证券代码:688025 证券简称:杰普特 公告编号:2022-041

深圳市杰普特光电股份有限公司关于上海证券交易所《关于深圳市杰普特光电股份有限公司 2021 年年度报告的事后审核问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

深圳市杰普特光电股份有限公司(以下简称“杰普特”或“公司”)于近日收到贵部下发的《关于深圳市杰普特光电股份有限公司 2021 年年度报告的事后审核问询函》(上证科创公函【2022】0049 号，以下简称“年报问询函”)。公司会同保荐机构中国国际金融股份有限公司(以下简称“中金公司”或“保荐机构”)以及致同会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“致同会计师事务所”或“年审会计师”)等相关中介机构，对《问询函》关注的相关问题逐项进行了认真核查落实，现就有关问题回复如下：

一、关于营业收入增长

2021 年，公司实现营业收入 11.99 亿元，同比增加 40.50%，超出 2021 年限制性股票激励计划第一个归属期营业收入业绩指标 0.81 亿元。其中：向前五名客户销售 2.52 亿元，同比却减少 15.90%。请公司：(1)披露前十大客户具体名称、注册地址、成立时间、是否为新增客户、是否为公司关联方、销售的主要产品类别、销售金额、各自结算方式以及目前回款情况；(2)结合前述十大客户的信用政策及其前后变化、相互之间的差异，说明公司是否存在通过放宽信用政策、增加营业收入，以达到股权激励业绩条件的情形。

1.1 公司回复

(一)披露前十大客户具体名称、注册地址、成立时间、是否为新增客户、是否为公司关联方、销售的主要产品类别、销售金额、各自结算方式以及目前回款情况

公司前十大客户具体情况如下：

单位:万元

序号	合并客户简称	是否为新增客户	是否为关联方	销售产品类别	2021 年度销售金额	结算方式	应收余额(2021 年 12 月 31 日)	期后回款情况(截止 2022 年 4 月 30 日)	回款率(%)
1	客户一	否	否	调阻机、划线机	8,248.51	电汇	1,562.16	743.72	47.61
2	客户二	否	否	调阻机、划线机、焊接机、剥漆机、调阻机	4,956.13	电汇	457.94	457.94	100.00
3	客户三	否	否	光谱检测设备、焊接机、切割机	4,832.99	电汇	1,212.19	1,212.19	100.00
4	客户四	否	否	光学检测设备、视觉检测设备、模组测试设备	3,904.09	电汇	2,098.67	1,485.58	70.79
5	客户五	否	否	脉冲、固体、连续激光器	3,300.89	电汇	372.22	372.22	100.00
6	客户六	否	否	激光打标设备、焊接机、光学检测设备、非标产品、脆性材料设备	3,243.94	电汇	836.81	836.81	100.00
7	客户七	否	否	调阻机、划线机	2,432.62	电汇	763.87	612.00	80.12
8	客户八	否	否	脉冲、固体、连续激光器	2,045.71	电汇/汇票	1,851.79	600.00	32.40
9	客户九	否	否	模组测试设备	2,006.56	电汇	48.20	48.20	100.00
10	客户十	否	否	调阻机、单粒测试机	1,964.97	电汇	195.18	195.18	100.00
合计					36,936.42		9,399.04	6,577.74	

注:客户八期后回款比例较低:截止 2021 年 12 月 31 日,客户八应收账款余额 1,851.79 万元,逾期金额 329.9 万元,期后回款 600 万元已结清逾期欠款,未回款金额仍在结算期内。

公司关于报告期前十大客户名称、注册地址、成立时间情况已申请豁免披露。

(二)结合前述十大客户的信用政策及其前后变化、相互之间的差异,说明公司是否存在通过放宽信用政策、增加营业收入,以达到股权激励业绩条件的情形

前述十大客户信用政策情况如下表所示:

序号	客户名称	信用政策(2020 年)	信用政策(2021 年)	是否发生变化
1	客户一	预收 30%货款，货到 7 天内收 40%货款,验收后 30 天内支付剩余的 30%	预收 30%货款，货到 7 天内收 40%货款,验收后 30 天内支付剩余的 30%	否
2	客户二	签订合同 30 天 30%，验收 60 天支付剩余 70%	验收后 60 天付 100%	是
3	客户三	1.设备:预收 50%货款;验收后付剩余 50%货款 2.配件:月结 90 天	1.设备:预收 50%货款;验收后付剩余 50%货款 2.配件:月结 90 天	否
4	客户四	月结 45 天	月结 45 天	否
5	客户五	月结 30 天	月结 30 天	否
6	客户六	验收后 45 天	验收后 45 天	否
7	客户七	预收 50%货款,货到 20%,验收 30%	预收 50%,货到 20%,验收 30%	否
8	客户八	月结 180 天	月结 180 天	否
9	客户九	货到 60 天内收取 90%货款，验收后 60 天内支付 5%货款，保固 1 年后支付剩余 5%货款	货到 60 天内收取 90%货款,验收后 60 天内支付 5%货款,保固 1 年后支付剩余 5%货款	否
10	客户十	货到 60 天内支付 70%货款，验收后 60 天内支付剩余 30%货款	货到 60 天内支付 70%货款,验收后 60 天内支付剩余 30%货款	否

注:客户八致力于激光设备研发、生产和服务,主要产品包括玻璃打孔机系列、激光/紫外打标机系列、激光焊接机系列、激光精密切割机系列等几十种工业激光设备及其配套产品,在光伏玻璃激光打孔领域已覆盖约 80%的市场份额。主要客户包括比亚迪、领益制造、中国建材、福耀玻璃等。公司综合评估客户交易金额、经营模式、结算方式和其下游客户资信水平,授予客户月结 180 天结算条件。

综上所述,客户二 2020 年信用政策为“合同签订后 30 天后付 30%,验收 60 天后付 70%”,2021 年信用政策为“验收后 60 天付 100%”,均采取电汇方式结算。公司对其改变信用期主要由于客户二与公司于 2015 年 11 月开始合作,截至本回复出具日合作时间已超过 6 年,合作时间较长。公司充分考虑客户发展规模较大、历史回款准时、资质情况较好、对公司产品需求增加,出于客户对账期提出延长要求,公司在 2021 年对其信用期进行调整。

除客户二外,本期前十大客户信用期限以及结算方式本期与上期基本保持一致,不存在通过放宽信用政策、增加营业收入,以达到股权激励业绩条件的情形。

公司 2021 年营业收入为 11.99 亿元,同比增长约 40.5%,主要来源于激光器和激光/光学智能装备两大产品的增长。其中激光器成品(不包含激光器类配件及服务)较去年增长 47.77%,主要原因为下游市场需求增加,而公司惠州厂房的投产使用使得公司产能增加,消化了增长的市场需求。激光/光学智能装备收入较上期增长 29.29%，增长主要来源于被动元件的增长,2020 年-2021 年被动元件行业处于国产替代的风口,国内市场新增十几家客户,包括风华高科、信维通讯、顺络电子等行业龙头上市公司;同时因为台湾市场需求增长,VIKING TECH CORPORATION、CYNTEC CO., LTD.增大了采购需求。

公司本期前五名客户销售金额较去年减少 15.9%，主要原因是 2020 年度苹果新产品对屏幕有了不同的需求,向公司采购了大量的光谱检测仪用于新屏幕的质量检测,使其成为 2020 年度第一大客户,营业收入为 19,825.92 万元,本期苹果客户需求减少,销售额下降,导致本期前五名客户销售金额较上期有所下降。2021 年度,公司对前十大客户的销售额为 36,936.42 万元,较 2020 年度增长 12.37%,未出现异常变化。

1.2 保荐机构的核查意见

(一)核查过程

保荐机构执行了以下核查程序:

1、获取了发行人报告期内的收入明细,检查报告期内公司前十大客户清单,分析其交易变动情况及合理性;分析了是否为新增客户、客户交易金额重大变动等情况的原因及合理性;

2、收集了主要客户的工商资料,通过国家企业信用信息公示系统等第三方系统查询报告期内主要客户的基本工商信息,核查其成立时间、注册地址、股东结构等情况,核查客户的基本情况、真实性和关联关系等;

3、获取了前十大客户期后回款情况明细;

4、获取了前十大客户信用政策明细,核查信用政策是否发生变化。

(二)核查结论

经核查,保荐机构认为:公司对前十大客户的销售真实,变动情况合理,公司不存在通过放宽信用政策、增加营业收入,以达到股权激励业绩条件的情形。

二、关于激光器业务

2021 年,激光器业务营业收入 6.09 亿元,同比增加 47.87%,增长幅度较大,且增长主要来自脉冲光纤激光器。公司激光器主要分为四类,一是脉冲光纤激光器,二是连续光纤激光器,三是固体激光器,四是超快激光器。请公司:(1)列示前述激光器业务营业收入、营业成本、毛利率、营业收入同比增长、营业成本同比增长以及毛利率同比增长;(2)结合脉冲光纤激光产品销售价格、销售数量、信用政策、目前和潜在的客户需求以及在手订单情况等方面,说明脉冲光纤激光器销售收入增长的原因和合理性,以及前述增长是否具有可持续性。

2.1 公司回复

(一)列示前述激光器业务营业收入、营业成本、毛利率、营业收入同比增长、营业成本同比增长以及毛利率同比增长;

公司 2020 至 2021 年各类激光器产品营业收入、营业成本、毛利率列示如下:

单位:万元

激光器业务	2021 年相对 2020 年同比增长		
	营业收入	营业成本	毛利率
脉冲光纤激光器	57.30%	43.43%	增加 5.86 个百分点
连续光纤激光器	37.64%	52.66%	降低 9.81 个百分点
固体激光器	37.65%	21.96%	增加 7.92 个百分点
超快激光器	不适用		
合计	47.87%	44.08%	增加 1.91 个百分点

注:毛利率的同比增长为 2021 年毛利率减去 2020 年的毛利率;超快激光器 2020 年未对外销售,故无 2021 年与 2020 年同比数据。

公司关于 2020 至 2021 年各类激光器产品营业收入、营业成本、毛利率具体数据已申请豁免披露。

如上表所示，公司 2020 至 2021 年激光器业务收入主要为脉冲光纤激光器与连续光纤激光器。2021 年，各项激光器产品收入均保持稳步增长,营业成本也相应增加,其中脉冲光纤激光器的销售收入增长幅度较大;毛利率方面,脉冲光纤激光器和固体激光器有所上升,但连续光纤激光器产品受售价降低幅度较大影响，毛利率下降 9.81%，同行业公司锐科激光 2021 年连续光纤激光器收入和成本增幅分别 47.36%、54.18%,毛利率下降 3.10%,因此,公司连续光纤激光器营业收入、成本及毛利率变动趋势符合行业变动趋势。

(二)结合脉冲光纤激光产品销售价格、销售数量、信用政策、目前和潜在的客户需求以及在手订单情况等方面,说明脉冲光纤激光器销售收入增长的原因和合理性,以及前述增长是否具有可持续性。

1、公司 2021 年脉冲光纤激光产品销售和成本情况

单位:万元、台、万元/台

项目	2021 年相对于 2020 年同比增长
销售收入	57.30%
销售数量	60.68%
销售单价	-2.10%
单位成本	-11.46%
毛利率	增长 5.86 个百分点

注:毛利率的同比增长为 2021 年和 2020 年的差额

公司关于 2020 至 2021 年脉冲光纤激光器产品销售价格、销售数量已申请豁免披露。

如上表所示,公司 2021 年脉冲激光器销售收入与销售数量稳步增长,销售单价小幅下降 2.10%,且由于单位成本的下降幅度大于销售单价,因此毛利率有所提升,主要是因为脉冲光纤激光器市场竞争日益激烈,在平均售价不断降低的大环境下,公司通过在惠州自建厂房扩大生产规模,增加产能,增加出货量,实现销售收入的增长。

2、公司 2021 年脉冲光纤激光器业务中销售收入 1,000.00 万元以上的主要客户的销售收入及信用政策情况

单位:万元

客户名称	2021 年		2020 年		2021 年相对 2020 年的销售收入增长	2021 年相对于 2020 年信用政策是否有差异	2021 年信用政策	备注
	销售收入	当期脉冲光纤激光器收入占比	销售收入	当期脉冲光纤激光器收入占比				
脉冲光纤激光器客户一	2,055.45	6.12%	1,066.42	4.99%	92.74%	否	月结 30 天	否
脉冲光纤激光器客户二	1,628.96	4.85%	410.15	1.92%	297.16%	否	月结 180 天	
脉冲光纤激光器客户三	1,520.20	4.53%	571.1	2.67%	166.19%	否	月结 30 天	
脉冲光纤激光器客户四	1,468.88	4.38%	616.77	2.89%	138.16%	否	月结 60 天	
脉冲光纤激光器客户五	1,132.38	3.37%	1,417.47	6.64%	-20.11%	是	月结 60 天	2020 年 4 月由月结 45 天变更为月结 60 天
脉冲光纤激光器客户六	1,081.26	3.22%	564.35	2.64%	91.59%	否	月结 60 天	
脉冲光纤激光器客户七	1,032.59	3.08%	625.79	2.93%	65.01%	是	月结 60 天	2021 年 9 月由月结 30 天变更为月结 60 天
合计	9,919.72	29.54%	5,272.05	24.69%	88.16%			

如上表所示,2021 年销售收入 1,000.00 万元以上的主要客户中,除脉冲光纤激光器客户七外,其他客户的信用政策在 2021 年均未发生变化,对脉冲光纤激光器客户五的信用政策在 2020 年 4 月即已调整。

除对脉冲光纤激光器客户五 2021 年销售额有所下降,2021 年对上述其他客户的销售均保持良好的增长,上述客户累计销售收入增长达到 88.16%。因此,对于上述主要客户,公司脉冲光纤激光器产品销售收入的增长主要是因为下游客户需求的提升以及公司较强的竞争力，不存在公司放宽信用政策来扩大收入的情形。

3、目前和潜在的客户需求情况

激光器具有高效率和低维护运营成本等优势,逐渐被更多地应用到不同领域。近年来,传统制造、汽车生产和重工制造等行业正越来越多的使用激光器,同时,医疗美容、通信和航空航天领域也逐渐开始使用激光器。

公司 2021 年脉冲光纤激光器收入 33,585.16 万元,较 2020 年增幅 57.30%,脉冲光纤激光器的终端应用产品涵盖电脑、通讯及消费电子产品,受 2020 年疫情突发影响,整体经济缩紧,电脑与消费电子等终端产品的需求在当期放缓,导致投产减少,2021 年疫情得到有效控制,该需求在本期爆发,投产计划随之推移至 2021 年,导致收入增长较大。

未来,预计随着消费电子产品的生产技术要求提高,公司脉冲激光器也将向高功率,高单价的产品转移,另外,公司脉冲光纤激光器已逐步进入新能源领域,成功进入宁德时代供应商系统,产品应用于动力电池电芯制造的极片切割工序,为未来开拓新能源客户打下了良好的基础。

4、在手订单情况

2022 年第一季度,公司实现脉冲光纤激光器销售收入 7,841.67 万元,销售数量 6,092 台,分别相对于 2021 年第一季度增长 15.70%和 38.23%,销售收入增长幅度低于销售数量是因为市场竞争加剧,产品销售单价下降。另外,截至 2022 年 3 月 31 日,公司脉冲光纤激光器产品的在手订单规模为 4,199.22 万元,在手订单情况良好。

5、说明脉冲光纤激光器销售收入增长的原因和合理性,以及前述增长是否具有可持续性。

(1)脉冲光纤激光器销售收入增长的原因和合理性

1)新冠疫情的影响

2020 年受新冠疫情影响,公司脉冲光纤激光器收入仅增长 0.56%,增长幅度较小,2021 年国内疫情得到有效控制,部分原属于 2020 年的订单需求推移至 2021 年释放,导致收入增加明显,另外,由于海外疫情持续增长,国内厂商进口商品较为困难,均采取以国产替代进口的方式,进一步增加了公司脉冲光纤激光器的需求。

2)公司脉冲光纤激光器的技术先进性

公司是中国首家商用“脉宽可调高功率脉冲光纤激光器(MOPA 脉冲光纤激光器)”生产制造商,产品具有脉宽可调、频率范围广、响应速度快、首脉冲可用、全温度范围内输出功率波动小、体积小、噪声低等特点。产品脉冲频率和脉冲宽度独立可控，通过两项激光参数调整搭配，可实现恒定的高峰值功率输出。MOPA 脉冲光纤激光器作为重要的先进制造工具之一,比固定脉宽脉冲光纤激光器拥有更为广泛的应用场景,2021 年公司共计出售超过两万台 MOPA 脉冲光纤激光器,在行业处于领先地位。

(2)前述增长是否具有可持续性

如上文所述,公司在脉冲光纤激光器领域具有较强的技术优势,且产品应用领域广泛,销售规模和市场影响力稳步提升,同时公司与主要客户合作逐步深入,2022 年一季度销售稳步增长,截至 2022 年 3 月底的在手订单情况良好,在未来应用领域不断扩大的情况下,预计脉冲光纤激光器将保持持续增长。

另一方面,公司于 2022 年 3 月 22 日发布了《关于收到供应商定点通知》的公告,主要内容为公司被选定为宁德时代的供应商,为宁德时代提供 MOPA 脉冲光纤激光器,应用于动力电池电芯制造的极片切割工序。宁德时代 2021 年年报显示,其动力电池系统收入本期为 9,149,077.45 万元,较 2020 年增长了 132.06%,增长明显,公司成功打入宁德时代供应链系统,对公司脉冲光纤激光器产品进入新能源领域有较好影响,并带动整体收入规模的增长。

综上所述,结合公司目前所在市场环境分析,未来脉冲光纤激光器的收入增长具有可持续性。

2.2 保荐机构的核查意见

(一)核查过程

保荐机构执行了以下核查程序:

1、核查各类激光器产品的销售收入和成本的明细表,复核销售收入、销售成本和毛利率的变动情况以及合理性;

2、查阅公开资料,了解公司与宁德时代的合作情况,分析产品的市场需求情况;

3、核查 2021 年主要客户在 2020 年和 2021 年的销售合同和订单情况,分析信用政策变化情况。

(二)核查结论

经核查,保荐机构认为:

1、各类激光器业务营业收入、营业成本、毛利率、营业收入同比增长、营业成本同比增长以及毛利率同比增长符合公司发展情况;

2、脉冲光纤激光器销售收入增长主要是因为受益于公司产品应用领域广泛且市场竞争力较强,销售数量增长较多,同时销售单价小幅下降,具有合理性;未来脉冲光纤激光器产品将在保持现有应用领域的情况下逐步进入新的领域,凭借产品的技术先进性,未来预计将继续保持稳步增长。

2.3 年审会计师事务所的核查意见

(一)核查过程

年审会计师事务所执行了以下核查程序:

1、核查各类激光器产品的销售收入和成本的明细表,复核销售收入、销售成本和毛利率的变动情况以及合理性;

2、查阅公开资料,了解公司与宁德时代的合作情况,分析产品的市场需求情况;

3、核查 2021 年主要客户在 2020 年和 2021 年的销售合同和订单情况,分析信用政策变化情况。

(二)核查结论

经核查,年审会计师事务所认为:

1、各类激光器业务营业收入、营业成本、毛利率、营业收入同比增长、营业成本同比增长以及毛利率同比增长符合公司发展情况;

2、脉冲光纤激光器销售收入增长主要是因为受益于公司产品应用领域广泛且市场竞争力较强,销售数量增长较多,同时销售单价小幅下降,具有合理性。未来脉冲光纤激光器产品将在保持现有应用领域的情况下逐步进入新的领域,凭借产品的技术先进性,未来预计将继续保持稳步增长。

三、关于海外业务

2021 年,公司海外业务收入 3.72 亿元,同比增加 7.71%,增长放缓。目前,公司海外业务收入占营业收入的比重为 31.00%,是公司营业收入的重要来源。请公司:(1)在合并范围内,列示主要从事海外业务的主体名称及其第一大客户情况、主要产品类别、销售金额、结算方式以及目前回款情况;(2)结合行业发展、海外市场变化、新冠疫情的影响以及目前在手订单等情况,说明公司海外业务收入未来的可持续性,是否存在风险。

3.1 公司回复

(一)在合并范围内,列示主要从事海外业务的主体名称及其第一大客户情况、主要产品类别、销售金额、结算方式以及目前回款情况

1、在合并范围内,主要从事海外业务的主体公司及其第一大客户情况如下:

单位:万元

主体	2021 年海外销售收入	2021 年第一大客户	2021 年销售收入	占该主体海外销售收入比(%)
深圳市杰普特	21,101.14	CYNTEC CO., LTD.	2,699.79	12.79
新加坡杰普特	11,298.95	Kamaya Electric (M) Sdn Bhd	8,248.51	73.00
合计	32,400.10		10,948.30	
占海外收入的比例	87.14%			

注:海外业务主要指以母公司深圳杰普特地理位置为准的,除中国大陆以外的销售业务。

2、2021 年度深圳杰普特及新加坡杰普特第一大海外客户交易详情如下:

单位:万元

交易主体	客户名称	销售产品类别	销售金额	结算方式	应收金额(截至 2021 年 12 月 31 日)	期后回款情况(截至 2022 年 4 月 30 日)	回款率(%)
深圳杰普特	CYNTEC CO., LTD.	调阻机、划线机、焊接机	2,699.79	电汇	5.81	5.81	100.00
新加坡杰普特	Kamaya Electric (M) Sdn Bhd	调阻机、划线机	8,248.51	电汇	1562.16	743.72	47.61

(二)结合行业发展、海外市场变化、新冠疫情的影响以及目前在手订单等情况,说明公司海外业务收入未来的可持续性,是否存在风险。

1、公司海外业务在手订单情况如下:

单位:万元

业务实体	2022 年第一季度收入	2022 年 3 月 31 日在手订单金额
深圳杰普特	3,163.47	10,924.79
新加坡杰普特	2,996.85	5,956.82
其他主体的小计	677.81	1,092.22
合计	6,838.13	17,973.83

公司第一季度海外业务营收为 6,838.13 万元，截至 2022 年 3 月 31 日的在手订单金额为 17,973.83 万元,一季度海外业务营收和在手订单金额合计为 24,81.96 万元,占 2021 年海外总收入的 76.58%,且预计 2022 年海外订单会继续增加,海外收入具有一定持续性。

2、2021 年,公司海外业务主要客户情况如下:

单位:万元

排名	客户名称	2021 年销售收入	占当年海外销售收入比例
1	Kamaya Electric (M) Sdn Bhd	8,248.51	22.18%
2	CYNTEC CO., LTD.	2,699.79	7.26%
3	LG Innotech	2,006.56	5.40%
4	VIKING TECH CORPORATION	1,846.90	4.97%
5	Fluidigm Singapore Pte Ltd	1,609.45	4.33%
合计		16,411.21	44.14%

上表海外业务前五大客户属于行业内标杆企业集团或下属公司,合作时间长久且大部分在三年以上,属于长期合作公司,在日常交易过程中建立了良好稳定的合作关系,主要客户基本情况如下:

1)Kamaya Electric (M) Sdn Bhd、CYNTEC CO., LTD.和 VIKING TECH CORPORATION 三家客户均为全球被动元件主要生产商,产品覆盖日常生活所有电子设备,被动元件及半导体保护元件技术层次始终处于领先地位。

2)LG Innotech 是韩国 LG 集团下属公司,拥有先进的 OLED 生产加工技术,占据全球 80%的小型 OLED 市场份额,并做为 Apple 主要供应商,具有稳定的合作关系。

3)Fluidigm Singapore Pte Ltd 成立于 1999 年,总部位于美国旧金山,是美国一家迅速成长的从事生物技术仪器业务的私人控股公司,现已成为生命科学领域的实业先驱。

3、公司海外业务主要集中于亚洲地区,距离国内较近,贸易关系正常

2021 年度海外销售业务地区分布如下:

单位:万元

地区	2021 年销售金额	占比(%)
亚洲	24,596.40	75.91
亚洲以外	7,803.70	24.09
合计	32,400.10	100.00

由上表数据可以看出,公司在合并范围内主要从事的海外业务主要集中在亚洲,其中亚洲地区客户主要分布在新加坡、马来西亚、韩国及中国台湾等地区,上述地区距离公司主要经营所在地深圳较近,政治形势较稳定,贸易关系正常,有利于业务的持续开展。

4、行业发展以及海外市场变化情况

在全球生产制造升级的大环境中,激光加工越来越多的展现出了精密度高、可适配自动化控制、高效节能等优势,替代传统加工方式的趋势在过去的十年中随着激光技术的发展也是越发明显。随着激光产业上下游的产品逐步成熟,对于终端用户来说选择较多,门槛也没有以前那么高,目前更多的细分市场正在转变或者计划转换成激光加工工艺。由于不同国家抵长的产业不同,对于激光应用的要求也是各不相同。公司注重对技术的研发,积极引进高学历、高质量人才,不断改进及更新技术,满足客户的需求,产品可定制化特点更是迎合了多种多样的市场需求,在海外市场上表现良好。

另一方面,公司在海外市场主要面对的客户为国际大型公司,包括全球被动元件主要生产商、苹果供应链企业等,上述客户的企业布局全球,受其生产所在区域的市场需求变化影响较小,而主要受全球相关产业需求变化波动。公司通过多年的技术积累和团队储备,已积累较多海外技术和销售人才,有利于持续开发国际客户,保持海外业务规模的持续增长。

5、新冠疫情影响

新冠疫情已经持续超过两年,虽然对项目进展的速度有一定程度的影响,但是全球生产制造升级的大方向是没有改变的,甚至对于非接触式的激光自动化改造的迫切程度更高。海外新冠疫苗的接种率在快速提升,相关治疗药物也相继推出,更多的商务往来会使公司接触到更多的市场需求,渗透到更多的细分领域,从长远来看,公司的海外业务收入未来具备一定的持续性。

综上所述,在全球生产制造升级的大环境中,激光加工技术也逐步提升,公司与主要的海外客户均为长期合作,且客户均为国际大型企业,在海外新冠疫苗接种率提升和治疗药物推出的情况下,未来市场需求将逐步增长。截至 2022 年 3 月 31 日,公司在手订单情况良好,未来海外业务收入预计能保持稳步增长,经营风险整体较低。

3.2 保荐机构的核查意见

(一)核查过程

保荐机构执行了以下核查程序:

1、核查公司与海外客户的合同、订单、报关单、验收单和回款情况,复核交易的真实性和合理性;

2、核查海外业务的在手订单的明细表,分析业务的可持续性;

(二)核查结论

经核查,保荐机构认为:

1、公司主要从事海外业务的主体和第一大客户情况具有合理性;

2、由于公司具有较强的竞争力,海外大客户主要为国际知名企业,且合作情况良好,在海外新冠疫苗接种率提升和治疗药物推出的情况下,公司海外业务收入未来预计将有可持续性,风险较低。

3.3 年审会计师事务所的核查意见

(一)核查过程

年审会计师事务所执行了以下核查程序:

1、核查公司与海外客户的合同、订单、报关单、验收单和回款情况,复核交易的真实性和合理性;

2、对重要海外客户实施函证程序,函证海外客户发生额及余额,并对未回函客户进行替代测试,核实交易真实性。

3、核查海外业务的在手订单的明细表,分析业务的可持续性;

(二)核查结论

经核查,年审会计师事务所认为:

1、公司主要从事海外业务的主体和第一大客户情况具有合理性;

2、由于公司具有较强的竞争力,海外大客户主要为国际知名企业,且合作情况良好,在海外新冠疫苗接种率提升和治疗药物推出的情况下,公司海外业务收入未来预计将有可持续性,风险较低。

四、关于供应商

成本分析表中,2021 年公司直接材料 5.02 亿元,同比增 30.58%。同期,公司向前五名供应商采购金额 2.36 亿元,同比却减少 2.76%。请公司补充前十大供应商名称、注册地址、成立时间、是否新增供应商、是否为公司关联方、采购主要产品类别以及采购金额。

4.1 公司回复

成本分析表中,2021 年公司直接材料 6.55 亿元,同比增加 30.58%,主要系本期公司营业收入同比增加 40.5%,导致了直接材料成本也相应增加。2021 年公司直接材料在成本结构中的占比为 83.87%,2020 年直接材料占比为 85.02%,成本结构较为稳定,未出现异常。

2021 年度公司前十大供应商情况如下:

供应商名称	是否新增供应商	是否存在关联关系	2021 年度		
			排名	采购金额(万元)	占比(%)
供应商一	否	否	1	11,629.42	13.59
供应商二	否	否	2	3,546.41	4.15
供应商三	否	否	3	3,253.63	3.8
供应商四	否	否	4	2,884.03	3.37
供应商五	否	否	5	2,239.62	2.62
供应商六	否	否	6	1,915.42	2.24
供应商七	否	否	7	1,858.53	2.17
供应商八	否	否	8	1,633.65	1.91
供应商九	否	否	9	1,544.01	1.8
供应商十	否	否	10	1,521.53	1.78
合计				32,026.25	37.43

2020 年度公司前十大供应商情况如下表所示:

前十大供应商名称	是否新增供应商	是否存在关联关系	2020 年度		
			排名	采购金额(万元)	占比(%)
供应商一	否	否	1	11,241.21	13.38
供应商二	否	否	2	4,097.89	4.88
供应商三	否	否	3	3,308.10	3.94
供应商四	否	否	4	2,796.97	3.33
供应商五	否	否	5	2,777.67	3.31
供应商六	否	否	6	2,768.38	3.3
供应商七	否	否	7	1,351.55	1.61
供应商八	否	否	8	1,223.28	1.46
供应商九	否	否	9	1,177.76	1.4
供应商十	否	否	10	1,153.06	1.37
合计				31,895.87	37.98

如上表所示,近两年前五大供应商采购额的分布略有变化,但从前十大供应商的角度看,2020 年前十大供应商采购额占比合计 37.98%,2021 年前十大供应商采购额占比合计 37.43%，两年采购额占比基本相同,且前十大供应商均非新增供应商,与公司亦不存在关联关系。公司会依据市场需求变动及自身生产安排,适当调整对供应商的采购情况,目的是优化供应商结构,降低采购集中度,减少对个别供应商的依赖。与此同时,调整采购额度也更利于公司提升对采购的议价能力,辅助控制生产成本。

4.2 保荐机构的核查意见

(一)核查过程

保荐机构执行了以下核查程序:

1、获取了发行人报告期内的成本明细,检查报告期内发行人前十大供应商清单;分析了是否为新增供应商、交易金额是否有重大变动等情况,以及其原因及合理性;

2、收集了主要供应商的工商资料,通过国家企业信用信息公示系统等第三方系统查询报告期内主要供应商的基本工商信息,核查其成立时间、注册地址、股东结构等情况,核查供应商的基本情况、真实性和关联关系等。

(二)核查结论

经核查,保荐机构认为:公司对前十大供应商的情况披露真实、准确。

4.3 年审会计师事务所的核查意见

(一)核查过程

年审会计师事务所执行了以下核查程序:

1、获取了公司报告期内的成本明细,检查报告期内公司前十大供应商清单;分析了是否为新增供应商、交易金额是否有重大变动等情况,以及其原因及合理性;

2、对报告期重要供应商进行函证,函证供应商报告期采购额及应付账款余额,核实交易真实性。

3、收集了主要供应商的工商资料,通过国家企业信用信息公示系统等第三方系统查询报告期内主要供应商的基本工商信息,核查其成立时间、注册地址、股东结构等情况,核查供应商的基本情况、真实性和关联关系等。

(二)核查结论

经核查,年审会计师事务所认为:公司对前十大供应商的情况披露真实、准确。

五、关于惠州子公司

2021 年,惠州市杰普特电子技术有限公司(以下简称惠州杰普特)营业收入 7.43 亿元,净利润 0.07 亿元。报告期内,公司向惠州杰普特增资 0.24 亿元。2020 年,惠州杰普特营业收入为 0 亿元,净利润 0.06 亿元。请公司:(1)补充惠州杰普特生产、销售的主要产品类别及相关业务模式;(2)分季度补充惠州杰普特营业收入、营业成本、净利润以及经营活动现金流量净额;(3)说明在营业收入大幅增加的情况下,惠州杰普特仅实现微利的原因及合理性,是否存在经营风险;(4)补充后续拟采取的改善惠州杰普特经营业绩的具体措施;(5)结合惠州杰普特业务开展情况,补充增资惠州杰普特的主要目的和相关考虑。

5.1 公司回复

(一)补充惠州杰普特生产、销售的主要产品类别及相关业务模式

1、惠州杰普特基本情况

惠州杰普特是上市公司的全资控股公司,即募投项目惠州光纤激光产业园一期项目,于 2020 年 12 月建设完成,建筑面积 7 万余平方米,其中厂房面积 5.3 万平方米、员工宿舍和食堂等生活配套面积 1.7 万平方米。自 2021 年 1 月起,原来在深圳的激光器和光学/激光智能装备部分生产线设备、人员、存货陆续搬迁至惠州,同时在当地购置生产设备、招聘生产人员组织扩大生产,使得产能瓶颈得到解决。

2、惠州杰普特销售的主要产品类别及相关业务模式

2021 年,惠州杰普特生产、销售的主要产品类别如下:

项目	分产品	具体生产产品类别	生产用途
主要产品	激光器	脉冲光纤激光器	作为产成品,主要通过销售给深圳杰普特再对外销售
		连续光纤激光器	
		超快激光器	
	激光/光学智能装备	激光智能装备	
		光学智能装备	
核心器件	激光器	剥模器、合束器、QBH 等半成品	作为主要产品的核心零部件自用
	激光/光学智能装备	机架、机壳等结构件	

惠州杰普特的生产和销售产品是基于上市公司内部公司整体的职能划分，由于惠州杰普特的厂房为自有,且生产人员成本相对于深圳较低,因此主要作为上市公司内部的生产基地,负责核心产品的生产。

2021 年,惠州光纤激光产业园一期厂房正式投入运营,由于搬迁的产品线老客户暂时不接受销售框架协议和订单转换、新客户的认证要求供货资格不足等原因,导致直接向外部客户销售订单的难度较大,且二期研发和办公楼尚在建设,因此惠州杰普特的经营以生产制造为主,通过主要直接向供应商采购原材料进行生产成产成品或核心器件,并销售给深圳杰普特,深圳杰普特再对外进行销售。参考公司制定的关联交易定价指引文件,综合考虑市场推广营销、客户商务管理、产品研发、技术支持均由深圳杰普特完成,由惠州杰普特生产制造向关联公司销售的产品订单的目标毛利率 10%,结算条件为月结 90 天。

(二)分季度补充惠州杰普特营业收入、营业成本、净利润以及经营活动现金流量净额

惠州杰普特 2021 年分季度主要财务数据如下:

单位:万元

报表项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	12,321.96	28,870.07	23,292.92	9,818.96	74,