

SZLQ

**关于苏州猎奇智能设备股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
的审核中心意见落实函的回复**

保荐人（主承销商）



国泰海通证券股份有限公司
GUOTAI HAITONG SECURITIES CO., LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号）

二〇二六年七月

深圳证券交易所：

根据贵所《关于苏州猎奇智能设备股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2026〕010121号）（以下简称“审核中心意见落实函”）的要求，苏州猎奇智能设备股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“猎奇智能”）会同国泰海通证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“国泰海通”）、江苏世纪同仁律师事务所（以下简称“发行人律师”或“世纪同仁”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”或“容诚会计师”），对审核中心意见落实函提出的问题逐项进行了认真核查落实。现回复如下，请予审核。如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与招股说明书具有相同含义。

本审核中心意见落实函中的字体代表以下含义：

审核中心意见落实函所列问题	黑体
对审核中心意见落实函所列问题的回复	宋体
回复中涉及对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目录

问题 1.关于行业及主要客户	3
----------------------	---

问题 1. 关于行业及主要客户

申报材料及审核问询回复显示：

随着光通信技术向 1.6T/3.2T 超高速率、硅光集成、CPO 等方向加速演进，光模块封装工艺对设备的精度、效率及工艺兼容性提出了更高要求。报告期内，发行人对第一大客户销售、毛利占比较高；2025 年发行人收入、利润增速放缓。截至 2026 年 5 月底，发行人在手订单较多，应收账款余额较高。

请发行人披露：

（1）结合行业发展周期特征，下游光模块厂商及终端数据中心等用户的扩产计划、资本开支及采购需求计划，发行人在手订单及执行进度，新客户拓展情况等因素，进一步分析发行人业绩可持续性、与客户合作稳定性，并强化招股说明书关于行业周期波动、业绩波动的风险提示。

（2）结合行业竞争态势、产业链上下游合作模式以及技术发展趋势，进一步分析客户集中对发行人持续经营能力、期后业绩的影响，完善招股说明书相关风险揭示。

（3）结合各类产品类型毛利率变动情况，进一步分析发行人 2025 年毛利率下滑、净利润增幅低于收入增幅的原因，并完善招股说明书关于毛利率波动的风险提示。

请保荐人、申报会计师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人披露

（一）结合行业发展周期特征，下游光模块厂商及终端数据中心等用户的扩产计划、资本开支及采购需求计划，发行人在手订单及执行进度，新客户拓展情况等因素，进一步分析发行人业绩可持续性、与客户合作稳定性，并强化招股说明书关于行业周期波动、业绩波动的风险提示。

1、发行人所处光模块封测设备行业与下游光模块行业均呈“螺旋式上升”的周期特征

在 AI 算力需求爆发与行业技术持续迭代等核心驱动下，光模块行业呈现出螺旋式上升的周期特征，本质是由技术迭代和 AI 算力等新兴应用场景拓展带动持续渗透的成长性长周期，这一趋势得到全球主要云厂商大规模、长期的资本开支计划，以及中国对 AI 产业的强力政策支持的双重印证和有力支撑。

从产业演进规律出发，光模块行业的爆发式增长受下游 AI 算力行业数据中心扩容与运营配套能源供应（如电力等）、资本开支边际效益递减等客观因素制约，长期来看行业增速预计将从爆发增长阶段逐步过渡至平稳增长阶段，符合产业发展客观规律。

发行人所处的光模块封测设备行业与下游光模块行业的景气度高度相关，光模块厂商的产能扩张及技术迭代等均会转化为对上游封测设备的新增采购或升级换代需求，因此两个行业周期性高度相关。当前光模块封测设备行业充分受益于下游光模块行业成长性长周期的红利，处于确定性的成长阶段；如后续下游光模块行业景气度阶段性回落，或进入平稳增长阶段，光模块封测设备行业将随之受到一定影响。

2、下游光模块厂商及终端数据中心等用户的扩产计划、资本开支及采购需求计划

作为光模块封装测试设备厂商，发行人下游客户资本性支出计划主要围绕云厂商算力基建扩容、光模块厂商产能扩张与技术迭代的需求传导逻辑展开。

（1）终端云厂商：AI 算力驱动资本开支大幅增加，为光模块需求提供核心支撑

全球 AI 大模型训练与推理需求呈爆发式增长，叠加各国对人工智能与数字经济发展的高度重视，各国纷纷出台政策加大算力基础设施投入力度。国内层面，相关部门颁布《国家数据基础设施建设指引》等政策文件，明确加快数据基础设施建设；海外层面，美国于 2025 年宣布“星际之门计划”，计划于四年内投资 5,000 亿美元，用于新建人工智能基础设施；英国出台“人工智能机遇行动计划”，

法国宣布未来几年投入 1,090 亿欧元支持 AI 项目，均将算力基础设施建设作为核心投资方向。上述政策支持与大规模投入为光模块需求构筑了跨周期的长期支撑。

在全球 AI 产业浪潮与政策推动下，全球主流云厂商持续加大资本开支力度，全面推进 AI 数据中心建设与算力集群扩容，资本开支进入高速增长周期。根据 TrendForce 于 2026 年 5 月的预测数据，全球九大互联网内容提供商（含谷歌、亚马逊、Meta、微软、甲骨文、字节跳动、腾讯、阿里巴巴、百度）2025 年资本开支总额预计为 4,627 亿美元，同比增长约 70%；2026 年仍将维持积极的投资节奏，合计资本支出预估至 8,300 亿美元，同比增长预计可达 79%。

与此同时，现阶段头部云厂商 Meta 拟对外出售 AI 计算能力，并考虑开放其 AI 模型访问权限，相关业务规划目前尚未最终落地。从 Meta 资本开支计划来看，其目前仍处于算力基础设施大规模扩张阶段：根据 2026 年 Q1 业绩会指引，Meta 将 2026 年资本开支指引由 1,150-1,350 亿美元上调至 1,250-1,450 亿美元，对应同比增长约 74.9%-102.9%；2026 年 7 月，其宣布拟投资百亿美元建设首个加拿大数据中心。如未来 AI 模型迭代节奏有所放缓、或算力资本开支边际效应逐步递减，下游云厂商仍存在阶段性调整资本开支节奏、放缓算力基建投入的潜在可能性。

根据 LightCounting 数据，全球前五大云厂商的光模块相关支出占其总资本开支的比例，预计将从 2025 年的 2.7% 提升至 2026 年的 3.1%。云厂商资本开支的持续扩张，直接转化为对高速光模块的强劲采购需求，为其持续放量提供确定性支撑。

（2）下游光模块厂商：产能扩张与技术迭代双重驱动

全球主流云厂商持续大规模的资本开支，有力推动 AI 算力基础设施建设快速落地，直接带动高速光模块需求大幅增长。光模块作为数据中心内部高速通信的核心器件，其行业景气度与云厂商资本开支强度高度相关。在光模块需求持续放量的背景下，光模块厂商纷纷加速产能扩张，以满足下游客户规模化交付需求。

从行业竞争格局看，国内光模块厂商全球市场份额不断提高，2025 年全球

前十光模块供应商中，中国企业占据 7 家，因此国内主要光模块厂商的资本开支及扩产计划能够充分反映行业的整体趋势。

基于前述背景，此处主要结合公开市场信息及相关上市公司公告披露情况，对国内部分主要光模块厂商资本性支出计划及实施进展进行分析，具体如下表：

序号	光模块厂商	资本性支出计划及最新实施进展
1	中际旭创 [300308.SZ]	根据上市公司公开信息检索及相关公告，中际旭创表示： （1）2026 年光模块行业预计将延续强劲需求，1.6T、800G 产品将成为主力需求，公司将在产能建设、原材料方面做好充足准备。2026-2027 年，公司会进一步加大产能投入，2025 年化产能达到 2800 多万只，2026 年产能会有较大提升，以满足客户给到的份额和订单。 （2）2025 年 11 月，铜陵旭创“高端光模块产业园三期项目”建设完毕，实际累计投入 4.52 亿元；2025 年 6 月，“苏州旭创高端光模块生产基地项目”建设完毕，实际累计投入 2.28 亿元。 （3）拟在境外发行 H 股并在香港联交所上市，募集资金拟用于扩充全球生产能力等。
2	新易盛 [300502.SZ]	根据上市公司公开信息检索及相关公告，新易盛表示： （1）公司泰国工厂一期、二期均已正式投产，结合未来订单情况，公司为产能扩张做了充分的准备，预计 2025 年至 2026 年都将会是一个产能持续释放的过程。公司在资本开支方面也在迅速增长。 （2）2024 年 5 月，新易盛公告拟向不特定对象发行可转换公司债券预案，披露其拟投入 13.38 亿元建设“成都高速率光模块扩建项目”，拟投入 10.83 亿元用于建设“泰国高速率光模块新建项目”。 （3）拟在境外发行 H 股并在香港联交所上市，以进一步提高公司的资本实力和综合竞争力。
3	光迅科技 [002281.SZ]	根据上市公司公开信息检索及相关公告，光迅科技表示： （1）将加速海外产能落地，推进东南亚生产基地建设，保障海外订单高效交付。 （2）2025 年度向特定对象发行股票已完成发行上市，募集资金净额 34.85 亿元，其中 20.74 万元“算力中心光连接及高速光传输产品生产建设项目”，达产后形成年产高速光模块 499.20 万只、超宽带放大器 14.00 万只、相干产品 3.20 万只、高密度新型连接器 192.00 万只及光开关 0.64 万只的规模。 （3）拟在境外发行 H 股并在香港联交所上市，以深化公司全球化战略布局，进一步提升公司核心竞争力。
4	华工科技 [000988.SZ]	根据上市公司公开信息检索及相关公告，华工科技表示： （1）2025 年，海外工厂已正式投产，将不断提升 800G、1.6T 模块的量产能力，计划建造 4 万平厂房以应对未来海外业务增长需求。 （2）2025 年 8 月，公司光电子信息产业研创园“下一代超高速光模块研发中心暨高速光模块生产基地建设项目”一期实现量产通线，总投资 50 亿元。 （3）拟在境外发行 H 股并在联交所上市，募集资金拟用于境内外产能扩充、持续增加研发投入等。
5	索尔思 （东山精密 （002384.SZ） 子公司）	根据东山精密（002384.SZ）相关公告，索尔思表示： （1）后续扩产计划将聚焦高端光模块（800G、1.6T 等）的需求，优化生产基地为 2026 年业务放量夯实产能基础。 （2）拟在境外发行 H 股并在联交所上市，募集资金拟用于升级及

序号	光模块厂商	资本性支出计划及最新实施进展
		增强公司于中国及海外的生产设施。
6	剑桥科技 [603083.SH/ 6166.HK]	根据上市公司公开信息检索及相关公告，剑桥科技表示： （1）公司 H 股上市募资净额中 50%将用于产能扩张、20%投入研发升级。 （2）为匹配市场需求，公司上海、嘉善、马来西亚、北美等基地正按计划推进产能升级与扩充，各基地生产有序开展，全力保障订单交付。
7	源杰科技 [688498.SH]	根据上市公司公开信息检索及相关公告，源杰科技表示： （1）公司持续加强设备投入，综合设备交付节奏以及调试等因素，预计产能将从今年年底至明年逐步成长。 （2）拟在境外发行 H 股并在联交所上市，募集资金拟用于采购晶圆制造、芯片加工及测试设备，并扩大相应产能。

3、发行人在手订单及执行进度

截至 2026 年 6 月末，发行人在手订单金额合计约 52.26 亿元。订单储备充足，为业绩持续增长提供坚实的订单保障。

结合发行人各类核心设备历史交付验收周期来看：贴片设备整体验收周期约为 200-300 天、耦合设备验收周期约为 120-200 天，老化测试设备验收周期约为 300-400 天。综合现有订单排产计划及各类设备常规验收周期测算，前述在手订单大部分预计可于 2026 年和 2027 年实现交付、验收，并相应确认营业收入。

但设备整体交付、验收进度主要依赖于下游光模块厂商客户的产线建设安排与验证进度，如后续光模块行业景气度下滑或出现周期性波动，下游光模块厂商客户可能推迟设备导入、验证节奏，可能导致公司在手订单对应的收入确认节奏放缓。

目前相关在手订单按相关约定正常推进，处于生产备料、装配调试、已发货待验收等不同阶段。截至 2026 年 5 月末，在手订单中已发货的金额为 18.94 亿元，占比约 43.93%；已收取客户预付款或进度款合计 8.35 亿元，占已发货金额约 44.09%。整体来看，公司在手订单持续推进实施，履约状态良好。

4、发行人新客户拓展情况

报告期内，公司凭借优异的产品品质、持续的技术创新能力及高效优质的配套服务，深化与现有头部客户如中际旭创、索尔思、光迅科技、源杰科技等的合作，订单规模与合作深度稳步提升；同时，发行人积极开拓境内外优质光通信客

户，如客户二、客户三、客户四、钧恒科技、永鼎股份等，新客户拓展节奏稳健。

5、进一步分析发行人业绩可持续性、与客户合作稳定性，并强化招股说明书关于行业周期波动、业绩波动的风险提示

(1) 发行人业绩具有可持续性

①光通信领域：受益于光模块行业爆发式增长，持续高景气发展

受益于人工智能、5G 通信等新兴技术的广泛应用，全球云厂商资本开支大规模投向 AI 基础设施建设，超大规模数据中心建设进程加快、对高速率、高带宽光模块的需求日益增加，行业整体进入需求放量+技术迭代双重驱动的高景气周期。

下游光模块厂商为匹配 800G、1.6T 及下一代高速光模块量产需求，产能扩张节奏加速。光模块封测设备作为产线建设的核心设备，其市场需求与下游资本开支强度高度相关。下游客户产能扩张直接带动上游光模块封测设备市场需求快速增长，为发行人业绩持续增长提供坚实的行业基础。

截至 2026 年 6 月末，发行人在手订单金额合计约 52.26 亿元，订单储备充足，为发行人业绩持续增长提供坚实的订单保障。

发行人凭借优良的产品品质、持续的技术创新能力及高效优质的配套服务，成为国内光模块智能制造的装备的主要供应商之一，产品获得主流市场高度认可，公司设备已广泛应用于中际旭创、索尔思、光迅科技、源杰科技、客户二、客户三、客户四等行业头部企业，并与 2025 年全球前十光模块厂商（前十厂商排名来源于 LightCounting）中的九家保持良好合作。同时，发行人积极开拓境内外优质光通信客户，如客户二、客户三、客户四、钧恒科技、永鼎股份等，新客户拓展节奏稳健，客户结构持续优化。为发行人业绩持续增长提供坚实的客户基础。

②光通信外领域：多元布局、稳步拓展

A.半导体领域

全球半导体行业整体需求强劲。根据全球半导体贸易统计组织（WSTS）数据显示，2025 年全球半导体市场规模已达 7,956 亿美元，预计 2026 年预计可接

近万亿美元。随着 AI、汽车电子等下游新兴产业快速发展，半导体先进封装需求持续提升，带动全球半导体封测设备市场逐步回暖。根据 SEMI 预测，2024 年全球半导体封装设备市场规模有望达 59.5 亿美元，折合人民币约 430.8 亿元。而根据 SEMI 及华西证券研报显示，贴片机在全球半导体封装设备中的价值占比约为 32%，预计 2025 年全球半导体贴片机市场规模约 133 亿元人民币。

发行人持续布局半导体封测设备领域，积极推进新产品研发与客户导入，发行人贴片设备已实现向射频行业知名客户批量供货。报告期内，公司 TCB 设备已形成样机在客户处验证，公司 SiC 预烧结设备已通过士兰微等客户验证并实现销售，业务稳步推进。

报告期内，受半导体行业下游需求周期性波动影响，叠加半导体设备客户导入验证周期长等因素，公司半导体领域销售金额整体保持相对稳定，预计短期内半导体领域相关业务对整体业绩贡献尚不显著。

B.汽车自动化领域

我国汽车制造业呈现稳健增长态势，为自动化设备行业提供了广阔的市场空间。根据中国汽车工业协会数据，2019 年至 2024 年我国汽车销量年均复合增长率达 4.06%，随着新能源汽车渗透率快速提升，市场增长动能持续释放。据中国汽车工业协会预测，2025 年中国汽车总销量将达到 3,290 万辆，同比增长 4.7%。汽车零部件制造作为产业链关键环节，其规模扩张与汽车产销量呈强正相关关系，我国汽车零部件行业销售规模预计从 2019 年 3.57 万亿元增至 2024 年 4.6 万亿元，复合增长率 5.26%。根据国家统计局、弗若斯特沙利文预测数据，预计 2029 年中国乘用车零部件制造业营业收入将达到 5.2 万亿元。

发行人依托智能装备领域技术积累的运动控制、机器视觉、机械设备等通用性技术基础，已与索恩格、苏世博、三花智控等全球领先汽车零部件供应商建立深度合作关系。基于光模块行业需求持续爆发、对应在手订单充足的背景，公司拟对汽车自动化等非光模块领域的整线解决方案业务采取更为审慎的拓展策略，主要聚焦于已有合作基础、技术方案成熟的优质订单，不再将其作为重点发展方向。

（2）发行人与客户合作稳定

从行业特性上看，光模块封测设备的精度、光耦合效率、光电性能等指标，直接影响光模块的良率、信号传输稳定性、长期可靠性等核心性能。下游客户通常需对设备的性能验证、质量保证及适配性等多项关键指标进行严格检测和认证，因此行业普遍存在产品导入验证周期长、验证成本高、切换风险和转移成本高等特征。

发行人作为行业领先的光模块封测设备供应商，产品性能、供货能力及售后服务响应等方面表现已通过长期量产验证。发行人与中际旭创、索尔思、光迅科技、源杰科技等主要客户均已建立长期稳定合作关系，报告期内持续获得客户批量订单。发行人相关产品已批量应用于上述客户的量产产线，与下游客户形成高度稳定的合作关系与较强客户粘性。

（3）强化招股说明书关于行业周期波动、业绩波动的风险提示

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”之“3、光模块行业周期波动导致下游客户资本性支出减少的风险”强化相关风险提示，具体内容如下：

“3、光模块行业周期波动导致下游客户资本性支出减少的风险”

公司所处光模块封装测试设备行业，其发展与下游全球通信市场技术迭代、数据中心建设周期及宏观经济环境密切相关。光模块作为光通信网络的核心器件，其市场需求直接受 AI 算力需求爆发、数据中心向超高速率（800G/1.6T）升级、5G/6G 商用进程等因素驱动。从产业演进规律出发，光模块行业受数据中心扩容与运营配套能源供应、资本开支边际效益递减等客观因素制约，长期来看行业增速预计从爆发增长阶段逐渐过渡至平稳增长阶段。

若全球或中国宏观经济增速显著放缓，或光模块行业技术迭代周期延长，或资本开支边际效益递减，可能导致下游客户资本性支出计划延缓或缩减。公司下游客户的扩产计划与光模块行业景气度相关性较高，若行业景气度下滑或出现周期性波动，可能导致光模块厂商对光模块封测设备的采购需求呈阶段性放缓，或推迟设备导入验证节奏，可能导致公司订单获取、收入确认节奏放缓，业绩

出现阶段性波动，对公司经营业绩产生不利影响。

（二）结合行业竞争态势、产业链上下游合作模式以及技术发展趋势，进一步分析客户集中对发行人持续经营能力、期后业绩的影响，完善招股说明书相关风险揭示。

报告期内，发行人前五大客户合计收入占营业收入的比例分别为 93.17%、82.83%和 79.40%，客户集中度较高。结合行业竞争态势、产业链上下游合作模式以及技术发展趋势综合分析，发行人客户集中具备行业合理性，对发行人持续经营能力、期后业绩不构成重大不利影响。具体分析如下：

1、下游光模块行业高度集中，发行人客户集中度较高符合下游行业特征

全球光模块行业呈现集中度较高的竞争格局。根据 LightCounting、弗若斯特沙利文相关数据，2025 年中际旭创光模块市场份额排名全球第一，其中 800G 及以上光模块市场份额超过 40%，市场领先地位显著。同时，中国前十光模块供应商占全球市场的占有率超过 55%，行业集中度较高，其中包含公司主要客户索尔思、光迅科技等。发行人主要客户均为光模块行业内优质企业，因此，发行人客户集中度较高与下游行业高度集中的竞争格局一致。

同时，下游客户主要为国内光模块厂商的光通信产业链企业，如联讯仪器、优迅股份等，亦普遍存在客户集中度相对较高的特征。2023 年至 2025 年，联讯仪器、优迅股份前五大客户收入占比情况如下：

序号	公司名称	主要产品	前五大客户收入占比		
			2025 年	2024 年	2023 年
1	联讯仪器 (688808.SH)	电子测量仪器、半导体测试设备	-	44.21%	52.81%
2	优迅股份 (688807.SH)	光通信领域电芯片	60.59%	53.30%	55.24%
3	发行人	光模块封测设备	79.40%	82.83%	93.17%

注：联讯仪器未披露 2025 年数据。

综上，公司客户集中度较高与下游行业发展趋势、与同行业公司不存在明显差异。

2、光模块封测设备行业客户黏性较强、合作具备长期稳定性

从产业链上下游合作模式来看，光模块封测设备的精度、光耦合效率、光电性能等指标，直接影响光模块的良率、信号传输稳定性、长期可靠性等核心性能。下游客户通常需对设备的性能验证、质量保证及适配性等多项关键指标进行严格检测和认证，因此行业普遍存在产品导入验证周期长、验证成本高、切换风险和转移成本高等特征。

经过长期批量供货，发行人设备性能、工艺适配性、批量交付能力已与主要客户核心生产工艺流程深度耦合，发行人已与主要客户形成了稳定的合作关系，发行人具备较强的客户粘性。

3、光模块技术快速发展迭代，发行人具备持续同步的技术适配能力，持续巩固合作稳定性

光模块行业技术迭代呈现“速率提升加速、多元技术创新并行”的发展趋势，处于向 1.6T/3.2T 超高速率、硅光集成、NPO、CPO 等方向演进的高速技术迭代期，各技术方案依托自身技术优势适配不同应用场景，形成多元并行、长期共存的发展格局。

其中 1.6T 光模块已进入加速放量阶段，3.2T 及以上速率光模块和 NPO、CPO 技术处于研发阶段，高速率产品迭代周期已缩短至 2 年甚至更短。每一次产品技术迭代，都对封测设备在核心性能指标上提出更严苛要求，如推动封装精度从微米级迈向亚微米级等，从而带来光模块封测设备的持续采购需求。

发行人具备紧跟下游技术迭代的持续研发及工艺适配能力，现有光模块封测设备已形成成熟产品体系，贴片设备、耦合设备均可全面满足 800G、1.6T 高速光模块的规模化生产需求。在 3.2T 光模块领域，目前行业仍处于多元技术方案并行探索阶段，发行人现有封测设备已具备良好的技术兼容性，具备兼容 3.2T 光模块所对应的 EML 方案、硅光方案、CPO 外置光源等技术基础，无需对设备主体架构进行重大调整即可实现应用落地。

相较可插拔技术方案，NPO/CPO 等新技术需求在多器件异构集成、多通道并行耦合、亚微米级别高密度贴装等方面提出更高工艺要求，后续随着产业化进

程推进，可能会有半导体设备厂商参与竞争，行业整体竞争格局或将发生变化。在此背景下，发行人已提前布局、积极开展激光辅助键合（LAB）、倒装热压等先进封装相关工艺的前瞻性研发，并推进设备精度从微米级向亚微米级迭代。同时，发行人紧密跟踪行业技术演进趋势与客户需求变化，针对其他可能出现的差异化技术方案，同步开展预研工作，确保能够快速响应、及时完成设备适配与量产导入，持续匹配光模块技术迭代节奏。

4、下游光模块行业处于高速增长阶段，主要客户业绩稳步增长、市场地位稳固

当前光模块行业正处于由 AI 算力需求爆发和行业技术持续迭代等核心驱动下成长性长周期，发行人主要客户如中际旭创、索尔思、光迅科技等国内头部光模块厂商客户均处于业绩稳步增长阶段，经营状况良好，市场地位稳固，其营业收入及增长情况具体如下：

单位：亿元

项目	2026 年一季度			2025 年		
	本期营业收入	上年同期营业收入	同期增减	本期营业收入	上年同期营业收入	同期增减
中际旭创	194.96	66.74	192.12%	382.40	238.62	60.25%
索尔思	21.05	9.75	115.90%	-	29.32%	-
光迅科技	27.73	22.22	24.79%	119.29	82.72	44.20%

注 1：数据来源于上市公司定期报告、公告；

注 2：东山精密未披露子公司索尔思 2025 年全年营业收入数据。

下游终端云厂商对高速光模块采购需求旺盛，叠加下游光模块厂商业绩的稳步增长，持续驱动光模块厂商产能扩张与设备采购升级，为发行人的设备销售、订单落地及经营业绩提供了坚实的下需求支撑。因此，尽管发行人客户集中度相对较高，下游光模块行业高景气、核心客户持续扩产的产业背景能有效保障发行人的持续经营能力和期后业绩稳步增长。

5、发行人客户结构持续优化

报告期各期，发行人向前五大客户销售收入占营业收入的比例分别为 93.17%、82.83%和 79.40%，客户集中度呈持续、稳步下降趋势。发行人在巩固与中际旭创、索尔思、光迅科技等现有头部客户深度合作的基础上，持续加大海

内外优质客户开拓力度，报告期内已成功实现客户二、客户三、客户四、钧恒科技等多家优质新客户的导入与供货。随着新客户逐步放量、增量订单持续多滴，发行人客户结构将进一步得以优化。

综上所述，发行人客户集中度较高主要系下游光模块行业竞争格局较为集中所致，与同行业不存在显著差异；光模块封测设备行业具有高验证壁垒、高客户黏性的特征，发行人与核心客户具备长期稳定的合作关系；同时，发行人具备持续与下游技术迭代同步的研发适配能力，产品能够持续匹配客户量产及新工艺需求，进一步巩固发行人与核心客户的合作基础。在下游行业持续高景气、核心客户持续扩产的背景下，叠加发行人客户结构持续优化的趋势，发行人客户集中度相对较高的情形，对发行人持续经营能力及期后业绩不构成重大不利影响。

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”之“2、单一客户重大依赖风险”完善相关风险提示，具体内容如下：

“2、单一客户**重大**依赖风险

报告期内，本公司向前五大客户的销售收入占营业收入的比重分别为 93.17%、82.83%和 79.40%，客户集中度较高，其中对中际旭创的销售收入占比分别为 62.19%、58.85%和 53.42%，**公司对中际旭创存在重大依赖。**

目前，下游光模块厂商市场集中度较高。据 LightCounting、弗若斯特沙利文统计，2025 年中际旭创光模块全球市场份额排名第一，其中 800G 及以上光模块市场份额超过 40%，市场领先地位显著。同时，中国前十光模块供应商在全球市场的占有率超过 55%，公司客户集中度较高与下游光模块行业竞争格局较为集中的发展现状相一致。

报告期内，公司与主要客户合作关系稳定，客户结构逐渐多元化。**但受下游光模块行业竞争格局等行业特点影响，公司短期内客户集中度较高的结构性特征及对中际旭创存在重大依赖的情形仍将持续，如未来发行人客户多元化拓展进度不及预期，可能面临客户集中度较高、收入来源相对集中的结构性风险。**若未来公司与主要客户的合作关系发生变化，采购数量或产品价格下降、销售毛利率降低，可能对公司的经营业绩产生不利影响。

此外，受下游光模块厂商客户产能建设节奏及周期、在手订单阶段性结构分布特征等因素影响，短期内发行人对中际旭创的销售收入占比可能存在进一步上升趋势。若后续中际旭创产能扩张节奏放缓，或发行人与中际旭创的合作关系发生变化，可能对公司经营业绩产生不利影响。”

（三）结合各类产品类型毛利率变动情况，进一步分析发行人 2025 年毛利率下滑、净利润增幅低于收入增幅的原因，并完善招股说明书关于毛利率波动的风险提示。

1、老化测试设备和自动化设备及整线解决方案毛利率阶段性下降、收入占比提升是导致发行人 2025 年综合毛利率下滑的主要原因

报告期内，发行人分产品类型的毛利率及收入占比情况如下：

单位：万元、%

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入	毛利率	收入占比	收入	毛利率	收入占比	收入	毛利率	收入占比
贴片设备	24,370.66	60.51	34.93	23,718.09	59.58	43.71	9,008.98	59.28	31.22
耦合设备	16,250.69	53.99	23.29	15,102.99	54.52	27.84	9,076.06	60.45	31.45
老化测试设备	7,514.76	12.55	10.77	3,999.73	50.65	7.37	4,865.21	37.45	16.86
自动化设备及整线解决方案	13,564.67	23.32	19.44	6,746.98	29.34	12.43	3,352.59	27.72	11.62
配件及其他	8,061.57	29.11	11.56	4,690.93	19.82	8.65	2,557.12	19.42	8.86
合计	69,762.36	42.96	100.00	54,258.73	50.32	100.00	28,859.97	48.77	100.00

2025 年，发行人主营业务毛利率为 42.96%。相较上年下降 7.36 个百分点，其中：①细分品类毛利率存在阶段性变动：贴片设备、耦合设备毛利率同比基本保持稳定，老化测试设备与自动化设备及整线解决方案毛利率同比分别下降 38.10 个百分点、6.02 个百分点；②低毛利率业务收入占比提升：贴片设备、耦合设备收入规模保持稳健增长，但当期毛利率较低的老化测试设备业务、自动化设备及整线解决方案业务增长较快，二者收入占比从 2024 年的 19.80%提升至 30.21%。因此，老化测试设备以及自动化设备及整线解决方案毛利率下降、收入占比提升是导致发行人 2025 年综合毛利率下滑的主要原因，具体分析如下：

（1）贴片设备和耦合设备——毛利率保持稳定，收入规模增加但收入占比有所下降

2025 年，发行人核心产品贴片设备和耦合设备毛利率基本保持稳定，但收入占比相对有所下降，主要系 2024 年下半年至 2025 年上半年，随着光模块厂商前期产线陆续建成投产，且行业整体处于 800G 向 1.6T 技术迭代的过渡期，下游客户对新增贴片设备与耦合设备的采购节奏阶段性放缓，导致发行人 2025 年收入确认增速有所放缓。

（2）老化测试设备——模块老化测试设备受改型影响毛利率阶段性下降，收入规模增加且收入占比上升

2025 年，发行人老化测试设备毛利率为 12.55%，相较 2024 年的 50.65% 下滑，主要系 2025 年发行人模块老化测试设备的收入主要来源于 QTEC 设备，其对应收入金额为 6,194.41 万元，收入占比达 82.43%，而其毛利率相对较低所致。

单位：%

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	收入	毛利率	收入占比	收入	毛利率	收入占比	收入	毛利率	收入占比
模块老化测试	1,320.35	13.52	82.43	851.06	50.69	78.72	2,384.73	55.99	50.98
芯片老化测试	6,194.41	7.98	17.57	3,148.67	50.49	21.28	2,480.48	18.18	49.02
合计	7,514.76	12.55	100.0	3,999.73	50.65	100.00	4,865.21	37.45	100.00

具体而言：

①2025 年模块老化测试设备毛利率有所下降，主要系 QTEC 设备为发行人针对原有模块老化测试设备 TEC 进行整合升级的新型号设备，该等设备平均单位售价略高于 TEC 设备，但售价提升幅度显著低于其自身成本的上升幅度，导致该产品毛利率有所下降。

②2025 年模块老化测试设备对应收入大幅增加，主要系下游客户对测试设备改型、迭代需要导致的需求提升。

因此，主要受低毛利的 QTEC 模块老化测试设备收入大幅增加的影响，2025 年老化测试设备整体毛利率有所下降。

(3) 自动化设备及整线解决方案

2025 年，发行人自动化设备及整线解决方案毛利率为 23.32%，相较以前年度有所下降，主要系不同项目间毛利率存在较大差异，当期部分验收项目毛利率相对偏低，进而拉低了整体毛利率水平。

①自动化设备及整线解决方案具体项目情况

报告期内，发行人自动化设备及整线解决方案业务收入合计 23,664.24 万元。收入 500 万元以上的项目共计 12 项，合计 15,779.91 万元，占比 66.68%，其中大部分项目属于正常毛利率水平，有三个项目毛利率为负，主要系项目执行过程中受到海外政策环境等不确定因素发生了较多的人工设计、安装调试成本及公司在项目前期对技术难度、周期及成本预估不足导致项目实际成本超支导致。整体来看，前述负毛利项目主要系公司自动化产线业务开展过程中的阶段性个别项目情况。

②汽车自动化领域个别项目的毛利率波动对发行人整体经营业绩影响有限

一方面，随着下游光模块行业高速发展，公司核心光模块封测设备业务订单充足，现有产能处于满负荷运转状态，基于公司整体战略规划，后续公司将进一步聚焦光通信主业，将产能、研发资源优先投入光通信封测设备的迭代研发与交付；另一方面，针对自动化设备及整线解决方案业务，发行人亦将聚焦光通信领域，现已新成立相关事业部，专注于开展光通信领域光模块与芯片封装智能产线的研发设计、项目交付等工作，对于汽车自动化等非光模块领域的整线解决方案业务，发行人已采取更为审慎的业务拓展策略，主要聚焦于已有合作基础、技术方案成熟的优质订单。

综上，上述汽车自动化领域个别项目的毛利率波动对发行人整体经营业绩影响有限。

2、老化测试设备和自动化设备及整线解决方案毛利率下降是导致发行人 2025 年利润增幅低于收入增幅的主要原因

2025 年，发行人营业收入和净利润分别为 69,779.24 万元和 18,155.76 万元，相较上年增长 28.52%和 0.55%，净利润增幅低于收入增幅，主要系受前述老化

测试设备和自动化设备及整线解决方案业务影响导致营业毛利增幅落后于收入增幅所致，期间费用等项目影响较小。

(1) 毛利率、期间费用等对整体净利润影响的量化分析

假设 2025 年发行人的毛利率和期间费用按照 2024 年的同等水平进行模拟测算，2025 年模拟测算的净利润和 2025 年实际净利润的差异如下：

单位：万元

项目		A.2025 年 (实际)	B.2025 年 (模拟)	C.2024 年 (实际)	差异=A-B	差异=A-C
营业毛利	营业收入	69,779.24	69,779.24	54,292.61	-	15,486.63
	营业成本	39,803.10	37,004.18	26,968.95	2,798.92	12,834.15
	营业毛利	29,976.14	32,775.06	27,323.66	-2,798.92	2,652.48
税金及附加		221.78	221.78	392.13	-	-170.35
期间费用	销售费用	1,080.55	1,045.24	813.26	35.32	267.29
	管理费用	3,520.19	3,287.99	2,558.26	232.20	961.93
	研发费用	5,828.74	5,778.80	4,496.27	49.94	1,332.47
	财务费用	62.37	0.58	0.45	61.79	61.92
	小计	10,491.85	10,112.60	7,868.23	379.25	2,623.61
所得税费用		2,676.41	3,251.00	2,805.60	-574.59	-129.19
净利润		18,155.76	20,759.34	18,056.52	-2,603.58	99.24

注：税金及附加、其他项目金额不变，所得税费用根据利润总额按 2024 年、2025 年平均水平调整

由上表分析，发行人 2025 年收入水平下，如按照 2024 年毛利率和期间费用率模拟测算，发行人 2025 年实际净利润比 2025 年模拟净利润减少 2,603.58 万元，其中营业毛利减少 2,798.92 万元，是 2025 年实际净利润小于模拟水平的最核心因素。2025 年实际期间费用比模拟期间费用增加 379.25 万元，主要原因系发行人收入增长情况下销售费用和管理费用相对保持稳定，对实际净利润影响较小。

(2) 毛利水平的量化分析

2025 年，发行人各项业务的毛利与收入同比变动情况如下：

项目	2025 年毛利		2025 年收入	
	金额（万元）	同比	金额（万元）	同比
贴片设备	14,745.96	4.35%	24,370.66	2.75%

项目	2025 年毛利		2025 年收入	
	金额（万元）	同比	金额（万元）	同比
耦合设备	8,773.73	6.54%	16,250.69	7.60%
老化测试设备	943.01	-53.45%	7,514.76	87.88%
自动化设备及整线解决方案	3,163.51	59.82%	13,564.67	101.05%
配件及其他	2,347.06	152.45%	8,061.57	71.85%
合计	29,973.27	9.79%	69,762.36	28.57%

假设 2025 年发行人的毛利率按照 2024 年的同等水平进行模拟测算，2025 年模拟测算的营业毛利和 2025 年实际营业毛利的差异如下：

单位：万元

项目	营业毛利			营业收入	
	金额（实际）	金额（模拟）	差异	金额（实际）	同比增幅
贴片设备	14,745.96	14,520.04	225.92	24,370.66	2.75%
耦合设备	8,773.73	8,859.88	-86.15	16,250.69	7.60%
老化测试设备	943.01	3,806.23	-2,863.22	7,514.76	87.88%
自动化设备及整线解决方案	3,163.51	3,979.87	-816.36	13,564.67	101.05%
配件及其他	2,347.06	1,597.80	749.26	8,061.57	71.85%
其他业务收入	2.87	11.24	-8.37	16.89	-50.15%
合计	29,976.14	32,775.06	-2,798.92	69,779.24	28.52%

由上表分析，影响 2025 年营业毛利水平的核心因素是老化测试设备和自动化设备及整线解决方案毛利变动，对模拟营业毛利的影响金额分别是-2,863.22 万元和-816.36 万元，导致 2025 年发行人利润增幅小于收入增幅。

如前所述，老化测试设备毛利降低主要受低毛利的 QTEC 模块老化测试设备收入大幅增加影响，自动化设备及整线解决方案毛利降低主要受当期部分验收项目毛利率相对偏低，进而拉低了整体毛利率水平，前述低毛利项目主要系公司自动化产线业务开展过程中的阶段性个别项目情况。

综上，发行人 2025 年净利润增幅低于收入增幅，主要系发行人细分品类毛利率阶段性变动所致，其中老化测试设备和自动化设备及整线解决方案毛利率变动是影响发行人 2025 年利润增幅低于收入增幅的核心因素。

3、完善招股说明书关于毛利率波动的风险提示

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、（一）特别风险提示”中就毛利率波动风险强化披露如下：

“5、毛利率下滑的风险

2023年、2024年及2025年，公司综合毛利率分别为48.81%、50.33%及42.96%，各期之间存在一定波动。2025年，公司综合毛利率同比下滑7.37个百分点，主要系老化测试设备和自动化设备及整线解决方案毛利率阶段性下降、收入占比提升所致。

公司毛利率存在持续下滑的可能性：一方面，模块老化测试设备、自动化设备与整线解决方案部分业务毛利率可能仍相对低于贴片设备、耦合设备业务，若其收入占比进一步提升将影响公司整体毛利率水平；另一方面，随着行业竞争加剧，境外龙头厂商加大中国市场投入、国内同行技术追赶速度加快，以及下游客户自身面临市场压力导致的成本管控提升，贴片设备、耦合设备业务亦可能面临一定价格竞争压力，导致毛利率出现下降，从而对公司的盈利能力带来不利影响。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

1、针对“一、发行人披露”之问题（一）~（二），发行人业绩可持续性、与客户合作稳定性、客户集中对发行人持续经营能力、期后业绩影响，中介机构履行了以下核查程序：

（1）通过查阅公开资料、行业研究报告，查询终端主要云厂商、下游光模块行业主要企业的年度报告、公告等资料，了解行业发展周期情况、下游客户的资本性开支计划等；

（2）通过查阅发行人在手订单明细表、访谈发行人管理层等，了解发行人在手订单及执行进度、新客户拓展情况等；

（3）通过查阅公开资料、行业研究报告，查询下游主要客户定期报告，访

谈发行人管理层等，了解行业竞争态势、产业链上下游合作模式及技术发展趋势等，分析客户集中对发行人持续经营能力、期后业绩的影响；

2、针对“一、发行人披露”之问题（三），2025 年毛利率下滑、净利润增幅低于收入增幅的原因等，保荐机构及申报会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈发行人管理层，了解主要产品毛利率波动的主要原因，包括主要产品销售价格与成本的波动、发行人主要产品类型的发展以及市场布局情况等；

（2）获取发行人销售明细，选取样本查看原始的销售单据，以核实销售产品名称、销售单价、销售数量及销售金额的准确性；

（3）获取发行人按业务类型的毛利率计算文件，结合收入变化、客户构成及成本构成的变化，分析报告期各期毛利率变动的合理性；

（4）查阅同行业可比公司及下游市场主要客户的相关公告，分析比较发行人相关毛利率差异的原因、背景等；

（5）访谈发行人管理层，了解发行人未来产品规划情况，查阅相关行业报告、可比公司年报，了解行业发展趋势、下游市场需求等，分析发行人毛利率变动趋势；

（二）核查意见

1、针对“一、发行人披露”之问题（一）~（二），发行人业绩可持续性、与客户合作稳定性、客户集中对发行人持续经营能力、期后业绩影响，中介机构认为：

（1）发行人所处光模块封测设备行业与下游光模块行业均呈“螺旋式上升”的周期特征，下游终端云厂商资本开支进入高速增长周期，光模块厂商亦纷纷加速产能扩张。截至 2026 年 6 月末，发行人在手订单合计约 52.26 亿元，订单储备充足。报告期内，发行人坚持客户多元化战略，积极开拓境内外优质光通信客户，客户拓展节奏稳健。发行人与其主要客户均已建立长期稳定合作关系，业绩具有可持续性。

（2）发行人客户集中度较高主要系下游光模块行业竞争格局较为集中所致，

与同行业不存在显著差异；光模块封测设备行业具有高验证壁垒、高客户黏性的特征，发行人与核心客户具备长期稳定的合作关系；同时，发行人具备持续与下游技术迭代同步的研发适配能力，产品能够持续匹配客户量产及新工艺需求，进一步巩固发行人与核心客户的合作基础。在下游行业持续高景气、核心客户持续扩产的背景下，叠加发行人客户结构持续优化的趋势，发行人客户集中度相对较高的情形，对发行人持续经营能力及期后业绩不构成重大不利影响。

2、针对“一、发行人披露”之问题（三），2025 年毛利率下滑、净利润增幅低于收入增幅的原因等，保荐机构及申报会计师认为：

（1）老化测试设备和自动化设备及整线解决方案毛利率阶段性下降、收入占比提升是导致发行人 2025 年综合毛利率下滑的主要原因；

（2）老化测试设备和自动化设备及整线解决方案毛利率下降是导致发行人 2025 年利润增幅低于收入增幅的主要原因；

（3）发行人已在招股说明书中完善关于毛利率波动的风险提示。

（本页无正文，为苏州猎奇智能设备股份有限公司《关于苏州猎奇智能设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页）

苏州猎奇智能设备股份有限公司



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于苏州猎奇智能设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，确认本回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：


罗 超

苏州猎奇智能设备股份有限公司



（本页无正文，为国泰海通证券股份有限公司《关于苏州猎奇智能设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人：



贺南涛



任 飞

国泰海通证券股份有限公司



2026年7月22日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于苏州猎奇智能设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，了解本落实函回复涉及问题的核查程序、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人（董事长）：


朱 健

国泰海通证券股份有限公司
2026年7月22日



（本页无正文，为江苏世纪同仁律师事务所《关于苏州猎奇智能设备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）



江苏世纪同仁律师事务所

负责人：许成宝

经办律师：

杨学良

张凤婷

2026年7月22日

（此页无正文，为苏州猎奇智能设备股份有限公司容诚专字[2026]215Z0553号报告之签字盖章页。）



中国·北京

中国注册会计师：

A handwritten signature in black ink, appearing to read "潘志彬".



潘汝彬（项目合伙人）

中国注册会计师：

A handwritten signature in black ink, appearing to read "陆遥".



陆遥

2026 年 7 月 20 日