

<p>上市公司接待 人员姓名</p>	<p>2020年8月5日 董事会秘书、副总经理 吴检柯 证券事务代表 胡林秀</p> <p>2020年8月6日 董事会秘书、副总经理 吴检柯 证券事务代表 胡林秀</p> <p>2020年8月19日 总经理 刘健</p> <p>2020年8月25日 董事会秘书、副总经理 吴检柯 证券事务代表 胡林秀</p> <p>2020年8月27日 董事长 黄治家 董事会秘书、副总经理 吴检柯 证券事务代表 胡林秀</p>
<p>投资者关系活动主要 内容介绍</p>	<p>第一部分：介绍公司基本情况</p> <p>向调研人员介绍公司的基本情况。</p> <p>公司成立于2006年4月18日，公司主营业务为研发、生产和销售激光器以及主要用于集成电路和半导体光电相关器件精密检测及微加工的智能装备。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）”生产制造商和领先的光电精密检测及激光加工智能装备提供商。</p> <p>公司的激光器产品包括脉冲光纤激光器、连续光纤激光器和固体激光器等。公司自主研发的MOPA脉冲光纤激光器在国内率先实现了批量生产和销售，填补了国内该领域的技术空白。近年来，公司紧密围绕客户对激光技术解决方案的需求，开发了智能光谱检测机、激光调阻机、芯片激光标识追溯系统、激光划线机、VCSEL激光模组检测系统、硅光晶圆测试系统等多款激光/光学智能装备，广泛应用于激光精密加工、光谱检测、消费电子产品制造、贴片元器件制造等领域。</p> <p>经过多年发展，公司以激光器研发为基础，打造激光与光学、测试与测量、运动控制与自动化、机器视觉等技术平台。目前公司已拥有一支以深圳和新加坡为中心的国际化研发、销售团队，产品和服务覆盖亚洲、北美、欧洲等地区的众多知名客户。公司生产的MOPA脉冲光纤激光器产品为泰德激光、联赢激光、光大激光等知名激光装备制造制造商提供了核心部件；公司生产的激光/光学智能装备产品为Apple、AMS、意法半导体、LGIT、Kamaya、国巨股份、厚声电子、乾坤科技、华新科技等各行业知名企业所采用。</p> <p>公司依托国际化人才团队，持续增加研发投入，先后获得多项政府和行业协会奖励。公司“一种光纤激光器调Q的方法和装置”获得2013年深圳市专利奖；“高功率MOPA型脉冲光纤激光器”获得2014年深圳市科学技</p>

术奖科技进步奖技术开发类二等奖；“M6+光纤激光器”获得 2016 年金属加工行业荣格技术创新奖。公司为广东省大功率光纤激光器工程技术研究中心、深圳市大功率光纤激光器工程技术研究开发中心、深圳市博士后创新实践基地、深圳市“孔雀计划”实施单位。

公司的主要产品包括激光器，激光/光学智能装备和光纤器件，具体产品主要包括脉冲光纤激光器、连续光纤激光器和固体激光器等激光器产品，智能光谱检测机、激光调阻机、芯片激光标识追溯系统、激光划线机、VCSEL 激光模组检测系统、硅光晶圆测试系统等激光/光学智能装备产品和光纤连接器、光缆组件等光纤器件。

激光正从广度和深度两方面日益拓展应用领域，逐步渗透到国民经济的多个领域。在高端制造领域，高功率激光设备在切割、焊接、测量、打标等环节发挥着越来越重要的作用。例如：在现代汽车制造中，汽车、高铁车身焊接已逐步实现激光焊接；激光加工是飞机驾驶舱、机身切割成型和焊接的理想解决方案。在精细微加工方面，超短脉冲激光在光伏、液晶显示、半导体、LED、OLED 等领域的钻孔、刻线、划槽、表面纹理理化、表面改性、修整、清洗等环节发挥了不可替代的作用。此外，激光与生物学、医学治疗及诊断、制药科学相结合，激光抗癌和物理治疗、激光手术、激光诊断、激光眼科治疗、激光美容已普遍进入医学各分诊疗科室。激光与战略性新兴产业七大领域密切相关，自身也是战略性新兴产业高端装备制造业的重要内容。

激光/光学装备主要由光学系统、机械系统和数控系统组成，按功能划分主要包括焊接机、打标机、切割机和用于各类特殊材料加工的行业专用设备。激光/光学装备的应用领域非常广泛，主要包括材料加工与检测、通信、科研和军事、医疗和美容、仪器仪表和传感器、光学存储、显示、打印等领域。其中，用于激光打标、激光焊接、激光切割（含晶圆划片）、增材制造、半导体显示、激光检测等领域的激光器设备统称为工业激光器设备。

第二部分：交流活动

Q1：激光器和装备哪一块领域会有比较大的突破？公司未来战略的考量。

A：脉冲激光器 7 月份降价，抢占份额，面向的客户群是三星产品的标识标刻，新的方向激光器清洗和除锈。连续发展更大的客户，对稳定性有更好的提升。固体激光器看客户的应用情况，塑料打标、玻璃标刻、陶瓷划线等有更大的改善。激光器往更高功率、品类更全。装备方面做苹果公司的设备。被动元器件往电容电感方向发展。电阻方面主要是子公司做。

Q2：苹果购买的设备是直接采购？还是通过蓝思科技、伯恩光学采购？

A：苹果直接采购，然后我们会按照苹果公司要求拉到蓝思科技、伯恩光学等工厂生产产线上使用。

Q3：市场需求最多的是什么功率的激光器？

A：市场需求比较受欢迎的是 3000W，销售量最多的是 1500W，3000W 的性价比较高，普及业务最多的是 1500-2000W。

	<p>Q4：公司调阻机是全球最大的，占比是多少？ A：占比 40%-50%左右，整体市场不大。</p> <p>Q5：中国前三大光纤激光器制造商都有哪几家？ A：锐科、创鑫、杰普特。</p> <p>Q6：苹果主要用什么激光器？ A：用外采的超快激光器，预计今年下半年公司会推出自产的超快激光器。</p> <p>Q7：苹果今年的订单如何？ A：一季度大概有 1.5 亿元人民币的订单，后面有一些原项目订单的补充，截止至 2020 年 6 月 30 日，共 1.87 亿元人民币左右。</p> <p>Q8：成学平总的背景？ A：新加坡南洋理工大学的光学博士。是公司总经理同一位博士导师的师兄，由导师引荐加入公司一起创业，之前也在惠普公司等企业工作过。</p> <p>Q9：公司执行力如何？ A：比较灵活，管理层执行力比较强。</p> <p>Q10：公司长期战略是什么？ A：激光器方面：向“高功率、高亮度、多波长、超窄脉宽”的技术方向发展，重点拓展脉冲光纤激光器、连续光纤激光器、固体激光器和半导体激光器产品。 激光/光学智能装备方面：公司以激光器研发为基础，打造激光与光学、测试与测量、运动控制与自动化、机器视觉等技术平台，在此基础上研发高端激光/光学智能装备，向超高精度调阻机、柔性及脆性材料微加工设备、芯片检测设备等细分领域拓展。</p> <p>Q11：苹果今年一季度新项目订单是从什么时候开始接触的？ A：2019 年四季度接触该项目，在 2020 年一季度得到订单。</p> <p>Q12：公司客户群是新增的还是原有的老客户？ A：有新增的客户，也有愿意绑定的只采购我们公司激光器产品的老客户。</p> <p>Q13：激光调阻机系列产品的客户是？ A：陆续服务于国巨股份、厚声电子、乾坤科技、华新科技等知名电阻厂家，全球市场占有率较高。</p> <p>Q14：上半年疫情期间扩招了 300 人主要补充哪里？ A：主要是补充研发人员和生产人员。</p> <p>Q15：新的激光器项目是什么？</p>
--	--

	<p>A：公司近期也在加紧研发超快激光器，其他的现有的激光器品类会往更高功率方向研发。</p> <p>Q16：专利是申请国内的吗？还是国外也有申请？ A：国内占大部分，PCT 是国际专利。</p> <p>Q17：今年研发投入了多少？ A：截止 2020 年 6 月 30 日，公司今年研发投入 4,343.85 万元，相较 2019 年同期 2,950.15 万元增加 1,393.70 万元。</p> <p>Q18：销售给苹果公司的产品毛利率降低的原因是什么？ A：销售给苹果公司的精密打标机项目订单存在竞争对手，在公司产品总体技术参数更有优势的情况下议价能力还是受到一定影响；基于透明脆性材料的激光二维码激光微加工设备中使用的皮秒激光器品牌由客户指定，公司向其定向采购，材料成本较高；由于销售订单在 2020 年 2 月下达，交付时间要求较短，受疫情影响，供应商开工时间不及时、生产和技术人员大部分不能返深工作，公司积极组织劳务派遣人员入厂生产，采取在深采购人员驻供应商厂内催交、少量在深技术人员指导生产方式，人工成本增加。综上，订单价格降低、人工及材料成本较高导致产品毛利率较低。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>备注</p>	<p>接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时要求签署调研《承诺书》。</p>