证券代码:688697 证券简称:纽威数控 公告编号:2024-014

纽威数控装备（苏州）股份有限公司关于2023年年度报告的信息披露监管问询函回复的公告

本公司监事会及全体监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、准确性和完整性依法承担法律责任。

2024年4月16日，纽威数控装备（苏州）股份有限公司（以下简称“纽威数控”、“公司”）收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于纽威数控装备（苏州）股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函[2024]0065号，以下简称《问询函》）。根据《问询函》要求，公司与中信建投证券股份有限公司（以下简称“中信建投证券”或“保荐机构”）、天衡会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”、“会计师”）对《问询函》所列问题进行了逐项核查、落实，现将《问询函》所涉及问题回复如下。

本回复中财务会计数与各项目直接相加之和可能存在尾数差异，这些差异是由四舍五入造成的。

问题一、关于业绩变动

1、年报显示，2023年，公司实现营业收入232,103.69万元，同比增长25.76%；实现归属于母公司股东的净利润31,764.65万元，同比增长21.13%。2023年，公司前五大客户中，客户C为新增客户，前五大供应商中，不存在新增供应商情形。请公司：（1）说明报告期公司收入、净利润、毛利率、人均产值的变动与同行业可比公司的比较情况，以及存在较大差异的原因；（2）补充披露报告期前十大客户、前十大供应商的变动情况，是否与公司存在关联关系，并说明报告期新增客户、供应商的交易内容、对应产品的竞争优势，交易价格与其他客户、供应商是否存在显著差异。请保荐机构、年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、说明报告期公司收入、净利润、毛利率、人均产值的变动与同行业可比公司的比较情况，以及存在较大差异的原因

（一）收入、净利润、毛利率情况

1、组成数控

报告期内，公司收入、净利润、毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年	变动情况
营业收入	232,103.69	184,557.12	增加25.76%
归属于上市公司股东的净利润	31,764.65	26,223.22	增加21.13%
毛利率	26.46%	27.49%	下降1.03个百分点

2023年，公司实现营业收入232,103.69万元，同比增长25.76%；实现归属于母公司股东的净利润31,764.65万元，同比增长21.13%。公司主营业务收入保持稳定增长，2023年公司营业收入同比增长25.76%；2023年归属于上市公司股东的净利润为31,764.65万元，较2022年增加21.13%。

公司在提升产品性能的同时对产品成本进行全面管控，以提高产品竞争能力，外销毛利率同比上升，但由于国内市场竞争加剧，内销毛利率同比下降，2023年公司综合毛利率为26.46%，较2022年下降1.03个百分点。

2、同行业可比公司比较

报告期内，公司收入、净利润、毛利率变动情况与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司简称	2023年	2022年	变动情况
主营业务收入			
海天精工	326,460.34	312,403.68	4.50%
其中：境内	267,054.84	278,661.19	-4.17%
境外	59,405.51	33,742.49	76.06%
国盛智科	109,597.81	115,532.52	-5.14%
其中：境内	105,108.30	106,461.56	-1.27%
境外	4,489.50	9,070.97	-50.51%
纽威数控	230,888.93	183,494.97	25.83%
其中：境内	160,419.62	150,409.29	6.66%
境外	70,469.31	33,085.68	112.99%
主营业务毛利率			
海天精工	29.98%	27.30%	增加2.68个百分点
其中：境内	27.91%	26.26%	增加1.65个百分点
境外	39.29%	35.95%	增加3.34个百分点
国盛智科	24.25%	26.35%	减少2.10个百分点
其中：境内	23.90%	25.50%	减少1.60个百分点
境外	39.08%	36.22%	增加2.86个百分点
纽威数控	26.34%	27.37%	减少1.03个百分点
其中：境内	24.14%	27.28%	减少3.14个百分点
境外	31.35%	27.77%	增加3.58个百分点
归属于上市公司股东的净利润			
海天精工	60,948.37	52,064.91	17.06%
国盛智科	14,267.52	18,549.40	-23.08%
纽威数控	31,764.65	26,223.22	21.13%

总体来看，受国内下游行业投资恢复影响，2023年纽威数控、海天精工、国盛智科境内收入增幅分别为6.06%、-4.17%、-1.27%，同行业可比公司境内营业收入增速普遍出现下滑或负增长趋势；而海外市场需求呈现复苏态势，纽威数控一方面承接来自欧美地区的订单，调整机床销售价格等多种措施广展国内市场份额，另一方面通过多年系统性的海外市场布局，在市场快速发展的投把票机遇，实现海外收入的快速提升；2023年，纽威数控、海天精工境外收入增幅分别为112.99%、76.06%，而国盛智科同期下降50.51%，主要因国盛智科2022年国外地区销售以精密板件为主，其2023年精密板件销售同比下降较多所致。

2023年，纽威数控境外业务毛利率有所提高，增加3.58个百分点，一方面系公司实施精细化管理，对材料采购、产品设计及各项费用进行严格的管控，使得生产成本有所降低，另一方面随着以前年度市场拓展，公司品牌认可度逐渐提升，大型加工中心收入占比提升，毛利率相应提高。受益于境外数控机床需求增长，同行业可比公司毛利率均呈现上升趋势，2023年，海天精工、国盛智科境外毛利率分别增加3.34个百分点、2.86个百分点。受国内竞争加剧影响，各家公司并展不同策略进行应对，此外受产品结构、下游客户订单不同所致，同行业可比公司境内毛利率波动出现一定差异。由于境内业务竞争激烈，在三期间自产能逐渐释放的情况下，公司适当下调境内部分数控机床产品售价，使得2023年境内毛利率下降3.14个百分点，至24.14%；海天精工境内龙门市场布局较早，相关市场议价能力较强，外加其自制零部件比例较高，2023年该优势多数大型数控机床，使得2023年境内毛利率下降1.65个百分点，至27.91%；国盛智科小规格数控机床比较高，市场竞争较为激烈，因此2023年境内毛利率下降1.60个百分点，至23.90%。综上，2023年纽威数控与同行业可比公司毛利率波动存在一定的差异，具备合理性。

净利润方面，由于纽威数控、海天精工体量较大，产品定位于中高端，抗风险能力较强，且2023年积极采取多种措施应对，净利润均出现一定幅度增长。

（二）人均产值情况

1、组成数控

报告期内，公司人均产值变动情况如下：

单位：万元、人

项目		2023年	2022年
平均人数	生产人数	693	650
	总人数	1,199	1,093
营业收入		232,103.69	184,557.12
人均产值	生产人数口径	334.93	283.93
	总人数口径	193.58	168.85

2023年纽威数控人均产值持续提升主要原因如下：首先，2023年7月，公司一期中高端数控机床产业化项目投产，随着一批生产人员的持续增加，公司总产值进一步提升，规模效应逐渐体现，带动人均产值提升；其次，2023年，公司外销收入大幅提升，主要客户为国外经销商，相关订单以标准化机型为主，公司组织生产更为高效，使得人均产值进一步提升。

2、同行业可比公司比较

报告期内，同行业可比公司人均产值情况如下：

单位：万元/人

公司简称	2023年	2022年	同比变动
海天精工	151.07	155.68	-2.97%
国盛智科	125.75	127.26	-1.18%
纽威数控	193.58	168.85	14.64%

报告期内，纽威数控与可比公司人均产值差异主要系产品结构、业务结构不同所致：首先，2022年7月，公司泰权项目一期中高端数控机床产业化项目的建设投产，产能逐步释放，至2023年公司开始充分把握市场机遇，外销业务大幅增加，外销订单以标准机型为主，组装生产效率较高，带动人均产值快速提升；其次，公司锻金件、铸件等原材料主要以外部采购为主，而可比公司主要以自产为主，因此可比公司需要的生产人员更多。综上，纽威数控2023年人均产值快速提升并高于可比公司具备合理性。

二、补充披露报告期前十大客户、前十大供应商的变动情况，是否与公司存在关联关系，并说明报告期新增客户、供应商的交易内容、对应产品的竞争优势、交易价格与其他客户、供应商是否存在显著差异

（一）前十大客户

1、基本情况

2023年，公司前十大客户基本情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	2023年收入	交易内容	是否关联	新增前十大	2022年收入	开始合作年份	同比变化
1	客户1	31,555.76	各类机床	否	否	11,544.57	2015年	173.34%
2	客户2	7,526.35	各类机床	否	否	7,732.83	2016年	-2.67%
3	客户3	5,915.93	各类机床	否	是	-	2023年	不适用
4	客户4	5,697.10	各类机床	否	否	5,266.05	2022年	8.19%
5	客户5	4,529.90	各类机床	否	否	7,215.01	2012年	-37.22%
6	客户6	4,142.25	各类机床	否	否	6,324.78	2016年	-34.51%
7	客户7	3,765.93	各类机床	否	否	2,932.57	2017年	28.42%
8	客户8	3,679.12	各类机床	否	是	78.54	2021年	4584.40%
9	客户9	3,623.19	各类机床	否	是	2,102.21	2020年	72.35%
10	客户10	3,395.34	各类机床	否	是	-	2023年	不适用
	小计	73,830.86				43,196.56		70.92%

2、2023年新增前十大客户情况

（1）客户3

①公司与客户3交易内容、交易背景

客户3系客户1主要采购龙门加工中心，采购总量较大，用于风电行业大型零部件加工。由于公司在风电行业市场份额较高，拥有成熟的加工方案，最终通过商务谈判获得客户3订单。

②销售毛利率差异

大型加工中心等数控机床一般根据客户需求进行定制化设计与生产，由于核心零部件选配有所不同，不同客户之间的销售价格可能存在较大差异，公司定制价格应体现商品本质的定价模式。2023年，公司向客户3销售的大型加工中心毛利率与同期境内大型加工中心毛利率对比如下：

销售机床种类	客户3	境内
大型加工中心	25.93%	23.45%

由于客户3为终端用户，该合同价格在2020年签署框架协议时确定，公司近年来采购、生产成本有所下降，因此销售毛利率略高于公司境内大型加工中心平均毛利率，具备合理性。

（2）客户8

①公司与客户8交易内容、交易背景

客户8系数控机床销售商，经营区域为东北。2023年，客户8通过买断式交易向公司采购各大种类机床。

②销售毛利率差异

2023年，公司向客户8销售各类机床毛利率与周边地区经销模式下同类型产品毛利率对比如下：

销售机床种类	客户8	境内	周边地区
大型加工中心	27.09%	23.45%	26.34%
立式数控机床	27.58%	24.34%	24.89%
卧式数控机床	27.49%	25.85%	28.28%

2023年，国内机床市场竞争加剧，当期，由于该公司所在区域市场竞争激烈度较于长三角、珠三角等重点区域，因此销售毛利率高于同类型境内销售毛利率均水平，具备合理性。

（3）客户9

①公司与客户9交易内容、交易背景

客户9系数控机床销售商，经营区域为华北。2023年，客户9经营情况良好，向公司采购各大种类机床的规模较上年有所增长。

②销售毛利率差异

2023年，公司向客户9销售各类机床毛利率与周边地区经销模式下产品毛利率对比如下：

销售机床种类	客户9	境内	周边地区
大型加工中心	25.90%	23.45%	24.98%
立式数控机床	25.92%	24.34%	23.64%
卧式数控机床	29.69%	25.85%	27.72%

2023年，国内机床市场竞争加剧，当期，由于该公司所在区域市场竞争激烈度较于长三角、珠三角等重点区域，因此销售毛利率总体高于同类型境内销售毛利率平均水平，相关差异具备合理性。此外，客户9终端客户规模较大，利润空间较大，给厂商留存利润空间相对略高。

（4）客户10

①公司与客户10交易内容、交易背景

客户10是一家贸易公司，其拥有自己的数控机床客户资源，主要为金属加工行业企业，终端客户多位于海外。2022年，客户10通过市场了解到纽威数控并建立商业联系。目前，客户10所公司采购的产品主要为数控车床及立式加工中心。

②销售毛利率差异

2023年，公司向客户10销售各类机床毛利率与境外同类型产品毛利率对比如下：

销售机床种类	客户10	境外
立式数控机床	35.18%	27.37%
卧式数控机床	30.72%	33.44%

客户10所公司采购的产品多为非标机型，例如螺纹数控机床，相关市场竞争对手较少，纽威数控在品质、交货期等方面具备优势，此外相关订单配置具有多样性需求，给公司生产组织带来一定压力，因此提高了相关产品售价，毛利率差距具备合理性。

（二）前十大供应商

1、基本情况

2023年，公司前十大供应商基本情况如下表所示：

单位：万元

序号	供应商名称	2023年采购	交易内容	是否关联	新增前十大	2022年采购	开始合作年份	同比变化
1	北京发那科机电有限公司上海分公司	20,361.46	数控系统	否	否	20,128.97	2013年	1.15%
2	常州市冠军铁业制造有限公司	5,826.01	毛坯	否	否	6,223.51	2012年	-6.39%
3	冈田智能（江苏）股份有限公司	3,919.34	刀库	否	否	3,446.52	2019年	13.72%
4	芜湖久弘亚工股份有限公司	3,912.12	毛坯	否	否	4,835.96	2017年	-19.10%
5	浙江吉宝智能装备股份有限公司	3,543.42	冷却排屑组件	否	否	2,469.83	2020年	43.47%
6	杭州沃勒精密机械有限公司	3,126.56	毛坯	否	否	2,645.48	2019年	18.18%
7	上海敏硕机械配件有限公司	2,819.88	轴承、丝杠	否	是	1,947.91	2007年	44.76%
8	江苏恩雅福特机械科技股份有限公司	2,749.64	主轴、丝杠组件等	否	否	2,341.67	2012年	17.42%
9	采埃孚销售服务（中国）有限公司	2,529.74	减速箱	否	是	2,187.36	2015年	15.65%
10	约翰内斯.海德汉博士（中国）有限公司	2,527.20	数控系统、光栅尺、编码器	否	是	992.48	2008年	154.64%
	小计	51,315.36				47,219.67		8.67%

2、2023年新增前十大供应商情况

（1）上海敏硕机械配件有限公司

①公司与上海敏硕机械配件有限公司交易内容、交易背景

公司向上海敏硕机械配件有限公司主要采购其代理的轴承与丝杠，其中轴承以日本NSK品牌为主，NSK轴承具有承载能力高、刚性和稳定性好、高转速、高精度和重复性等特点，能够满足高精密机床的使用。

目前机床上使用的高速、高精密轴承主要为欧洲、日本品牌，国内品牌在精度、精度保持性、转速等方面与进口的轴承有一定的差距，也有部分客户指定机床上使用的轴承品牌。

②采购价格差异

2023年，公司向上海敏硕机械配件有限公司采购各类轴承、丝杠，由于不同品牌档次有所差距，且相关零部件主要基于客户选配，因此采购价格具有唯一性，2023年没有其他供应商供应类似零部件，其产品定价主要参考以前年度交易价格确定。总体来看，2023年采购价格较为稳定，未发生异常变动。

（2）采埃孚销售服务（中国）有限公司

①公司与采埃孚销售服务（中国）有限公司交易内容、交易背景

采埃孚系知名德国变速箱生产企业，其变速箱在汽车、机床等行业应用广泛，技术比较成熟。采埃孚变速箱具有体积较小、结构更紧凑、高可靠性等特点，目前国内外高速、大扭矩变速箱品牌较少，采埃孚为国际一流品牌。国内品牌产品在相同体系情况下，精度、扭矩、转速、可靠性等方面达不到要求。因此，在高精度、大扭矩的数控机床上广泛应用采埃孚变速箱。

②采购价格差异

2023年，公司向采埃孚销售服务（中国）有限公司采购各类变速箱，由于不同品牌档次有所差距，且相关零部件主要基于客户选配，因此采购价格具有唯一性，2023年没有其他供应商供应类似零部件，其产品定价主要参考以前年度交易价格确定。总体来看，2023年采购价格较为稳定，未发生异常变动。

（3）的幅内陈海德汉博士（中国）有限公司

①公司与的幅内陈海德汉博士（中国）有限公司交易内容、交易背景

海德汉系德国公司，主要生产、销售各类光栅尺、数控系统、编码器，2023年，公司向其采购的主要为光栅尺、五轴数控机床所使用的数控系统、编码器，目前国内外光栅尺产品的品牌较少，海德汉为国际一流品牌，在高精度机床上一般会用到海德汉产品。海德汉光栅尺拥有精度高、体积小、反应灵敏等优势，此外国产品侧的类似产品与系统兼容性不好，所以公司采购海德汉有关产品。数控系统方面，国内生产的五轴数控机床所使用的数控系统主要有西门子、海德汉、国产华中数控系统及其它小众品牌。海德汉数控系统相对西门子和华中系统具有操作方便、自动化程度高、可靠性和稳定性高、智能化程度高、可扩展性灵活等特点和优势，在高端、精密五轴机床上应用广泛。目前五轴机床的数控系统大部分由客户指定品牌。

②采购价格差异

2023年，公司向的幅内陈海德汉博士（中国）有限公司采购各类光栅尺、五轴数控机床数控系统，由于不同品牌档次有所差距，且相关零部件主要基于客户选配，因此采购价格具有唯一性，2023年没有其他供应商供应类似零部件，其产品定价主要参考以前年度交易价格确定。总体来看，2023年采购价格较为稳定，未发生异常变动。

3、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构、年审会计师执行了以下核查程序：

1、审阅了纽威数控及可比上市公司2023年年度报告，了解其收入、净利润、毛利率、人均产值变动情况，并与公司销售部、财务部进行访谈，进一步核实相关原因；

2、获取公司2023年、2023年收入明细表，前十大客户合同，查阅前十大境内客户企业信用报告以及关联方清单，复核有关信息披露是否准确；

3、与公司销售部访谈，了解2023年前十大客户业务背景、对应产品的竞争优势、收入变化的主要原因以及新增前十大客户的销售记价是否与其他客户存在显著差异，并与2023年收入明细表进行核对；

4、获取公司2022年、2023年供应商明细表、前十大供应商合同，查阅前十大供应商企业信用报告及关联方清单，复核有关信息披露是否准确；

5、与公司采购部访谈，了解2023年前十大供应商业务背景、对应产品的竞争优势、采购规模变化的主要原因以及新增前十大供应商的交易定价是否与其他客户存在显著差异，并与新增前十大供应商主要零部件明细表进行核对。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、年审会计师认为：

1、2023年，纽威数控收入、净利润、毛利率、人均产值变动具备合理性，主要原因系公司有效把握海外市场发展机遇，实现境外收入高速增长；与同行业可比公司对比存在一定差异，相关差异主要系各个公司之间产品结构、业务布局、市场竞争策略有关，具备合理性。

2、2023年，公司前期增加一大客户销售各类数控机床，公司产品主要在方案设计、质量保障、价格等方面具备一定竞争优势；由于数控机床产品在产品复杂程度、销售区域竞争程度、产品定制化、销售方式等方面各有不同，因此前期增加一大客户与其他客户之间同类产品毛利率存在一定差异，相关差异具备合理性；2023年，公司向新增前十大供应商采购各类零部件明细比对、主轴、丝杠、减速箱、数控系统、光栅尺、编码器等核心数控机床零部件，相关核心零部件在产品参数需求、可靠性等方面具备唯一性，相关交易价格主要参考历史年度交易情况进行确定，交易价格不存在显著差异。

问题二、关于境外销售

2、年报显示，2023年，公司实现境内收入160,419.62万元，同比增长6.66%，毛利率24.14%，同比减少3.14个百分点；境外收入70,469.31万元，同比增长112.99%，毛利率31.35%，同比增加3.58个百分点。2023年公司境外业务的收入增速、毛利率水平、毛利率变动等方面均高于境内业务。请公司：（1）补充披露报告期公司境外销售地域分布情况，各国家地区主要客户销售收入及变动原因，境内外销售毛利率水平及变动存在差异的原因及合理性；（2）补充披露报告期境外销售模式变化以及主要客户变动情况，新增境外客户的名称、销售内容、销售金额、毛利率水平，与其他境外客户是否存在显著差异；结合境外客户开拓方式、向境外收入前五大客户的销售内容及相关产品在境外的竞争优势，说明报告期境外收入及占比大幅上升的原因；（3）补充披露境外主要客户应收账款期后收回情况，说明境外业务销售商品、提供劳务收到的现金与收入是否匹配，请保荐机构、年审会计师核查并发表明确意见。请年审会计师说明境外收入审计程序及其充分性、有效性。

【回复】

一、补充披露报告期公司境外销售地域分布情况、各国家地区主要客户销售收入及变动原因，境内外销售毛利率水平及变动存在差异的原因及合理性

（一）报告期公司境外销售地域分布情况

2022年及2023年，公司境外销售地域分布情况如下表所示：

单位：万元

序号	区域	2023年度		2022年度	
		收入	占比	收入	占比
1	欧洲	54,025.21	76.66%	22,217.22	67.15%
2	亚洲	7,209.96	10.23%	3,814.38	11.53%
3	北美洲	5,733.03	8.14%	4,143.21	12.52%
4	南美洲	3,005.85	4.27%	2,767.21	8.36%
5	其他	495.26	0.70%	143.66	0.43%
	合计	70,469.31	100.00%	33,085.68	100.00%

（二）各国家地区主要客户销售收入及变动原因

2023年，公司向前十五名境外客户销售各类数控机床，其收入变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	所在地区	开始合作年份	销售方式	2023年收入	2022年收入	同比变化	新增、大幅变化原因
1	客户1	欧洲	2015年	经销	31,555.76	11,544.57	173.34%	公司产品性价比提升，经销商与公司合作多年，较为了解公司产品，充分把握市场机遇；此外公司针对该代理商，给予中信保等除销付款政策的支持，促进收入进一步增长
2	客户4	欧洲	2022年	经销	5,697.10	5,266.05	8.19%	不适用
3	客户11	欧洲	2022年	经销	3,261.70	135.99	2298.48%	公司产品性价比提升，经销商与公司合作多年，较为了解公司产品，充分把握市场机遇
4	客户12	欧洲	2023年	经销	3,005.89	-	2023年新增客户	公司产品性价比提升，经销商积极了解、学习公司产品，公司配合经销商在市场端投入较多宣传工作，充分把握市场机遇
5	客户13	欧洲	2023年	经销	2,892.87	-	2023年新增客户	公司产品性价比提升，经销商积极了解、学习公司产品，公司配合经销商在市场端投入较多宣传工作，充分把握市场机遇
6	客户14	北美洲	2022年	经销	2,641.98	1,683.54	56.93%	公司产品性价比提升，经销商与公司合作多年，较为了解公司产品，充分把握市场机遇
7	客户15	南美洲	2017年	经销	2,161.99	1,887.60	14.54%	不适用
8	客户16	欧洲	2014年	经销	2,139.70	964.87	121.76%	公司产品性价比提升，经销商与公司合作多年，较为了解公司产品，充分把握市场机遇；此外公司针对该代理商，给予中信保等除销付款政策的支持，促进收入进一步增长
9	客户17	欧洲	2022年	经销	1,896.19	219.2	765.05%	公司产品性价比提升，经销商积极了解、学习公司产品，公司配合经销商在市场端投入较多宣传工作，充分把握市场机遇
10	客户18	拉丁美洲	2011年	经销	1,294.32	1,374.73	-5.85%	不适用
11	客户19	亚洲	2017年	经销	1,293.58	1,119.19	15.58%	不适用
12	客户20	亚洲	2022年	经销	860.87	226.13	280.70%	公司产品性价比提升，经销商积极了解、学习公司产品，公司配合经销商在市场端投入较多宣传工作，充分把握市场机遇；此外公司针对该代理商，给予中信保等除销付款政策的支持，促进收入进一步增长
13	客户21	亚洲	2023年	通过销售服务商	733.43	-	2023年新增客户	该客户系终端用户，通过抽地的销售服务商购买公司的产品，一方面公司的产品在性价比方面占据优势，另一方面当地销售服务商能够给予快速的技术支持服务
14	客户22	北美洲	2023年	自营	618.36	-	2023年新增客户	该客户系终端用户，通过当地的销售服务商购买公司的产品，一方面公司的产品在性价比方面占据优势，另一方面当地销售服务商能够给予快速的技术支持服务
15	客户23	亚洲	2023年	通过销售服务商	492.74	-	2023年新增客户	该客户系终端用户，通过当地的销售服务商购买公司的产品，一方面公司的产品在性价比方面占据优势，另一方面当地销售服务商能够给予快速的技术支持服务
合计					60,546.48	24,421.87	147.92%	

公司在2009年即开始海外市场开拓工作，多年来一直深耕欧洲、美洲、亚洲等海外区域，不断开拓区域内优秀的代理商，搭建销售体系，建立并培训当地的销售队伍，使得当地服务效率得到有效提升。随着中国数控机床质高价优的市场形象逐步建立，欧洲、亚洲市场客户认可度快速提升，需求呈快速增长趋势，纽威数控利用多年经营的境外销售网络，充分把握了市场行情，获得大量海外订单。此外，公司在2023年推出了多款明星机型获得市场好评并加强产品成本控制，进一步提升产品竞争力，还积极针对不同地区研发不同种类的适配机型，调整海外销售政策，使用多种手段协助代理商获取订单，促进海外市场销售增长。

2023年，公司前十五大海外客户主要为经销商，相关客户收入增长，主要系公司近年来一直进行成本压缩，使得纽威数控的数控机床在相关区域市场性价比不断提升所致；另外，部分经销商客户已与公司多年合作，较为了解公司产品，在市场需求快速增长的情况下，能更有针对性地推荐公司产品获得订单；此外，公司针对部分重点经销商，采取出口信用保险赊销政策予以支持，上述手段促进收入进一步增长。

（三）境内外销售毛利率水平及变动存在差异的原因及合理性

2023年，纽威数控境内外毛利率水平变动情况如下：

主营业务毛利率	2023年	2022年	变动情况
整体	26.34%	27.37%	减少1.03个百分点
其中：境内	24.14%	27.28%	减少3.14个百分点
境外	31.35%	27.77%	增加3.58个百分点

境内方面，受国内下游行业投资景气度波动影响，纽威数控一方面调整机床售价，提升产品性能；另一方面对材料采购、产品设计及各项费用进行严格的管控，但由于售价降价幅度大于成本下降幅度，境内主营业务毛利率较2022年下降3.14个百分点；与此同时，境外市场需求大幅增加，市场竞争激烈程度较于境内市场，供给成本下降，毛利率较2022年增加3.58个百分点。

2023年，公司境外毛利率高于境内毛利率主要系市场竞争程度及产品结构变化所致。2023年，境内例如长三角、珠三角等重点区域以中小民营企业为主，相关客户对价格较为敏感，公司在市场竞争激烈、三期项目产能逐步增加的情况下，主动下调产品价格抢占市场，而国外市场因为需求大幅增加，市场尚未达到完全竞争状态，因此公司纽威数控机床售价无需充分下调即可实现销售；此外，随着多年来境外市场品牌建设，市场认可度不断提升，在需求大幅增加的情况下，海外市场大型数控机床等高毛利率产品销售占比有所提升，使得海外市场毛利率进一步提升。

下表为2023年，纽威数控与可比公司境内、境外毛利率差异情况：

项目	纽威数控	海天精工	国盛智科
境外毛利率	31.35%	39.29%	39.08%
境内毛利率	24.14%	27.91%	23.90%
差异	7.21%	11.38%	15.18%

由上表可知，2023年纽威数控与可比公司境外毛利率均明显高于境内毛利率，公司境内外毛利率波动差异具备合理性。

二、补充披露报告期境外销售模式变化以及主要客户变动情况，新增境外客户的名称、销售内容、销售金额、毛利率水平，与其他境外客户是否存在显著差异；结合境外客户开拓方式、向境外收入前五大客户的销售内容及相关产品在境外的竞争优势，说明报告期境外收入及占比大幅上升的原因

（一）报告期境外销售模式

报告期内，公司境外销售采用“经销为主、直销为辅”的销售模式，销售模式未发生重大变化，2022年、2023年公司境外各销售模式的收入对比情况如下：

单位：万元

销售模式	2023年		2022年	
	收入	占比	收入	占比
经销	54,164.08	76.86%	28,264.86	85.43%
通过销售服务商	11,552.00	16.39%	3,082.30	9.32%
自营	4,753.23	6.75%	1,738.52	5.25%
合计	70,469.31	100.00%	33,085.68	100.00%

（二）报告期境外主要客户变动情况，新增境外客户的相关情况

1、境外主要客户

2023年，境外主要客户变动情况参见本题回复之“一、补充披露报告期公司境外销售地域分布情况，各国家地区主要客户销售收入及变动原因，境内外销售毛利率水平及变动存在差异的原因及合理性”之“（二）各国家地区主要客户销售收入及变动原因”。

2、境外新增客户

2023年，境外新增前五大客户情况如下表所示：

序号	客户名称	客户所在区域	销售内容	2023年收入	毛利率	地区平均毛利率
1	客户12	欧洲	大型加工中心	209.45	31.93%	31.66%
			立式数控机床	1,026.25	28.26%	26.81%
			卧式数控机床	1,720.53	31.44%	33.40%
			其他零部件	49.66	52.02%	34.10%
			合计	3,005.89	30.73%	31.81%
2	客户13	欧洲	大型加工中心	1,416.41	28.94%	31.66%
			立式数控机床	28.50	18.80%	26.81%
			卧式数控机床	1,158.65	32.95%	33.40%
			其他零部件	289.30	24.93%	34.10%
			合计	2,892.87	30.04%	31.81%
3	客户21	亚洲	立式数控机床	733.43	29.99%	30.28%
4	客户22	北美洲	立式数控机床	283.65	38.06%	28.58%
			卧式数控机床	296.44	34.75%	38.04%
			其他零部件	38.28	27.43%	-14.88%
			合计	618.36	35.81%	30.95%
5	客户23	亚洲	大型加工中心	492.74	29.15%	31.59%

欧洲市场方面，由于地区销售额、单个客户销售额规模均较大，因此产品结构更为均衡，能够充分反映纽威数控境外销售数控机床的整体情况，新增客户的美洲数控机床产品毛利率与地区平均水平基本一致，不存在显著差异。

亚洲、北美方面，由于新增客户销售规模较小，产品种类相对单一，因此产品毛利率易受到个别订单影响，亚洲方面，客户21、23均为终端使用客户，由于销售数控机床种类在当地市场竞争较为激烈，公司给予客户一定的价格优惠，因此毛利率总体低于地区平均水平；北美洲方面，客户22为终端使用客户，不涉及经销商销售，加之其采购的立式数控机床定制配件较多，售价较高，因此销售毛利率高于地区平均毛利率。

（三）报告期境外收入及占比大幅上升的原因

纽威数控近年来不断致力于成本控制与优化，这一策略使得公司的数控机床在相关海外区域市场上的性价比水平不断攀升。通过有效的生产流程优化和供应链管理，公司成功地降低了生产成本，为客户提供了更具竞争力的价格。与此同时，纽威数控产品在性能参数方面表现出色，具备优异的切削刚性和稳定运行的特点，其设计和制造精良，保证了机床的长期稳定性和可靠性；从而大幅降低了故障率，这种高品质的产品不仅受到国内市场的青睐，更吸引了众多海外客户的持续购买。2023年，公司主要通过经销商代理销售方式开拓海外市场。纽威数控主要采用多加国外各类展会、上门拜访、邀请互访、专业网站与杂志推广等多种方式，对海外经销商进行拓展。

2023年，公司境外销售模式情况、前五大客户的销售内容以及报告期境外收入及占比大幅上升的原因本题回复之“一、补充披露报告期公司境外销售地域分布情况，各国家地区主要客户销售收入及变动原因，境内外销售毛利率水平及变动存在差异的原因及合理性”之“（二）各国家地区主要客户销售收入及变动原因”。

三、补充披露境外主要客户应收账款期后收回情况，未收回账款对应的客户及原因，说明境外业务销售商品、提供劳务收到的现金与收入是否匹配

（一）境外主要客户应收账款期后收回情况

单位：万元

名称	截至2023.12.31应收账款余额	截至2024.4.30应收账款收回金额
客户1	2,645.98	2,645.98
客户16	1,348.62	213.69
客户18	994.97	237.00
客户19	923.12	348.92
客户15	846.62	515.58
客户4	734.58	613.09
客户24	202.31	-
客户25	180.40	64.34
客户26	164.14	-
合计	8,040.75	4,638.60

为支持海外市场发展，纽威数控设定销售政策：对于当地重点经销商采用赊销政策。一般情况下，相关境外经销商支付20-30%左右货款后，公司开始组织订单生产，剩余款项给予经销商6-12个月的账期。为降低回款风险，公司通过中国出口信用保险公司对赊销款项进行投保，此外由于机器本身具备加密功能，如果尾款未能收回，相关数控机床将会被锁机。

截至2024年4月30日，相关境外应收账款均在账期内，未发生逾期情况。

（二）境外业务销售商品、提供劳务收到的现金与收入是否匹配

2023年，公司境外业务收入与销售商品、提供劳务收到的现金匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	金额
境外收入	70,469.31
境外销售商品、提供劳务收到的现金	61,782.53
现金占收入比重	87.67%

2023年，纽威数控境外业务销售商品、提供劳务收到的现金占收入比例为87.67%，公司境外收入质量较高，境外现金回款与收入规模相匹配。

考虑到公司仅对合作时间较长且订单较为稳定的海外经销商开展赊销政策，赊销款项又通过投保出口信用保险、数控机床密码加密等多种手段予以保障，因此公司境外应收账款回款总体风险可控。