

## 清源科技股份有限公司 关于 2023 年度利润分配预案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

### 重要内容提示：

- 每 10 股派发现金红利 1.24 元（含税），不进行资本公积金转增股本，不送红股。
- 本次利润分配以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，具体日期将在权益分派实施公告中明确。
- 在实施权益分派的股权登记日前公司总股本发生变动的，拟在维持分配总额不变的基础上相应调整每股获分配金额，具体于相关情形发生时由董事会另行决策公告。
- 本年度现金分红比例低于 30%，主要原因系目前国内外政治经济环境复杂，光伏市场在去年规模化发展的同时，也带来了光伏产业链产能过剩的问题，从而导致当前光伏行业内卷严重，出现白热化的价格战；面对未来激烈竞争行情，为保障公司战略目标和业绩增长目标的实现，应对复杂的市场环境和进一步提升竞争力的需要，公司保留资金为可持续发展提供资金支持。

### 一、利润分配方案内容

经容诚会计师事务所（特殊普通合伙）审计，截至2023年12月31日，公司母公司报表中期末未分配利润为人民币369,629,944.96元。经董事会决议，公司2023年年度拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数分配利润。本次利润分配方案如下：

公司拟向全体股东每股派发现金红利0.124元（含税）。截至2023年12月31日，公司总股本273,800,000股，以此计算合计拟派发现金红利33,951,200元（含税），

占本年度归属于上市公司股东净利润的20.08%。

本次利润分配预案尚需提交2023年年度股东大会审议。

## 二、现金分红比例低于 30%的情况说明

报告期内，上市公司实现归属于上市公司股东的净利润 169,058,654.60 元，拟分配的现金红利总额 33,951,200 元，占本年度归属于上市公司股东的净利润比例低于 30%，具体原因说明如下。

目前国内外政治经济环境复杂，光伏市场在去年规模化发展的同时，也带来了光伏产业链产能过剩的问题，从而导致当前光伏行业内卷严重，出现白热化的价格战；面对未来激烈竞争行情，为保障公司战略目标和业绩增长目标的实现，应对复杂的市场环境和进一步提升竞争力的需要，公司保留资金为可持续发展提供资金支持。

### （一）公司所处行业情况及特点

2024 年 2 月 28 日，国家能源局公布了 2023 年光伏发电建设运行情况。2023 年新增并网容量 216.30GW，同比增长 147.45%。其中，集中式光伏电站新增 120.01GW，同比增长 230.61%，分布式光伏电站新增 96.29GW，同比增长 88.43%。截至 2023 年底累计并网容量 608.92GW，其中集中式光伏电站 354.48GW，分布式光伏电站 254.44GW。

中国光伏产业起步较晚但呈现迅速发展的势头。尤其是“十四五”期间，我国在光伏发电技术研发工作上先后通过“国家高技术研究发展计划”、“科技攻关”计划安排，开展了晶体硅高效电池、非晶硅薄膜电池、碲化镉和铜铟硒薄膜电池、晶硅薄膜电池以及应用系统的关键技术的研究，大幅度提高了光伏发电技术和产业的水平，缩短了光伏发电制造业与国际水平的差距。2010 年后，在欧洲光伏产业需求放缓的背景下，我国光伏产业迅速崛起，成为全球光伏产业发展的主要动力。

作为以煤炭、石油为主要燃料的世界第一碳排放大国，我国要在 10 年内实现碳达峰、40 年内实现碳中和的任务十分艰巨。而在这场经济能源变革中，高碳能源转低碳能源将会成为实现碳达峰、碳中和目标的关键。所以，只有大力发展清洁能源，最大限度开发利用风电、太阳能发电等新能源，通过提升清洁能源

的发电比例，减少化石能源消耗，才能达到减少碳排放的目的。

## （二）公司发展阶段和自身经营模式

公司是一家从事分布式光伏支架、固定光伏支架及智能光伏跟踪器的研发、设计、生产和销售；光伏电站的开发、建设及运营；光伏电力电子产品的研发、生产和销售的高新技术企业。目前，公司已通过 ISO9001 质量管理体系认证、邓白氏企业认证、ISO14001 环境管理体系认证、ISO45001 职业安全健康管理体系认证、ISO50001 能源管理体系、ISO27922 服务管理体系、澳洲 RCM 认证、美国 ETL 认证、英国 MCS 认证、德国 TÜV 认证、欧盟 CE 认证等专业认证并取得国内外多项相关专利，认证范围覆盖全球主流光伏支架市场。公司目前拥有厦门与天津两大生产基地。

2024 年度公司将继续巩固和增强作为分布式光伏支架的龙头地位，坚持以光伏支架产品的生产、销售为公司业务之根本，着力于扩大生产规模、改造升级生产线并完善供应链，有效降低成本，加大研发投入，着力打造以光伏智能跟踪系统为核心的产品布局；同时深化建设本地团队及销售网络，积极拓展新的销售渠道，增加全球光伏支架市场占有率。公司电站开发、建设、运维服务业务将以光伏支架销售为依托，发展中小型工商业电站工程服务。公司电站投资业务保持现有自持电站规模，并逐步优化现有电站资产，立足福建本省，以搭配智慧能源节电集成系统的中小型工商业分布式电站为未来投资方向。

2024 年度公司将继续通过引进人工智能及全自动化生产线全面升级改造现有生产线，且在生产管理中引入并实施 MES 系统、WMS 系统、PLM 系统，向工业 4.0 迈进，进一步扩大公司支架的产品产能，既提高了产品的生产效率，也达到人工成本不断降低的目标。同时根据产品生产需要，对支架产业链上游进行资源整合、优化，签署战略合作协议，采取集中采购、战略备货等策略，降低采购成本、缩短采购周期，同时制定高标准的质量标准，提升行业内的口碑和竞争力。

2024 年度公司将加大研发投入力度，屋顶产品着力于欧洲市场产品的开发，升级换代平屋顶压载产品，并与德国权威风洞测试机构 I.F.I 合作，实现复杂平屋顶项目的装机量提升及压载重量降低。同时针对英国 BIPV 项目，开发金属带瓦方案来替代传统的瓷瓦光伏安装方案，提高瓦的强度及整体建筑防水性能。跟踪

产品着力于公司现有智能光伏跟踪技术的升级换代，升级 AI 智能控制平台，实现复杂地形和复杂天气下的优化算法与发电提升，辅助电站智能运维；在加大产品标准化力度并完善公司自主研发的 EzQuote 智能报价工具的同时，更为强大的 EzDesign 电站设计及报价系统在欧洲上线使用；数字能源管理云平台实现大数据采集层、存储层和应用层的智能跟踪系统的实际应用；公司高度定制化 CRM，规范前端销售业务流程，提高销售管理能力，也为其他业务数字化打下坚实的基础，并计划在 2024 年继续优化应用层 ESS 户储监控系统，智慧运维系统，综合能源管理系统的研发。针对新产品，公司完成了欧洲户用系统及中国工商业 BIPV 产品的研发，也着手产品的进一步优化和升级，完善各新兴市场产品认证及配备智能报价工具，同时积极投入探索屋面走道系统，拓宽现有产品线。此外，户用储能系统在 2023 年度完成了数项安全规范及许可的相关认证，并通过澳洲市场 CEC 列名。2024 年研发计划中，公司将着力开发便携式储能产品及户用储能系统相关产品。

2024 年度公司将持续推行组织架构变革，稳定发展海外服务团队及销售网络。在国内市场，加大国内市场销售人员投入及销售渠道铺设。在海外市场，公司将借鉴在澳洲成熟的经营模式，继续提升欧洲现有供应商网络的服务水平，在保证现有市场份额的基础上，进一步提高公司在欧洲分布式光伏支架市场的市场占有率；同时加大力度开发在欧洲区域尚未开拓国家（如法国、意大利、波兰等国家）的销售网络，提高公司在欧洲分布式光伏支架的知名度；公司也积极拓展西亚、南北美洲、非洲区域的合作伙伴，目前已实现在南非市场经销商业务突破，将持续加大在南非市场与经销商的深度合作，同时争取在美洲实现业务的突破。公司考虑通过现有大客户和经销商渠道，拓展和增加产品线以实现销售额的进一步增长。

2024 年度公司新能源工程服务将继续专注于光伏电站的开发、设计、建设、运维等核心业务，努力提升电站建设交付能力和“源网荷储”技术服务能力，布局福建、粤港澳大湾区、长三角经济带等重点区域，聚焦打造两个核心业务品牌：

①清源智造。持续完善清源科技“智慧光伏+数字能源管理”整体解决方案，推广数字能源管理云平台，为客户提供发电、配电、用电等可视化、可控化和可优

化。同时通过数字化管理提升内部运营效率，提高 EPC 服务的市场竞争能力和交付能力。

②清源智维。依托清源智慧运维系统，对电站运行情况进行实时监控，对电站发电异常作出精确判断和迅速反应，实现电站运维管理的数字化、智能化和少人化。郑重承诺“5 分钟响应，2 小时上门”服务，打造高效运维团队，加速扩大外部运维业务规模，为更多的电站客户提供智慧运维服务。

2024 年度公司持续推动数字化转型战略，在统一基础支撑平台上，以数字化服务、数字化协同、数字化运营助推业务快速发展。统一数据标准，加速跨系统集成，消除数据孤岛，提高工作效率。通过 BI 驾驶舱体系建设，全面实现各类业务数据可视及智能化，为各类业务预警和决策提供依据；自研 CRM 通过跨部门协作，实现新客户的 LTC 和老客户的 OTC 流程，帮助实现销售业务标准化数字化管理。对光伏电站开发数字化系统进行升级和优化，使得系统与实际业务更紧密。成功上线 BPM 系统替换老旧 OA 系统，以审批和业务流程驱动多个应用系统数据集成，实现发票识别、自动录账、银企对接、自动开票等功能，提高工作效率。自研财务全面预算管理系统。研发 PLM 系统启动实施，预计在 2024 年上半年上线并推广。2024 年，公司将全面实现内部运营数字化，重点在生产及仓库物流数字化，采购数字化，数字能源管理云平台上层应用系统开发。

公司持续推动数字化转型战略，通过各领域流程优化和数字化技术的应用，提升管理水平和管理效率，降低管理风险；建立公司的数据资产和大数据分析体系，挖掘数据价值；推动智能工厂和工业互联网平台建设，提升生产效率，打造公司数字化核心竞争力。

### （三）自身经营模式

#### 1、采购模式

公司严格执行 ISO9001 质量管理体系，采购按如下流程管理：

（1）针对光伏支架产品，采购部门就相关原材料及外采配件执行销售订单采购与战略备货采购两种方式。在保证生产供应的基础上，一般根据订单采购模式，降低库存成本；在原材料价格波动较大时期，对常用标准物料采取战略备货采购方式，降低材料价格变化的影响，降低材料成本。

(2) 针对光伏电站工程采购，公司的光伏电站物资及设备通过公开招标方式进行，招标完成后按评标、定标后的结果执行。

## 2、生产模式

### (1) 光伏支架生产模式

公司光伏支架产品分为标准化产品、半标准化产品和定制化产品三大类，采用预测+销售订单的生产模式。标准化产品零部件和半标准化产品中的通用零部件，公司根据销售预测，按安全库存管理模式组织生产，确保生产的平稳有序和准时交货；定制化产品和半标准化产品中的非通用部件，公司按照客户的特殊要求采取订单生产模式。个别光伏支架配件的部分工序为委外生产，公司根据客户需求和行业标准，负责产品设计、材料选择、组装等环节将铝型材成型、表面氧化处理及碳钢结构件的表面镀锌处理等工序委托其他加工方生产。

### (2) 光伏电站开发、建设及运维生产模式

①目前公司分布式光伏电站开发已经形成了成熟且多样的商业模式。公司对公共建筑和工商业分布式光伏主要采用合同能源管理模式（EMC）或客户自投服务模式（EPC）。

**合同能源管理模式：**公司出资并负责光伏电站的勘察设计、建设及运营工作，电站所发绿电优先供客户使用，公司与客户按约定优惠电价进行结算。该模式适用于用电需求大、用电价格高、双碳节能意识强的客户。

**客户自投服务模式：**客户使用自有资金/贷款进行电站投资，公司负责 EPC 工程总承包服务，为交钥匙工程。

②公司积极主动融入智能 AI 发展趋势，用数字化技术和人工智能贯穿电站的开发、设计、建设、运维等全生命周期服务链条。为客户提供工程服务时，使用国外先进的 PVSYST 系统进行光照查询，使用 EzDesign 进行支架快速设计，用先进的无人机航测和三维建模等技术提供组件快捷排布和仿真效果设计，用 EzQuote 软件进行物料规划和供应链数字化管理，在建设管理环节利用 PMI 项目管理体系进行精细管理，定义“好电站”标准并进行验收考核，运用智慧运维系统进行智能运维，全面推行无人机巡检、机器人清洗等智能手段，提高运维的人工智能化程度，大幅提高运维工作效率。

### 3、营销模式

公司始终秉承客户至上的理念，通过深入的行业市场调研和客户需求调研，结合不同国家和地区的建筑标准和特殊要求研发出不同系列的产品，可以为客户提供标准和定制的光伏电站安装方案和产品。公司一直以来致力于品牌塑造，提升品牌的知名度和美誉度，实现客户忠诚度与销售的同步增长。

公司在全球建立了完善的营销网络，在澳大利亚、日本、英国、德国、美国、香港和东南亚成立了海外分支机构，以更好地在当地进行市场营销、销售活动，更好地给客户提供技术支持、售后服务。公司使用 SAP 系统，在信息流、物流、资金流等方面进行整合，打造统一的以客户为中心的营销及服务平台。

#### （1）光伏支架营销模式

①分销商模式：主要针对分布式支架产品，产品部件较为标准，可按照客户要求提供居民住宅支架产品套盒，有利于经销商进行当地库存备货和分销，能满足当地客户的交期需求。公司同时为经销商开发并提供支架设计软件，能在短时间之内为客户提供方案、价格和图纸。公司对分销商采取买断式销售模式，公司将产品交付后，便不再继续对产品进行管理和控制，产品的风险和报酬即转移给分销商。

②直销模式：公司在海外目标市场设有分支机构，配备当地销售和技术服务支持团队，主要服务大型集中式电站项目，销售团队在一线直接为开发商、业主和 EPC 提供解决方案，配合项目前期开发踏勘工作、现场地桩拉拔测试和后续项目现场安装支持和指导。公司对开发商、业主和 EPC 采取直销模式，公司将产品交付后，产品的风险和报酬即转移给客户。

#### （2）光伏电站开发、建设及运维营销模式

公司目前主要通过整县制开发、重点行业客户开发、以及遍布各地的城市开发商合作等，帮助党政机关、公共机构、工商业企业等充分闲置屋顶进行投资、建设和后期运维分布式光伏电站，从而实现销售收入。

公司根据内部投资标准或客户需求，筛选满足建设条件和投资收益率的项目资源，通过双向考察互动，展示公司整体解决方案能力、技术优势与成熟案例，准确聚焦客户建设需求，贴近用户进行电站的定制设计，从而获得客户的广泛认

可。

公司与客户签署合同能源管理协议或 EPC 工程合同后，为客户提供定制化的“智慧光伏+数字能源”整体解决方案。公司通过持续技术研发投入、提高管理运营效率，推出的“智慧光伏+数字能源”服务可以为客户提供高性价比的零碳解决方案。同时，公司拥有卓越的数字化运营及工程建设管理能力，可有效缩短电站建设周期，在保证品质的前提下，提升电站建设效率和交付能力，增强客户满意度和客户复购率。

光伏电站建成并网之后，公司通过与光伏电站业主签订运维协议等方式，为光伏电站提供智慧运维服务，包括日常维护、检修、组件清洗、监测报警、故障排查、智能报表等，并按年收取运维服务费，为客户提供全生命周期优质服务。

公司光伏电站开发及转让业务模式是公司有意向合作伙伴合作开发光伏项目，在光伏项目完成并网后，将光伏电站转让给合作伙伴，包含国内外集中地面光伏项目和工商业分布式项目。公司在光伏电站项目开发前期即充分考虑合作伙伴对投资效益、土地性质、接入距离、光照条件等的要求；建设期间满足合作伙伴对设备选型、技术要求、电站设计以及派驻现场监理的要求；转让期间考虑合作伙伴并网验收、尽职调查、资产评估等的要求，确保光伏电站建成并网之后顺利移交。通过公司光伏电站开发中对于土地、接入、指标、补贴等风险管控，加上光伏电站建设中对于光伏组件、光伏电力电子产品等主要设备质量把控，以及工程建设进度和安全、质量、文明施工管控，保证光伏电站高品质交付。

#### （四）上市公司盈利水平及资金需求

2023 年度公司实现营业收入 1,936,454,309.7 元，比上年增加 34.30%；归属于上市公司股东的净利润 169,058,654.60 元，比上年增加 54.56%。结合公司目前所在行业特点、公司发展阶段及经营模式，公司需留存资金满足日常资金需求及重大投资等现金支出，为公司平稳发展提供资金支持。

#### （五）偿债能力及资金需求

公司资产负债率 49.73%，1 年内到期的融资借款 176,646,707 元，账面货币资金 205,811,665.98 元，经营活动产生现金流净额 54,050,232.65 元，公司本期利润分配预案的确定依据，不会导致公司营运资金不足或者影响公司正常经营。



#### （六）公司现金分红水平较低的原因

公司高度重视对投资者的投资回报。近三年公司均进行了现金分红。在 2021 年度至 2023 年度的分红总额占三年归属于母公司净利润总和的 20.08%。

2023 年度利润分配预案是公司管理层在充分考虑实际经营及未来资金需求的情况下，做出的分红预案决定。公司董事会认为目前国内外政治经济环境复杂，光伏市场在去年规模化发展的同时，也带来了光伏产业链产能的过剩的问题，从而导致当前光伏行业内卷严重，出现白热化的价格战；面对未来激烈竞争行情，为保障公司战略目标的实现和业绩增长目标，应对复杂的市场环境和竞争力提升的需要，为公司可持续发展提供资金支持。

#### （七）公司留存未分配利润的确切用途

2023 年末公司留存未分配利润将转入下一年度，用于研发投入、生产经营发展、收购资产、购买设备等重大投资及现金支出，逐步扩大经营规模，促进公司的快速发展。

公司将严格按照相关法律法规和公司章程的规定，综合考虑公司发展和股东回报的需求，更好地维护全体股东的长远利益。

#### （八）公司为中小股东参与现金分红决策提供的便利

公司将于2024年5月10日13:00-14:00在上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）以网络文字互动形式召开2023年度及2024年第一季度业绩暨现金分红说明会，公司将针对2023年度的经营成果及财务指标的具体情况与投资者进行互动交流和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行回答。

#### （九）公司为增强投资者回报水平拟采取的措施

公司根据监管要求和规定，在《公司章程》中明确了现金分红政策，建立对投资者持续、稳定的回报规划与机制，保证利润分配政策的连续性和稳定性。公司将秉承为投资者创造良好回报的理念，持续重视提升公司经营能力和业绩水平，致力于提升公司核心竞争力，严格规范资金使用管理，提高资金使用效率，以持续、稳健的利润分配方案回报广大投资者。

### 三、公司履行的决策程序

#### （一）审议情况

公司于 2024 年 4 月 26 日召开第四届董事会第十四次会议及第四届监事会第十二次会议审议通过了《关于 2023 年度利润分配预案的议案》，本议案提交董事会前已经公司董事会审计委员会审议通过，本议案尚需提交公司 2023 年年度股东大会审议。

#### （二）监事会意见

本次利润分配预案充分考虑了公司现阶段的经营业绩与战略需要，兼顾了公司的可持续发展和对投资者的合理回报，不存在损害公司及全体股东，特别是中小股东利益的情形。本次利润分配预案的审议程序符合有关法律、法规和公司章程的规定。公司监事会同意本次利润分配的预案，并同意将其提交公司股东大会审议。

### 四、相关风险提示

本次利润分配预案结合了公司发展阶段、未来的资金需求等因素，不会对公司经营现金流产生重大影响，不会影响公司正常经营和长期发展。

本次利润分配预案尚需提交公司 2023 年年度股东大会审议通过后方可实施，敬请投资者注意投资风险。

特此公告。

清源科技股份有限公司董事会

2024 年 4 月 30 日