

无锡先导智能装备股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2024年04月26日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 王燕清 独立董事 郭霞生 副总经理兼董事会秘书 姚遥 财务总监 郭彩霞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.王总好，请问贵公司2023年大幅计提的原因是什么？2024年如何控制应收账款大幅增加带来的回收风险？2024年第一季度销售费用大幅下降的原因是什么？王总对2024年公司发展前景有何展望？</p> <p>答:您好！（1）公司及下属子公司对2023年度末的资产进行全面清查和资产减值测试后，基于充分审慎性原则计提2023年度各项资产减值准备共计1,161,987,447.77元。其中，计提应收账款坏账准备729,589,470.35元，计提存货跌价准备411,544,650.17元。计提应收账款坏账准备同比增加，主要系报告期营业收入增长，应</p>

收账款余额有所增加；其次，受行业周期性波动影响，公司报告期收到销售回款有所减少。对此，公司已开展相应对逾期应收账款催收催缴工作，将加强对客户的信用评级工作，提高风险管控，降低发生坏账的风险。（2）2024年第一季度销售费用大幅下降主要系本年公司组织属性调整，境外发生的部分办公费、差旅费由销售费用调整至管理费用列报。（3）未来，公司将持续专注智能制造，完善产业布局，继续推动国际化战略与全球化战略，致力成为世界级的智能装备领军企业。感谢关注！

2.年报显示公司海外收入占比为13.48%有所提高，但毛利率为16.15%，为何与国内销售的毛利率相差很多？

答:您好！2023年，公司围绕国际化战略和平台化战略，有序推进工作，整体订单维持良好态势，其中海外订单表现亮眼，占比进一步提升至30%以上。报告期内，海外业务毛利低，主要是前期受外部因素影响，物流成本较高，公司前期海外项目在本报告期内集中结转成本，确认收入。随着海外业务的不断升级，公司将持续优化全球网络和资源配置，报告期内，公司新设马来西亚、越南等子公司，进一步夯实全球化交付体系，拓展全球服务网络，未来，公司海外业务毛利率预计逐渐提升。感谢关注！

3.董事长好！你的增持计划中还有近5千万元未履行，截止期还有2个交易日，不会违约吧？

答:您好！2023年10月30日至2024年4月25日，本人已通过深圳证券交易所系统以集中竞价方式累计增持公司股份5,925,477股，增持股份占公司总股本1比例的0.3811%，增持金额为人民币150,009,366元，增持均价为25.32元/股。截至2024年4月25日，本人增持金额已超过增持计划金额的下限，将在增持计划实施期间内决定是否继续增持公司股份。感谢关注！

4.公司2023年报中，合同负债125.7亿，其中超过1年的50亿。一般情况下合同负债指预收帐款，相应的订单则处于未生产或生产中，但公司报告上注明是“尚未结算”，而“尚未结算”一般在行

业可理解为“货至客户处待验收”。所以请问这50亿公司帐务处理是形成产品了吗？货发至客户工厂安装还未结算吗？还是货在我司？烦请详细介绍这部合同负债“尚未结算”的流程，以及对应的商品状态，以及是否存在货在客户公司而不可控等情况

答:您好！合同负债是指企业已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务。公司的主要产品系定制化专用设备，签订合同后会采用分期付款的形式收取货款，合同对应的对价也会根据客户的定制化要求确定，合同签订后即会开始设备的生产工作。因大型设备整体生产和调试周期较长，故从合同签订开始生产到最后设备验收时间超过一年属于普遍现象。目前该部分合同负债对应的标的物基本都在客户现场装配调试的阶段。同时，公司设备发到客户现场后，公司会安排人员在客户现场进行调试工作，遇到极端情况会积极采取相应措施维护公司合法权益。感谢关注！

5.公司近年存货金额急剧扩大，请问具体原因是什么，是否存在减值和再次计提的风险，公司是否有相应的风控预案？

答:您好！公司存货金额高主要系业务规模增长，受行业特点和经营模式所致。公司存货主要以发出商品及在产品为主。公司已按照会计政策的要求并结合存货的实际状况，计提了存货跌价准备，同时，公司也将继续采用订单驱动模式并不断改进完善以保证存货的有效周转，积极推动订单客户及时收货和确认收入。感谢关注！

6.公司如何看待2024年行业发展？以及公司2024年公司的经营目标制订如何？

答:您好！在碳中和背景下，推动能源革命，新能源行业整体市场向好发展。公司持续聚焦新能源和高端装备发展，在新能源汽车锂电池、储能电池、光伏电池、氢能电池等智能装备制造领域，公司持续专注研发与创新解决产业“卡脖子”装备难题，积极推动行业提效降本和高质量快速发展。感谢关注！

7.公司是否考虑通过回购股票并注销的方式来稳定股价？

答:您好! 公司认真贯彻落实新“国九条”及证监会、深交所有关政策, 结合自身所处发展阶段、市场形势及公司经营发展需要等情况综合考虑回购股份的用途, 统筹好业绩增长与股东回报的动态平衡, 合理制定利润分配政策, 积极进行现金分红, 提升广大投资者获得感。感谢关注!

8.请问公司是否涉及低空经济业务, 将来有何打算?

答:您好! 公司专业从事高端非标智能装备的研发设计、生产和销售, 是全球领先的新能源装备提供商, 公司致力于成为全球领先的智能制造整体解决方案服务商, 打造世界级创新型企业。公司可为相对应的产品需求提供涵盖方壳电池、圆柱电池、软包电池、固态电池等各类电池类型在内的锂电池智造整线解决方案。公司坚持国际化战略与平台化战略, 未来将会积极关注相关领域的拓展机会, 感谢关注!

9.王总你好, 现在锂电池设备产业在未来会不会行业过剩? 公司该如何保持健康发展, 保证利润的增长?

答:您好! 目前锂电池行业的产能过剩更多的是结构性过剩, 低端产能将逐渐出清。面对全球新能源产业的新机遇与新挑战, 公司将继续围绕“坚持技术领先”、“全球化运营”、“平台化布局”、“全面数字化转型”四大战略, 构筑长期发展核心势能。公司计划未来将继续加快产品的开发进度, 拓展固态电池等新兴业务领域, 积极把握智能制造新领域的发展机遇, 同时, 落实以市场为导向的研发战略, 优化技术开发和产品开发两级开发体系, 加快新技术的实际应用和产业化速度。感谢关注!

10.王总好... 先导智能在未来几年内计划拓展哪些新的业务领域? 是否有可能进军其他新兴产业?

答:您好! 公司持续发挥平台型企业的竞争优势, 很早就布局了复合集流体、固态电池、钙钛矿电池等新能源的高新技术领域, 部分相关设备公司均处于业内领先并已获得相应订单。新能源是未来发展的方向毋庸置疑, 新技术的应用势必会为公司带来新的

机遇。公司未来也将继续坚持平台化发展，利用已有优势技术布局其他目前未涉及的领域。感谢关注！

11.我是公司的长期投资者，请公司说明一下今年的分红情况和未来的分红计划。

答:您好！公司自2015年上市以来，连续每年进行现金分红，积极回报支持公司发展的全体股东，与全体股东共享新能源行业发展的红利。截至目前，公司累计现金分红总额已达到25.28亿元，近三年股利支付率（现金分红总额占归属于上市公司股东净利润的比例）均超过30%。2023年分红预案：以公司现有总股本1,566,163,034股剔除回购专用证券账户中已回购股份11,273,497股后的股本1,554,889,537股为基数，向全体股东每10股派发现金红利人民币3.43元（含税），拟合计派发现金股利人民币533,327,111.19元（含税）。另外，公司2023年度已实施的回购公司股份金额350,017,211.68元（不含交易费用）视同现金分红，纳入公司2023年度现金分红总额，经合并计算后，公司2023年度现金分红总额为883,344,322.87元，占公司2023年度合并报表归属于上市公司股东净利润的比例为49.78%。未来公司也将严格遵守公司发布的《公司未来三年（2024年-2026年）股东回报规划》中的规定，重视投资者的分红回报。谢谢！

12.公司是否已有固态电池设备？有没有相关订单？公司有什么竞争优势？

答:您好！公司坚持自主创新，前瞻性布局行业内各类最新技术。公司能够根据客户需求提供固态电池整线设备，目前已获得多家国际知名企业固态电池关键设备订单。公司可以为客户提供从固态电极制备、固态电解质膜制备及复合设备、裸电芯组装到除气封装、化成分容等固态电池关键设备。公司固态电池设备采用高度集成化设计与设备工艺，产线最高效率可达32PPM，处于全球领先水平。谢谢！

13.近期国家出台大力发展新质生产力的政策，对公司有什么

影响？公司在新质生产力方面有什么布局？

答:您好！大力发展新质生产力的政策与公司一直以来坚持以创新驱动发展的理念不谋而合。公司自创立之初，始终坚持自主研发，努力提高产品自动化程度和技术精度，陆续推出了多项行业首创或独创技术，解决多项卡脖子问题，实现了对国际竞争对手的超越。公司持续提升新能源生产设备的自动化率、智能化率，推动行业降本增效，加速行业形成新质生产力。公司将继续提升自身数字化服务能力，引领新能源行业向数字化转型，这也将进一步发展新能源行业的新质生产力。感谢您的提问！

14.王总请问！先导智能发行GDR的主要目的是什么？是希望扩大国际市场份额、增加资本筹集、提升品牌影响力，还是有其他特定的战略目标？

答:您好！公司始终坚持全球化战略，是最早的一批布局海外的锂电池设备企业之一。2023年公司海外业务快速增长，海外收入占比进一步提升。为持续加深海外业务布局、提升全球市场知名度及影响力，公司已公告GDR相关发行预案，目前项目仍在申报阶段。谢谢！

15.公司23年光伏业务收入大幅增长的原因是什么？未来是否有持续增长贡献更大业绩的可能？

答:您好！由于公司持续投入研发光伏领域尖端设备，近年推出一系列如XBC设备、0BB串焊设备等新兴技术的光伏设备，目前均获得光伏头部厂商认可并获得订单，因此实现23年光伏业务收入的快速增长。公司光伏业务的快速成长是公司前期长期坚持在新能源前沿技术领域的研发投入的成果，未来随着新技术全面应用，公司光伏业务入也有望成为公司的第二增长曲线。感谢关注！

16.公司是否有应用于人工智能领域的技术，在人工智能领域有何布局？

答:您好！公司提供智造+服务为一体的智能工厂整体解决方

	<p>案中部分场景有运用到相关技术，如公司自主研发了面向大规模深度学习及视觉检测场景的LEAD-PAI平台。公司积极关注对人工智能领域的拓展机会，公司将发挥平台型企业的竞争优势，持续探索相关技术在人工智能方面的应用。感谢您的提问！</p>
附件清单 (如有)	
日期	2024年04月26日