

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 2026 年 4 月 21 日、2026 年 4 月 30 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，查阅公司 2025 年度内部控制评价报告、2025 年内部控制审计报告等文件；

（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，查阅会计师出具的 2025 年度审计报告、2025 年非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项报告；

(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、会计师出具的 2025 年度募集资金存放与使用情况专项报告的鉴证报告；

(5) 对公司高级管理人员进行访谈；

(6) 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；

(7) 查询公司公告的各项承诺并核查承诺履行情况；

(8) 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 2025 年度净利润亏损幅度较大，2025 年公司归属于母公司所有者的净利润-87,955.61 万元，归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润-95,150.83 万元。

保荐人提示投资者，2025 年公司净利润亏损幅度较大。根据公司 2025 年年度报告，近年来受锂电、光伏行业周期波动及市场竞争加剧等因素影响，公司整体盈利水平面临一定挑战。2025 年公司对存在减值迹象的存货进行了全面评估，并按照企业会计准则及相关规定计提存货跌价准备。同时，公司坚持战略性研发投入，积极推进全球化市场布局，相关投入短期内推高运营成本，对当期利润造成一定影响。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）业绩大幅下滑或亏损的风险

2025 年，公司实现营业收入 421,700.40 万元，实现归属于上市公司股东的净利润-87,955.61 万元。近年来，受锂电、光伏行业周期波动及市场竞争加剧等因素影响，公司整体盈利水平面临一定挑战。2025 年度，公司对存在减值迹象的存货进行了全面评估，并按照企业会计准则及相关规定计提存货跌价准备。同时，公司坚持战略性研发投入，积极推进全球化市场布局，相关投入短期内推高运营成本，对当期利润造成一定影响，但为公司长期可持续发展奠定了坚实基础。

公司业绩既受宏观经济环境、行业周期性的影响，也受研发投入、产品推广及下游客户需求变化等因素的影响，如果后期出现下游终端市场需求持续下降、市场竞争加剧、宏观景气度持续下行、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。

（二）核心竞争力风险

1、新技术开发风险

激光及自动化设备行业作为技术密集型领域，对核心技术迭代与工艺创新能力持续提出高要求。公司下游核心应用领域涵盖工业激光（光伏、动力电池、消费电子、钣金加工、泛半导体等）与医疗激光两大板块，各细分行业的技术演进与政策规范均对公司研发工作构成直接影响。

在工业激光领域，2025 年度光伏行业激光技术渗透率进一步提升、动力电池行业固态电池产业化加速、消费电子领域 AI 产品商业化推广在加速、泛半导

体行业先进封装与晶圆制造工艺升级，推动下游客户对激光加工精度、效率及定制化适配性的需求持续升级。公司虽已构建覆盖激光技术至自动化技术的全领域技术储备，但行业技术路线迭代速度加快，若未来出现颠覆性技术突破，或公司研发投入未能匹配市场需求变化、技术转化效率不及预期，导致核心产品竞争力下滑，将对公司市场份额及经营业绩产生不利影响。

2、技术人才流失风险

激光及自动化设备制造行业融合激光光学、电子技术、计算机软件开发、自动控制、机械设计等多学科技术，对从业人员的跨领域知识储备、工程实践经验及创新能力要求极高。经过多年发展，公司已组建一支具备 10 余年行业经验、兼具技术研发与应用落地能力的核心团队，为公司技术创新与业务拓展提供关键支撑。

2025 年度，随着行业周期性产能扩张、新业务线布局推进，以及行业内对高素质技术人才的竞争日趋激烈，公司对核心研发人员、资深工程技术人员及技术管理人才的需求持续增加。若公司未能及时优化人才激励机制，或在团队规模扩大过程中未能同步提升管理效率、营造良好的技术创新氛围，可能导致核心技术人员流失；极端情况下，若核心技术人员离职引发核心技术泄露，将直接影响公司技术储备的完整性与核心竞争力，对公司长期发展构成潜在风险。

（三）经营风险

1、在手订单的执行风险

截至 2025 年 12 月 31 日，公司在手订单约 123 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 34.57%，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锂电池行业。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。

（四）财务风险

1、存货跌价风险

截至 2025 年末，公司的存货余额为 542,256.98 万元，其中发出商品 315,944.08 万元，发出商品占期末存货比例为 58.26%，主要是公司销售的设备类产品自发出至客户验收存在较长安装调试和试运行周期所致。公司已按照会计政策的要求并结合存货的实际状况，计提了存货跌价准备 56,809.85 万元，如果公司产品无法达到合同约定的验收标准，导致存货无法实现销售，或者存货性能无法满足产品要求，价值出现大幅下跌的情况，公司将面临存货跌价风险。公司基于谨慎性原则，结合公司存货的实际情况，依据企业会计准则和公司相关会计政策计提了存货跌价准备，公允地反映了存货价值。公司将完善采购制度，强化库存管理，推进业财一体化管理。

2、汇率风险

随着公司国际化战略的持续推进，公司海外业务占比正在快速提高。公司海外业务主要以美元和欧元、加元等币种来计价和结算，汇率的波动产生汇兑损益可能会对公司的业绩产生影响。公司开展了外汇套期保值业务，同时保持对国际

市场环境的观察，调整业务和经营策略以最大限度的降低汇率波动对公司产生的不利影响。

3、应收账款坏账风险

2025 年末，公司账龄为 1 年以上应收账款余额为 103,925.88 万元，较 2024 年末增加 41,977.18 万元，账龄为 1 年以上应收账款占比从 2024 年末的 29.74% 上升至 47.83%。公司账龄为 1 年以上应收账款余额规模及账面余额占比呈上升趋势。

2025 年公司对账龄组合为 1 年以上应收账款已计提坏账准备金额为 19,914.49 万元；对预计无法收回的货款单项计提坏账准备金额为 9,267.64 万元。

（五）行业风险

公司工业激光及制造板块布局的锂电池、光伏、3C 消费类电子业务均属周期性行业，业务经营受下游固定资产投资周期、产能扩张周期波动影响。同时，行业技术向高功率、高精度、智能化方向迭代提速，高端化、差异化竞争加剧，公司需持续加大技术研发投入，与下游技术领先企业深化合作，以维系产品的市场领先地位。

为应对行业风险，公司将延续并深化相关应对策略：一方面，持续拓展新业务赛道、大力开拓海外市场，完善多元化业务结构与市场布局，降低对单一业务、单一市场的依赖，提升市场抗风险能力与核心竞争力；另一方面，进一步加强核心技术研发，与下游战略客户开展联合研发，强化知识产权保护与管理，以技术创新筑牢产品核心竞争壁垒，稳固行业市场地位。

（六）宏观环境风险

全球宏观环境复杂格局持续深化，地缘政治博弈加剧且能源转型路线分化显著，主要经济体能源战略差异化凸显，美国推行“美国优先能源政策”、强化“绿色关税”壁垒，欧盟推进本土新能源产业制造能力提升，全球贸易保护主义呈现新的表现形式，供应链向区域化、本土化演进特征明显，国际贸易政策的不确定性持续加大，增加了中国企业全球化投资与经营的风险。同时，新能源产业成为各国能源安全、清洁能源转型及未来产业发展的核心布局方向，全球能源转型从

政策驱动转向市场驱动，行业竞争格局更趋复杂，也对企业海外市场布局提出更高要求。公司将持续密切关注全球地缘政治演变及国际贸易法律法规、政策动向，动态优化出海发展策略，积极应对各类外部宏观环境风险挑战。

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 年度，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 年度	2024 年度	本期比上年同期增减(%)
营业收入	421,700.40	452,471.72	-6.80
归属于上市公司股东的净利润	-87,955.61	-16,306.82	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	-95,150.83	-21,567.12	不适用
经营活动产生的现金流量净额	79,100.51	-71,199.41	不适用
主要会计数据	2025 年末	2024 年末	本期末比上年同期末增减(%)
归属于上市公司股东的净资产	237,030.25	322,641.60	-26.53
总资产	1,400,658.99	1,149,895.68	21.81
主要财务指标	2025 年度	2024 年度	本期比上年同期增减(%)
基本每股收益（元 / 股）	-3.60	-0.76	不适用
稀释每股收益（元 / 股）	-3.60	-0.76	不适用
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元 / 股）	-3.90	-1.00	不适用
加权平均净资产收益率（%）	-31.41	-6.27	不适用
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	-33.98	-8.29	不适用
研发投入占营业收入的比例（%）	14.54	10.67	增加3.87个百分点

2025 年度，公司实现营业收入 421,700.40 万元，同比下降 6.80%。实现归属于上市公司股东的净利润-87,955.61 万元；实现归属于上市公司所有者的扣除非经常性损益的净利润-95,150.83 万元。

营业收入方面，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，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。

净利润方面，2025 年公司销售费用增加，主要系公司积极拓展海外业务，职工薪酬、差旅费、广告及业务推广费及专业服务费等增加所致；管理费用增加，主要系公司持续推进管理变革和组织变革，坚持海外业务拓展和海外能力建设，相关管理支出增加，以及在建工程转固也导致折旧摊销的增加；研发费用增加，主要系公司为保持产品技术核心竞争优势，持续在新能源、光伏、3C、钣金、医疗等行业领域加大研发投入。其中关键设备的开发与试制、新工艺新技术不同研发路线验证力度的加大，使得研发费用较上期有所增加。此外，2025 年度公司存货跌价准备和应收账款坏账损失计提金额增加，导致资产减值损失和信用减值损失增加。以上综合导致净利润为负。

2025 年末，公司总资产 1,400,658.99 万元，较期初增长 21.81%；归属于上市公司股东的净资产 237,030.25 万元，较期初下降 26.53%。总资产增长主要系订单增加导致预收款增加，进而导致货币资金及应收票据余额增加，生产投产导致存货增加，以及公司、海目星激光智能装备（成都）有限公司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 年利润减少所致。

2025 年度，公司经营活动产生的现金流量净额 79,100.51 万元，同比由负转正，主要系在手订单增加，销售回款增加，合同预付款及发货进度款回款同比增加，经营现金流入改善，经营活动现金流大幅增长。

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，始终秉持“创新驱动发展”战略，持续加大研发投入，积

极引入专业研发人才，高度重视研发体系与能力建设。通过自主创新，公司熟练掌握自动卷绕技术、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等多项核心技术，有效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，为客户提供更具竞争力的解决方案。

经过多年研发积累，公司在激光光学及自动化领域形成了深厚的技术沉淀，拥有多项核心技术及相关知识产权。截至 2025 年 12 月 31 日，公司累计获得授权专利 1,023 件，授权软件著作权 440 件；2025 年内，新增获得授权专利 342 件，授权软件著作权 40 件，研发创新成果丰硕，持续巩固技术领先优势。

2、平台化布局能力

作为激光智能化设备领域的领跑者，公司以激光及自动化技术为核心抓手，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与产品创新，实现业务的精准布局与快速调整，构建起差异化竞争优势。

2025 年度，公司在持续深耕锂电、消费电子、光伏和钣金等核心业务领域的基础上，积极拓展激光塑料焊接、精密激光加工装备等新业务，现已发展成为横跨锂电、消费电子、光伏与 AI 等多赛道的平台型激光技术创新企业。公司通过打造多层次市场洞察体系，能够率先捕捉行业发展趋势、抢占市场先机；同时，依托高效的执行团队和完善的管理体系，确保各项战略有效落地，将布局优势转化为实际经营成果。

3、优秀的专业技术团队

公司高度重视人才的聚集与培养，在对未来市场发展方向进行谨慎研判的基础上，针对性引入各类专业人才，构建起结构合理、专业过硬的人才队伍。截至 2025 年末，公司研发人员共计 2,315 人，本科及以上学历占比 94.99%，30-40 岁的中层研发人员为团队主力军，占比达 48.55%，学历结构与年龄结构优势显著，整体素质优于行业平均水平。

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从业经验，能够精准把握客户工艺需求与产品痛点，快速响应市场变化，推出定制化产品及整体解决方

案，确保公司研发成果高效转化为市场认可的成熟产品，为公司持续发展提供坚实人才支撑。

4、卓越的规模化交付能力

作为横跨锂电、消费电子、光伏、钣金加工、医疗等多赛道的平台型激光及自动化技术创新企业，公司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，能够从研发、生产、销售等各个环节快速响应客户与市场需求，在激烈的市场竞争中展现出卓越的市场适应力与经营韧性，赢得了海内外市场客户的广泛认可与良好口碑。

目前，公司已建成四大生产基地，分别位于广东深圳、江门、江苏常州、四川成都，形成规模化、标准化的生产体系；同时，在全球建立多家海外子公司，搭建起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服务，持续为客户提供最优的智能装备解决方案和最敏捷的本土服务，有力支撑公司全球化战略落地。

（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，对公司高级管理人员进行访谈等，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 年度	2024 年度	变化幅度 (%)
费用化研发投入	60,490.33	47,555.81	27.20
资本化研发投入	815.72	737.07	10.67
研发投入合计	61,306.05	48,292.88	26.95
研发投入总额占营业收入比例 (%)	14.54	10.67	增加 3.87 个百分点
研发投入资本化的比重 (%)	1.33	1.53	减少 0.20 个百分点

2025 年度，公司研发投入同比增长 26.95%，主要系公司为保持产品技术核心竞争优势，持续在新能源、光伏、3C、钣金、医疗等行业领域加大研发投入。

其中关键设备的开发与试制、新工艺新技术不同研发路线验证力度的加大，使得研发投入较上期有所增加。

（二）研发进展

截至 2025 年 12 月 31 日，公司累计获得授权专利 1,023 件，授权软件著作权 440 件。2025 年新增获得授权专利 342 件，授权软件著作权 40 件。2025 年度公司获得的知识产权列表具体如下：

项目	本年新增		累计数量	
	申请数（个）	获得数（个）	申请数（个）	获得数（个）
发明专利	89	75	653	176
实用新型专利	64	256	907	833
外观设计专利	1	11	15	14
软件著作权	43	40	443	440
合计	197	382	2,018	1,463

注：累计数量已剔除 2025 年度弃权的知识产权数。

八、新增业务进展是否与前期信息披露一致（如有）

本持续督导期间，保荐人通过查阅公司招股说明书、定期报告及其他信息披露文件，对公司高级管理人员进行访谈，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，实地查看募集资金投资项目现场，了解项目建设进度及资金使用进度，取得上市公司出具的募集资金存放与实际使用情况的专项报告和年审会计师出具的募集资金存放与使用情况专项报告的鉴证报告，对公司高级管理人员进行访谈。

“西部激光智能装备制造基地项目（一期）”于 2025 年 2 月 14 日经第三届董事会第十四次会议、第三届监事会第十四次会议审议将达到预定可使用状态时间由 2025 年延期至 2026 年 5 月，并于 2025 年 2 月 15 日进行了公告。

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，募集资金进度与原计划基本一致，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、董事和高级管理人员的持股、质押、冻结及减持情况

截至 2025 年 12 月 31 日，公司实际控制人、董事、高级管理人员的持股、质押、冻结及减持情况如下：

单位：股

姓名	职务	年初持股数	年末持股数	年度内股份增减变动量	质押、冻结及减持情况
赵盛宇	董事长、总经理	2,600,450	2,636,441	35,991	-
Guofu Zhou（周国富）	董事	-	21,600	21,600	-
周宇超	董事、副总经理	677,608	699,208	21,600	-
罗筱溪	董事、副总经理、 董事会秘书	-	21,600	21,600	-
LIANG HOUKUN（梁厚昆）	董事	-	21,600	21,600	-
陆明	职工代表董事	-	-	-	-
徐尧	独立董事	-	-	-	-
范文明	独立董事	-	-	-	-
周泳全	独立董事	-	-	-	-
韩昊壘	副总经理	-	21,600	21,600	-
曾长进	副总经理、财务 负责人	71,000	92,600	21,600	-

2025 年 11 月 29 日，公司在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露了《海目星激光科技集团股份有限公司关于实际控制人的一致行动人减持股份计划公告》，公司实际控制人赵盛宇先生控制的企业泰安海合恒辉二号投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“泰安海合”）拟通过集中竞价交易方式及大宗交易方式合计减持公司股份数量不超过 7,432,770 股，减持比例不超过公司总股本的 3%。

2026 年 3 月 21 日，公司在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露了《海目星激光科技集团股份有限公司关于实际控制人的一致行动人减持计划时

间届满暨减持股份结果公告》，泰安海合本次减持股份计划实施完毕，减持期间通过集中竞价交易方式累计减持公司股份数量 1,796,029 股，减持比例占公司总股本的 0.7249%；通过大宗交易方式累计减持公司股份数量 3,641,551 股，减持比例占公司总股本的 1.4698%。

除上述情况外，公司实际控制人、董事及高级管理人员不存在其他质押、冻结及减持情况。

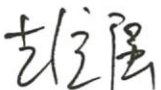
十一、保荐人认为应当发表意见的其他事项

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 年度持续督导跟踪报告》之签署页)

保荐代表人:



彭立强



王楠楠

