证券代码:688698 证券简称:伟创电气 公告编号:2024-048

苏州伟创电气科技股份有限公司关于公司全资子公司对外投资的进展公告

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、准确性和完整性依法承担法律责任。

一、对外投资基本情况

苏州伟创电气科技股份有限公司(以下简称公司)于2024年1月29日召开第二届董事会第二十一次会议,审议通过了《关于拟签署投资协议暨设立子公司的议案》,同意公司以全资子公司常州伟创电气有限公司(以下简称常州伟创)作为实施主体,于江苏省常州钟楼经济开发区建设高端电气装备生产基地项目(以下简称项目),项目计划总投资5亿元人民币(最终以实际投资为准)。以上事项,具体详见公司于2024年1月30日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《苏州伟创电气科技股份有限公司拟签署投资协议暨设立子公司的公告》(公告编号:2024-004)。

二、对外投资进展情况

2024年6月27日,常州伟创通过招拍挂的方式取得位于常州市钟楼区,春江南路西侧、飞龙西路南侧CX010205-01地块的土地使用权。同日,常州伟创与常州市自然资源和规划局就该等土地使用权的出让事项签订了《国有建设用地使用权出让合同》。后续常州伟创将按合同约定支付国有建设用地使用权出让价款及税金,并办理相应权属证书等事项。

三、合同主要内容

1、合同双方当事人

出让人:常州市自然资源和规划局

受让人:常州伟创电气有限公司

2、宗地编号:CX010205-01

3、宗地面积:33,374平方米

4、宗地位置:常州市钟楼区春江南路西侧、飞龙西路南侧

5、宗地用途:工业用地

6、出让年限:30年

7、出让价款:人民币2,003万元

四、合同签署对公司的影响

本次土地使用权的取得有利于推进公司项目进一步落地实施,有利于完善公司产业布局,提高运作效率,提升公司综合竞争实力,推动公司持续长远发展,符合公司的战略规划。

本次投资资金来源为公司自有或自筹资金,并将按照项目资金实际需求分批落实到位,不影响现有主营业务的正常开展,不会对公司的经营成果产生重大影响,不存在损害上市公司及全体股东利益的情形。

五、后续事项及风险提示

此次签订《国有建设用地使用权出让合同》之后,公司还需按照相关规定办理该宗用地的建设规划、建设施工等有关报批事项,需获得有关主管部门批复。项目实施过程中可能受有关部门审批手续、国家或地方有关政策调整等不可抗力因素的影响,项目实施进度存在一定的不确定性。后续公司会按照当地相关部门要求,积极推进项目建设实施工作,公司将根据后续项目进展情况,按照有关法律法规的要求及时履行信息披露义务。敬请广大投资者理性投资,注意投资风险。

特此公告。

苏州伟创电气科技股份有限公司董事会

2024年6月28日

证券代码:688698 证券简称:伟创电气 公告编号:2024-049

苏州伟创电气科技股份有限公司关于2023年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

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、准确性和完整性依法承担法律责任。

苏州伟创电气科技股份有限公司(以下简称公司或伟创电气)于近日收到上海证券交易所下发的《关于对苏州伟创电气科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2024】0163号)(以下简称《问询函》)。根据《问询函》的要求,公司会同保荐机构国泰君安证券股份有限公司、年审会计师大信会计师事务所(特殊普通合伙)对《问询函》所提及的事项进行了认真核查,现就问询函所涉及问题回复如下:

本回复若存在合计数与各分项数值之和尾数不符情况,系四舍五入原因造成。

问题1、关于经销商客户

关于经销商客户。年报及公开信息显示,(1)公司采用区域与行业相结合、经销与直销相结合的营销模式。根据经销商与公司合作的紧密程度,公司将经销商分为核心经销商、一级经销商、特约经销商三类。2023年,公司经销收入8.12亿元,同比增长66.58%,占全部营业收入的比重63.84%,报告期末国内外经销商共304个,数量较2020年末增长超一倍。(2)2023年经销模式收入同比增长66.58%,高于直销模式销售金额增速,经销毛利率39.64%,高于直销毛利率36.46%。

请公司:(1)结合近三年核心经销商、一级经销商、特约经销商分类销售结构,说明各类别下主要经销商发生变动的原因;(2)区分境内、境外,补充披露报告期前十大经销商客户情况,包括名称、成立年限、合作年限、销售内容、销售金额及同比变动情况、订单获取方式、关联关系、应收账款及期后回款等情况,说明是否存在第四季度收入占比显著较高、向经销商压货、提前确认收入、期后大量退货等情形,经销收入同比大幅增长与同行业可比公司是否存在显著差异;(3)区分境内、境外,分别说明新进前十大经销商客户是否存在成立时间短、注册资本少、由关联方设立的情形,以及在交易内容、毛利率、订单获取方式上与其他同类客户是否存在显著差异以及存在差异的原因;(4)结合经销商及终端客户情况,量化说明经销毛利率高于直销毛利率的原因及合理性,与同行业可比公司是否存在显著差异。

回复:

一、公司说明

(一)结合近三年核心经销商、一级经销商、特约经销商分类销售结构,说明各类别下主要经销商发生变动的原因

1、公司近三年核心经销商、一级经销商、特约经销商分类销售结构

根据经销商与公司合作的紧密程度不同,公司将经销商分为三级,由高到低依次是核心经销商,一级经销商和特约经销商,经销商具体的资质评定标准如下:

经销商类别	核心经销商	一级经销商	特约经销商
通常合作年限	5年	3年	1年
区域限制	根据协议限定区域(省级)	根据协议限定区域(地市级)	根据协议限定区域(地市级)
境内年度销售金额-变频器	)=500万元	200-500万元	20-200万元
境内年度销售金额-伺服系统及运动控制器	)=200万元	100-200万元	20-100万元
海外经销商年度销售金额(注)	)=200万元	100-200万元	10-100万元
技术支持、安装及维修等服务	具备技术人员、售后团队,公司提供定期技术培训、第一时间响应技术或维修需求。	具备一定技术人员、售后团队,公司提供定期技术培训,各地售后团队及时响应技术、维修需求。	具备一定的客户服务能力,公司根据经销商具体情况提供技术培训和维修服务。
经销商代理资格考核标准	公司每年对经销商的代理资格进行考核,主要考核内容包含年销售额(国内经销商需实现年度销售额20万元,海外经销商为10万元)、是否存在跨区销售、扰乱市场价格、损害公司品牌形象等情形		

注:海外经销商年度销售金额包括全部工控产品销售金额。

2021年至2023年,公司各类经销商数量和主营业务收入变化情况如下:

单位:万元

经销商分类	2023年度		2022年度		2021年度	
	数量(个)	占比	数量(个)	占比	数量(个)	占比
核心经销商	136	44.74%	85	46.70%	65	44.83%
一级经销商	103	33.88%	53	29.12%	41	28.28%
特约经销商	65	21.38%	44	24.18%	39	26.90%
合计	304	100.00%	182	100.00%	145	100.00%
经销商分类	2023年度		2022年度		2021年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
核心经销商	66,245.99	81.60%	37,667.64	77.29%	29,280.18	73.60%
一级经销商	10,035.04	12.36%	6,439.92	13.21%	5,523.95	13.88%
特约经销商	4,906.52	6.04%	4,629.19	9.50%	4,981.21	12.52%
合计	81,187.55	100.00%	48,736.75	100.00%	39,785.33	100.00%

如上表所示,2021年至2023年公司各类经销商数量和收入均呈增长趋势,与公司近年来经销收入增长趋势基本相符。2022年度公司特约经销商数量较2021年度有所增长,但销售收入较2021年度略有下滑,主要原因系2022年度受宏观经济因素波动的影响。

从销售结构上看,公司经销业务主要依赖核心经销商,近三年来公司核心经销商经销收入占比分别为73.60%、77.29%及81.60%,销售占比高且呈现增长趋势。

2、各类别下主要经销商发生变动的原因

2021年至2023年,公司各类别下前五大经销商具体情况如下:

排名		2023年度	2022年度	2021年度
核心经销商	第1名	经销商1	经销商1	济南铧泰恒泓商贸有限公司(以下简称济南铧泰)
	第2名	经销商2	经销商3	成都三本科技有限公司(以下简称成都三本)
	第3名	Cleanergy Maroc	Cleanergy Maroc	经销商4
	第4名	经销商5	经销商2	Cleanergy Maroc
	第5名	经销商4	经销商6	山东迫日科贸有限公司(以下简称山东迫日)
一级经销商	第1名	汕头市三冠自动化科技有限公司	广州市麦伺自动化设备有限公司	广州市康尼斯自动化有限公司(以下简称康尼斯)
	第2名	杭州海明自动化科技有限公司	福州远名电气自动化有限公司	宁波博升自动化工程有限公司
	第3名	宁波博升自动化工程有限公司	宁波博升自动化工程有限公司	岳阳市瑞能电气有限公司
	第4名	衡水铭特贸易有限公司	临沂永控自动化控制设备有限公司	重庆迈成科技发展有限公司
	第5名	临沂永控自动化控制设备有限公司	衡水铭特贸易有限公司	苏州德瑞诺机电科技有限公司
特约经销商	第1名	温州宇亿智能科技有限公司	上海逸嘉国际贸易有限公司	上海逸嘉国际贸易有限公司
	第2名	太仓鉴崧实业有限公司	文安县宗信优诺石油设备经销处	黑龙江省优诺石油设备经销处
	第3名	广州兰诺智能装备有限公司	广州华书达电子科技有限公司	苏州吴越电器成套设备有限公司
	第4名	南通人人发机器制造有限公司	广州涨盛自动化科技有限公司	苏州丝科路德进出口贸易有限公司
	第5名	青岛贝森自动化设备有限公司	徐州奥士通自动化设备有限公司	苏州市新指数智能科技有限公司

由于公司经销收入主要来源于核心经销商,因此这里主要分析公司前五大核心经销商变动情况及原因,具体如下:

序号	客户名称	是否为前五大核心经销商			变动原因
		2023年度	2022年度	2021年度	
1	经销商1	是	是	否	经销商1是当地知名工控产品经销商,公司与经销商1的商业合作开始于2022年,目合作开始业务量便迅速增大,目前已成为公司前五大经销商。
2	经销商2	是	是	否	经销商2是主营纺织行业专用控制系统的代理商,公司与经销商2的商业合作开始于2021年下半年,随着下游客户需求量逐渐增大,2023年已成为公司境内最大的经销商客户,呈现显著的增长趋势。
3	Cleanergy Maroc	是	是	是	Cleanergy Maroc成立于摩洛哥,至今有十几年的经营历史,主要代理公司光伏扬水逆变器产品,目2017年合作以来,销售收入逐年增长,合作保持稳定。
4	经销商5	是	否	否	经销商5主营石油石化专机代理销售业务,公司目2017年合作以来,合作保持稳定,2022年受中标项目增加的影响,采购需求迅速放量,并在2023年成为公司前五大核心经销商。
5	经销商4	是	否	是	经销商4主要代理销售公司伺服系统产品,目2019年合作以来,销售规模保持稳定,2023年受下游客户需求增加影响,对公司采购量有所上升。
6	经销商3	否	是	否	经销商3是公司在亚洲地区的代理商,目2019年合作以来,销售规模保持稳定增加,尽管2021年和2023年未进入公司前五大核心经销商之列,但销售规模保持在公司前十大核心经销商之列,合作保持稳定。
7	经销商6	否	是	否	经销商6是当地的一家工控产品经销商,公司在2022年与之开展合作,合作当年即迅速放量,2023年公司将当地的独家代理权授予至经销商1,相关业务也一并转移至经销商1。
8	济南铧泰	否	否	是	济南铧泰主要代理销售公司起重行业专机产品,目2022年以来受房地产下游行业需求下降的影响,采购量有所下降,导致其退出公司前五大核心经销商序列。
9	成都三本	否	否	是	成都三本成立于2007年,作为公司经销商,公司向其销售通用变频器等各类工控产品,目成立以来与公司合作保持稳定,近年来受地区竞争加剧和需求放缓的影响,对公司采购量有所下降,2022年和2023年未进入公司前五大核心经销商序列。
10	山东迫日	否	否	是	山东迫日成立于2008年,作为公司经销商,公司向其销售通用变频器等各类工控产品,目2021年以来与公司合作保持稳定,近年来采购量有所增长,但因为其他核心经销商采购规模增长幅度更大,导致2022年和2023年未进入公司前五大核心经销商序列。

公司一级经销商、特约经销商存在数量较多、单个销售金额较小、销售区域限制较多的特点,近三年来各期前五大一级经销商、特约经销商的构成存在一定的变动,主要是由于部分客户销售策略调整或者销售地区需求发生变动导致销售排名有所变动,公司与主要一级经销商、特约经销商均建立了长期合作关系,合作较为稳定。

(二)区分境内、境外,补充披露报告期前十大经销商基本情况,说明是否存在第四季度收入占比显著较高、向经销商压货、提前确认收入、期后大量退货等情形,经销收入同比大幅增长与同行业可比公司是否存在显著差异

1、报告期前十大经销商基本情况

(1)2023年度前十大境内经销商

2023年度,公司境内前十大经销商客户名称、成立年限、合作年限、销售内容、订单获取方式、关联关系具体情况如下:

单位:万元

客户名称	成立时间	注册资本	合作年限	主要销售内容	订单获取方式	关联关系
经销商2	2021年	200	2021年至今	行业专用控制系统	商务洽谈	无
经销商4	2017年	50	2019年至今	专用伺服系统		
经销商5	2017年	3000	2017年至今	行业专机		
康尼斯	2002年	20	2016年至今	通用伺服系统、控制系统		
成都三本	2007年	200	2007年至今	通用变频器		
山东迫日	2008年	300	2012年至今	通用变频器		
东莞市振忻自动化科技有限公司(以下简称东莞振忻)	2017年	500	2019年至今	通用变频器/行业专机/通用伺服系统		
河北廊安自动化设备科技有限公司(以下简称河北廊安)	2019年	300	2022年至今	通用变频器/通用伺服系统		
江苏和讯自动化设备有限公司(以下简称江苏和讯)	2012年	1000	2016年至今	通用变频器		
山东新睿智能科技有限公司(以下简称山东新睿)	2020年	300	2020年至今	通用伺服系统		

如上表所示,除经销商2和河北廊安公司近年来新增的境内经销商,其余境内经销商均与公司建立了长期、稳定的合作关系。公司与报告期内前十大境内经销商均不存在关联关系。

2023年度,公司境内前十大经销商客户销售金额及同比变动、应收账款及期后回款等情况如下:

单位:万元

客户名称	2023年度营业收入	2023年度营业收入占比	2022年度营业收入	变动比例	应收账款余额(截至2023年末)	期后回款金额(截至2024年5月31日)	期后回款比例(截至2024年5月31日)
经销商2	4,636.50	28.06%	1,601.31	189.54%	4,534.83	1,768.15	38.99%
经销商4	2,239.98	13.56%	1,123.52	99.37%	806.10	466.44	57.86%
经销商5	2,223.90	13.46%	1,501.30	48.13%	710.18	218.42	30.76%
康尼斯	1,377.78	8.34%	781.01	76.41%	481.63	481.63	100.00%
成都三本	1,144.96	6.93%	1,410.55	-18.83%	636.41	403.72	63.44%
山东迫日	1,078.30	6.53%	985.91	9.37%	-	-	-
东莞振忻	1,060.00	6.42%	529.64	100.14%	310.61	310.61	100.00%
河北廊安	966.77	5.85%	461.7	109.39%	258.95	258.95	100.00%
江苏和讯	900.83	5.45%	704.67	27.84%	106.06	106.06	100.00%
山东新睿	891.7	5.40%	326.33	173.25%	178.68	178.68	100.00%
合计	16,520.71	100.00%	9,425.95	75.27%	8,023.44	4,192.64	52.25%

如上表所示,受益于部分区域经销商对公司行业专机等产品采购需求的增长,公司2023年度前十大境内经销商营业收入较2022年度增长75.27%,增幅较大,销售势头良好。截至2024年5月31日,公司2023年度前十大境内经销商应收账款期后回款比例为52.25%,除经销商2、经销商4、经销商5及成都三本受下游行业回款周期较长、货款回笼速度有所放缓的影响,期后回款比例相对较低,其余境内经销商期后回款情况良好,公司在2024年度会对相关应收账款进一步催收。

(2)2023年度前十大境外经销商

2023年度,公司境外前十大经销商客户名称、成立年限、合作年限、销售内容、订单获取方式、关联关系具体情况如下:

客户名称	成立年限	注册资本	合作年限	主要销售内容	订单获取方式	关联关系
经销商1	2022年	1,000万当地货币	2022年至今	通用变频器/行业专机	商务洽谈	无
Cleanergy Maroc	2010年	1,500万摩洛哥迪拉姆	2017年至今	行业专机		
经销商3	2015年	124万当地货币	2019年至今	通用变频器/行业专机/伺服系统		
Afrotel Consultancy DWC-LLC	2017年	10万阿联酋迪拉姆	2022年至今	行业专机		
经销商7	2007年	500万卢比	2019年至今	通用伺服系统		
VEDER DO BRASIL EIRELI	1991年	78,800巴西币	2016年至今	通用变频器		
ENERGIKA	2014年	127,922.22美元	2018年至今	行业专机		
经销商8	2001年	210,996.31美元	2018年至今	行业专机		
LAM GIA HUY AUTOMATION SERVICE COMPANY LIMITED	2007年	100亿越南盾	2015年至今	通用变频器		
RODA LLP	2016年	50,000美元	2021年至今	行业专机		

如上表所示,除经销商1、Afrotel Consultancy DWC-LLC和RODA LLP系近年来新增的境外经销商,其余境外经销商均与公司建立了长期、稳定的合作关系,公司与报告期内前十大境外经销商均不存在关联关系。

2023年度,公司境外前十大经销商客户销售金额及同比变动、应收账款及期后回款等情况如下:

单位:万元

客户名称	2023年度营业收入	2023年度营业收入占比	2022年度营业收入	变动比例	应收账款余额	期后回款金额(截至2024年5月31日)	期后回款比例(截至2024年5月31日)
经销商1	13,083.75	53.27%	5,865.37	123.07%	2,549.37	2,549.37	100%
Cleanergy Maroc	3,822.59	15.56%	2,056.40	85.89%	800.7	800.7	100%
经销商3	2,207.13	8.99%	2,199.77	0.33%	408.39	408.39	100%
Afrotel Consultancy DWC-LLC	1,295.57	5.28%	314.12	312.45%	467.36	467.36	100%
经销商7	1,120.91	4.56%	776.07	44.43%	371.27	371.27	100%
VEDER DO BRASIL EIRELI	808.07	3.29%	447.25	80.68%	164.24	164.24	100%
ENERGIKA	690.54	2.81%	243.16	183.99%	124.67	124.67	100%
经销商8	560.99	2.28%	452.29	24.03%	80.41	80.41	100%
LAM GIA HUY AUTOMATION SERVICE COMPANY LIMITED	534.27	2.18%	666.41	-19.83%	183.02	183.02	100%
RODA LLP	435.36	1.77%	70.88	514.26%	159.53	159.53	100%
合计	24,559.18	100%	13,091.71	87.59%	5,308.96	5,308.96	100%

如上表所示,2023年度公司前十大境外经销商营业收入同比增长87.59%,主要原因系公司积极布局多个国家和地区,加大海外展会和产品认证的投入,公司在海外市场的品牌影响力有所增强。截至2024年5月31日,公司2023年度前十大境外经销商应收账款已经全部收回。

2、公司2023年度第四季度经销收入占比高于前三季度的原因及合理性

2023年度,公司主营业务经销收入按季度分布的情况如下:

单位:万元

分季	2023年度	
	金额	占比
第一季度	19,270.28	23.74%
第二季度	19,905.23	24.52%
第三季度	18,502.82	22.79%
第四季度	23,509.22	28.96%
合计	81,187.55	100.00%

如上表所示,公司2023年四季度主营业务经销收入占比相对较高,主要原因系部分经销商在2023年下半年调整了备货节奏,三季度采购比例相对较低,四季度采购比例有所上升,从总体上来看,公司2023年下半年主营业务经销收入占比为51.75%,与上半年占比相近,与往年情况基本保持一致。

2023年度,同行业可比公司未披露经销收入季度分布数据,无法与公司经销收入季度分布数据进行直接比较,公司选取了同行业可比公司披露的营业收入季节分布数据与公司经销收入分布数据进行比较,具体情况如下:

分季	汇川技术	英威腾	正弦电气	雷赛智能	平均值	本公司
第一季度	15.72%	22.07%	26.45%	22.24%	21.62%	23.74%
第二季度	25.21%	25.98%	27.83%	28.14%	26.79%	24.52%
第三季度	25.21%	23.90%	24.47%	24.08%	24.42%	22.79%
第四季度	33.86%	28.06%	21.25%	25.55%	27.18%	28.96%

如上表所示,公司2023年度四季度经销收入占比相对较高,主要原因系行业特性所致,与同行业可比公司情况基本一致。

3、公司不存在向经销商压货、提前确认收入、期后大量退货等情形

截至2024年5月31日,公司2023年度境外前十大经销商应收账款余额已全部收回,回款情况良好,公司境外主要经销商采购数量变动与业务规模增长相匹配,公司境外经销销售不存在“压货”等情形。

截至2024年5月31日,公司2023年度境内前十大境内经销商除经销商2、经销商4、经销商5、成都三本应收账款余额尚未完全收回,其余6家境内前十大经销商应收款项均已收回,经销商2、经销商4、经销商5、成都三本2023年末伟创品牌库存金额为1,347.99万元,占公司2023年度对上述4家经销商销售收入的比重为13.16%,占比较低,公司不存在对经销商压货的情形。

截至2024年5月31日,公司2023年度经销收入期后退货金额为67.97万元,占2023年度主营业务经销收入的比例为0.08%,期后退货率较低,公司不存在期后大量退货的情形。

综上,公司2023年度不存在向经销商压货、提前确认收入以及期后大量退货的情形。

4、公司经销收入增长趋势与同行业可比公司相符,增长幅度相对较高

2023年度公司经销收入同比变动情况与同行业可比公司对比情况如下:

单位:万元

公司名称	2023年度	2022年度	经销收入变动幅度
英威腾	241,498.24	221,751.53	8.90%
正弦电气	19,898.06	19,072.05	4.33%
雷赛智能	39,639.44	34,195.27	15.92%
伟创电气	81,187.55	48,736.75	66.58%

注1:汇川技术2023年度报告未披露经销收入数据,因此未对2023年度数据进行比较;

注2:正弦电气和公司经销收入为主营口径,英威腾和雷赛智能经销收入包括主营业务收入和其他业务收入。

如上表所示,公司2023年度经销收入增长趋势与同行业可比公司经销收入变动趋势相符,但存在变动幅度高于同行业可比公司的情形,主要原因系2023年度公司大力开拓海内外经销业务,境内业务方面,受下游客户对纺织行业、机床等行业专机需求释放的影响,公司2023年度境内经销主营业务收入较2022年度增长63.30%,增长幅度较大;境外业务方面,公司2023年度境外经销主营业务收入较2022年度增长72.96%,主要原因系2022年以来公司在部分受欧洲工控龙头涨价、交付不及时等影响较为严重的国家大力开拓市场,销售势头良好。

(三)区分境内、境外,分别说明新进前十大经销商客户是否存在成立时间短等情形,以及在交易内容等方面与其他同类客户是否存在显著差异以及存在差异的原因

1、2023年度公司新进前十大境内经销商客户不存在注册资本少、由关联方设立、成立时间短的情形

2023年度公司新进前十大经销商分别为河北廊安、东莞振忻和山东新睿,上述3家经销商与公司不存在关联关系,注册资本均大于100万元,成立时间均在2年以上,不存在注册资本少、由关联方设立、成立时间短的情形,上述3家经销商注册资本和成立时间具体情况参见本题第(二)小问回复之“1、报告期前十大经销商基本情况”之“(1)2023年度前十大境内经销商”相关内容。

2、2023年度公司新进前十大境内经销商在交易内容等方面与其他同类客户不存在显著差异

2023年度,公司对东莞振忻、河北廊安和山东新睿等3家新进前十大境内经销商的主要销售内容为通用变频器、行业专机、通用伺服系统等,订单获取方式为商务洽谈,与其他同类客户订单获取方式相同,销售毛利率与公司境内经销毛利率无较大差异。

3、2023年度公司新进前十大境外经销商客户注册资本相对较少,但不存在成立时间短、由关联方设立的情形

2023年度,公司境外新进前十大经销商分别为ENERGIKA和RODA LLP,上述2家新进经销商成立时间较长,与公司不存在关联关系,但存在注册资本相对较低的情形,公司与其合作主要考虑上述客户拥有一定的光伏扬水行业专机销售渠道,上述客户一般根据终端客户需求进行订单式采购,不需要占用大量资金囤货。上述2家经销商注册资本和成立时间具体情况参见本题第(二)小问回复之“1、报告期前十大经销商基本情况”之“(2)2023年度前十大境外经销商”相关内容。

4、2023年度公司新进前十大境外经销商在交易内容等方面与其他同类客户不存在显著差异

2023年度,公司对ENERGIKA和RODA LLP等2家新进前十大境外经销商的主要销售内容为光伏扬水行业专机产品,该类型产品销售毛利率与公司境外经销毛利率不存在显著差异,公司对上述两家经销商的销售毛利率处于合理水平,订单获取方式为商务洽谈,与其他同类客户订单获取方式相同。

5、经销商2与公司不存在关联关系,使用公司商号具有一定商业合理性

(1)经销商2的基本情况及使用“伟创”商号的原因、合理性

经销商2在国内最大的纺织机械生产基地之一的青岛市拥有丰富的客户资源和销售渠道,并配备有技术安装服务团队,可随时响应客户的需求,主要销售、服务范围涵盖了山东、江苏等地区,具有较好的市场发展潜力。经销商2成立于2021年8月,注册资本为200万元,主要经营机械电气设备销售、电气设备销售、纺织专用设备销售等。

经核查,经销商2的股东、董事、监事、高级管理人员与公司不存在关联关系。

公司经销商使用公司的商号以经销商与公司建立的经销关系为基础,限定于公司向经销商销售的伟创品牌产品,除此之外公司不允许任何第三方以任何其他方式使用该被授权的商号。

经销商2使用“伟创”商号系其向公司申请后,公司根据《客户管理制度》相关规定,同意授权经销商2使用“伟创”商号。经销商2在与公司的合作过程中,公司未发现其存在虚假宣传、夸大宣传及损害公司合法权益的情形。

公司主要向经销商2销售纺织一体机产品,该系列产品属于公司近年来重点研发和向市场大力推广的产品系列之一,为加强与经销商2的合作关系,利用其在纺织机械的销售渠道,提高公司纺织一体机的市场占有率,公司授权经销商2使用“伟创”商号具有合理性。

经销商2使用“伟创”字样符合公司《客户管理制度》的相关规定,已经市场监督管理部门登记,符合《企业名称登记管理规定》的要求。经销商2使用“伟创”作为商号体现了与公司之间的业务合作关系,便于销售公司产品。

(2)名称中含有“伟创”字样的经销商具体情况

截至目前,公司客户名称中含有“伟创”字样的经销商共12家,具体情况如下:

单位:万元

序号	经销商名称	成立日期	授权日期	2023年度销售收入
1	无锡天朗伟创电气有限公司	2004年7月	2020年1月	584.91
2	唐山伟创电气有限公司	2006年11月	2020年1月	715.80
3	安徽铜陵伟创变频科技有限公司	2010年7月	2020年1月	32.54
4	临沂伟创电气设备有限公司	2011年10月	2020年1月	86.43
5	青岛伟创工控传动设备有限公司	2011年11月	2020年1月	267.37
6	沧州市伟创电气设备有限公司	2014年1月	2020年1月	240.18
7	西安伟创电气有限责任公司	2017年2月	2020年1月	202.68
8	江苏伟创自动化科技有限公司	2018年1月	2020年1月	36.90
9	秦皇岛伟创沅达自动化设备有限公司	2018年9月	2020年1月	196.40
10	武汉华中伟创自动化有限公司	2019年4月	2020年1月	19.16
11	经销商2	2021年8月	2021年8月	4,636.50
12	佛山伟创丰工业装备有限公司(以下简称伟创丰)	2022年5月	2023年1月	159.93

公司前身苏州伟创电气设备技术有限公司于2013年10月在江苏省苏州市登记成立,成立初期尚处于快速开拓业务阶段,对“伟创”字号使用的管理规范尚不健全,随着公司规模逐步扩大,在IPO过程中,为加强对公司商号使用的监管,公司于2020年初对《客户管理制度》进行完善,对经销商使用公司字号的权利义务等进行规范,并对已与公司共用商号的经销商签发授权书约定:“公司许可被授权人在企业名称中使用“伟创”商号;授权人与被授权人之间仅仅是产品的经销/代理关系,并无股权关系以及任何形式的关联关系;被授权人在对外宣传中均不得对双方合作关系有虚假宣传、夸大宣传,不得损害甲方的合法权益;被授权人不以任何形式将“伟创”商号授权给任何第三方使用;“伟创”文字商标系授权人依法获得核准的注册商标,被授权人不得将“伟创”字样突出使用或单独使用,也不得将“伟创”字样使用在除授权人产品以外的任何地方;被授权人应遵守授权人关于公司字号使用的相关规定。”

截止目前,公司未与经销商就字号使用事宜发生任何争议、纠纷,不存在因“伟创”字号使用导致的侵权纠纷,不存在因公司字号使用对公司经营造成实质不利影响的情形。

2020年至今,共有2家新增经销商客户名称中含有“伟创”字样,除上文已述经销商2外,另外一家伟创丰成立于2022年5月,公司于2023年2月开始与其建立合作关系,因此其设立时未经公司同意注册使用了“伟创”字号。在建立合作后,公司在经销协议和授权书中对其使用“伟创”商号进行了管理和规范。根据企查查等公开渠道查询,企业名称中含有“伟创”字样的存续企业约有13,000家,“伟创”二字作为商号在国内被很多企业广泛使用,不属于公司或其他主体独有的商号,根据《企业名称登记管理规定》的规定,在同一企业登记机关,申请人拟定的企业名称中的字号不得与下列同行业或者不使用行业、经营特点表述的企业名称中的字号相同。

伟创丰与公司所处城市不同,登记主管机关不同,其使用“伟创”作为其商号经当地工商管理机构合法登记;合作期间,伟创丰亦不存在违约或其他滥用公司商号的情形。

(四)结合经销商及终端客户情况,量化说明经销毛利率高于直销毛利率的原因及合理性,与同行业可比公司是否存在显著差异

1、公司经销毛利率高于直销毛利率的原因及合理性

公司经销毛利率高于直销毛利率的主要原因系公司轨道交通行业专机产品毛利率相对较低,剔除轨道交通行业专机收入后,公司直销毛利率与经销毛利率不存在较大差异,轨道交通行业专机收入对公司直销毛利率的影响具体如下:

单位:万元

项目	2023年度
轨道交通行业专机主营业务收入	4,278.78
公司直销毛利率	36.46%
剔除轨道交通行业专机后直销收入	41,727.74
剔除轨道交通行业专机后直销收入毛利率(A)	39.90%
经销收入毛利率(B)	39.64%
差异率(A-B)	0.26%

报告期内,公司轨道交通行业专机产品主要销售至中车集团,受单位制造成本较高,产品议价能力相对较弱等因素的影响,轨道交通行业专机产品毛利率相对较低,剔除轨道交通行业专机产品后公司直销收入毛利率与经销毛利率不存在较大差异。

2、公司经销毛利率高于直销毛利率,与同行业可比公司不存在显著差异

2023年度,公司分销售模式的毛利率数据与同行业可比公司对比情况如下:

公司名称	直销毛利率	经销毛利率
英威腾	27.37%	35.24%
正弦电气	28.92%	36.14%
伟创电气	36.46%	39.64%

注1:汇川技术2023年度报告未披露分销售模式的毛利率数据,因此未对2023年度数据进行比较;

注2:雷赛智能2023年度报告未披露2023年度经销毛利率数据,因此未对2023年度数据进行比较。

如上表所示,同行业可比公司2023年度均存在经销毛利率高于直销毛利率的情形,与公司情况基本一致,不存在显著差异。

(五)年审会计师针对经销收入的函证情况

公司年审会计师结合2023年度应收账款审计程序,函证主要经销客户本期销售额、应收账款期末余额。函证具体情况如下:

单位:万元

项目	营业收入	应收账款
2023年度发生额/2023年12月31日余额(A)	82,020.17	24,408.64
发函金额(B)	62,485.15	20,592.43
发函比例(C=B/A)	76.18%	84.37%
回函金额(D)	61,861.03	20,422.07
其中:回函直接确认金额(E)	60,646.78	20,151.36
回函经调节后可确认金额(F)	1,214.25	270.71
回函比例(G=D/B)	99.00%	99.17%
其中:回函直接确认的比例(H=E/B)	97.06%	97.86%
回函经调节后可确认的比例(I=F/B)	1.94%	1.31%
未回函替代性测试收入金额(J)	624.12	170.36
未回函替代性测试比例(K=J/B)	1.00%	0.83%
可确认比例(L=G+K)	100.00%	100.00%

注:可确认比例为通过回函相符及替代性测试确认的经销收入金额占已发函经销收入的比例、经销客户应收账款占已发函经销客户应收账款的比例。

1、发函情况

2023年度,公司经销收入金额为82,020.17万元,发函金额为62,485.15万元,发函比例为76.18%;2023年12月31日,公司经销客户应收账款余额为24,408.64万元,发函金额为20,592.43万元,发函比例为84.37%。

2、客户回函情况

公司经销客户2023年营业收入、应收账款回函金额分别为61,861.03万元、20,422.07万元,分别占发函金额的99.00%、99.17%。其中客户回函直接确认营业收入、应收账款的金额分别为60,646.78