

索拉特特种玻璃（江苏）股份有限公司

关于 2023 年年报问询函的回复

一、关于收购鸿协玻璃

公司于2023年5月收购常州市鸿协安全玻璃有限公司（以下简称鸿协玻璃）55%股权，构成非同一控制下企业合并，产生商誉15,289,716.67元。对于该项目，2023年度承诺业绩2,600万元，实际业绩4,640.94万元，完成率180.94%。

请结合业绩承诺协议所载承诺主体、承诺期限、承诺业绩、补偿条款或其他利益安排等内容，及期后业务开展情况、市场竞争情况、未来经营战略规划等，说明是否存在多年连续性业绩承诺指标，并分析说明承诺条款被触发的可能性、潜在影响及应对措施。

【回复】

（一）业绩承诺协议的内容

2023年5月18日，公司与杜曙红签订了《关于常州市鸿协安全玻璃有限公司的股权转让协议的补充协议》（以下简称补充协议）约定了业绩承诺的相关事项。主要条款如下：

1、根据厦门嘉学资产评估房地产估价有限公司出具的《评估报告》，采用收益法，截至2023年3月31日，鸿协玻璃股东全部权益评估值为人民币28,834.23万元。经各方协商，本次交易的鸿协玻璃55%股权交易价格为15,840.00万元。

2、甲方（杜曙红）对鸿协玻璃在盈利承诺期的扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润（以下简称“承诺净利润数”）作出如下承诺：（1）鸿协玻璃2023年度实现净利润数不低于2,600.00万元人民币；（2）鸿协玻璃2024年度实现净利润数不低于3,410.00万元人民币；（3）鸿协玻璃2025年度实现净利润数不低于3,600.00万元人民币。

3、若出现实现净利润数低于承诺净利润数，杜曙红需以现金形式对公司进行补偿，补偿金额计算公式如下：当年应补偿现金总金额=标的股权交易对价总额×（截至当期期末累计承诺净利润数-截至当期期末累计实现净利润数）÷盈

利承诺期内各年度承诺净利润数之和-已补偿金额，未按期补偿需支付每天0.5%的违约金。

（二）承诺实现情况

1、期后实现情况

鸿协玻璃2023年经审计扣非净利润为4,640.94万元，业绩承诺完成率180.94%；根据鸿协玻璃2024年1-6月未经审计报表，当期扣非净利润为1,280.61万元，2024年承诺业绩为3,410.00万元，当年完成率为37.55%；目前累计已实现净利润5,921.55万元，2023-2024年累计承诺净利润为6,010.00万元，累计完成率98.53%。

鸿协玻璃2024年下半年仍需实现扣非净利润88.45万元，并在2025年实现扣非净利润不低于3,600.00万元，方可完成其累计业绩承诺。

2、市场竞争情况

根据中国光伏行业协会的数据显示，我国光伏行业近十余年取得了跨越式发展，主流电池效率从2013年末的17.9%提升至2023年末的25%，提升幅度达40%；累计装机从2013年末的28.07GW提升至2023年末的608.9GW，提升幅度达22倍。经过十余年的发展，我国光伏行业正加速形成新质生产力。2024年上半年，在能源结构变革的浪潮下，全球光伏终端整体表现较为突出，并带动组件出货需求维持高位。据中国光伏行业协会的数据显示，2024年上半年国内光伏新增装机同比增长30.7%，虽增速有所回落，但仍保持增长。尽管短期存在过剩风险，但需求端依旧保持旺盛。

针对目前光伏产业链产能阶段性过剩的情形，自5月份以来，多项产业相关政策密集发布。5月17日，工业和信息化部同光伏协会等召开光伏行业供给过剩研讨会，讨论打击恶性竞争、鼓励并购重组以及疏通退市机制的措施；5月29日，国务院发布《2024—2025年节能降碳行动方案》，其中提出对硅新增产能进行规范、提升产能技术水平的要求；6月18日，光伏玻璃重新被纳入产能置换体系。预计2024年下半年，影响光伏供给过剩的扰动因素将在政策的指引下，推动落后产能淘汰，引导企业有序竞争，促使光伏行业逐步走向更加成熟和稳定的发展阶段。从长远来看，随着全球对可再生能源需求的持续增长，特别是考虑到各国减

排承诺和能源结构转型的迫切性，光伏作为关键的清洁能源之一，其发展前景依然广阔。

鸿协玻璃的下游客户主要有阿特斯、天合光能、晶澳科技等国内头部知名光伏组件制造商，未受行业落后产能淘汰影响，因此公司订单未受较大影响。但由于光伏行业整体供需错配、各环节主要产品市场销售价格大幅下降，光伏玻璃行业受此影响，毛利率呈现下行趋势，增收不增利，对鸿协玻璃的净利润造成影响。

3、未来经营规划

为保证稳定经营和盈利能力，鸿协玻璃持续密切关注太阳能组件与玻璃的发展前沿，不断提升自主研发能力；并充分抓住国内外大力发展太阳能光伏发电带来的市场机遇，稳步扩充先进产能，巩固市场地位，以提升整体竞争力及抗风险能力。

2024年上半年，鸿协玻璃整体运营保持稳定，深加工线保持正常运行。同时面对行业波动、市场竞争带来的挑战，鸿协玻璃拟充分利用深加工的技术优势，继续扩大深加工产线产能，进一步提高抗风险能力。鸿协玻璃将持续密切关注光伏玻璃行业动态，紧跟市场需求，继续提升大尺寸超薄光伏玻璃的技术工艺，精进熔窑技术，降低单位综合能耗，提高光伏玻璃成品率，不断降本增效，继续提升可持续发展能力和核心竞争力。

（三）后续潜在影响及应对措施

根据目前鸿协玻璃经营情况来看，结合市场行情，预计2024年累计承诺业绩目标可以完成，但2025年业绩承诺有无法达成的风险。

若鸿协玻璃无法完成业绩承诺，公司商誉将面临减值，从而导致公司利益受损。为此，公司与杜曙红充分探讨业绩承诺兑现的可能性及其履约能力，杜曙红出示了部分财产的证明，以证实其具备履行补偿协议的能力。

二、关于业绩

公司本期实现营业收入**2,435,190,292.94元**，上期**1,421,530,448.22元**，同比增长**71.31%**，公司解释系合并鸿协玻璃，以及加强与头部光伏组件厂商合作的同时，积极拓展新客户所致。归属于挂牌公司股东的净利润本期**96,855,992.92元**，上期**72,521,965.23元**，同比增长**33.55%**。本期毛利率为**11.58%**，上期**14.91%**，

同比下降3.33个百分点，公司解释原因为受行业供需关系及下游光伏组件市场竞争等因素的影响，光伏玻璃盈利空间被挤压，产品价格下降所致。公司经营活动产生的现金流量净额本期-59,534,277.01元，上期-89,609,304.13元。

【回复】

（一）剔除鸿协玻璃的影响，结合销售产品类型、数量、销售价格、原材料价格、成本构成等因素，说明收入、净利润、毛利率变动的原因及合理性，变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异，各类产品销售价格与同期市场价格的差异情况，是否存在通过低于市场价或放松信用政策等刺激销售的情形；

1、剔除鸿协玻璃的影响，收入、净利润、毛利率变动的原因及合理性

剔除鸿协玻璃的影响，2023年度公司的收入、净利润和毛利率情况具体如下：

单位：元

项目	2023年	2022年	变动比例
营业收入	1,916,540,743.79	1,421,530,448.22	34.82%
净利润	79,748,714.70	72,521,965.23	9.96%
毛利率	11.73%	14.91%	-3.17个百分点

2023年剔除鸿协玻璃的影响，公司收入较上年同期增长34.82%，净利润较上年同期增长9.96%，毛利率下降3.17个百分点。

（1）销售产品类型、数量、销售价格的波动情况

剔除鸿协玻璃的影响，与2022年相比，2023年公司产品仍以镀膜玻璃和镀釉玻璃的销售为主，其中镀膜玻璃的销售占比56.44%，镀釉玻璃的销售占比43.55%。

剔除鸿协玻璃的影响，2023年公司产品的销量、销售单价和成本的变动情况如下：

项目	2023年	2022年	变动比例
销量（万平方米）	11,463.23	7,531.76	52.20%
单位销售价格（元/m ² ）	16.67	18.79	-11.30%
单位销售成本（元/m ² ）	14.71	15.96	-7.83%

如上表所示，2023年公司产品销量较上年同期增长52.20%，收入的增长主要源于销量的增长。2023年的单位销售价格和单位销售成本较上年同期均下降，但单位销售价格的下降幅度较大，故毛利率下降。

2023年公司利用自身的 product 优势，紧抓行业波动带来的机遇和挑战，加强与头部光伏组件厂商合作的同时，积极拓展新客户，新增晶科能源、华耀光电等主要客户，销量增长，带动收入增长。

2023年受行业供需关系及下游光伏组件市场竞争等因素的影响，光伏玻璃盈利空间被挤压，产品价格下降。公司产品单位销售价格由2022年的18.79元/m²下降至2023年的16.67元/m²，下滑11.30%，一定程度抵减了销量增长带来的收入增长。

(2) 原材料价格、成本构成的波动情况

公司成本主要由直接材料、直接燃料和制造费用构成，剔除鸿协玻璃影响，2022年和2023年三者合计在成本的占比分别为93.32%、93.54%，相对稳定。其中直接材料占比最高，直接材料包括外购的光伏玻璃原片和自产光伏玻璃原片所需的纯碱、石英砂等；直接燃料的占比其次，包括自产光伏玻璃原片所需的天然气、电和燃料油。

与2022年相比，2023年除电费外，上述主要原材料的单位采购价格均呈不同幅度地下降，具体情况如下：

项目	2023年	2022年	变动比例
原片玻璃（元/m ² ）	11.40	12.28	-7.13%
天然气（元/m ³ ）	3.64	3.65	-0.26%
纯碱（元/吨）	2,356.09	2,484.84	-5.18%
浮法原片（元/m ² ）	10.71	11.47	-6.67%
电费（元/kwh）	0.68	0.66	3.97%
石英砂（元/吨）	390.97	450.28	-13.17%
燃料油（元/吨）	3,875.48	4,377.56	-11.47%

2023年主要原材料采购价格的下降，带动单位成本的下降。

综上，剔除鸿协玻璃的影响，2023年公司收入增长主要系源于销量增长；单位销售价格和单位销售成本同时下降，但销售价格下降幅度较大，导致毛利率下降3.17个百分点。

剔除鸿协玻璃的影响，2023年公司净利润较上年同期增长9.96%，主要源自其他收益的增加、信用减值损失的减少；毛利率下降，收入带来的毛利的增加，未能覆盖期间费用的增加。

2、同行业可比公司2023年的经营情况

同行业可比公司2023年的光伏玻璃收入变动情况具体如下：

单位：元

项目	2023年	2022年	变动比例
福莱特	19,676,531,705.61	13,681,797,758.21	43.82%
亚玛顿	3,281,818,578.61	2,881,530,472.79	13.89%
彩虹新能源	3,111,034,859.29	2,436,948,425.13	27.66%
凯盛新能	6,384,095,724.08	4,671,301,573.00	36.67%

如上表所示，同行业可比公司2023年的光伏玻璃收入均呈不同幅度地增长。剔除鸿协玻璃的影响，公司2023年的收入增长34.82%，介于同行业可比公司之间，不存在重大差异。

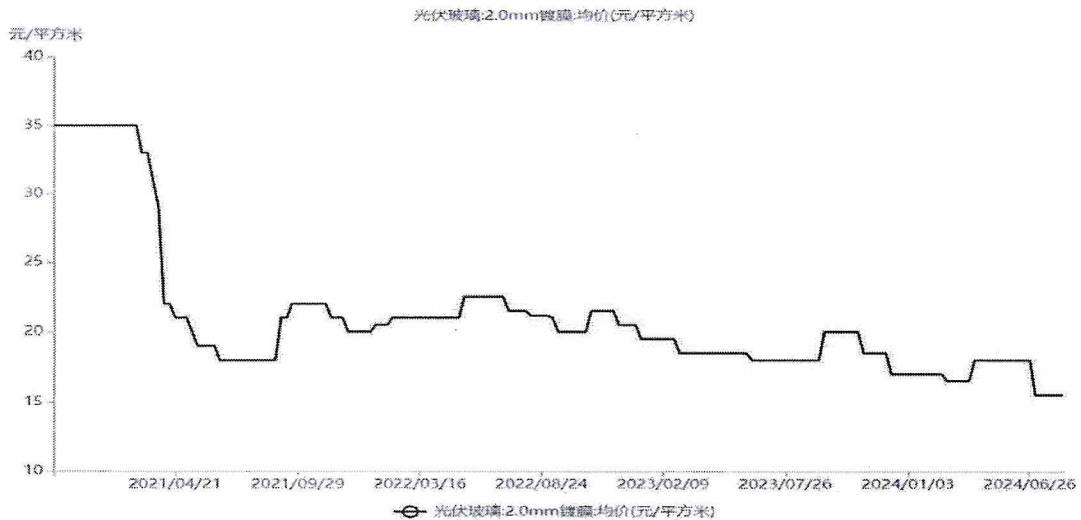
同行业可比公司2023年的光伏玻璃毛利率变动情况如下：

项目	2023年	2022年
福莱特	22.45%	23.31%
亚玛顿	7.05%	8.18%
彩虹新能源	6.40%	13.70%
凯盛新能	11.70%	11.53%

如上表所示，除凯盛新能2023年的光伏玻璃毛利率略微上涨外，其他同行业可比公司2023年的光伏玻璃毛利率均呈不同幅度地下降。公司毛利率的波动趋势与同行业可比公司不存在重大差异。

3、各类产品销售价格与同期市场价格的差异情况

近年来，2.0mm镀膜光伏玻璃的市场均价走势情况如下：



与2022年相比，2023年2.0mm镀膜光伏玻璃的市场均价动荡向下，由2022年的均价21.13元/m²（含税）下降至2023年的18.64元/m²（含税），下滑11.78%。公司2023年的产品均价较2022年下滑11.30%，与市场价格波动无重大差异。

2023年公司与隆基绿能、阿特斯、天合光能等主要客户的信用政策与2022年相同，信用期在30-90天不等。综上，2023年公司收入增长，主要系加强与重点客户的稳定合作，同时开发新客户带动的，不存在通过低于市场价或放松信用政策等刺激销售的情形。

（二）说明经营活动现金流量净额持续为负数的原因及合理性，对此拟采取或已采取的措施及效果；

2022年、2023年公司经营活动产生的现金流量净额分别为-89,609,304.13元、-59,534,277.01元。公司经营活动产生的现金流量净额持续为负，与公司以票据结算为主的模式有较大关系。公司与上游原料供应商主要采用银行电汇的结算方式，而与下游客户则主要采用银行承兑汇票或商业承兑汇票结算，因承兑汇票通常有6个月的承兑期，现金收付与实际收票存在时间差，从而影响经营活动结算净额。

近年来公司处于快速成长阶段，业务规模持续增长，相应的现金采购支付、票据收款也逐步扩大，受承兑期影响的金额也有所增长，占用的营运资金规模也随之上升，对公司的经营活动现金支出造成一定压力。综上，公司经营活动产生的现金流量净额持续为负，主要受所处行业特性与企业所处发展阶段的影响，具有合理性。

针对经营活动现金流量为负的情形，公司拟采取下列措施提升经营活动现金流量：

①加强存货管理，提高存货周转率

根据客户订单，优化生产计划，加强对库存原材料的周转把控，合理降低采购物料占用的营运资金；优化对库存商品的管理，加快存货周转，降低对营运资金的占用。

②加强资金预算的管理

加强资金预算管理，对未来的资金情况进行预测，确保公司能够提前准确掌握自身的资金情况，并通过加强收款管理、采购管理、付款管理及融资管理等来确保公司资金链安全。

（三）结合在手订单数量、期后订单签订及执行情况、市场竞争格局及变动趋势、主要客户需求等，说明业绩增长是否具有持续性。

1、期末在手订单数量、期后订单签订及执行情况

公司主要客户如隆基绿能、阿特斯、天合光能等均与公司签署了年度框架协议，框架合作协议未对采购规模进行约定，具体采购数量和金额以实际订单为准，客户一般根据其生产计划提前一个月左右向公司下达采购计划，提前一周左右向公司下达具体采购订单，订单平均完成周期较短。截至2023年末，公司主要客户在手采购订单或已下达采购计划金额为14,210.40万元。2024年1-6月公司实现收入142,680.94万元（未审数），公司期后订单执行情况良好，订单具有持续性和稳定性。

2、市场竞争格局及变动趋势

2023年，全国光伏压延玻璃产业总体呈现“产量增长，成本上涨、价格低位”的运行态势。根据工信部数据全年光伏压延玻璃累计产量2,478.3万吨，同比增长54.3%。

光伏玻璃行业目前竞争格局集中度较高，呈现信义光能、福莱特双寡头格局。据卓创资讯，2023年底信义光能、福莱特超白压延玻璃的国内在产产能分别为2.39万吨/日、1.86万吨/日，分别占国内总产能的24%、19%，市占率较前些年有所降低。第二梯队有南玻A、彩虹新能源、亚玛顿、凯盛新能、安彩高科、旗滨

集团等企业。2022年以来双寡头竞争格局有所松动，新进入者和部分二线企业市场占有率明显上升，竞争格局趋于分散。

2023年度全国光伏玻璃成品需求475,981.13万m²，按销售量测算，公司当年的市场占有率为3.02%。虽与第二梯队的光伏玻璃企业仍存在一定差距，但经过近几年的快速发展，差距逐步缩小。

经过多年在光伏领域的耕耘，公司在光伏玻璃的研发、制造方面积累了丰富的经验，拥有稳定的产品质量，具备能够短时间响应客户大规模供货需求的高效的交付能力。此外公司在行业内已与国内主要头部知名光伏组件制造商建立了长期稳定的合作关系，预期未来公司光伏玻璃产品在行业内将保持较强竞争力。

3、市场需求空间及下游客户发展趋势

近年来，中国光伏产业发展迅速并保持国际领先。目前，全球光伏产业近90%的产能在中国；光伏组件全球排名前十的企业里，中国企业占大部分。在“双碳”目标的推进以及光伏组件价格下降的刺激下，2023年国内光伏新增装机增速达到近150%，创下历史新高，太阳能累计装机容量亦超过水电成为全国第二大电源。2024年上半年国内新增装机光伏为102.48GW，虽仍保持30.7%的增幅，但增速较上年放缓，主要系土地资源限制、并网消纳问题以及上网电价变动影响光伏装机收益等因素所致。展望下半年，随着消纳红线放开至90%、第二批和第三批大基地项目建设加速、电网建设进程加快以及各地出台多项政策支持分布式光伏发展，预计国内全年光伏装机仍有较好的增长空间。

海外方面，根据国际能源署(IEA)的预测，2024年全球新增装机约为402.3GW，而为达成2030年实现净零排放的目标，光伏装机量需要达到6,101GW，即每年需要新增约682.97GW、平均增速需达到14.16%；CPIA也对全球光伏市场保持较为乐观的预期，其预计2024年全球新增装机最高将达到420GW，整体来看全球光伏装机高增长预期不变。

在光伏终端市场的旺盛需求带动下，光伏玻璃作为光伏组件的重要组成部分，其需求量有望受益于行业的整体增长而增长。

根据公司主要客户的公告披露信息，其2024年业绩情况如下：

客户名称	2024年业绩预告及相关披露信息
------	------------------

隆基绿能	公司加大了对光伏终端市场的产品及服务投入，实现组件销量同比增长；但受制于光伏行业整体供需错配、各环节主要产品市场销售价格大幅下降的影响，导致与上年同期相比，2024年上半年增量不增收。
阿特斯	2024年一季度公司实现组件出货量6.3GW，较去年同期增长3.28%，其中北美市场占比超20%。预计2024年第二季度组件出货量约8GW，环比增长27%。
天合光能	2024年上半年，光伏行业装机继续实现较快增长。公司持续发挥全球化品牌、渠道及大尺寸N型TOPCon产品的优势，业务持续稳定增长。截至2024年6月30日，公司在手订单余额为362.69亿元（未含税）。
晶科能源	公司2023年度出货量达83,562兆瓦（包括78,520兆瓦太阳能组件，5,043兆瓦电池片及硅片），同比增长80.1%。2024年第一季度预计组件出货量在18吉瓦到20吉瓦之间，2024年全年预计组件出货量在100吉瓦至110吉瓦之间。
晶澳科技	2024年上半年，公司充分发挥自身的全球市场营销服务网络优势和品牌优势，电池组件出货量同比大幅增加，但光伏市场竞争加剧，光伏产品价格持续下跌，导致净利润为负值。

虽2024年上半年光伏行业整体供需错配，导致各环节产品价格下跌，但新增装机光伏、光伏组件销量仍同比增长，光伏玻璃的市场需求也同步增加。

综上，依托公司与主要客户长期、稳定的合作历史、下游行业的高景气度、公司自身竞争优势等因素，公司业绩稳定发展具有可持续性。

三、关于主要客户

报告期内，公司对前五大客户的销售金额为1,817,143,866.26元，销售占比为74.62%。其中，对上海市机械设备成套（集团）有限公司（以下简称上海成套）的销售金额为379,184,380.48元。根据公司公开披露文件，上海成套作为生产性供应链贸易商，向公司采购光伏玻璃后，再销售给天合光能股份有限公司（以下简称天合光能）。公司2022年度对天合光能销售金额为207,935,062.71元。

【回复】

（一）结合主要客户的经营情况、配套产品的销售情况、产品竞争优势、在手订单情况等，分析说明公司与主要客户合作的稳定性及可持续性，是否对主要客户存在依赖及应对措施；

1、结合主要客户的经营情况、配套产品的销售情况、产品竞争优势、在手订单情况等，分析说明公司与主要客户合作的稳定性及可持续性

(1) 公司主要客户的经营情况、配套产品的销售情况

2023年公司主要上市公司客户的营业收入及光伏组件收入情况如下：

单位：元；%

项目	营业收入	同期增减比例	光伏组件收入	同期增减比例
阿特斯	51,309,560,777.53	7.94	42,324,892,792.96	8.72
隆基绿能	129,497,674,192.20	0.39	99,199,497,228.50	16.91
天合光能	113,391,782,628.35	33.32	76,449,006,353.17	21.15
亿晶光电	8,102,147,727.85	-17.96	7,593,713,046.96	-19.93

数据来源：上市公司披露的2023年年度报告。

如上表所示，2023年除亿晶光电的光伏组件收入有所下降外，阿特斯、隆基绿能和天合光能的光伏组件收入均呈不同程度地增长，其中天合光能的增幅显著。

(2) 公司产品的竞争优势

公司自2010年设立以来一直深耕于光伏玻璃的领域，凭借在光伏玻璃行业多年研发和生产经验的积累以及对光伏玻璃制造方法的改进与创新，公司产品在竞争激烈的市场中得到了下游客户的认可，在业内具有一定竞争优势。

①技术优势

自2010年成立以来，公司深耕光伏玻璃行业，在总结多年玻璃生产经验的基础上，对光伏玻璃原材料的选用、物料配方、窑炉结构、压延设备、熔制工艺、测试方法等方面进行了深入研究，形成了一套完整成熟的生产工艺方案，并取得了一系列的技术创新成果。公司目前储备的光伏玻璃相关技术有1.6mm超薄光伏玻璃生产工艺技术、超薄大尺寸光伏玻璃钢化技术、高透光率太阳能浮法玻璃技术等，在光伏玻璃超薄化、大型化、双层镀膜应用等方面具备良好的开发前景。截至目前，公司拥有与光伏玻璃业务相关的2项发明专利和44项实用新型专利。

②先发优势

公司在2012年开始2.0mm、2.5mm超薄光伏玻璃的研发，致力于研发光伏超薄玻璃和背板玻璃的打孔技术。当时光伏玻璃厚度普遍是4mm和3.2mm，少量双玻组件也是3.2mm+3.2mm，双玻组件的玻璃厚度和重量成为双玻组件发展的一个主要瓶颈。公司根据自身窑炉的特点和深加工的能力，创新地使用半钢化的方式解决了双玻组件用光伏玻璃深加工的难题，实现了其批量化生产的要求，获得了双玻组件用光伏玻璃的突破性进展，并取得了半钢化技术发明专利，成为行业

内研制出并实现批量化生产2.0mm、2.5mm厚度双玻组件用光伏玻璃的企业。

③品牌和质量优势

公司自设立以来重视产品质量的把控，确保产品质量满足客户的需求，先后通过了ISO9001：2015质量体系认证、3C强制性产品认证。凭借先进的技术、高质量的产品、及时稳定的交货能力和快速响应的客户服务，公司与众多知名光伏组件厂商建立了长期稳定的合作关系，获得了市场的广泛认可和良好的业界口碑。

(3) 公司期末在手订单

公司主要客户如隆基绿能、阿特斯、天合光能等均与公司签署了年度框架协议，框架合作协议未对采购规模进行约定，具体采购数量和金额以实际订单为准，客户一般根据其生产计划提前一个月左右向公司下达采购计划，提前一周左右向公司下达具体采购订单，订单平均完成周期较短。截至2023年末，公司主要客户在手采购订单或已下达采购计划金额为14,210.40万元，公司目前在手订单情况良好，订单具有持续性和稳定性。

(4) 公司近三年的前五大客户情况

公司2021年至2023年的前五大客户分别如下：

项目	2021年	2022年	2023年
1	隆基绿能	隆基绿能	阿特斯
2	阿特斯	阿特斯	隆基绿能
3	上海成套	亿晶光电	上海成套
4	亿晶光电	天合光能	华耀光电
5	天合光能	上海成套	亿晶光电

如上表所示，公司近年来的前五大客户相对稳定。

综上，2023年公司主要客户的经营状况良好；近年来公司主要客户未发生重大变化，公司与主要客户合作关系具有稳定性，与隆基绿能、天合光能以及阿特斯均签署了年度框架协议，具备持续获取订单的能力。

2、是否对主要客户存在依赖及应对措施

公司2020年至2023年对前五大客户的销售占比分别为92.85%、82.84%、81.13%和74.62%，集中度较高，但呈逐年下降的趋势。且公司不存在单一客户主营业务收或毛利贡献占比超过50%的情形，不存在对单一客户的重大依赖。

为减少客户集中度较高的风险，公司的应对措施主要有：

(1) 加大市场拓展力度，开发新客户

公司自成立以来长期深耕于光伏玻璃制造行业，充分利用地理区位优势，与江浙沪皖的光伏企业建立了稳定友好的合作关系，在该领域内已具有一定的市场知名度。为减少对主要客户的依赖、提高抗风险能力，公司也在不断地结合自身产品定位、竞争优势等，有针对性地与潜在客户接触，积极开发新客户。2023年公司成为晶科能源、华耀光电的合格供应商，同时也加强与正泰能源、一道新能等客户的合作，进一步降低了对主要客户的集中度。

(2) 持续增强研发投入，提升产品核心竞争力

公司作为光伏超薄玻璃研发和生产的先发企业，在光伏超薄玻璃领域具有较高的市场知名度。近年来，公司坚持以市场需求为导向，利用自身技术优势结合行业发展趋势，保持研发高投入，持续推动产品研发创新，不断提升光伏玻璃在超薄化、大型化、双层镀应用等方面的核心技术。优质的产品质量及多样化的产品，有利于公司满足不同客户的差异化需求，开拓更多的客户，从而降低客户集中度。

(二) 说明与上海成套、天合光能的合作模式是否发生重大变化，本期与天合光能的合作情况，对上海成套销售额大幅增长的原因及合理性，是否实现终端销售。

1、与上海成套、天合光能的合作模式是否发生重大变化

2023年公司与上海成套、天合光能的合作模式未发生变化。上海成套作为生产性供应链贸易商，向公司采购光伏玻璃后，再销售给天合光能；天合光能作为光伏组件企业，将从公司和上海成套购买的光伏玻璃用于生产光伏组件，系公司的终端客户。

2、本期与天合光能的合作情况，对上海成套销售额大幅增长的原因及合理性，是否实现终端销售

2023年公司对天合光能的销售收入为125,108,923.98元，对上海成套的销售收入为379,184,380.48元。2023年公司对上海成套的销售收入较上年同期大幅增长的原因主要有：(1) 2022年由于上海成套针对供应链业务模式进行调整，当

年第二季度和第三季度未与公司发生交易，公司 2022 年与上海成套的交易相对较少；(2)由于子公司安庆索拉特和泰州索拉特尚未成为天合光能的合格供应商，故安庆索拉特和泰州索拉特对天合光能的销售均通过上海成套的供应链贸易模式，增加了对上海成套的销售；(3) 2023 年公司收购鸿协玻璃后，由于鸿协玻璃对天合光能的销售也存在通过上海成套的交易模式，故进一步增加了对上海成套的销售。

上海成套向公司的采购行为系受天合光能的委托，天合光能为货物的最终用户；合同约定的交货地点为天合光能及其下属公司的生产基地，产品到货后，由天合光能签收确认；公司在天合光能签收后确认收入，均实现了终端销售。

索拉特特种玻璃（江苏）股份有限公司



2024年8月21日