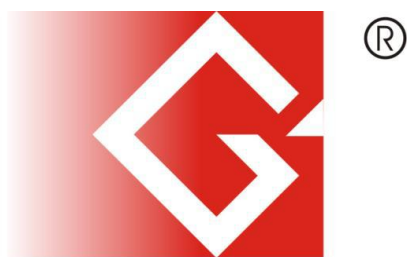


股票简称：金运激光

股票代码：300220



金运激光
GOLDEN LASER

武汉金运激光股份有限公司

（武汉市江岸区后湖街石桥一路3号3栋）

向特定对象发行股票并在创业板上市

募集说明书

（申报稿）

保荐机构（主承销商）



二〇二〇年十二月

声 明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺募集说明书及其他信息披露资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性及完整性承担相应的法律责任。

公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人保证募集说明书中财务会计资料真实、完整。

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对申请文件及所披露信息的真实性、准确性、完整性作出保证，也不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，证券依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责。投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担证券依法发行后因发行人经营与收益变化或者证券价格变动引致的投资风险。

重大事项提示

本公司特别提醒投资者对下列重大事项给予充分关注，并仔细阅读本募集说明书中有关风险因素的章节。

一、本次向特定对象发行股票方案概况

（一）发行股票的种类和面值

本次向特定对象发行股票的股票种类为境内上市的人民币普通股（A股），每股面值人民币1元。

（二）发行方式和发行时间

本次向特定对象发行股票将采用向特定对象发行的方式，在深圳证券交易所审核通过并获得中国证监会同意注册的决定文件后12个月内实施。

（三）定价基准日、发行价格及定价原则

本次发行的定价基准日为公司本次向特定对象发行股票的发行期首日。本次向特定对象发行股票的价格不低于定价基准日前20个交易日（不含定价基准日，下同）公司股票交易均价的80%（定价基准日前20个交易日公司股票交易均价=定价基准日前20个交易日公司股票交易总额÷定价基准日前20个交易日公司股票交易总量）。本次向特定对象发行股票的最终发行价格由股东大会授权董事会在本次发行经深交所审核通过并获得中国证监会同意注册后，与保荐机构（主承销商）按照中国证监会及深交所相关规定及投资者申购报价的情况，以市场竞价方式确定。

若公司股票在定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，则本次发行的发行底价将相应调整。

若国家法律、法规或其他规范性文件对向特定对象发行股票的定价原则等有最新规定或监管意见，公司将按最新规定或监管意见进行相应调整。

（四）发行对象与认购方式

本次向特定对象发行股票的发行对象不超过 35 名，为符合中国证监会及深交所规定的证券投资基金管理公司、证券公司、信托公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者以及其他符合法律法规规定的法人、自然人或其他合格机构投资者等。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的 2 只以上产品认购的，视为一个发行对象；信托公司作为发行对象的，只能以自有资金认购。

最终发行对象由董事会根据股东大会的授权在获得深交所的审核通过及中国证监会的同意注册后，按照中国证监会相关规定及预案所规定的条件，根据竞价结果与本次发行的保荐机构（主承销商）协商确定。本次发行的发行对象均以同一价格认购本次向特定对象发行的股票，且均以现金方式认购。若国家法律、法规对向特定对象发行股票的发行对象有新的规定，公司将按新的规定进行调整。

（五）发行数量

本次向特定对象发行股票数量不超过本次发行前公司总股本 151,200,000 股的 30%，即不超过 45,360,000 股（含 45,360,000 股），本次发行的最终发行数量由公司股东大会授权董事会根据中国证监会及深交所相关规定及最终发行价格与保荐机构（主承销商）协商确定。若公司股票在本次发行董事会决议日至发行日期间发生派息、送股、配股、资本公积金转增股本等除权除息事项或因股份回购、员工股权激励计划等事项导致公司总股本发生变化，则本次发行数量将按照相关规定进行相应调整。

（六）限售期

本次向特定对象发行股票完成后，发行对象所认购的股票自本次发行结束之日起 6 个月内不得转让，中国证监会另有规定或要求的，从其规定或要求。发行对象认购本次发行股票因公司分配股票股利、资本公积转增等情形所衍生取得的股票亦应遵守上述股票锁定安排。限售期届满后按中国证监会及深圳证券交易所的有关规定执行。

（七）募集资金投向

本次向特定对象发行股票拟募集资金总额为不超过 74,000.00 万元，扣除相关发行费用后，募集资金净额将全部用于下列项目：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	拟投入募集资金
1	自动化激光加工设备及配套服务扩产项目	18,167.00	15,700.00
2	IP 衍生品柔性化智能制造工厂项目	9,890.87	8,500.00
3	IP 衍生品新零售推广项目	61,035.47	47,000.00
4	基于 IP 衍生品的区块链应用研发中心建设项目	4,222.92	2,800.00
合计		93,316.26	74,000.00

为了保证募集资金投资项目的顺利进行，并保障公司全体股东的利益，在本次向特定对象发行募集资金到位之前，公司可以根据募集资金投资项目的实际情况以自筹资金先行投入，待募集资金到位后再予以置换。若本次向特定对象发行股票发行扣除发行费用后的实际募集资金少于上述项目拟投入资金总额，公司将根据实际募集资金净额，按照项目的轻重缓急等情况，调整各项目的具体募集资金投资额等使用安排，不足部分将由公司自筹资金解决。

（八）滚存利润分配安排

本次向特定对象发行完成后，本次发行前公司滚存的未分配利润由公司新老股东按其持股比例共同享有。

（九）上市地点

本次向特定对象发行完成后的股票将在深交所创业板上市交易。

（十）决议有效期

本次向特定对象发行决议的有效期为自公司股东大会审议通过本次向特定对象发行议案之日起 12 个月。若国家法律、法规对向特定对象发行股票有新的规定，公司将按新的规定进行相应调整。

二、本次发行是否构成关联交易

本次向特定对象发行股票尚未确定发行对象，因而无法确定发行对象与公司的关系。公司将在发行结束后公告的发行情况报告书中披露发行对象与公司的关系。

三、本次发行是否导致公司控制权发生变化

截至 2020 年 9 月 30 日，梁伟持有公司 57,995,747 股股票，占公司股本总额的 38.36%，为公司控股股东、实际控制人。按照公司本次向特定对象发行股票的数量上限测算，发行后公司总股本为 196,560,000 股，梁伟持有股票占公司股本总额的 29.51%，仍为公司的控股股东、实际控制人，本次向特定对象发行股票不会导致公司控制权发生变化。

四、本次发行方案已经取得批准的情况以及尚需呈报批准的程序

本次发行方案经公司第四届董事会第十八次会议、第四届董事会第二十二次会议和 2020 年第二次临时股东大会审议通过。根据有关法律法规规定，本次向特定对象发行尚需获得深交所审核通过及中国证监会的同意注册后方可实施。

在取得深交所审核通过及中国证监会的同意注册后，公司将向深圳证券交易所和中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司申请办理股票发行和上市事宜，完成本次向特定对象发行全部呈报批准程序。

五、风险因素

本公司提请投资者仔细阅读本募集说明书“第五章 与本次发行相关的风险因素”全文，并特别注意以下风险：

（一）募集资金投资项目实施风险

本次发行募集资金主要用于自动化激光加工设备及配套服务扩产项目、IP 衍生品柔性化智能制造工厂项目、IP 衍生品新零售推广项目及基于 IP 衍生品的区块链应用研发中心建设项目。公司已就上述募集资金投向进行了充分的前期调研与可行性论证，上述募投项目的实施有利于公司业务发展并符合公司的发展战

略。但是，基于目前的市场环境、产业政策、技术革新等不确定或不可控因素的影响，以及未来项目建成运营后的市场开拓情况、产品销售情况等可能与公司预测存在差异，本次募集资金投资项目存在不能完全实现预期目标或效益的风险。具体体现在以下几个方面：

1、不能有效应对消费群体与无法保证设计及开发受消费者欢迎的产品

近年来国内的主力消费群体逐渐出现年轻化趋势，年轻消费者的消费行为和消费观念与以往的主要消费者群体具有一定差异——年轻消费者的兴趣发展非常迅速，且不时发生巨大变化。不断变化的消费者品味及不断变化的利益，加上消费者感兴趣及所接受消费品及内容的不断变化及扩大，使得若干产品及内容无法被消费者接受，而其他产品及内容可能会在一段时间内受欢迎，然后迅速被取代。因此，消费品，尤其潮流文化产品的生命周期可能相对较短。此外，鉴于数字产品市场不断增长以及潮流文化的数字化程度越来越高，消费者对实体产品的需求亦可能随着时间的推移而降低。消费者对潮流文化产品的需求可以且确实在没有任何警示的情况下变化。若公司投入时间及营销对于消费者没有足够吸引力或根本没有吸引力的产品以满足公司的销售目标，将对公司业务的持续发展造成不利影响。

2、市场风险

近年来，我国正处于经济结构调整期，经济发展进入新常态，经济增长速度有所放缓。虽然近年来影视、娱乐、游戏等文化产业仍保持较快增长，但未来若出现产业政策变化、市场环境变化，可能会对项目的实现效益情况产生不利影响。同时，我国潮流玩具行业发展迅速，企业数量不断增加，市场竞争的加剧，可能导致公司市场份额减小、行业整体利润率下降的风险。

3、运营风险

本次募集资金投资的项目中，公司拟在3年内铺设80家线下潮玩体验店，4年内增设8,000台无人零售终端，因此，未来的业绩增长将很大程度取决于维持及提升体验店和无人零售终端业绩的能力。若体验店和无人零售终端的产品更新

未能适应市场变化节奏，或在产品更新过程中出现数据错误、数据丢失等问题，将影响用户的体验，降低公司产品的竞争力。

4、业绩不达预期收益的风险

本次募集资金投资的项目中，与 IP 衍生品相关的项目投资比重较大，在本项目实施前，公司一直致力于商业智能应用的布局，并在动漫、影视、游戏等领域积累了一定的行业资源，但本项目仍然存在业绩不达预期的风险，具体包括：IP 开发运营平台的产品开发不及预期、推广效果和付费效果不及预期；引入的 IP 产品的后续成长不及预期或成功率较低，从而导致业绩不达预期等。此外，募集资金项目的实际收益情况与市场竞争情况、整体经济环境、公司管理水平等诸多因素紧密联系，以上任何因素的变动都将影响项目的经济效益。因此，公司面临业绩不能达到预期效益的风险。

5、项目前期投入较大影响当期损益的风险

本次募集资金投资的项目中，与 IP 衍生品相关的项目实施前期研发费用、运营费用、宣传推广费用大，而项目相关效益需要在建设期后逐步释放实现，将可能导致与 IP 衍生品相关的项目实施前期，公司整体利润下降的风险。

6、新冠肺炎疫情风险

公司主要经营场所在武汉。2020 年 1 月以来，我国爆发新型冠状病毒疫情，各地政府相继出台并严格执行了关于限制人流物流、延迟复工等疫情防控政策措施。受益于国内各地积极有效的疫情防控措施，公司现阶段已保证了员工的身体健康和正常的经营活动；同时，公司目前已基本恢复正常经营。尽管目前我国疫情防控形势持续向好，但防疫工作仍在继续，且疫情结束后的社会经济活动恢复也需要一段时间，未来若国内疫情防控成效不能保持或受到境外输入性病例影响，导致国内新冠肺炎疫情持续时期较长，仍可能会对公司正常经营或产品供应产生不利影响。本次募集资金投资的项目中，公司拟铺设线下潮玩体验店及无人零售终端，若新冠肺炎疫情再次爆发，将对公司布局 IP 衍生品线下销售渠道和项目投资收益产生重大不利影响。

当前公司营业收入中出口销售占比过半。目前新冠肺炎疫情还在世界其他地区蔓延，全球疫情的持续时间、防控措施及对宏观经济的影响尚存在较大不确定性。若短期内海外疫情无法得到有效控制，则公司将面临海外市场阶段性萎缩、客户需求递延或减少、出口业务量下降的风险，可能会对公司经营业绩造成不利影响。

（二）与本次发行有关的风险

1、本次发行审批的风险

本次向特定对象发行股票尚需取得深交所的审核通过及中国证监会的同意注册，能否取得有关主管部门的核准，以及最终取得核准的时间均存在不确定性。

2、股票价格波动风险

本次向特定对象发行将对公司的生产经营和财务状况产生重大影响，市场对公司基本面情况预期的变化将会影响当期股票价格。此外，公司股价还将受到国际和国内宏观经济形势、重大政策、资本市场走势、市场心理和各类重大突发事件等多方面因素的影响，存在一定的波动风险。公司股票价格从本次向特定对象发行从预案的披露到最终发行完成期间可能出现波动，从而给投资者带来一定的风险。

3、本次发行摊薄即期回报的风险

本次发行股票募集资金到位后，公司总股本和净资产将会有一定幅度的增加。由于募集资金使用至产生效益需要一定的时间，该期间股东回报主要依靠现有业务实现。在公司总股本和净资产均增加的情况下，若公司业务规模和净利润未能获得相应幅度的增长，每股收益和净资产收益率存在被摊薄的风险。

目 录

声 明.....	2
重大事项提示	3
一、本次向特定对象发行股票方案概况.....	3
二、本次发行是否构成关联交易.....	6
三、本次发行是否导致公司控制权发生变化.....	6
四、本次发行方案已经取得批准的情况以及尚需呈报批准的程序.....	6
五、风险因素.....	6
目 录.....	10
释 义.....	12
第一章 发行人基本情况	17
一、公司基本情况.....	17
二、公司股权结构、控股股东及实际控制人情况.....	18
三、公司所处行业的主要特点及竞争情况.....	19
四、公司的主要产品及用途.....	32
五、公司的经营模式.....	41
六、公司业务发展目标及发展战略.....	44
第二章 本次证券发行概要	49
一、本次发行的背景和目的.....	49
二、发行对象及与发行人的关系.....	52
三、本次发行的价格或定价方式、发行数量、限售期.....	52
四、募集资金投向.....	53
五、本次发行涉及的关联交易情况.....	54
六、本次发行前后公司控制权变化情况.....	54
七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的程序.....	54
第三章 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析	55
一、本次向特定对象发行股票募集资金使用计划.....	55
二、本次募集资金投资项目的具体情况.....	55
第四章 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析	70

一、本次发行对公司业务及资产的影响.....	70
二、本次发行对公司控制权结构的影响.....	70
三、本次发行完成后，公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在同业竞争的情况.....	70
四、本次发行完成后，公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况.....	70
第五章 与本次发行相关的风险因素	72
一、经营风险.....	72
二、财务风险.....	73
三、募集资金投资项目实施风险.....	75
四、与本次发行有关的风险.....	78
第六章 与本次发行相关的声明	79
一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明.....	79
二、发行人控股股东、实际控制人声明.....	80
三、保荐人及其保荐代表人声明.....	81
四、发行人律师声明.....	83
五、本次发行承担审计业务的会计师事务所声明.....	84
六、发行人董事会声明.....	86
第七章 其他事项	89
一、备查文件.....	89
二、备查文件的查阅.....	89

释 义

1、普通术语

发行人、金运激光、公司、上市公司	指	武汉金运激光股份有限公司
本次发行	指	本公司本次向特定对象发行 A 股股票的行为
股东大会	指	武汉金运激光股份有限公司股东大会
董事会	指	武汉金运激光股份有限公司董事会
监事会	指	武汉金运激光股份有限公司监事会
《公司章程》	指	《武汉金运激光股份有限公司章程》
本次预案	指	《武汉金运激光股份有限公司 2020 年度向特定对象发行 A 股股票预案》
保荐机构、主承销商	指	中国银河证券股份有限公司
发行人律师	指	广东信达律师事务所
会计师、大华会计师事务所	指	大华会计师事务所（特殊普通合伙）
报告期、最近三年一期	指	2017 年、2018 年、2019 年、2020 年 1-9 月
武汉唯拓	指	武汉唯拓光纤激光工程有限公司，系发行人全资子公司
武汉金之运	指	武汉金之运激光工程技术有限公司，系发行人控股子公司
金运数字	指	金运数字技术（武汉）发展有限公司，系发行人全资子公司
金运产业发展	指	武汉金运激光产业发展有限公司，系发行人全资子公司
金运互动	指	武汉金运互动传媒有限公司，系发行人全资子公司
高汇科技	指	高汇科技（香港）有限公司，系发行人注册在香港的全资子公司
武汉斯利沃	指	武汉斯利沃激光器技术有限公司，系发行人控股子公司
玩偶一号	指	玩偶一号（武汉）科技有限公司，系发行人控股子公司
上海金萃	指	上海金萃激光技术有限公司，系发行人控股子公司
高投金运	指	湖北高投金运激光产业投资管理有限公司，系发行人子公司
高投基金	指	武汉高投金运激光产业投资基金合伙企业（有限合伙）
国广金运	指	国广金运文化发展（武汉）有限公司

金块链	指	武汉金块链科技股份有限公司，系发行人关联方
金运云	指	武汉金运云智能网络有限公司，系发行人关联方
落地创意	指	落地创意（武汉）科技有限公司，系发行人联营企业
武汉记梦馆	指	武汉记梦馆三维科技有限公司，系发行人联营企业子公司
裕弘投资	指	赣州裕弘投资管理合伙企业（有限合伙）
大连富士冰山	指	大连富士冰山自动售货机有限公司
三电	指	上海三电冷机有限公司
江苏蓝天空港	指	江苏蓝天空港设备有限公司
以勒	指	杭州以勒自动售货机制造有限公司
湖南中吉	指	湖南中吉科技有限责任公司
大族激光	指	大族激光科技产业集团股份有限公司
华工科技	指	华工科技产业股份有限公司
亚威股份	指	江苏亚威机床股份有限公司
联赢激光	指	深圳市联赢激光股份有限公司
帝尔激光	指	武汉帝尔激光科技股份有限公司
楚天激光	指	武汉楚天激光(集团)股份有限公司
百超迪能	指	深圳迪能激光科技有限公司
领创激光	指	苏州领创激光科技有限公司
庆源激光	指	无锡庆源激光科技有限公司
邦德激光	指	济南邦德激光股份有限公司
奔腾激光	指	奔腾激光（温州）有限公司
高能激光	指	武汉高能激光设备制造有限公司
天琪激光	指	武汉天琪激光设备制造有限公司
宏山激光	指	佛山市宏山激光科技有限公司
大鹏激光	指	深圳市大鹏激光科技有限公司
迅镭激光	指	苏州迅镭激光科技有限公司
天弘激光	指	苏州天弘激光股份有限公司
金威刻激光	指	济南金威刻科技发展有限公司
镭鸣激光	指	山东镭鸣数控激光设备有限公司
柏楚电子	指	上海柏楚电子科技股份有限公司
华俄激光	指	武汉华俄激光工程有限公司
瑞兆激光	指	河北瑞兆激光再制造技术有限公司
光博士	指	东莞市光博士激光科技股份有限公司
Trumpf	指	TRUMPF GmbH + Co. KG.（德国通快集团）
Coherent	指	COHERENT, INC.（美国相干公司）

Miyachi	指	AMADA CO., LTD. (株式会社天田)
IPG	指	PG PHOTONICS CORPORATION
nLIGHT	指	nLIGHT CORPORATION
Rofin	指	ROFIN-SINAR U.K.LTD (更名为 Luxinar)
泡泡玛特	指	泡泡玛特国际集团有限公司
奥飞娱乐	指	奥飞娱乐股份有限公司
瑞幸咖啡	指	瑞幸咖啡(北京)有限公司
中国旺旺	指	中国旺旺控股有限公司
晨光文具	指	上海晨光文具股份有限公司
十二栋文化	指	北京十二栋文化传播有限公司
乐自天成	指	北京乐自天成文化发展有限公司
52TOYS	指	北京乐自天成文化发展有限公司旗下全产业链玩具品牌
名创优品	指	名创优品股份有限公司
IP 小站	指	玩偶一号(武汉)科技有限公司旗下的科技潮玩互联网品牌
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《上市规则》	指	《深圳证券交易所股票上市规则》
《注册管理办法》	指	《创业板上市公司证券发行注册管理办法(试行)》
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
国务院	指	中华人民共和国国务院
发改委	指	中华人民共和国发展和改革委员会
商务部	指	中华人民共和国商务部
财政部	指	中华人民共和国财政部
工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
深交所	指	深圳证券交易所
A 股	指	人民币普通股
新金融工具准则	指	中华人民共和国财政部 2017 年修订的《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》和《企业会计准则第 24 号-套期会计》、《企业会计准则第 37 号-金融工具列报》
元、万元、亿元	指	人民币元、人民币万元、人民币亿元

2、专业术语

激光切割	指	激光切割是指将高功率密度的激光束聚焦后照射到被切割工件上，在极短时间内将材料加热到极高温度，
------	---	--

		使材料熔化或气化，再用高压气体将熔化或气化物质从切缝中吹走，以达到切割材料目的的一种激光加工方式。
3D 激光熔覆	指	一种新的表面改性技术，通过在 3D 物体表面添加熔覆材料，并利用高能密度的激光束使之与 3D 物体表面薄层一起熔凝的方法，形成冶金结合的添料熔覆层。
RFID	指	一种自动识别技术的，通过无线射频方式进行非接触双向数据通信，利用无线射频方式对记录媒体（电子标签或射频卡）进行读写，从而达到识别目标和数据交换的目的。
3D 打印	指	3D 打印技术亦被称为“增材制造”（Additive Manufacturing），是在现代 CAD/CAM 技术、激光技术、计算机数控技术、精密伺服驱动技术以及新材料等技术的基础上集成发展起来的一项数字化制造技术，其采用“分层制造，逐层叠加”的原理直接将设计模型转化为三维实体，由传统制造的“去除法”转变为“增长法”，使产品设计、制造的周期大大缩短，产品开发的成本大大降低，给制造业带来了颠覆性的变化。
SaaS	指	是 Software-as-a-Service（软件即服务）的简称，是一种通过 Internet 提供软件的模式，厂商将应用软件统一部署在自己的服务器上，客户可以根据自己实际需求，通过互联网向厂商定购所需的应用软件服务，按定购的服务多少和时间长短向厂商支付费用，并通过互联网获得厂商提供的服务。
IP	指	Intellectual Property（知识产权），系用户情感的承载介质，它可以是文学、音乐、动漫、网剧、影视、游戏等领域的内容（或者叫产品）。
区块链	指	去中心化的共享数据库，存储于其中的数据或信息，具有“不可伪造”、“全程留痕”、“可以追溯”、“公开透明”、“集体维护”等特征，是分布式数据存储、点对点传输、共识机制、加密算法等计算机技术的新型应用模式。
大数据	指	无法在一定时间范围内用常规软件工具进行捕捉、管理和处理的数据集合，是需要新处理模式才能具有更强的决策力、洞察发现力和流程优化能力的海量、高增长率和多样化的信息资产。
盲盒	指	随机装以不同样式动漫、影视作品周边，或设计师设计的玩偶的礼品盒。
新零售	指	个人、企业以互联网为依托，通过运用大数据、人工智能等先进技术手段，对商品的生产、流通与销售过程进行升级改造，进而重塑业态结构与生态圈，并对线上服务、线下体验以及现代物流进行深度融合的零售新模式。

萃耐特	指	萃耐特（Treelite）是一种对传统激光熔覆进行升级的新型激光熔覆技术。相对于传统激光熔覆技术，萃耐特激光熔覆涂层具有原材料利用率高，涂层薄，稀释率与热影响区明显降低，变形小、表面平整度高的特点。
-----	---	---

注：本报告书部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

第一章 发行人基本情况

一、公司基本情况

(一) 基本情况

中文名称：武汉金运激光股份有限公司

英文名称：Wuhan Golden Laser Co., Ltd

法定代表人：梁萍

注册资本：151,200,000 元

实缴资本：151,200,000 元

设立时间：2005-03-11

注册地址：武汉市江岸区后湖街石桥一路3号3栋

统一社会信用代码：91420100771373833D

联系电话：027-82943465

传真电话：027-82943465

邮政编码：430012

联系人：李丹、石慧

公司经营范围：光机电系列激光设备、激光器的研制、生产、销售及技术服务；数控系统及软件的开发、销售及技术服务；电源系统的开发；数控设备、电源设备的销售及技术服务；货物进出口、技术进出口、代理进出口业务（不含国家禁止或限制进出口的货物或技术）；打印设备制造、打印加工服务；信息系统集成服务；自动售货机的研发、生产、销售、租赁；计算机软硬件的开发、销售及技术服务；房屋租赁；物业管理；水电费代收。（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）

（二）公司的主营业务

公司主要从事激光加工设备、智能零售终端的制造及 IP 衍生品的运营，并提供 3D 激光熔覆的服务。其中，公司生产的激光加工设备主要为下游工业柔性面料加工厂、汽车零部件厂及管线厂等实现金属或非金属材料的切割和雕刻；公司制造的智能零售终端主要为 IP 衍生品线下无人销售提供载体，公司运营推广的 IP 衍生品主要类型为盲盒；公司提供的 3D 激光熔覆服务则利用高能激光在 3D 物件表面熔覆所需的功能性涂层（比如耐磨、耐腐蚀、自润滑等涂层）。

报告期内，公司各主营业务板块营业收入及占比如下：

单位：万元，%

项目	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
激光设备制造	8,442.12	69.66	16,692.43	80.55	17,918.59	89.54	15,922.37	93.82
智能零售终端制造及 IP 衍生品运营	2,360.49	19.48	2,337.36	11.28	-	-	-	-
3D 及其他	1,316.11	10.86	1,692.59	8.17	2,092.79	10.46	1,049.46	6.18
合计	12,118.72	100.00	20,722.38	100.00	20,011.38	100.00	16,971.83	100.00

二、公司股权结构、控股股东及实际控制人情况

（一）公司股权结构

截至 2020 年 9 月 30 日，公司股本总额为 151,200,000 股，公司股本结构如下：

股份性质	股份数量（股）	比例（%）
一、限售条件流通股/非流通股	808,770	0.53
二、无限售条件流通股	150,391,230	99.47
三、总股本	151,200,000	100.00

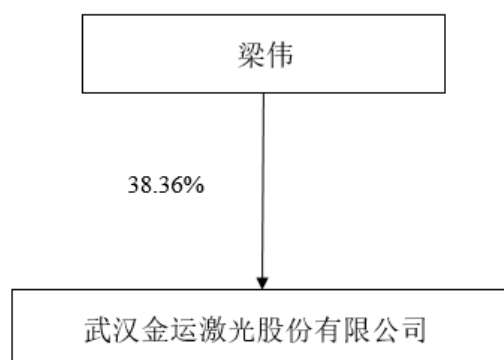
（二）公司控股股东及实际控制人情况

截至 2020 年 9 月 30 日，梁伟先生持有公司 57,995,747 股股票，持股比例为 38.36%，为公司的控股股东和实际控制人。

梁伟先生简历如下：

梁伟，男，1967 年出生，中国国籍，无境外居留权，本科学历，公司主要创始人；2006 年获得“全国优秀民营科技企业企业家奉献奖”荣誉称号。2000 年至 2005 年期间先后创立武汉金运机电设备制造有限公司及武汉金运光电产业有限公司并任总经理。2005 年任金运激光执行董事、总经理职务，曾任金运激光董事长、总经理职务。现任公司营运顾问、数字化新兴业务开发中心总监等职务。

截至 2020 年 9 月 30 日，发行人与实际控制人之间的控制关系如下：



截至本募集说明书签署之日，发行人的股权结构及实际控制人未发生重大不利变化。

三、公司所处行业的主要特点及竞争情况

根据中国证监会 2020 年 11 月 5 日发布的《2020 年 3 季度上市公司行业分类结果》，公司属于“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”。

（一）行业发展概况

1、激光设备制造行业

（1）激光产品逐步实现国产替代

受益于国家政策以及激光加工应用市场的不断拓展，我国激光产业逐渐进入高速发展期。尽管当前高端激光产品市场仍被美国、日本、德国等地区的跨国企业占领，国内大量中低端加工需求使激光加工产业链逐渐向国内转移，未来激光设备的进口替代将逐步实现。

目前，国内厂商在中低功率激光器领域已占据主导地位，高功率激光器也已实现产品突破。据银河证券出具的研报显示，在国内厂商已取得技术突破的背景下，预计 2020 年市场空间将进一步打开，国产化率有望超过 50%。国产化率的提升使得激光器行业的毛利率水平承压，下游激光加工设备行业利润空间将会提升。

（2）激光设备具备广阔市场前景

激光的发明对社会发展和科技进步产生了重大影响，带来了生产方式的变革。光加工相对于传统的机械加工具备高效、环保、精细度高等优点，生产方式的变革必然是用光加工来全面替代机械加工。基于光加工在各行各业具备普遍适用的特点，激光在很多领域的应用市场广阔。

随着中国经济的持续增长和中国制造产业的发展，不断增强的经济基础必然会对激光制造行业的市场需求产生有力的拉动作用，并对激光制造行业的技术创新创造有利条件。未来，我国激光设备行业拥有广阔的市场开拓空间。

2、智能零售终端制造及 IP 衍生品运营行业

（1）智能零售终端制造行业

①智能零售终端应用空间广阔

随着消费结构优化以及消费升级，传统零售模式面临新的发展契机，“新零售”市场方兴未艾。区别于传统的零售行业，所谓“新零售”有两层含义：一是跨界融合，包括线上线下全渠道融合、多种技术的融合、多种服务功能的市场融合，使原来实体零售企业向线上延伸，电子商务平台企业向线下延伸；二是人力变革，颠覆传统的商业零售模式，发展线下无人销售，在降低人力成本的同时，挖掘潜在消费机会，打造提升消费者购物体验的环境。

智能零售终端是发展线下销售的重点。智能零售终端包括无人售货机、开放式货架、无人便利店和无人超市等。与无人便利店、无人超市相比，无人售货机更加灵活；与开放式货架相比，无人售货机防盗能力更强，技术也更加成熟。

我国无人零售企业主要模式				
开放货架	占地面积较小	开放式	距离消费者最近	如每日优鲜便利购、猩便利、小 e 微店

我国无人零售企业主要模式				
自动售货机	占地面积较小	封闭式	距离消费者较近	如友宝、天使之橙、零点咖啡吧等
无人便利店	占地面积较大	模式不一	距离消费者较远	如缤果盒子、小麦铺、便利蜂等
无人超市	占地面积大	半开放式	距离消费者最远	如 AmazonGo、淘咖啡等

数据来源：艾瑞咨询

从科技应用的角度来说,目前国内市场上常见的智能零售终端主要应用了三种前沿技术,一是采用机器视觉、生物识别技术;二是采用 RFID 技术;三是采用区块链技术。AmazonGo、淘咖啡及 takego 所使用的智能零售终端采用第一类技术,利用传感器来识别和计算顾客购物行为;缤果盒子、7-11、罗森日本无人店等则主要利用了 RFID 标签技术,在对货物的识别与防盗上更具优势;公司所生产的智能零售终端则嵌入了区块链技术,利用区块链分布式记账系统、存储方案,对物流进行全程监管,确保盲盒全程可追溯,实现精细化管理。

②盲盒等 IP 衍生品市场增长拉动智能零售终端需求

在鼓励多元化及个性的背景下,中国消费者对以往属于小众的潮流文化抱持更加开放及热情的态度。根据《Z 世代消费力白皮书》显示,中国 Z 世代人口中 15 至 23 岁年龄段人群约为 1.49 亿,其 2018 年每月可支配收入高达 3,501 元,远高于全国人均可支配收入 2,352 元,这给 Z 世代的消费能力打下坚实基础。社交媒体的发展推动了潮流文化的普及,这使得以 Z 世代(指 95 年到 09 年间出生的年轻人)为代表的群体越来越关注潮玩,盲盒玩具产品受众持续拓展。在此背景下,智能零售终端为 IP 衍生品实现商业化变现提供了有效的线下渠道,盲盒等 IP 衍生品的需求增长也促进了智能零售终端行业的发展。

(2) IP 衍生品运营行业

①文化产业快速发展

党的十八大以来,文化体制改革的不断深化极大解放和发展了文化生产力,在国家政策扶持、市场需求旺盛、内容技术创新、产业融合整合等综合因素的共同推动下,文化产业快速发展。2018 年,我国文化产业实现增加值 38,737 亿元,比 2004 年增长 10.3 倍,2005-2018 年文化产业增加值年均增长 18.9%,高于同期 GDP 现价年均增速 6.9 个百分点,文化产业增加值在国民经济中的占比逐年提

高。未来，我国文化产业仍将面临快速发展机遇，拥有广阔的市场空间。

②文化消费时代来临，内容消费将成主流

“十三五”以来，国家将文化产业的重要性上升至国家战略层面，提出到 2020 年要让文化产业成为国民经济支柱性产业。中国迈入第三次消费升级，国民对精神领域的需求大幅提升，特别是在大 IP 时代的推动下，消费内容不断升级，兴趣化与泛娱乐化的产品已然成为内生需求。

③粉丝经济驱动下，消费者付费意愿提升

随着经济发展和人们收入水平的提升，消费者对于品牌消费以及优质 IP 的认知度也在不断提升，未来优质 IP 授权商品将成为有效提升消费者意愿的关键，刺激受众付费的意愿进一步增长，市场需求有望不断提升。

（二）行业主要特点

1、行业技术水平

（1）激光设备制造行业技术水平

激光加工技术作为重要的支撑技术，对传统产业的技术改造和新兴产业的发展起到重大促进作用，得到全球各大经济体的高度重视。在我国制造振兴与产业升级的背景下，激光行业被列入“十二五”国家重点支持发展的行业。当前，我国激光产业经过 10 年多的高速增长，已具备一定规模，但与激光产业发达国家相比仍存在较大差距。

当前是激光产业发展的关键时期，各种先进的激光加工设备与加工技术突飞猛进，激光加工设备应用范围从传统的大型制造业，如机械、汽车、航空、钢铁向高精密加工的消费电子、集成电路、光伏、生物医药等领域扩展，不断增加的加工应用场景和需求正驱动激光技术的不断革新突破，使得激光加工设备沿着精密化的趋势发展。高可靠性、高精密度、高生产效率、高产品合格率、高智能化的激光加工设备是行业技术水平的发展重点。

（2）智能零售终端制造及 IP 衍生品运营行业技术水平

①智能零售终端制造行业技术水平

随着新零售变革的不断推进，智能零售终端的普及是大势所趋。智能零售终端作为新零售的线下创新形式，除了实现前端销售模式的无人化和智能化以外，利用摄像头、RFID等途径获取用户行为和消费数据，并通过大数据分析进行业务洞察，从而实现精准营销和智能补货，利用分析结果改善营销和运营模式。但目前囿于技术成熟度水平不够、技术成本高等原因，智能零售终端行业仍处于探索阶段，未形成稳定的智能化形态和模式，多作为传统销售渠道的补充，尚未大规模布局。

随着技术的不断突破，未来在应用场景方面，通过人工智能技术的赋能、大数据和用户画像的分析，智能零售终端将更加灵活地为各种场景人群提供方便快捷的服务，智能零售终端的市场覆盖率将会更高。

②IP衍生品运营行业技术水平

目前盲盒潮玩类产品已经可以通过植入芯片等方式进行溯源，并通过大数据技术和区块链技术对获取的信息进行存储、处理和转化。该项技术有以下几种应用场景：

一是可以提升产品本身的价值。一方面可以对公司产品进行追踪和记录，通过读取其商品唯一身份信息进行防伪，并通过追溯库存和物流信息，更好地改善服务；另一方面也可通过对产品的追溯，在保证正品的基础上，发展良性的二手市场。

二是可以应用于智能推荐，提升消费者的服务体验。比如，通过追溯消费者对盲盒产品的购买记录，可以由算法得到其偏好，描绘用户画像，从而针对某一类消费者、甚至某一个消费者进行定制化推荐。

三是可以用于开发与消费者简单互动的机器人式新玩具。

2、行业的周期性、区域性和季节性情况

（1）周期性

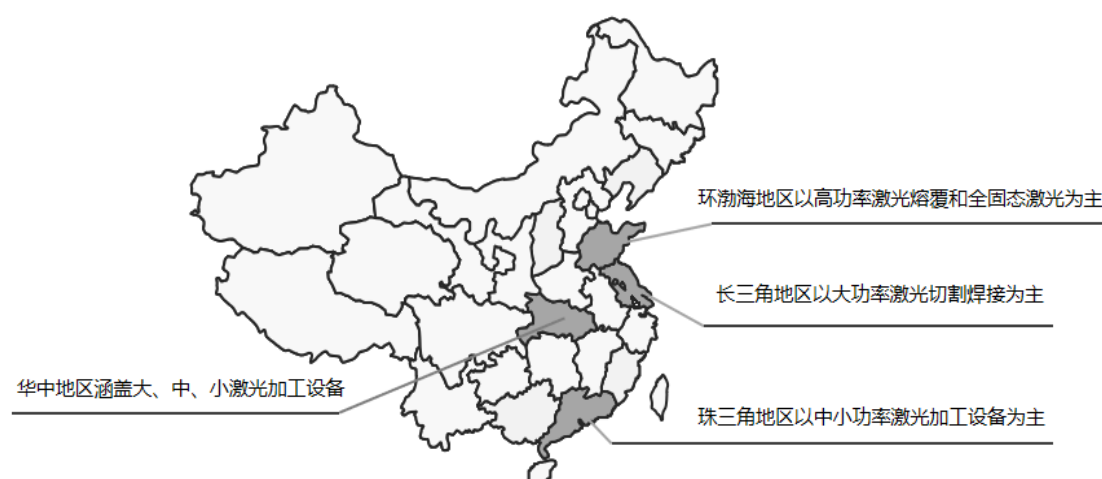
激光设备制造行业整体无明显周期性特征，其需求与与宏观经济发展、固定资产投资增速呈现非正相关关系。在宏观经济放缓、固定资产投资增速放缓以及

产业结构调整的过程中，企业为了降低成本往往更加重视激光技术的应用，从而减少原材料的消耗。

智能零售终端制造及 IP 衍生品运营业务无明显周期性特征。

（2）区域性

激光切割企业主要集中在湖北、山东、江苏、上海和广东等经济发达省市。从激光切割产业区域分布来看，国内已基本形成以上述省市为主体的四大激光产业群，分布在华中、环渤海、长三角、珠三角四个地区，四大区域激光切割设备厂商约占国内总市场 90% 份额。



智能零售终端生产企业及 IP 衍生品运营企业主要分布在长三角、珠三角及其他沿海发达城市，在三四线及内陆城市较少。

（3）季节性

激光设备制造行业除春节期间受假期影响外,无明显季节性；智能零售终端制造及 IP 衍生品运营行业无明显季节性。

3、影响行业发展的有利、不利因素

（1）有利因素

①激光设备制造行业发展的有利因素

A、国家产业政策支持

近年来，我国相继出台了多项支持、鼓励先进制造产业发展的政策，加大了对行业的支持力度。将激光加工技术作为战略新兴产业，指出要加大企业自主创新力度，提高自主化水平，推动产业升级，形成自主知识产权产品。随着国家宏观经济调控及改革深化的效果逐渐显现，将为行业提供更加广阔的空间，有利于行业快速发展。

B、市场空间广阔

国内激光行业市场空间来看，2018 年国内激光器市场规模为 82 亿元，而激光设备市场规模则七倍于激光器市场，高达 605 亿元。相比于激光器环节，设备环节是一个市场空间更为广阔，一方面由于设备的单体价值高于激光器，另一方面设备制造商可依靠自身在设备领域的品牌优势、销售渠道等为客户提供完整的解决方案。广阔的市场将有助于推动下游行业的扩张与加工需求的爆发。

随着国内企业生产研发水平的不断提高，高端进口装备国产化替代是一个必然趋势，对于高端激光加工技术的需求也将增长。

②智能零售终端制造及 IP 衍生品运营行业发展的有利因素

A、智能零售终端制造行业发展的有利因素

a、国家政策支持行业持续健康发展

2016 年 11 月，国务院办公厅发布《国务院办公厅关于推动实体零售创新转型的意见》，针对当前实体零售存在的发展方式粗放、有效供给不足、运行效率不高等突出问题，推动实体零售实现由销售商品向引导生产和创新生活方式转变，引导企业顺应个性化、多样化、品质化消费趋势，支持企业开展服务设施人性化、智能化改造，鼓励社会资本参与无线网络、移动支付、自助服务等配套设施建设。

2017 年 3 月，商务部办公厅发布《关于做好<国务院办公厅关于推动实体零售创新转型的意见>贯彻落实工作的通知》，要求加大政策落实力度，培育技术创新氛围，促进企业改革创新，引导资源优化配置，推广先进适用技术；引导企业逐步提高信息化水平，大力发展新业态、新模式，增强企业转型能力，着力提高运营效率、降低运营成本。

国家鼓励性政策的密集出台，为智能零售终端行业迎来了良好的发展周期。

b、新零售行业兴起促进市场迅速增长

随着移动支付、大数据和移动互联网等新技术的普及，以消费者体验为中心、以数据为驱动的新零售正在成为批发零售业未来的发展潮流。在此背景下，越来越多的品牌商将注重线下零售场景的争夺，智能零售终端市场迎来爆发期。而与北美、欧洲、日本等发达地区的成熟市场相比，国内智能零售终端的市场存量仍然较小，远未达到饱和状态，市场空间巨大。

A、IP 衍生品运营行业发展的有利因素

a、消费者可支配收入及消费力日益增长

随着可支配收入及生活标准的持续提升，中国整体消费模式发生巨大变化，消费者更加追求消费所带来的情感满足，从而增加了其对盲盒等潮流玩具的需求。在此宏观背景下诞生的“Z 时代”（1995-2009 年出生的人），相较于实用价值，更加注重精神层面的体验。盲盒等 IP 衍生品作为潮流文化的载体，极大程度符合“Z 时代”年轻人的消费特点。

当前，中国“Z 时代”人口数量约为 1.5 亿，为 IP 衍生品市场的发展提供了稳定的需求来源。同时，“Z 时代”年轻人具有消费意愿浓厚、购买能力较强等特点，2018 年“Z 时代”月均可支配收入超出中国居民平均值的 49.4%，进一步推动了 IP 衍生品市场的快速发展。

b、IP 衍生品逐渐迈入主流市场

由于对 IP 衍生品接受度及关注度的不足，潮流玩具市场具有小众市场的特征。而近年来，在鼓励多元化、个性化的背景下，消费者对小众潮流文化抱以更加开放和热情的态度，社交媒体的迅猛发展也加速了这一趋势。同时，经销网络的开拓使潮流玩具的获取渠道更加广泛，从而使 IP 衍生品进一步跻身主流市场。

（2）不利因素

①激光设备制造业务发展的不利因素

A、行业准入门槛低

激光加工设备行业主要负责组装集成工作，即按照客户的要求选取相应的激光器，将零部件与机械结构件进行组装，最终完成产品的交付。而上游激光器及控制系统皆为外购，整体技术水平不高，同质化竞争激烈。

B、行业内企业规模偏小，实力不足

目前，我国激光加工设备制造行业尚处于成长初期，除行业龙头大族激光、华工科技产品结构全面且市场份额较大以外，国内激光设备制造企业规模整体偏小，行业集中度低，容易产生无序竞争，行业抗风险能力较小。

C、市场认知度有待提高，行业应用尚需推广

激光加工设备虽在传统加工领域具备明显优势，但由于发展时间较短，下游认知度仍有待提高，现有传统生产线由于前期投入巨大难以迅速替换，先进设备的市场需求有待进一步释放。

D、关键原材料及配件仍依赖进口

我国激光技术的起步虽然与国外基本同步，但是产业化进程较慢，尤其在激光器制造等核心技术领域较国外发达国家落后，因此造成了我国激光产业结构的不均衡，中低端产品相对能够自给自足，但是高端产品的核心部件则需要从国外进口。

②智能零售终端制造及 IP 衍生品运营业务发展的不利因素

A、智能零售终端制造业务发展的不利因素

a、行业发展不成熟

现阶段，新零售行业刚刚起步，智能零售终端的商业模式尚处于试错阶段，以出售用户体验为核心的新模式在实际经营中，难免会因众多突发事件而影响消费体验。因此，如何通过细节升级提升消费者的消费体验，是智能零售终端行业亟待解决的问题。

b、需求链转型不完全

传统零售市场以供给端为主，而新零售市场则以消费者需求为主。从供给链

到需求链的演变，需智能零售终端制造企业依据消费者需求，即时调节各类型产品库存水平，并针对不同消费者群体加以精准营销，以满足消费者多元化需求，需求链转型难度较大。

c、消费数据欠缺

智能零售终端通过将大数据与商业逻辑高度融合，实现数据驱动决策。而当前，智能零售终端布局尚不完整，从终端获取的消费数据有限，难以作出有效的生产及营销决策。即使拥有海量数据，如何依据过去的购买行为预测消费者未来购买倾向仍是一大难题。

B、IP 衍生品运营业务发展的不利因素

a、IP 盈利能力不确定性大

IP 的培育路径及产业发展存在不确定性。原创 IP 若要成为“爆款”，需要前期大量的营销投入和粉丝积累，销售水平仍存在不及预期的可能；若单纯依靠 IP 授权，则将存在 IP 引入进度低于预期的风险。此外，IP 衍生品快速更新换代也可能导致流量吸引不及预期，带来行业增速低于预期的风险。

b、品牌维系成本高

品牌形象是消费者购买决策的关键因素，维持及提升品牌认知度对于增强产品受欢迎程度至关重要。而 IP 衍生品运营行业中企业品牌的建立需要覆盖面广泛的销售渠道、优质且稳定的 IP 供应商合作以及精准有效的营销策略，这使得 IP 衍生品运营企业面临着前期更高的成本投入，资金规模制约着行业的快速发展。

c、企业集中度低

IP 衍生品运营行业虽然因其门槛较低而涌现一大批进入者，但市场集中度不高，竞争激烈但较为分散。而根据泡泡玛特招股说明书中的数据，2019 年作为行业龙头的泡泡玛特在潮流玩具市场的市场占有率仅为 8.5%，CR4 占比仅为 19.5%，市场分散，未来整合空间较大。

4、行业主要壁垒

（1）激光设备制造行业主要进入障碍

①龙头优势明显

行业现有竞争格局龙头优势明显，行业中的先进入者抢占市场份额的同时不断拓宽自身产品范围，完善产品结构，经过多年的行业经验积累，利用明显的市场先发优势成为行业龙头企业。同时，企业凭借规模化效应拉开与后进入者之间的差距，不断吞噬行业中中小企业的利润空间，迫使竞争力差的企业退出市场。

②品牌及客户资源壁垒

激光加工设备所对应的精密加工解决方案将直接影响到下游客户的产品质量及生产的连续性，客户在选择供应商时会对性能指标、运行稳定性及售后服务有着较高的要求，良好的品牌影响力和客户认可度构成了获取订单的重要前提条件，对潜在竞争者形成较高进入壁垒。

③专业人才壁垒

替代传统的加工方式，激光加工有着高效率、高精度、低能耗等众多优点，但相较于其他加工设备制造，激光设备制造是学科交叉性明显的行业，其集合了机电、机械设计、材料科学、光学等多个学科的知识，因此对于专业人才的综合能力要求更高，对行业相关人才引进与培育的投入也更大。

④资本规模壁垒

激光设备制造行业既属于技术密集型行业又是资金密集型行业，对资金需求主要集中在以下两个方面：一是上游原材料主要为激光器，价格昂贵因此需要占用企业大量流动资金；二是下游客户有付款账期，资金回笼周期较长。企业需要较大的固定资产投入和充足的流动资金以满足正常运营，因此资金成为行业潜在进入者需慎重考虑的因素。

（2）智能零售终端行业及 IP 衍生品运营行业主要进入障碍

①智能零售终端制造行业主要进入障碍

A、技术与行业经验壁垒

智能零售终端业务需要有较为成熟的技术水平，智能终端需要有相应的技术支持人机交互，针对智能终端的前端、后端、管理分析都需要有相应的软件支持。在盲盒潮玩方面，产品的防伪和溯源也有一定的技术壁垒，因此对新进入者有较高的要求。

B、质量控制及管理壁垒

智能零售终端具有多样化、多品种、多工序的特点，在生产方面具有小批量、多批次的特性，要求智能零售终端生产商快速响应客户需求的同时，能够具备灵活调整生产计划、管控成本的能力。在推进业务生产流程的标准化、自动化的同时，企业需要对非自动化工序进行标准化，并严格控制良品率。这对拟进入本行业企业的管理能力提出了较高要求，新进入者往往因为缺乏灵活组织管理能力而难以满足客户的需求。

C、快速反应能力壁垒

受下游盲盒等 IP 衍生品生命周期短、更新换代快的影响，智能零售终端制造企业必须对市场变化进行快速反应，才能保证自身获得较高的市场份额。这体现在企业的开发设计能力、研发到批量生产速度、订单消化能力、内外部协调和整合能力等。只有形成可靠的快速反应能力，智能零售终端制造商才能与众多知名 IP 客户达成稳定合作关系。

②IP 衍生品运营行业主要进入障碍

A、优质 IP 发掘壁垒

作为 IP 内容提供商及消费者之间的媒介，IP 衍生品运营业务的开展需要企业具有物色或培育优秀设计师、识别高质量潮流内容的能力，同时，企业需要准确预测消费者偏好，实现 IP 商业化变现，而庞大的数据库和粉丝群则是企业具备优质 IP 发掘的先决条件。

B、全渠道网络运营壁垒

IP 衍生品运营企业需要建立具备一定规模的全渠道销售及经销网络，保证供应链管理的高效稳定，依据 IP 衍生品特性、消费者需求等因素进行消费渠道

的建设与布局，以提升消费者购物体验。

C、品牌建设壁垒

树立良好的品牌形象对吸引消费者及优质业务合作伙伴至关重要，坚实的业绩基础、敏锐的消费者洞察力及有力的营销策略则是建立品牌及执行有效推广的重要指标。

（三）行业竞争状况

1、激光设备制造行业竞争格局

（1）国际竞争格局

美国、日本、德国等国家激光产业起步较早，并且注重应用技术的开发，发展速度较快，并带动了汽车、电子、机械、航空、钢铁等行业率先实现产业升级。先进的激光技术和广阔的应用市场使得激光企业保持较强的竞争实力，目前国际上高端激光加工设备制造领域主要被德国通快（Trumpf）、美国相干（Coherent）、日本米亚基（Miyachi）等跨国企业占领，在业内享有较高知名度。

（2）国内竞争格局

近年来，在国家制造业产业转型升级的战略推动下，我国激光产业得到了快速发展，形成了华中地区、珠三角地区、长三角地区和环渤海四大产业集群。华中地区激光产业以武汉为中心，激光加工应用发达，激光产业配套齐全，激光产、学、研体系完备；珠三角地区产业链完善，为激光重要应用市场，出口便利，激光产业出口额占比高；长三角区域产业分布于上海、南京、苏州、常州等地，激光设备和生产技术具有优势；环渤海区域的激光产业技术研发实力较强，以北京为代表的市场聚集了大批 IT、通信企业，激光产品需求旺盛。

目前我国生产激光切割机企业有大大小小的激光切割设备厂商 1,000 多家，行业集中度低，经过多年市场竞争和企业发展，形成以大族激光、华工科技等龙头企业为首，金运激光、楚天激光、百超迪能、领创激光、庆源激光、邦德激光跟随的竞争格局。

2、智能零售终端制造及 IP 衍生品运营行业竞争格局

（1）智能零售终端制造行业竞争格局

中国自动售货机市场主要被日本企业所占据，目前国内负责硬件研发、制造、生产的生产制造商已经超过 30 家，头部厂商在产能、研发能力及工艺水平上与后进厂商已拉开较大差距。智能零售终端制造企业主要分布在长三角、珠三角及其他沿海发达城市，其中，大连富士冰山、三电、江苏蓝天空港、以勒、湖南中吉等占据较大市场份额。

（2）IP 衍生品运营行业

根据头豹研究院收集的数据，中国盲盒市场竞争格局逐渐呈现明显的梯队差异，具体可分为三个梯队：泡泡玛特位列行业第一梯队，市占率约为 40%，为中国盲盒潮流的带动者；以 IP 小站、奥飞娱乐为代表的深耕二次元、动漫 IP 业务的企业位于行业第二梯队，市占率约为 30%；主营其他业务，部分产品以盲盒形式进行销售的企业如瑞幸咖啡、中国旺旺、晨光文具等属于行业第三梯队，市占率近 30%。

四、公司的主要产品及用途

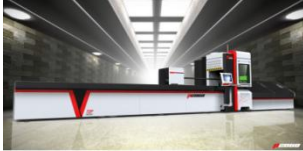
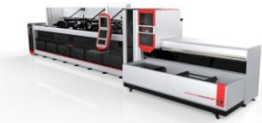
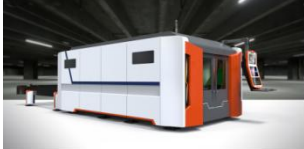
1、激光设备制造业务主要产品及用途

依据加工材料的材质划分，公司将激光设备制造业务分成金属材料激光加工设备制造业务和非金属材料激光加工设备制造业务。其中，金属材料激光加工设备主要由公司的全资子公司武汉唯拓进行生产与销售；非金属材料激光加工设备则由公司所设柔性事业部负责生产与销售。

（1）金属材料激光加工设备制造业务

依据加工材料的形态不同，公司生产的金属材料激光加工设备可分为金属平面激光加工设备和金属管材激光加工设备，主要应用于健身器材、钢制家具和汽车管线的生产加工领域。因为金属材料的激光加工设备主要由固体（光纤）激光器及其他零部件组装而成，所以公司将此类设备统称为固体激光产品。

产品名称	图示	主要功能	应用领域
------	----	------	------

产品名称	图示	主要功能	应用领域
光纤激光圆管专用切割机		可对圆管自动上料、切断、斜切、打孔、除渣等	汽车零件、弯头、童车、卫浴、不锈钢制品等
通用型光纤激光管材切割机		可加工圆管、方管、矩形管、椭圆管、腰圆管等	
智能型高端数控光纤激光管材切割机		可加工圆管、方管、矩形管、椭圆管、腰圆管、还可以加工三角管、角钢、槽钢、H 钢、板条等；管材焊缝识别、除渣等；管材自动上料、自动下料和收料；	家具、医疗器械、健身器材、展具、汽车、农林机械、消防管道、钢架结构、石油勘探、桥梁、船舶等
全自动型高端数控光纤激光管材切割机		可加工圆管、方管、矩形管、椭圆管、腰圆管、还可以加工三角管、角钢、槽钢、H 钢、板条等；管材焊缝识别、除渣等；管材自动上料、自动下料和收料；	
开放式光纤激光金属切割机		可切割碳钢、不锈钢、镀锌板、合金钢、弹簧钢、铝、黄铜、紫铜、钛、金、银等	
全封闭交换式光纤激光金属切割机		可切割碳钢、不锈钢、镀锌板、合金钢、弹簧钢、铝、黄铜、紫铜、钛、金、银等	钣金、办公家具、厨卫、卫浴、广告、电柜、五金、食品机械、灯饰、电梯、医疗、汽车等
开放式光纤激光钣金一体切割机		可切割碳钢、不锈钢、镀锌板、合金钢、弹簧钢、铝、黄铜、紫铜、钛、金、银等；可切割圆管、方管等；	

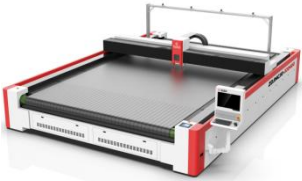
产品名称	图示	主要功能	应用领域
全封闭交换式光纤激光钣金一体机		可切割碳钢、不锈钢、镀锌板、合金钢、弹簧钢、铝、黄铜、紫铜、钛、金、银等；可切割圆管、方管等；	
紧凑型光纤激光金属切割机		可切割碳钢、不锈钢、镀锌板、合金钢、弹簧钢、铝、黄铜、紫铜、钛、金、银等	
小型直线电机光纤激光金属切割机		可切割碳钢、不锈钢、镀锌板、合金钢、弹簧钢、铝、黄铜、紫铜、钛、金、银等	
小型光纤激光金属切割机		可切割碳钢、不锈钢、镀锌板、合金钢、弹簧钢、铝、黄铜、紫铜、钛、金、银等	
光纤激光机器人手臂三维切割机		适用于各种金属材料的三维自动化切割	汽车、模具、厨具、五金制品等
光纤激光机器人手臂三维焊接机		适用于各种金属材料的三维自动化焊接	
光纤激光手持式焊接机		适用于各种金属材料的焊接	

(2) 非金属材料激光加工设备制造业务

依据激光设备的用途划分，公司的非金属材料激光加工设备可分为信息激光

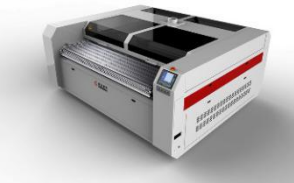
和能量激光。非金属材料激光加工设备主要包括裁床系列产品、X-Y 轴系列产品和振镜系列产品，其中，振镜系列产品利用激光的信息特性，主要用于非金属材料的打标、雕刻等应用场景，属于信息激光；裁床系列产品和 X-Y 轴系列产品则主要用于服装皮革、汽车零部件、环保滤布、其它合成材料等非金属物料的切割和焊接，属于能量激光。依据幅面大小，裁床系列产品和 X-Y 轴系列可作进一步区分，1.8M*1M 以上的大幅面激光切割设备划分为裁床系列产品，1.8M*1M 以下的小幅面激光切割设备则认定为 X-Y 轴系列产品。公司非金属材料激光加工设备主要由 CO2 激光器及其他零部件构成。

①裁床系列

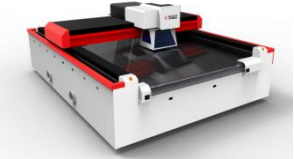
产品名称	图示	主要功能	应用领域
大幅面双驱高速激光裁床		超宽幅面激光裁床，齿轮齿条双驱高速结构，专为超宽结构裁床设计、结构坚固、超长连续切割功能	超宽户外广告、帆船、PVC、PE等材料
自动视觉扫描激光切割裁床		全自动连续式自动扫描定位，激光高效切割	数码印花运动服、数码印花广告、家居家纺材料、户外材料等
高速高精度智能激光裁床		超大幅面高速激光切割裁床，齿轮齿条双驱结构，焊接时效处理床体，可送料、收料、标记等于一体的智能化激光裁床	工业面料行业，如过滤布切割、地毯切割、安全气囊切割等

②X-Y 轴系列

产品名称	图示	主要功能	应用领域
------	----	------	------

产品名称	图示	主要功能	应用领域
智能定位切割机		CAM自动识别激光切割系统，高速直线导轨，高速伺服传动，高精度	商标、logo、小标识
标准化激光切割机		标准化的结构设计，专利外观设计	各种非金属材料的切割加工
双头异步智能切割机		智能双头异步切割，混合式排版加工，省时省料，可加载视觉定位、喷墨标等	鞋材行业、纺织服装行业等

③振镜系列

产品名称	图示	主要功能	应用领域
高速智能打标机		皮革个性化工艺激光加工系统，速度快，无需刀模，丰富的设计图形	制鞋、箱包、皮具、皮质商标
振镜双驱大幅面激光裁床		产品具备雕花、切割功能于一体，并可以自动切换，实现一机多用	数码运动服、数码商标、工业面料、服装面料等行业雕花切割
大幅面智能面料雕花机		大幅面振镜式激光雕花机，行业的小批量、个性化、免开模等需求有独特的优势	适用不限于绒面、牛仔等面料，快时尚、个性定制、纺织服装、家纺、地毯等行业

激光模切机		标签行业真正意义上的自动化、智能化激光模切设备，具备全自动的精准定位、智能换图及变速功能，实现与数码打印设备无缝对接	各种数码印刷标签、电子标签、反光条等材料
-------	---	--	----------------------

2、智能零售终端制造及 IP 衍生品运营业务主要产品及用途

(1) 智能零售终端制造业务主要产品及用途

公司的智能零售终端业务主要生产与 IP 衍生品相适应的定制主题机，主要用途为 IP 衍生品线下无人销售，目前公司生产的智能零售终端产品主要机型罗列如下：

序号	产品名称 规格型号	图示	主要功能	应用领域
1	3 代机一体机		1、开创性的利用普通自动贩卖机稍加改造后用来售卖盲； 2、独立的商品展示区域，构建场景式展示； 3、独立的广告屏用于商品宣传。	盲盒、潮玩、手办、瓶装液体饮料、袋装食材等售卖及商品展示、广告展示。
2	4 代机		1、简化机器结构，保留核心功能适应不同运营场景需求； 2、购买屏增大便于顾客操作； 3、履带货道便于商品摆放，降低卡货几率。	盲盒、潮玩、手办、瓶装液体饮料、袋装食材等售卖及商品展示。
3	JYSHLD-5A (5 代机)		1、柜内落货区域增加刮板，便于取货口集中设置于整机右侧； 2、增加柜体两侧展示区域； 3、增加摄像头，实时监控出货状态，利于故障分析，同时也可减少顾客纠纷。	盲盒、潮玩、手办售卖及商品展示

序号	产品名称 规格型号	图示	主要功能	应用领域
4	JYSHLD-SJ-5F (5.5代机升降F型)		1、增加升降取货篓，防止掉落式出货对商品的损伤，增加商品售卖范围； 2、货道背板结构变更，便于货道宽度调节； 3、增加定时器功能，定时开关机用以节能。	盲盒、潮玩、手办售卖及商品展示
5	JYSHLD-SJ-6A (6代机升降A型)		1、增加小屏，用于广告播放及顾客互动； 2、升降取货篓结构优化，运行更加顺畅； 3、增加电控取货门，减少外界干扰造成机器故障的可能性。	盲盒、潮玩、手办售卖及商品展示、广告、游戏互动等。
6	JYSHLD-SJ-6.5A (6.5代机升降A型)		1、履带货道为后推板货道，增加货道调节便利性，扩大商品售卖范围； 2、优化防盗推板结构，降低组装难度。	盲盒、潮玩、手办售卖及商品展示、广告、游戏互动等。
7	JYSHLD-SJ-7A (7代机升降A型)		1、取货口上移 600mm，同时增加自动升降取货门，提升顾客体验； 2、增加预出货功能，缩短出货时间； 3、新增发卡功能，用于会员卡发放； 4、新增远程时控功能，可远程控制开关机； 5、增加顶部摩天轮，吸引顾客眼球。	盲盒、潮玩、手办售卖及商品展示、广告、游戏互动等。
8	JYHDCS-A (互动游戏发卡机)		1、两侧及顶部橱窗用于商品展示； 2、收集顾客信息，发放会员卡，增加顾客粘性； 3、屏幕可用于广告播放起到宣传商品的用途。	商品展示、广告、游戏互动等。

序号	产品名称 规格型号	图示	主要功能	应用领域
9	4代机体 感互动游 戏机		1、通过摄像头捕捉顾客肢体动作完成游戏，趣味性强； 2、捕捉人脸图像进行识别，给顾客群体进行精准分类； 3、商品展示及广告宣传功能。	主要应用于互动游戏、体感游戏、展示宣传等。
10	JYHD-ZQ (互动抓球 游戏机)		1、通过抓球游戏获取积分，可用来抵扣购买盲盒的金额； 2、游戏功能可增加顾客粘性，与配套的售货机形成良性互动。	可用于抓球、抓礼品、抓娃娃、抓盲盒手办、广告展示等，可作为售货机配套产品，增加顾客粘性。
11	JYHD-Z W (互动抓娃 娃游戏机)		1、顾客通过充值可获得游戏资格； 2、抓到的玩具归顾客所有。	可用于抓球、抓礼品、抓娃娃、抓盲盒手办、广告展示等，可作为售货机配套产品，增加顾客粘性。
12	JYSHLD- X1 (小型机 X1)		1、体积缩小，适用于空间较小的区域运营； 2、取货口位于机器中部，避免蹲下取货的不便； 3、货道宽度和层高可随意变更适应不同尺寸的商品； 4、多处商品展示，外观多弧度配合灯光，效果炫酷。	适用于运营空间比较小的区域，盲盒、潮玩、手办售卖及商品展示、广告、游戏互动等。
13	JYHD-ND J1 (扭蛋机 1 型)		1、商品使用 $\phi 200\text{mm}$ 的球体包装，直接面向顾客展示； 2、随机出货，具备类似抽奖的趣味性； 3、大大增加商品售卖范围； 4、底部展示区域可进行场景式商品展示。	大体积及不规则包装商品售卖及商品展示、广告、游戏互动等。

(2) IP 衍生品运营业务主要产品

公司 IP 衍生品运营业务主要产品为盲盒。借助公司自有 IP、独家授权 IP 及授权 IP，公司主要盲盒产品如下表所示：

①公司自有 IP 所对应盲盒产品

序号	产品名称	图示
1	UNI UNIVERSE 系列盲盒	

②公司独家授权 IP 所对应盲盒产品

序号	产品名称	图示
1	BURST MECHA 半机械变色龙盲盒	
2	宫里有只小黄鸭故宫宫廷文化系列盲盒	
3	MUKAMUKA 春暖花开系列盲盒	

此外，公司还有非独家授权 IP 所对应盲盒产品共计 46 个系列，以及大量经销盲盒产品。

3、3D 及其他业务主要产品及用途

公司 3D 及其他业务以提供 3D 激光熔覆服务为主，同时包括激光器的生产和 IP 衍生品的 3D 打印服务等。其中，3D 激光熔覆服务主要应用于矿山及海洋工程机械的液压缸套代替电镀铬的防腐涂层领域。此业务板块无主要产品。

五、公司的经营模式

（一）采购模式

1、激光设备制造业务采购模式

根据优化成本、控制风险和提高效率的原则，公司坚持采用参照市场动向，以销定产的独立采购模式。采购申请由生产部门或仓库部门根据生产订单提出物料需求计划，并对照实际仓库库存情况提出最终申请需求，采购部门据此编制采购计划，由经营负责人审核是否合理，若合理则签字认可交采购部门执行采购。

在执行采购中，为确保价格机制透明，遵循合理的询价程序，重点了解供应商的以下情况：产品价格、质量、供货条件、信誉、售后服务等，由采购、技术等相关部门参与比质、比价体系，综合考虑各项因素；对于零星物品的采购，授权直接采购，但也由独立的人员抽样暗访制度；另外对于新品或者异动物料应启动询价程序重新筛选供应商，经营负责人应签署意见。

公司定期考察供应商质量、价格、账期、信用等级等指标，不断开拓采购渠道，保证在每个采购类别中建立三家以上的长期合作伙伴。

2、智能零售终端制造及 IP 衍生品运营业务采购模式

公司的智能零售终端业务在原材料采购方面有专业采购人员进行负责，严格按照《采购管理标准》的要求，对采购物料进行询价、比价、议价，在保证质量和交期的前提下，最大程度降低采购成本；对于新增供应商，严格执行《新增供方原材料评定》程序；每年度采购人员会协同品管对所有供应商进行《合格供应商评价》，选择优质供应商，淘汰不合格供应商。

公司 IP 衍生品运营业务对外销售的产品主要由第三方代工厂组织生产，因此不涉及原材料的采购。在对 IP 的采购过程中，公司采购员首先借助各大潮流

玩具展会或自媒体平台接触优质的 IP 设计团队或提供商，公司内部评审依据对市场偏好的预测筛选确定意向合作的 IP。

（二）生产模式

1、激光设备制造业务生产模式

由于公司生产的产品属于非标准化的产品，因此公司主要采取“以销定产”的方式进行生产，即根据与客户签订的订单安排组织生产。销售部门会根据客户需求编制生产计划，并由车间主管将各部分工作计划下达到车间，根据当前库存状况安排生产。同时，公司会根据客户需求及自身生产状况将部分机加工部分组织外协生产。外协方生产加工过程需按照公司图纸要求进行不构成核心关键环节。

2、智能零售终端制造及 IP 衍生品运营业务生产模式

（1）智能零售终端制造业务生产模式

公司智能零售终端业务硬件生产制造环节较为完备，下设生产各班组、采购、品管、仓库等部门，有齐全完善的生产、采购、质量、仓储管理标准。通过《订单计划》《月度生产任务计划》《月度物料采购计划》等沟通衔接各生产链部门成员，高效完成生产安排与最终交付。其中生产中心通过提高设备自动化程度，不断改进生产工艺优化工序，加强员工技术技能培训等手段，提高生产效率降低成本，使材料能耗和损失持续降低，并强化了安全管理。

在质量管控方面，公司积极宣导全面质量管理理念，全员参与质量管理。建立了完善的《原材料检验标准》和成品调试、检验制度及规范，有完整的原材料及设备调试、检验记录文件，每月根据质量统计及客诉信息，汇总分析出具月度质量报告，并发布下月《月度质量管控重点》。同时建立了质量奖惩考核机制，对产品质量有突出推动作用或表现优异的研发、生产人员予以奖励。

在仓库管理方面，公司依托金蝶 K3 管理系统，为所有物料分别设定唯一物料代码，所有物料每周抽盘，每月全盘；发料遵循先进先出原则，定期统计呆滞品物料数据，并沟通技术部门处理。通过加强培训提高仓管人员的服务意识和责任意识，加强产品出入库管理，强化仓库 6S 管理，保持仓库安全整洁、产品库

存合理，有效减少不合格产品入库，为产品最终顺利交付打下良好的基础。

（2）IP 衍生品运营业务生产模式

公司 IP 衍生品运营业务的生产和包装环节采取外包形式，由生产线齐全、生产效率高的工厂进行生产。公司将修改和优化后的设计图进行 3D 建模，通过 3D 打印形成样件，交付给代工厂。工厂则依据样件打造注塑模具，经过与公司内部设计团队的不断沟通与修模，得到最终产前样件，继而实现产品的批量生产与包装。公司会将采购的 NFC 芯片交付于工厂，令其嵌入批量生产的产品中。

（三）销售模式

1、激光设备制造业务销售模式

销售模式主要以直销和经销为主。针对国内市场，公司主要采用直销模式，在实现基本完成网络销售全覆盖布局的同时，在重点销售地区建立营销中心，目前公司已有 9 大直销营销中心分布于永康、昆山、上海、宁波、北京、廊坊、沈阳、西安、武汉。同时，在地方企业垄断的地区，利用经销商的渠道优势打开市场销售局面。对于国际市场，公司在已建立的市场代理渠道基础上，新增英国、法国、比利时、南非、墨西哥激光标准化展厅，以实现在该区域卖面对面向客户进行产品展示、售前技术咨询、销售业务开展以及售后技术服务等多种营销服务能力。目前公司已经在 22 个国家建立网络销售渠道，在全球范围内实现了激光销售主要市场国家的范围覆盖。

公司一直将国内和国外销售市场作为齐头并进的市场拓展方向，因此下设国内销售部和国外销售部，并采取线上+线下推广的方式促进销售。线上主要以同国内外重点推广平台合作以开展产品宣传,如阿里巴巴、中国制造网等，同时顺应时代趋势，打造属于自身特色的直播营销模式，建立网络展厅、直播营销平台、在线售后服务等多种即时网络营销手段。线下主要以客户拜访，参加行业内具有较大影响力的展会为主。

2、智能零售终端制造及 IP 衍生品运营业务销售模式

（1）智能零售终端制造业务销售模式

公司的智能零售终端主要用于建设自身开发 IP 衍生品的线下销售渠道，并销售给其他下游 IP 衍生品运营方。公司通过在智能零售终端上嵌入区块链模块，收集并分析从智能零售终端中提取的销售数据，据此调节智能零售终端的铺设点位及不同 IP 衍生品的库存水平，以适应消费者的消费倾向。

（2）IP 衍生品运营业务销售模式

公司线下 IP 衍生品运营业务主要包括自营、联营与加盟三种模式。自营模式为公司自行完成点位的铺设、商品的采购与销售；联营模式为公司与联营方签订合作协议，由联营方承担点位成本（租金、电费），设备、商品、运维与售后等由公司承担，公司依据协议规定进行流水分成；加盟模式为加盟商购买公司设备并承担点位成本，由公司承担其他成本，加盟商将从公司采购的商品在终端设备中进行销售，最终依据协议对流水部分进行分成。

当前，公司的 IP 衍生品运营业务以自营为主进行销售，并建立起了线上线下一体化销售渠道。线下销售主要以广泛铺设智能零售终端为主，同时，公司通过开设线下直营门店开展 IP 主题场景视觉体验与游戏互动体验，以此达到消费者引流和品牌推广的目的。

此外，公司不断由线下向线上导流，打造线上销售场景，通过直播电商、短视频运营、粉丝社群运营、赛事活动举办等方式，获取稳定的线上流量。消费者可选择线上店铺购物，线下提取或配送的方式，提高运营效率，降低销售成本。

同时，公司将倾斜部分资源，打造线上销售场景，通过直播电商、短视频运营、粉丝社群运营、赛事活动举办与直播等方式，对公司 IP 进行培育。顾客可选择线上店铺购物、线下提取或配送的方式，提高效率。

六、公司业务发展目标及发展战略

（一）公司发展战略

公司在智能激光业务板块将继续推进激光加工行业应用解决方案，持续加强研发投入，不断增强核心竞争力，提升产品性能，聚焦细分行业应用，持续打造立足于细分行业的明星产品（金属的切管机、柔性的裁床设备）。同时，在销售

层面，不断增强主动服务意识，积极拓展国内外销售渠道，加强营销渠道建设，提升销售能力，全力推进激光技术在多个行业的应用和推广。

我国 IP 衍生品市场空间广阔，中国潮流玩具处于快速增长阶段，根据弗若斯特沙利文统计数据，中国潮流玩具零售市场规模年复合增长率达到 34.6%。公司将抓住 IP 衍生品市场快速增长的机遇，一方面，在智能零售终端建立规模化生产流程和团队，奠定大批量大规模开发生产的基础；另一方面，不断加大数字技术往 IP 上游渗透的运营能力，打造数字技术改造传统行业所必须具备的延展及融合能力，借助公司已经积累的线下无人零售终端的市场规模优势，实现 IP 衍生品的线上线下一体化发展。

（二）发行人未来三年的业务发展目标及计划

1、加大对国内市场的运营管理

2019 年，受全球经济增长趋缓、国内经济增速下降、中美经贸关系不确定等影响，公司对美出口增速放缓。在此背景下，公司未来工业智能激光业务将更加侧重加强对国内市场的运营管理，在通过积极的营销来提高品牌影响力的同时，通过对产品技术的不断升级革新，满足客户的个性化需求，以更高的技术附加值去争取市场，获取更高的国内市场份额，降低未来境外销售业务的风险。

IP 衍生品业务方面，公司未来也将立足国内市场和消费者需求，搭建专门的 IP 运营团队，提升 IP 衍生品艺术家发掘及 IP 创作和运营能力，设计开发出受下游消费群体欢迎的作品，满足不断增长的潮流玩具市场需求。

2、立足自主创新，加大研发投入

公司未来将根据高端数字激光装备制造业务板块的市场环境和行业需求，更加针对性的研发生产具有市场竞争力的产品。在金属材料方面，以智能光纤激光切管机为主，加大研发投入，对产品外形、配置、性能和应用能力等方面持续改进，满足用户对高端产品的需求。在工业柔性材料方面，优化升级双驱裁床、数码视觉裁床、多工位切割系列产品、多功能一体机，提升性能；自主研发大幅面智能识别定位系统，实现高速准确切割；推出多工位多轴精密加工系统，实现全自动上/下料的激光多工位精密加工。

在商业智能板块，公司未来将大力推动智能零售终端在 IP 衍生品运营行业的应用，通过新零售销售的方式拓展 IP 衍生品渠道。在硬件方面，不断自主创新，为不同场景、不同 IP 内容定制主题机型；在软件方面，加大创新升级力度，充分发挥数据作用，引导用户线上消费。

3、整合 IP 衍生品产业链上下游资源，协同发展线上线下业务

公司目前已完成对玩偶一号的整合，凭借公司已经拥有的数字技术应用优势和完整的智能无人零售终端产线，公司未来将进一步整合 IP 衍生品产业链上下游资源，协同发展线上线下业务。

公司将在未来持续聚焦“潮文化”类 IP 衍生品运营服务，通过与知名 IP 战略合作的方式，不断推进 IP 开发工作。同时，为了实现 IP 衍生品在销售环节取得更好的商业化效果，公司将持续巩固加强 IP 运营能力，打造专业的 IP 运营团队，不断引进和培养包括原创、设计、策划、商务及供应链管理方面的人才，实施更加市场化的激励机制，发挥各类人才优势。

4、优化人才选拔和培养体系

未来，公司将继续坚持以发展为导向的人才选拔和培养体系。一方面，通过将现有人才规划按计划分阶段落实，优化岗位设置，降低人力成本占比，提升人均产值；另一方面，在人才引进方面侧重考量核心能力指标，聘用具有创新思维的人才，通过人才将技术创新和企业创新相融合，从而带动公司向新的发展阶段和新业务方向前行。

具体来说，公司围绕商业智能设备组建的技术团队，为 IP 衍生品新零售渠道商提供智能零售设备、区块链技术记帐器、后台管理、数据收集及处理等软硬件服务，着力打造 IP 运营团队，不断引进和培养包括原创、设计、策划、商务及供应链管理方面的人才。

5、持续加强精细化管理和运营

未来三年，公司将持续优化精细化管理和运营，制定更加务实、更加全面的 KPI 考核指标，落实全员岗位绩效考核，并强化对现金流的严格考核力度。在精细化运营方面，打通各个部门之间的良性互动，提高公司运行效率。实现以项目

为最小运营单元的支撑体系，划小核算单位，力争做到对单一项目进行 KPI 指标考核，进一步提高项目人员复用率，在营业收入规模增长的同时做到人均效能提升。

（三）发行人未来发展目标、业务发展规划和现有业务的关系

公司自成立以来就专注激光切割行业，具有一定的先发优势，积累了在产品的迭代、类型及自动化上的实践经验。另外，公司近年来在商业智能应用板块一直致力于研究生产智能零售终端设备，大力推动商业智能板块的同时积累了与 IP 衍生品运营服务领域相关的行业资源。自 2020 年起，公司将 IP 衍生品线下新零售业务提供硬、软件产品服务中培育的游戏、视频软件技术人员及后台运营管理人员进行了集中整合，由金运互动具体承担和开展 IP 行业运营相关业务，如 IP 引进、IP 内容（包括直播、短视频、游戏）的第三方联合开发、IP 盲盒原创设计、新零售运营等，IP 运营能力不断提升。

上述业务发展规划和目标，是公司在现有的工业智能板块业务和商业智能板块业务的基础上，依据未来行业发展趋势和动向，按照公司发展战略而制定的；基于公司现有优势，实现对公司现有业务的规模扩张和延伸发展。因此，现有业务是公司未来几年发展规划的基础，发展规划与现有业务密切相关。

若上述发展计划能够顺利实施，将推动公司现有业务的不断发展，增强企业核心竞争能力。

（四）本次募集资金投向与未来发展目标的关系

本次向特定对象发行股票募集资金拟用于自动化激光加工设备及配套服务扩产项目、IP 衍生品柔性化智能制造工厂项目、IP 衍生品新零售推广项目、基于 IP 衍生品的区块链应用研发中心建设项目，该等募投项目的实施有利于推动公司自动化设备制造技术、区块链等信息技术与应用行业的结合，提高激光加工设备的生产能力和激光加工配套服务综合能力，完善公司 IP 衍生品业务的产业链布局，有效提高公司产品的品质和市场竞争力，树立公司在行业内的品牌地位，提高公司盈利水平，实现公司业务长期可持续发展。本次向特定对象发行股票募集资金的运用合理可行，符合公司及全体股东的利益。

第二章 本次证券发行概要

一、本次发行的背景和目的

（一）本次向特定对象发行股票的背景

1、产业政策助推激光产业快速发展

2006 年发布的《国家中长期科学和技术规划纲要 2006-2020》中，明确将激光技术列为重点发展的 8 项前沿技术之一。2016 年 12 月，工信部、财政部联合制定了《智能制造发展规划（2016-2020 年）》，《规划》提出，2025 年前推进智能制造实施“两步走”战略：一是到 2020 年，智能制造发展基础和支撑能力明显增强，传统制造业重点领域基本实现数字化制造，有条件、有基础的重点产业智能转型取得明显进展；二是到 2025 年，智能制造支撑体系基本建立，重点产业初步实现智能转型。这对于推动我国制造业供给侧结构性改革、打造制造业竞争新优势、加快制造业转型升级意义重大。2017 年工信部印发《高端智能再制造行动计划（2018—2020 年）》，鼓励应用激光、电子束等高技术含量的再制造技术。这些利好政策的持续出台，推动了国内激光产业的快速发展。

2、随着零售模式的不断演化推进，IP 衍生品与新零售业务模式的融合，将会带来更好的行业机会

2016 年 11 月，国务院办公厅印发《关于推动实体零售创新转型的意见》，对实体零售企业加快结构调整、创新发展方式、实现跨界融合、不断提升商品和服务的供给能力及效率作出部署，并特地提到要促进线上线下融合。如今，众多商家纷纷将新零售与 IP 衍生品产业融合，在视觉、空间、推广、营销上多种方式结合，使 IP 融合在商品中，实现了 IP 价值最大化，也带动 IP 行业走向了一个新的高度。

2019 年 11 月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于强化知识产权保护的意見》。《意見》提出，加强知识产权保护，是完善产权保护制度最重要的内容，也是提高我国经济竞争力的最大激励。要群策群力完善知识产权大保护工作格局，从多个环节完善保护工作体系，综合运用多种手段形成知识产权保护的

强大合力。区块链技术作为近几年的新兴技术，其去中心化的信任机制、可信的时间戳、不可篡改、可溯源等特性能有效保障文化 IP 版权确权，解决传统版权保护体系流程繁琐、成本高昂等难题。在此基础上通过引进内容生产商、衍生供应链体系搭建的第三方交易平台，可有效实现对知识成果的全面保护与授权变现。

3、公司积累了一定的行业资源，与一些 IP 授权方达成战略合作

公司近年来一直在推动商业智能板块在 IP 衍生品运营行业的应用，聚焦“潮文化”类 IP 衍生品运营服务，全资子公司金运互动搭建了 IP 运营团队，与腾讯 QQFamily 等 IP 达成战略合作。为与相关 IP 授权方建立起战略合作关系，公司为前述 IP 方开发具有独有特色的 IP 衍生品无人零售主题机，一方面为 IP 方打造线下独有的无人零售和品牌推广渠道；另一方面通过合作逐步参与到 IP 方的衍生品开发工作中，为公司利用 IP 方的 IP 开发独家款、限量款 IP 衍生品打下基础。

截至目前，公司已为多丽梦、腾讯 QQ、西萌、疯狂的兔子等 IP 方开发了多款主题机，随着未来与 IP 方不断持续深入的合作，不仅促进公司无人零售终端在 IP 行业的销售业绩，也将促使公司不断推进 IP 开发工作，这为本次募集资金投资项目的实施提供了有力支撑。

4、潮流玩具市场潜力巨大，产业发展迅速

根据弗若斯特沙利文报告，在可支配收入增加、潮流文化产业迅速发展，尤其是越来越多优质潮流玩具 IP 于市场成功孵化的驱动下，全球潮流玩具市场规模自 2015 年的 87 亿美元增长至 2019 年的 198 亿美元，复合年增长率为 22.8%，并预期将于 2024 年达到 448 亿美元，自 2019 年起的复合年增长率为 17.7%。相比之下，中国的潮流玩具零售市场仍处于早期阶段，且潮流玩具的粉丝以受过良好文化教育的年轻一代为主，愿意将其消费能力导流至情感满足上。因此，潮流玩具未来市场潜力巨大，产业规模也将迎来迅速扩张。

（二）本次向特定对象发行股票的目的

1、提高激光加工设备的生产能力，提升激光加工配套服务能力和技术

本次发行，公司拟投入募集资金用于自动化激光加工设备及配套服务扩产项目。

通过实施本次向特定对象发行股票，（1）有利于公司扩张产能、增强产品竞争力，满足日益增长的市场需求；（2）有利于提升产品质量和市场竞争能力；（3）有利于加强公司激光自动化加工配套服务综合能力。

上述项目的建设立足于高端数字激光装备制造业务板块，以激光熔覆、激光切管机和激光柔性裁床为主要扩产产品，新增激光加工设备的生产能力，同时提升激光加工配套服务能力和技术，有利于提升金运激光的产品竞争力，提高企业盈利能力，实现公司的可持续发展。

2、围绕 IP 衍生品，建立生产制造、推广和研发的体系

本次发行，公司拟投入募集资金用于 IP 衍生品柔性化智能制造工厂建设项目、IP 衍生品新零售推广项目及基于 IP 衍生品的区块链应用研发中心建设项目。

通过实施本次向特定对象发行股票，（1）有利于顺应行业发展趋势，实现公司 IP 衍生品的智能制造，推动公司业务从生产驱动到以消费者为中心的方式变革，实现公司产品加密溯源，打造公司产品独特竞争优势，打造柔性化生产供给，提升订单快速响应能力；（2）有利于实现公司各渠道一体化的销售布局，提升公司产品的市场份额，提高消费者体验，进一步树立品牌形象，为公司产品增添加密溯源特性，提高商品再流通环节的附加价值，发挥区块链、大数据的价值作用，促进精准营销和精细化管理；（3）有利于运用区块链技术打造无人零售终端，完善公司 IP 新零售业务基础，构建独特的服务平台，打造安全可靠的会员生态。

3、增强公司财务实力

通过本次向特定对象发行股票发行募集资金，有助于改善公司资本结构，提高抗风险能力，降低财务风险。本次向特定对象发行股票募集资金到位后，公司的资金实力大幅提升，为公司的长期战略、业务布局、研发投入等多个方面提供充足的资金保障。

二、发行对象及与发行人的关系

本次向特定对象发行股票的发行对象不超过 35 名，为符合中国证监会及深交所规定的证券投资基金管理公司、证券公司、信托公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者以及其他符合法律法规规定的法人、自然人或其他合格机构投资者等。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的 2 只以上产品认购的，视为一个发行对象；信托公司作为发行对象的，只能以自有资金认购。

最终发行对象由董事会根据股东大会的授权在获得深交所的审核通过及中国证监会的同意注册后，按照中国证监会相关规定及预案所规定的条件，根据竞价结果与本次发行的保荐机构（主承销商）协商确定。本次发行的发行对象均以同一价格认购本次向特定对象发行的股票，且均以现金方式认购。若国家法律、法规对向特定对象发行股票的发行对象有新的规定，公司将按新的规定进行调整。

三、本次发行的价格或定价方式、发行数量、限售期

（一）定价基准日、发行价格及定价原则

本次发行的定价基准日为公司本次向特定对象发行股票的发行期首日。本次向特定对象发行股票的价格不低于定价基准日前 20 个交易日（不含定价基准日，下同）公司股票交易均价的 80%（定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价 = 定价基准日前 20 个交易日公司股票交易总额 ÷ 定价基准日前 20 个交易日公司股票交易总量）。本次向特定对象发行股票的最终发行价格由股东大会授权董事会在本次发行经深交所审核通过并获得中国证监会同意注册后，与保荐机构（主承销商）按照中国证监会及深交所相关规定及投资者申购报价的情况，以市场竞价方式确定。

若公司股票在定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，则本次发行的发行底价将相应调整。

若国家法律、法规或其他规范性文件对向特定对象发行股票的定价原则等有

最新规定或监管意见，公司将按最新规定或监管意见进行相应调整。

（二）发行数量

本次向特定对象发行股票数量不超过本次发行前公司总股本 151,200,000 股的 30%，即不超过 45,360,000 股（含 45,360,000 股），本次发行的最终发行数量由公司股东大会授权董事会根据中国证监会及深交所相关规定及最终发行价格与保荐机构（主承销商）协商确定。若公司股票在本次发行董事会决议日至发行日期间发生派息、送股、配股、资本公积金转增股本等除权除息事项或因股份回购、员工股权激励计划等事项导致公司总股本发生变化，则本次发行数量将按照相关规定进行相应调整。

（三）限售期

本次向特定对象发行股票完成后，发行对象所认购的股票自本次发行结束之日起 6 个月内不得转让，中国证监会另有规定或要求的，从其规定或要求。发行对象认购本次发行股票因公司分配股票股利、资本公积转增等情形所衍生取得的股票亦应遵守上述股票锁定安排。限售期届满后按中国证监会及深圳证券交易所的有关规定执行。

四、募集资金投向

本次向特定对象发行股票拟募集资金总额为不超过 74,000.00 万元，扣除相关发行费用后，募集资金净额将全部用于下列项目：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	拟投入募集资金
1	自动化激光加工设备及配套服务扩产项目	18,167.00	15,700.00
2	IP 衍生品柔性化智能制造工厂项目	9,890.87	8,500.00
3	IP 衍生品新零售推广项目	61,035.47	47,000.00
4	基于 IP 衍生品的区块链应用研发中心建设项目	4,222.92	2,800.00
合计		93,316.26	74,000.00

为了保证募集资金投资项目的顺利进行，并保障公司全体股东的利益，在本次向特定对象发行募集资金到位之前，公司可以根据募集资金投资项目的实际情况以自筹资金先行投入，待募集资金到位后再予以置换。若本次向特定对象发行

股票发行扣除发行费用后的实际募集资金少于上述项目拟投入资金总额，公司将根据实际募集资金净额，按照项目的轻重缓急等情况，调整各项的具体募集资金投资额等使用安排，不足部分将由公司自筹资金解决。

五、本次发行涉及的关联交易情况

本次向特定对象发行股票尚未确定发行对象，因而无法确定发行对象与公司的关系。公司将在发行结束后公告的发行情况报告书中披露发行对象与公司的关系。

六、本次发行前后公司控制权变化情况

截至 2020 年 9 月 30 日，梁伟持有公司 57,995,747 股股票，占公司股本总额的 38.36%，为公司控股股东、实际控制人。按照公司本次向特定对象发行股票的数量上限测算，发行后公司总股本为 196,560,000 股，梁伟持有股票占公司股本总额的 29.51%，仍为公司的控股股东、实际控制人，本次向特定对象发行股票不会导致公司控制权发生变化。

七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的程序

本次发行方案经公司第四届董事会第十八次会议、第四届董事会第二十二次会议和 2020 年第二次临时股东大会审议通过。根据有关法律法规规定，本次向特定对象发行尚需获得深交所审核通过及中国证监会的同意注册后方可实施。

在取得深交所审核通过及中国证监会的同意注册后，公司将向深圳证券交易所和中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司申请办理股票发行和上市事宜，完成本次向特定对象发行全部呈报批准程序。

第三章 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析

一、本次向特定对象发行股票募集资金使用计划

本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 74,000 万元，扣除发行费用后拟全部用于以下项目：

序号	项目名称	项目投资额 (万元)	募集资金投资额 (万元)	占募集资金投资 额比例
1	自动化激光加工设备及配套服务扩产项目	18,167.00	15,700.00	21.22%
2	IP 衍生品柔性化智能制造工厂项目	9,890.87	8,500.00	11.49%
3	IP 衍生品新零售推广项目	61,035.47	47,000.00	63.51%
4	基于 IP 衍生品的区块链应用研发中心建设项目	4,222.92	2,800.00	3.78%
合计		93,316.26	74,000.00	100%

为了保证募集资金投资项目的顺利进行，并保障公司全体股东的利益，在本次向特定对象发行募集资金到位之前，公司可以根据募集资金投资项目的实际情况以自筹资金先行投入，待募集资金到位后再予以置换。若本次向特定对象发行股票发行扣除发行费用后的实际募集资金少于上述项目拟投入资金总额，公司将根据实际募集资金净额，按照项目的轻重缓急等情况，调整各项目的具体募集资金投资额等使用安排，不足部分将由公司自筹资金解决。

二、本次募集资金投资项目的具体情况

(一) 自动化激光加工设备及配套服务扩产项目

1、项目基本情况

项目名称：自动化激光加工设备及配套服务扩产项目

项目总投资：18,167.00 万元

项目建设期：1 年

项目建设地点：湖北省武汉市

项目建设主体：武汉金运激光股份有限公司

项目建设内容：厂房升级改造装修装饰、购买设备等。

2、项目建设的必要性和市场前景

（1）有利于公司扩张产能、增强产品竞争力，满足日益增长的市场需求

根据中国科学院武汉文献情报中心发布的《2019 中国激光产业发展报告》，2018 年国内激光设备市场规模达 605 亿元，同比增长 22%。按下游应用来看，工业加工为最大应用市场，其次为光通信市场。随着未来激光器的国产化替代，激光设备的经济性持续改善，以及制造业对自动化产线建设、替代人工的需求持续上涨，预计将推动激光设备对传统工艺（机床等）进一步替代，以及在新型应用市场渗透率的加速提升，激光设备市场整体仍将保持增长态势。

随着公司市场拓展经验的积累及营销能力的加强，公司激光产品市场份额将会持续增加。公司现有设备已很难高效满足客户的订单需求，需要新增生产线满足市场需要。本次项目公司拟通过新建生产线，扩大公司整体生产规模，打造高端数字激光装备制造业务，将原有的优势产品通过智能化技术改造进一步突出“专精特新”、“小而美”的特点。本次项目扩产主要产品是激光熔覆服务、激光切管机和激光柔性裁床，可满足用户对高端产品的需求。本次项目紧紧抓住目前行业竞争格局变化、产业升级的大好机遇，进一步发挥规模效益，提高企业成本优势和产品竞争优势，满足市场需求。

（2）有利于提升产品质量和市场竞争能力

公司本次项目涉及的激光熔覆服务、激光切管机以及激光柔性裁床皆属于精密激光加工设备。在激光熔覆方向，公司通过开发和增加移动式激光熔覆维修服务站，配套激光熔覆修复、现场机加工、动平衡、现场质量检测等设备和能力，在客户设备现场进行维修。同时基于“萃耐特”薄层技术，公司推出环保、健康、高性价比的激光熔覆涂层批量加工服务，在各工业行业中可取代部分电镀工艺的应用。在激光管切割方向，公司通过系列化激光切管机产品智能化产业线，布局管材加工市场，提升公司管材加工综合技术解决方案的能力，巩固公司在管材激光加工设备市场地位。在激光柔性裁床方向，重点对“裁床”产品进行工艺改良，

使得无论是双驱裁床还是数码视觉裁床的产品机型在技术升级后较好地提升了性能，满足客户需求，保障了市场占有率。综上，随着本项目的实施和达产，未来公司将生产品种更多、技术更先进的产品，从而有助于公司产品在满足市场对激光加工设备的多样化要求的同时，显著提升公司的激光加工配套服务能力和技术。公司增加产能的同时，为客户提供更优质，更全面的工业技术服务，进一步提升公司产品的市场竞争力。

（3）有利于加强公司激光自动化加工配套服务综合能力

本项目通过建立移动式激光熔覆维修服务站，对于大型工业（钢铁冶金行业，海工、船舶行业和电厂等）生产设备中的关键零部件，为客户上门提供紧急抢修和有计划的维护检修，可以帮客户缩短维修周期，减免贵重备件库存，减免部件拆卸次数、降低物流运输难度，减少生产线停产时间和成本。公司提供的“萃耐特”薄层加工服务，可进一步降低加工厚度，提升原材料利用率，降低运行成本并提高生产效率，从而在性价比上逐步具备取代电镀工艺的可能。

在金属材料加工方面，公司在管材各个细分领域开发了一系列专用设备，产品广泛应用于大型工程机械、钢制建筑等行业。公司推出的“圆管简易截断自动化切管机”，该系列产品具有高效率、高质量、高稳定性和环保的管材加工能力，完全替代了锯床等传统管材下料工具，成为新的管材下料工具机。由于重型管材的加工需求一直是传统激光切管设备的软肋，公司对应开发了重载型激光切管产品，提升了重型管材的切割性能和自动化加工能力，解决了客户以往加工效率低、加工工序分散、人工上下料安全无保障等痛点。

在柔性材料加工方向，公司通过模块化的设计和生产，进一步扩展激光设备应用范围。工业柔性材料方面的激光产品能满足包括工业过滤、防护材料、航空航天、汽车游艇、电子标签等工业领域用户对于高速、高精度、大幅面激光切割、穿孔、标记、雕刻以及定位和喷墨等工艺的需求。

本项目的顺利实施，能提高公司激光自动化加工配套服务能力，提升公司产品和服务的竞争力，从而提高整体盈利能力。

3、项目可行性分析

（1）技术和研发优势

作为武汉的高新技术企业，公司在激光熔覆再制造技术服务方面，已经形成了具有电厂核心部件修复技术、可移动式激光熔覆工作站、高功率直接半导体自动化激光熔覆系统等自主知识产权的系列核心技术。这些技术广泛应用于钢铁冶金、海工船舶、电力能源、石油化工等国民经济支柱产业中，能有效提高企业生产运营效率，节省工人劳动强度和修复时间，为企业减少停机时间和避免更换新件成本和运输的费用。在管材加工方面，公司拥有智能光纤激光切管机，以及圆管专用激光切管机、通用型激光切管机等各系列的切管产品，可覆盖管材加工行业需求。

公司具备项目实施的技术能力，相关研发人员是行业资深人员，熟悉激光加工设备的工作原理，拥有多种规格产品的设计开发经验，和多台设备自动化升级、制造的经验。截至 2020 年 9 月 30 日，公司及其子公司共拥有授权专利的总数为 154 件，其中发明 14 件，实用新型 92 件，外观设计 48 件；拥有注册商标 131 件，其中境内注册商标 125 件，境外注册商标 6 件；拥有软件著作权 86 件。

（2）营销网络优势

①全面的营销战略布局

公司已有成熟的销售网络，在已建立的市场代理渠道基础上，新增英国、法国、比利时、南非、墨西哥激光标准化展厅。公司具备的市场基础和营销网络布局，为未来公司持续性增长奠定了坚实的基础。

截至 2019 年底，公司激光设备销售市场版图已经在全球主流销售市场国家实现了覆盖，在欧美、澳洲、南非、东南亚等市场，公司已经建立了稳定的属地代理销售渠道。公司与代理携手合作资源互补，通过建立当地展厅，共同开展线下线上推广活动等营销手段，不仅有助于提升公司的品牌实力，同时营造了良好的双方常态化合作营销格局。

②先进的市场推广策略

公司将产品销售与服务价值融合，在产品销售方向上，坚持了高毛利、特色产品的主路线，并同步将服务价值融入到产品价值中，从而来实现产品的增值销

售，增加客户对公司的粘性。

在当前全球“新冠”疫情大环境下，公司在线营销方式得以发挥。销售人员通过工厂现场直播设备生产流程、产品应用展示等方式，协助公司争取客户。

（3）市场地位优势

公司作为激光加工行业上市企业，在激光加工行业内经营多年，对于激光加工产品积累了丰富的产品经验。公司对激光加工领域内的产品品质和性能的充分了解，将有助于公司在本次项目的建设过程中，更加贴近市场，深度理解下游客户对激光加工设备产品的需求，切入市场痛点，有利于项目实施后产品的推广。

4、项目的投资概算

本项目总投资 18,167.00 万元，募集资金 15,700 万元全部用于升级改造装饰装修工程和设备购置及安装。具体情况如下表所示：

序号	项目	投资额（万元）	占比	拟投入募集资金（万元）
1	升级改造装饰装修工程	1,455.00	8.01%	1,300.00
2	设备购置及安装	14,401.99	79.28%	14,400.00
3	基本预备费	792.85	4.36%	-
4	铺底流动资金	1,517.16	8.35%	-
合计		18,167.00	100.00%	15,700.00

5、项目备案、环评和选址情况

本项目实施地在湖北省武汉市江岸区黄浦科技园，不涉及新取得土地的情况。

本项目已取得武汉市江岸区发展和改革局出具的《湖北省固定资产投资项目备案证》（备案项目编号：2020-420102-34-03-028333），本项目已取得《建设项目环境影响登记表》（备案号：202042010200000674）。

6、项目经济评价

本项目建设期 1 年，2 年后全部达产。项目达产后年均营业收入 20,432.38 万元，达产后年均净利润 2,996.10 万元，内部收益率（所得税后）20.67%，税后投资回收期（含建设期）为 5.76 年，具有良好的经济效益。

（二）IP 衍生品柔性化智能制造工厂项目

1、项目基本情况

项目名称：IP 衍生品柔性化智能制造工厂项目

项目总投资：9,890.87 万元

项目建设期：3 年

项目建设地点：湖北省武汉市江岸区

项目建设主体：武汉金运激光股份有限公司

项目建设内容：包括厂房及配套设施搭建、购买先进设备、安装调试等。

2、项目建设的必要性和市场前景

（1）有利于顺应行业发展趋势，实现公司 IP 衍生品的智能制造

项目建成后，公司将具备柔性化生产及数字化管理为一体的智能制造能力，实现生产的数字化及车间物流的高度自动化，生产过程高效、精密、灵活，质量稳定。公司应用无人车间中控系统，打造 IP 衍生品全数字化生产，实现生产过程数字化、现场运行数字化、质量管控数字化，可提高公司产品的稳定性和可靠性，提升加工效率，确保公司 IP 衍生品产品竞争力。

（2）有利于推动公司业务从生产驱动到以消费者为中心的方式变革

IP 衍生品智能制造技术的应用，将推动公司生产方式由规模化生产向柔性化生产变革。通过部署在无人零售终端和 IP 衍生品内的数据采集及存储模块，实现由消费者指导生产的创新生产模式，实现公司 IP 衍生品从生产驱动实现到以消费者为中心的价值创造过程。在这种模式下，产品补货的频次由货架动态变化和大数据分析得出的相关数据来决定，不仅符合消费者的需求，还减少了货物在仓储、运输、销售阶段的损耗，进一步降低成本。有利于提高了公司运行的效率，减少企业内外信息传递环节，对内外环境做出快速反应，同时可缩短企业新产品开发周期，为企业创造效益。

（3）有利于实现公司产品加密溯源，打造公司产品独特竞争优势

区块链技术作为近几年的新兴技术,其去中心化的信任机制、可信的时间戳、不可篡改、可溯源等特性能有效保障文化 IP 版权确权,解决传统版权保护体系流程繁琐、成本高昂等难题。因此,公司 IP 衍生品柔性化智能制造工厂通过区块链等信息技术的应用,在生产过程中,直接将基于区块链技术的电子芯片植入到产品中,通过读取设备装置,实现生产、仓储、运输、销售过程中的全程追溯。因此,本项目的建设有利于公司实现产品加密溯源,保护公司产品的知识产权,形成公司产品竞争优势。

3、项目可行性分析

(1) 公司 3D 打印技术为项目实施提供技术支持

作为一种新型的材料应用科学技术,3D 打印通过材料逐层添加制造三维物体,将信息、材料,生物、控制等技术充分融合渗透,对制造业生产模式产生重要改变。随着 3D 打印技术日益成熟和商业化,逐渐开始应用到各行各业。随着数字化经济的发展,我国潮流玩具设计已经向数字化、智能化方向发展。传统的大批量生产方式已经不能满足消费者对于潮流玩具的个性化、多元化的需求。因此,一些生产企业开始借助前沿科技来达到优化生产流程、节约生产成本、提升企业效益的目的。

近年来,公司已布局 3D 打印运营服务,以搭建云平台连接设计师、品牌商和消费者。公司利用上市公司资源整合的优势,加强和国内外优秀 3D 打印研究机构、企业展开合作,整合行业内资源,不断拓展下游应用领域。因此,3D 打印技术的进步以及金运激光在 3D 打印行业的前期投入和技术积累,为本项目的实施奠定了基础。

(2) 公司产品市场前景广阔

随着社会的发展,为了给生活增添乐趣,成年人的玩具也应运而生,玩具不再是小孩的专属产品。其中,潮流玩具因其个性化、设计性、趣味性、话题性,符合新时代年轻人的消费逻辑。盲盒型潮玩本质上属于潮流玩具,销售方式多采用“盲盒销售”,即在相同的盒子里装上不同样式的玩偶手办,消费者在购买时只能选择购买系列而不能选择具体样式。同时在盲盒中,随机分布着一些溢价产

品或具备收藏价值的隐藏款式。这种消费内容的随机性和不确定性，能够提升消费者的惊喜感和期待值，促进了消费者的消费热情。

盲盒的强社交属性与快消属性极其符合 Z 世代的消费特点。随着 Z 世代（指 95 年到 09 年间出生的年轻人）逐渐成为消费的主力军、潮流文化的不断渗透、泛二次元用户的持续增加，盲盒的市场空间有望进一步扩大。根据《Z 世代消费力白皮书》显示，中国 Z 世代人口中 15 至 23 岁年龄段人群约为 1.49 亿，其 2018 年每月可支配收入高达 3,501 元，远高于全国人均可支配收入 2,352 元，这给 Z 世代的消费能力打下坚实基础。强大的消费能力加上盲盒鲜明的特点使 Z 世代对盲盒的兴趣远高于其他年龄段的消费者。因此，公司产品具备广阔的市场前景，为本次项目的发展奠定了良好的基础。

（3）公司已经拥有一定的行业资源

潮流玩具，又称艺术玩具，是融入了艺术、设计、潮流、绘画、雕塑等多元素理念的成人类型玩具。潮玩的材料主要为易塑性的搪胶，偶尔也会出现木制材质和金属材质，在材质上与普通玩具并不存在很大区别，但是较之普通玩具，潮流玩具往往存在较高的溢价，其溢价的核心来源便是 IP。

潮流玩具的 IP，一般来源于是动漫、影视作品，也可能是由设计师单独设计出来的角色。因此，潮流与电影、动漫、游戏等 IP 有着紧密的联系，除了能激发相关爱好者的收集热情，还能以 IP 为核心延伸出多个细分产业，且产业链的跨度较大，涉及从上游艺术设计到下游零售业及策展业等多个行业。IP 为潮流玩具行业的赋能，推动了潮流玩具的快速发展。

截至目前，公司的战略合作 IP 有腾讯（QQ family）、多丽梦（Sonny Angel, Amiski, Fancy Pets）、创科（变色龙，墨儿）、小熊维尼系列等，自有原创 IP 有 uni 等。因此，公司在经营过程中累积了一定的行业资源，为项目的顺利实施提供了保障。

4、项目的投资概算

本项目总投资 9,890.87 万元，募集资金 8,500.00 万元全部用于智能工厂及配套办公楼升级改造、设备购置及安装调试。具体情况如下表所示：

序号	项目	投资额（万元）	占比	拟投入募集资金（万元）
1	智能工厂及配套办公楼升级改造投入	860.00	8.69%	860.00
2	设备购置投入	7,370.00	74.51%	7,370.00
3	设备安装调试	368.50	3.73%	270.00
4	基本预备费	386.93	3.91%	-
5	铺底流动资金	905.44	9.15%	-
合计		9,890.87	100.00%	8,500.00

5、项目备案、环评和选址情况

本项目实施地在武汉市江岸区，后湖街石桥一路3号3栋金运激光大厦3、4、5层作为本项目的厂房及办公用地，不涉及新取得土地。

本项目已取得武汉市江岸区发展和改革局出具的《湖北省固定资产投资项目备案证》（备案项目编号：2020-420102-34-03-028336），已取得武汉市生态环境局江岸区分局出具的《关于IP衍生品柔性化智能制造工厂项目环评类别判定及办理事项请示的复函》（岸环评函【2020】001号）。

6、项目经济评价

本项目建设期3年，4年后全部达产。项目运营期年均营业收入23,003.62万元，运营期年均净利润5,861.34万元，内部收益率（所得税后）39.83%，税后投资回收期（含建设期）为4.48年，具有良好的经济效益。

（三）IP衍生品新零售推广项目

1、项目基本情况

项目名称：IP衍生品新零售推广项目

项目总投资：61,035.47万元

项目建设期：3年

项目建设地点：湖北省武汉市江岸区

项目建设主体：金运激光全资子公司武汉金运互动传媒有限公司

实施方式：拟以募集资金对公司全资子公司进行增资

项目建设内容：在全国范围内的中大型商圈铺设 80 家线下潮玩体验店 8,000 台 IP 衍生品无人零售终端以及搭建金运激光新媒体直播电商运营中心。

2、项目建设的必要性和市场前景

（1）有利于实现公司各渠道一体化的销售布局，提升公司产品的市场份额

在本项目中，公司拟在 3 年内铺设 80 家线下潮玩体验店，4 年内增设 8,000 台无人零售终端。通过消费环境打造、零售互动形式、IP 场景定制等运营方式，最大化提升企业文化传播效果，吸引消费者，取得品牌效应。同时，公司将投入资源，建立金运激光新媒体直播电商运营中心，实现公司专属的线上销售场景落地。通过直播电商、短视频运营、粉丝社群运营的方式，提高公司 IP 衍生品的市场份额，增加公司销售收入，实现公司 IP 的价值变现，促进公司业务的可持续发展。

（2）有利于提高消费者体验，进一步树立品牌形象

本次项目建设完成后，公司将形成覆盖全国的线上线下、点面结合的销售网络。网红直播、短视频推动等方式，增加互动体验，促进公司 IP 和消费者喜好的融合，激发消费者的购买热情。同时，消费者可以通过直播电商或者线上平台购买商品，选择商品时简便快捷，也可以线上选品后，到线下提取或者配送，提高顾客购物效率。同时，也将线上短视频的红利扩展到线下智能无人新零售终端，最终会形成线下媒体数字化转型的流量平台。消费环境打造、零售互动形式、IP 场景定制等特性化运营方式，能够从内容、形式和体验上更好地满足消费者的需求，提高消费者粘性，进一步树立起公司的品牌形象。

（3）有利于为公司产品增添加密溯源特性，提高商品附加值

IP 衍生品在产业链的行业跨度大。其以 IP 为核心，涉及从上游艺术设计到零售业及策展业等多个行业。因此，IP 衍生品制造行业在上游 IP 打造、设计的巨大投入，成为高溢价的原因之一。尽管市场各阶层积极参与流通市场的防伪、打假，以保护、规范市场，但随着仿制技术的提升，收到的效果也逐渐降低。IP 衍生品防伪成为困扰行业发展的因素之一。公司 IP 衍生品在生产过程中，直接将区块链技术的电子芯片植入到产品中，实现生产、仓储、运输、销售过程中的

全程追溯。因此，项目的建设完成后，公司产品可通过读取设备装置，随时查询商品真伪，回溯商品流通过程，有利于保护公司产品的知识产权，形成公司产品独特竞争优势。

（4）有利于运用大数据，促进精准营销和精细化管理

在本项目实施后，公司可以通过新零售终端以及线下体验店中搭载的数据采集设备，对运营数据进行深度挖掘和分析。比如精准营销，通过线上和门店收集到的大数据对用户精准定位，进一步进行针对性营销，并对流失用户定期推送消息、送消费券等方式挽留用户和唤醒休眠用户，刺激消费频率。商品结构方面，利用大数据分析商品受欢迎程度以重置商品仓储和布局，根据用户价格敏感度及时调整商品定价，利用大数据分析技术，进行顾客行为及偏好分析、运营分析与供应链分析等，有利于提高消费者满意度，推动公司未来新零售业务的增长，降低公司运营成本，使公司在激烈的竞争中实现可持续发展。

3、项目可行性分析

（1）公司具备无人零售终端的生产能力

金运激光属计算机、通信和其他电子设备制造行业，主要经营产品为金属管材材料激光加工设备、非金属工业柔性材料激光加工设备、商业领域应用各类智能零售终端以及为智能零售终端提供相应 SaaS 软件的服务。在 2016 年，金运激光便构建了在三维数字技术、大数据、移动互联网、3D 打印工艺等方面具有一定的开发能力的技术研发积累，并以此向各行业提供“硬件+软件+内容+服务”的三维数字技术商业化解解决方案。基于在这一技术上的沉淀，2017 年，金运激光确定了智能无人零售终端在 IP 衍生品售卖行业的应用为突破口的经营规划。目前，公司已具备完整的无人零售终端生产线，能够为项目建设提供实施基础。

（2）公司具有区块链技术储备和应用能力

在技术方面，公司已经申请了多个区块链技术相关发明专利。公司积极参与推动区块链技术的应用，凭借深厚的项目开发经验和丰富的技术积累，形成了一些区块链技术研究成果，促进了公司区块链技术应用深入化和多元化。

（3）公司相关运营管理经验成熟

金运互动为金运激光的全资子公司，业务上将侧重设计、内容制作及线上运营。自 2020 年起，金运激光将公司 IP 衍生品线下新零售业务提供硬、软件产品服务中培育的游戏、视频软件技术人员及后台运营管理人员，集中整合到金运互动，由金运互动具体承担和开展 IP 行业运营相关业务，如 IP 引进、IP 内容（包括直播、短视频、游戏）的第三方联合开发、IP 盲盒原创设计、新零售运营等。公司积累的运营管理经验，为本项目的实施提供了保障。

4、项目的投资概算

本项目总投资 61,035.47 万元，募集资金 47,000.00 万元用于场地装修改造、设备购置及安装、部分租赁投入、基本预备费和铺底流动资金等。具体情况如下表所示：

序号	项目	投资额（万元）	占比	拟投入募集资金（万元）
1	装修改造投入	2,626.00	4.30%	2,547.00
2	设备购置及安装投入	22,453.00	36.79%	22,453.00
3	租赁投入	27,120.00	44.43%	13,163.53
4	基本预备费	1,122.65	1.84%	1,122.65
5	铺底流动资金	7,713.82	12.64%	7,713.82
合计		61,035.47	100.00%	47,000.00

5、项目备案、环评和选址情况

本项目实施地在武汉市江岸区，后湖街石桥一路 3 号 3 栋金运激光大厦 2、8、9 层作为本项目的配套办公室场地及仓储中心，不涉及新取得土地。

本项目已取得武汉市江岸区发展和改革局出具的《湖北省固定资产投资项目备案证》（备案项目编号：2020-420102-65-03-028338），已取得武汉市生态环境局江岸区分局出具的《关于 IP 衍生品新零售推广项目环评办理事项请示的复函》（岸环评函【2020】002 号）。

6、项目经济评价

本项目建设期 3 年，4 年后全部达产。项目运营期年均营业收入 203,309.27 万元，运营期年均净利润 29,321.71 万元，内部收益率（所得税后）43.81%，税后投资回收期（含建设期）为 5.26 年，具有良好的经济效益。

（四）基于 IP 衍生品的区块链应用研发中心建设项目

1、项目基本情况

项目名称：基于 IP 衍生品的区块链应用研发中心建设项目

项目总投资：4,222.92 万元

项目建设期：3 年

项目建设地点：湖北省武汉市江岸区

项目建设主体：武汉金运激光股份有限公司

项目建设内容：基于 IP 衍生品的区块链应用研发中心搭建、先进研发和测试设备的购置、研发团队扩建等。

2、项目建设的必要性和市场前景

（1）通过运用区块链技术，完善公司 IP 衍生品新零售业务基础

公司 IP 衍生品线下将主要通过智能无人终端设备进行新零售业务开展，并通过植入芯片将区块链技术应用用于 IP 衍生品的生产、物流、销售及市场流通的全过程。利用区块链分布式记账系统、存储方案，实现精细化管理，为商品提供防伪溯源服务，实现线上、线下零售商品的身份认证、流转追溯与交易记录等，从而更有效地保护品牌 IP 和消费者的权益，帮助消费者提升购物体验。因此，通过运用区块链技术，有利于完善公司 IP 衍生品新零售业务基础，增强公司 IP 衍生品新零售业务的核心竞争力。

（2）利用区块链技术构建独特的服务平台，解决数据共享与用户隐私的矛盾

公司可以运用区块链技术构建一个适用于 IP 衍生品新零售业务独特的服务平台，借助区块链技术的防篡改加密特性，通过隐私保护、数据脱敏等手段来防止用户隐私数据泄露，提高用户对平台的信任。同时，利用区块链的智能合约定义了用户行为数据的产生、存储方式、共享条件、价值交换方式等，从而将数据的产生、存储和利用的控制权全部交还用户，有效解决数据共享与用户隐私的矛

盾。

3、项目可行性分析

(1) 区块链技术研究成果初步形成

公司在长期的经营过程中，凭借区块链相关项目的开发经验和技術积累，目前已取得初步的区块链技术研究成果。同时，公司以盲盒为切入点，将区块链记账和 NCF 芯片、无人零售等进行有效的结合，公司相关专利正处于等待实审阶段，为本项目的实施奠定了技术基础。

(2) IP 运营能力不断提升

为了实现 IP 衍生品在销售环节取得更好的商业化效果，公司持续巩固加强 IP 运营能力，将全资子公司金运互动团队打造成专业的 IP 运营团队，不断引进和培养包括原创、设计、策划、商务及供应链管理方面的人才。未来，公司拟实施更加市场化的激励机制，发挥各类人才优势，不断提升 IP 运营能力。

(3) IP 新零售行业市场前景广阔为区块链技术应用奠定了基础

根据艾媒咨询的《中国新零售白皮书》数据显示，2017 年无人零售商店交易额预计达 389.4 亿元，未来五年无人零售商店将会迎来发展红利期，2020 年预计增长率可达 281.3%，至 2022 年市场交易额将超 1.8 万亿元。未来随着新零售行业市场规模的逐步扩大，以区块链、大数据、人工智能等底层技术的应用将会持续加深。

4、项目的投资概算

本项目总投资 4,222.92 万元，拟投入募集资金 2,800 万元用于办公场地装修和设备购置及安装。具体情况如下表所示：

序号	项目	投资额（万元）	占比	拟投入募集资金（万元）
1	办公场地装修	160.00	3.79%	70.00
2	设备购置及安装	2,730.02	64.65%	2,730.00
3	研发人员投入	1,196.40	28.33%	-
4	基本预备费	136.50	3.23%	-
合计		4,222.92	100.00%	2,800.00

5、项目备案、环评和选址情况

本项目实施地在湖北省武汉市江岸区，后湖街石桥一路3号3栋金运激光大厦7层作为研发中心建设场地，不涉及新取得土地。

本项目已取得武汉市江岸区发展和改革局出具的《湖北省固定资产投资项目备案证》（备案项目编号：2020-420102-34-03-028335），已取得武汉市生态环境局江岸区分局出具的《关于基于IP衍生品的区块链应用研发中心建设项目环评办理事项请示的复函》（岸环评函【2020】003号）。

6、项目经济评价

本项目主要为公司IP及IP衍生品运营业务提供技术支持，作为成本类项目投入，不产生经济效益。

第四章 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析

一、本次发行对公司业务及资产的影响

本次向特定对象发行股票完成后，不涉及对现有业务及资产进行整合。

二、本次发行对公司控制权结构的影响

本次发行后，梁伟先生仍为公司的实际控制人。因此，本次发行不会导致公司控制权发生变化。

三、本次发行完成后，公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在同业竞争的情况

本次向特定对象发行股票的发行对象不超过 35 名，为符合中国证监会规定的证券投资基金管理公司、证券公司、信托公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者以及其他符合法律法规规定的法人、自然人或其他合格机构投资者等，采用竞价方式发行。

截至本募集说明书签署日，本次发行尚未确定发行对象，暂时无法判断本次发行完成后公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务是否存在同业竞争或潜在同业竞争的情况。发行对象的名称、企业性质、主要经营范围及其认购数量、与发行人的关联关系等情况，将在发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

四、本次发行完成后，公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况

本次向特定对象发行股票的发行对象不超过 35 名，为符合中国证监会规定的证券投资基金管理公司、证券公司、信托公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者以及其他符合法律法规规定的法人、自然人或其他合格机构投资者等，采用竞价方式发行。

截至本募集说明书签署日，本次发行尚未确定发行对象，暂时无法判断本次发行完成后公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人是否存在关联交易的情况。最终是否存在因本次发行导致公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况，将在发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

第五章 与本次发行相关的风险因素

一、经营风险

1、激光设备制造业务经营风险

（1）重要原材料依赖进口的风险

激光器市场目前仍主要被海外厂商垄断，国内激光器制造商虽已经实现中低端激光器产品的规模化生产，但针对高端激光器市场，国内企业仍处在追赶阶段，目前尚存在技术突破不及预期的风险。

由于国内供应商在技术条件、生产设备以及产品质量和稳定性等方面目前难以达到公司要求，因此公司当前激光器大部分仍需进口。一旦国际贸易环境和国家关税政策发生变化，原材料供应稳定性可能受到影响，从而对公司生产产生不利影响。

（2）中低端激光设备市场竞争加剧风险

目前国内的低功率激光器和激光加工设备环节的竞争比较激烈，产品同质化程度高，若企业无法在高功率激光设备领域有所突破，则毛利率将面临下滑风险。

（3）贸易战影响风险

目前，中美贸易战形势尚不明朗，而高功率激光器作为激光加工设备的核心零部件，存在被列入禁售、增税的名单中的可能性。

（4）新型冠状病毒肺炎疫情导致的风险

新型冠状病毒疫情爆发以来，国内国际经济环境、市场经营环境受到不同程度影响。目前国内疫情已得到较好控制，且公司采取多项有效的疫情防控措施，全力保障公司正常的生产和运营，但若境外输入病例增多或后续防控措施不到位，以及公司供应商和客户受到疫情影响日趋严重，可能会对公司短期业绩造成不利影响。

2、智能零售终端制造及 IP 衍生品运营业务经营风险

（1）IP 衍生品市场需求变化的风险

IP 衍生品主力消费群体较为年轻，而年轻消费者的兴趣广泛且变化较快，这使得潮流文化产品的生命周期相对较短。IP 衍生品的市场需求决定着公司智能零售终端的销量。若售卖产品在短期内对消费者没有足够吸引力，将对公司业务的持续发展造成不利影响。

（2）IP 价值波动的风险

在配置型经济向再生型经济转型的背景下，政府出台了一系列政策来引导和鼓励文化产业的长足进步及发展，政策的倾斜吸引了越来越多的资本开始挖掘、投资各类 IP 资源，但 IP 资源的培育，往往需要较多的时间和前期投资，才能创造出利润和现金流，IP 资源内涵价值的发掘存在一定的不确定性。此外，尽管公司拥有已经形成稳定利润及现金流的 IP 资源，随着市场需求的改变，其价值也是波动的，可能被新开发的 IP 取代。IP 价值波动可能给公司经营业绩带来一定的影响。

（3）业务发展不确定性风险

公司聚焦新零售行业，生产智能零售终端业务的同时，向软件、解决方案和 IP 衍生品等业务延伸。公司利用上市公司的资本平台，积极采取灵活的外延式发展方式，加强整合利用外部资源，快速突破新业务发展的障碍。但公司能否实现这些战略性业务的培育拓展，对于技术、人才、资金、管理模式等都存在挑战，业务成长具有不确定性。

二、财务风险

1、应收账款发生坏账的风险

截至 2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 9 月末，公司应收账款净额分别为 2,587.32 万元、2,348.00 万元、4,043.76 万元、3,416.64 万元，占营业收入比例分别为 13.99%、11.03%、18.44%、26.46%，占比总体呈上升趋势；同时公司 2019 年末应收账款账面余额同比增长 42.02%，远高于同期营业收入 3.06% 的增长速度。随着发行人业务规模的进一步扩大，公司应收账款规模或将

相应扩大，如果发生应收账款未能及时收回或无法收回的情况，可能对发行人造成不利影响。

2、短期偿债风险

截至 2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 9 月末，公司流动负债金额分别为 9,955.91 万元、9,661.98 万元、10,893.22 万元及 15,151.47 万元，流动负债占负债总额的比重分别为 98.71%、98.92%、99.07%及 99.46%，流动负债比重较大；同时公司速动比率分别为 1.04、1.27、1.39 及 0.96，均低于可比公司平均水平。随着公司产销规模扩大，如果上游供应商收紧信用政策或下游客户延长付款期限，亦或受限于融资渠道单一，不能及时进行融资，将使公司面临短期偿债风险，从而影响公司的持续经营。

3、主营业务毛利率波动的风险

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-9 月，公司主营业务毛利率分别为 28.09%、31.87%、36.86%和 34.63%，呈先升后降趋势。公司主营业务毛利率的具体情况如下表所示：

单位：%

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
激光设备制造	30.06	34.38	31.20	27.55
智能零售终端及 IP 衍生品	43.16	50.79	-	-
3D 及其他	48.62	42.07	37.67	36.29
合计	34.63	36.86	31.87	28.09

公司主要收入来源激光设备制造业务市场竞争格局的变化、相关行业政策的变动、主要竞争对手的价格策略、原材料价格波动、人民币对外汇汇率以及产品销售价格的变化都将影响公司业务的毛利率水平。若未来行业竞争加剧，而公司又无法在持续创新能力、成本控制能力、客户开拓能力等方面持续保持优势，及时有效应对市场竞争，将会对公司主营业务毛利率产生一定不利影响。

4、境外销售的风险

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-9 月，公司主营业务收入中境外销售收入分别为 8,847.56 万元、10,483.17 万元、11,997.11 万元和 6,218.80 万

元，占主营业务收入的比重分别为 52.13%、52.39%、57.89%和 51.32%，占比较高。未来，如果境外客户所在国家和地区的法律法规、产业政策、市场环境发生重大变化，新冠肺炎疫情未得到有效控制，或人民币大幅增值，将可能影响公司产品的正常出口销售，进而对公司盈利能力产生不利影响。

5、税收政策变动风险

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-9 月，公司及子公司上海金萃作为高新技术企业，享受 15%的所得税税率优惠政策；2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-9 月，公司子公司武汉唯拓、作为高新技术企业，享受 15%的所得税税率优惠政策；2019 年度和 2020 年 1-9 月，公司子公司武汉斯利沃、金运产业发展作为高新技术企业，享受 15%的所得税税率优惠政策。

因此，如果国家高新技术企业的税收优惠政策发生变化，或者公司未来高新技术企业资格复审未通过国家主管部门认定，将会对公司经营业绩产生一定的负面影响。

6、存货跌价的风险

截至 2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 9 月末，公司存货余额分别为 12,400.11 万元、11,214.59 万元、10,218.11 万元、13,275.04 万元，占总资产的比例分别为 35.30%、31.56%、26.70%、30.94%。公司采取“以销定产”及“以产定购”的方式组织生产和采购，出现存货跌价的风险较小；但公司也会根据客户订单或需求计划提前购买原材料、组织生产和少量备货，因此，不排除部分下游客户存在因其自身生产计划的原因调整采购需求的情形，从而暂缓或取消生产订单，导致公司部分产品无法正常销售，进而造成存货减值的风险。

三、募集资金投资项目实施风险

本次发行募集资金主要用于自动化激光加工设备及配套服务扩产项目、IP 衍生品柔性化智能制造工厂项目、IP 衍生品新零售推广项目及基于 IP 衍生品的区块链应用研发中心建设项目。公司已就上述募集资金投向进行了充分的前期调研与可行性论证，上述募投项目的实施有利于公司业务发展并符合公司的发展战略。但是，基于目前的市场环境、产业政策、技术革新等不确定或不可控因素的

影响，以及未来项目建成运营后的市场开拓情况、产品销售情况等可能与公司预测存在差异，本次募集资金投资项目存在不能完全实现预期目标或效益的风险。具体体现在以下几个方面：

1、不能有效应对消费群体与无法保证设计及开发受消费者欢迎的产品

近年来国内的主力消费群体逐渐出现年轻化趋势，年轻消费者的消费行为和消费观念与以往的主要消费者群体具有一定差异——年轻消费者的兴趣发展非常迅速，且不时发生巨大变化。不断变化的消费者品味及不断变化的利益，加上消费者感兴趣及所接受消费品及内容的不断变化及扩大，使得若干产品及内容无法被消费者接受，而其他产品及内容可能会在一段时间内受欢迎，然后迅速被取代。因此，消费品，尤其潮流文化产品的生命周期可能相对较短。此外，鉴于数字产品市场不断增长以及潮流文化的数字化程度越来越高，消费者对实体产品的需求亦可能随着时间的推移而降低。消费者对潮流文化产品的需求可以且确实在没有任何警示的情况下变化。若公司投入时间及营销对于消费者没有足够吸引力或根本没有吸引力的产品以满足公司的销售目标，将对公司业务的持续发展造成不利影响。

2、市场风险

近年来，我国正处于经济结构调整期，经济发展进入新常态，经济增长速度有所放缓。虽然近年来影视、娱乐、游戏等文化产业仍保持较快增长，但未来若出现产业政策变化、市场环境变化，可能会对项目的实现效益情况产生不利影响。同时，我国潮流玩具行业发展迅速，企业数量不断增加，市场竞争的加剧，可能导致公司市场份额减小、行业整体利润率下降的风险。

3、运营风险

本次募集资金投资的项目中，公司拟在3年内铺设80家线下潮玩体验店，4年内增设8,000台无人零售终端，因此，未来的业绩增长将很大程度取决于维持及提升体验店和无人零售终端业绩的能力。若体验店和无人零售终端的产品更新未能适应市场变化节奏，或在产品更新过程中出现数据错误、数据丢失等问题，将影响用户的体验，降低公司产品的竞争力。

4、业绩不达预期收益的风险

本次募集资金投资的项目中，与 IP 衍生品相关的项目投资比重较大，在本项目实施前，公司一直致力于商业智能应用的布局，并在动漫、影视、游戏等领域积累了一定的行业资源，但本项目仍然存在业绩不达预期的风险，具体包括：IP 开发运营平台的产品开发不及预期、推广效果和付费效果不及预期；引入的 IP 产品的后续成长不及预期或成功率较低，从而导致业绩不达预期等。此外，募集资金项目的实际收益情况与市场竞争情况、整体经济环境、公司管理水平等诸多因素紧密联系，以上任何因素的变动都将影响项目的经济效益。因此，公司面临业绩不能达到预期效益的风险。

5、项目前期投入较大影响当期损益的风险

本次募集资金投资的项目中，与 IP 衍生品相关的项目实施前期研发费用、运营费用、宣传推广费用大，而项目相关效益需要在建设期后逐步释放实现，将可能导致与 IP 衍生品相关的项目实施前期，公司整体利润下降的风险。

6、新冠肺炎疫情风险

公司主要经营场所在武汉。2020 年 1 月以来，我国爆发新型冠状病毒疫情，各地政府相继出台并严格执行了关于限制人流物流、延迟复工等疫情防控政策措施。受益于国内各地积极有效的疫情防控措施，公司现阶段已保证了员工的身体健康和正常的经营活动；同时，公司目前已基本恢复正常经营。尽管目前我国疫情防控形势持续向好，但防疫工作仍在继续，且疫情结束后的社会经济活动恢复也需要一段时间，未来若国内疫情防控成效不能保持或受到境外输入性病例影响，导致国内新冠肺炎疫情持续时期较长，仍可能会对公司正常经营或产品供应产生不利影响。本次募集资金投资的项目中，公司拟铺设线下潮玩体验店及无人零售终端，若新冠肺炎疫情再次爆发，将对公司布局 IP 衍生品线下销售渠道和项目投资收益产生重大不利影响。

当前公司营业收入中出口销售占比过半。目前新冠肺炎疫情还在世界其他地区蔓延，全球疫情的持续时间、防控措施及对宏观经济的影响尚存在较大不确定性。若短期内海外疫情无法得到有效控制，则公司将面临海外市场阶段性萎缩、

客户需求递延或减少、出口业务量下降的风险，可能会对公司经营业绩造成不利影响。

四、与本次发行有关的风险

1、本次发行审批的风险

本次向特定对象发行股票尚需取得深交所的审核通过及中国证监会的同意注册，能否取得有关主管部门的核准，以及最终取得核准的时间均存在不确定性。

2、股票价格波动风险

本次向特定对象发行将对公司的生产经营和财务状况产生重大影响，市场对公司基本面情况预期的变化将会影响当期股票价格。此外，公司股价还将受到国际和国内宏观经济形势、重大政策、资本市场走势、市场心理和各类重大突发事件等多方面因素的影响，存在一定的波动风险。公司股票价格从本次向特定对象发行从预案的披露到最终发行完成期间可能出现波动，从而给投资者带来一定的风险。

3、本次发行摊薄即期回报的风险

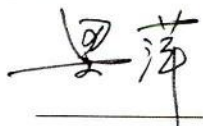
本次发行股票募集资金到位后，公司总股本和净资产将会有一定幅度的增加。由于募集资金使用至产生效益需要一定的时间，该期间股东回报主要依靠现有业务实现。在公司总股本和净资产均增加的情况下，若公司业务规模和净利润未能获得相应幅度的增长，每股收益和净资产收益率存在被摊薄的风险。

第六章 与本次发行相关的声明

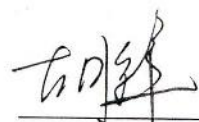
一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

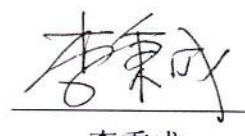
本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

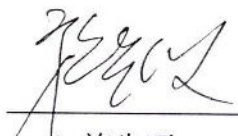
全体董事签名：


梁萍


肖璇


胡锋

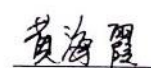

李秉成


施先旺

全体监事签名：


聂金萍


李爱静


黄海霞

高级管理人员签名：


李丹


罗亮

武汉金运激光股份有限公司

2020年12月7日

二、发行人控股股东、实际控制人声明

本人承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

控股股东、实际控制人签名：



梁 伟

2020年12月7日

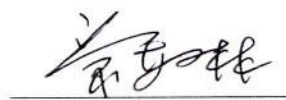
三、保荐人及其保荐代表人声明

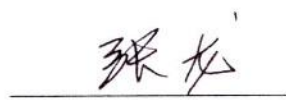
本公司已对募集说明书进行了核查，确认本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

保荐机构法定代表人：


陈共炎

保荐代表人：


秦敬林


张龙

项目协办人：


傅雪松


中国银河证券股份有限公司
2020年12月7日

保荐机构董事长、总裁声明

本人已认真阅读武汉金运激光股份有限公司本次向特定对象发行股票募集说明书的全部内容,确认本募集说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

保荐机构总裁:



陈 亮

保荐机构董事长
(法定代表人):
陈共强

中国银河证券股份有限公司



2020年12月7日

四、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读武汉金运激光股份有限公司向特定对象发行股票并在创业板上市募集说明书，确认募集说明书内容与本所出具的法律意见书不存在矛盾。本所及经办律师对发行人在募集说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认募集说明书不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

经办律师： 林晓春
林晓春

陈臻宇
陈臻宇

洪玉珍
洪玉珍

律师事务所负责人： 张炯
张炯



2020 年 12 月 7 日

会计师事务所声明

大华特字[2020]004901 号

本所及签字注册会计师已阅读武汉金运激光股份有限公司向特定对象发行股票并在创业板上市募集说明书，确认募集说明书内容与本所出具的大华审字[2018]006388号、大华审字[2019]002043号、大华审字[2020]009545号审计报告，大华核字[2020]007557号内部控制鉴证报告、大华核字[2020]008940号非经常性损益鉴证报告不存在矛盾。本所及签字注册会计师对发行人在募集说明书中引用的审计报告等文件的内容无异议，确认募集说明书不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

会计师事务所

负责人：

梁 春

签字注册

会计师：

方建新

苏 青

李轶芳

邓清平

(已离职)

陈瑜星

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

二〇二〇年十二月七日

说 明

大华特字[2020]004555 号

李轶芳、陈瑜星系本所出具的大华审字[2019]002043 号武汉金运激光股份有限公司审计报告的签字注册会计师。因陈瑜星已离职，故未能在会计师事务所声明中签署。

特此说明。

大华会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二〇年十二月七日



六、发行人董事会声明

（一）董事会关于除本次发行外未来十二个月内是否有其他股权融资计划的声明

除本次发行外，根据已经规划及实施的投资项目进度，综合考虑公司资本结构、融资需求等因素，公司未来 12 个月内不排除安排其他股权融资计划。若未来公司根据业务发展需要及资产负债状况安排股权融资，将按照相关法律法规履行审议程序和信息披露义务。

（二）发行人董事会按照国务院和中国证监会有关规定兑现填补回报的具体措施

1、积极提升公司核心竞争力，采取多种措施推动企业可持续发展

公司在智能激光业务板块将继续推进激光加工行业应用解决方案，持续加强研发投入，不断增强核心竞争力，提升产品性能，聚焦细分行业应用，持续打造立足于细分行业的明星产品（金属的切管机、柔性的裁床设备）。同时，在销售层面，不断增强主动服务意识，积极拓展国内外销售渠道，加强营销渠道建设，提升销售能力，全力推进激光技术在多个行业的应用和推广。

我国 IP 衍生品市场空间广阔，中国潮流玩具处于快速增长阶段，根据弗若斯特沙利文统计数据，中国潮流玩具零售市场规模年复合增长率达到 34.6%。公司将抓住 IP 衍生品市场快速增长的机遇，一方面，在智能零售终端建立规模化生产流程和团队，奠定大批量大规模开发生产的基础；另一方面，不断加大数字技术往 IP 上游渗透的运营能力，打造数字技术改造传统行业所必须具备的延展及融合能力，借助公司已经积累的线下无人零售终端的市场规模优势，实现 IP 衍生品的线上线下一体化发展。

2、加强经营管理和内部控制，完善公司治理结构

公司已根据法律法规和规范性文件的规定建立健全了股东大会、董事会及其各专门委员会、监事会、独立董事、董事会秘书和高级管理层的管理结构，夯实了公司经营管理和内部控制的基础。未来几年，公司将严格遵循《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司治理准则》等法律、法规的要求，全面有效地控制公司经营和管控风险，提升公司的经营管理水平，不断完

善公司治理结构，确保股东能够充分行使权力，确保独立董事能够认真履行职责，维护公司整体利益，尤其是中小股东的合法权益，确保监事会能够独立有效地行使对董事、经理和其他高级管理人员及公司财务的监督权和检查权，为公司发展提供制度保障。

3、规范募集资金的使用

公司将严格执行《中华人民共和国证券法》、《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关法律、法规、规范性文件，对募集资金专户存储、使用、用途变更、监督管理等方面的规定。为保障公司规范、有效、按计划使用募集资金，本次发行募集资金到位后，公司董事会将持续监督公司对募集资金进行专项存储、保障募集资金用于指定的投资项目、积极配合监管银行和保荐机构对募集资金使用的检查和监督，保证募集资金合理规范使用，合理防范募集资金使用风险，充分发挥募集资金效益，切实保护投资者的利益。

4、强化投资者回报机制

根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、中国证监会《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》等文件的有关要求，公司利润分配方案严格按照《公司章程》执行，分红标准和比例明确、清晰，相关的决策程序和机制完备，独立董事尽职履责并发挥了应有的作用，中小股东有充分表达意见和诉求的机会，切实维护了中小股东的合法权益。

公司将严格执行相关规定，切实维护投资者的合法权益，强化中小投资者权益保障机制，结合公司经营情况和发展规划，在符合条件的情况下积极推动对广大股东的利润分配及现金分红，降低本次发行对公司及其回报的摊薄，努力提升对股东的回报。

上述填补回报措施的实施，有利于增强公司的核心竞争力和持续盈利能力，增厚未来收益，填补股东回报。由于公司经营所面临的风险客观存在，上述填补回报措施的制定和实施，不等于对公司未来利润做出保证。

（三）发行人全体董事和高级管理人员对公司本次发行股票摊薄即期回报采取措施的承诺

1、承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

2、承诺对本人的职务消费行为进行约束；

3、承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动；

4、承诺由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

5、承诺拟公布的公司股权激励的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

6、如本人未能履行上述承诺，本人将在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并道歉；同时，若因违反该等承诺给发行人或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担对发行人或者投资者的补偿责任。

（四）发行人控股股东、实际控制人对公司本次发行股票摊薄即期回报采取填补措施的承诺

1、本人不会越权干预发行人经营管理活动，不会侵占发行人利益；

2、如本人未能履行上述承诺，本人将在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行的具体原因并道歉；同时，若因违反该等承诺给发行人或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担对发行人或者投资者的补偿责任。

武汉金运激光股份有限公司
董 事 会

2020 年 12 月 7 日

第七章 其他事项

一、备查文件

- 1、发行保荐书；
- 2、上市保荐书；
- 3、法律意见书；
- 4、财务报告及审计报告；
- 5、经注册会计师鉴证的非经常损益明细表；
- 6、中国证监会同意发行人本次发行注册的文件；
- 7、其他与本次发行有关的重要文件。

二、备查文件的查阅

（一）备查文件查阅时间

除法定节假日以外的每日上午 9:30-11:30，下午 1:30-4:30

（二）备查文件查阅地点

1、发行人：武汉金运激光股份有限公司

联系地址：湖北省武汉市江岸区后湖街石桥一路 3 号 3 栋

电话：027-82943465

传真：027-82943465

联系人：李丹、石慧

2、保荐机构（主承销商）：中国银河证券股份有限公司

联系地址：北京市西城区金融大街 35 号国际企业大厦 C 座

电话：010-66568095

传真：010-66568390

联系人：秦敬林、张龙、傅雪松