

（报告出品方/分析师：国元证券 张世杰）

1. 永新光学：国产光学仪器的领先供应商

1.1 深度布局“光学仪器+光学元件组件”，光学底蕴深厚

永新光学是我国领先的精密光学仪器供应商，深耕光学领域 20 余年。

宁波永新光学股份有限公司成立于1997年，前身是宁波光学仪器厂，拥有 20 余年光学设计、制造经验，历史悠久，底蕴深厚。

目前在宁波

、南京均建有制造基地，以精密光学加工、精密机械加工、精密装校技术为核心专长，专注于光学显微镜和精密光学元组件的研发、生产与销售。

公司拥有“江南”、“NEXCOPE”、“NOVEL”等自主品牌，是国家级制造业单项冠军示范企业，曾参与行业标准的制定工作，是业内领先的光学企业。

公司产品覆盖光学产业链中下游，主要产品包括光学显微镜与光学元件组件。

公司光学显微镜产品包括生物显微镜

以及工业显微镜等。得益于技术积累，公司光学显微镜产品不断冲击高端产品市场，单位产品价值量不断提升，2021年上半年公司实现首台单价百万元的激光共聚焦显微镜销售。光学元件组件产品主要包括条码扫描仪镜头、平面光学元件、专业成像光学元件以及车载镜头等。

作为国家高新技术企业，公司拥有 88

项有效专利，为“嫦娥二号”和“嫦娥四号”提供相机镜头，主导十三五、十四五国家重大科学仪器专项，获国家技术发明二等奖。

公司股权结构稳定，管理层将出名门，光学领域经验丰富。

曹其东、曹志欣、曹袁丽萍作为永新光电实业有限公司董事实际控制公司。截止20

22年4月末，永兴光电持有公司29.16%的股份。

永新光学董事长曹其东先生曾先后在多个公司担任董事长，具有丰富的管理经验。公司管理层均具有业界丰富经验，公司联席董事长、总经理兼技术总监毛磊先生曾主持多项科技攻关项目，作为教授级高级工程师，享受国务院政府特殊津贴。

核心技术人员张克奇博士作为国家千人计划创新人才，曾工作于美国知名企业并发表多篇顶级论文，具有丰富的业界经验以及学术造诣。专业的人做专业的事儿，具有专业技术经验的管理层为公司长期发展保驾护航。

1.2 营收端：“五五五”战略发展目标助力公司迈入成长快车道

募投项目逐步结项达产，公司制定“五五五”战略发展目标（2021-2025）。

公司在2018年IPO

募投项目逐渐接近尾声，光学元件扩产、车载镜头生成以及研发中心建设等已达使用状态。

根据公司2021年年报披露，公司明确以“赋能型精准突破式发展战略”为总体发展战略，计划利用5年时间，实现5倍产值规模和5倍效率，重点发力高端显微镜以及光学元件组件量大核心业务板块，打造“科学仪器和核心光学部件”国际细分行业领军企业。

公司营收不断增长，作为“五五五”战略发展目标开局之年，2021年公司营收实现近几年最快增长。2019-2021年，公司实现营收5.73亿、5.76亿以及7.79亿。

2021年作为“五五五”战略发展目标的开局之年，募投项目结项并达产，进入全面运营阶段，产能逐步释放，营收增速迅猛，同比增速达到37.94%，为近几年最快增速。在公司“五五五”战略发展目标的规划指引下，未来营收有望继续维持高速增长。

公司整体毛利率较高，近年来公司净利率不断提高，维持高位运行。

公司销售毛利率表现亮眼，近年来始终保持在40%以上，并呈现出上升态势。得益于产品价值量提高以及管理效率的提高，公司净利率水平也不断上涨，2017年公司

实现净利率20.76%，经过五年的发展，到2021年公司实现净利率高达 32.83%。

公司持续投入研发，在高端仪器国产化的大趋势下，公司光学显微镜不断向高端迈进，单位产品价值量不断提高；另一方面受益于车载镜头发展的大趋势，未来有望持续维持高盈利水平。

分产品看：光学元件组件营收不断增长，是公司营收的主要来源。

2017至2021年公司光学元件组件分别实现营收2.78、2.95、3.00、3.11以及4.83亿元，5年CAGR达14.8%。光学元件组件贡献超过一半的公司营收，2021年该品类贡献营收62.00%。

新产能达成落地，光学元件组件产品不断放量。

2021年公司光学元件组件销售 4215 万片，同比增长超 50%。光学元件组件快速放量得益于募投项目达产，产能不断释放，并且条码镜头与机器视觉新产品也已进入量产。

随疫情逐渐可控普教类显微镜加速回暖，高端显微镜领域持续替代，带动光学显微镜业务保持较快速增长。2017-2021年，公司光学显微镜分别实现营收 2.22、2.50、2.57、2.49 以及 2.96 亿元。

随全球疫情得到控制，普教类显微镜需求回暖，2021年同比增长达18.8%。公司光学显微镜产品不断高端化升级，显微镜业务价值量不断提升。2017至2021年公司虽然销量有所下滑，但单位产品价值量不断提升，光学显微镜 ASP 增长迅猛，该品类营收并未出现明显下滑。

公司高端光学显微镜品牌 NEXCOPE 系列产品销售不断取得重大突破，在经历光学显微镜产品结构升级之后，公司将弥补国内高端光学显微镜市场空白，有望实现量价齐升。

公司主要客户多为行业龙头，优质客户群为公司拓展高端产品市场奠定基础。公司目前下游客户主要包括徕卡、蔡司、尼康、Symbol、得利捷等行业龙头。

国际知名厂商一般都建有合格供应商名录，合作之前对供应商的生产能力、产品工艺、质量、技术水平等方面都会进行充分考核与尽调，确定合作关系之后一般将长期合作且不会轻易更换。公司深度绑定多个国际知名企业，拥有优质的客户群体，为公司长远发展以及产品开拓奠定良好的基础。

1.3 费用端：整体费用率稳中有降，研发投入持续增长

公司降费增效成果显著，期间费率稳中有降。2017至2021年公司期间费率水平基本稳定，销售费率分别

6.01%、6.33%、6.50%、6.08%、4.40%，管理费率为5.16%、4.90%、4.47%、7.28%以及5.03%。公司销售费率和管理费率在2021年均有明显下降。

研发投入逐年上升，技术驱动为公司高端产品开拓保驾护航。

随公司产品不断向高端化、高附加值方向发展，2018至2021年公司研发费用绝对值呈现逐年上涨趋势，2021年公司实现研发费用支出0.63亿元，同比增长33.23%。公司持续、稳定的研发投入有利于稳固公司在显微镜行业的领先优势和地位，推动公司产品结构的高端转型。另外，足够的研发也能助力公司拓展新的营收增长点，布局激光雷达以及机器视觉等领域。（报告来源：远瞻智库）

2. 激光雷达快速推进，条码扫描稳健发展

2.1 深度布局车载光学，激光雷达放量可期

2.1.1 新能源汽车加速渗透，自动驾驶实现“站上L2，跨向L3”

新能源汽车销量快速增长，自动驾驶加速渗透。据中汽协数据，截止2022年5月，我国新能源汽车月度销量从2020年1月的1.7万辆一举提升至44.7万辆，渗透率达24%。

新能源汽车相较于传统汽车对于更高等级自动驾驶的接受程度更高，智能化已然成

为车企差异化竞争核心。

据 IDC 统计，2022Q1我国 L2 等级自动驾驶在乘用车市场的新车渗透率高达23.2%，较 2021Q1 的7.5%渗透率大幅提升。其中，新能源车市场渗透率更高，达到了35.0%，远高于汽油车市场19.9%的渗透率。

未来随着新能源车市场规模的迅猛增长，L2 级自动驾驶的渗透率将进一步攀升，并有望向更高等级 L3 继续迈进。

伴随自动驾驶等级提升，多传感器优势融合互补成为大势所趋。

工信部发布的《汽车驾驶自动化分级》将驾驶自动化分为 0-5 级，摄像头和毫米波雷达足以满足 L2 及以下自动驾驶感知层配置需求。

与摄像头和毫米波雷达相比，激光雷达精度更高，对物体的距离和形状能够有更精准的感知，部分类型的激光雷达可测量目标速度。

激光雷达作为目前车载传感器中可提供最丰富云点信息的传感器，通过自身数据的独特性为感知模型提供了又一层安全保障。其次，与只搭载车载镜头的感知系统相比，激光雷达与其他传感器互补，可以帮助感知系统减少探测误差，降低非安全场景数量。

激光雷达作为自动驾驶传感器的核心部件凭借其高精度、高时空分辨率等优势，有望充分受益自动驾驶加速渗透趋势。

激光雷达必要性得到验证，有望成为打破 L2 平台期的核心感知部件。

摄像头与毫米波雷达能够满足 L2 及以下级别自动驾驶感知系统的配置需求，然而更高级别的自动驾驶需要更精准、无差错的信息感知，因此激光雷达上车十分必要。

据艾瑞咨询预测，L3 等级自动驾驶有望在2023年逐步放量，而激光雷达预计将在

L3

及以上级别的自动驾驶系统

中扮演至关重要的角色，将带动激光雷达市场快速增长。根据沙利文统计，2021年全球激光雷达市场约 20 亿美元，预计到2025年将达135.4亿美元，2021-2025 年 CAGR 高达 61.3%。

激光雷达上车量产在即，国内激光雷达相关厂商有望充分受益。

近年来，随着技术和生产效率的进步，激光雷达成本不断下降，更多车型激光雷达传感器方案落地。其中，国产新势力品牌在激光雷达的部署上节奏更为迅速，自2021年小鹏新车 P5 发布，开启智能汽车搭载激光雷达的序幕之后，激光雷达已经成为新车标配，2022年 6 月推出的理想 L9 在车顶搭载 128 线程的激光雷达，以确保系统对环境感知的准确性。

公司布局车载光学十年有余，技术实力强劲，强势切入激光雷达赛道。

公司在激光雷达领域布局多年，目前与国际、国内众多厂商在机械式、转镜式、MEMS 式等方向都有合作。

公司凭借在精密光学领域的深厚积累，与其他厂商相比具有明显的先发优势。目前，公司产品已经进入禾赛科技、Innoviz、麦格纳等国内外多家激光雷达整机厂商，预计未来几年逐步放量。

激光雷达除了用于乘用车市

场，还能用于矿山、码头、服务机器人

、轨道交通等特定领域，公司预计2023年激光雷达产品将逐步引领增长，激光雷达在个人乘用车市场预计将会在2023-2024年开始逐步起量，2023-2035年激光雷达相关业务有望成为公司增长的新引擎。

2.1.2 车载镜头确定性高增长，公司实力显著技术优势凸显

量：自动驾驶逐步升级对车载镜头的需求量也会更高。

L1 级别的自动驾驶程度较低，一般配备3-5颗摄像头；L2 级别与 L1 级别相似，一般配备 3-5 颗摄像头；L3 级别摄像头数量调高至 8-11 颗；L4 与 L5

级别作为智能驾驶的高级形态，其对摄像头的要求数量更多，对摄像头的类型要求也更加复杂。

目前市场上主流新能源汽车自动驾驶基本位于 L2 与 L3 阶段。受益于 ADAS 的发展，汽车平均搭载摄像头数量的提升将显著推高车载摄像头出货量。

据 Yole 统计，全球汽车平均每台搭载摄像头数量2018年约 1.7 颗，到2023年有望进一步提升 3 颗，CAGR 高达 12%。

而根据《汽车产业中长期发展规划》提出的，到2025年，高度和完全自动驾驶汽车进入市场。

如果要实现完全自动驾驶功能，车上至少需要搭载前视、环视、后视、内置摄等五类摄像头，未来车载摄像头增长市场空间较大。

价：随更高等级 ADAS

渗透率提升，前视等具有更高价值量更高价值量车载摄像头

需求占比提升，带动车载摄像头行业价值量提升。伴随自动驾驶等级提升，车载摄像头的驱动已经由以低规格后视镜镜头为主转为更高规格的环视、前视驱动为主，相比传统成像模组的价格 200 元左右，高级别自动驾驶的镜头模组售价已经达到 600 元以上。

目前，而后视摄像头渗透率已经高达 50%，前视、缓释渗透率仅为 30%、22%，伴随更高等级自动驾驶对于信息交互需求的提升，高规格车载摄像头仍有更大提升空间，将带动车载摄像头价值量进一步提升。

精湛工艺技术奠定基础，保证公司光学镜头的行业优势。

公司在精密仪器

制造过程中积累了一系列高端生

产制造技术，其中光学镀膜

技术最具代表性。公司的超硬薄膜镀膜技术保证了光学镜头在沙尘、雨雪等恶劣条

件下的成像性能，防止镜片表面出现磨损；防水薄膜镀膜技术保证镜头表面即使在雨淋的情况下也不会产生水珠；特殊的磁控溅射沉积法镀膜工艺保证半球类透镜镀膜均匀，性能指标处于行业领先水平。

公司布局车载光学时间较长，目前已经向索尼批量供应车载镜头前片产品。车载镜头模组主要由车载镜头、CIS传感器以及塑料支架等部件组成。

公司车载镜头品类丰富，技术领先，同时满足防水、防雾灯多重需求。目前，公司产能已经突破 80 万片/月，并对 Sony 实现批量供货。公司与索尼在车载镜头深入合作，未来也将受益于 Sony 在智能汽车领域的发展。

2.2 条码扫描仪镜头：老牌优势业务，新应用领域优势明显

条码扫描仪作为自动识别技术工具，其应用场景十分广泛，条码扫描光学元组件是条码扫描仪的核心部件。条码扫描仪主要类型有手持式条码扫描仪、固定式 POS 扫描仪和工业类扫描器。条码扫描仪的应用渗透于生活的方方面面，目前广泛应用于零售、金融、邮政、仓储物流、工业、医疗卫生等各行各业。

随二维码普及度与渗透率不断提高，条码扫描器市场不断扩大。二维码具有方便、安全、信息传递量大、成本低等自身优点，在现代生活中的普及程度与渗透率不断提高。

伴随消费者移动支付习惯的养成，收付款、名片、门票、点餐等各个领域都能够看到二维码以及条形码的身影，这也使得未来扫描器将越来越重要。

条码扫描仪下游集中度高且格局稳定，公司绑定龙头在中高端市场占据主要份额。

条码扫描仪下游竞争格局较为集中，2018年行业 CR3 高达 66%。公司扫描镜头主要包括线性图像镜头、激光镜头、远近场图像镜头、图像镜头、自动调焦镜头等等。

公司扫描镜头技术处于国际领先水平。公司生产的扫描镜头加工面形精度高，小于

行业平均水平，透光率

高。凭借领先的技术水平，公司与条码扫描仪市场巨头均建立有深度合作关系。

得利捷、讯宝科技、霍尼韦尔和 NCR 为行业的四大巨头，在商超、金融、政府、物流、工业、服务机构等对扫描设备识别速度、准确率、耐用性要求更高的中高端市场占据主要份额，公司为以上知名企业的核心光学元组件供应商。

机器视觉方兴未艾，工业 4.0 带动工业类扫描仪需求增长。

制造业高端转型成为必然

趋势，机器视觉

作为实现制造业高端转型的一大重要趋势，其渗透率的提升将显著带动条码扫描在工业领域的增长。

据 Markets and markets 统计，2021 年全球积极视觉市场收入约为 110 亿美元，到 2026 年将达 155 亿美元，5 年 CAGR 高达 7.0%。传统条码扫描主要用于 POS 机、快递物流等商业领域，智能制造逐步推进使得条码扫描在制造业中也扮演着重要角色。

工业条码扫描效率高、精准度高，解决了人工识别速度慢、工作简单重复等问题。

机器视觉的发展为条码扫描仪带来了一片蓝海市场，工业 4.0 要求制造业要不断向高端制造与智能制造转型，这就要求机器具有信息感知与识别的功能，工业类扫描仪是智能制造不可或缺的一环，这促进了工业扫描仪市场需求不断扩大。

由于工业领域对环境要求更为严格，工业类扫描仪的识别速度、准确率和耐用性也更为优良。公司技术优势保证公司扫描镜头产品满足下游客户的诸多要求。

图 24：全球机器视觉市场规模（亿美元） 图 25：工业条码扫描仪示意图

公司自主研发的液体对焦镜头已成功切入机器视觉厂商。

液体镜头基本原理是一种动态调整透镜折射率或通过改变其自身曲率来改变焦距的新型光学元件，简单来讲，就是将透镜的介质由玻璃变为液体，当受到电流作用时，其液面就会发生变化进而形成不同焦距的透镜。

液体镜头可以自动聚焦，及时适应不同距离、不同类型的物体，在速度和易用性方面远远优于其他镜头。

公司自主研发的液体对焦镜头可以实现毫秒级对焦，显著提升生产效率。公司技术已实现从单组镜头做到双组液体镜头，价值量更高。公司是全球第一批量产液体镜头的企业，目前已实现向康耐视、Zebra 等国际厂商供货相关产品。

条码扫描仪镜头为公司主营业务中重要组成部分，技术水平先进，盈利能力稳定，成长前景广阔。2021年公司营收迅猛增长，其中原因之一是条码扫描仪镜头的快速增长，据估计该领域构成了 18%左右的业绩增速。长远来看，条码扫描仪市场广阔，并且公司布局的该品类盈利能力强。公司凭借顶尖的技术积累与优质的客户资源，未来有望进一步扩大市场份额，实现高端产品放量。（报告来源：远瞻智库）

3.光学显微镜：高精尖仪器市场广阔，政策驱动国产替代快速推进

显微镜是现代科技普遍使用的显微观测仪器，主要应用于生命科学、精密检测以及教学科研，市场需求相对稳定。国内光学显微镜应用领域广泛，市场需求巨大，国产替代助力公司盈利增长。高端显微镜技术门槛高，价值量大，高端市场国产化需求较为迫切。

3.1 资金与需求共振驱动高精尖显微仪器市场扩容，光学显微镜占据最大市场份额

受益于研发资金的增长和下游应用领域的扩张，全球显微镜市场稳定扩容。据 Markets and Markets 统计，2020年全球显微镜市场规模达 65 亿美元，到2026年有望增长至 89 亿美元，6 年 CAGR 达到了 5.6%。全球稳定增长的科研投入受经济周期波动影响较小，有力地保障了显微镜市场需求的稳定增长。

我国光学显微镜市场需求广泛，但是前期严重依赖国外进口。

上世纪 80 年代国家依靠出口创汇，为了加快科研水平的进步，科学仪器主要采取进口模式。这也导致目前国内高校、医院、工厂等都在大规模进口国外仪器，高端显微镜国产化率几乎为零。虽然我国系显微镜制造大国，但是高端化产品空白亟待

弥补。

根据 Wind 数据，我国显微镜产品贸易差额近年来均超过 12 亿美元，出口额仅为进口额的约 20%。我国光学显微镜具有广阔的市场需求，国产替代潜力无限，高端市场空白亟待填补。

根据 Report linker 数据显示，2020年中国光学显微镜市场仅占全球光学显微镜市场规模的 9.91%，高端领域亟待突破。

高端显微镜市场格局集中，德国厂商与日本厂商占据过半市场，“向上走”是国内厂商破局关键。

目前世界高端显微镜市场主要由徕卡、蔡司、尼康和奥林巴斯占据，其中德国以徕卡和蔡司为代表，日本则以尼康和奥林巴斯为代表，上述企业占据着世界显微镜市场 50%以上的市场份额，其发展战略左右着显微镜市场的走向。

其中，高端产品市场集中度相对较高，主要集中在徕卡显微系统、蔡司、尼康、奥林巴斯等国外企业，国内仅部分企业有所布局；而在中低端市场中，因竞争者较多，且产品差异化程度较小，导致市场集中度较低。

据 Grand View Research 预测，2026年全球光学显微镜市场空间将达 61 亿美金，随着国内企业精密制造能力不断提高，国产显微仪器高端化及国产替代的市场空间巨大。

图 30：全球光学显微镜市场（亿美元）

政策利好刺激高端显微镜市场发展，高端仪器上升为国家战略。

目前我国显微镜市场低端

产品产能旺盛，但是自主可控的高端化产品亟待解决。近年来，随着国际形势日益严峻，国家将高端制造业上升为国家战略，出台一系列产业政策为光学行业的持续发展提供良好的环境，2021年5月，财政部及工信部颁布的《政府采购进口产品审核指导标准》，明确规定了政府机构（事业单位）采购国产医疗器械及仪器的比例要求：生物显微镜、手术显微镜和数字切片扫描系统要求100%采购国产；荧光（生物）显微镜要求50%采购国产。

2021年12

月，第九十一条明确：“对境内自然人、法人和非法人组织

的科技创新产品、服务，在功能、质量等指标能够满足政府采购需求的条件下，政府采购应该购买；首次投放市场的，政府采购应该率先购买，不得以商业业绩为由予以限制。”。

政策环境不断向好为光学产业的研发提供了良好的时机。另一方面，相关政策的出台有利于推动国产替代的大趋势。公司在高精尖仪器国产化进程中把握天时地利人和，有望从中充分受益。

3.2 光学显微镜龙头，高精尖产品渐入佳境

光学赛道分工明确，公司深耕显微镜行业20余年，底蕴深厚，技术领先。

光学赛道分工相对明确，公司专做科学仪器和精密光学组件。公司作为国内显微镜制造龙头，常年为日本尼康、德国徕卡显微系统等国际一流显微镜品牌提供OEM服务，技术沉淀充足。

公司研发能力雄厚，目前已成功研发NE-900、NIB-900等系列的高端产品，这些常年被国际巨头垄断的技术，公司已经成功实现国产突破。

公司自主研发并规模量产高端共聚焦显微镜，填补国内市场空白。

公司是行业标准的主导者，参与制定国家和行业标准。公司主导编制了ISO9345《显微镜成像系统和成像部件的连接尺寸要求》，提高了中国显微镜光学精密仪器在

国际上的影响力。

公司于 2016 年主导承担科技部“高分辨荧光显微成像仪研究及产业化”项目，攻克大数值孔径复消色差物镜、高截止深度荧光滤光片、单分子探测、荧光漂白后恢复等关键核心技术问题。同时，公司多次参与国家重大工程与项目，承制的我国首台“太空显微实验仪”入住中国空间站，主导十三五、十四五国家重大科学仪器专项，荣获国家技术发明二等奖。

顺应趋势，公司发力高端显微镜市场，布局医疗、生命科学等高端领域。

公司顺应国产替代大趋势，填补国产市场高端显微镜的空白。

高精尖产品升级助力公司显微镜价值量不断提升，目前公司产品技术积累已经可以达到单台显微镜 10-20 万、100 万的阶段。公司显微镜系列营收持续增长，但是拆分来看，公司显微镜销量是明显减少的，单位产品价值量不断提高带动显微镜系列产品营收不断增长。

公司具有领先的技术优势，目前生命科学、工业检测等领域 90%以上依赖进口，国产替代空间非常广阔。公司不断发力高端显微镜制造，技术优势带来成本优势，高端显微镜产品的结构升级，有望带动公司盈利质量进一步提升。

未来公司显微镜板块两条发展主线：高端市场与中低端市场共同发力。

高端市场以永新自主创立的 NEXCOPE 为品牌。高端市场包括医疗健康、生命检测、工业检测等领域。

公司生产的共聚焦显微镜技术接近国际竞品水平，不断得到高校及医院试用客户的认可。

公司高端产品技术转型渐入佳境，高端仪器将成为光学显微镜营收主力军。中低端市场以 OEM 为主，稳步发展“江南”品牌，拓展国内和国际普教、高教、医疗与工业的中低端市场。

4. 盈利预测与风险提示

公司技术实力雄厚，在光学领域技术布局与先发优势显著，未来有望深刻受益国产高端仪器替代进程与车载光学放量：

1. 光学元器件业务：

是公司业务的重要组成部分，受益于扫描市场的稳定增长，公司下游客户稳定且市占率高，业务基本盘将有望实现稳步增长，伴随价值量更高的液体镜头在工业扫描等领域渗透率的不断上升，以及汽车智能化趋势带来的激光雷达、车载镜头前片的快速放量，将为公司成长带来新动能，我们预计公司光学元器件业务2022-24年将分别实现营收 6.46、9.55、13.59 亿元，对应毛利率 45%、46%、47%；

2. 显微镜业务：

高端显微镜，公司技术实力雄厚，走在高端光学仪器国产化的前列，基于公司出色研究及技术实力，以及国家利好政策的扶持，将充分享受高端科研仪器国产化所带来的红利；中低端显微镜，并且伴随疫情缓解，教育类等中低端显微镜市场需求也将逐步恢复，预计公司显微镜业务2022-24年将分别实现营收3.85、4.62、5.54亿元，对应毛利率38%、39%、40%。

公司业务布局完善且实力强劲，基于公司较强的技术产品能力以及清晰的“五五五”战略发展目标，我们预计公司2022-24年将分别实现营收 10.30、14.17、19.13 亿元，归母净利润 2.69、3.59、4.71亿元，对应 PE 44.18、33.16、25.25x，低于行业平均。

5. 风险提示

下游需求不及预期；新产品导入不及预期；疫情反复风险

请您关注，了解每日最新的行业分析报告！报告属于原作者，我们不做任何投资建议！如有侵权，请私信删除，谢谢！

更多精选报告请登录【[远瞻智库官网](#)】或点击：[远瞻智库-](#)

[为三亿人打造的有用知识平台|战略报告|管理文档|行业研报|精选报告|远瞻智库](#)