.44	23.07%
其他设备	77.00	1,454.48	771.45	5.26%
合计	**2,567.00**	**22,586.52**	**14,666.52**	**100.00%**

2、生产设备对应的生产内容

公司的主要产品为激光光学元器件及激光雷达模组（光源模组和接收模组），不同产品的生产设备及其生产内容情况如下：

（1）生产激光光学元器件的主要设备

2022 年末，生产激光光学元器件的主要设备如下：

单位：台，万元

设备名称	数量	账面原值	生产内容
镀膜机	18	4,487.28	镀制光学薄膜
研磨抛光设备	297	3,179.62	对光学元件进行研磨、抛光
切割设备	98	1,421.98	对光学块料、基片及元件成品进行切割加工
测量设备	111	1,429.59	测量产品的平行度、偏心、角度、曲率等性能指标
清洗机	47	377.81	清洗元器件生产过程中残留的脏污
超音波加工机	4	203.19	利用超声波震动原理对元器件进行打孔等加工
合计	**575**	**11,099.46**	-

（2）生产激光雷达光源模组的主要设备

2022 年末生产激光雷达光源模组的主要设备如下：

单位：台，万元

设备名称	数量	账面原值	生产内容
老化台	39	761.99	产品的带电老化
熔接机	268	703.03	不同器件尾部光纤的连接
示波器	24	307.58	产品关键性能参数的探测
耦合设备	30	303.34	材料耦合及指标调试
分析仪	18	219.09	产品关键性能参数的探测
热剥钳	111	154.87	处理不同器件连接时尾部光纤
探头	85	134.72	产品光功率值的探测
试验箱	12	122.01	产品高低温温度循环
剥线钳	83	115.66	不同器件连接时尾部光纤的处理
合计	**670**	**2,822.29**	

（3）生产激光雷达接收模组的主要设备

2022 年末生产激光雷达接收模组的主要设备如下：

单位：台，万元

设备名称	数量	原值	生产内容
激光焊接机	4	81.42	镜头与有源组件进行焊接
测量设备	2	91.37	测试镜头的光学畸变、视场角、杂光、CRA、相对照度等产品光学性能指标
清洗机	1	31.42	清洗光学镜片

设备名称	数量	原值	生产内容
快速变温温循箱	2	22.30	模组老化测试使用
合计	**9**	**226.51**	

3、生产设备增长与产能、产量变化的匹配情况

产品	指标	单位	2022年度/2022年末	2022年较2021年变动比例	2021年度/2021年末	2021年较2020年变动比例	2020年度/2020年末
激光光学元器件	设备数量	台	1,172.00	9.02%	1,075.00	16.22%	925
	设备原值	万元	13,345.17	10.38%	12,090.45	30.39%	9,272.69
	理论工时（产能）	小时	69,076.00	16.38%	59,356.00	18.96%	49,896.00
	实际工时（产量）	小时	64,413.00	9.36%	58,900.00	23.47%	47,704.00
激光雷达光源模组	设备数量	台	921	494.19%	155	453.57%	28
	设备原值	万元	3,412.40	545.88%	528.33	647.28%	70.7
	产能	件	252,399.00	2,565.25%	9,470.00	986.01%	872
	产量	件	218,948.00	3,222.93%	6,589.00	983.72%	608
激光雷达接收模组	设备数量	台	20		-		-
	设备原值	万元	265.99		-		-
	产能	件	32,856.00		-		-
	产量	件	20,348.00		-		-

由上表可知，报告期内，激光光学元器件、激光雷达光源模组的生产设备数量及原值的增长趋势与相关产品的产能、产量增长趋势一致。激光雷达光源模组生产设备数量和原值的增长率慢于产能、产量的增长速度，主要系公司激光雷达光源模组产品 2020 及 2021 年尚未批量生产，相关产能、产量基数较低，2022 年相关产品开始批量生产，产能、产量相对于设备的增长量级更大。

综上，公司的生产设备增长与产能、产量变化基本相匹配。

（二）在建工程对应的设备购置时间、安装调试周期、预计转固时点及依据，相关设备的存放及管理情况，是否存在长期未转固的情况

1、在建工程主要设备购置时间、安装调试周期、转固时点及依据

报告期各期末，公司主要在建工程（账面价值 100 万元以上）对应的设备购置时间、安装调试周期、转固时点及依据的具体情况如下：

单位：台，万元，月

在建工程设备名称	数量	账面价值	购置时间	转固时间	安装调试周期
数控抛光机	2	529.92	2022/9	2023/3	6
数控铣磨机	1	282.17	2022/9	2023/3	6
数控铣磨机	1	281.12	2022/11	2023/4	5
自动排片检测一体机	1	114.87	2021/11	2023/2	15

报告期内，公司大部分的设备需要进行安装调试，在达到公司或合同约定的技术指标、工艺参数要求后，组织相关人员进行验收。公司设备类在建工程以达到预定可使用状态的时点作为转固时点，以取得设备验收移交单作为转固依据。

2、相关设备的存放及管理情况

公司设备类在建工程均存放于公司的生产车间。公司将所有的设备都登记在固定资产台账中，并对已转固投入使用的设备建立固定资产卡片，资产管理人员定期负责设备的自查和盘点，资产管理部门定期检查设备的运行情况，并进行必要的日常维护及设备保养，公司对设备的日常管理较好。

3、是否存在长期未转固的情况

公司产品生产工艺较为复杂，因此对设备的技术规格、工艺参数要求较为严格，存在个别设备安装调试周期较长的情况。各年末，在建工程中自购置之日起转固周期较长的的大额设备情况如下：

单位：万元

设备名称	购置时间	数量	账面价值	转固周期	转固周期在6个月以上的原因
自动排片检测一体机	2021/9	1	114.87	15个月	由于设备的工作效率、检测精度、防撞功能、漏判及误判率等配置未达合同约定的技术指标要求，公司和供应商需持续修正调试导致转固周期较长，该设备已于2023年2月完成验收转固。
数控抛光机	2022/9	2	529.92	6个月	进口设备，对使用环境要求较高，由于厂房仍在装修，尚未达到安装使用条件导致转固周期较长，该设备已于2023年3月完成验收转固。
数控铣磨机	2022/9	1	282.17	6个月	

报告期内，公司存在个别设备因调试周期较长或其他客观原因导致转固周期较长的情形，均具备合理原因，符合实际情况，不存在违反会计准则要求长期未转固的情况。

二、固定资产中机器设备2020年未计提减值、2021年计提较大减值的原因，减值设备对应的生产内容、相关存货情况，相关存货的跌价准备计提是否充分；结合主要机器设备的使用年限及使用状态、产能利用情况、生产的产品类型、相关产品的销售变动情况及毛利率水平等，说明主要机器设备是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

（一）固定资产中机器设备2020年未计提减值、2021年计提较大减值的原因，减值设备对应的生产内容、相关存货情况，相关存货的跌价准备计提是否充分

1、固定资产中机器设备2020年未计提减值、2021年计提较大减值的原因，减值设备对应的生产内容

2021 年末，公司存在减值的机器设备均为子公司深圳海创所使用，设备主要用于生产通讯滤光片等光通讯元件。2021 年末，设备对应的原值为 3,273.11 万元，累计折旧为 1,213.22 万元，计提的减值准备为 532.06 万元。

2021年之前，光通讯行业市场行情较好，特别是5G通讯基站商业部署加快，公司认为 5G 通讯领域具有较大的发展前景，因此深圳海创购入相关设备，准备投入通讯滤光片等相关产品的生产。2020 年，公司部分光通讯客户提货有所减缓，但市场未出现重大不利变化，公司聘请评估机构对深圳海创相关资产组进行评估，经评估，深圳海创相关资产组 2020 年末可收回金额大于账面价值，因此 2020 年末未计提减值准备。

2021 年，5G 通讯客户业务开展未有好转，深圳海创生产的通讯滤光片销售下滑较为明显，相关资产组出现减值迹象。公司 2021 年末继续聘请评估机构对深圳海创的相关资产组进行评估，评估结果显示相关资产组的未来现金流量的现值，即资产组的可收回金额低于该资产组的账面价值，故根据评估结果对该资产组计提减值准备。

2、减值设备相关存货情况

深圳海创相关减值设备主要生产通讯滤光片等元件，公司在报告期内已根据企业会计准则的要求对相关存货计提了充分的跌价准备。报告期各期末，深圳海

创光通讯光学元件相关的存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

年份	存货原值	跌价准备	账面价值	跌价计提比例
2020年末	390.99	331.00	59.99	84.66%
2021年末	942.81	727.65	215.17	77.18%
2022年末	989.63	797.59	192.04	80.59%

报告期内，深圳海创对于无销售订单支持的光通讯光学元件相关存货全额计提减值准备，对于有销售订单支持的相关存货，则结合订单价格、预计销售费用、存货库龄等信息，依据公司存货跌价准备政策相应计提减值。报告期各期末，深圳海创光通讯光学元件相关存货跌价计提比例分别达到84.66%、77.18%、80.59%，相关存货的跌价准备计提较为充分。

（二）结合主要机器设备的使用年限及使用状态、产能利用情况、生产的产品类型、相关产品的销售变动情况及毛利率水平等，说明主要机器设备是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分

公司生产经营主要集中在母公司海创光电，深圳海创整体生产经营规模较小，超过90%的机器设备在海创光电。由于深圳海创光通讯下游客户业务开展不及预期，公司已对截至2022年12月31日的相关资产组以及存货充分计提了减值准备。海创光电业务规模持续扩大，盈利能力较高，相关机器设备不存在减值迹象，具体说明如下：

1、主要机器设备成新率较高，使用状态良好

截至2022年12月31日，公司主要机器设备情况如下：

单位：万元

机器设备类型	设备名称	使用年限	账面原值	账面价值	平均成新率
生产激光光学元器件机器设备	镀膜机	5-10	4,487.28	2,867.09	63.89%
	研磨抛光设备	5-10	3,179.62	1,510.62	47.51%
	切割设备	5-10	1,421.98	761.12	53.53%
	测量设备	5-10	1,429.59	901.12	63.03%
	清洗机	5	377.81	210.51	55.72%
	超音波加工机	5	203.19	187.46	92.26%

机器设备类型	设备名称	使用年限	账面原值	账面价值	平均成新率
生产激光雷达光源模组的机器设备	老化台	5	761.99	710.70	93.27%
	熔接机	5	703.03	615.00	87.48%
	示波器	5	307.58	262.71	85.41%
	耦合设备	5	303.34	280.24	92.38%
	分析仪	5	219.09	171.51	78.28%
	热剥钳	5	154.87	134.61	86.92%
	探头	5	134.72	118.65	88.07%
	试验箱	5	122.01	98.45	80.69%
	剥线钳	5	115.66	105.62	91.32%
生产激光雷达接收模组的机器设备	测量设备	5	91.37	45.74	50.06%
	激光焊接机	5	81.42	70.46	86.54%
	清洗机	5	31.42	29.43	93.67%
	快速变温温循箱	5	22.3	21.95	98.43%
小计			**14,148.27**	**9,102.99**	**64.34%**
机器设备合计			**22,586.53**	**15,201.13**	**67.30%**
占机器设备比例			**62.64%**	**59.88%**	

公司机器设备主要用于激光光学元器件、激光雷达光源模组及接收模组的生产，主要机器设备整体成新率较高，使用状态良好，可以满足公司产品生产需求，所采购的设备技术水平及性能较为先进，未出现减值迹象。

2、产能利用率较高，机器设备不存在长期闲置的情况

报告期内，公司产能及产能利用率情况如下：

产品	指标	单位	2022年度	2021年度	2020年度
激光光学元器件	理论工时（产能）	小时	69,076.00	59,356.00	49,896.00
	实际工时（产量）	小时	64,413.00	58,900.00	47,704.00
	产能利用率	%	93.25	99.23	95.61
激光雷达光源模组	产能	件	252,399.00	9,470.00	872.00
	产量	件	218,948.00	6,589.00	608.00
	产能利用率	%	86.75	69.58	69.72
激光雷达接收模组	产能	件	32,856.00	-	-
	产量	件	20,348.00	-	-

产品	指标	单位	2022年度	2021年度	2020年度
	产能利用率	%	61.93	-	-

报告期内，公司激光光学元器件的产能利用率较高，均超过 93%。公司激光雷达光源模组由于 2022 年之前处于验证试制阶段，客户需求尚未释放，因此产能利用率在 2020 年及 2021 年相对较低。2022 年，激光雷达光源模组开始量产，产能利用率达到较高水平。公司激光雷达接收模组 2022 年的产能利用率为 61.93%，产能利用率相对较低，主要系该产品 2022 年处于量产前的验证阶段。公司整体产能利用率较高，主要机器设备不存在长期闲置的情况，无明显减值迹象。

3、主要产品销售收入及毛利率未出现重大不利变化

报告期内，公司主要产品销售收入及毛利率变动情况如下：

单位：万元

年份	产品类别	收入	毛利率
2020年	激光光学元器件	23,171.37	38.55%
	激光雷达光源模组	431.24	XXX
	激光雷达接收模组	—	—
2021年	激光光学元器件	32,970.14	39.56%
	激光雷达光源模组	3,069.39	XXX
	激光雷达接收模组	59.05	XXX
2022年	激光光学元器件	30,060.01	35.21%
	激光雷达光源模组	27,044.66	XXX
	激光雷达接收模组	1,768.25	XXX

2021 年，公司激光光学元器件收入及毛利率均较 2020 年增长；2022 年，激光光学元器件收入及毛利率下降，主要是受下游行业需求放缓及市场竞争激烈影响。2023 年下游行业需求已有所回升，公司激光光学元器件收入预计将实现增长。

报告期内，公司激光雷达光源模组收入持续增长，各期毛利率分别为 XXX、XXX、XXX，毛利率逐年下降，主要系激光雷达光源模组逐步导入量产，下游客户需求扩大，产品销售价格下调所致，但整体毛利率保持在较高水平。

2022 年，公司激光雷达接收模组收入较 2021 年快速增长，毛利率有所下降，主要系激光雷达接收模组导入批量生产，应客户要求下调销售价格所致。随着后续产销量的进一步扩大、生产工艺的改进、生产良率和效率的提高，毛利率已有所回升。

公司产品主要应用于激光雷达、工业激光、光通讯及生物医疗等领域，相关业务领域产业政策环境良好，行业发展前景广阔，市场需求整体呈增长态势。在产业政策鼓励、下游市场需求持续释放的市场环境下，公司激光元器件、模组产品作为下游应用领域的基础和关键部件，将随着下游应用领域的发展面临更多的机遇，未来整体营业收入有望继续保持增长态势，毛利率预计将保持在合理区间，相关机器设备出现减值的风险较小。

4、公司根据主要机器设备的实际情况，结合企业会计准则的规定，逐项判断主要机器设备不存在减值迹象

公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定及减值迹象的判断标准，在报告期各期末对主要机器设备是否存在减值迹象进行判断，具体分析如下：

序号	企业会计准则规定	具体分析
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	公司固定资产主要为机器设备，设备技术水平、性能均较为先进，市场价格较为稳定，未发现价格大幅度下跌的迹象。
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	报告期内，公司经营所在地经济、法律未发生重大变化，公司机器设备所对应的市场在当期或者近期未发生能够对公司未来经营产生重大不利影响的重大变化。
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	公司报告期内贷款基准利率、市场利率均没有显著提高的情形。
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	公司于报告期各期末对固定资产进行盘点，公司资产运行良好；主要设备持续维护更新，无证据表明资产已经陈旧过时或损坏。
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	公司生产经营状况良好，报告期内相关资产持续为公司带来经济绩效，不存在被长期闲置、终止使用或者计划提前处置的固定资产，也未发现资产的经济绩效已经低于预期的情况。
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资	报告期内公司经营情况良好，营业收入持续增长。公司机器设备的产能利用较为充分，

序号	企业会计准则规定	具体分析
	产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	预期公司的机器设备能够持续为公司带来经济利益流入。
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	无其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

综上，除子公司深圳海创外，公司主要机器设备成新率较高、使用状态良好、整体产能利用率较高，不存在长期闲置的情况；主要产品销售收入及毛利率未出现重大不利变化，主要机器设备经综合判断后不存在减值迹象。因此，截至 2022 年 12 月 31 日，除深圳海创的机器设备已充分计提减值准备外，其余机器设备无需计提减值准备。

三、报告期内长期待摊费用持续增加的原因及合理性，装修费的具体明细情况、定价依据及公允性，是否与相关厂房的面积、用途等相匹配

（一）报告期内长期待摊费用持续增加的原因及合理性

报告期内，长期待摊费用主要系经营租入厂房的装修费用。公司自有房屋建筑物为创新园二期 19 号楼 4-5 层，其主要用途为办公及研发，公司暂无自有生产厂房，主要通过租赁方式租入厂房用于生产。

为应对持续扩产的需求，2021 年及 2022 年公司陆续新增租入佳华及黑金刚厂区厂房，并对其进行装修。公司长期待摊费用持续增加系公司扩产增效的需要，具有合理性。

（二）装修费的具体明细情况，是否与相关厂房的面积、用途等相匹配

1、公司长期待摊费用中装修费的主要明细，租赁厂房的面积、用途等情况如下：

单位：万元

厂区	楼栋	装修时间	面积（㎡）			主要装修投入（万元）	装修单价（元/m2）	用途及规划
			装修面积	其中：洁净室	洁净室占比			
佳华厂区（注 2）	7#楼 3-5 层	2021-2022 年度	4,288.80	2,700.00	62.95%	1,225.23	2,856.81	生产车间及洁净室
	7#楼 1-2 层	2021-2022 年度	2,859.20	1,800.00	62.95%	773.99	2,707.03	生产车间、镀膜车间、研发洁净车间
	7#楼 6 层	2022 年	1,429.60	-	-	203.33	1,422.32	仓库、品保办公室

	（注 4）							
	10#楼 3-4 层（注 1）	2022 年	3,488.00	2,100.00	60.21%	725.7	2,080.56	普通车间及洁净室
吾易厂区	2#楼 3 层（注 4）	2020 年	2,388.00	850.00	35.59%	345.6	1,447.26	仓库、品保办公室、洁净室
黑金刚厂区（注 2）	试制楼 1-4 层	2022 年	2,520.00	-	-	209.33	830.67	粗加工车间简装
合计			**16,973.60**	-	-	**3,483.19**	-	

注 1：该项目龙姿建设发展有限公司负责的主体工程 2022 年已完工，但未完成结算，该金额已包含预估结算补差以及湖北睿洋机电工程有限公司的空调工程（在 2023 年上半年完工）等金额；

注 2：2022 年下半年租入的佳华 10-10A#楼 1-2 层、11#楼及黑金刚 1#楼 1-2 层暂未完成装修；

注 3：装修单价=主要装修投入/装修面积。

注 4：吾易 2#楼 3 层包含洁净室，但其装修单价与佳华 7#楼 6 层较为接近，主要系吾易 2#楼 3 层原有房屋配套较好，除洁净室外其他部分简装后即投入使用，而佳华 7#楼 6 层装修时间较晚且装修标准及层高相对较高。

报告期内，公司长期待摊费用中的装修费包括租入的吾易、佳华及黑金刚厂区的厂房装修费用，其中以佳华厂区装修为主。通常装修费用总额、单价与装修面积、洁净室的占比等较为相关，装修面积越大，装修费用越多；洁净室占比越高，每平方米装修单价越高。佳华 7#楼 1-2 层与佳华 7#楼 3-5 层洁净室面积相当，装修单价差异较小；佳华 10#楼 3-4 层洁净室面积占比稍低，加之报告期末该楼层尚未装修完成期后仍在发生装修费用，因此报告期末其装修单价及装修费总额相对较低；吾易厂区装修的洁净室占比最低，其装修单价进一步降低；黑金刚和佳华 7#6 层没有洁净室，其装修价格及装修费总额最低。因此，整体来看，装修费用及单价与租赁面积与用途功能较为匹配。

（三）装修费用的定价依据及公允性

公司主要通过询价比选及招投标的方式确定装修价格，与同行公司相比公司厂房的装修价格公允。

1、公司采用询价比选及招投标的方式确定装修价格，可有效保障价格符合市场价格水平

依据公司基建项目管理制度，公司新建、改建、扩建项目造价在 30 万～100 万元的项目，应邀请 2 家及以上的施工单位进行比价，造价在 100 万元以上的项

目，应邀请 3 家及以上的施工单位进行招标。

报告期内，公司 30 万以上装修项目金额为 2,961.41 万元，其中采用招投标方式及比价方式的金额分别为 2,204.55 万元、674.38 万元，占报告期新增长期待摊费用中装修金额的比例分别为 63.28%及 19.36%，公司装修项目主要以招投标及询价比选方式进行，相关装修价格确定方式合理，价格已充分进行比选，可有效保障价格符合市场价格水平。

2、公司主要厂房的装修单价与市场同业企业的类似厂房的装修单价相近，具有公允性

报告期内，公司长期待摊费用新增装修以佳华厂区 7#楼为主，佳华厂区系公司激光雷达模组产品的主要生产基地，激光雷达模组产品生产过程中部分工艺需要在无尘环境中进行，因此需要配备相应的洁净室。经查询光学同行业公司披露包含洁净室的装修单价如下：

项目	海创光电	福光股份	福光股份
	佳华 7#楼 1-5 层装修	AI 光学感知器件研发及产业化建设项目	精密镜头产业化基地技改整合项目
包含洁净室的装修单价（元/㎡）	2,796.90	2,924.87	3,968.13

注 1：以上数据取自福光股份招股说明书等公开披露信息，包含洁净室的装修单价=装修工程投入/建筑面积。

注 2：7#楼 6 层为仓库及办公室未配备洁净室，未纳入比较范围；10#楼尚未装修完毕，装修价格可能因结算而调整；为使数据更具可比性，选取 7#楼 1-5 层包含洁净室的装修单价进行比较。

由于装修工程系与公司产品类型、用料档次、工艺要求、生产环节、人工成本、装修面积、洁净室占比、洁净级别、环境配置等高度相关的定制化项目，不同公司、行业或项目之间有着比较明显的差异，从上表可知，公司佳华厂区的装修单价与福光股份“AI 光学感知器件研发及产业化建设项目”比较接近，处于合理区间。

3、关联关系

报告期内，公司装修供应商均与公司没有关联关系，不存在因为公司与装修供应商存在关联关系导致价格不公允的情形。

综上，公司装修费用定价依据合理充分，价格公允。

四、预付设备款、预付无形资产购置款对应的具体资产购买情况，预付对象、预付比例以及长期预付的合理性，是否符合行业惯例

（一）公司主要预付设备款、预付无形资产购置款对应的具体资产、预付对象、预付比例

报告期各期末，公司预付长期资产款余额前五名的情况如下：

1、2022 年末

单位：万元，%

序号	预付内容	购置资产	预付对象	预付金额	预付比例
1	设备款	镀膜机	OPTORUNCO.,LTD.	111.54	30
2	设备款	洁净室线型空调系统改造工程	湖北睿洋机电工程有限公司昆山分公司	59.99	50
3	设备款	真空共晶回流炉	创世杰科技（香港）有限公司	54.07	50
4	设备款	精密过滤器	福州宏永盛机电有限公司	48.13	90
5	设备款	高低温湿热实验箱	厦门光思科技有限公司	42.82	50
合计			-	**316.55**	-

2、2021 年末

单位：万元，%

序号	预付内容	购置资产	预付对象	预付金额	预付比例
1	设备款	镀膜机	OPTORUNCO.,LTD.	390.22	30
2	设备款	数控铣磨机、数控抛光机	SatislohAsiaLtd.	379.37	30
3	设备款	高真空镀膜机	广州法发科真空技术有限公司	159.60	30
4	设备款	镀膜机	福建国泰光电设备有限公司	74.04	50
5	无形资产款	微观3D形貌测量系统	广东赛意信息科技有限公司	63.93	52
合计			-	**1,067.16**	-

3、2020 年末

单位：万元，%

序号	预付内容	购置资产	预付对象	预付金额	预付比例

序号	预付内容	购置资产	预付对象	预付金额	预付比例
1	设备款	数控铣磨机、数控抛光机	SatislohAsiaLtd.	742.65	90
2	设备款	平面精密环抛机等设备	浙江森永光电设备有限公司	28.90	30
3	设备款	平面精密环抛机等设备	无锡市锡斌光电设备有限公司	26.82	70
4	设备款	水质分析仪	深圳市科伟达超声波设备有限公司	13.65	30
5	设备款	测角仪	源激（上海）自动化科技有限公司	7.20	60
合计			-	**819.23**	-

（二）长期预付的合理性

2020 年及 2021 年末，公司预付的设备款及无形资产购置款账龄均在 1 年以内。2022 年末，公司预付设备款及无形资产购置款合计 689.35 万元，其中账龄超过一年的金额为 62.14 万元，具体情况如下：

单位：万元，%

购置资产	预付对象	预付金额	预付比例	预付账龄	长期未结转原因
涂焊洁激光焊锡机	由力自动化科技（上海）有限公司	39.44	50	1-2年	高精度设备，技术要求较高，2022年末尚未交付。2023年6月，由于仍无法达到公司技术要求，双方已达成退款协议。
晶体装配半自动化设备	厦门怡视科技有限公司	22.70	50	1-2年	定制化设备，技术要求较高，2022年末尚未交付。2023年5月，由于仍无法达到公司技术要求，供应商退还预付款。

由上表可见，2022 年末账龄超过 1 年的预付设备款主要系设备技术要求较高，供应商开发时间较长未能及时交付所致，具有合理性。

（三）预付设备款、预付无形资产款是否符合行业惯例。

报告期各期末，公司预付设备款、预付无形资产款与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
腾景科技	预付设备款	1,478.15	1,371.89	292.33
	预付无形资产款	-	-	-

公司名称	项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
炬光科技	预付设备款	1,972.54	1,463.74	669.71
	预付无形资产款	-	-	-
光库科技	预付设备款	4,775.15	2,762.66	946.82
	预付无形资产款	107.57	172.44	-
平均值	**预付设备、无形资产款**	**2,777.80**	**1,923.58**	**636.29**
公司	预付设备款	582.73	1,597.54	841.53
	预付无形资产款	106.62	63.93	-

报告期各期末，同行业可比公司均存在预付设备款或预付无形资产款的情形，公司预付设备款、无形资产款符合行业惯例。

五、报告期内上述机器设备（含固定资产、在建工程）、装修采购、无形资产供应商的基本情况，与发行人及其关联方、关键岗位人员、员工或前员工是否存在关联关系、股权或任职关系、异常资金往来，相关采购内容是否具有业务实质，采购价格是否公允

（一）报告期内机器设备（含固定资产、在建工程）、装修采购、无形资产供应商的基本情况，相关采购内容是否具有业务实质

1、机器设备采购

报告期内，机器设备（含固定资产、在建工程）采购金额前五大供应商基本情况如下：

单位：万元

供应商名称	报告期采购金额	成立时间	注册地	主营业务	采购内容	公司用途
OPTORUN CO.,LTD.	3,228.07	1999 年	日本	真空镀膜设备的生产、研发	镀膜机	镀膜工序
Satisloh Asia Ltd.	1,933.87	1988 年	香港	精密光学设备制造及服务	数控抛光机、铣磨机	光学冷加工工序
福州蓝博威电子有限公司	1,463.00	2014 年	福州	仪器仪表等批发和零售业	熔接机、示波器等	盘纤、检测等工序
唐山晶玉科技股份有限公司	576.81	2009 年	唐山	电子加工设备制造、加工、销售	开方机、切割机	光学冷加工工序
福州展源飞腾科技有限公司	543.20	2017 年	福州	仪器仪表销售	老化台	老化工序

报告期内，发行人设备采购与公司的生产工艺或业务需求相匹配，供应商销售内容均与其主营业务一致，相关采购具有业务实质。

2、无形资产采购

报告期内，公司无形资产采购金额相对较小，采购金额前五大的供应商基本情况如下：

单位：万元

供应商名称	报告期采购金额	成立时间	注册地	主营业务	采购内容	公司用途
广东赛意信息科技有限公司	93.62	2018 年	佛山	计算机技术开发、技术服务等	办公软件	办公应用
北京快销科技有限公司	68.83	2012 年	北京	销售计算机软件及辅助设备等	办公软件	办公应用
福建知云智能科技有限公司	58.24	2020 年	福州	软件开发等	数据库操作系统	办公应用
武汉墨光科技有限公司	36.46	2012 年	武汉	光电软件及辅助设备的销售等	光学分析软件	生产应用
上海泛微网络科技股份有限公司	26.78	2001 年	上海	软件开发等	办公软件	办公应用

公司采购的无形资产主要为办公及生产相关软件，系基于办公或生产的需求进行的购买，采购内容与供应商主营业务一致，具有业务实质。

3、装修采购

报告期内，公司装修采购相对集中，长期待摊费用中金额 100 万以上装修供应商基本情况如下：

单位：万元

供应商名称	报告期采购金额	成立时间	注册地	主营业务	采购内容	公司用途
龙姿建设发展有限公司	2,010.53	2011 年	福州	建设工程施工	佳华厂区 7#楼 1-5 层装修改造	装修场所用于激光雷达模组生产
福建盛宇欣建设工程有限公司	944.93	2016 年	福州	建设工程施工	高新区 4 楼装修、吾易厂区 2#楼 1-3 层装修改造、黑金刚厂区试制楼 1-4 层装修改造	装修场所用于办公、研发及激光光学元器件生产
福建敖海建筑工程	265.84	2014 年	福州	建设工程施工	高新区 5 楼装修、佳华厂区 7#楼 6	

有限公司					层办公区改造	

报告期内，公司长期待摊费用中新增的装修采购主要系计入吾易厂区、佳华厂区、黑金刚厂区租赁厂房的改造和装修，均系公司基于经营规模扩大、产能提升的需要而进行的装修采购，相关采购具有业务实质。

（二）采购价格是否公允

1、装修采购公允性分析

装修价格对比详见本题“三、报告期内长期待摊费用持续增加的原因及合理性，装修费的具体明细情况、定价依据及公允性，是否与相关厂房的面积、用途等相匹配”回复内容。

2、固定资产（含在建工程）、无形资产采购公允性分析

（1）公司固定资产和无形资产主要采取询价比选的方式确定供应商，供应商及价格确定依据合理

公司采购固定资产、无形资产主要采用询价比选的方式确定供应商。根据公司的采购制度，对于标准化或者有多家供应商能够提供的固定资产/无形资产，由多家供应商提供报价单，公司结合其业内口碑，技术适配度及性价比等因素综合确定最终供应商及价格。对于定制化程度较高的固定资产/无形资产，公司先确定采购标的的技术指标，再由供应商按照公司技术要求提供报价，公司通过充分比价议价后确定供应商及最终价格。

（2）市场同类产品价格对比情况

发行人的设备可分为定制化设备和标准化设备，以定制化设备为主。由于定制化设备在公开市场中较难找到公开价格，无法进行对比。对于标准化设备，在公开市场中查询到典型产品熔接机的价格，与公司采购价格相近，具体如下：

单位：万元

项目	含税采购价格 a	市场价格 b	差异率 c=（b-a）/b
熔接机 A	2.79	2.95	5.54%
熔接机 B	3.45	3.35	-2.99%

注：以上市场价格系 2023 年 6 月 12 日通过互联网从阿里巴巴、淘宝或爱采购等渠道查

询；

（3）关联关系

报告期内，公司固定资产/无形资产供应商均与公司没有关联关系，不存在因为公司与固定资产/无形资产供应商存在关联关系导致价格不公允的情形。

综上分析，公司主要通过询价必选或招标的方式确定装修服务、固定资产/无形资产的供应商及采购价格，相关价格确定方式合理；公司主要厂房的装修价格、典型标准化设备的采购价格与市场公开查询的同类装修或产品的价格相当；公司与相关供应商不存在关联关系，不会因关联关系导致价格不公允，公司相关采购价格公允。

（三）与发行人及其关联方、关键岗位人员、员工或前员工是否存在关联关系、股权或任职关系、异常资金往来

经天眼查或企查查查询发行人装修服务、固定资产、无形资产的主要供应商及其股东、董监高，将发行人及其关联方、关键岗位人员、员工或前员工与之进行比对，将发行人及其董监高、关键岗位人员流水交易对手与之进行比对，经前述比对核查，公司装修服务、固定资产、无形资产的主要供应商及其关联方与发行人及其关联方、关键岗位人员、员工或前员工不存在关联关系、股权或任职关系、异常资金往来。同时，通过对相关供应商进行了走访、问卷调查，确认各供应商与发行人不存在除正常业务往来外其他关联关系、资金往来或利益安排。

【申报会计师核查】

一、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、向发行人了解并获取报告期内长期资产的构成、用途、产能、产量、销售及毛利率等相关数据，分析固定资产的增加是否与产能、产量匹配，固定资产是否能满足公司的生产经营需求；

2、获取发行人报告期内各期期末长期资产清单，取得大额长期资产合同、

发票、验收单、付款审批单、银行对账单等入账依据，检查入账依据是否充分、转固时点是否准确；

3、获取发行人的收入成本表，分析相关产品的销售变动情况及毛利率水平；获取发行人固定资产减值测试评估报告，评价评估方法和使用参数的合理性，复核固定资产减值测试过程，评价评估机构的胜任能力和独立性，分析相应固定资产减值是否有充分依据；

4、对发行人主要固定资产、在建工程等长期资产进行监盘，包括厂房及主要设备，观察固定资产的现状，查看机器设备的运行情况，结合公司经营情况核实是否存在减值迹象；

5、对主要供应商进行访谈或者问卷调查，确认主要长期资产的供应商与发行人及其关联方、关键岗位人员、员工或前员工是否存在关联关系、股权或任职关系、异常资金往来，相关采购内容是否具有业务实质，采购价格是否公允；

6、对主要长期资产的供应商进行函证，保持对询证函的全过程控制，取得供应商回函，并与供应商进行沟通确认函证信息，对回函不符的内容进行确认；

7、获取预付款项的合同、付款审批单、银行回单，检查预付款项是否符合合同的要求，是否符合行业惯例，付款是否经过严格的内部审批；

8、获取发行人的采购清单，了解发行人采购定价依据，从公开市场获取类似产品或项目的采购价格，分析发行人采购定价的公允性；

9、获取发行人、主要股东、主要董监高人员及其他部分员工个人银行流水，核查发行人主要供应商及其股东、董监高及主要人员与发行人、发行人主要股东、董监高、其他核心人员、离职员工等关联方是否存在异常资金往来；

10、通过企查查等公开渠道查询供应商的基本信息，了解其主营业务与发行人采购内容是否相匹配，相关采购是否具有业务实质。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人机器设备增长与产能、产量变化相匹配；除个别设备因调试周期

较长或其他客观原因导致转固周期较长外，在建工程不存在长期未转固的情况；

2、子公司深圳海创机器设备2020年末未计提减值、2021年计提减值原因合理，深圳海创相关机器设备减值准备计提充分；除深圳海创的机器设备外，发行人其他机器设备不存在减值迹象，无需计提减值准备；

3、发行人报告期内长期待摊费用持续增加系公司新增办公及厂房装修所致，与相关厂房的面积、用途等相匹配，装修定价公允；

4、预付设备款、预付无形资产购置款主要系购买生产设备及软件，预付对象、预付比例以及长期预付具有合理性，符合行业惯例；

5、报告期内发行人长期资产采购的供应商与发行人及其关联方、关键岗位人员、员工或前员工不存在关联关系、股权或任职关系、异常资金往来，相关采购内容具有业务实质，采购价格公允。

二、说明对机器设备、无形资产、装修等采购真实性的核查情况，包括与相关供应商签订的业务合同、物流单据、实物核查、资金核查等，向相关供应商支付货款、装修费的资金流向，是否存在流向发行人及其关联方、客户、供应商及其关联方的情况，并对相关交易的真实性、资产的存在性发表明确意见

（一）对机器设备、无形资产、装修等采购的核查程序

1、执行穿行测试

获取发行人固定资产相关的内部控制制度及业务流程，报告期各期分别选择不少于 5 项新增固定资产，检查其合同、发票、付款回单、付款审批及验收单等资料，验证固定资产相关内部控制及流程实际运行情况；

2、执行控制测试

获取发行人固定资产相关的内部控制制度及业务流程，识别固定资产相关业务流程关键控制点，选取关键控制点运行样本，检查固定资产内部控制制度及流程执行的有效性，具体如下：（1）报告期各期分别选择不少于 25 个固定资产采购合同/订单，获取对应的合同/订单审批表，检查合同是否经过恰当审批、是否完整签章；（2）报告期各期分别选择不少于 25 项新增固定资产，获取对应的付

款审批、发票及验收单等，检查付款是否得到恰当审批，发票记载内容是否一致，验收转固是否符合准则规定；（3）报告期各期随机抽取 1-2 个月折旧计提表，复核折旧计提的准确性；（4）获取各期末盘点计划、盘点表、盘点小节等，评估盘点程序是否得到有效执行；（5）报告期各期随机抽取不少于 2 笔固定资产减少凭证，检查相关审批是否恰当，会计处理是否正确。

3、细节测试

获取发行人报告期采购明细表，抽取主要长期资产采购明细，获取对应的合同、发票、验收单等，确认相关单据记载的供应商名称与发行人账面记录是否一致、入账金额是否准确，验收转固时点是否合理，具体核查比例如下：

项目	2022 年	2021 年	2020 年
长期资产采购金额（万元）	9,900.77	6,796.43	4,103.19
细节测试金额（万元）	7,283.48	4,668.85	3,098.85
检查比例	73.56%	68.70%	75.52%

4、走访

选取主要机器设备、无形资产、装修等长期资产采购供应商进行走访，报告期内走访金额分别为 2,738.37 万元、3,868.40 万元和 6,661.00 万元，走访覆盖率分别为 66.74%、56.92%和 67.28%，同时对以下事项进行确认：

（1）营业执照、工商登记资料的检查

查阅走访对象营业执照等资料，核对记载的注册资本、地址、成立时间、经营范围、法定代表人等信息，确认客户的真实存续，评估交易的商业合理性、经营的合法性，并判断是否与发行人之间存在关联关系。

（2）经营场所与仓库的核查

实地查看了供应商的经营、生产场所或仓库，确认其均处于正常生产经营状态。

（3）对供应商的主要经营者进行访谈和确认

对走访对象的实际控制人、主要负责人或主要业务对接人员进行了访谈，对合同中的采购产品的类型、送货方式、付款方式、争议解决方式等核心条款以及

关联关系、关联交易等问题进行了确认。

5、函证

（1）函证选取标准

申报会计师根据重要性原则，对报告期内各期主要长期资产采购占比前 70%的主要供应商实施函证程序。

（2）函证控制

申报会计师通过函证中心独立收发函，保持对函证的全程控制，将发函地址与客户注册地址进行核对，将回函地址与发函地址进行核对，对于存在不一致的，通过订单地址、电话、客户官方网站等渠道查询核实差异原因。

（3）函证情况

根据上述函证样本选取标准，申报会计师对报告期内主要长期资产采购供应商进行了函证，发函覆盖率分别为 84.46%、82.34%和 87.83%，回函覆盖率分别为 84.46%、82.34%和 87.83%，回函差异主要系发行人和供应商的入账时间性差异。对于存在回函差异的供应商，申报会计师获取相关的采购明细，检查采购合同或订单、发票、入库记录等原始单据，验证采购的真实性和准确性。报告期内，回函可确认的覆盖率分别为 84.46%、82.34%和 87.83%，具体情况如下：

项目	2022 年	2021 年	2020 年
长期资产采购金额（万元）	9,900.77	6,796.43	4,103.19
发函/回函金额（万元）	8,695.84	5,596.15	3,465.57
发函/回函覆盖比例	87.83%	82.34%	84.46%
回函相符及回函不符经调节相符覆盖比例	87.83%	82.34%	84.46%

注 1：供应商发函均取得回函，函证除少数回函不符（经调节后相符）外，均回函相符。

6、监盘情况

申报会计师在临近资产负债表日对固定资产、在建工程及长期待摊费用等执行监盘程序，实地查看了固定资产的数量、状态等，检查相关资产是否真实存在，是否账实相符，具体监盘比例如下：

单位：万元

项目		2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
固定资产	账面余额	25,462.07	17,184.66	10,493.48
	监盘比例	81.15%	81.18%	81.54%
在建工程	账面余额	2,474.86	994.77	871.32
	监盘比例	89.36%	74.71%	96.65%
长期待摊费用	期末余额	3,459.00	2,536.04	1,631.39
	监盘比例	82.24%	72.27%	98.49%-

7、资金核查

获取发行人流水，核查应付供应商款项是否均直接支付给合同方，核查应收款项回款情况是否均由合同对方支付，是否存在异常第三方回款的情况；

获取发行人、5%以上股东、董监高人员及关键岗位人员的银行流水，核查发行人主要供应商及其股东、董监高及主要人员与发行人、董监高、关键岗位人员是否存在异常资金往来；

8、通过互联网等途径查询同类或类似设备、装修的市场采购价格，与发行人的采购价格进行比对，核查发行人的采购价格是否存在异常；

9、通过企查查等公开渠道查询供应商的基本信息，核实相关供应商主营业务与发行人采购内容是否相匹配，是否具有业务实质；

10、向主要长期资产采购供应商发放问卷，就发行人向其支付货款、装修费的资金流向，是否存在流向发行人及其关联方、客户、供应商及其关联方，相关交易是否具有真实性等相关事情进行确认；

11、通过企查查等获取客户、供应商实际控制人、股东及董监高清单，与发行人报告期员工花名册及离职人员名单匹配，确认是否存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人机器设备、无形资产、装修等采购具有业务实质，相关采购真实、合理；发行人向相关供应商支付的货款、装修费等，不存在流向发行人及其关联方、客户、供应商及其关联方的情况，相关交易及资产真实存在。

三、说明对在建工程的具体核查情况，并对是否存在将收益性支出计入在建工程、通过工程款支付等方式将建设资金移作他用等情形、在建工程转固时点的准确性等发表明确意见

（一）对在建工程具体的核查情况

1、已转固在建工程核查

报告期内发行人在建工程均为待安装或组装的设备，已经达到预定可使用状态并转入固定资产部分所执行的函证、走访、资金核查、实物核查等程序已包含在本反馈 “问题 16”之“申报会计师核查”之“二、说明对机器设备、无形资产、装修等采购真实性的核查情况……”中。

2、期末在建工程核查

申报会计师获取了期末在建工程明细表，抽取大额在建工程检查其合同以及期后的转固单据，具体情况如下：

项目	2022年	2021年	2020年
账面金额（万元）	2,474.86	994.77	871.32
检查比例	81.52%	75.05%	82.81%

（二）是否存在将收益性支出计入在建工程、通过工程款支付等方式将建设资金移作他用等情形

根据《企业会计准则》的要求，发行人对成本及费用划分收益性支出与资本性支出，某项支出的效益涉及几个会计年度（或几个营业周期），该项支出予以资本化，不作为当期的费用；如果某项支出的效益只涉及当期，则在一个会计期间内确认为费用。

发行人以资产达到预定可使用状态为分界点，为使资产达到预定可使用状态所必须的支出，公司按照准则的规定予以资本化计入资产的成本，其它的支出均予以费用化，即不存在将收益性支出计入在建工程的情形。

经核查，发行人与相关供应商的交易往来均基于真实的采购需求，发行人主要供应商及其股东、董监高及主要人员与发行人、发行人主要股东、董监高、其他核心人员、离职员工等关联方不存在异常资金往来，不存在通过工程款支付等

方式将建设资金移作他用等情形。

（三）在建工程转固时点的准确性

发行人严格按照企业会计准则的相关规定，结合自身的生产经营特点，以资产达到预定可使用状态作为转固时点，报告期内在建工程转固时点准确。

17.关于股份支付

根据申报材料：（1）发行人将闽侯海众、闽侯海联作公司的员工持股平台，在授予员工持股平台的财产份额以及持股人退出持股平台后，持股平台没有及时办理工商变更登记，实际持股人员没有全部及时显示在持股平台的合伙协议以及工商公示系统中；（2）2021 年股份支付公允价值参考 2021 年 7 月外部投资者入股价格 26.04 元/股，与 8 月第六次增资价格 33.07 元/股差异较大；（3）2019 年 8 月，凌吉武将 57.65 万元注册资本转让给林斌，转让价格为 2 元/股，低于同期外部投资者入股价格，发行人认定为股份代持还原，不涉及股份支付；在控股股东福州融普层面，也存在以股份代持还原为由不确认股份支付的情形；（4）发行人部分股份支付无服务期要求一次性确认费用，部分为含服务期限分期确认费用；（5）历史上部分股东低价受让公司股权以及受让控股股东福州融普股权作为股份支付确认管理费用和资本公积合计 12,065.75 万元，在编制申报报表时，中介机构核查确认上述原确认股份支付费用涉及的股权转让均系股东之间解决股权代持，2020 年累计调减资本公积 12,065.75 万元，调增期初未分配利润 8,289.25 万元，调减当期管理费用 3,776.50 万元。

请发行人说明：（1）员工持股平台设立后内部份额历次变动情况，是否存在纠纷或潜在纠纷；（2）结合员工持股履行的决策程序、发行人与员工签署合伙协议的时间、员工出资时间及资金来源、工商登记时间等说明股份支付授予日的确定依据；2021 年 8 月对应的估值，7 月与 8 月估值差异较大的合理性，2021 年股份支付公允价值选取的合理性；（3）发行人及控股股东股权变动中认定股份代持及代持还原的具体证据，入股价格的合理性及公允性，是否应作股份支付处理；编制申报报表时，股份支付调整的具体过程、依据及对财务报表科目的影响；（4）结合激励目的、与激励对象的协议约定等，说明部分股份支付无服务期要求的原因及合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。请发行人律师对上述事项（1）进行核查并发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、员工持股平台设立后内部份额历次变动情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）闽侯海众内部份额历次变动情况

闽侯海众设立于 2017 年 5 月，设立时合伙财产份额为 70 万元，由张哨峰、高晓立、陈胜等 3 名合伙人认缴。2017 年 12 月 14 日，闽侯海众认缴发行人新增注册资本 688.41 万元，成为海创光电有限的股东。2017 年 12 月 27 日，海创光电有限开始通过闽侯海众授予员工公司股权，自 2017 年 12 月至今，闽侯海众的内部份额历次变动情况如下：

1、2017 年 12 月，闽侯海众首次授予员工公司股权

2017 年 12 月 27 日，张哨峰、陈胜、高晓立及凌吉武等 25 名员工参与员工持股计划，各合伙人与闽侯海众及其普通合伙人签订入伙协议。本次首次授予员工持股平台财产份额后，闽侯海众的内部份额具体情况如下：

序号	姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	凌吉武	有限合伙人	100.00	13.85
2	张哨峰	普通合伙人	80.00	11.08
3	余锋	有限合伙人	80.00	11.08
4	高晓立	有限合伙人	70.00	9.70
5	陈胜	有限合伙人	70.00	9.70
6	杨建阳	有限合伙人	44.00	6.09
7	吴梅莹	有限合伙人	40.00	5.54
8	陈发俊	有限合伙人	32.00	4.43
9	陈昱	有限合伙人	24.00	3.32
10	李传羽	有限合伙人	24.00	3.32
11	胡豪成	有限合伙人	24.00	3.32
12	丁广雷	有限合伙人	16.00	2.22
13	汤吓雄	有限合伙人	16.00	2.22
14	黄磊	有限合伙人	16.00	2.22
15	王乐义	有限合伙人	10.00	1.39
16	鲍日焰	有限合伙人	8.00	1.11

序号	姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
17	邹勇	有限合伙人	8.00	1.11
18	陈蔚林	有限合伙人	8.00	1.11
19	黄世传	有限合伙人	8.00	1.11
20	陈建平	有限合伙人	8.00	1.11
21	黄兴端	有限合伙人	8.00	1.11
22	黄武达	有限合伙人	8.00	1.11
23	朱新华	有限合伙人	8.00	1.11
24	詹传伟	有限合伙人	8.00	1.11
25	方兴忠	有限合伙人	4.00	0.55
合计		-	**722.00**	**100.00**

2、首次授予后至今内部份额历次变动情况

2018 年 1 月，员工持股平台闽侯海联入伙，认缴闽侯海众新增出资额 270 万元。

2018 年 12 月，新增林斌、卢登连和薛有为 3 名员工入伙，合计认缴闽侯海众新增出资额 96 万元。2019 年 11 月-12 月，新增闫强、于农村等 14 名员工入伙，认缴闽侯海众新增出资额 250 万元。2019 年 12 月，员工黄世传因离职退伙，闽侯海众退还其出资额 8 万元。2020 年 5 月，新增员工马英俊入伙，认缴闽侯海众新增出资额 8 万元。2020 年 6 月，新增员工尹元元、陈凤娇、程根深入伙，合计认缴闽侯海众新增出资额 16 万元。2020 年 7 月，新增员工林孝同入伙，认缴闽侯海众新增出资额 8 万元。2020 年 9 月，马英俊因离职、吴华文因个人原因退伙，闽侯海众退还其出资额合计 28 万元。 2020 年 9 月，凌吉武与闽侯海众签署预留财产份额协议书，由原合伙人凌吉武认缴闽侯海众新增出资额 42.82 万元，该财产份额系给尚未确认的激励对象的预留份额。2021 年 7 月，新增李涛光等 5 名员工入伙，认缴闽侯海众新增出资额 42.82 万元。2021 年 9 月，鉴于凌吉武持有的预留份额已通过增资方式实现授予激励员工，闽侯海众召开合伙人会议同意其定向减少出资额 42.82 万元。减资完成后，闽侯海众出资额变为 1,376.82 万元。

经上述变更后，闽侯海众的出资情况如下：

序号	姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	闽侯海联	有限合伙人	270.00	19.61
2	凌吉武	有限合伙人	100.00	7.26
3	张哨峰	有限合伙人	80.00	5.81
4	余锋	有限合伙人	80.00	5.81
5	林斌	有限合伙人	80.00	5.81
6	闫强	有限合伙人	80.00	5.81
7	高晓立	有限合伙人	70.00	5.08
8	陈胜	有限合伙人	70.00	5.08
9	于农村	有限合伙人	50.00	3.63
10	杨建阳	有限合伙人	44.00	3.20
11	吴梅莹	有限合伙人	40.00	2.91
12	陈发俊	有限合伙人	32.00	2.32
13	陈昱	普通合伙人	24.00	1.74
14	李传羽	有限合伙人	24.00	1.74
15	胡豪成	有限合伙人	24.00	1.74
16	董兴华	有限合伙人	20.00	1.45
17	丁广雷	有限合伙人	16.00	1.16
18	汤吓雄	有限合伙人	16.00	1.16
19	黄磊	有限合伙人	16.00	1.16
20	李露	有限合伙人	16.00	1.16
21	李涛光	有限合伙人	12.00	0.87
22	王海燕	有限合伙人	12.00	0.87
23	张党卫	有限合伙人	10.00	0.73
24	王乐义	有限合伙人	10.00	0.73
25	鲍日焰	有限合伙人	8.00	0.58
26	邹勇	有限合伙人	8.00	0.58
27	陈蔚林	有限合伙人	8.00	0.58
28	陈建平	有限合伙人	8.00	0.58
29	黄兴端	有限合伙人	8.00	0.58
30	黄武达	有限合伙人	8.00	0.58
31	朱新华	有限合伙人	8.00	0.58
32	詹传伟	有限合伙人	8.00	0.58
33	卢登连	有限合伙人	8.00	0.58

序号	姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
34	薛有为	有限合伙人	8.00	0.58
35	林辉金	有限合伙人	8.00	0.58
36	张天伟	有限合伙人	8.00	0.58
37	胡建华	有限合伙人	8.00	0.58
38	王可振	有限合伙人	8.00	0.58
39	董雪萍	有限合伙人	8.00	0.58
40	罗联镜	有限合伙人	8.00	0.58
41	朱守糯	有限合伙人	8.00	0.58
42	陈凤娇	有限合伙人	8.00	0.58
43	林孝同	有限合伙人	8.00	0.58
44	刘琼	有限合伙人	4.82	0.35
45	刘孙丽	有限合伙人	4.00	0.29
46	方兴忠	有限合伙人	4.00	0.29
47	吴艳娥	有限合伙人	4.00	0.29
48	陈裕标	有限合伙人	4.00	0.29
49	尹元元	有限合伙人	4.00	0.29
50	程根深	有限合伙人	4.00	0.29
合计		-	**1,376.82**	**100.00**

（二）闽侯海联内部份额历次变动情况

闽侯海联设立于 2017 年 12 月，设立时由林建明、林庚、林守锋认缴 46 万元出资。2018 年 1 月，海创光电有限通过闽侯海联授予员工股权。自 2018 年 1 月至今，闽侯海联的内部份额历次变动情况如下：

1、2018 年 1 月，闽侯海联首次授予员工公司股权

2018 年 1 月，林建明、林守锋等 29 名员工通过闽侯海联员工持股平台参与员工持股计划。本次授予员工持股平台财产份额后，闽侯海联的内部份额具体情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	周明强	有限合伙人	30.00	11.11
2	林守锋	有限合伙人	28.00	10.37
3	林庚	有限合伙人	26.00	9.63

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
4	林建明	普通合伙人	24.00	8.89
5	官秀玲	有限合伙人	16.00	5.93
6	蓝能华	有限合伙人	12.00	4.44
7	郑景锋	有限合伙人	8.00	2.96
8	王平光	有限合伙人	8.00	2.96
9	张志盛	有限合伙人	8.00	2.96
10	徐成成	有限合伙人	8.00	2.96
11	杨炳林	有限合伙人	8.00	2.96
12	徐辉	有限合伙人	8.00	2.96
13	孙正	有限合伙人	8.00	2.96
14	林友丰	有限合伙人	8.00	2.96
15	王青云	有限合伙人	8.00	2.96
16	张兰双	有限合伙人	8.00	2.96
17	洪安镇	有限合伙人	8.00	2.96
18	汪秀荣	有限合伙人	8.00	2.96
19	赖春兰	有限合伙人	4.00	1.48
20	黄宝弟	有限合伙人	4.00	1.48
21	钟福明	有限合伙人	4.00	1.48
22	翁晨甦	有限合伙人	4.00	1.48
23	林芳	有限合伙人	4.00	1.48
24	吴家宝	有限合伙人	3.00	1.11
25	叶高烁	有限合伙人	3.00	1.11
26	肖家生	有限合伙人	3.00	1.11
27	郑有胜	有限合伙人	3.00	1.11
28	谢明祥	有限合伙人	3.00	1.11
29	连丹青	有限合伙人	3.00	1.11
合计		-	**270.00**	**100.00**

2、首次授予后至今历次变动情况

2018 年 9 月，新增员工张华平参与股权激励，认缴 8 万元财产份额。

2018 年 10 月，孙正和肖家生均因离职退伙，闽侯海联注册资本拟减少 11 万元，退还其实缴出资 5.50 万元（其中，孙正减少认缴注册资本 8 万元，实收

资本 4 万元，肖家生减少认缴注册资本 3 万元，实收资本 1.5 万元）。2020 年 3 月，新增员工夏振刚入伙，认缴 3 万元出资额。

经上述变更后，闽侯海联的内部份额具体情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	周明强	有限合伙人	30.00	11.11
2	林守锋	有限合伙人	28.00	10.37
3	林庚	普通合伙人	26.00	9.63
4	林建明	有限合伙人	24.00	8.89
5	官秀玲	有限合伙人	16.00	5.93
6	蓝能华	有限合伙人	12.00	4.44
7	郑景锋	有限合伙人	8.00	2.96
8	王平光	有限合伙人	8.00	2.96
9	张志盛	有限合伙人	8.00	2.96
10	徐成成	有限合伙人	8.00	2.96
11	杨炳林	有限合伙人	8.00	2.96
12	徐辉	有限合伙人	8.00	2.96
13	林友丰	有限合伙人	8.00	2.96
14	王青云	有限合伙人	8.00	2.96
15	张兰双	有限合伙人	8.00	2.96
16	洪安镇	有限合伙人	8.00	2.96
17	汪秀荣	有限合伙人	8.00	2.96
18	张华平	有限合伙人	8.00	2.96
19	赖春兰	有限合伙人	4.00	1.48
20	黄宝弟	有限合伙人	4.00	1.48
21	钟福明	有限合伙人	4.00	1.48
22	翁晨甦	有限合伙人	4.00	1.48
23	林芳	有限合伙人	4.00	1.48
24	吴家宝	有限合伙人	3.00	1.11
25	叶高烁	有限合伙人	3.00	1.11
26	郑有胜	有限合伙人	3.00	1.11
27	谢明祥	有限合伙人	3.00	1.11
28	连丹青	有限合伙人	3.00	1.11
29	夏振刚	有限合伙人	3.00	1.11

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
合计		-	**270.00**	**100.00**

（三）员工持股平台设立后历次内部份额变动不存在纠纷或潜在纠纷

公司员工持股计划（包括闽侯海众、闽侯海联现有员工持股情况和闽侯海众、闽侯海联设立后历次持股变动情况）已经过公司董事会、股东会审议确认，持股员工均与持股平台签署了入伙协议等书面文件并在员工持股计划调查问卷中对其持股情况予以确认，离职退伙员工均与持股平台签署了入伙协议解除协议书并由相关持股平台全额退还了相应实缴出资额。

经确认，员工持股平台设立后历次内部份额变动曾经存在未及时办理工商变更登记的情况，但目前已经将真实有效的持股平台份额完成工商登记，且历次内部份额变动和现有员工持股份额均已得到发行人股东和持股员工确认，不存在纠纷或潜在纠纷。

二、结合员工持股履行的决策程序、发行人与员工签署合伙协议的时间、员工出资时间及资金来源、工商登记时间等说明股份支付授予日的确定依据；2021 年 8 月对应的估值，7 月与 8 月估值差异较大的合理性，2021 年股份支付公允价值选取的合理性

（一）结合员工持股履行的决策程序、发行人与员工签署合伙协议的时间、员工出资时间及资金来源、工商登记时间等说明股份支付授予日的确定依据

1、公司实施股权激励的具体情况

公司设立闽侯海众投资合伙企业（有限合伙）和闽侯海联投资合伙企业（有限合伙）作为员工持股平台。由闽侯海众认购公司股份，闽侯海联通过持有闽侯海众的财产份额间接持有公司股份。公司以向员工授予两家持股平台财产份额的方式，对员工实施股权激励。

授予员工持股平台财产份额的具体情况如下：

持股平台	激励对象	协议签署日	实际出资日期	工商变更日期	资金来源
闽侯海众	鲍日焰	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累

持股平台	激励对象	协议签署日	实际出资日期	工商变更日期	资金来源
闽侯海众	陈发俊	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	陈建平	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	陈胜	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	陈蔚林	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	陈昱	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	陈裕标	2019年12月	2019年12月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	丁广雷	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	董兴华	2019年11月	2019年11月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	董雪萍	2019年11月	2019年11月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	方兴忠	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	高晓立	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	胡豪成	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	胡建华	2019年11月	2019年11月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	黄磊	2017年12月	2017年12月；2018年9月；2019年11月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	黄武达	2017年12月	2017年12月 2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	黄兴端	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	李传羽	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	李露	2019年12月	2019年12月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	林斌	2018年12月	2018年12月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	林辉金	2019年11月	2019年11月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	凌吉武	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	卢登连	2018年12月	2018年12月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	罗联镜	2019年11月	2019年11月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	汤吓雄	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	借款5万（已归还），其余为工资薪金
闽侯海众	王可振	2019年11月	2019年11月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	王乐义	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累

持股平台	激励对象	协议签署日	实际出资日期	工商变更日期	资金来源
闽侯海众	吴梅莹	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	吴艳娥	2019年11月	2019年11月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	薛有为	2018年12月	2018年12月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	闫强	2019年12月	2019年12月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	杨建阳	2017年12月	2017年12月；2018年9月；2019年11月；2020年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	于农村	2019年11月	2019年11月；2020年8月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	余锋	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	詹传伟	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	张哨峰	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	张天伟	2019年11月	2019年11月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	朱守糯	2019年11月	2019年11月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	朱新华	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	邹勇	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	尹元元	2020年6月	2020年6月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	陈凤娇	2020年6月	2020年6月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	程根深	2020年6月	2020年6月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	林孝同	2020年7月	2020年8月	2020年10月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	张党卫	2021年7月	2021年8月	2021年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	李涛光	2021年7月	2021年8月	2021年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	刘孙丽	2021年7月	2021年8月	2021年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	刘琼	2021年7月	2021年8月	2021年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海众	王海燕	2021年7月	2021年8月	2021年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	官秀玲	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	洪安镇	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	黄宝弟	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	赖春兰	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累

持股平台	激励对象	协议签署日	实际出资日期	工商变更日期	资金来源
闽侯海联	蓝能华	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	连丹青	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	林芳	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	林庚	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	林建明	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	林守锋	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	林友丰	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	汪秀荣	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	王平光	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	王青云	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	翁晨甦	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	吴家宝	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	谢明祥	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	徐成成	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	徐辉	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	杨炳林	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	叶高烁	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	张华平	2018年9月	2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	张兰双	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	张志盛	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	郑景锋	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	郑有胜	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	钟福明	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	周明强	2017年12月	2017年12月；2018年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累
闽侯海联	夏振刚	2020年3月	2020年9月	2020年9月	工资薪金、家庭积累

注：上表中部分激励对象存在多个出资日期，系按照入伙协议的出资期限约定的分期出资。

2、股份支付授予日的确定依据

公司授予员工持股平台财产份额时，由持股平台与员工签署入伙协议，公司将入伙协议签署日认定为股份支付的授予日。

因公司开始实施股权激励的时间较早，彼时公司管理层在决定激励对象时未提交董事会和股东会批准，2020 年以前的股权激励未及时办理工商变更手续。公司于 2021 年 10 月 30 日召开的福建海创光电有限公司第十六次董事会审议通过了《关于确认员工持股计划及提请股东会授权董事会办理员工持股计划相关事宜的议案》，于 2021 年 11 月 20 日召开的临时股东会审议通过了《关于确认员工持股计划及授权董事会办理员工持股计划相关事宜的议案》，对历次股权激励予以确认。

根据股份支付会计准则及应用指南，授予日是指股份支付协议获得批准的日期。其中“获得批准”，是指企业与职工或其他方就股份支付的协议条款和条件已达成一致，该协议获得股东大会或类似机构的批准。就公司股权激励实际授予情况看，持股平台与员工签署入伙协议即表示双方就股份支付的协议条款和条件已达成一致，入伙协议中已明确了授予激励对象的财产份额、入股价格、合伙人权利义务以及入、退伙规定等具体条款，员工已按照协议约定缴纳投资款，表明其已同意了协议条款。虽然股东会批准日期及工商变更日期晚于授予日，但股东会决议及工商变更均为对历次股权激励的追认。因此，公司按照实质重于形式的原则将入伙协议签署日认定为股份支付授予日具有合理性。

（二）2021 年 8 月对应的估值，7 月与 8 月估值差异较大的合理性，2021 年股份支付公允价值选取的合理性

2021 年 8 月对应投前估值为 20 亿元。2021 年 8 月估值较 2021 年 7 月估值增长较大的主要原因为 8 月估值以 2021 年全年预计的销售收入及净利润为依据，7 月估值以 2020 年的销售收入及净利润为依据，故 2021 年 8 月的估值于入股时点存在溢价因素。具体合理性说明详见本问询回复“7、关于股东和股权变动”之“一、报告期内历次股权变动的背景、作价依据及估值方法，结合公司经营业绩、在手订单、主要产品研发、量产情况说明报告期内公司估值增长较快的原因及合理性，估值方法及相关估值的公允性”答复内容。

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5—1 增资或转让股份形成的股份支付”的规定，“确定公允价值，应综合考虑以下因素：（1）入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；（2）行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平；（3）股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；（4）熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；（5）采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。判断价格是否公允应考虑与某次交易价格是否一致，是否处于股权公允价值的合理区间范围内”。

公司 2021 年的股权激励授予日为 2021 年 7 月，根据企业会计准则及相关指引规定，选取 2021 年 7 月外部投资者同期入股价格作为股份支付公允价值，具有合理性。

三、发行人及控股股东股权变动中认定股份代持及代持还原的具体证据，入股价格的合理性及公允性，是否应作股份支付处理；编制申报报表时，股份支付调整的具体过程、依据及对财务报表科目的影响

（一）发行人及控股股东股权变动中认定股份代持及代持还原的具体证据，入股价格的合理性及公允性，是否应作股份支付处理

1、股份代持及代持还原的具体证据

发行人层面：①资金流水：通过核查方纪龙、刘志军的资金流水，了解到其资金出资方并非其自有资金，并通过穿透资金最终出资方，了解到相关方存在股权代持；②协议确认：2022 年 7 月，各方就股权代持事项签署了相关确认协议，确认相关股权代持的事实；③访谈确认：中介机构就股权代持事项向相关方进行访谈确认，了解代持形成的原因、过程及解除的过程。

控股股东层面：①股权受让价格：凌吉武受让福州融普的股权的价格低于相近时段外部投资人入股的价格。2020 年 12 月凌吉武以 3.96 元每股的价格受让福州融普的股权，折合成公司层面的股价为 2.91 元，既低于 2019 年 12 月财务投

资人的入股价格，也低于 2021 年 7 月财务投资人的入股价格；②资金流水：核查凌吉武及代持人资金流水，了解凌吉武受让股权的资金来源及代持人最终流水去向，经核查，相关股权为代持。③协议确认：2022 年 7 月，凌吉武就股权代持事项与方纪龙、刘志军等相关方签订股权代持确认协议，明确了方纪龙、刘志军为其代持的事实；④访谈确认：中介机构就代持事项向相关各方进行访谈确认，各方均认可了相关代持事实。

2、入股价格的合理性及公允性，是否应作股份支付处理

历次股权代持还原的价格：2017 年 12 月的股权代持还原价格为每股 2 元；2018 年林斌股权还原价格在福州融普层面为每股 0.74 元（折算成公司的股价），直接受让价格为每股 2 元；2020 年 12 月凌吉武受让方纪龙、刘志军股权在福州融普层面为每股 2.91 元（折算成公司股价）。上述股权代持还原的交易价格均低于同期外部财务投资人的入股价格。因股权代持还原的目的是解除委托持股关系，恢复真实持股人，其交易背景不具有商业实质，故前述入股价格低于同期外部投资人的入股价格，入股价格相对外部投资价格不具有合理性及公允性。就股权代持还原自身看，因代持还原相关的交易资金主要用途是履行约定的交易，受托持股人最终无法取得交易资金，故股权代持还原的入股价格不具有实际意义。

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5—1 增资或转让股份形成的股份支付”的规定，“解决股份代持等规范措施导致股份变动,家族内部财产分割、继承、赠与等非交易行为导致股份变动,资产重组、业务并购、转换持股方式、向老股东同比例配售新股等导致股份变动,有充分证据支持相关股份获取与发行人获得其服务无关的,不适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》”。因此，公司及控股股东历史上股权变动中认定股份代持及代持还原的不适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》。

（二）编制申报报表时，股份支付调整的具体过程、依据及对财务报表科目的影响

1、股权变动及原始报表股份支付确认情况

2017 年 11 月，凌吉武认缴福州融普 500 万元注册资本，持股比例为 50%，

折算公司股权为925万元注册资本，折算公司股权为每股2元；2017年12月分别受让方纪龙、刘志军所持公司股权合计 230.60 万元注册资本，受让价格为每股2元。凌吉武受让的上述股权在原始报表中均确认为股份支付费用，按照交易价格每股 2 元与同期外部投资人的增资价格每股 5.21 元的差额一次性确认股份支付费用3,709.48万元，计入管理费用和资本公积。

2017年11月，张哨峰、王洪瑞分别认缴福州融普125万元注册资本，持股比例分别为12.50%，折算公司股权分别为231.25万元注册资本，折算公司股权的价格为每股2元；2017年12月，张哨峰、王洪瑞分别受让方纪龙所持公司股权合计 115.30 万元注册资本，受让价格为每股 2 元。张哨峰、王洪瑞受让的前述股权在原始报表中均确认为股份支付费用，按照交易价格每股2元与同期外部投资人的增资价格每股 5.21 元的差额一次性确认股份支付费用 1,854.74 万元，计入管理费用和资本公积。

2019年8月，林斌增资福州融普170万元注册资本，持股比例为12.50%，折算公司股权为231.25万元注册资本；同月，林斌受让凌吉武所持公司股权57.65万元注册资本。林斌受让的上述股权在原始报表中均确认为股份支付费用，其中：受让福州融普股权折算公司股权的价格为每股0.74元，受让公司股权价格每股2元，与同期A轮财务投资人的增资价格每股10.42元的差额一次性确认股份支付费用2,725.04万元，计入确认管理费用和资本公积。

2020年12月，刘志军、方纪龙分别将所持福州融普12.50%的股权转让给凌吉武，折算公司股权为 462.50 万元注册资本，原始报表中按照其折算公司股权的受让价格每股2.91元与公司2020年12月31日的股东权益经评估后的每股价值11.08元的差额一次性确认股份支付费用3,776.50万元，计入管理费用和资本公积。

上述事项在原始报表确认的股份支付费用汇总如下：

单位：万元

姓名	2017年	2019年	2020年
凌吉武	3,709.48	—	3,776.50
张哨峰	927.37	—	—

姓名	2017年	2019年	2020年
王洪瑞	927.37	—	—
林斌	—	2,725.04	—
合计	**5,564.21**	**2,725.04**	**3,776.50**

2、股份支付费用的调整情况

原始报表中，公司对上述股权变动确认了股份支付费用。在编制申报报表时，公司对历史沿革进行了梳理，对历次股权变动的背景进行了深入了解，并经中介机构核查确认，认为公司及控股股东福州融普历史上部分股权变动系股东之间解决股权代持，恢复真实持股人的相关交易。因此，在编制申报报表时将上述已确认的相关股份支付费用冲销，其中：对累计在报告期前确认的股份支付费用 8,289.25 万元调减 2020 年年初未分配利润和资本公积，对 2020 年确认的股份支付费用 3,776.50 万元，调减 2020 年管理费用和资本公积。

四、结合激励目的、与激励对象的协议约定等，说明部分股份支付无服务期要求的原因及合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定

为吸引和留住优秀人才，建立和完善骨干员工与公司利益共享、风险共担机制和激励约束长效机制，进一步完善公司股权结构和法人治理结构，促进公司持续健康发展的目的，公司对核心骨干员工实施股权激励。

根据公司员工持股份额管理办法的相关规定，除入伙协议另有约定外，在公司上市前，若发生特定情形之一的，自发生之日起一个月内，员工将所持合伙企业全部财产份额无条件转让给执行事务合伙人或执行事务合伙人指定的其他公司在职员工或合伙企业通过减资方式退还员工的出资财产。特定情形包括：（1）参与持股计划的员工在劳动合同履行期内主动终止、解除劳动关系的；（2）参与持股计划的员工劳动合同履行期届满，且不再续签劳动合同的；（3）参与持股计划的员工非因公丧失劳动能力的。上述规定表明，若在公司上市前发生以上特定情形，员工转让其所持财产份额时无法按公允价值获取经济利益。即公司成功上市属于可行权条件中业绩条件的非市场条件，公司于每个资产负债表日合理估计成功上市的时点，将授予日至该时点的期间作为等待期，并在等待期内确认相应的股份支付费用。对于无服务期限条件的，公司将它作为可立即行权的股份支付，

于授予时一次性确认股份支付费用。

激励对象中，除凌吉武、林斌、张哨峰、陈胜、高晓立等 5 人外（以下简称凌吉武等 5 人），其余员工的入伙协议中约定了因劳动关系发生解除或终止时，普通合伙人有权按照入伙时的出资额回购员工持有的全部合伙企业财产份额的条款（以下简称离职回购条款）。设置离职回购条款的目的是为了形成利益共享、风险共担、激励约束长效机制。凌吉武等 5 人系公司设立时的参与人，且均在公司长期担任董事、高管或重要管理职责，他们在公司的任职具有较强的稳定性，无需通过约定离职回购条款予以约束。因此，对凌吉武等 5 人未约定离职回购条款具有合理性。

综上，凌吉武等 5 人未约定离职回购条款，他们的股份支付无服务期限，作为可立即行权的股份支付，于授予时一次性确认股份支付费用，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

【申报会计师核查】

一、核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、取得并查阅了员工持股平台闽侯海众、闽侯海联历次内部份额变动的入伙协议、入伙协议解除协议书、预留代持协议书、减资协议等协议以及闽侯海众、闽侯海联设立后的银行流水、工商档案、合伙协议、合伙人会议文件，并访谈了闽侯海众、闽侯海联，了解员工持股平台设立后历次内部份额变动情况；查阅了发行人对员工股权激励事项的董事会及股东会决议文件、全体持股员工填写的员工持股计划调查问卷，访谈了部分退伙员工并取得了其填写的调查表，查阅了发行人律师出具的法律意见书，了解员工持股平台设立后份额变动及现有员工持股情况是否存在纠纷或潜在纠纷；

2、结合企业会计准则的相关规定，分析股份支付授予日的合理性；查阅发行人关于历次股权变动背景、作价依据及估值的说明，了解2021年7月和8月估值存在差异的原因，结合股份支付授予日，分析2021年股份支付公允价值选取的合理性；

3、获取并核查股权代持相关方的资金流水及各方就股权代持事项签署的相关确认协议；访谈股权代持相关方，了解代持形成的原因、过程及解除的过程；结合相关股权变动的作价依据以及前述了解的情况，分析是否应作股份支付处理；访谈财务负责人，了解原始报表关于前述代持事项的股份支付处理情况，后续申报报表调整过程、依据及对报表科目的影响；复核股份支付相关调整事项；

4、查阅员工入伙协议、员工持股份额管理办法，了解无服务期限要求的被激励对象情况，分析其合理性，复核股份支付会计处理情况。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、员工持股平台设立后历次内部份额变动虽存在曾未及时办理工商变更登记的情况，但目前已经将真实有效的持股平台份额完成工商登记，且历次内部份额变动和现有员工持股份额均已得到发行人股东和持股员工确认，不存在纠纷或潜在纠纷；

2、发行人关于股权激励事项的股东会决议系对历次股权激励的后续追认，持股平台与员工签署入伙协议即表示双方就股份激励的协议条款和条件已达成一致，因此发行人按照实质重于形式的原则将入伙协议签署日认定为股份支付授予日，具有合理性；2021 年 8 月对应投前估值为 20 亿元，与 2021 年 7 月的估值存在差异，主要系两个时点对应的估值基础不一致，具有合理性；发行人 2021 年的股权激励授予日为当年 7 月，选取 2021 年 7 月的估值作为股份支付公允价值具有合理性；

3、发行人及控股股东在原始报表中被认定为股份代持及代持还原的股权变动，实际是为解决股份代持规范措施导致的股权变动，相关股份的获取与发行人获得其服务无关，不应作股份支付处理；发行人已结合股权变动的实质，在申报报表中将原始报表已确认的相关股份支付费用进行冲销处理，股份支付调整依据充分，符合企业会计准则及相关指引的规定；

4、发行人对凌吉武等 5 人未约定离职回购条款具有合理性；凌吉武等 5 人未约定离职回购条款，他们的股份支付无服务期限，作为可立即行权的股份支付，

于授予时一次性确认股份支付费用，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

18.关于现金流量

根据申报材料:（1）2022 年末其他货币资金余额同比 2021 年末增加 2,700.86 万元，主要系 2022 年公司更多采用票据结算供应商货款，票据保证金相应增加；（2）2020 年末公司有 1,303.23 万元结构性存款，2021 年末公司有 500.10 万元银行理财产品，2022 年末公司有 1,030.87 万元大额存单；报告期各期投资支付的现金分别为 1,300.00 万元、40,100.00 万元和 75,700.99 万元，收回投资收到的现金分别为 3,717.19 万元、41,049.63 万元和 75,439.26 万元；（3）报告期各期，公司收到其他与经营活动有关的现金分别为 662.16 万元、956.16 万元和 1,812.23 万元，支付其他与经营活动有关的现金分别为 1,777.00 万元、2,038.67 万元和 2,816.44 万元，支付给职工以及为职工支付的现金分别为 9,355.26 万元、14,387.24 万元和 18,575.83 万元；（4）报告期各期，发行人净利润分别为 3,150.65 万元、4,978.69 万元和 7,315.22 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 750.90 万元、1,825.05 万元和 4,356.43 万元。

请发行人说明：（1）2022 年公司更多采用票据结算供应商货款的原因及合理性，是否符合行业惯例，与银行关于票据保证金的具体约定条款情况；（2）报告期内购买理财产品的具体情况，投资收益与理财规模的匹配性，相关报表科目与现金流量表相关科目的勾稽关系；（3）报告期各期收到的、支付的其他与经营活动有关的现金，支付给职工以及为职工支付的现金的具体构成内容、金额及变动原因，相关金额与财务报表相关科目的勾稽关系；（4）结合收款与付款政策、对不同业务类型客户的信用政策、销售收现率比例变化原因、和同行业可比公司的差异情况等，说明净利润和经营活动产生的现金流量净额差异的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明：发行人主要股东是否与上述结构性存款、银行理财产品、大额存单相关银行存在业务往来，相关资金是否被占用，是否存在质押等资产受限情况，相关资金是否流向发行人关联方、客户、供应商及其关联方。

【回复】

【发行人说明】

一、2022 年公司更多采用票据结算供应商货款的原因及合理性，是否符合行业惯例，与银行关于票据保证金的具体约定条款情况

（一）2022 年公司更多采用票据结算供应商货款的原因及合理性，是否符合行业惯例

2022 年，公司应付票据开具金额、期末余额、采购总额、营业成本与 2021 年变动情况对比如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	变动额	变动比例
应付票据开具金额	8,993.53	1,471.71	7,521.82	511.09%
应付票据期末余额	5,552.20	1,203.81	4,348.39	361.22%
采购总额	46,537.72	23,579.58	22,958.14	97.36%
营业成本	41,195.21	22,176.21	19,019.00	85.76%

2022 年，公司以应付票据结算的供应商货款增加，主要系经营规模快速扩大，采购需求增加，为充分利用银行授信、减少资金占用以及提高资金使用效率，增加应付票据的使用。票据是各行业市场主体较为常用的货款结算方式，公司与客户的货款结算方式亦包含票据，同行业可比公司亦存在以应付票据结算供应商货款的情形，且同样呈现出随经营规模的扩大而增加的趋势，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	应付票据			营业成本		
	2022.12.31	2021.12.31	变动比例	2022年	2021年	变动比例
腾景科技	4,737.75	3,321.15	42.65%	23,362.30	20,300.35	15.08%
光库科技	1,712.98	—	—	40,459.73	38,738.00	4.44%

注：由于可比公司未披露各年度采购总额，因此以营业成本作为对比；炬光科技报告期各期末均无应付票据。

2022 年末，腾景科技及光库科技应付票据余额同样因自身经营规模的扩大而增加，表明腾景科技及光库科技亦更多使用票据结算供应商货款。

综上，公司 2022 年更多使用票据结算供应商货款，主要是经营规模扩大，为充分利用银行授信、减少资金占用以及提高资金使用效率，增加应付票据的使

用，具有商业合理性；票据的使用与同行业可比公司变动趋势一致，符合行业惯例。

（二）与银行关于票据保证金的具体约定条款情况

公司应付票据开具模式分为两类，具体业务流程及保证金约定条款如下：

通过招商银行“票据池”业务开具，具体过程：银行向公司提供“票据池”业务授信额度，公司以未到期承兑汇票（即应收票据）、保证金质押给银行，作为授信债务担保，可开票据额度为授信额度和公司提供的质押票据、保证金等质物担保总价值的孰低值，公司在可开票额度内开具银行承兑汇票形成应付票据，应收票据到期收到的资金作为保证金继续质押给银行，应付票据到期后，银行将保证金作为承兑资金支付给持票人；

通过兴业银行无担保授信额度和存入保证金模式开具，具体过程：银行授予公司授信额度，开具银行承兑汇票时按票面金额 90%使用授信额度，10%由公司存入保证金，票据到期后由银行从保证金账户及主账户划扣相应资金支付给持票人。

报告期各期末，公司应付票据余额与票据保证金、质押应收票据情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应付票据余额	**5,552.20**	**1,203.81**	**827.87**
其中：招商银行票据①	3,780.70	1,199.67	827.87
兴业银行票据②	1,771.50	4.14	—
票据保证金	**2,589.68**	**0.41**	**—**
其中：招商银行保证金③	2,412.53	—	—
兴业银行保证金④	177.15	0.41	—
已质押应收票据（招商银行）⑤	**1,368.17**	**1,209.33**	**836.91**
招商银行票据保证金及应收票据比例⑥=（③+⑤）/①	**100%**	**101%**	**101%**
兴业银行票据保证金比例⑦=④/②	**10%**	**10%**	—

如上表所示，公司报告期各期末应付票据余额与票据保证金余额、已质押的应收票据金额的关系同票据保证金的具体约定条款一致。

二、报告期内购买理财产品的具体情况，投资收益与理财规模的匹配性，相关报表科目与现金流量表相关科目的勾稽关系

（一）报告期内购买理财产品的具体情况

报告期内，公司理财产品申购及赎回情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年
理财产品申购本金	**75,700.99**	**40,100.00**	**4,500.00**
其中：大额存单	1,000.99	—	—
银行净值型理财产品	4,500.00	9,800.00	2,000.00
结构性存款	70,200.00	30,300.00	2,500.00
理财产品赎回本金	**75,200.00**	**40,900.00**	**6,880.00**
其中：大额存单	—	—	—
银行净值型理财产品	5,000.00	9,300.00	4,300.00
结构性存款	70,200.00	31,600.00	2,580.00

报告期内，公司对短期暂未使用的资金进行现金管理，主要投资于风险较小的存款类产品及银行净值型理财产品，上述理财产品均通过工商银行、建设银行、招商银行、兴业银行、浦发银行等大型国有商业银行或全国性股份制商业银行购买。

（二）投资收益与理财规模的匹配性

报告期内，公司理财产品收益率情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年
已赎回理财产品实现的投资收益	**239.26**	**149.63**	**37.19**
其中：大额存单	—	—	—
净值型理财产品	13.40	34.30	34.41
结构性存款	225.86	115.33	2.79
大额存单平均年化收益率	**—**	**—**	**—**
净值型理财产品平均年化收益率	**2.05%**	**2.84%**	**2.55%**
结构性存款平均年化收益率	**2.84%**	**2.80%**	**2.74%**

公司报告期各期的净值型理财产品及结构性存款年化收益率在2%-3%之间，

与净值型理财产品和结构性存款的市场年化收益率基本一致，理财产品投资收益与理财规模具有匹配性。

（三）相关报表科目与现金流量表相关科目的勾稽关系

报告期内，公司理财产品相关报表科目与现金流量表相关科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年
交易性金融资产（年初-期末）①	-530.77	803.13	2,380.87
公允价值变动收益②	217.70	93.00	3.23
投资收益—处置交易性金融资产取得的收益③	51.34	53.50	33.09
理财产品产生的现金流量净额④=①+②+③	**-261.73**	**949.63**	**2,417.19**
收回投资收到的现金⑤	75,439.26	41,049.63	3,717.19
投资支付的现金⑥	75,700.99	40,100.00	1,300.00
收回投资收到的现金与投资支付的现金的净额⑦=⑤-⑥	**-261.73**	**949.63**	**2,417.19**
差异额⑧=④-⑦	-	-	-

三、报告期各期收到的、支付的其他与经营活动有关的现金，支付给职工以及为职工支付的现金的具体构成内容、金额及变动原因，相关金额与财务报表相关科目的勾稽关系

（一）收到的其他与经营活动有关的现金的具体构成内容、金额及变动原因，相关金额与财务报表相关科目的勾稽关系

1、收到的其他与经营活动有关的现金的具体构成内容、金额及变动原因

报告期内，收到的其他与经营活动有关的现金的具体构成内容、金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年		2021年		2020年
	金额	增减变动	金额	增减变动	金额
收到政府补助	1,621.96	939.19	682.77	155.90	526.87
收到保证金及押金	116.91	-65.79	182.70	177.93	4.77
收到银行存款利息	55.19	33.27	21.92	18.06	3.86

项目	2022年		2021年		2020年
	金额	增减变动	金额	增减变动	金额
收回备用金	-	-21.70	21.70	21.70	-
收到营业外收入	15.22	-25.00	40.22	39.36	0.86
收到代扣个人所得税手续费	0.37	-3.06	3.43	1.45	1.98
收回受限货币资金	-	-0.05	0.05	0.05	-
收回员工借款	-	-	-	-93.70	93.70
收到其他经营性往来款	2.58	-0.79	3.37	-26.75	30.12
合计	**1,812.23**	**856.07**	**956.16**	**294.00**	**662.16**

2021 年收到的其他与经营活动有关的现金同比 2020 年增加 294.00 万元，主要原因是：（1）收到的政府补助增加 155.90 万元；（2）收到的保证金及押金增加 177.93 万元，主要系 2021 年收回因购买办公楼支付的保证金 152.94 万元；（3）收到的营业外收入增加 39.36 万元，主要系 2021 年因客户取消订单收到赔偿 23.71 万元所致；（4）收回的备用金增加 21.70 万元，系公司加强对备用金管理并在期末及时收回全部备用金所致；（5）收回员工借款减少 93.70 万元，系 2020 年取消员工借款政策并于当年收回全部员工借款 93.70 万元；员工借款主要发生在报告期前，系早期公司对有资金需求的骨干员工给予帮扶，2020 年起公司取消了该项政策，并于当年收回全部借款；（6）收到其他经营性往来款减少 26.75 万元，主要系 2020 年该项目金额 30.12 万元为海创美国收到的美国联邦小企业管理局补助资金，因该资金于 2020 年末尚不符合政府补助的确认条件而计入其他应付款所致。

2022 年收到的其他与经营活动有关的现金同比 2021 年增加 856.07 万元，主要原因是：（1）收到的政府补助增加 939.19 万元，主要系 2022 年收到拟上市企业地方贡献扶持资金 1,183.14 万元所致；（2）收到的银行存款利息增加 33.27 万元，主要系经营性现金净流入增加以及 2021 年收到 2.3 亿元增资款使得流动资金增加所致；（3）收到的保证金及押金减少 65.79 万元，主要系 2022 年部分租赁场地退租收回押金所致。

2、收到的其他与经营活动有关的现金相关金额与财务报表相关科目的勾稽关系

报告期内，收到的其他与经营活动有关的现金相关金额与财务报表相关科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	加/减	2022年	2021年	2020年
其他应收款-保证金押金本期减少	加	116.91	182.70	4.77
其他应收款-备用金本期减少	加	-	21.70	-
其他应收款-员工借款本期减少	加	-	-	93.70
其他应收款-经营性往来款本期减少	加	0.15	-	-
其他应付款-经营性往来款本期增加	加	2.43	3.37	30.12
收回受限货币资金	加	-	0.05	-
递延收益（期末-期初）	加	-28.24	17.32	35.00
财务费用-利息收入	加	55.19	21.92	3.86
其他收益及代扣个人所得税手续费销项税	加	1,650.57	578.76	493.84
其他收益-政府补助中已于上年收到的现金	减	-	29.88	-
营业外收入-政府补助	加	-	120.00	-
收现的营业外收入	加	15.22	40.22	0.86
收到的其他与经营活动有关的现金		**1,812.23**	**956.16**	**662.16**

（二）支付的其他与经营活动有关的现金的具体构成内容、金额及变动原因，相关金额与财务报表相关科目的勾稽关系

1、支付的其他与经营活动有关的现金的具体构成内容、金额及变动原因

报告期内，支付的其他与经营活动有关的现金的具体构成内容、金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年		2021年		2020年
	金额	增减变动	金额	增减变动	金额
支付费用性支出	2,584.52	981.19	1,603.33	196.61	1,406.72
支付租金	9.22	-119.50	128.72	-214.56	343.28
支付押金及保证金	122.49	-183.85	306.34	295.47	10.87
支付备用金	-	-	-	-7.00	7.00

项目	2022年		2021年		2020年
	金额	增减变动	金额	增减变动	金额
支付营业外支出	0.63	0.55	0.08	0.02	0.06
支付受限货币资金	99.58	99.53	0.05	0.05	-
支付员工借款	-	-	-	-5.78	5.78
支付其他经营性往来款	-	-0.15	0.15	-3.14	3.29
合计	**2,816.44**	**777.77**	**2,038.67**	**261.67**	**1,777.00**

2021 年支付的其他与经营活动有关的现金同比 2020 年净增加 261.67 万元，主要原因是：（1）支付的押金及保证金增加 295.47 万元，主要系 2021 年因购买办公楼及新增租赁支付的押金所致；（2）支付的费用性支出增加 196.61 万元，主要系公司生产经营及研发规模扩大导致各项期间费用增加所致；（3）支付租金减少 214.56 万元，主要系 2021 年开始执行新租赁准则，将非短期租赁的租金计入筹资活动所致。

2022 年支付的其他与经营活动有关的现金同比 2021 年增加 777.77 万元，主要原因是：（1）支付的费用性支出增加 981.19 万元，主要系公司生产经营及研发规模持续增长导致各项期间费用增加所致；（2）支付的受限货币资金增加 99.53 万元，系 2022 年因开具保函存入保证金 99.58 万元；（3）支付押金及保证金减少 183.85 万元，主要系 2021 年因购买办公楼支付保证金 152.94 万元，2022 年无该项流出，2022 年新增租赁的押金中有 97.23 万元于 2021 年支付所致；（4）支付租金减少 119.50 万元，系 2021 年执行新租赁准则时，对首次执行日后 12 个月内完成的租赁作为短期租赁处理，相关租金计入经营活动，而 2022 年短期租赁减少致经营性租金大幅下降。

2、支付的其他与经营活动有关的现金相关金额与财务报表相关科目的勾稽关系

报告期内，支付的其他与经营活动有关的现金相关金额与财务报表相关科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	加/减	2022年	2021年	2020年
销售费用	加	1,620.25	1,328.48	1,234.09

项目	加/减	2022年	2021年	2020年
管理费用	加	4,417.27	3,417.01	1,965.43
研发费用	加	4,658.88	3,244.95	2,689.00
财务费用-手续费	加	26.94	16.35	16.35
营业成本-租金	加	0.00	56.45	194.01
计入期间费用的薪酬、折旧及摊销等非付现支出	减	8,616.03	6,655.02	4,873.80
付现的营业外支出	加	0.63	0.08	0.06
费用类进项税	加	513.54	388.90	613.02
预付款项-费用款（期初-期末）	减	-93.98	-6.61	20.72
其他应收款-员工借款本期增加	加	0.00	0.00	5.78
其他应收款-保证金押金本期增加	加	122.49	306.34	10.87
其他应收款-备用金本期增加	加	0.00	0.00	7.00
其他应收款-经营性往来款本期增加	加	0.00	0.15	3.29
其他流动资产-待取得增值税发票的进项税（期末-期初）	加	2.01	0.00	0.00
其他应付款（期末-期初）	减	126.03	41.07	87.46
其他应付款-代扣代缴等薪酬类款项（期末-期初）	加	0.49	-0.50	-10.04
其他应付款-经营性往来款本期增加	加	2.43	0.00	30.12
其他应付款-经营性往来款本期减少	减	0.00	30.12	0.00
支付受限货币资金	加	99.58	0.05	0.00
支付的其他与经营活动有关的现金		**2,816.44**	**2,038.67**	**1,777.00**

（三）支付给职工以及为职工支付的现金的具体构成内容、金额及变动原因，相关金额与财务报表相关科目的勾稽关系

报告期内，支付给职工以及为职工支付的现金的具体构成内容、金额及变动，相关金额与财务报表相关科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	加/减	2022年		2021年		2020年
		金额	增减变动	金额	增减变动	金额
计入存货的职工薪酬	加	13,239.50	3,090.91	10,148.59	3,905.72	6,242.87
销售费用-职工薪酬	加	1,271.65	229.92	1,041.73	122.54	919.19
管理费用-职工薪酬	加	1,723.98	238.82	1,485.16	656.94	828.22
研发费用-职工薪酬	加	2,988.25	751.35	2,236.90	495.76	1,741.14

项目	加/减	2022年		2021年		2020年
		金额	增减变动	金额	增减变动	金额
非货币性福利费	减	102.86	85.61	17.25	8.35	8.90
应付职工薪酬（期末-期初）	减	526.46	38.51	487.95	131.36	356.59
应交税费-应交个人所得税（期末-期初）	减	17.74	-2.69	20.43	-0.28	20.71
其他应付款-代扣代缴款项（期末-期初）	减	0.49	0.99	-0.50	9.54	-10.04
支付给职工以及为职工支付的现金		**18,575.83**	**4,188.59**	**14,387.24**	**5,031.98**	**9,355.26**

报告期内，公司支付给职工以及为职工支付的现金主要包括员工的基本薪酬、绩效奖励、五险一金、福利费、职工教育经费及工会经费等。随着公司生产经营规模的持续扩大，各部门人员增加，支付的薪酬费用相应增长。

2021 年支付给职工以及为职工支付的现金同比 2020 年增加 5,031.98 万元，主要原因：2021 年计入存货、销售费用、管理费用以及研发费用的职工薪酬同比分别增加 3,905.72 万元、122.54 万元、656.94 万元以及 495.76 万元，主要系 2021 年生产经营规模扩大，各部门员工人数增加所致。

2022 年支付给职工以及为职工支付的现金同比 2021 年增加 4,188.59 万元，主要原因：2022 年计入存货、销售费用、管理费用以及研发费用的职工薪酬同比分别增加 3,090.91 万元、229.92 万元、238.82 万元以及 751.35 万元，主要系 2022 年生产经营规模进一步扩大，各部门员工人数增加所致。

四、结合收款与付款政策、对不同业务类型客户的信用政策、销售收现率比例变化原因、和同行业可比公司的差异情况等，说明净利润和经营活动产生的现金流量净额差异的原因及合理性

报告期内，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额之间的差异及主要影响因素如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年
净利润①	7,315.22	4,978.69	3,150.65
经营活动产生的现金流量净额②	4,356.43	1,825.05	750.90
经营活动产生的现金流量净额占净利润	59.55%	36.66%	23.83%

项目	2022年	2021年	2020年
的比例③=②/①			
净利润与经营活动产生的现金流量净额的差额④=②-①	-2,958.79	-3,153.64	-2,399.75
主要差异影响因素：			
资产减值损失（含信用减值损失）	2,460.89	1,828.27	694.24
长期资产折旧及摊销	4,189.42	2,724.33	1,711.99
存货的减少（增加以“－”号填列）	-9,518.94	-7,336.38	-2,002.74
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-14,155.18	-7,776.42	-6,240.47
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	14,294.71	6,853.44	2,807.52

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例逐年提高，二者差异逐步缩小。经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异，主要系公司处于业务的快速发展期，经营规模持续扩大，各期经营性应收项目和存货增加。以下结合公司收款与付款政策、对不同业务类型客户的信用政策、销售收现率比例变化对主要差异影响因素作进一步分析说明，并与同行业可比公司进行对比，分析说明公司经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异的合理性。

（一）资产减值损失

报告期内，公司资产减值损失（含信用减值损失）分别为 694.24 万元、1,828.27 万元及 2,460.89 万元，逐年增长，其中 2021 年和 2022 年金额较大。2021 年资产减值损失金额快速增加，主要系光通讯业务部分客户需求不及预期，导致相关存货及固定资产计提较大金额的减值损失；2022 年资产减值损失金额进一步增加，主要系下游光纤激光器市场不景气，需求放缓，而公司前期备货较多，库存消化不及预期导致相关存货计提较大金额的减值损失。此外，应收账款随营收规模的扩大，期末余额亦逐年增加，也导致计提的资产减值损失金额增加。

（二）长期资产折旧与摊销

报告期内，公司长期资产折旧与摊销分别为 1,711.99 万元、2,724.33 万元及 4,189.42 万元，金额较大且增长较快，主要系公司生产经营规模快速扩大，机器设备购置、厂房及宿舍租赁、办公楼购置及相关房屋建筑物装修支出增加。

（三）存货的减少（增加以“－”号填列）

报告期内，公司存货减少金额分别为-2,002.74 万元、-7,336.38 万元及-9,518.94 万元，各期末存货快速增长，主要系公司生产经营规模快速扩大，原材料、在产品、产成品等存货备货增加。2021 年末存货增长较多，另外一个重要原因是当年工业激光业务增长势头良好，预期订单充沛，为保证交付效率、提高市场响应能力，公司增加了材料储备、投产数量及库存商品备货量。2022 年末存货进一步快速增长，主要系激光雷达业务快速发展并成为公司主导业务，客户需求较大，期末备货增加，同时激光雷达光源模组、接收模组等主要产品及原材料单位价值远高于工业激光、光通讯等业务相关产品及原材料单位价值。

（四）经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）

报告期内，公司经营性应收项目减少金额分别为-6,240.47 万元、-7,776.42 万元及-14,155.18 万元，主要系随着营业收入规模的快速扩大，各期末应收账款余额增长较快。其中 2022 年经营性应收项目增加金额较大，主要系第四季度激光雷达业务收入受下游客户需求影响收入金额较大，大部分货款尚处于信用期内或由于客户自身结算审批流程较长尚未收回。

报告期内，公司不同业务类型主要客户信用期、货款结算方式变动较小，整体来看，激光雷达业务客户信用期以 30 天和 45 天为主，结算方式以银行转账居多；工业激光业务客户信用期以 60 天和 90 天为主，结算方式主要包括银行承兑汇票和银行转账，并以银行承兑汇票为主；光通讯业务、生物医疗及其他业务客户信用期以 60 天和 90 天为主，结算方式以银行承兑汇票和银行转账为主。

由于主要客户信用期和货款结算方式变动较小，对公司经营活动现金流量的影响主要是体现在业务结构变动，激光雷达业务客户收入持续快速增长，整体销售收现率提高，进而促进经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例提高。各期销售收现率具体如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
营业收入①	60,564.48	37,283.27	24,801.98
销售商品、提供劳务收到的现金②	46,571.13	28,939.69	17,325.29

项目	2022 年	2021 年	2020 年
销售收现率③=②/①	**76.90%**	**77.62%**	**69.85%**

2022 年销售收现率略有下降，主要系激光雷达业务收入第四季度较为集中，年底应收账款尚未收回的金额比较大所致。

（五）经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）

报告期内，公司经营性应付项目增加的金额分别为 2,807.52 万元、6,853.44 万元及 14,294.71 万元，主要系经营规模扩大，各类物料采购及职工薪酬等增加。2022 年经营性应付项目增加金额较大，主要系激光雷达业务快速发展，备货增加，且相关物料价值较高，期末经营性应付账款余额较大；同时，公司为充分利用银行授信、减少资金占用以及提高资金使用效率，增加应付票据的使用，期末尚未到期的应付票据增加。

报告期内，公司主要供应商（不含设备及工程类供应商）信用期以 30 天、60 天和 90 天为主，货款结算方式包括银行转账和承兑汇票，并以银行转账为主。主要供应商信用期和货款结算方式变动较小，整体上随着交易量的增加，账期和采用承兑汇票结算的比例均有所增加。报告期内，公司对供应商的付款整体较为及时，期末经营性应付账款增加主要系物料采购规模扩大所致。

（六）与同行业可比公司对比

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2022 年	2021 年	2020 年
腾景科技	94.88%	144.38%	58.36%
光库科技	52.78%	65.99%	94.12%
炬光科技	11.78%	64.37%	110.15%
平均值	**43.78%**	**82.09%**	**82.00%**
公司	**59.55%**	**36.66%**	**23.83%**

如上表所示，可比公司个别年度存在经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例较低的情形，且各年度波动较大，可比公司之间、公司与可比公司之间经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例均存在较大差异，主要系各公司业务

结构、主要客户及供应商、经营管理等方面存在差异，各公司间不具有可比性。整体来看，公司对各业务板块的布局较为得当，报告期内整体业务发展速度快于同行业可比公司，各期经营性应收项目、存货增加较快，导致公司经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例相对较低，但公司报告期内经营活动现金流量持续向好。

综上，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异，主要系公司处于业务的快速发展期，经营规模持续扩大，各期经营性应收项目和存货增加较多所致，具有合理性。报告期内，公司持续加强收款和付款管理，经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例分别为23.83%、36.66%及59.55%，比例逐年提高，经营活动净现金流量增速超过净利润增速，经营活动现金流量持续改善，盈利质量不断提高。

【申报会计师核查】

一、申报会计师核查

（一）核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、获取发行人及其子公司报告期内各银行账户对账单，核对报告期各期末对账单余额与账面余额的一致性；向银行函证各期末银行存款、理财产品、待承兑票据、受限资产等信息；

2、访谈财务负责人，了解2022年更多采用票据结算供应商货款的原因；查阅同行业可比公司票据使用情况，进一步分析发行人2022年更多使用票据的合理性；查阅关于票据保证金的具体约定条款，检查票据保证金与约定条款的一致性；

3、获取报告期内大额存单、净值型理财产品、结构性存款购买、赎回及收益明细，分析投资收益与理财规模的匹配性，检查相关报表科目与现金流量表相关科目的勾稽关系；

4、获取发行人各期的现金流量表及编制过程，复核现金流量表编制的准确

性；

5、获取发行人各期收到、支付其他与经营活动有关现金的明细表，分析其构成内容、金额及变动原因，检查其与财务报表相关科目的勾稽关系；

6、获取发行人与薪酬计提和发放相关的会计记录，分析支付给职工以及为职工支付的现金的构成内容、金额及变动原因，检查其与财务报表相关科目的勾稽关系；

7、获取发行人净利润与经营活动产生的现金流量净额差异调节过程，向发行人财务负责人了解差异原因；查阅同行业可比公司净利润与经营活动产生的现金流量净额差异情况，结合发行人收付款政策、销售收现率等，分析各期差异较大的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2022 年更多使用票据结算供应商货款，主要是经营规模扩大，为充分利用银行授信、减少资金占用以及提高资金使用效率，增加应付票据的使用，具有商业合理性，符合行业惯例；发行人报告期各期末应付票据余额与票据保证金余额、已质押的应收票据金额的关系同票据保证金的具体约定条款一致；

2、发行人关于理财产品的购买和赎回情况说明符合实际情况，投资收益与理财规模具有匹配性，相关报表科目与现金流量表相关科目的勾稽关系准确；

3、发行人报告期各期收到的、支付的其他与经营活动有关的现金，支付给职工以及为职工支付的现金的具体构成内容、金额及变动原因符合实际情况，相关金额与财务报表相关科目的勾稽关系准确；

4、发行人报告期各期经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异，主要系发行人处于业务的快速发展期，经营规模快速扩大，各期经营性应收项目和存货增加较多所致，具有合理性。

二、说明发行人主要股东是否与上述结构性存款、银行理财产品、大额存单相关银行存在业务往来，相关资金是否被占用，是否存在质押等资产受限情况，相关资金是否流向发行人关联方、客户、供应商及其关联方

（一）核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、获取发行人实际控制人、控股股东及持股超过 5%以上的股东报告期内的银行流水，核查流水中是否存在与发行人的异常资金往来，同时核查流水中是否存在与发行人购买结构性存款、银行理财产品、大额存单的银行的异常业务往来；

2、向银行函证报告期各期末发行人持有的结构性存款、银行理财产品、大额存单及质押等资产受限情况；

3、获取发行人及其子公司报告期内各银行账户流水，核查是否存在与发行人关联方、客户、供应商及其关联方的异常资金往来；

4、对发行人主要客户和供应商进行访谈，了解其及其关联方是否与发行人存在除货款以外的异常资金往来。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主要股东与发行人购买结构性存款、银行理财产品、大额存单相关银行不存在业务往来；发行人购买的结构性存款、银行理财产品、大额存单未被占用，不存在质押等资产受限情况；

2、发行人购买结构性存款、银行理财产品、大额存单的资金未流向发行人关联方、客户、供应商及其关联方。

19.关于生产用地和募投项目

根据申报材料：（1）公司目前均通过租赁厂房并自建生产线的形式进行各类产品的生产，主要包括福州和深圳两个生产厂区；2021 年、2022 年末，公司使用权资产的账面价值分别为 1,858.22 万元、4,679.22 万元；（2）本次发行拟募集资金 126,000 万元，其中海创光电产业园项目（一期）57,000 万元，总部及研发中心建设项目 19,000 万元，补充流动资金项目 50,000 万元；（3）海创光电产业园项目（一期）投资新建厂房及仓库等基础设施，规划建筑面积约 28,925.00 平方米，总部及研发中心建设项目新增总部办公场所及研发场地，公司已签订合同购置面积为 9,211.15 平方米的房屋。

请发行人说明：（1）使用权资产较大的原因及合理性，对应的资产及其出租方，采用租赁方式进行生产的原因，相关交易价格的公允性；（2）发行人主要生产用地均为租赁是否会影响公司经营稳定性，是否存在不能续租的风险；除飞莱特光电外其余出租方的基本情况；（3）募投项目目前的建设情况，募投项目建成后原厂房是否搬迁，如是具体分析搬迁难度、预估费用及时间，对发行人生产经营的影响；（4）结合当前的固定资产规模和业务模式，分析募投项目实施后发行人生产模式的变化情况及其主要财务指标的影响；（5）募投项目实施后产能变化情况，并结合发行人业务模式、产能利用率、产销率，市场需求及竞争状况、在手订单等，分析新增产能的消化风险。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、使用权资产较大的原因及合理性，对应的资产及其出租方，采用租赁方式进行生产的原因，相关交易价格的公允性

（一）使用权资产较大的原因及合理性

公司自设立以来，一直通过租赁形式进行生产经营，主要系公司成立时间较晚，公司经营规模相对较小，融资渠道有限，公司将经营积累优先用于产能扩张

和研发投入，因此公司主要依靠租赁厂房及办公楼开展生产经营，相应的房产租赁时间较长，导致使用权资产较大。公司采用租赁方式进行生产经营与公司发展阶段较为适应，也是企业创业早期通常采取的生产经营方式。

公司经过一定的发展积累，在行业中影响力不断增强，开始自购部分办公用房及生产用地。2020 年 12 月，公司购买了福州高新区创新园 19 号楼 4-5 层作为办公楼和研发场所。2023 年与闽侯县自然资源和规划局签订土地出让合同，用于海创光电产业园项目（一期）募投项目的建设。后续，随着公司盈利积累的不断增加，融资能力不断提升，公司将扩大自有办公厂房占比。

（二）主要使用权资产及出租方情况

公司使用权资产主要为租赁厂房开展生产经营，具体情况如下：

单位：万元

厂区	租赁标的	出租方	资产放置地	租赁期	2022年末-使用权资产账面价值
福州-佳华厂区	厂房-第7栋1-5层	闽侯县佳华工艺品有限公司	闽侯县南屿镇高岐村安厦66号闽侯县佳华工艺品有限公司厂房第七栋1-5层	2021.07.01-2027.06.30	790.66
福州-佳华厂区	厂房-第7栋6层	闽侯县佳华工艺品有限公司	闽侯县南屿镇高岐村安厦66号闽侯县佳华工艺品有限公司厂房第七栋6层	2022.03.01-2027.06.30	164.33
福州-佳华厂区	厂房第10-11栋楼层1-4层，10A栋楼层1-2层	闽侯县佳华工艺品有限公司	闽侯县南屿镇高岐村安厦66号，第10栋、11栋楼层1-4层，10A栋楼层1-2层	2022.08.01-2028.07.31	1,925.14
福州-甘蔗吾易厂区	1#2#厂房	福州吾易光电科技有限公司	福州市闽侯经济技术开发区二期南边路1-1号福州吾易光电科技有限公司1#、2#厂房	2017.07.01-2024.09.30	189.85
福州-黑金刚厂区	试验制造车间楼1~2层	福建黑金刚日用品实业有限公司	福州市闽侯县甘蔗街道闽侯经济技术开发区南边路12号厂区内试验制造车间楼1~2层	2021.11.01-2024.10.31	70.52
福州-黑金刚厂区	1号厂房1层	福建黑金刚日用品实业有限公司	福州市闽侯经济技术开发区南边路12号厂区1号厂房第一层	2022.08.15-2027.08.14	357.64
福州-黑金刚厂区	1号厂房2层	福建黑金刚日用品实业	福州市闽侯经济技术开发区南边路12号厂	2022.10.15-2027.08.14	275.38

厂区	租赁标的	出租方	资产放置地	租赁期	2022年末-使用权资产账面价值
		有限公司	区1号厂房第二层		
深圳-飞莱特厂区[注]	二号厂房1、3楼	深圳市飞莱特光电技术有限公司	深圳市龙岗区高桥工业园飞莱特工业厂区二号厂房1、3楼	2021.09.01-2023.08.31	43.11
合计					3,816.63

注：飞莱特厂区已于 2023 年 6 月完成续租，新租赁期限为 2023.09.01-2026.08.31。

公司使用权资产主要由福州吾易、佳华、黑金刚及深圳飞莱特厂区构成，出租方分别为福州吾易光电科技有限公司、闽侯县佳华工艺品有限公司、福建黑金刚日用品实业有限公司及深圳市飞莱特光电技术有限公司，出租方与公司均无关联关系。

（三）租赁价格的公允性

1、福州-甘蔗吾易厂区

报告期内，福建海创光电与福州吾易光电科技有限公司（以下简称吾易光电）厂房租金价格如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度
租金（万元）	155.15	131.49	126.43
租赁面积（㎡）	14,329.40	14,329.40	14,329.4
价格（元/天/㎡）	0.30	0.25	0.24

吾易光电周边的厂房租赁市场价格（2023 年 6 月）如下表所示：

参考房屋所在位置	出租面积（㎡）	价格（元/天/㎡）	信息来源
福州市闽侯县滨江西大道甘蔗街道工业小区东南侧	650.00	0.26	安居客
福州市闽侯县南边路与G3京台高速交叉口	1,600.00	0.35	58同城·房产
铁岭工业区-一期	1,200.00	0.5	福州百姓网
平均值		0.37	

注：以上租房数据系 2023 年 6 月通过 58 同城、福州百姓网、安居客等网站查询获得；

参照吾易工业园区周边厂房租赁市场价格，公司的租赁价格低于市场价，主要是因为公司与吾易光电合同签订时间在 2016 年，合同签订时间较早，当时的

价格较低具有合理性。

2、福州-佳华厂区

报告期内，公司与闽侯县佳华工艺品有限公司（以下简称佳华）厂房租金价格如下：

项目	2022年度	2021年度
租金（万元）	305.95	86.55
租赁面积（㎡）	22,989.39	7,148.00
价格（元/天/㎡）	0.61	0.66

佳华周边的厂房租赁市场价格如下表所示：

参考房屋所在位置	出租面积（㎡）	价格（元/天/㎡）	信息来源
闽侯县南屿高岐村117县道旁	1143~11440	0.67	安居客
闽侯县南屿智慧大道	2,300.00	0.60	福州百姓网
福州市闽侯县南屿镇南旗村桥下63号融侨	8,500.00	0.50	福州百姓网
平均值		0.59	

注：以上租房数据系 2023 年 6 月通过福州百姓网、安居客等网站查询获得；

参照佳华工业园区周边厂房租赁市场价格，公司厂房租赁价格与周边厂房租赁价格相近，租入的厂房定价合理，租金定价具有公允性。

3、福州-黑金刚厂区

报告期内，公司与福建黑金刚日用品实业有限公司（以下简称黑金刚）的厂房租金价格如下：

项目	2022年度	2021年度
租金（万元）	102.32	9.79
租赁面积（㎡）	5,782.00	1,890.00
价格（元/天/㎡）	0.90	0.85

黑金刚周边的厂房租赁市场价格如下表所示：

参考房屋所在位置	出租面积（㎡）	价格（元/天/㎡）	信息来源
福州市闽侯县滨江西大道甘蔗街道工业小区东南侧	650.00	0.26	安居客

参考房屋所在位置	出租面积（㎡）	价格（元/天/㎡）	信息来源
福州市闽侯县南边路与G3京台高速交叉口	1,600.00	0.35	58同城·房产
铁岭工业区-一期	1,200.00	0.5	福州百姓网
平均值		0.37	

注：以上租房数据系 2023 年 6 月通过 58 同城、福州百姓网、安居客等网站查询获得；

参照黑金刚周边目前厂房租赁市场价格，公司的租赁价格高于市场价，主要原因为：第一，为便于管理、节约物资调配的成本，公司期望租赁临近吾易厂区周边的厂房，但 2021 年下半年，吾易厂区周边适合的可租赁厂房较少，而黑金刚厂区距离吾易厂区较近（不足 1 公里），与公司诉求较为一致；第二，黑金刚厂区系分 3 次分别租入，单次租赁面积相对较小，在价格谈判上不具有优势；第三，相较于新租赁的佳华厂区，黑金刚电费成本较低，每月节约的电费在 3 万元左右。综合以上因素，海创光电租赁黑金刚厂区价格的价格略高，但具有合理性。

4、深圳-飞莱特厂区

飞莱特厂区租赁价格公允性具体详见本反馈回复“8.2 关于深圳海创”之“三、发行人承租飞莱特光电房产的原因、价格及公允性，飞莱特光电目前的实际经营情况，相关业务与发行人的关系”相关回复内容。

二、发行人主要生产用地均为租赁是否会影响公司经营稳定性，是否存在不能续租的风险；除飞莱特光电外其余出租方的基本情况

（一）发行人主要生产用地均为租赁是否会影响公司经营稳定性，是否存在不能续租的风险

截至 2023 年 6 月 8 日，租赁的生产经营用房共 7 处，具体情况如下：

序号	承租方	出租方	房屋坐落	租赁用途	租赁期限	面积（㎡）
1	海创光电	福州吾易光电科技有限公司	福州市闽侯经济技术开发区二期南边路**1-1**号福州吾易光电科技有限公司**1#**、**2#**厂房	生产经营及办公	2017.07.01-2024.09.30	14,329.40
2	海创光电	闽侯县佳华工艺品有限公司	闽侯县南屿镇高岐村安厦66号，第10栋、11栋楼层1-4层，10A栋楼层1-2层	生产经营及办公	2022.08.01-2028.07.31	14,411.79
3	海创光电	闽侯县佳华	闽侯县南屿镇高岐村	生产经	2021.07.01-	8,577.60

序号	承租方	出租方	房屋坐落	租赁用途	租赁期限	面积（㎡）
		工艺品有限公司	安厦**66**号闽侯县佳华工艺品有限公司厂房第七栋**1-6**层	营及办公	2027.06.30	
4	海创光电	福建黑金刚日用品实业有限公司	福州市闽侯经济技术开发区南边路**12**号厂区**1**号厂房第一层	生产经营	2022.08.15-2027.08.14	2,261.00
5	海创光电	福建黑金刚日用品实业有限公司	福州市闽侯经济技术开发区南边路**12**号厂区**1**号厂房第二层	生产经营	2022.10.15-2027.08.14	2,261.00
6	海创光电	福建黑金刚日用品实业有限公司	福州市闽侯县甘蔗街道闽侯经济技术开发区南边路**12**号厂区内试验制造车间楼**1~2**层	生产经营	2021.11.01-2024.10.31	1,260.00
7	深圳海创	深圳市飞莱特光电技术有限公司	深圳市龙岗区高桥工业园飞莱特工业厂区二号厂房**1**、**3**楼	生产经营及办公	2021.09.01-2023.08.31	2,571.91

注：飞莱特厂区已于 2023 年 6 月完成续租，新租赁期限为 2023.09.01-2026.08.31。

1、发行人与出租方签订的租赁合同租期较长，在同等条件下具有优先续租的权利，具备续租的可持续性

发行人承租福州吾易光电科技有限公司 1#、2#厂房，租赁期间自 2017 年 7 月 1 日至 2024 年 9 月 30 日，上述房屋租赁期限届满，发行人如需继续承租上述房屋，应在租赁期限届满前 3 个月内提出，同等条件下发行人享有优先于任何第三方的优先续租权。

发行人承租闽侯县佳华工艺品有限公司厂房第 10 栋、11 栋楼层 1-4 层，10A 栋楼层 1-2 层，租赁期间自 2022 年 8 月 1 日至 2028 年 7 月 31 日，上述房屋租赁期届满，若闽侯县佳华工艺品有限公司有意再出租该房屋时，在同等条件下，发行人享有优先承租权。

发行人承租闽侯县佳华工艺品有限公司厂房第七栋，租赁期间自 2021 年 7 月 1 日至 2027 年 6 月 30 日，上述房屋租赁期届满，若闽侯县佳华工艺品有限公司有意再出租该房屋时，在同等条件下，发行人享有优先承租权。

发行人承租深圳市飞莱特光电技术有限公司厂房 1、3 楼，租赁期间自 2023 年 9 月 1 日至 2026 年 8 月 31 日。届时深圳市飞莱特光电技术有限公司将以最优惠的单价将厂房续租给发行人，租金最高不超过深圳市飞莱特光电技术有限公司

厂区租金水平。在同等承租条件下，发行人有优先权。

发行人具有优先租赁权的租赁厂房用地面积占发行人总租赁厂房用地面积为 87.34%，即发行人租赁的厂房与出租方合作具有一定可持续性。

2、前述房屋出租人拥有相关房屋所有权凭证，具有租赁权，租赁关系稳定

除租赁的闽侯县佳华工艺品有限公司厂房第七栋第 6 层属于其自建房屋没有房产证外，前述福州吾易光电科技有限公司、闽侯县佳华工艺品有限公司、深圳市飞莱特光电技术有限公司均拥有相关房产的权属证书或具有相关租赁权限，不会因权属不清导致租赁关系不稳定的情形。前述第 6 层仅用于发行人临时办公及仓储，发行人已租赁该厂区第 10 栋，装修好后将搬迁至第 10 栋，不会影响发行人的正常生产经营。

3、发行人已购买自有土地自建厂房，如有需要可搬迁至新建厂房

2023 年 1 月 17 日，闽侯县自然资源和规划局与发行人签署了《国有建设用地使用权出让合同》，同意将宗地编号为宗地 2022 挂（工业）26 号地块的土地使用权出让给发行人。除可实施募投项目外，该土地上还可增盖其他厂房，后续如有需要可搬迁至新厂房。

综上，发行人主要生产用地均为租赁不会影响公司经营稳定性，相关租赁不能续租的风险较小。

（二）除飞莱特光电外其余出租方的基本情况

发行人生产用地除飞莱特光电外其余出租方的基本情况如下：

出租方名称	注册资本（万元）	法定代表人	董事、监事、高级管理人员	股权结构	注册地址
福州吾易光电科技有限公司	1500.00	薛星	执行董事兼经理：薛星； 监事：赵凌； 财务负责人：刘晓玲	薛星 100%	闽侯经济技术开发区二期
闽侯县佳华工艺品有限公司	3500.00	张凤华	执行董事兼总经理：张凤华； 监事：张香仁	张小旺 40% 张香仁 30%	闽侯县南屿镇高岐村

				张凤华 30%	
福建黑金刚日用品实业有限公司	1800.00	陆卉	执行董事兼经理：陆卉； 监事：陆榕	陆榕 52% 陆卉 48%	福州市闽侯县铁岭工业集中区

三、募投项目目前的建设情况，募投项目建成后原厂房是否搬迁，如是具体分析搬迁难度、预估费用及时间，对发行人生产经营的影响

（一）募投项目目前的建设情况

1、海创光电产业园项目（一期）目前的建设情况

2023 年 1 月，闽侯县自然资源和规划局与发行人签署了《国有建设用地使用权出让合同》，发行人已完成了土地款项及相关税费的缴纳。2023 年 3 月 17 日，发行人已获得《建设用地规划许可证》，截至本问询函回复签署日，发行人已经启动该土地项目的项目总平规划设计工作，土地证也正在办理中。

2、总部及研发中心建设项目目前的建设情况

2023 年 3 月 13 日，发行人已与福州高新区投资控股有限公司签订了《福州高新区创新园三期房屋转让协议》；发行人已按照合同约定完成第一笔 50%购房款的缴纳，截至本问询函回复签署日，发行人已经启动该募投项目的规划设计工作。

（二）募投项目建成后原厂房是否搬迁，如是具体分析搬迁难度、预估费用及时间，对发行人生产经营的影响

海创光电产业园项目（一期）建设的厂房将用于新业务增长使用，该募投项目建成后，发行人短期内并无对原厂房进行搬迁的计划，不会对发行人的生产经营造成重大不利影响。

四、结合当前的固定资产规模和业务模式，分析募投项目实施后发行人生产模式的变化情况及其主要财务指标的影响

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人固定资产账面价值为 16,969.75 万元，发行人目前的生产模式以自主生产为主，主要遵循“以销定产”的定制化生产原则，发行人本次募投项目与公司现有主营业务密切相关，是在现有主营业务的基础上，

结合未来市场需求，对激光光学元器件和激光模组产品研发、生产体系上的进一步延拓。其中“海创光电产业园项目（一期）”是对公司激光光学元器件和激光模组产品的进一步扩产；“总部及研发中心建设项目”致力于增加总部办公场所及对公司现有研发中心进行升级，并对公司主营业务直接相关的一系列前瞻性课题进行研究，并着力实现科研成果产业转化。“补充流动资金项目”是为了满足公司经营规模不断扩大对经营性运营资金的需求，同时提升公司资金实力，有利于满足公司发展战略，增强公司的综合竞争力。因此，募投项目实施不会改变发行人目前的生产模式。

募投项目实施后，发行人的营业收入、净利润、总资产金额、净资产金额、固定资产金额、资产负债率等财务指标将发生显著变化。假设以发行人 2022 年财务数据作为募投实施前的基期数据，以募投项目达产年度的相关财务数据作为募投项目实施后的影响数据，对发行人募投项目实施后主要财务指标进行测算，具体如下：

单位：万元

财务指标	募投项目实施前	募投项目实施后	变动比例
营业收入	60,564.48	186,087.69	207.26%
营业总成本	52,133.77	164,871.46	216.25%
净利润	7,315.22	18,182.91	148.56%
负债总金额	34,005.93	34,005.93	0.00%
总资产金额	94,580.43	220,580.43	133.22%
资产负债率	35.95%	15.42%	减少20.54个百分比
净资产金额	60,574.50	186,574.50	208.01%
固定资产金额	16,969.75	77,665.36	357.67%
固定资产占总资产比例	17.94%	35.21%	增加17.27个百分比

注 1：募投项目实施后的总资产金额=募投项目实施前总资产金额（截至 2022 年底总资产金额）+本次募集资金金额（126,000.00 万元）

注 2：募投项目实施后的净资产金额=募投项目实施前净资产金额（截至 2022 年底净资产金额）+本次募集资金金额（126,000.00 万元）

注 3：募投项目实施后的固定资产金额=募投项目实施前固定资产金额（截至 2022 年底固定资产金额）+（海创光电产业园项目（一期）建设投资金额-软件购置费-土地购置费）+（总部及研发中心建设项目-软件购置费）

从上表可以看出，募投项目实施后发行人的营业收入、净利润、总资产、净

资产、固定资产金额将大幅提升，资产负债率将大幅下降。因此，本次募投项目的实施有利于增强发行人的盈利能力和抗风险能力，财务结构也将得到进一步优化。

五、募投项目实施后产能变化情况，并结合发行人业务模式、产能利用率、产销率，市场需求及竞争状况、在手订单等，分析新增产能的消化风险

（一）募投项目实施后产能变化情况

本次募投项目包括海创光电产业园项目（一期）、总部及研发中心建设项目、补充流动资金项目，其中海创光电产业园项目（一期）涉及新增产能，总部及研发中心建设项目及补充流动资金项目不涉及新增产能。海创光电产业园项目（一期）项目建成后，将新增激光雷达模组类产品 98.50 万 PCS、激光光学元器件类产品 2,376.40 万 PCS 的年生产能力，将新增产值 12.55 亿元，具体如下：

序号	产品名称	新增产能的产品数量（万 PCS/年）	新增产能的产值（万元/年）
1	**模组**	**98.50**	**100,661.65**
1.1	1.5μm 光纤激光雷达光源模组	80.50	91,450.01
1.2	激光雷达接收模组	18.00	9,211.64
2	**激光光学元器件**	**2,376.40**	**24,861.56**
2.1	镜头	31.00	4,085.09
2.2	半导体激光快轴准直镜	300.00	1,029.86
2.3	流动室	4.50	3,262.23
2.4	半导体激光偏振分束/合束器	185.00	3,970.29
2.5	激光雷达缩束镜	455.00	5,323.81
2.6	滤光片	262.80	1,225.17
2.7	非球面透镜	0.90	759.18
2.8	球面透镜	88.00	2,162.75
2.9	透镜组合件	6.00	1,337.85
2.10	模压非球面透镜	3.20	274.68
2.11	半导体激光慢轴准直镜	1,040.00	1,430.65
合计		**2,474.90**	**125,523.21**

（二）新增产能的消化风险分析

1、结合发行人业务模式、产能利用率、产销率情况分析新增产能的消化风险

发行人的生产模式以自主生产为主，主要遵循“以销定产”的定制化生产原则，该生产模式有利于发行人根据客户需求合理安排相关产品的生产。2022 年，发行人激光光学元器件、激光雷达光源模组、激光雷达接收模组的产能利用率分别为 93.25%、86.75%、61.93%，发行人激光雷达接收模组的产能利用率较低，主要系该产品 2022 年处于量产前的验证阶段，产能利用率相对较低。2022 年，发行人激光雷达光源模组、激光雷达光学元器件、激光雷达接收模组、半导体激光器元件、光纤激光隔离器、激光加工头元件、光通讯光学元件、生物医疗光学元器件、其他领域光学元器件等产品的产销率分别为 96.17%、61.29%、85.28%、96.67%、107.11%、95.38%、94.62%、99.59%、89.59%，激光雷达光学元器件产销率较低，主要系部分客户根据自身生产经营计划推迟提货。整体而言，发行人相关产品的产能利用率和产销率较高，随着发行人市场的开拓和业务量的提升，生产能力已无法匹配终端客户的需求，新增产能的消化风险较低。

2、结合市场需求及竞争状况分析新增产能的消化风险

发行人本次募投项目新增产能金额为 12.55 亿元，其中新增激光雷达模组产能金额为 10.07 亿元，新增激光光学元器件产能金额为 2.49 亿元。发行人新增激光光学元器件产能中，激光雷达缩束镜、镜头、半导体激光偏振分束/合束器、流动室等产品的新增产能较大，分别为 0.53 亿元、0.41 亿元、0.40 亿元及 0.33 亿元。下面将对募投项目新增产能金额较大产品的消化风险进行详细分析：

（1）激光雷达模组、激光雷达缩束镜、镜头

本次募投项目新增产能金额较大的激光雷达模组、激光雷达缩束镜、镜头等产品主要运用于下游激光雷达产品中。随着自动驾驶汽车产业的快速发展，发行人的激光雷达模组、激光雷达缩束镜、镜头等产品市场需求旺盛。如“题 4.关于市场空间和市场地位”之“二”之“（一）”之“1、激光雷达业务”之“（1）市场空间及份额”的测算，2025 年激光雷达模组及元器件市场规模可达到 122.50

亿元。在激光雷达领域，发行人的 1.5μm 光纤激光雷达光源模组已实现量产交付，是当前全球 1.5μm 车载激光雷达企业的主要模组供应商。目前市场上采取 1.5μm 技术路线的激光雷达企业主要是图达通和 Luminar，其中出货量最大的为图达通，发行人是图达通激光雷达光源模组的最大供应商，是图达通 2022 年同类产品采购额的 95%。同时，发行人也是 Luminar 的主要供应商。因此，发行人在 1.5μm 光纤激光雷达光源模组领域具有研发优势、量产优势、客户优势等先发优势，目前处于领先地位。

根据工信部、发改委、科技部出台的《汽车产业中长期发展规划》，到 2025 年，汽车 DA（驾驶辅助）、PA（部分自动驾驶）、CA（有条件自动驾驶）新车装配率达 80%，其中 PA、CA 级新车装配率达 25%，高度和完全自动驾驶汽车将开始进入市场。激光雷达行业市场规模未来将呈现高速发展态势，随着交付量的快速增加，激光雷达厂商自身的产能难以满足客户的需求，未来的发展趋势是激光雷达厂商会更多地采取外购来获取相关的模组，而激光雷达厂商则可以集中资源专注于方案设计和软件开发等附加值更高的环节，发行人主要遵循“以销定产”的定制化生产原则，契合行业的发展趋势。随着激光雷达渗透率的不断提高，以及发行人激光雷达客户逐步导入量产，将减少发行人募投项目新增激光雷达模组产能的消化风险，发行人主要激光雷达客户提供的未来需求预测数据如下：

单位：万元

激光雷达业务客户	2023 年采购需求	2024 年采购需求
图达通	33,644.97	41,624.98
激光雷达客户 1	10,262.02	62,599.17
激光雷达客户 2	9,864.96	13,918.51
激光雷达客户 3	408.00	4,692.00
激光雷达客户 4	340.00	1,020.00
主要激光雷达客户合计	**54,519.95**	**123,854.66**

注：上表数据系来自发行人下游客户提供的自身需求预测，并非发行人在手订单数据，也非发行人盈利预测数据。

综合以上分析，发行人激光雷达模组、激光雷达缩束镜、镜头等产品市场需求旺盛，发行人具有研发优势、量产优势、客户优势等先发优势，目前处于领先地位，相关产品新增产能的消化风险较低。

（2）半导体激光偏振分束/合束器

本次募投项目新增产能金额较大的半导体激光偏振分束/合束器主要应用于光纤激光器的泵浦源中，随着光纤激光器在工业加工领域的应用范围不断扩展，将进一步带动相关光电子元器件的市场需求。如“题 4.关于市场空间和市场地位”之“二”之“（一）”之“2、工业激光业务”之“（1）市场空间及份额”的测算，发行人工业激光业务 2022 年至 2025 年的全球市场规模分别为 165 亿元、183 亿元、201 亿元和 221 亿元，市场空间广阔。发行人半导体激光偏振分束/合束器的竞争对手主要包括福晶科技、Fabrinet、腾景科技等，发行人生产的半导体激光偏振分束/合束器产品技术指标达到了行业先进水平。发行人是锐科激光、创鑫激光对外采购激光偏振分束/合束器的主要供应商，该产品具有较强的市场竞争力，后续发行人将积极拓展新客户，相关产品新增产能的消化风险较低。

综合以上分析，发行人半导体激光偏振分束/合束器具有广阔的市场空间，且相关产品技术指标达到了行业先进水平，已运用于锐科激光、创鑫激光等主流激光器厂商的产品中，具有较强的市场竞争力，相关产品新增产能的消化风险较低。

（3）流动室

本次募投项目新增产能金额较大的流动室产品主要应用于生物医疗领域，受人口结构老龄化、生活品质改善、健康意识提高、医疗品质提升与技术进步等因素影响，激光诊断和激光治疗的市场规模未来将持续扩大，从而推动上游光电子元器件行业市场空间的进一步扩大。根据公开市场数据，2022 年全球流动室市场规模约 20 亿元，预计到 2029 年市场规模将接近 46 亿元，2022 年至 2029 年的复合增长率为 12.64%，市场空间广阔。发行人流动室的竞争对手主要包括滨松集团、Fabrinet 等，发行人生产的流动室产品技术指标达到了行业先进水平，已运用于迈瑞医疗、帝迈生物等下游厂商的产品中。募投项目海创光电产业园项目（一期）将于 2028 年达成，届时将新增流动室的产能为 0.33 亿元，而 2028 年流动室全球市场规模预计将达到 41 亿元，发行人新增流动室产能占整个市场的份额仅为 0.8%，相关产品新增产能的消化风险较低。

综合以上分析，发行人流动室产品具有广阔的市场空间，产品技术指标达到

了行业先进水平，相关产品新增产能的消化风险较低。

（三）结合在手订单情况分析新增产能的消化风险

截至 2023 年 5 月 31 日，发行人主营业务在手订单金额合计 2.89 亿元，在手订单较为充足，发行人除了继续加强与老客户的合作，也在积极开拓新客户，从而减少了新增产能的消化风险。

综合以上分析，发行人“以销定产”的定制化生产模式有利于发行人根据客户需求合理安排相关产品的生产，契合行业的发展趋势；发行人相关产品的产能利用率和产销率较高；相关产品具有良好的市场前景，市场需求旺盛；发行人在手订单较为充足。因此，发行人募投项目新增产能的消化不存在重大风险。

【申报会计师核查】

一、核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、查阅发行人签署的租赁合同及相关租赁房产的权属证书或其他相关证明材料，通过互联网络查询租赁物业周边相关租赁价格；

2、查阅对出租方的调查问卷，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息平台查询出租方基本资料；

3、查阅发行人签署的《国有建设用地使用权出让合同》《福州高新区创新园三期房屋转让协议》以及《建设用地规划许可证》、土地款项及相关税费的缴纳凭证、购房款的缴纳凭证等资料；

4、对发行人生产总监进行访谈，了解募投项目的最新进展情况，了解募投项目建成后发行人对原厂房是否有搬迁的计划，了解发行人的业务模式以及募投项目实施后是否会影响发行人的业务模式；

5、获取发行人的 2022 年报及募投项目可行性研究报告，获取并复核募投项目实施后对发行人相关财务指标的影响情况；

6、查阅相关行业研究报告，了解发行人所在行业的市场需求及竞争情况；

查阅了发行人产能利用率和产销率计算表、在手订单情况表等资料，从而对新增产能的风险进行分析。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人使用权资产较大具有合理性，租赁价格公允；

2、发行人主要生产用地均为租赁不会影响公司经营稳定性，存在不能续租的风险较小；

3、发行人募投项目正在有序开展中，募投项目建成后，发行人短期内暂无对原厂房进行搬迁的计划，不会对发行人的生产经营造成重大不利影响；

4、募投项目的实施不会改变发行人目前的生产模式；发行人对募投项目实施后主要财务指标的测算方法及相关假设合理，测算结果准确；

5、募投项目建成后将进一步扩充发行人的产能，但发行人产能的消化不存在重大风险。

20.关于其他

20.3 关于股改净资产

根据申报材料：2023 年 3 月公司审议通过《关于追溯调整股改基准日净资产的议案》，将截至 2021 年 8 月 31 日净资产由 481,293,697.36 元调整为 481,926,038.35 元。

请发行人说明：调整股改基准日净资产的具体情况，调整原因、调整依据。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、调整股改基准日净资产的具体情况，调整原因、调整依据

公司在编制申报财务报表时，发现报告期内股份支付等会计处理事项需进行调整，部分调整事项涉及对股改基准日净资产的影响。公司梳理了相关调整事项的原始单据，计算确定了具体调整金额，编制了《福建海创光电技术股份有限公司股改基准日净资产会计差错更正专项说明》。公司第一届董事会第六次会议和 2022 年年度股东大会分别通过了《关于追溯调整股改基准日净资产的议案》，立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司编制的专项说明进行鉴证，并出具了《关于福建海创光电技术股份有限公司股改基准日净资产会计差错更正专项说明的鉴证报告》（信会师报字[2023]第 ZA10133 号）。

调整事项对股改基准日净资产的具体影响情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 8 月 31 日		
	更正后①	更正前②	更正金额③=①-②
应收账款	12,867.84	12,745.90	121.94
存货	7,337.79	7,346.56	-8.77
其他流动资产	104.07	2.08	101.99
递延所得税资产	185.88	174.64	11.24
资产总计	**62,566.58**	**62,340.18**	**226.40**

项目	2021 年 8 月 31 日		
	更正后①	更正前②	更正金额③=①-②
合同负债	1,256.64	1,285.22	-28.58
应交税费	798.72	762.02	36.70
其他应付款	174.30	166.13	8.17
其他流动负债	2,293.27	2,159.59	133.68
递延所得税负债	14.20	1.01	13.19
负债合计	**14,373.97**	**14,210.81**	**163.16**
资本公积	29,853.25	41,919.01	-12,065.75
盈余公积	850.17	275.30	574.87
未分配利润	11,108.54	-445.57	11,554.11
所有者权益合计	**48,192.60**	**48,129.37**	**63.23**

相关调整事项的具体内容、原因及依据说明如下：

1、股份支付调整

历史上部分股东低价受让公司股权以及受让控股股东福州融普投资有限公司股权，公司原认定属于股权激励，并按照股份支付进行会计处理。根据公司对历史股权转让背景的深入了解，并经中介机构核查，上述按股份支付进行会计处理所涉及的股权转让交易均系股东之间解决股权代持，恢复真实持股人的相关交易。因此，上述股权转让不属于股权激励，无需确认股份支付费用，相关股份支付费用应予冲销。于 2021 年 8 月 31 日，累计调减资本公积 12,065.75 万元，调增未分配利润 12,065.75 万元。

2、预估退货调整

原股改报表中，于实际发生销售退回时冲减收入和成本，并对资产负债表日后至财务报表批准报出日之间发生的归属于报告期间的销售退回调整报告期间的财务报表。编制申报报表时，公司基于客户退货情况，于确认收入和成本时扣除按预计退货率计算的预期因销售退回将退还的金额和预期将退回商品转让时的账面价值，涉及调整情况如下：

于 2021 年 8 月 31 日，累计调增其他流动资产 87.94 万元，调增其他流动负债 134.46 万元，调增递延所得税资产 20.17 万元，调增递延所得税负债 13.19 万

元，调减未分配利润 39.55 万元。

原股改报表中已将资产负债表日后至财务报表批准报出日之间发生的归属于报告期间的销售退回调整报告期间的财务报表。编制申报报表时，因上述确认收入和成本时已按预计退货率扣除相关金额，故将资产负债表日后的销售退回计入发生销售退回的当期。因此，冲销财务报表日后发生的销售退回的相关会计处理，涉及调整情况如下：

于 2021 年 8 月 31 日，累计调增应收账款账面余额 128.50 万元，调增应收账款坏账准备 6.57 万元，调减存货原值 83.03 万元，调减存货跌价准备 83.03 万元，调增其他流动资产 14.05 万元，调减递延所得税资产 11.47 万元，调减合同负债 28.58 万元，调增应交税费 36.70 万元，调减其他流动负债 0.78 万元，调增未分配利润 117.18 万元。

3、存货跌价准备调整

原股改报表中计提的存货跌价准备部分存在计算错误，重新计算并调整存货跌价准备，涉及调整情况如下：

于 2021 年 8 月 31 日，累计调增存货跌价准备 8.77 万元，调增递延所得税资产 1.31 万元，调减未分配利润 7.45 万元。

4、费用跨期调整

原股改报表中确认的广告制作费存在跨期，按照实际提供服务的期间将广告制作费调整至相应年度，涉及调整情况如下：

于 2021 年 8 月 31 日，累计调增递延所得税资产 1.23 万元，调增其他应付款 8.17 万元，调减未分配利润 6.95 元。

5、留存收益调整

因上述调整事项，于 2021 年 8 月 31 日，累计调增盈余公积 574.87 万元，调减未分配利润 574.87 万元。

【申报会计师核查】

一、核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、访谈财务负责人，获取发行人编制的《福建海创光电技术股份有限公司股改基准日净资产会计差错更正专项说明》，了解股改基准日净资产调整的具体情况、调整原因及调整依据，复核相关调整过程；

2、查阅发行人《关于追溯调整股改基准日净资产的议案》的股东大会决议和董事会决议。

二、核查意见

申报会计师已对发行人编制的《股改基准日净资产会计差错更正专项说明》进行鉴证，并出具了鉴证报告，发行人《股改基准日净资产会计差错更正专项说明》在所有重大方面按照企业会计准则的相关规定编制。

20.4 关于重大合同

根据申报材料：发行人针对采购和销售等重大合同的选取标准为报告期各期公司与前五大客户及供应商签订的单个大于或等于 2,000 万元的合同/订单，或预计交易金额达到 2,000 万元及以上的框架协议。

请发行人说明：发行人对合同金额的重要性水平设定为 2,000 万元的原因及依据，在发行人向供应商采购较为分散的情况下相关重要性水平设定的合理性，并视情况补充相关重大合同。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

一、发行人对合同金额的重要性水平设定为 2,000 万元的原因及依据，在发行人向供应商采购较为分散的情况下相关重要性水平设定的合理性，并视情况补充相关重大合同

（一）发行人对合同金额的重要性水平设定为 2,000 万元的原因及依据

发行人选取报告期最后一个会计年度营业收入总额（含税）的 3%确定合同金额的重要性水平，2022 年营业收入不含税金额为 60,564.48 万元，按照 13%的增值税税率测算，合同金额的重要性金额为 2,053.14 万元，向下取整按照 2,000 万执行。

（二）在发行人向供应商采购较为分散的情况下相关重要性水平设定的合理性，并视情况补充相关重大合同

考虑供应商较为分散，公司将采购重要合同标准修改为 2022 年度营业成本的 3%进行确定，即以 2022 年度营业成本不含税金额 41,195.21 万元，按照 13%的增值税税率测算，采购合同金额的重要性金额为 1,396.52 万元，向上取整按照 1,400 万执行。按照该标准，在招股说明书第十节 其他重要事项之“一、重大合同”之“（一）重大合同基本情况”补充披露了相关采购合同：

“

截至 2022 年 12 月 31 日，对公司报告期经营活动、财务状况或未来发展等具有重要影响的已履行、正在履行和将要履行的合同如下：

序号	合同类别	合同对手方名称	合同标的	合同金额（万元）	合同签订日期	履行情况
1	销售	图达通智能科技（宁波）有限公司	激光雷达光源模组	7,870.56	2022/12/13	履行中
2	销售	图达通智能科技（宁波）有限公司	激光雷达光源模组	2,248.73	2022/11/3	履行中
3	销售	图达通智能科技（宁波）有限公司	激光雷达光源模组	2,312.73	2022/11/29	已完成
4	销售	图达通智能科技（宁波）有限公司	激光雷达光源模组	2,734.86	2022/9/2	已完成
5	销售	图达通智能科技（宁波）有限公司	激光雷达光源模组	3,121.50	2022/7/12	已完成
6	销售	图达通智能科技（宁波）有限公司	激光雷达光源模组	3,121.50	2022/6/2	已完成
7	销售	LuminarTechnologies,Inc.	激光雷达光源模组	366 万美元	2022/11/4	履行中
8	销售	武汉锐科光纤激光技术股份有限公司	半导体激光元器件	2,677.10	2021/12/24	履行中
9	销售	图达通智能科技（苏州）有限公司	激光雷达光源模组	框架协议	2021/7/15	已完成
10	销售	深圳市创鑫激光股	隔离器	3,163.00	2020/11/4	履行中

序号	合同类别	合同对手方名称	合同标的	合同金额（万元）	合同签订日期	履行情况
		份有限公司				
11	销售	深圳市创鑫激光股份有限公司	半导体激光元器件	4,725.00	2020/11/4	已完成
12	采购	深南电路股份有限公司	原材料	框架协议	2022/2/22	履行中
13	采购	福州高新区投资控股有限公司	办公楼	2,070.24	2020/12/30	已完成
14	**采购**	**北京凯普林光电科技股份有限公司**	**原材料**	**1,790.75**	**2021-12-3**	**完成**
15	**采购**	**厦门三优光电股份有限公司**	**原材料**	**1,450.00**	**2021-11-16**	**完成**

注：上述合同的选取标准为报告期各期公司与前五大客户及供应商签订的单个大于或等于 2,000 万元**（供应商按照 1400 万执行）**的合同/订单，或预计交易金额达到 2,000 万元**（供应商按照 1400 万执行）**及以上的框架协议。”

【申报会计师核查】

一、核查程序

申报会计师履行了如下主要核查程序：

1、查阅发行人合同清单，结合发行人收入与成本规模，分析发行人重大的销售、采购合同标准的合理性。

2、查阅发行人按照重大合同标准提供的重大合同，了解主要业务合同的交易主体、交易内容及对价；

3、询问公司销售及采购负责人，了解重大合同履行状况及与交易相关方是否存在争议或纠纷。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人按照销售收入及营业成本的含税金额的3%确定重大合同的重要性水平，相关重要性水平与发行人销售收入和营业成本相适应，能够反映公司的业务特征，具有合理性。发行人根据前述标准在招股说明书中补充披露了重大采购合同。

20.5 关于信息披露

根据申报材料：（1）公司的产品主要包括激光光学元器件和激光模组，属于光电子元器件行业，该行业没有明显的具有代表性的业务指标；（2）招股说明书

重大事项提示及风险因素中部分内容的针对性不强，如“人才流失风险”“募投项目实施风险”“产品质量管控风险”等。

请发行人按照《关于注册制下提高招股说明书信息披露质量 的指导意见》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》等相关要求：（1）结合所属行业特点、同行业可比公司相关披露情况等，披露报告期各期具有代表性的业务指标，并分析变动情况及原因；（2）披露报告期内取得经营成果的逻辑，并在管理层分析中重点分析对公司财务状况和盈利能力有重大影响的关键因素及影响程度，以及该等因素对公司未来财务状况和盈利能力可能产生的影响；（3）结合公司实际情况梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，突出重大性、增强针对性并按照重要性排序，充分披露风险产生的原因和影响，修改或精简针对性不强的风险提示内容。

请保荐机构、申报会计师对照《上海证券交易所发行上市审核业务指南第 4 号——常见问题的信息披露和核查要求自查表》的相关要求，在保荐工作报告、专项核查报告中充分说明对发行人主要问题的具体核查情况，包括报告期各期的核查比例、核查发现的异常情况及补充核查、替代性核查程序的具体执行情况等。

【申报会计师回复】

申报会计师已对照《上海证券交易所发行上市审核业务指南第 4 号——常见问题的信息披露和核查要求自查表》的相关要求，在《关于福建海创光电技术股份有限公司申请在上海证券交易所科创板发行股票并上市常见问题信息披露的专项核查报告》中补充说明对发行人主要问题的具体核查情况，包括报告期各期的核查比例、核查发现的异常情况及补充核查、替代性核查程序的具体执行情况等，具体更新内容及在申报会计师专项核查报告中的位置如下表所示：

序号	更新内容	专项核查报告
1	银行流水核查	“三”之“(九) 资金流水核查（《自查表》问题3-15）”
2	客户函证、走访核查比例	“三”之“(十一) 主要客户及变化情况（《自查表》问题3-19）”
3	供应商函证、走访核查比例	“三”之“(十二) 主要供应商及变化情况（《自查表》问题3-20）”

序号	更新内容	专项核查报告
4	收入确认相关核查	“三”之“(十三) 收入确认政策（《自查表》问题3-24）”
5	境外销售收入核查	“三”之“(十五) 境外销售收入金额较大或占比较高（《自查表》问题3-26）”

（本页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）《关于福建海创光电技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复之签章页）

立信会计师事务所
（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

中国注册会计师：

中国·上海　　二〇二三年七月二十一日