

## 江苏通灵电器股份有限公司

## 关于2023年限制性股票激励计划考核指标的补充说明公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

公司于2023年2月27日召开第四届董事会第十五次会议和第四届监事会第十五次会议，会议审议通过了《关于公司<2023年限制性股票激励计划（草案）>及其摘要的议案》《关于公司<2023年限制性股票激励计划实施考核管理办法>的议案》《关于提请股东大会授权董事会办理股权激励相关事宜的议案》等议案，并在巨潮资讯网披露了公司《2023年限制性股票激励计划（草案）》《2023年限制性股票激励计划实施考核管理办法》等相关公告，议案及公告中说明了公司2023年限制性股票激励计划（以下简称“本次激励计划”）的业绩考核要求。现对公司本次激励计划中业绩考核指标的设置补充说明如下：

## 一、本次激励计划的业绩考核指标

## （一）公司层面业绩考核指标

本次激励计划首次授予的限制性股票考核年度为2023-2025年三个会计年度，每个会计年度考核一次。首次授予的限制性股票公司层面各年度业绩考核目标如下表所示：

| 归属期    | 业绩考核目标                               |
|--------|--------------------------------------|
| 第一个归属期 | 公司2023年净利润不低于1.6亿元或2023年接线盒出货量不低于1亿套 |
| 第二个归属期 | 公司2024年净利润不低于2亿元或2024年接线盒出货量不低于1.5亿套 |
| 第三个归属期 | 公司2025年净利润不低于3亿元或2025年接线盒出货量不低于2亿套   |

上述“接线盒出货量”指上市公司年度报告中所披露的当年度确认收入的所有规格型号的接线盒产品出货量；上述“净利润”指经审计的归属于上市公司

司股东的扣除非经常性损益后的净利润，并剔除本次股权激励计划及其他股权激励计划实施产生的股份支付费用影响的数值作为计算依据。上述业绩目标不构成公司对投资者的业绩预测和实质承诺。

若预留部分限制性股票在公司2023年第三季报披露前授予，则预留授予部分的考核年度与各年度公司业绩考核目标与首次授予部分一致；若预留部分限制性股票在公司2023年第三季报披露后授予，则预留授予部分的公司层面考核年度为2024-2025年两个会计年度，每个会计年度考核一次，各年度公司业绩考核目标如下表所示：

| 归属期    | 业绩考核目标                               |
|--------|--------------------------------------|
| 第一个归属期 | 公司2024年净利润不低于2亿元或2024年接线盒出货量不低于1.5亿套 |
| 第二个归属期 | 公司2025年净利润不低于3亿元或2025年接线盒出货量不低于2亿套   |

## （二）个人层面绩效考核指标

激励对象只有在规定的考核年度内达到公司业绩目标，且个人绩效考核结果达C级以上（含C级），才可按照激励计划的相关规定对该归属期内所获授的对应比例限制性股票申请归属。激励对象个人当期可归属比例的计算公式如下：

激励对象个人当期可归属比例=个人绩效考核结果对应的比例。

激励对象个人当年实际归属的限制性股票数量=个人当年计划归属的限制性股票数量×个人当年可归属的比例。

个人绩效考核结果对应的比例规定具体如下：

| 考核结果 | 个人绩效考核结果对应的比例 |
|------|---------------|
| A    | 100%          |
| B    | 80%           |
| C    | 60%           |
| D    | 0%            |

激励对象当期计划归属的限制性股票因考核原因不能归属或不能完全归属的，作废失效，不可递延至以后年度。

二、本次激励计划的业绩考核指标符合《上市公司股权激励管理办法》第十一条的相关规定

《上市公司股权激励管理办法》（以下简称“管理办法”）第十一条规定如下：绩效考核指标应当包括公司业绩指标和激励对象个人绩效指标。相关指标应当客观公开、清晰透明，符合公司的实际情况，有利于促进公司竞争力的提升。

上市公司可以公司历史业绩或同行业可比公司相关指标作为公司业绩指标对照依据，公司选取的业绩指标可以包括净资产收益率、每股收益、每股分红等能够反映股东回报和公司价值创造的综合性指标，以及净利润增长率、主营业务收入增长率等能够反映公司盈利能力和市场价值的成长性指标。以同行业可比公司相关指标作为对照依据的，选取的对照公司不少于3家。

激励对象个人绩效指标由上市公司自行确定。

上市公司应当在公告股权激励计划草案的同时披露所设定指标的科学性和合理性。

（一）公司在本次激励计划中设置的考核指标分为公司业绩指标和激励对象个人绩效指标，激励对象个人绩效指标由上市公司自行确定，符合《管理办法》第十一条第一项及第三项的规定。

（二）公司在本次激励计划中所设置的公司层面考核指标为归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润或接线盒出货量，符合《管理办法》第十一条第二项及第四项的规定，具体如下：

公司层面的考核指标为归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润或接线盒出货量，净利润指标能够真实反映公司的盈利能力，是衡量企业经营效益和成长性的有效性指标；接线盒产品出货量能够直接反映公司的生产能力和经营情况，反映出公司在该领域的竞争力，是衡量公司发展战略落地的关键指标。具体数值的确定综合考虑了宏观经济环境、行业发展状况、市场竞争情况以及公司未来的发展规划等相关因素，兼具实现可能性和对公司员工的激励效果，指标设定合理、科学，也有利于调动公司管理层和核心骨干人员的积极性和创造性，确保公司未来发展战略和经营目标的实现，从而为股东带来更多回报。

### 1、公司设置的考核指标具备科学性及其合理性

## **（1）接线盒作为公司的主要产品，出货量是公司经营状况和市场竞争力的重要体现**

太阳能光伏组件接线盒是公司的主要产品，近三年接线盒收入占公司营业收入平均比重超过85%，公司接线盒业务与整体经营状况联系紧密。

接线盒出货量是衡量接线盒制造商的市场规模以及行业地位的直接量化指标。通过每年全球新增装机量以及公司的出货量，基于一块光伏组件对应一套接线盒，可直接测算公司在接线盒领域的市场占有率，从而反映出公司在该领域的竞争力。随着行业的市场化竞争更加充分，下游组件厂商更加集中，客户对稳定可靠的供应链要求也在提升，预计接线盒行业未来市场集中度亦将进一步提升，马太效应凸显，行业龙头将得到更多资源倾斜，接线盒出货量将成为衡量公司发展战略落地的关键指标，也具备着较强的可预测性。

因此，接线盒出货量作为公司经营情况的真实且准确的反映，将其作为激励计划的考核指标具备科学性。

## **（2）公司不存在通过销售策略操纵出货量从而达到考核指标的动机和可操作性**

经过多年的快速发展，我国光伏行业已实现高度的市场化，整体产业链已经进入成熟期，竞争态势公开透明。

公司的主要客户为隆基绿能、天合光能、晶澳科技等全球头部光伏组件企业，其均具有完善的内控机制和管理规范，对于供应商尤其是主要供应商的认证与评价体系严格，会从产品性能质量、技术水平、交付能力、服务及价格等多方面加以考察，在开展采购时也会有相应的审批程序。公司作为国内光伏接线盒主要生产企业之一，具有着相对较大的生产规模、技术及质量等优势，也建立起了全面的销售机制，价格策略对公司获取短期订单可能具有一定的促进作用，但不符合公司的经营战略以及与主要客户之间的合作模式，不足以支撑销售与出货量的稳定提升。

因此，公司不存在通过低价促销等销售策略操纵出货量从而达到考核指标的动机和可操作性。产品的质量、技术水平以及符合市场实际竞争情况的销售价格等的结合才为推动公司接线盒出货量不断提升的保障，故将未来三年

接线盒出货量作为激励计划的考核指标符合公司的发展需求，亦有利于促进公司综合竞争力的提升。

### (3) 将出货量纳入考核指标更具多元性，符合公司实际情况

从公司的历史经营情况来看，公司收入水平和利润水平与接线盒出货量紧密相关：

| 项目         | 2022年度             | 2021年度   | 2020年度   |
|------------|--------------------|----------|----------|
| 出货量（百万套）   | 约58.00             | 49.92    | 41.71    |
| 扣非后净利润（万元） | 9,000.00-11,000.00 | 7,397.07 | 9,441.24 |

注1：2022年扣非后净利润为公司业绩预告的相关财务数据，未经审计机构审计，出货量亦为初步核算数据，具体准确的数据将在正式披露的2022年年度报告详细披露。

注2：2021年公司接线盒出货量较2020年增长，但实现扣非后净利润有所减少，主要原因为当年公司所采购的原材料价格大幅上涨，使得公司盈利水平有所下降。

因此，以公司2022年预计约5,800万套接线盒出货量和10,000.00万元扣非后净利润（取业绩预告中位数）作为参照进行大致估算，公司本次激励所设置的业绩指标中出货量指标相对应的净利润情况如下：

| 项目                  | 2025年度 | 2024年度 | 2023年度 |
|---------------------|--------|--------|--------|
| 业绩考核设置的扣非后净利润指标（亿元） | 3.00   | 2.00   | 1.60   |
| 业绩考核设置的出货量指标（百万套）   | 200.00 | 150.00 | 100.00 |
| 对应出货量的模拟扣非后净利润（亿元）  | 3.45   | 2.59   | 1.72   |

注1：根据2022年参照数据，公司1套接线盒约对应实现1.72元扣非后净利润，因此模拟扣非后净利润=出货量\*1.72。

注2：以上仅为基于相关假设进行的估算，不构成承诺及盈利预测和业绩承诺，请投资者谨慎判断并注意投资风险。

由上表，公司本次激励所设置的出货量指标所对应的模拟净利润略高于所设置的净利润考核指标。因此，一方面公司将净利润设置为激励计划的考核指标之一，其能够真实反映公司的盈利能力，直接且有效地衡量公司的经营效益；另一方面接线盒出货量在一定程度上既能够作为公司盈利的基本支撑，也能够充分体现公司在光伏市场整体行情、下游各大组件厂商生产发展计划、上游原材料价格变动等多重环境下的经营状况，公司将接线盒出货量设置为考核指标之一作为净利润指标的补充，具备合理性和激励性。

综上，净利润和接线盒出货量两个指标的将使得公司本次激励计划的考核体系更为灵活多元，相互搭配补充，也能够更为全面和准确地反映公司的经营

情况，相关考核指标的设置具备科学性和合理性。

## 2、公司设置的考核指标合理客观且具备可实现性

### (1) 光伏行业新增装机规模持续扩大，未来市场空间广阔

近年来，随着全球性能源短缺、气候异常和环境污染等问题的日益突出，积极推动新能源战略、加快新能源推广应用已成为全世界普遍关注的焦点。全球多个国家已明确提出“零碳”或“碳中和”的气候目标，发展以光伏为代表的可再生能源已成为全球共识。伴随着光伏发电技术革新和光伏产品成本降低，全球能源转型步伐加快，光伏行业进入全面快速发展阶段，呈现出良好前景，行业市场规模将持续增长。

根据中国光伏行业协会统计，2022年我国光伏新增装机87.41GW，同比增加59.3%，2022年全球新增装机230GW，同比增加35.3%，均创历史新高。在此基础上，中国光伏行业协会进一步预测2023-2027年全球年均新增光伏装机将在300GW之上，全球光伏累计装机量将于2027年超过煤炭成为最大的电源形式。因此，接线盒作为生产光伏组件的辅材，光伏产业下游新增装机量的稳定增长将成为接线盒行业增长的有力支撑，市场空间广阔。

### (2) 出货量指标具备可实现性，推动公司市占率不断提高

通过在太阳能光伏组件接线盒领域的多年深耕，公司与隆基绿能、天合光能、晶澳科技等全球龙头组件企业建立了长期稳定的合作关系，能够有效为公司提供业绩支撑。同时，公司持续加强对新客户如通威股份的开发，进一步为公司市场销量的提升奠定基础。

经初步估算，目前公司接线盒市场占有率约为14%。随着公司市场竞争力的不断增加，预计公司未来市场份额将持续扩大。综合中国光伏行业协会、东吴证券研究所、中信证券研究部及海通国际对全球光伏新增装机量的预测，预计2023年至2025年全球光伏新增装机量分别达到约350GW、430GW和540GW。假设公司每年市占率提高2个百分点，则公司2023-2025年接线盒预计出货量测算如下：

| 项目          | 2025年度 | 2024年度 | 2023年度 |
|-------------|--------|--------|--------|
| 全球新增装机量（GW） | 540.00 | 430.00 | 350.00 |

| 项目              | 2025年度 | 2024年度 | 2023年度 |
|-----------------|--------|--------|--------|
| 公司预计市场占有率       | 20.00% | 18.00% | 16.00% |
| 公司模拟接线盒出货量（百万套） | 196.36 | 140.73 | 101.82 |

注1：每一块光伏组件均需要一个接线盒，此处按照每块组件550W计算接线盒市场以估计公司接线盒销量。

注2：公司市场占有率仅为本次估算而作的假设，不构成承诺及盈利预测和业绩承诺，请投资者谨慎判断并注意投资风险。

由上，公司本次激励所设置的出货量考核指标与通过市占率所模拟测算的销量不存在重大差异，具备可行性的同时亦具备一定的挑战性，有助于调动公司整体的积极性，充分发挥相应的激励作用。

未来随着公司规模优势、技术优势、质量优势、渠道优势和品牌优势等竞争优势逐渐凸显，以及下游组件厂商集中度提升将带动的接线盒行业集中度提升，公司具备进一步扩大市场份额的能力和潜力，通过全体员工的共同努力具备较大可能性实现所设置的出货量考核指标。

### （3）公司产能持续提升，为出货量指标达成提供保障

受原有产线的自动化改造及技术升级等因素影响，公司近年来产能规模有所小幅提升，截至目前，公司接线盒月均产能约为550万套，全年产能约为6,600万套。公司“光伏接线盒技改扩建项目”和“太阳能光伏组件接线盒生产项目”等均在建设中，将逐步投产从而提升公司的先进产能，预计可以覆盖激励计划中设置的出货量指标，能够充分保障公司的生产。未来，公司将根据自身经营状况和行业发展趋势，结合下游客户的具体需求情况，统筹布局生产规划，满足公司业务需求，增强公司的市场竞争力。

综上，公司本次激励计划中设置的考核指标具备科学性、合理性，也具备客观性和可实现性，符合行业发展和公司实际情况，能够充分调动全体员工的积极性，促进公司竞争力的提升，为股东创造更多价值，符合《管理办法》第十一条的相关规定。

### 三、相关风险提示

上述公司关于本次激励计划所设置的公司层面业绩考核指标并非上市公司对于未来考核期内向市场做出的业绩承诺，仍存在因各种因素和原因而无法达到的可能。关于本次激励计划业绩考核指标的补充说明的相关内容，不作为投

资建议和承诺，敬请投资者注意风险。

特此公告。

江苏通灵电器股份有限公司

董事会

2023年3月10日