

目 录

一、关于新增借款及保理合同.....	第 1—10 页
二、关于收入增长可持续性.....	第 10—24 页

关于浙江晴天太阳能科技股份有限公司 IPO 审核中心意见落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2023〕1667 号

深圳证券交易所:

我们已对《关于浙江晴天太阳能科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2023〕110198 号，以下简称落实函）所提及的浙江晴天太阳能科技股份有限公司（以下简称晴天科技或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于新增借款及保理合同。申报文件显示：发行人 2023 年新增对外借款 1.72 亿元，部分借款合同期限为十年长期合同；与远宏商业保理（天津）有限公司、光大银行杭州分行等机构新增 9.5 亿元保证合同、质押合同，最近一期内，发行人将自有电站进行质押或融资租赁，涉及资产规模 2.1 亿元。

请发行人：

（1）结合发行人财务状况、费用开支情况，说明发行人账面资金较多情况下 2023 年上半年新增借款及担保合同较多的原因及合理性，相关资金具体去向，担保授信的具体使用情况，是否对发行人未来财务状况产生不利影响。（2）说明与远宏商业保理等担保机构合作的背景原因、运行模式，是否涉及发行人商业模式的变化，是否约定相关质押电站发电收入优先偿还借款，发行人将自持电站质押后未来是否存在因偿债造成的抵押风险。请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。（落实函问题 2）

（一）结合发行人财务状况、费用开支情况，说明发行人账面资金较多情况下 2023 年上半年新增借款及担保合同较多的原因及合理性，相关资金具体去向，担保授信的具体使用情况，是否对发行人未来财务状况产生不利影响

1. 结合发行人财务状况、费用开支情况，说明发行人账面资金较多情况下2023年上半年新增借款及担保合同较多的原因及合理性

2023年1-6月，公司新增借款26,333.76万元，归还借款9,366.59万元。截至2023年6月末，公司短期借款余额较2022年末增加6,323.06万元，主要系公司业务规模增加，采购资金需求增加，公司通过短期融资的方式用于支付材料采购款等经营性款项；长期借款余额较2022年末增加10,644.12万元，主要系公司自持电站增加，用于归还购建光伏电站等长期资产款项。

2023年1-6月，公司财务状况、费用开支及现金流变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	变动幅度
营业收入	101,998.77	68,962.28	47.91%
采购总额	121,611.30	65,635.80	85.28%
期间费用	8,855.78	7,786.39	13.73%
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	39,558.56	8,517.36	364.45%

从上表可见，随着公司经营规模扩大，公司销售收入、采购总额、购建长期资产支出均呈现较大幅度增长，为了解决公司材料采购所需要的资金，公司通过银行等金融机构进行流动资产借款，以解决公司经营规模扩大带来的资金需求。同时，公司2023年上半年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金支出较2022年上半年增加21,901.01万元，公司通过长期借款支付购建光伏电站的现金支出，长期借款的借款周期较长，还款压力较小，公司抵押的光伏电站收入足以覆盖长期借款的还款本息。公司通过长期借款缓解公司资金压力，降低了公司流动性风险及短期偿债风险。

截至2023年6月30日，公司账面货币资金及现金流支出情况如下：

项目	金额（万元）
货币资金	29,260.22
其中：受限的货币资金	13,646.78
非受限的货币资金	15,613.44

由上表可见，报告期末公司实际可用资金为15,613.44万元，系公司维持日常经营所需。

综上，2023年1-6月公司新增较多借款及担保主要系公司业务规模、采购

规模及自持电站规模扩大，公司为满足日常经营资金需求所致，具备合理性。

2. 2023 年上半年新增借款资金具体去向，担保授信的具体使用情况，是否对发行人未来财务状况产生不利影响

(1) 2023 年上半年新增借款资金具体去向

2023 年 1-6 月公司新增借款 26,333.76 万元，归还借款 9,366.59 万元，新增借款资金去向情况如下：

单位：万元

银行	借款公司	借款期限	资金去向	交易对手	金额
光大银行杭州浙大支行	沈阳晴江太阳能科技有限公司	1 年以上	施工款，最终用于补充流动资金	浙江晴电	750.00
	湖北晴翔太阳能科技有限公司	1 年以上	施工款，最终用于补充流动资金	浙江晴电	850.00
	天津晴远能源有限公司	1 年以上	施工款，最终用于补充流动资金	浙江晴电	1,750.00
	上海晴培太阳能科技有限公司	1 年以上	施工款，最终用于补充流动资金	浙江晴电	400.00
	嘉兴晴曦新能源科技有限公司	1 年以上	施工款，最终用于补充流动资金	浙江晴电	273.00
	沈阳晴涛太阳能科技有限公司	1 年以上	归还融资租赁款	浙江浙银金融租赁股份有限公司	1,224.14
		1 年以上	自持电站项目材料款	中设无锡机械设备工程有限公司	2,178.56
		1 年以上	施工款，最终用于补充流动资金	浙江晴电	3,121.44
	晴天科技	1 年以内	材料采购款	通威太阳能（合肥）有限公司	1,210.00
		1 年以内	材料采购款	上饶捷泰新能源科技有限公司	1,083.00
		1 年以内	材料采购款	浙商中拓集团电力科技有限公司	789.66
	浙江晴电	1 年以内	材料采购款	隆基乐叶光伏科技有限公司	1,120.00
		1 年以内	材料采购款	海宁正泰太阳能科技有限公司	880.00
上海农商行总	金华晴佳太	1 年以上	归还电站建设项	宁波梅山保税	650.00

行营业部	阳能科技有限公司		目公司母公司借款	港区日辉电力工程有限公司	
	晴天科技	1 年以内	材料采购款	福建象屿新能源有限责任公司	900.00
		1 年以内	材料采购款	横店集团东磁股份有限公司	189.09
兴业银行杭州凤起支行	晴天科技	1 年以内	材料采购款	金华市长通电气设备有限公司	198.14
		1 年以内	材料采购款	江苏大全箱变科技有限公司	180.65
		1 年以内	材料采购款	浙江六环电缆科技股份有限公司	153.99
		1 年以内	材料采购款	江苏金友电气有限公司	153.61
		1 年以内	材料采购款	金华市中固电气设备有限公司	96.89
		1 年以内	材料采购款	江苏华耀电器设备有限公司	94.14
		1 年以内	材料采购款	其他	87.45
中信银行杭州凤起支行	晴天科技	1 年以内	材料采购款	常州尚德太阳能电力有限公司	201.22
		1 年以内	材料采购款	金华市长通电气设备有限公司	184.33
		1 年以内	材料采购款	无锡尚德太阳能电力有限公司	165.94
		1 年以内	材料采购款	天津兴利达新能源科技有限公司	100.60
		1 年以内	材料采购款	物产中大元通电缆有限公司	98.78
		1 年以内	材料采购款	安正普(厦门)太阳能科技有限公司等	249.13
	浙江晴电	1 年以内	材料采购款	通威太阳能(合肥)有限公司	500.00
		1 年以内	材料采购款	山东泛海能源有限公司	500.00
嘉兴银行股份有限公司金华分行	晴天科技	1 年以内	支付供应商材料及施工款	延津县功润光伏电力有限公司、陕西海康峰光伏有限公司等供应商	6,000.00

合计	—	—	—	—	26,333.76
----	---	---	---	---	-----------

(2) 2023 年上半年新增担保授信的具体使用情况

公司 2023 年上半年新增担保授信合同较多主要系金融机构要求合并范围内多家公司主体为同一业务进行担保，例如公司与远宏商业保理（天津）有限公司的保理业务，由晴天科技、浙江晴电等 6 家公司分别签订保证合同，为合同金额为 2,100.00 万元的保理业务进行担保。2023 年 1-6 月，公司新增最高额担保授信额度为 39,476.00 万元，其中 1,000 万以上最高额担保授信额度为 37,783.00 万元，已使用担保授信金额为 23,167.13 万元，尚未使用的担保额度为 14,615.87 万元，主要用于支付材料采购款、电站施工款、开具银行承兑汇票等。公司 1,000 万以上担保授信使用情况及相应的资金具体去向如下：

单位：万元

合作机构	最高额担保授信额度	担保人	被担保/授信人	已使用额度	用途	交易对手
远宏商业保理（天津）有限公司	2,100.00	丁一波、晴天科技、浙江晴电、广东晴天、金华诺德、扬州晴泰太阳能科技有限公司、太仓市创普新能源有限公司	浙江晴电、晴天科技	100.00	保证金	远宏商业保理（天津）有限公司
				1,784.00	材料采购款	浙商中拓集团电力科技有限公司
				213.62	材料采购款	常州尚德太阳能电力有限公司
				2.38	其他	安正普（厦门）太阳能科技有限公司
中信银行股份有限公司杭州分行	1,000.00	丁一波、晴天科技	浙江晴电	1,000.00	材料采购款	通威太阳能（合肥）有限公司、山东泛海能源有限公司
招商银行股份有限公司金华分行	3,000.00	丁一波	晴天科技、浙江晴电	1,000.00	开具银行承兑汇票	通威太阳能（合肥）有限公司
				1,427.94	保函授信	浙商中拓集团电力科技有限公司
				169.01	保函授信	东莞惠志光伏科技有限公司
				90.36	保函授信	泗洪建魄清洁能源有限公司
				90.00	保函授信	国网浙江综合能源服务有限公司
				27.00	保函授信	江门新会华润燃气有限公司
中国光大银行股份	1,750.00	晴天科技[注 1]	天津晴远能源有限公司	1,750.00	自持电站项目	浙江晴电

有限公司 杭州分行					施工款	
中国光大 银行股份 有限公司 杭州分行	9,333.00	晴天科技	浙江晴电	1,120.00	材料采 购款	隆基乐叶光伏科 技有限公司
				880.00		海宁正泰太阳能 科技有限公司
中国光大 银行股份 有限公司 杭州分行	6,600.00	晴天科技[注 2]	沈阳晴涛太 阳能科技有 限公司	2,178.56	材料采 购款	中设无锡机械设 备工程有限公司
				1,224.14	归还融 资租赁 款	浙江浙银金融租 赁股份有限公司
				3,121.44	自持电 站项目 施工款	浙江晴电
嘉兴银行 股份有限 公司金华 分行	10,000.00	丁一波	晴天科技	5,000.00	支付供 应商材 料及施 工款	延津县功润光伏 电力有限公司、 陕西海康峰光伏 有限公司等供应 商
中国民生 银行股份 有限公司 金华分行	4,000.00	丁一波、浙江 晴电	晴天科技	1,039.18	开具银 行承兑 汇票	江苏顺风新能源 科技有限公司
				647.50		协鑫科技(苏州) 有限公司
				302.00		常州尚德太阳能 电力有限公司
合计	37,783.00	—	—	23,167.13	—	—

注 1：该笔业务还同时以天津大明金属光伏电站项目的电站收费权、金华立胜持有天津晴远能源有限公司全部股权作为质押，并以天津大明金属项目的光伏电站资产作为抵押

注 2：该笔业务还同时以沈阳米其林光伏电站项目的电站收费权、晴天科技持有沈阳晴涛太阳能科技有限公司全部股权作为质押，并以沈阳米其林项目的光伏电站资产作为抵押

3. 2023 年上半年新增借款及担保授信未对发行人未来财务状况产生不利影响

公司上述新增借款及担保授信，均用于公司日常经营所需支付的货款、保函等。随着公司目前业务规模及自持光伏电站规模逐渐扩大，公司资金需求加大，通过向金融机构融资的方式，可以解决采购材料所增加的资金需求，提高公司综合实力。公司结合业务规模、采购需求、后续付款等因素综合评估后制定相应的融资需求，极大减少了资金缺口对业务开展的影响，提高了公司整体竞争实力和盈利能力，对财务状况产生不会产生不利影响。

(二) 说明与远宏商业保理等担保机构合作的背景原因、运行模式，是否涉及发行人商业模式的变化，是否约定相关质押电站发电收入优先偿还借款，发行人将自持电站质押后未来是否存在因偿债造成的抵押风险

1. 公司与远宏商业保理等担保机构合作的背景原因、运行模式，不涉及发行人商业模式的变化，未约定相关质押电站发电收入优先偿还借款

2023 年上半年，公司与远宏商业保理等机构的资金使用情况详见本问题回复(一)2之说明，公司与远宏商业保理等机构 1,000 万元以上担保授信合作背景、运行模式情况如下：

合作机构	担保金额 (万元)	合作背景	运行模式
远宏商业保理（天津）有限公司	2,100.00	公司与远东宏信有限公司在融资租赁及商业保理业务均有合作，因公司自身资金需求，通过向远宏商业保理（天津）有限公司转让应收账款形式进行融资	公司将一笔应收账款转让给保理公司获得融资款，并由实际控制人、公司及部分项目公司进行担保
中信银行股份有限公司杭州分行	1,000.00	公司因日常经营资金需求，与银行办理短期借款业务	浙江晴天与银行签订借款协议，并由实际控制人和晴天科技进行担保
招商银行股份有限公司金华分行	3,000.00	公司因日常经营资金需求，与银行办理短期借款业务	晴天科技与银行签订借款协议，并由实际控制人进行担保
中国光大银行股份有限公司杭州分行	1,750.00	自持电站项目公司因支付电站采购款资金需求，向银行进行贷款融资	项目公司与银行签订借款协议，将光伏电站抵押给银行，项目公司股权及电站收费权质押给银行，并由晴天科技进行担保
	6,600.00		
	9,333.00	公司因日常经营资金需求，与银行签订综合授信协议，主要用于银行贷款及银行承兑汇票等业务	浙江晴天与银行签订综合授信协议，并由晴天科技进行担保，浙江晴天根据公司业务实际需求，在授信额度下向银行贷款或开立银行承兑汇票等业务
嘉兴银行股份有限公司金华分行	10,000.00	公司因日常经营资金需求，与银行办理短期借款业务	晴天科技与银行签订借款协议，并由实际控制人进行担保
中国民生银行股份有限公司金华分行	4,000.00	公司因日常经营资金需求，与银行签订综合授信协议，主要用于银行贷款及银行承兑汇票等业务	晴天科技与银行签订综合授信协议，并由实际控制人和浙江晴天进行担保，晴天科技根据公司业务实际需求，在授信额度下向银行贷款或开立银行承兑汇票等业务

2023 年 1-6 月，公司与上述机构合作主要系公司业务发展较快，为了满足公司业务发展的资金需求进行融资，是公司多渠道的融资方式之一，不涉及公司商业模式变化，在公司正常履行合同情况下，公司与上述机构的合同未约定质押电站发电收入优先偿还借款。

报告期内，公司将光伏电站收费权质押给金融机构用于融资，该条款系行业内公司进行融资的常规条款，同行业可比公司正泰安能、晶科科技、天合光能、能辉科技、芯能科技均有将光伏电站收费权质押进行融资。报告期内，相关融资合同均正常履行，公司不存在与相关金融机构的纠纷。

2. 发行人将自持电站质押后未来是否存在因偿债造成的抵押风险

报告期内，公司抵押电站资产发电收益良好，其产生的收入可以覆盖归还相关借款的本息金额，不会因自持电站抵押后未来因偿债造成抵押风险。报告期内，相关抵押电站资产发电收入与偿债金额情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
抵押电站资产发电收入	1,664.14	2,289.30	1,498.75	1,318.64
归还相关借款本息金额	1,403.07	1,862.69	1,284.97	660.63

报告期内，公司抵押电站发电收入分别为 1,318.64 万元、1,498.75 万元、2,289.30 万元、1,664.14 万元，各期归还的相关借款本息合计分别为 660.63 万元、1,284.97 万元、1,862.69 万元和 1,403.07 万元，同时，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-3,586.32 万元、19,795.90 万元、16,510.86 万元和 2,986.84 万元，净利润分别为 4,445.27 万元、11,159.57 万元、14,258.71 万元和 7,574.53 万元，经营活动现金流整体较好，盈利能力较强。报告期内，公司息税折旧摊销前利润分别为 7,019.55 万元、16,566.97 万元、20,019.27 万元和 11,798.03 万元，保持在较高水平，偿债能力较强。

公司抵押电站相关借款的借款期限在 3.75 年-10 年，公司光伏电站运行周期通常在 20-25 年，根据测算，公司于 2033 年还清抵押电站相关借款，合计归还本息金额 21,883.54 万元，抵押电站资产预计可产生发电收入 40,703.48 万元。公司在归还借款期间，扣除借款本息后，仍可获得 18,819.96 万元发电收益。在未来归还借款期间，归还借款本息金额仅占抵押电站资产测算发电收入的 53.76%，不存在因偿债产生的抵押风险。同时公司光伏电站运行周期按 20 年进行测算，在归还完相关借款后，未来可继续获得 26,308.66 万元发电收益，整体收益良好。

公司抵押自持电站未来发电收入及还款能力测算情况如下：

单位：万元

年份	抵押电站资产发电收入	归还相关借款本息金额
----	------------	------------

2023 年 7-12 月	2,067.62	2,010.49
2024 年度	3,960.18	3,391.11
2025 年度	3,938.40	3,013.86
2026 年度	3,916.73	2,528.59
2027 年度	3,895.19	2,357.29
2028 年度	3,873.77	1,991.93
2029 年度	3,852.46	1,877.39
2030 年度	3,831.27	1,631.77
2031 年度	3,810.20	1,565.06
2032 年度	3,789.25	1,482.99
2033 年度	3,768.41	33.06
合计	40,703.48	21,883.54

注 1：抵押电站资产未来发电收入根据历史发电收入，并按组件效率首年 2%衰减率，后续每年 0.55%衰减率测算

注 2：归还借款本金金额根据合同约定计算，归还借款利息金额根据当前基准利率水平加上合同约定上浮基点测算

综上，公司将自持电站质押后未来不存在因偿债造成的抵押风险。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 获取公司相关的借款合同、抵押合同、担保合同等相关合同，检查相关合同金额、期限、用途等相关情况，向公司了解新增借款较多的原因；
2. 获取公司银行对账单，检查银行借款等融资款的具体流向；
3. 访谈公司相关人员，了解公司与远宏商业保理等机构合作的背景原因、运行模式；
4. 获取公司收入大表及借款台账，复核抵押电站自持的发电收入及还款金额，复核公司抵押自持电站未来发电收入及借款还款金额测算表。

经核查，我们认为：

1. 公司账面资金较多情况下 2023 年上半年新增借款及担保合同较多主要系公司业务规模扩大，日常经营的资金需求增加，具备合理性，未对公司未来财务状况产生不利影响；

2. 公司与远宏商业保理等机构合作系公司日常经营资金需求，不涉及公司

商业模式变化，在公司正常履行合同情况下，合同未约定质押电站发电收入优先偿还借款；公司经营状况良好，盈利能力较强且抵押电站资产未来发电可以覆盖相关借款的还款本息金额，不存在将自持电站抵押后未来因偿债造成的抵押风险。

二、关于收入增长可持续性。审核问询回复显示：（1）2022 年，发行人来自锦浪科技的收入占比为 41.03%。2023 年 1-6 月，发行人来自锦浪科技的收入占比降至 14.25%，主要系随着组件价格的下行，且市场中户用第三方投资者增多，公司开发新客户，电站业务产能有所分散所致。（2）2023 年 1-6 月，公司向广州越秀融资租赁有限公司销售收入占比为 48.57%，为 2023 年 1-6 月第一大客户。截至目前，越秀租赁在手订单占公司 在手订单总额的 57.80%，占比较高，在手订单预计于 2024 年 5 月底前完成。（3）发行人收入持续增长依赖于下游国企、上市公司对光伏电站投资，资金来源主要为自有资金及银行借款。

请发行人：

（1）结合公开信息说明发行人向锦浪科技销售光伏电站装机容量、销售额与锦浪科技的采购容量、采购金额是否一致；2023 年发行人向锦浪科技销售金额大幅下降的合理性，第三方投资模式下发行人与客户能否保持持续合作或持续拓展新客户。（2）说明越秀租赁与发行人是否签订长期合作协议，在手订单完成后预计与越秀租赁的合作金额可否持续，与越秀租赁的合作对发行人未来经营业绩的影响，请在招股说明书中就上述事项进行充分的风险揭示。（3）结合下游光伏投资变化趋势、下游客户资金流情况，说明未来三年内下游主要客户是否存在因负债或流动性等因素导致投资规模下降风险；结合发行人开拓主要客户方式及渠道，说明发行人未来业绩增长是否对主要客户存在重大依赖及可持续性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（落实函问题 3）

（一）结合公开信息说明发行人向锦浪科技销售光伏电站装机容量、销售额与锦浪科技的采购容量、采购金额是否一致；2023 年发行人向锦浪科技销售金额大幅下降的合理性，第三方投资模式下发行人与客户能否保持持续合作或持续拓展新客户

1. 结合公开信息说明发行人向锦浪科技销售光伏电站装机容量、销售额与锦浪科技的采购容量、采购金额是否一致

（1）报告期内，公司对锦浪科技的销售情况

报告期内，公司对锦浪科技销售光伏电站的销售额及对应装机容量如下：

项 目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	合计
公司对锦浪科技销售额 (万元)	14,536.58	68,664.49	43,546.20	16,449.94	143,197.21
考虑主材成本下，锦浪 科技向公司采购光伏电 站系统集成业务金额 (万元) 注 1	26,873.28	179,777.07	110,773.01	31,328.10	348,751.46
对应装机容量 (MW) 注 2	96.32	605.31	394.21	110.70	1,206.54
其中：分布式光伏电站 (MW)	26.17	3.70	-	15.50	45.37
户用光伏发电系 统 (MW)	70.15	601.61	394.21	95.20	1,161.17

注 1：公司对锦浪科技的业务均为业主采购，即锦浪科技提供电站所需组件、逆变器，故公司对锦浪科技销售额不包含组件、逆变器的主材成本。为合理体现锦浪科技向公司采购光伏电站的价值，此处换算为考虑主材成本的销售额；

注 2：经与锦浪科技访谈确认，锦浪科技年度报告以分布式光伏电站备案主体来将光伏资产划分为“固定资产-户用光伏发电系统”“固定资产-分布式光伏电站”，其中“分布式光伏电站”以锦浪科技控股的项目公司为备案主体；“户用光伏发电系统”以屋顶业主为备案主体

(2) 锦浪科技公开数据披露情况与公司对锦浪科技销售光伏电站装机容量、销售额对比情况分析

报告期内，锦浪科技定期报告中的“固定资产-分布式光伏电站”和“固定资产-户用光伏发电系统”的增加额对比公司向锦浪科技的销售额情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
锦浪科技“固定资产-分布式 光伏电站”增加额	55,537.33	37,903.91	23,190.50	61,673.53
锦浪科技“固定资产-户用光 伏发电系统”增加额	233,539.44	439,540.44	165,758.96	-
锦浪科技固定资产中分布式 光伏电站和户用光伏发电系 统增加额	289,076.77	477,444.35	188,949.46	61,673.53
考虑主材成本下，锦浪科技 向公司采购光伏电站系统集 成业务金额	26,873.28	179,777.07	110,773.01	31,328.10

由上表可知，报告期内，锦浪科技各期固定资产中户用光伏发电系统和分布式光伏电站的增加额大于报告期公司对锦浪科技销售光伏电站的价值，双方数据

不存在冲突。

报告期内，锦浪科技定期报告披露的分布式光伏电站累计持有情况如下：

项目	2023. 6. 30	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
锦浪科技分布式光伏电站累计持有情况（MW）	467. 14	295. 79	约 177. 76	约 106. 27
锦浪科技分布式光伏电站新增容量（MW）	171. 35	约 118. 03	约 71. 49	约 70. 45
公司向锦浪销售的分布式光伏电站容量（MW）	26. 17	3. 70	-	15. 50

经与锦浪科技访谈确认，锦浪科技分布式光伏电站累计持有装机容量数据仅代表“固定资产-分布式光伏电站”装机容量，未包含“固定资产-户用光伏发电系统”装机容量。报告期内公司向锦浪科技销售光伏电站装机容量 1,206.54MW 按锦浪科技固定资产的披露口径拆分后，归属于户用光伏发电系统的装机容量为 1,161.17MW；归属于分布式光伏电站的装机容量为 45.36MW。公司销售的分布式光伏电站的装机容量 45.36MW 小于锦浪科技披露的装机容量 467.14MW，两者不存在冲突。

综上所述，锦浪科技定期报告未披露向公司的采购金额以及采购容量，无法直接进行比较；通过比较公司报告期各期对锦浪科技的销售额与锦浪科技各期固定资产中“分布式光伏电站”和“户用光伏发电系统”的增加额，不存在矛盾之处；通过比较公司向锦浪科技销售光伏电站装机容量与锦浪科技分布式光伏电站累计持有情况，不存在冲突。且经对锦浪科技关于定期报告相关披露口径进行访谈，锦浪科技确认其定期报告供应商采购额仅披露货款采购部分，长期资产采购额未统计在内，锦浪科技定期报告未披露向公司的采购金额以及采购容量，无法直接进行比较；公司定期与锦浪科技核对销售数据，公司销售数据与锦浪智慧向公司采购光伏电站系统集成业务数据核对一致。

2. 2023 年发行人向锦浪科技销售金额大幅下降的合理性，第三方投资业务发行人与客户能否保持持续合作或持续拓展新客户

(1) 2023 年发行人向锦浪科技销售金额大幅下降的合理性

报告期内，公司向锦浪科技的销售额分别为 16,449.94 万元、43,546.20 万元、68,664.49 万元、14,536.58 万元，2020 年至 2022 年销售额持续增长，2023 年 1-6 月份销售额有所下降。公司持续开拓优质客户，2022 年度，公司开拓客户越秀租赁、国电投集团，2023 年，公司新开拓客户浙银金租、中信金租、上

海申能，截至本落实函出具日，公司户用业务下第三方投资者客户包括锦浪科技、越秀租赁、国电投集团、浙银金租、中信金租、上海申能等，第三方投资户用业务在手订单金额合计 47.10 亿元，较去年同期增长约 407.74%。公司与锦浪科技 2023 年度 1-6 月销售金额下降，主要系：1) 公司客户数量增加，订单金额增速较快，公司将产能在各客户间进行合理分配；2) 截至本落实函出具日，公司与锦浪科技在手订单合计 7.45 亿元，较去年同期增长 82.85%，公司与锦浪科技的业务具备持续性。

虽然来自锦浪科技的收入及占比有所下降，但公司和锦浪科技保持良好合作。经与锦浪科技访谈确认，未来锦浪科技和公司将持续合作，对于符合锦浪科技标准的分布式电站，锦浪科技愿意进行收购。2023 年公司向锦浪科技销售金额下降具备合理性。

(2) 第三方投资业务公司能够与客户保持持续合作或持续拓展新客户

公司凭借多年的技术经验、优质的项目质量、完善的质量控制体系、高效的服务水平，在市场上形成了“专业、可靠、高效、诚信”的良好口碑，得到了客户的高度认可。公司与知名客户合作带来的口碑和示范效应，也推动了公司新客户的开拓。公司积极追踪行业发展趋势，重视下游客户的多样化需求，自主研发了多项电站建设相关专利技术；自主研发设计了“晴天云”系列信息系统，实现了低本高效地开展电站建设运营，拥有较强的市场竞争力，为客户维持及开拓奠定了技术基础。同时公司持续进行电站区域的开拓，以满足不同客户在不同地区的电站投资需求，为客户维持及开拓奠定了市场资源基础。

1) 第三方投资业务公司与目前客户合作的可持续性

报告期内，公司报告期主要客户均为行业内知名客户，以国有能源企业及上市公司为主。根据其公开披露的相关资料，主要客户的业务发展势头良好，且对分布式光伏具备较好的投资意愿。公司报告期内向客户销售的光伏电站实际发电量均超过计划发电量，2023 年上半年公司已出售并由公司运维的光伏电站实际发电量平均可达到计划发电量的约 107%，公司的业务质量和服务水平得到了客户的高度认可，双方合作不断加深。公司和锦浪科技、越秀租赁、国网浙江等客户预计将在山东、河南、河北、安徽等地继续开展光伏电站项目合作，截至本落实函说明出具日，上述客户的在手订单合计为 32.42 亿元，在手订单充足。综上所述，公司与主要客户的合作较为稳定且业务可持续。

2) 公司开拓第三方投资业务公司开拓新客户情况

公司持续以多种方式进行新客户的开拓,包括在政府网站获取行业重要发展信息,并在国家、行业及招投标公司等相关网站广泛收集符合公司业务目标的招标信息;积极参与行业交流、展会、论坛等活动,积累客户口碑;加速与行业内知名公司的合作以开拓更多优质客户。

报告期内,公司持续开拓第三方投资者。2020 年度,公司开发了南方电网综合能源股份有限公司等客户;2021 年度,公司开发了国家能源集团浙江电力有限公司、国网江苏省电力有限公司等客户;2022 年度,公司开拓越秀租赁、国电投集团、国家能源集团安徽能源有限公司三家大型户用电站第三方投资者。2023 年至今,公司开拓中信金融租赁有限公司、浙江浙银金融租赁股份有限公司、上海申能投资发展有限公司。截至目前公司在手订单合计 49.04 亿元,较去年同期增加 347.71%,其中现有客户订单合计 34.04 亿元,较去年同期增加 492.72%,报告期后新增客户订单合计 15.00 亿元,较去年同期增加 187.84%,公司具备与目前客户持续合作并开拓新客户的能力。

综上所述,第三方投资业务公司与目前主要客户均可以保持稳定持续的合作,并同步开拓新客户,以保证收入增长的可持续性。

(二) 说明越秀租赁与发行人是否签订长期合作协议,在手订单完成后预计与越秀租赁的合作金额可否持续,与越秀租赁的合作对发行人未来经营业绩的影响,请在招股说明书中就上述事项进行充分的风险揭示

1. 说明越秀租赁与发行人是否签订长期合作协议,在手订单完成后预计与越秀租赁的合作金额可否持续

(1)越秀租赁已与发行人签订长期合作协议

1)报告期内越秀租赁与公司合作情况

越秀租赁系上市公司广州越秀资本控股集团股份有限公司(以下简称越秀资本)之子公司,也是市场知名的融资租赁公司,系由广州市人民政府国有资产监督管理委员会实际控制的国有企业,注册资本为 934,145.35 万港元,资金实力较强,双方于 2022 年 5 月首次签订合作协议,协议合作期限为 2022 年 5 月至 2023 年 5 月,合同金额为 30,000.00 万元,项目已经全部完工并交付。由于公司交付质量良好得到客户认可,2023 年 3 月,越秀租赁全资孙公司广州越俊光伏科技有限公司与公司签署合作协议,协议合作期限为 2023 年 3 月至 2024 年 3

月，合同金额为 100,000.00 万元。2023 年 5 月，越秀租赁全资子公司广州越秀新能源投资有限公司与公司续签合作协议，协议合作期限为 2023 年 5 月至 2024 年 5 月，合同金额为 200,000.00 万元，上述协议的项目正陆续交付。

2) 越秀租赁与公司已签订长期合作协议

由于公司的业务质量和服务水平得到了对方的高度认可，为全面加强双方紧密合作，实现资源互补，提升整体服务水平和综合实力，双方决定建立合作伙伴关系，在此背景下 2023 年 10 月，越秀租赁全资子公司广州越秀新能源投资有限公司与公司签订长期战略合作协议，协议合作期限为 2023 年 10 月至 2026 年 10 月，合同内容为：约定双方建立长期合作伙伴关系，同时建立联系机制，建立定期及或不定期高层对话机制，双方利用自身的客户资源及专业领域优势，在符合法律法规及内部制度条件下，在户用分布式光伏领域开展全面、长期、深度合作。双方计划在户用光伏业务领域推进开发合作规模达 5GW，后续双方持续检视、优化合作规模目标。该长期合作协议为框架协议，系双方长期合作的指导性文件，也是双方签署后续相关合同的基础性文件，其中框架协议中关于预计装机容量规模为双方长期合作的战略规划目标，对双方不具有约束力。公司与越秀租赁合作至今，无违反合约的事项发生，亦未因违反合约导致终止合作关系，到期合同均已完成续约，公司与越秀租赁的合作关系紧密稳定，双方已建立长期合作伙伴关系，业务具有持续性。。

(2) 在手订单完成后预计与越秀租赁的合作可持续

报告期内 2022 年度、2023 年 1-6 月，公司向越秀租赁的销售金额分别为 20,001.91 万元、49,536.73 万元，逐年增加，向越秀租赁销售的光伏电站实际发电量均超过计划发电量，2023 年上半年实际发电量可达到计划发电量的约 107%。报告期内双方合作紧密，公司的业务质量和服务水平得到了对方的高度认可。

未来，公司将持续保持与越秀租赁的合作。2022 年 1 月，越秀租赁公开表示未来将大力开展农村户用分布式光伏业务，预计全国投放 200 亿元进行分布式电站投资，可见越秀租赁拥有长期的分布式光伏电站投资规划，越秀租赁具备投资实力、长期的投资意愿及投资规划，同时越秀租赁对公司的产品高度认可，报告期内合作规模逐年增加，且已与公司完成合同续签，2023 年 10 月，双方签署了为期 3 年的长期战略合作协议，进一步加强与公司产品合作。预计公司与越秀租赁

将持续保持合作关系，在手订单完成后与越秀租赁的合作具备可持续性。

2. 说明与越秀租赁的合作对发行人未来经营业绩的影响，请在招股说明书中就上述事项进行充分的风险揭示

报告期内，越秀租赁与公司不断深化合作，签署了长期战略合作协议且续签了部分到期合同，未来公司将与其保持良好的合作关系，与越秀租赁的合作总体将有利于公司未来盈利能力的增强，同时，若越秀租赁未来减少对公司光伏电站的采购，将可能对公司未来业绩造成不利影响。具体分析如下：

(1) 越秀租赁具备长期投资分布式光伏领域的需求与实力，且与公司具备长期合作的预期

1) 越秀租赁具备长期投资分布式光伏领域的需求与实力

越秀租赁基于自身业务发展需要，未来将重点投资分布式光伏领域，同时具备未来持续投资分布式光伏电站的资金实力。

越秀租赁系由广州市人民政府国有资产监督管理委员会实际控制的国有企业，注册资本为 934,145.35 万港元，资金实力较强，同时由于越秀租赁基于自身业务发展需要，未来将重点投资分布式光伏领域，2022 年 1 月，越秀租赁公开表示未来将大力开展农村户用分布式光伏业务，预计全国投放 200 亿元进行分布式电站投资。依据其母公司越秀资本 2023 年半年报披露，目前越秀租赁主要聚焦光伏领域，持续推动光伏产品体系化建设，在户用光伏领域与行业头部厂商合作，2023 年 1-6 月，新能源业务新增投放 30.08 亿元，占新增投放的 20.11%，同比增长 1,677.04%，未来，越秀租赁将加速投资光伏领域。

2) 未来公司预期将与越秀租赁保持良好的合作关系

报告期内，公司与越秀租赁于 2022 年 5 月开始合作至今，双方保持良好且稳定的合作关系，目前公司与越秀租赁合作的待执行在手订单金额为 245,665.74 万元，同时越秀租赁与公司签署了有效期为 3 年的长期战略合作协议，未来将进一步加强与企业合作。随着组件价格的下降，对越秀租赁的业务将能释放更多的盈利空间，充足的在手订单以及长期稳定的合作将保障未来公司业绩规模的逐步增长。

(2) 公司将持续开拓优质客户以应对若越秀租赁未来减少光伏电站采购对公司业绩的不利影响

报告期内，公司 2022 年度、2023 年 1-6 月向越秀租赁销售额分别为

20,001.91 万元、49,536.73 万元，对其销售额占 2022 年度、2023 年 1-6 月公司营业收入的比例分别为 11.95%、48.57%，越秀租赁为公司 2023 年 1-6 月第一大客户，且公司与越秀租赁在手订单合计 245,665.74 万元，金额较大，公司与越秀租赁的合作对公司未来业绩影响较大。虽然报告期内公司与越秀租赁合作稳定，规模逐年增加且已签订长期战略合作协议，但由于公司对越秀租赁销售额占营业收入比例较高，对越秀租赁的销售对公司未来业绩影响较大，若未来越秀租赁受宏观经济或经营战略调整影响降低光伏电站采购额，将可能对公司未来业务带来不利影响。对此公司在维护与原有大客户稳定合作关系的基础上积极开拓新客户，以应对未来个别客户采购规模下降对公司业绩产生的不利影响。开拓新客户方面，2023 年 7 月公司与中信金融租赁有限公司签订了 10 亿元的合作订单，2023 年 9 月与浙江浙银金融租赁有限公司签订了 5 亿元的合作订单，同时公司已与上海申能新能源投资有限公司签署初步合作协议，规划在 2025 年年底前合作完成光伏电站投资约 15 亿元。老客户方面，公司与越秀租赁、锦浪科技于 2023 年度分别签署 30 亿元、5.01 亿元的订单合同，截至本落实函回复签署日，截至目前公司在手订单合计 49.04 亿元，较去年同期增加 347.71%，其中现有客户订单合计 34.04 亿元，较去年同期增加 492.72%，报告期后新增客户订单合计 15.00 亿元，较去年同期增加 187.84%，未来公司将开发更多的优质客户以保障收入稳定增长。

综上，公司预计将与越秀租赁保持良好的合作关系，同时积极开拓优质客户，保障业绩的稳定增长，预计与越秀租赁的合作总体上有利于公司未来经营业绩的增加。但若越秀租赁未来受宏观经济或经营方针等变化减少光伏电站投资，将可能对公司未来业务造成不利影响，对此，公司积极开拓新客户的同时与老客户仍维持良好的合作关系以应对个别客户未来投资减少对公司业务带来的不利影响。

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）经营风险”之“2、业务相对集中的风险”中进行了风险揭示。

（三）结合下游光伏投资变化趋势、下游客户资金流情况，说明未来三年内下游主要客户是否存在因负债或流动性等因素导致投资规模下降风险；结合发行人开拓主要客户方式及渠道，说明发行人未来业绩增长是否对主要客户存在重大依赖及可持续性

1. 结合下游光伏投资变化趋势、下游客户资金流情况，说明未来三年内下

游主要客户是否存在因负债或流动性等因素导致投资规模下降风险

(1) 下游光伏投资变化趋势

分布式光伏电站行业下游市场空间广阔，投资者数量持续增加。

2020 年以来，国家针对新能源推出了多项指导政策，如“十四五可再生能源发展规划”“整县推进政策”等，对于光伏行业起到了较大的推动促进作用。在前述政策引导下，光伏行业市场化进程快速推进，目前已有多家大型国央企能源电力公司和金融机构等投资者进入分布式光伏投资市场。如：五大发电集团——国家能源投资集团有限责任公司、国家电力投资集团公司、中国华电集团有限公司、中国华能集团有限公司、中国大唐集团有限公司；三大电网公司——国家电网、南方电网、内蒙古电力；六小发电集团——中国三峡新能源（集团）股份有限公司、中国核工业集团有限公司、中国广核集团有限公司、华润（集团）有限公司、国投电力控股股份有限公司以及中国节能环保集团有限公司；其他国企及央企投资公司——越秀租赁、中信金融租赁有限公司、信达金融租赁有限公司、浙江浙银金融租赁股份有限公司、山东通达金融租赁有限公司等；民营上市公司——锦浪科技、晶科科技、芯能科技、清源股份、林洋能源、中新集团等。

我国主要电力企业新能源装机规划饱满，以我国五大发电集团、三大电网公司为例，均已公布“十四五”期间的新能源发展规划，具体如下：

投资方名称	十四五规划
国家能源投资集团有限责任公司	“十四五”时期，实现清洁能源跨越式发展，新增装机 7,000-8,000 万千瓦
国家电力投资集团	到 2023 年，国家电投将实现在国内的“碳达峰”；到 2025 年，国家电投电力装机将达到 2.2 亿千瓦，清洁能源装机比重提升到 60%；到 2035 年，电力装机达 2.7 亿千瓦，清洁能源装机比重提升到 75%
中国华电集团有限公司	力争到 2025 年实现碳达峰，新增新能源装机 7,500 万千瓦，非化石能源装机占比达到 50%以上
中国华能集团有限公司	到 2025 年，发电装机达到 3 亿千瓦左右，新增新能源装机 8,000 万千瓦以上，确保清洁能源装机占比 50%以上，碳排放强度较“十三五”下降 20%；到 2035 年，进入世界一流能源企业前列，发电装机突破 5 亿千瓦，清洁能源装机占比 75%以上
中国大唐集团有限公司	到 2025 年非化石能源装机超过 50%，提前 5 年实现“碳达峰”
国家电网	到 2030 年，公司经营区风电、太阳能发电总装机容量将达到 10 亿千瓦以上，水电装机达到 2.8 亿千瓦，核电装机达到 8,000 万千瓦
南方电网	“十四五”期间，南方五省区将新增风电、光伏规模 1.15 亿千瓦、抽水蓄能 600 万千瓦，推动新能源配套储能 2,000 万千瓦；到 2025 年，南方五省区电源装机总规模达到 6.1 亿千瓦，非化石能源装机和发电量占比分别提升至 60%、57%

内蒙古电力	新能源装机规模达 1.35 亿千瓦以上，其中：风电装机 8,900 万千瓦左右，光伏发电装机 4,500 万千瓦左右，光热发电装机 60 万千瓦左右，生物质发电装机 80 万千瓦左右。抽水蓄能开工建设 120 万千瓦。非化石能源占一次能源消费比重达到 20%左右，新能源装机比重超过 50%，新能源发电总量占总发电量比重超过 35%
-------	--

“双碳”政策的主要目标分为三个阶段：2025 年，绿色低碳循环发展的经济体系初步形成，非化石能源消费比重达到 20%左右；2030 年，经济社会发展全面绿色转型取得显著成效，非化石能源消费比重达到 25%左右，风电、太阳能发电总装机容量达到 12 亿千瓦以上；2060 年，绿色低碳循环发展的经济体系和清洁低碳安全高效的能源体系全面建立，非化石能源消费比重达到 80%以上。大量投资者涌入市场，除为响应国家“双碳”政策以外，更是基于光伏电站稳定且较好投资回报的经济动机。分布式光伏电站项目均具有较好收益率，投资收益率视具体项目通常能达到 7%-10%。未来，随着光伏组件技术进步叠加硅料产能的释放，光电转化效率不断提高，光伏发电度电成本有望进一步下降，提升光伏电站投资收益率，从而吸引更多的投资者。

综上所述，分布式光伏电站下游投资者众多，覆盖主要国央企能源电力公司、金融投资公司以及民营上市公司等多类型市场主体，同时，各主要国央企能源电力公司均明确了“十四五”期间新能源装机目标，公司下游分布式光伏电站投资运营市场发展空间广阔。

(2) 下游客户投资计划及资金流情况

公司多家下游客户公布了其对分布式光伏电站的投资计划。2022 年 1 月，越秀租赁公开表示未来 3 年将大力开展农村户用分布式光伏业务，预计全国投放 200 亿元进行分布式电站投资。国网浙江的母公司国家电网有限公司宣布在“十四五”期间计划投入电网投资 2.4 万亿元大力推进新能源供给消纳体系建设，加快促进微电网和分布式能源发展，到 2030 年，国家电网预计经营区风电、太阳能发电总装机容量将达到 10 亿千瓦以上。中国电力国际发展有限公司则制定了在 2025 年清洁能源装机占比超过 90%的战略目标，将大力实施清洁低碳能源和绿能新兴产业“双轮驱动”，推进光伏、风电、水电、地热能、生物质能等清洁低碳能源可持续快速发展。中信金租在“双碳”目标和乡村振兴战略引领下，在户用光伏投放超 10 亿元，2023 年将继续大力拓展户用分布式光伏业务。

报告期内，公司主要客户为国有能源企业、上市公司及金融机构，整体规模较大，且经营状况良好。公司报告期内营业收入前五大客户分别为越秀租赁、锦

浪科技、中国电力国际发展有限公司、国网浙江省电力有限公司及泰峽智慧能源。其中越秀租赁母公司越秀资本、锦浪科技、中国电力国际发展有限公司均为上市公司，截至 2023 年 6 月 30 日，其货币资金分别为 1,951,369.03 万元、244,557.22 万元、812,212.10 万元，具有较强的资金实力。且经前五大客户访谈确认，各家客户资金状况良好，未来仍有持续投资光伏电站的预期。综上所述，未来三年内公司下游主要客户因负债或流动性等因素导致投资规模下降的风险较小。

2. 结合发行人开拓主要客户方式及渠道，说明发行人未来业绩增长是否对主要客户存在重大依赖及可持续性

(1) 公司开拓主要客户方式及渠道

报告期内，公司抓住行业快速发展的机遇，凭借自身的技术优势和开发运营管理能力，在市场中获得了较高的知名度和认可度；并组建了一支优秀的销售团队，从而具备较强的获客能力。公司目前开拓客户途径主要包括：商务谈判、招投标。

1) 商务谈判

商务谈判方式客户除关注价格因素以外，会重点考虑公司的规模、技术专业性和先进性、过往项目经验、资源开发能力、服务响应时间等因素，公司在上述方面的综合优势保障了市场竞争力，从而在谈判中具备相对优势，公司与客户围绕电站投资回报、风险收益等情况进行谈判，确定合同价格与各项相关要求。开拓客户主要包括四种方式：①团队主动开发，即公司通过拜访、介绍会、电话等多种形式，开发新客户；②客户主动寻求合作，投资者根据市场调研主动找到公司洽谈合作；③与既有客户建立完善的沟通服务机制，挖掘持续合作机会；④密切关注各地区电站开发投资规划，有针对性对特定区域展开业务机会搜寻工作。

2) 招投标

公司在综合评估各项目投资回报、实施难易程度、招投标竞争情况、项目成本和收益等因素后，择优参与投标。项目中标后，对合同进行谈判，与客户订立正式合同。随着公司业务规模扩展，市场口碑和知名度提升，越来越多的国有企业和民营上市公司和公司建立合作。

公司在进行客户开拓时具备较强的竞争力：①历史装机容量及发电情况：自成立以来，公司已累计实施工商业光伏项目超 800 个，户用光伏项目超 10 万个，累计建设户用及工商业分布式光伏电站约 3GW，且所建设电站发电效益较好，具

有丰富的历史装机容量及装机经验；②经典项目的案例示范：公司报告期内采用人字型压载式专用轻型支架、冷焊技术、化学锚栓等多种技术方案，应对 BIPV 屋面、TPO 屋面、车棚顶面、马鞍板屋面等多种特殊光伏场景，实施完成了多个经典电站案例；③优质客户的引导效应：公司目前合作的知名客户有锦浪科技、越秀租赁、国电投集团、国网浙江等，和知名客户的合作经历能带来示范效应。公司具备丰富的电站开发建设经验以及技术，获得了市场的认可，从而在客户开发时更具备优势。

(2) 公司未来业绩增长对主要客户不存在重大依赖，业绩具备可持续性

1) 公司未来业绩增长对主要客户不存在重大依赖

报告期内，公司向前五大客户销售金额占当期营业收入的比例分别为 73.12%、71.30%、82.36%和 85.18%，对主要客户的销售额占比相对较高，但公司未来业绩增长对主要客户不存在重大依赖，主要体现在以下方面：

①客户集中度高符合行业特点

选择核心客户建立稳定合作关系是国内光伏企业普遍选择的业务合作方式。一方面，市场中国电投集团、越秀租赁等大型投资者对光伏电站供应的质量及稳定性要求较高，同时为降低供应商及电站接收管理难度，往往对合作方设定严格的审核及准入标准，会选择市场主流集成商进行合作，并与之形成较为稳定的长期合作关系；另一方面，由于投资者通常需求较大，大型光伏系统集成商通常根据合作方式、项目区域偏好、付款条件、协商价格等情况等优先与 1-2 家与自身契合度最高的投资商进行合作。同行业公司中，中来民生年报披露其户用业务主要为与上海源烨的 EPC 业务。2021 年至 2023 年上半年，正泰安能向第一大客户的销售收入占当期营业收入的比例分别为 50.20%、26.22%、35.50%，占当期户用光伏电站销售收入的比例分别为 98.79%、35.75%、42.05%。2023 年上半年，晶科科技出售了安徽铜陵 110MW 集中式光伏项目及 50.83MW 工商业分布式光伏项目，其中 110MW 集中式光伏项目均向广东省能源集团贵州有限公司销售，50.83MW 工商业分布式光伏项目均向上海港华智慧能源有限公司销售。因此，光伏电站系统集成客户集中度较高系行业普遍现象。

②公司客户拓展能力较强

公司与现有主要客户合作不断深入的同时，另外还通过行业展会宣传、招投标等方式积极开拓新客户，从而实现收入持续稳定增长。公司业务开拓能力较强，

2020 年度，公司开发了南方电网综合能源股份有限公司、远东宏信有限公司，当年即签订了“广东精达里亚特种漆包线有限公司发电项目”等多个工商业项目，并在后续年度保持稳定合作；2021 年度，公司开发了国家能源集团浙江电力有限公司、国网江苏省电力有限公司，当年即签订了“浙江浙石通市场开发有限公司发电项目”等多个工商业项目，并在后续年度保持稳定接洽；2022 年度，公司开拓越秀租赁、国电投集团、国家能源集团安徽能源有限公司三家大型户用第三方投资者，当年签订合同约 10 亿元，次年再次签订合同约 30 亿元；2023 年度，公司开拓中信金融租赁有限公司、浙江浙银金融租赁有限公司，签订合同约 15 亿元，同时公司已与上海申能新能源投资有限公司签署初步合作协议。公司 2023 年新开拓客户目前的投资规模和计划如下：

A. 中信金租

中信金租于 2021 年进入分布式光伏投资市场，2023 年预计将完成分布式光伏投资约 30 亿元，对应容量约 700MW。除此之外中信金租目前已签订投资规模约 70 亿元，对应容量约 1.8GW，其中公司与其在手订单占其目前签订规模约 14%。中信金租将户用分布式光伏投资作为其长期业务战略，未来有意向继续和晴天科技合作，进行分布式光伏投资。

B. 浙银金租

浙银金租于 2017 年进入分布式光伏投资市场，2020 年之前分布式光伏投资规模较小；2020 年浙银金租逐步加大分布式光伏投资，开始快速发展。浙银金租 2023 年预计将完成分布式光伏投资约 45 亿元，对应容量约 1.3GW；除此之外浙银金租目前已签订投资规模约 100 亿元，对应容量约 3GW，晴天科技与其在手订单占其目前签订规模的约 5%。分布式光伏投资系浙银金租的长期战略性业务，是浙银金租未来最重要业务板块之一。未来浙银金租将继续和晴天科技开展分布式光伏合作。

综上，公司较强的客户开拓能力可降低对主要客户重大依赖风险。

截至本落实函说明出具日，公司在手订单金额约 49.04 亿元，在手订单中属于 2023 年公司新开拓客户在手订单金额约 15.00 亿元，占订单总额的 30.58%。在手订单前五大客户和对应项目的基本情况如下：

客户名称	项目名称	签订时间	总装机容量 (MW)	合同金额 (万元)	待执行装机容量 (MW)	待执行合同金额 (万元)	项目实施时间
------	------	------	------------	-----------	--------------	--------------	--------

广州越秀新能源投资有限公司	户用经营性租赁业务	2023-05	560.00	200,000.00	537.85	192,532.18	预计 2024 年 5 月底前完成
中信金融租赁有限公司	户用光伏项目	2023-07	280.00	100,000.00	279.87	99,958.59	预计 2024 年 5 月底前完成
广州越俊光伏科技有限公司	户用合作共建业务	2023-03	280.00	100,000.00	146.82	53,133.57	预计 2024 年 3 月底前完成
浙江浙银金融租赁股份有限公司	户用光伏项目	2023-09	140.00	500,00.00	140.00	500,00.00	预计 2024 年 7 月底前完成
宁波锦浪智慧能源有限公司	居民光伏项目	2023-09	325.00	45,740.00	322.37	45,484.60	预计 2024 年 6 月底前完成

公司在手订单前五大客户和对应项目目前均正常执行中，公司已分别向广州越秀新能源投资有限公司、广州越俊光伏科技有限公司交付约 22MW、133MW 户用光伏电站；浙江浙银金融租赁股份有限公司、宁波锦浪智慧能源有限公司、中信金融租赁有限公司的项目订单由于签署时间较晚，目前交付电站的容量及金额相对较小。公司业务开拓能力较强，未来业绩不存在对主要客户的重大依赖。

③未来预计有更多第三方投资者进入市场

分布式光伏电站行业下游市场空间广阔，投资者数量持续增加。2020 年以来，国家针对新能源推出了多项指导政策，如“十四五可再生能源发展规划”“整县推进政策”等，对于光伏行业起到了较大的推动促进作用。同时光伏技术的不断革新，使光伏电站的投资收益率日益提升，对投资者将具有更强的吸引力。未来随着光伏技术的以及“双碳政策”的进一步推动，预计将有更多第三方投资者进入市场，公司也将对接开发更多新客户从而降低对单一客户的依赖

综上所述，公司未来业绩增长对主要客户不存在重大依赖。

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 查阅锦浪科技的公开披露信息，与锦浪科技进行访谈，确认其定期报告披露口径；对报告期内公司与锦浪科技及其下属子公司的交易情况、往来余额等进行函证并取得回函；
2. 统计越秀租赁与公司长期合作协议的签订情况，分析在手订单完成后公司与越秀租赁的合作持续性；分析公司与越秀租赁的合作对公司未来经营业绩的影响，确认在招股说明书中就上述事项是否进行充分的风险揭示；
3. 查阅行业政策、下游客户公开信息，了解行业下游投资变化趋势；访谈公司主要客户，确认其资金情况以及未来对分布式光伏的投资预期。

经核查，我们认为：

1. 公司向锦浪科技销售光伏电站装机容量、销售额与锦浪科技公开披露信息不存在矛盾；2023 年度公司对锦浪科技的销售额下降具备合理性，第三方投资业务公司可与客户保持合作或开拓新客户；

2. 越秀租赁与公司签署了长期战略合作协议且续签了部分到期合同，未来公司将与其保持良好的合作关系；预计与越秀租赁的合作对公司未来经营业绩不会产生不利影响，公司已在招股说明书中就上述事项已进行充分的风险揭示；

3. 主要客户资金状况良好，且具备对分布式光伏的投资预期，不存在因负债或流动性等因素导致投资规模下降风险。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

耿振



中国注册会计师：

皇甫滢



二〇二三年十二月十三日