

一重要提示
1 本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。
3 公司全体董事出席董事会会议。
4 天健会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
公司2019年利润分配预案为:公司以实施2019年度分红派息股权登记日的总股本为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.75元(含税),截至2019年12月31日公司总股本451,554,411股,以此基数计算,预计派发现金红利总额为33,866,580.83元(含税);公司不进行资本公积金转增股本,不送红股。公司2019年利润分配预案尚需公司股东大会审议通过。

2019年度报告摘要

公司代码:688007

公司简称:光峰科技

深圳光峰科技股份有限公司



图4:DCI认证证书

在工程显示市场,随着国家对文化旅游产业的大力支持,文化创意、展览展示等领域对激光工程投影机需求强劲,市场前景广阔。激光工程投影机具有画质细腻、易安装、低成本、节能环保等多重优势,已成功应用于2019央视春晚深圳分会场“未来城市”项目、2019年元宵“点亮故宫”的项目、北京冬奥会雪车项目,公司品牌知名度和影响力持续提升。

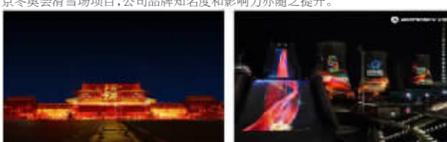


图5:故宫“上元之夜”和北京冬奥会雪车项目效果

在安防监控市场,公司自主研发的激光拼接显示单元具有高性价比,7x24小时无故障工作,高亮度、广色域、色彩精准还原、低功耗等特点,广泛应用于国家重要部门及大型企业单元。2019年度,公司激光拼接项目包括北京天安门分局、深圳市南山区行政服务大厅、内蒙古电力调度指挥中心等。



图6:电力调度指挥中心效果图

在商用投影机市场,公司激光商教投影机系列产品具有超短焦、短焦、长焦等投影机,亮度覆盖3,300-5,000流明,可以实现支持WUXGA画面,寿命长达25,000小时,可广泛应用于大中小型企业展示等多种场景,对传统LED光源投影机具有明显的性价比优势,产品广泛应用于学校和家庭影院,开辟广阔新市场。

(二)TO C家用领域
近几年激光电视、智能微投等家用投影机得到了快速发展,既得益于消费者对新型显示模式的接受度不断提升,也受益于产品成本与价格的快速下降,而产品性能不断提升,报告期内,米家激光电视、峰米智能微投等继续保持高速增长,公司家用投影机业务继续保持快速增长。

激光电视业务:公司激光电视分为米家激光电视和自有品牌激光电视,其中米家激光电视为小米定制产品,由合资公司峰米科技销售给小米,再由小米负责终端销售;自有品牌激光电视由峰米科技负责对外销售,米家激光电视由峰米科技负责终端销售,低音箱等配件选择,从而实现与米家激光电视的差异化销售策略。

公司与小米合作的激光电视率先突破万元大关,是激光电视行业的标杆性产品。依托ALPD技术,公司产品在画质效果、音响效果、智能体验等综合性能方面更具优势。未来公司将持续加大研发投入,推进激光电视向大屏化、高分辨率、降本成本等方面优化,同时加强软硬件研发,为消费者提供性价比更高、性价比更高的产品。

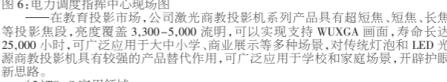


图7:激光电视产品

智能微投业务:公司智能微投产品比普通投影机更具小体积、便携性、高效率、颜色还原度等优势。公司智能微投产品中内置智能操作系统,支持连接电视,为消费者提供更便捷的信息资源获取和娱乐内容最大化。
5G时代下,激光电视、5G+大屏、沉浸式观影,使得超高清视频的实时传输和播放成为现实。激光显示具有显示面积大、分辨率高、便携性强等特点,和5G传输技术相结合可以解决大屏和移动性的矛盾,配合手机功能的逐步强大,与手机相配套的激光微投产品具有广阔的市场需求。

自2014年光峰科技与中影、中影数字、中影数字合作开发了首款ALPD激光投影机以来,ALPD激光投影机在数字影院得到广泛应用,并走出走向世界舞台。据中国投影机行业协会数据,截至2018年12月31日,国内以激光作为放映光源的投影机2.3万台,四年内激光放映的市场渗透率迅速从0%增长到38%,其中光峰科技在影院激光放映市场占有率领先。在工程显示市场,根据奥维云网(AVC)中国投影机市场研究发布2019年投影机行业报告,激光投影机销量较上年增长30.5%,激光显示技术在工程显示市场也正在快速渗透。

受疫情影响,激光显示在TO B市场的增长受到短期抑制。但激光显示的独特优势使其在疫情影响下仍能保持高速增长,TO B市场激光显示技术和产品的需求仍会持续、稳定增长。激光显示在TO B市场的技术和产品也将沿着性能更高、功能更丰富的方向持续发展。

(2)激光显示TO C市场:是从无到有的新兴行业,正处于快速增长的早期阶段。激光显示技术在商用投影机领域的应用,是从无到有的全新赛道。光峰科技基于ALPD技术的长期积累,突破激光显示的核心器件及成像方案在家用显示领域的技术应用,效率更高、体积更小等方面的领先优势,使激光显示产品成为显示领域的新品类,为行业带来了新的增长点。

自光峰科技2013年与LG合作推出全球首台100英寸激光电视,首次提出“前置超短焦激光投影机抗蓝光”的激光电视概念以来,海信、小米、长虹、海尔等知名厂商纷纷加入激光电视产品的研发、生产和销售推广中,激光电视等家用产品的市场快速增长。根据奥维云网(AVC)相关统计数据,家用激光电视产品从2017年的7.6万台增长至2019年的19.5万台,对应的三年复合增长率达40%。

家用激光显示产品具有大尺寸、护眼、便携的三大优势。而随着激光显示产品的持续发展,核心材料与服务成本将进一步降低,性能持续提升,预计激光显示产品未来几年将迎来价格更低、性价比更优、显示效果更优质的产业机遇,逐步走进千家万户。

(三)技术壁垒
TO B市场的技术壁垒在于性能持续提升,TO C市场的技术壁垒在于高效、小体积、低成本。公司ALPD技术架构经四次迭代后,在性能、成本、效率、体积方面已建立了较为稳固的技术优势,并形成了完善的知识产权体系。未来行业内部分企业可能面临研发能力不足、缺乏核心技术、核心器件供应链薄弱等情形,难以在国际市场上与拥有自主知识产权、拥有核心技术和核心器件供应链的企业竞争。

(2)质量壁垒
为保证激光显示产品内部光学器件和激光材料在长时间高功率照射下的稳定性,公司在研发、设计、制造生产、管理体系、检测标准、安装调试等各个环节积累了丰富的经验和设计、制造经验,确保了产品质量。如果新企业进入激光显示行业,需要在这些方面投入大量的时间和资源,而且往往需要较长的周期,才能生产出一款满足市场需求、又能稳定可靠的产品。因此,在产品进入成熟期前,新进入企业可能会面临较高的质量壁垒。

(3)人才壁垒
显示器件行业属于知识密集型行业,需要综合运用光学、半导体、材料、机械、电子、软件等方面的技术,对企业的综合研发实力、技术应用能力、工艺制造水平等方面都有很高的要求,需要大量的专业人才和复合型人才。随着行业技术的不断进步,对人才的要求也在不断提高,只有拥有创新能力、研发水平高、产品品质高的高素质研发团队,企业才能不断研发符合市场需要的新技术,在市场中保持竞争力。

公司在多年的ALPD技术架构自主开发和四次技术迭代中,持续培养和培养了一批技术功底深厚、研发经验丰富的激光显示技术人才,为产品与技术的持续升级以及公司长期发展提供了坚实保障。

在激光显示技术产业化进程中,光峰科技作为激光显示领域的领先企业,且通过在美国、日、韩、欧等国的专利申请,形成了对自主知识产权保护体系。具体表现在技术性能、市场应用等方面。

2.1 ALPD架构已激光光源三流注技术路线
ALPD技术架构经过三代升级研发,迭代架构平台相较于上一代平台都有着全面的性能提升,持续提升行业的技术性能优势,高度方面,目前全系列产品已经实现亮度覆盖到55,000流明的超高亮度输出,处于全球领先水平;色域方面,ALPD技术具有超色域优势,色域覆盖98.5%,ALPD无色域损失,即也是153% NTSC色域,处于全球领先水平;画质方面,REC技术能实现超亮的激光光源画质,显著降低激光的散斑效应,已达到肉眼无散斑的效果,并在全球范围内得到广泛应用。

奥维云网(AVC)《中国投影机市场研究发布2019》的统计数据数据显示,ALPD代表的蓝色激光+白光粉技术架构市场份额为98.6%,是激光显示行业主流技术路线。



图8:智能微投产品

(二)主要经营模式
公司主要从事激光显示核心器件与整机产品的研发、生产、销售与租赁服务,并为客户提供定制化研发制造服务,拥有独立完整的采购、销售、生产及服务体系。

1.研发模式
公司主要采取自主研发模式,按技术开发和产品开发从组织架构和开发流程上均进行分离。

技术开发采取自主研发和关键技术的外部合作,技术成熟度达到一定水准后导入生产开发。技术开发团队由一批具有创新能力科学家组成,关注行业前瞻性技术进展,瞄准公司未来发展方向的有关关键技术进行开发,开发未来3-5年的产品所需的技术,构筑公司在技术上的核心竞争力。

生产采取自主研发和关键技术的外部合作,技术成熟度达到一定水准后导入生产开发。技术开发团队由一批具有创新能力科学家组成,关注行业前瞻性技术进展,瞄准公司未来发展方向的有关关键技术进行开发,开发未来3-5年的产品所需的技术,构筑公司在技术上的核心竞争力。

2.采购模式
公司采购业务主要由资源开发部和供应链中心计划管理部负责,其中资源开发部负责供应商选择、采购价格确定,搭建商务体系与供应平台等采购前业务;计划管理部负责采购计划的制定与执行等采购后业务。公司通过制定《供应开发与管理控制程序》等制度,对公司供应开发、采购计划执行、来料检验等业务进行管控。

3.生产模式
公司生产模式以自主生产为主,委外生产为辅,主要系不同工序、不同生产模式之间需求的不同及性价比所致。公司对外销售、租赁的产品均为自主生产,智能微投采用委外方式组装,其他整机产品均为自主生产。

对于自主生产产品,公司采取以订单为主,结合少量安全库存的方式进行排产;对于委外生产产品,公司主要根据安全库存及生产计划组织排产。

4.销售模式
公司销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式
产品销售模式包括产品销售及租赁服务两大类,具体而言:
(1)产品销售模式

2.2 核心器件在电影、电视领域应用广泛,占有率高
光峰科技以核心器件为基础,向市场开放整机应用的技术方案,与中影集团、小米科技、海信集团、飞利浦Barco公司等海内外知名企业形成战略合作,提供激光光源、激光显示核心器件产品及整机应用解决方案,迅速推广并扩大了ALPD技术在影院、家用等各细分市场领域的市场占有率。
在电影放映市场,公司于2014年6月安装的第一台ALPD影院激光光源已稳定运行6年,截至2019年末,ALPD激光光源放映影院已投放市场超过17,000家,累计授权影院服务超过1亿小时,处于市场领先地位。
在激光电视市场,除自有品牌激光电视外,公司开放光学引擎产品及整机应用方案,与小米科技、海信集团等企业联合推出激光电视产品,扩大ALPD技术在家用领域的市场规模。2019年光峰科技继续保持激光电视市场占有率有第一的市场地位。

3. 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势
3.1 5G时代,利好激光显示产品的市场需求
(1)5G视频利好更大尺寸的播放设备。5G传输的视频容量和速率获得大幅提升,而显示容量越大,分辨率越高,越适合在大尺寸显示和观看。激光显示产品在尺寸上具有得天独厚的技术优势,能够很好地匹配5G视频的内容呈现和体验要求。结合激光显示产品的便携、护眼等优势,预计激光显示产品,尤其是家用产品的市场需求将进一步提升。光峰科技将借力5G商用的发展机遇,重点在激光电视、智能微投等家用产品领域进行前瞻布局,引领5G时代大屏显示、娱乐的全新体验。

(2)5G手机普及催生激光显示配套产品的潜在需求。5G手机功能将进一步丰富,但手机存在屏幕尺寸限制,导致观看大屏内容时,长时间观看体验不佳、易疲劳。激光显示产品功能适配性强,可将手机内容投射到超高清、大尺寸、观看舒适的大屏画面,预计将有可观的潜在市场需求。光峰科技将秉持高效、小体积、低成本的开发理念,持续关注手机配套产品的开发需求,适时采取积极行动。

3.2 疫情催化,带来“硬件+软件+服务”模式升级的市场机遇
(1)影院行业向运营、轻资产的经营理念转变。疫情期间,海内外影院暂时无法开业运营,更多影院认识到现金流非常重要。光峰科技推出的“Laser as a service”租赁服务模式,能够有效缓解影院设备购置的资金占用压力,实则为影院带来更多运营收益。
(2)TO C市场迎来软件与服务升级的机遇。疫情期间,在线视频的用户数、流量规模、观看时长以及ARPU值等指标均获得了较为明显的增长。此次疫情催化了用户在在线观看行为和习惯。光峰科技致力于TO C产品的软硬件深度融合,以“硬核科技”为基础提供,提升软件能力和服务体验。例如子公司峰米科技已与爱奇艺等互联网平台开展合作,为用户提供更多优质内容。未来光峰科技将进一步发挥激光电视、智能微投大尺寸显示的软件优势,提供更丰富、优质的用户体验服务。

3.3 公司主要会计数据和财务指标
3.1 近3年的主要会计数据和财务指标
单位:元 币种:人民币

	2019年	2018年	本年比上年增减(%)	2017年
总资产	3,099,508,090.85	2,073,471,490.56	49.48	1,037,660,589.99
营业收入	1,979,148,918.89	1,385,727,211.09	42.82	805,587,943.59
归属于上市公司股东的净利润	186,457,276.71	176,971,092.49	5.36	105,393,395.69
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	134,218,640.96	165,011,362.18	-18.66	132,015,218.32
归属于上市公司股东的净资产	1,974,559,837.64	715,913,478.56	175.81	70,572,171.92
经营活动产生的现金流量净额	243,000,903.71	117,773,454.30	106.33	-115,179,556.79
基本每股收益(元/股)	0.45	0.73	-38.36	-
稀释每股收益(元/股)	0.45	0.73	-38.36	-
加权平均净资产收益率(%)	14.84	41.25	减少26.41个百分点	197.26
研发投入占营业收入的比例(%)	10.19	9.79	增加0.40个百分点	11.58

3.2 报告期末主要会计数据和财务指标
单位:元 币种:人民币

	第一季度(1-3月)	第二季度(4-6月)	第三季度(7-9月)	第四季度(10-12月)
营业收入	359,369,025.24	493,987,939.60	498,415,347.23	612,736,606.82
归属于上市公司股东的净利润	27,848,207.29	38,731,366.77	57,550,852.99	62,236,849.66
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	17,279,140.15	24,325,503.60	48,553,875.07	44,060,122.14
经营活动产生的现金流量净额	-65,364,673.16	50,821,259.64	68,855,552.21	188,688,765.02

季度数据与已披露定期报告数据差异说明
适用 不适用

4. 股本及股东情况
4.1 普通股股本和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表
单位:股

截止报告期末普通股股东总数(户) 19,204
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户) 17,029
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户) 0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户) 0
截止报告期末普通股股东总数(户) 19,204

前十大股东持股情况

股东名称(全称)	持股数量(股)	持股比例(%)	持有有限售条件的股份数量(股)	质押或冻结情况	股东性质
深圳光峰科技股份有限公司	79,762,679	17.66	79,762,679	无	境内非国有法人
SAM IV Hong Kong (China Investments) Limited	62,980,676	13.95	62,980,676	无	境外法人
中信产业投资基金(香港)有限公司	41,774,562	9.25	41,774,562	无	境外法人
福州海峡股权投资合伙企业(有限合伙)	25,064,737	5.55	25,064,737	无	境内非国有法人
深圳市金石股权投资合伙企业(有限合伙)	24,139,500	5.35	24,139,500	无	境内非国有法人
深圳市光峰达业投资有限公司(有限合伙)	20,430,250	4.52	20,430,250	无	境内非国有法人
GREEN FUTURE HOLDINGS LIMITED	16,504,518	3.66	16,504,518	无	境外法人
深圳市光峰达业投资有限公司(有限合伙)	15,662,374	3.47	15,662,374	无	境内非国有法人
深圳市金鼎源投资有限公司(有限合伙)	12,353,106	2.74	12,353,106	无	境内非国有法人
常州利源股权投资合伙企业(有限合伙)	11,667,635	2.58	11,667,635	无	境内非国有法人

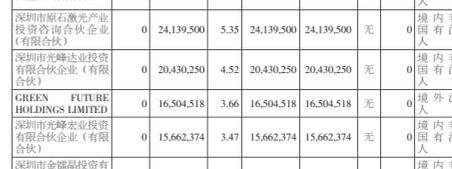
上述股东关联关系或一致行动的说明
截止报告期末,公司前十大股东中,深圳光峰科技股份有限公司、深圳市光峰达业投资有限公司、深圳市光峰达业投资有限公司、深圳市光峰达业投资有限公司、深圳市光峰达业投资有限公司、深圳市光峰达业投资有限公司、深圳市光峰达业投资有限公司、深圳市光峰达业投资有限公司、深圳市光峰达业投资有限公司、深圳市光峰达业投资有限公司,除上述股东外,其他股东之间不存在关联关系或一致行动关系,除上述股东外,其他股东之间不存在关联关系或一致行动关系。

表决权恢复的优先股股东持股情况的说明
适用 不适用

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图
适用 不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图
适用 不适用



4.4 报告期内公司优先股股东总数及前10名股东情况
适用 不适用

5 公司债情况
适用 不适用

三、经营情况讨论与分析
1 报告期内主要经营情况
报告期内,公司实现营业收入197,914.89万元,比2018年同期增长42.82%;归属于上市公司股东的净利润18,645.73万元,比2018年同期增长

2 面临终止上市的情况和原因
适用 不适用

3 公司对会计政策、会计估计变更原因及会计估计变更的分析说明
适用 不适用

详细披露“第一财务报告”之“五、重要会计政策和会计估计”之“41 重要会计政策和会计估计的变更”
4 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明
适用 不适用

5 与上年度财务报告相比,对财务报表合并范围发生变化的,公司应当作出具体说明。
适用 不适用

本公司将光峰华影(北京)科技有限公司、深圳市光峰软件技术有限公司、深圳市光峰(上海)科技有限公司、北京东方光峰科技股份有限公司、光峰(北京)科技有限公司、中影光峰激光影院技术(北京)有限公司、深圳市光峰激光显示技术有限公司、深圳市光峰激光显示技术有限公司、光峰(厦门)科技有限公司、深圳市光峰达业投资有限公司、光峰(香港)有限公司、Apoptronics, USA, Inc., Fabus Technology Hong Kong Limited, Jovot Limited, Jovot Innovation, Inc., 光峰科技(常州)有限公司和 FORMOVIE TECHNOLOGY INC 等17家子公司纳入本期合并财务报表范围。

二、公司简介
1 公司概况
公司股票情况

股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所科创板	光峰科技	688007	不适用

联系人和联系方式

姓名	职务
杨彬	董事长

办公地址: 深圳市南山区粤海街道蔚蓝海岸33号高新区联合总部大厦20-22楼
电话: 0755-32950536
电子邮箱: ir@apoptronics.cn

2 报告期公司主要业务简介
(一)主要业务、主要产品或服务情况
公司是一家拥有原创技术、核心专利、核心器件研发制造能力的全球领先激光显示科技企业,报告期内主营业务为激光显示核心器件与整机的研发、生产与销售,并通过对租赁激光显示形式提供激光显示影院放映服务。
公司成立十四载,始终坚持以技术创新,2007年创造性发明了ALPD技术,创建了新的激光显示架构,形成自己的核心知识产权,掌握核心器件的设计与制造。此后,公司对ALPD技术不断迭代升级,凭借ALPD技术的先进性,引领推动了激光显示产业化应用,将激光显示从激光电视、智能微投等高端应用领域逐步推广至工程、商教、激光电视、智能微投等各种显示应用领域,在此过程中光峰的领导者地位不断巩固,光峰品牌的影响力也进一步深入人心。

公司产品类别较多,按大类分为激光显示核心器件、激光显示整机,其中,核心器件可再分为激光光源(影院光源、工程光源)、激光电视整机、以及激光投影机;整机可再分为激光投影机、激光工程投影机、激光投影机、激光投影机、激光投影机、智能微投,前者属于TO B商用领域,后者属于TO C家用市场。公司丰富的产品线充分体现了ALPD技术架构作为激光显示底层关键架构的巨大优势,也展现了公司在技术创新和产业化双轮驱动下取得的良好成果。

图1:公司技术创新与产业化双轮驱动发展示意图



1. 核心器件
技术创新是立业之本,核心器件发展之基,没有核心器件和架构的突破,就无法实现整机性能的飞跃。公司三类核心器件中,激光光源、激光电视整机均为稳定成熟的核心产品,单独或者