

中信证券股份有限公司
关于海目星激光科技集团股份有限公司
2025 年半年度持续督导跟踪报告

中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”或“保荐人”）作为海目星激光科技集团股份有限公司（以下简称“海目星”或“公司”或“上市公司”）向特定对象发行 A 股股票的保荐人，根据《证券发行上市保荐业务管理办法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等相关规定，中信证券履行持续督导职责，并出具本持续督导半年度跟踪报告。

一、持续督导工作概述

1、保荐人制定了持续督导工作制度，制定了相应的工作计划，明确了现场检查的工作要求。

2、保荐人已与公司签订保荐协议，该协议已明确了双方在持续督导期间的权利义务，并报上海证券交易所备案。

3、本持续督导期间，保荐人通过与公司的日常沟通、现场回访等方式开展持续督导工作，并于 2025 年 8 月 12 日对公司进行了现场检查。

4、本持续督导期间，保荐人根据相关法规和规范性文件的要求履行持续督导职责，具体内容包括：

（1）查阅公司章程、三会议事规则等公司治理制度、三会会议材料；

（2）查阅公司财务管理、会计核算和内部审计等内部控制制度；

（3）查阅公司与实际控制人及其关联方的资金往来明细及相关内部审议文件、信息披露文件，查阅公司出具的 2025 年半年度报告；

（4）查阅公司募集资金管理相关制度、募集资金使用信息披露文件和决策程序文件、募集资金专户银行对账单、募集资金使用明细账、公司出具的《2025 年半年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》；

(5) 对公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员进行公开信息查询;

(6) 查询公司公告的各项承诺并核查承诺履行情况;

(7) 通过公开网络检索、舆情监控等方式关注与发行人相关的媒体报道情况。

二、保荐人和保荐代表人发现的问题及整改情况

基于前述保荐人开展的持续督导工作,本持续督导期间,保荐人和保荐代表人未发现公司存在重大问题。

本持续督导期间,公司业绩有所下滑,2025 年 1-6 月营业收入 166,442.95 万元,同比下降 30.50%;归属于上市公司股东的净利润-70,841.11 万元;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-71,778.38 万元,同比转负。

保荐人提示投资者,2025 年 1-6 月,公司受下游行业周期性供需失衡影响,营业收入下降、净利润为负。2025 年,随着下游行业需求有所回暖,公司新签订单金额快速增长,截至 2025 年 6 月 30 日在手订单约为 100.85 亿元(含税),同比增长约 46%;公司海外业务拓展顺利,2025 年 1-6 月公司新签海外订单(含交付地在海外)金额为 18.88 亿元,同比增长 192.5%,海外订单占比持续增长;2025 年 1-6 月公司实现经营活动产生的现金流量净额 24,792.20 万元,同比转正且大幅改善。综合以上情况,公司当前经营情况不存在重大风险。如果后期出现下游终端市场需求持续下降、市场竞争加剧、宏观景气度下行、国家产业政策变化、公司客户拓展情况不及预期等情形,公司业绩可能存在持续下滑或亏损的风险。保荐人已提请公司管理层关注业绩下滑的情况及导致业绩下滑的原因,督促公司对业绩下滑情况进行全面分析总结、加强业务及财务管理,积极采取多项针对性措施改善经营业绩,并充分关注市场情况、经营环境变化以及外部不利因素的持续性,督促公司按照相关法律法规及时履行信息披露义务和风险提示义务。后续保荐人将持续关注公司业绩波动情况,督促公司改善经营业绩,积极做好经营应对和风险防范,强化经营风险防范意识。同时,保荐人建议公司继续严格按照《公司法》《证券法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律法规的要求,不断完善公司治理结构,健全内部控制制度,提升合规经营水平,进一步

提高信息披露质量，按照规定及时履行信息披露义务。

三、重大风险事项

本持续督导期间，公司主要的风险事项如下：

（一）行业周期与外部环境风险

公司产品广泛应用于锂电池、3C 消费电子、光伏等周期性较强的下游产业，若下游客户投资节奏放缓、需求下降或产业政策支持力度明显减弱，会导致行业增速放缓或下滑，对新增设备的需求显著降低，从而对公司业务规模和盈利能力带来阶段性冲击。同时，随着全球贸易保护主义上升，公司海外市场拓展和跨国经营亦可能受到政策、法规或合规风险的影响。

应对措施：公司将持续关注宏观经济走势与产业政策导向，密切跟踪上下游市场动态，强化战略预判与灵活应对能力。持续推动业务结构和市场布局的多元化，加快布局潜力业务，降低对单一行业的依赖，增强整体抗周期能力。同时，公司密切关注国际贸易环境与宏观政策变化，灵活调整全球化布局，持续完善全球本地化交付与服务体系，增强全球业务的稳定性与抗风险能力。

（二）经营风险

1、在手订单的执行风险

截至 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单约 100.85 亿元（含税）。设备交付后需经安装调试、验收等流程确认收入，相关订单将按执行进度逐步转化为后续营收，订单执行过程中，受宏观经济波动、客户经营及投资计划调整、生产线需求变更等因素影响，可能存在部分订单执行受阻的风险。

应对措施：公司结合战略规划与实操落地，构建全周期订单质量管理机制，通过动态跟踪提前识别并化解潜在风险；实施客户分层运营，深化核心客户战略绑定以稳定合作基础，同时优化资源配置效率；依托技术模块化与服务标准化提升交付柔性，精准响应客户需求变化；并通过产业链协同与产能柔性调度强化供应链韧性，保障交付稳定性，系统性推动订单高效执行。

2、客户集中度较高的风险

公司前五名客户的营业收入占公司营业收入的 43.84%，客户集中度较高。

公司专注于激光及自动化设备生产，目前产品主要集中在动力电池行业。随着全球动力电池行业增速减缓，市场进入调整阶段。头部电池企业市场集中度提升，并且是产能扩张的主要驱动力。公司主要服务于锂电池行业的头部企业，面临客户集中度较高的风险。公司业务结构持续优化，但下游行业集中度提升及客户扩产节奏调整，仍使公司面临客户集中度较高的风险。

应对措施：公司将持续加大研发投入，依托激光技术优势推进前瞻产品布局，通过加强新兴领域市场开发力度，调整产品结构，拓宽应用场景与新客户培育，形成多元化的客户结构和市场结构，全面提升风险抵御能力。

（三）产品技术风险

公司所处的激光及自动化设备行业对技术和工艺水平要求较高，下游应用涵盖工业激光和医疗激光两个核心领域。尤其工业激光主要服务于动力电池、消费电子、光伏、泛半导体等技术驱动型行业，作为技术密集型企业，面临技术及产品创新滞后的风险。若公司未来不能紧跟技术更新步伐、准确掌握用户需求，可能导致市场竞争力和盈利能力下降。

医疗激光领域科研门槛高、技术迭代周期长，相关产品须严格遵循《医疗器械监督管理条例》并取得相应注册证书后方可上市。研发团队的技术路线选择、管理水平及试验结果等因素，均可能影响新产品的推广与商业化。此外，公司新产品从实验室研究、动物实验、临床试验到医疗器械注册审批的过程复杂且周期较长，存在一定不确定性风险。

同时，公司的技术研发依赖专业技术人员，人员流失可能影响研发工作推进，进而影响技术创新。

应对措施：公司持续完善研发管理体系，推行“快速试错、小步快跑”机制，缩短项目周期、加速成果转化；关键核心技术坚守自主研发以掌控制权，同步通过产学研合作、技术授权及并购整合外部资源，补短板、提实力。以股权激励、项目奖金稳定核心技术团队，引进行业顶尖人才注入活力；建内部技术交流培训体系，促进跨部门协作，提团队创新思维与复杂技术问题解决能力。

四、重大违规事项

基于前述保荐人开展的持续督导工作，本持续督导期间，保荐人未发现公司存在重大违规事项。

五、主要财务指标的变动原因及合理性

2025 年 1-6 月，公司主要财务数据及指标如下所示：

单位：万元

主要会计数据	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	本期比上年同期增减(%)
营业收入	166,442.95	239,479.22	-30.50
归属于上市公司股东的净利润	-70,841.11	15,213.26	不适用
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-71,778.38	12,795.37	不适用
经营活动产生的现金流量净额	24,792.20	-68,963.21	不适用
主要会计数据	2025 年 6 月末	2025 年 6 月末	本期末比上年同期末增减(%)
归属于上市公司股东的净资产	253,961.29	322,641.60	-21.29
总资产	1,251,479.38	1,149,895.68	8.83
主要财务指标	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	本期比上年同期增减(%)
基本每股收益（元 / 股）	-2.91	0.76	不适用
稀释每股收益（元 / 股）	-2.91	0.75	不适用
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元 / 股）	-2.94	0.64	不适用
加权平均净资产收益率（%）	-24.65	6.28	不适用
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	-24.98	5.28	不适用
研发投入占营业收入的比例（%）	15.00	10.53	增加4.47个百分点

报告期内，公司实现营业收入 166,442.95 万元，同比下降 30.50%。实现归属于上市公司股东的净利润-70,841.11 万元；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-71,778.38 万元。

在新能源行业及光伏行业周期性供需失衡的影响下，公司锂电业务及光伏业务收入下降。2025 年上半年锂电业务的收入主要来自 2023 年及 2024 年度订单，

受前两年锂电行业竞争压力影响，客户投资需求降低验收意愿减弱，交付及验收周期延长导致锂电业务收入下降；2025年上半年，光伏行业因市场环境持续变化、新增投资整体低迷，客户减少投资并推迟验收周期导致光伏行业收入下降。

2025年1-6月公司经营活动产生的现金流量净额由负转正主要系销售回款增加，采购支出、薪酬支出及税费支出减少。

报告期末，公司总资产1,251,479.38万元，较期初增长8.83%；归属于上市公司股东的净资产253,961.29万元，较期初减少21.29%。总资产增长主要系订单增加生产投产导致存货增加，以及深圳海目星、成都海目星基地建设持续投入导致在建工程增加所致。净资产、基本每股收益、稀释每股收益、扣除非经常性损益后的基本每股收益均下降，主要系2025年上半年利润减少所致。

六、核心竞争力的变化情况

（一）公司的核心竞争力

1、优秀的研发创新能力

公司自成立以来，秉持着“创新驱动发展”战略，持续加大研发投入，积极引入专业人才，重视研发能力建设。通过自主创新，公司掌握了包括自动卷绕技术、高速分切技术、叠片技术、涂布技术、激光焊接技术和视觉检测技术在内的多项核心技术，极大地提升了公司产品在锂电池、光伏电池、消费电子等下游行业的制造水平。

经过多年的研发积累，公司拥有多项与激光光学及自动化相关的核心技术，截至2025年6月30日，公司累计获得授权专利1,102件，授权软件著作权413件。2025年上半年新增获得授权专利188件，授权软件著作权13件。

2、平台化布局能力

作为激光智能化设备的领跑者，公司以激光及自动化技术为抓手，凭借领先的技术实力和敏锐的市场洞察力，持续引领所处细分赛道的技术升级和产品创新，实现业务的精准布局与快速调整。

报告期内，公司在持续深耕锂电、光伏、消费电子等主要领域的智能装备业务之外，还拓展了激光塑料焊接、3D打印领域的新业务。现已成为横跨消费电

子、锂电、光伏、医疗等多赛道的平台型激光技术创新企业。通过打造多层次的市场洞察体系，公司能率先把握行业趋势，抢占市场先机。同时，高效的执行团队和完善的管理体系，确保战略的有效实施，转化为实际落地成果。

3、优秀的专业技术团队

公司高度重视聚集和培养专业人才，在对未来市场发展方向谨慎判断的基础上，针对性地引入专业人才。截止报告期末，公司研发人员共计 2,069 人，本科及以上学历占比 93.77%，30-40 岁的中层研发人员为主力军，占比达 48.91%，学历结构显著优于同行。

核心技术团队凭借多年在激光器研发、精密器件设计加工、非标设备生产装配调试以及锂电、光伏、消费电子等生产制造领域的深厚经验，能够精准把握客户工艺与产品需求，迅速响应市场变化，推出定制化产品和整体解决方案，确保公司研发成果能够迅速转化为市场认可的成熟产品。

4、卓越的规模化交付能力

公司作为横跨锂电、消费电子、光伏、医疗等多赛道的平台型激光及自动化技术创新型企业，始终坚持以客户需求为导向，依托优秀的研发创新能力，成熟的组织架构和标准化业务流程，可以从研发、生产和销售各个环节迅速响应客户和市场需求，使公司在激烈的市场竞争中展现了卓越的市场适应力和韧性，赢得了海内外市场客户的良好口碑。

公司当前拥有四大生产基地，分别位于广东深圳、江门、江苏常州、四川成都，并已在全球建立多家海外子公司，搭建了全球多中心的本土化服务体系，业务售后服务网点遍布全球各大客户现场，可为设备提供全生命周期管理，为客户持续提供最优的智能装备解决方案和最敏捷的本土服务。

（二）核心竞争力变化情况

本持续督导期间，保荐人通过查阅同行业上市公司及市场信息，查阅公司招股说明书、定期报告及其他信息披露文件，未发现公司的核心竞争力发生重大不利变化。

七、研发支出变化及研发进展

（一）研发支出变化

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变化幅度（%）
费用化研发投入	24,806.77	24,923.99	-0.47
资本化研发投入	160.57	290.75	-44.77
研发投入合计	24,967.34	25,214.74	-0.98
研发投入总额占营业收入比例（%）	15.00	10.53	增加 4.47 个百分点
研发投入资本化的比重（%）	0.64	1.15	减少 0.51 个百分点

2025 年 1-6 月公司研发费用较 2024 年同期无重大变化，资本化研发投入较去年同期下降 44.77%，但整体金额较小，研发投入资本化占比为 0.64%，由于 2025 年 1-6 月公司营业收入较 2024 年同期下降，2025 年 1-6 月研发投入总额占营业收入比例增加 4.47 个百分点，占比 15.00%。

（二）研发进展

截至 2025 年 6 月 30 日，公司累计获得授权专利 1,102 件，授权软件著作权 413 件。2025 年上半年新增获得授权专利 188 件，授权软件著作权 13 件。

报告期内获得的知识产权列表具体如下：

	本期新增		累计数量	
	申请数（个）	获得数（个）	申请数（个）	获得数（个）
发明专利	35	16	655	134
实用新型专利	29	165	1,074	941
外观设计专利	0	7	34	27
软件著作权	26	13	426	413
其他	/	/	/	/
合计	90	201	2,189	1,515

注：累计数量中的“获得数（个）”已剔除报告期内弃权的知识产权数。

持续督导期间，保荐人通过查阅公司研发费用明细、大额研发支出凭证、研发项目进展相关资料，查阅同行业上市公司及市场信息，查阅公司定期报告及其他信息披露文件，了解公司研发支出及研发进展情况。

八、新增业务进展是否与前期信息披露一致

本持续督导期间，保荐人通过查阅公司定期报告及其他信息披露文件，基于

前述核查程序，保荐人未发现公司存在新增业务。

九、募集资金的使用情况及是否合规

本持续督导期间，保荐人查阅了公司募集资金管理使用制度、募集资金专户银行对账单和募集资金使用明细账，并对大额募集资金支付进行凭证抽查，查阅募集资金使用信息披露文件和决策程序文件，取得上市公司出具的关于公司2025年半年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告。

基于前述核查程序，保荐人认为：本持续督导期间，公司已建立募集资金管理制度并予以执行，募集资金使用已履行了必要的决策程序和信息披露程序，基于前述检查未发现违规使用募集资金的情形。

十、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员持股、质押、冻结及减持情况

公司无控股股东，报告期内，公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员直接持有的公司股份不存在质押、冻结的情况，前述人员持股情况如下：

姓名	职务	期初持股数	期末持股数	报告期内股份增减变动量	增减变动原因
赵盛宇	董事长兼总经理（核心技术人员）	2,600,450	2,636,441	35,991	股权激励归属
Guofu Zhou（周国富）	董事	0	21,600	21,600	股权激励归属
周宇超	董事兼副总经理（核心技术人员）	677,608	699,208	21,600	股权激励归属
罗筱溪	董事兼副总经理兼董事会秘书	0	21,600	21,600	股权激励归属
LIANGHOUKUN（梁厚昆）	董事	0	21,600	21,600	股权激励归属
陆明	董事	0	0	0	/
徐尧	独立董事	0	0	0	/
范文明	独立董事	0	0	0	/

姓名	职务	期初持股数	期末持股数	报告期内股份增减变动量	增减变动原因
周泳全	独立董事	0	0	0	/
何长涛	监事会主席	0	0	0	/
王韞韬	监事	0	0	0	/
王春雨	职工代表监事	0	0	0	/
韩昊壘	副总经理	0	21,600	21,600	股权激励归属
曾长进	副总经理兼财务负责人	71,000	92,600	21,600	股权激励归属
林国栋	核心技术人员	309,000	323,399	14,399	股权激励归属
彭信翰	核心技术人员	22,000	22,199	199	本报告期因股权激励归属增加7,199股，减持7,000股
温燕修	核心技术人员	0	9,823	9,823	股权激励归属
梁辰	（离任）副总经理	85,000	未知	/	/

报告期内，梁辰先生因个人原因申请辞去副总经理的职务，辞职后不再担任公司或子公司任何职务，详细内容请见公司于2025年1月28日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《海目星：关于高级管理人员辞职的公告》。截至报告期末，公司无法得知梁辰先生的持股情况。

除上述情况外，公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在其他质押、冻结及减持情况。

十一、保荐人认为应当发表意见的其他事项

基于前述保荐人开展的持续督导工作，本持续督导期间，保荐人未发现应当发表意见的其他事项。

（以下无正文）

(本页无正文，为《中信证券股份有限公司关于海目星激光科技集团股份有限公司 2025 年半年度持续督导跟踪报告》之签署页)

保荐代表人：

彭立强

彭立强

王楠楠

王楠楠

