单位:万元

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,并对其容的真实性、推确性和完整性依法承担法律责任。 一、对外投资基本情况 苏州伟创度与科技股份有限公司(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

义、莆议通过了《关于视答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 公司(以下简称常州伟创)件为实施主体、于江苏省常州种楼经济开发区型设高端电气装备生产基地 目(以下简称项目),项目计划总投资5亿元人民币(最终以实师投资为准)。以上事项,具体详见公 2024年1月30日在上街证券交易所购站(www.sse.com.cn)披露的《苏州伟创电气科技股份有限公司 签署投资协议暨设立子公司的公告》(公告编号:2024—2004)。

签署投资协议暨设立子公司的公告》(公告编号:2024—004)。 — 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 010205—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 2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 1款及经金,并办理相应权属证书等事项。 三、会同主要内容

八四、6回签署对公司的影响 四、6回签署对公司的影响 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,推动公司特殊长远龙展,符合公司的战略规划。 本次投资资金来源为公司自有取自导资金、并将及照项自资金多际需求分批落实到位,不影响现有 主营业务的证常开展,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

口、后來爭坝及风险提示 此次答订(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、 建设施工等有关根批事项,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场素的影响,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

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 性陈述或者重大遗漏,并对其

外各的具头性, 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》) 仁证科创公函 (2024 **1)**103号)(以下简称(问询函》)。根据(问询函》的要求,公司会同保养料构国素者安证券股份

【父子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同询函》(上证科创公验 【2024】0163号)(以下简称《问询函》)。根据《问询函》)的要求、公司会同保穿机肉国泰君安证券股份 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; 本间复若存在合计数与各分项数值之和尾数不符情况,系四舍五人原因造成。 问题1、关于经销商客户 关于经销商客户。在根及公开信息显示。(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,公司经制收入8.12亿元,同比增长6658%。占全部营业收入的比重63.84%。报台期末国内外经销商 海共304个,数量较2020年末增长是一倍。(2)2023年经销模式收入同比增长6658%。高于直销模式销售 金额增速,经销毛利率29.64%。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、补充投资格等的分类销售结构,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、补充投资格与前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。订单茶取方式、关联关系、应收账款及明后回款等情 见、说明是否存在第四等度收入占比显常存在显著差别;(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常度收入占比显常存在显著差别;(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、以及在在交易内容。毛列率、订单获取方式 上与其他同类客户是否存在或者是非以及存在差异的原因;(4)给在经确及终端客户情况,量化说明 L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。 经销毛利率高于且明七利率的原因及口理比,另例13年9月24年9月21日 12年8月27日 12年8月27日 12年8月27日 12年8月28日 12年8月28日8月28日 12年8月28日 12年8月28日 12年8月8

经销商类别	核心经销商	一級经销商	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达 现年度销售额20万元,海外经销 司品牌形象等情形	注行考核,主要考核内容包含 商为10万元)、是否存在跨区	年销售額(国内经销商需实 销售、扰乱市场价格、损害公

经销商分类	2023年	度	2022年	度	2021	1年度
SERVING STIAL	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
经制制分为	收入	占比	收入	占比	收人	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%
a Later Para Lance		-1 111 1	a distribution of the con-			

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 骨,主要原因系2022年度受宏观经济因素波动的影响。

上头对的运动在MACC+122-XA、MACCOTICIARACAUTUSETING。 从销售结构上看,公司经销业多主要依赖核心经销商,近三年来公司核心经销商经销收人占比分别 3.60%、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

推	2.	2023年度	2022年度	2021年度
AI-	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)
核心经	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)
销商	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	山东追日科贸有限公司(以下 简称山东追日)
	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	杭州海朔自动化科技有限公 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
一级经 销商	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
	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	文安县宏伟电气技术有限公司	黑龙江省优诺石油设备经销处
特约经	第3名	广州兰诺智能装备有限公司	广州华韦达电子科技有限公司	苏州吴越电器成套设备有限公 司
销商	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

序号	客户名称	是否为前五大核心经销商		经销商	变动原因	
Herry	各广石桥	2023年度	2022年度	2021年度	9岁0月月四	
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,自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新增大,2023年已成为公司第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,自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, 公司自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, 自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的影响,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,自 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给销商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,自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腔产品, 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,2002年和2003年未进人公 司前五大核心经销商序列。	
10	山东道日	否	否	是	山东追日成立于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, 自2012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 购规模增长偏度更大,导致2022年和2023 年未进入公司前五大核心经销值将处	

A. 19 342年四间、对专342时间存任效重较多、甲个销售金额较小、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

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

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	単位 关联关 系	
经销商2	2021年	200	2021年至	行业专用控制系统	万式	250	
经销商4	2017年	50	今 2019年至 今	专用伺服系统	商务洽谈		
经销商5	2017年	3000	2017年至	行业专机		无	
康尼斯	2002年	20	2016年至	通用伺服系统、控制系 统			
成都三本	2007年	200	2007年至	通用变频器			
山东道日	2008年	300	2012年至	通用变频器			
东莞市振听自动化科技有限 公司(以下简称东莞振听)	2017年	500	2019年至	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	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	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	通用伺服系统			

期,稳定的合作关系。公司与报告期内前十大编/Y22时周内/小fftt大研究元末。 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

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

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 額(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	1,144.95	6.93%	1,410.55	-18.83%	636.41	403.72	63.44%	
山东追日	1,078.30	6.53%	985.91	9.37%	-	-	-	
东莞振昕	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%	
上表所示,受社								
肖商营业收入								
十大境内经销								
可物田田がと	46割付司益公	五世 村 町 小	Fall Services	ローロかい	(万)(まロッチた): (ロ	甘仝/倍	14人公共元年廿1日	드더블

游行业回款周期经长,货款回签建度有所放缓的影响,期后回款比例和均较低,其余境内经销商B及成都三本受下游行业回款周期经长,货款回签建度有所放缓的影响,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	1000万当地 货币	2022年至 今	通用变频器/行业 专机		
Cleanergy Maroc	2010年	1,500万摩 洛哥迪拉姆	2017年至	行业专机		
经销商3	2015年	124万当地货 市	2019年至	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	行业专机		
经销商7	2007年	500万卢比	2019年至 今	通用伺服系统	商务洽	无
VEDER DO BRASIL EIRELI	1991年	78,800巴西 市	2016年至 今	通用变频器	谈	元
ENERGIKA	2014年	127,922.22 美元	2018年至	行业专机		
经销商8	2001年	210,996.31 美元	2018年至	行业专机		
LAM GIA HUY AUTOMATION SERVICE COMPANY LIMITED	2007年	100亿越南 盾	2015年至	通用变频器		
RODA LLP	2016年	50,000美元	2021年至	行业专机		
用上表析示 除经销商1 Afrote	Congults	ancy DMC	_IICHIR	ODA TIPST	在亚新	- KEIDT

如上表所示,除经铜商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。

客户名称	2023年度营 业收人	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 額	期后回款金 額(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 AUTOMA- TION 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人同比增长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

			<u> </u>
	分季	2023	年度
	27:7	金額	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%
t	11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202

如上表所示、公司2023年四季度主營业务经制收入占比相对较高,主要原因系部分经制商在2023年 中平年期整了备货节奏,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制收入占比为51.7%。与上半年1.1比相近,与柱牛情况基本保持一致。 2023年度,同产业可比公司未披露经制收入季度分布数据,无法与公司经制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制收入分布数据进行比较,具体情况如下;

	分季	汇川技术	英威勝	正弦电气	雷赛智能	平均值	本公司	1
	第一季度	15.72%	22.07%	26.45%	22.24%	21.62%	23.74%	l
	第二季度	25.21%	25.98%	27.83%	28.14%	26.79%	24.52%	ı
	第三季度	25.21%	23.90%	24.47%	24.08%	24.42%	22.79%	ı
	第四季度	33.86%	28.06%	21.25%	25.55%	27.18%	28.96%	ı
如	上表所示, 2	司2023年度	四季度经销收	入占比相对氧	交高,主要原因	系行业特性	听致,与同行』	业可比
3,	公司不存在	向经销商压货	£、提前确认收	入、期后大量				
公司情	第三季度 第四季度 上表所示,公 记基本一致	25.21% 33.86% 司2023年度	23.90% 28.06% 四季度经销收	24.47% 21.25% 入占比相对转	24.08% 25.55% 交高,主要原因 退货等情形	24.42% 27.18% (系行业特性)	22.79% 28.96% 听致,与同行	

3.公司不存在的经制商压货。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放收帐款余额已全部收回,同款情况良好,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、公司域外经销销售不存在"压货"等情形。 被至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3、经销商4、经销商5、成都三本 应收帐款余额尚未完全收回,其余家敦均则十大全销商2003年度对上述4家经销商18。经销商4、经销商5、成都三本2023年末借创品牌库存金额为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 直为13.16%,占比较低、公司不存在效经销商压货的情形。 被至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50.08%,期后退货率较低、公司不存在增加后大量退货的情形。 4、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2023年度公司经销收入制产银行处可已公司对比情况如下; 单位、万元

				早1立	:7]
	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%	
	雷賽智能	39,639.44	34,195.27	15.92%	
	伟创电气	81,187.55	48,736.75	66.58%	
沒	E1: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	数据进行比较;	
沒	E2:正弦电气和公司经管	肖收入为主营口径,英威	港和雷赛智能经销收入	、包括主营业务收入和非	t他

》 23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

的间较长,与公司小贩分新证明下人公封间的7加少500kg的从AdmODA(LL),已必须新过公司间放过的间较长,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该客户明有一定的光伏扬水行业专机销售展通,上述客户一般根据终端客一需求进行订单式采购、不需要占用大经销商基本情况。 上述3家经前商注册资本和成立时间具体情况参见本编辑(二)小回回复之"北接归期的大经销商基本情况"之"(2)2023年度前十大境外经销商"相关内容。 4、2023年度公司新进制十大境外经销商"相关内容。 4.2023年度公司新进前十大海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、公司对比BRGIKA和RODA LLF等交索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域外经销毛利率不存在显著差异、公司对上述两家经 销商的销售车团率极于全地水、订单报以方式为南条冷波、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20场基本情况及使用"特创"商等的原以、合理性 经销商2在国内最大的纷纷机械生产基地之一的资品市拥有丰富的客户资源和销售渠道,并配备有

未安装服务团队,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 发展潜力。经销商及应于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 约约40用设备销售等。 经粮食、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。

经核期, 空时周沿的股东、重事、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业立的经销关案为基础、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二方以任何其他方式使用或被授权的商号。 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 经知"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。

合法权益的情形。 公司主要向经销商2销售约约一体机产品,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,提高公司约约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:

序号	经销商名称	成立日期	授权日期	单位 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
16 引前身2	称佛创丰) 苏州伟创电气设备技术有限公司			

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; 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

己;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 可比公司是否存在區屬差异 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像则操体加工

轨道交通行业专机主营业务收入 剔除轨道交通行业专机后直销收入 剔除轨道交通行业专机后直销收入毛利率(A 经销收人毛利率(B)

				1,受单位制造成本较高,产品议价能	ナ
寸较弱	弱等因素的影响,轨道。	交通行业专机产品毛利率相对等	较低,	剔除轨道交通行业专机产品后公司	İ
	E利率与经销毛利率不				
2	、公司经销毛利率高于	直销毛利率,与同行业可比公司	引不存	:在显著差异	
2	023年度,公司分销售標	莫式的毛利率数据与同行业可占	七公司	引对比情况如下:	
	公司名称	直销毛利率		经销毛利率	
	英威腾	27	7.37%	35.24%	
	正弦电气	28	3.92%	36.14%	
	伟创电气	36	5.46%	39.64%	
泊				据,因此未对2023年度数据进行比较	ė;
				セ 田ルキオカのつの左座新促进行レゼ	

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 存在显著差异。 5.)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:

而成化125kg 可確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 账款占已发函经销客户应收账款的比例。

1.02023年度,公司经销收人金额为82,020.17万元,发函金额为62,485.15万元,发函比例为76.18%; 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

2、客户间还情况 公司经常客户2023年营业收入、应收账款回函金额分别为61.961.03万元、20.42207万元、分别占发 函金额的90.00%、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60.646.78万元、20. 151.36万元、分别占发函金额的97.00%、97.965%。客户间函签调节自可确认营业收入、应收账款的金额分别为1.2425万元、20.71万元、分别占发函金额的97.4%、1.31%。 客户间函金额差异原因主要系。①公司按照会计推即以客户签收时点确认营业收入和应收账款,部 客户问函金额差异原因主要系。①公司按照会计推即以客户签收时点确认营业收入和应收账款,部 客户问证明的点确认要企业的企业。第一个经验的产品,在2000年的,2000年的人。 2000年的人。对应应金额自己的企业,2000年的人。2000年的人,2000年的人。2000年的人。2000年的人,2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人,2000年的人,2000年的人,2000年的人。2000年的人,2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人,2000年的人。2000年的人。2000年的人,2000年的人。2000年的人,2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人,2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人,2000年的人,2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人。2000年的人,2000年

3. 客户未同途情况 公司经销客户2023年营业收入,应收账款未回函金额分别为624.12万元,170.26万元,分别占发函金 额的1.00%,0.83%。针对已发函未收到回函的经销客户,年审会计师已全部执行了替代程序,包括. 检查 相次收入确认的会计凭证,销售合同,出库单、物流电据,报关单,货运提单,销售发票等收入确认支持性 凭证,并检查给销客户期后回款情况。经检查,公司未回函经销客户的营业收入,应收账款真实,推构 集上,公司年审会计师针对经销客户2023年营业收入,应收账款已充分执行函证程序,并针对未回函 回函本相称的情形执行了充分的替代程序。经核查,公司的经销收入真实,准确。 二、保存机构核查程序及核查意见

一、体行型内容里程序及核重意见 (一)核查过程 针对上达非项、保荐机构执行了以下核查程序: 1、对公司销售部门相关负责人进行访谈,了解公司对经销商的选取标准、日常管理和定价机制等经 销商管理制度,查阅公司制定的经销商管理制度文件,了解2023年度公司境内、境外前十大经销商的订单 获取方式和合作年限,比较分析新进境内、境外前十大经销商订单获取方式与其他同类客户是否存在显 著差异;

第差异。
2. 获取2021年至2023年公司收入成本明细表和经销商名单,对公司销售部门负责人和公司管理层进行访谈了解2021年至2023年公司徐美朗王要经销商变动的原因及合理性,分析2023年度新进前十大经销商销售内容。毛利率情况与其他同类客户是否存在显著差异。分析公司2023年度经销收入季度分布数据并行比对分析。
数据,并与同行业可比公司2023年度经销收入受动情况进行比对分析。
3. 通过国家工商信息网站、天服查及中国信保资信有限公司等第二方独立机构查询2023年度公司统入等的情况,请外前十大经销商的公开登记资料,并与公司提供的相关信息进行比对,核查新进境内、境外前十大经销商是否存在成立时间起,注册资本少、由关联方设立的情形。
4. 取得公司2023年度经销收入至2024年1-5月的退货明组,前回经销商2、经销商4、经销商5、成都二本2023年末伟创产品库存情况,结合期后回款情况,分析上还经销收入是否存在向还销商压货,则后大量温度的情况。

於的情形。 建核2023年度公司年度审计师对经销收入执行逐证的结果、检查并确认回函差异,取得了合理解释,通 到感情忍、结合期后回款情况确认是否存在提前确认收入等异常情况; 6、获取经销商2出具的不存在关联方关系事项的书面声明; 7、取得2023年度经销商2代销协议,访谈公司销售部门负责人了解经销商2使用公司商号的原因及合

理性:
8. 取得公司客户名称中带有"伟创"字样的客户清单、经销协议和公司出具的授权书,核查上述经销商使用"伟创"商号的合规性;
9. 取得公司2023年度首排收入按下游应用行业的销售明细表,量化分析轨道交通行业专机销售毛利率效公司首即业务毛利率的具体影响。查阅同行业可比公司分销售模式的毛利率数据,与公司2023年度分销售模式的毛利率数据进行比对分析。
(二)核查意见
经核查,保存机构认为:
12021年6万023年6分3

(二)核查愈见
经核查、保存机构认为:

1.2021年至2023年公司各类经销商数量和收入均呈增长趋势、与公司近年来经单收入增长趋势基本相符。公司近三年来前五大核心经销商发生了一定变动,主要与公司联极开拓海外市场、部分行业专机产品受到下游应用行业的认可和部分经销度效益,非要与公司联极开拓海外市场、部分行业专机产品受到下游应用行业的认可和部分经销度域需求发生变化有关、具有一定合理性;

2.公司近三年来各期前五大一级经销商、将约经销商的构成存在一定的变动,更是由于部分客户销量策略服金者销售也区需求发生支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;

3.2023年度、公司经销收人将长行的公销商压货、提前确认收入,期后大量退货等情形,公司四季度经销收人占比相对较高,主要原因系行业特性所致,与同行业可比公司销租券相将,但存在变动幅度高于同行业可比公司的情形。主要原因系行业特性所致,与同行业可比公司销租券相将,但存在变动幅度高于同行业可比公司的情形。主要原因系行业特性所致,与同行业可比公司的特形,但存在变动幅度高于同行业可比公司的情形。主要原因系一方面《2022年度发发下落各户对约积行业。相床等行业专机需求解始的影响、销售收入有所增长、另一方面《2022年度发发下落多户对约积行业。根床等行业专机需求影响较为严重的国家大力开拓市场、销售势头良好;

5.公司2023年度前进前十大境内经销商各户不存在注册资本少。由关联方设立,成立时间短的情形,任交易内容等方面与其他同类等下不存在显着差异。
6.公司2023年度新进前十大境外经销商客户注册资本相对较少,但不存在成立时间起,由关联方设备,在交易内容等方面与其他同类等户不存在显着差异。
7.经销商2020年度新进前分大境的国类各户不存在是

号已获得公司授权,公司未与经销商就商号使用事宜发生争议,纠纷,未因商号侵权纠纷对公司经营造成实质不利除响; 9,2020年以来共有2家新增经销商名称中含有"伟创"字样,其中伟创丰成立时间早于公司授权时间,伟创丰与公司所处城市不同,登记主营机关不同,其使用"伟创"字为其商号经当地工商管理机构合法登记,合作期间,伟创非小不存在进设或其他滥用公司商号的情形; 10、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; 11,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,不存在显差异。 三、在审会计师核查程序及核查意见

者差异。 三. 年审会计师核查程序及核查意见 (一) 核查过程 针对上述事项, 我们按照中国注册会计师审计准则的规定, 审计计划及本次回复核查要求, 实施了包

针对上途事项,我们按照中国注册会计师审计准则的规定,审计计划及本次回复核查要求,实施了包括但不限于以下主要核查程序;
1、向公司了解经销商的选取标准、日常管理和定价相测等经销商管理制度,查阅经销商管理制度文件,了解2023年度公司域况,编外前十大经销商的订单获取方式和合作年限,比较分析新进编内,编外前十大经销商的订单获取为式和合作年限,比较分析新进编内,编外前十大经销商项间,增取成为2021年公司收入成本明组获和经销商名单,了解2021年至2023年公司收入成本明组获和经销商名单,了解2021年至2023年公司收入成本明组获和经销商名单,可知2021年至2023年公司收入成本明组获和经销商名单,可加2021年至2023年公司收入成本明组获和经销商名单,对约10年至023年公司收入成本明组获和经销商名单,对约10年至023年公司增收入季度分价数据,并与同行业可比公司营业收入季度分价数据,并与同行业可比公司营业收入季度分价。进行比对分析;查阅为任意以及全度经销收入变动情况进行比对分析; 3、与公司2023年度经销收入变动情况。3、与公司2023年度经销收入变动情况,进行比对分析; 3、与公司组织,统外前十大经销商的工商信息,并与公司提供的相关信息进行比对,核查新进境内。4、查阅公司境内、操外前十大经销商的工商信息,并与公司提供的相关信息进行比对,核查新进境内。4、查阅公司境内、操外前十大经销商品等存在成功时间如复,并附添水。4、由实能方均分的情形。

3. 主风公司公司公司、现外前十大经销商的工商信息、并与公司提供的相关信息进行比对,核查新进境内、境外前十大经销商担告存在成立时间短、注册资本少。由关联方法立时情形。5. 表取经销商出国的不存在关联方关系事项的中市间声明,获取2023年度经销商2代销协议、访谈公司销售部门负责人了解经销商2使用公司商号的原因及今理性:6. 表取公司经销商2023年度投销商后的退货明组表,向主要经销商了解伟创产品库存情况,结合期后间表情知,分析上述经销收人是否存在的经销商正货,期后大量退货的情形:7. 结合应收账款审计程序,函证主要经销商本期销售额。应收账款期末余额。2023年度、公司经销收人金额为82. 02017万元,发函金额约62. 485.15万元,发函化例为76.18%,同国确认金额或回函经调节后可确认金额为82. 02017万元,发函金额约62. 485.15万元,发函任例为76.18%,同国确认金额或回函经调节后可确认金额为82. 02017万元,发函金额约99.00%;2023年12月31日,公司经销客户应收账款余额为24. 40864万元,发函金数约20. 592.43万元,成分由405.45万元,该国金额位国经营销售合同,出库单、物流到货情况,开票指负等相关资料,核交差异原因,并编制间函差异间节表,作对回函差异的动情。从市量均定等相关资料,核交差异原因,并编制的回题差异间节表,作对回函差异的动情。从于原计负等相关资料,核交差异原因,并编制的回题差异间节表,作对回题差异的动情。

认的会计光证。销售合同、出库单、物流单据,报天单、货运提单、销售发票等收入确认支持性凭证、并检查 经销客户期后回款情况。 8.选取销售记录样本实施收入截止测试、检查收入确认的原始凭证(如:销售订单、出库单、物流底单 等),分析是否存在收入确认期间不恰当的情形; 9.获取公司2023年度收入,成本明细表,按下游应用行业分析直销、经销的销售结构、量化分析不同 行业应用产品的销售毛利率及对直销。经销总体毛利率的影响,分析公司2023年度直销、经销模式毛利率 差异的原因及合理性。

(三)核查總定
(三)核查總定
(至)核查總定
(全)上核查總
(表)目前五大核心经销商发生了一定变动,主要与公司积极开拓海外市场。公司部分行业专机产品、公司前五大核心经销商发生了一定变动,主要与公司积极开拓海外市场。公司部分行业专机产量到下海的用行业的认可和部分给销取城市来发生变化有关,具有一定合理性、公司一级代理商、特约代理商的构成存在一定的变动,主要是由于部分条户销售海部網數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;至少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;至邻时从上市场的成本在一个大学在内经销商压货、提前商认收入,期后大量退货等销形、公司四季度经销收人占比相对较高,主要原因条行业特性所致,与同行业可比公司特况基本一致,具有一定合理性;3、公司2023年度经销度、特别等的大量公司经销收人或动趋势相符。但存在变动幅度高于同个业可比公司的情况基本一类原因系一方面公司成功业务受下游客户对约级行业、机床等户线制度系统的影响、销售收入有所增长,另一方面、2022年以来公司在部分受效洲工控龙头涨价、交付不及时等影响较为严重的国家大力开拓市场。销售势头且投行。
4、2023年度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,成立时间短时情形。在交易内容等方面与其他同类客户不存在是著差异、2023年度新进前十大境外经销商客户生存在成立时间短,由关联方设立的情形。在交易内容等方面与其他同类客户不存在显著差异、2023年度新进前十大境外经销商客户主任业者差异。

少,但不存在成立时间短,由关联方设立的情形。在交易内容等方面与其他同类多户不存在显著差异; 5. 经销商公别疾,董事、监事。高级管理人员与公司不存在关联关系。经销商这即公司商号作为经 销商名称主要系便于在当地市场对公司产品进行更好地推广及业务开展,具有合理性和商业实质; 6. 公司经销毛利率高于直销毛利率的主要原因系公司直销省收入中轨道交通行专机产品毛利率相 对效低,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; 7、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,不存在量差异。

□题2、关于境外业务。年报显示、2023年、公司境外收入3.14亿元,同比增长54.64%,毛利率51.02%,同比增加1.76个百分点。(2)公司境外重要经营变体为位于印度的VEICHI ELECTRIC(INDIA) PRIVATE LIMITED,在当地使用印度卢比、渊末货币资金余额中,印度卢比3.637.07万元。 请公司:(1) 区分国或地区、补充披露海外销售的身体分布情况、波明报告即各国家地区销售金额同比发生变化的原因及合理性;(2) 补充披露海外前五大直销客户的基本情况。合作年限、销售内容、销售金额及变边顶限、销售车港承以及与其使旧类客户间的差异。说明与公司是否存在关联关系;(3) 结合条列,销售模式、订单获取方式、主要客户情况、销售内容、同行业可比公司情况等,说明境外毛利率显著高于境内的原因及合理性;(4) 淀明境外直销客户应收账款及期后回款情况、境外销售商品、提供劳务收到的现金与收入是否匹配;(5) 结合各市种货币资金存放情况,说明是否存在受限情形及其原因。回复:
—、公司说明

回說: 一、公司说明 (一)区分国家地区,补充披露境外销售的具体分布情况,说明报告期各国家地区销售金额同比发生 变化的原因及合理性

品別局区合理的 1、公司境外销售的具体分布情况 2022年度和2023年度,公司境外主营业务收入分地区构成情况如下:

序号	销售区					
i	域	主营业务收入	主营业务收入 占比	主营业务收入同比 变动幅度	主营业务收入	主营业务收入占比
1	欧洲地区	13,936.04	44.42%	56.12%	8,926.30	44.00%
2	亚洲地	10,589.29	33.75%	37.62%	7,694.35	37.93%
3	非洲地区	5,280.41	16.83%	88.47%	2,801.72	13.81%
4	美洲地区	1,565.63	4.99%	82.16%	859.48	4.24%
5	其他地 区	-	-	-100.00%	4.89	0.02%
台	rìt	31,371.38	100.00%	54.64%	20,286.75	100.00%

2023年度,公司境外销售合计实现主营业务收入31,371.38万元,相较于2022年度同比增加54.64%公司在境外各主要地区的销售收入均存在不同程度的增长,具体变动情况、变动原因及合理性分析如下

宇境外各主要地区的理由时众一对于比下地位2012年以 1)欧洲、美洲地区 2023年度,公司在欧洲、美洲地区的销售收入分别同比增长66.12%和82.16%,主要原因为;2022年以 可取极布局欧洲、美洲地区市场,在部分受外资工控品牌涨价、交付不及时等影响较为严重的国家

果、公司表接布局欧洲、美洲地区市场、在部分曼外资工羟品牌涨价、交行不及的等影响较为了编码的运动、 加大销售推广力度、提升公司产品的市场份额。 (2) 亚洲、非洲地区。 2023年度、公司在亚洲、非洲地区的销售收入分别同比增长37.62%、88.47%、主要原因为,受传统农业转型需求带动、2023年度中东、非洲和亚洲地区的部分国家加大对光伏扬水系统的投入,进而拉动公司光伏扬水行业专机产品在上达地区的销量大幅增加。 综上所述、公司在名国家地区的销量大幅增加。 综上所述、公司在名国家地区的销量大幅增加。 综上所述、公司在名国家地区的销量大幅增加。 第二十分未经废源外前五大直销客户的基本情况、合作年限、销售内容、销售金额及变动原因、销售毛利率以及专其他同类条户间的差异。说明与公司是否存在关联关系。 2023年度、公司境外前五大直销客户的基本情况、合作年限、销售内容、销售金额、变动情况及原因、

与公司是否存在关联关系的情况如下:

Galo集团	公司成立于2018年, 主营业务为光伏扬 水系统和光伏发电 系统的EPC。	2022年	行业 专机	455.01	441.47%	光伏水泵产业处 于快速发展期, 下游需求旺盛。	否
Oswal Pumps Limited	公司成立于2000年, 主营业务为水泵的 研发、生产与销售。	2019年	行业 专机	424.14	5.67%	不存在重大变动。	否
Macsoft Electronic Controls India Private Limited	公司成立于2020年, 主营业务为电气控 制柜的研发、生产与 销售。	2020年	行业 专机	225.37	454.59%	光伏水泵产业处 于快速发展期, 下游需求旺盛。	否
Unique Power&Automa– tion Pvt Ltd	公司成立于2010年, 主营业务为电气控 制柜的研发、生产与 销售。	2022年	行业 专机	160.69	837.54%	光伏水泵产业处 于快速发展期, 下游需求旺盛。	否
Kaizen Electricals Pvt Ltd	公司成立于1998年, 主营业务为电气控 制柜的研发、生产与 销售。	2021年	行业 专机	105.61	100.00%	2022年度因为客 户采购需求降 低,未产生销售; 2023年度双方恢 复合作。	否

客户销售的行业专机产品销售金额与其他同类客户对比情况如下所示 单位:万元

毛利率水平低于其他同类客户。 除Galo集团外,公司其他境外前五大直销客户销售的行业专机产品毛利率与其他同类客户毛利率不 除Galo集团外,公可具他现外即工人且明白。即日时几年至少。 存在温著差异。 (三)结合境外销售模式、订单获取方式、主要客户情况、销售内容、同行业可比公司情况等,说明境外毛利率显著高于境内的原因及合理性 1.境外销售模式和订单获取方式、公司境外销售模式和更获取分量。 公司境外销售以"经销为主,直销为辅"的模式开展,与经销商之间的合作模式属于买断式销售, 2023年度,公司境外销售收入销售模式构成情况如下:

单位:万元 占主营业务收入比

2023年度,公司向境外前五大客户销售收入、占当期境外总收入比重及销售内容如下;

客户名称 地区 经销商1 欧洲	销售收入 13,083.75	占境外总收入比重	主要销售内容
经销商1 欧洲	13,083.75		
		41.38%	通用变频器/行业专 机
Cleanergy Maroc 非洲	3,822.59	12.09%	行业专机
经销商3 亚洲	2,207.13	6.98%	通用变频器/行业专 机/伺服系统
Afrotel Consultancy DWC-LLC 亚洲	1,295.57	4.10%	行业专机
经销商7 亚洲	1,120.91	3.54%	通用伺服系统
合计	21,529.94	68.09%	-

023年度,公		七公司销售收	(人及毛利率	2分地区构成情况	如下:	
						单位
公司名称		境外销售		į	竟内销售	
24 10-12/10	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
英威鹏	147,496.34	32.14%	42.26%	311,489.94	67.86%	26.43%
正弦电气	939.87	2.55%	44.10%	35,936.33	97.45%	32.52%
汇川技术	173,981.90	5.72%	40.39%	2,868,010.64	94.28%	33.13%
伟创电气	31,371.38	24.66%	51.02%	95,822.70	75.34%	34.38%

#创电气 31,371.38 24.66% 51.02% 主1: 英威滕、汇川技术为营业收入、毛利率分地区构成情况;

注::英威騰·江川技术为营业收入、毛利率分地区构成情况; 注2:公司、正弦电气为主营业务收入、毛利率分地区构成情况; 注3:畲赛智能未被漩2023年度分地区销售收入明细。 2023年度、公司同行业可比上市公司英威騰。正弦电气和江川技术的境外销售毛利率均高于境内销售毛利率公司与同行业可比上市公司英威騰。正弦电气和江川技术的境外销售毛利率均高于境内销售毛利率、公司境外毛利率显著高于境内的原因及合理性。 4.公司境外毛利率显著高于境内的原因及合理性。 2023年度、公司境外主营业务收入毛利率为51.02%,境内主营业务收入毛利率为34.38%,公司境外毛利率相比664个百分点,主要系公司境外销售的通用变频器产品和行业专机产品毛利率较高所致。公司主营业务收入技产品分类、境内外构成情况如下:

主营业务收入 收入占比 毛利率 主营业务收入 收入占比 毛利率

383.46万元,占全年境外主营业务收入比重为55.41%,公司境外行业专机收入10,513.63万元,占全年境外主营业务收入比重为55.41%,公司境外行业专机收入10,513.63万元,占全年境外主营业务收入比重为55.41%。公司境外行业专机收入10,513.63万元,占全年境外主营业务收入比重为35.51%。
(1) 随用变频器产品域外毛利率路高于境内毛利率
2023年、公司境外通用变频器毛利率路高于境内通用变频器毛利率,主要系境内外市场竞争程度及细分产品结构存在差异所效。
(2) 行业专机境外电利率高于境内毛利率。
2023年度、公司行业专机境外电人的比重在90%以上,主要销往亚非边地区。同行业可比公司主要产品中也包含允优场水相关产品,其中交贩路在公开调和任业中提到"非洲大部分国家都是以农力主目的公司在非洲生型产品为党优水资,能够有效解决农田灌溉回题,在非洲、东南亚等地都十分经济实重、与公司党优场水产品海外销售区域分布具有一致性。公司光代场水产品海外销售区域分布具有一致性。公司光代场水产品海外销售区域分布具有一致性。公司光代场水产设与内产品效体与外产。10 行业专机综合毛利率,主要原因系下游应用需求旺盛。同行业可比公司2023年度未分开坡雾光代场水产设与机等全机等,2013年度公开坡雾光代水层设备,2013年度公开坡雾光代水层设备,2013年度公开坡雾光代水层设备,2013年度公开坡雾光光、水层、2013年度公开坡雾光代水层、2013年度,10 行业市投资系统,2013年度,10 行业市场公司公司企业经济发展,2013年度,10 行业市场公司公司企业经济发展,2013年度,2014年度,2013年

对较高的情形具有一定可比性。 维上所述,由于公司境内外产品结构存在差异,境外销售产品构成中高毛利率产品占比较高,以及境 内外市场竞争程度不同。统合导致公司境外毛利率显著高于境内毛利率,具有合理性。公司同行业可比上 市公司英威腾,正弦电气和汇川技术的境外毛利率外显著高于境内毛利率,公司与同行业可比公司不存 开。 (四)说明境外直销客户应收账款及期后回款情况,境外销售商品、提供劳务收到的现金与收入是否

1、境外直销客户应收账款及期后回款情况 公司境外直销客户应收账款及期后回款情况如下:

	项目	2023年12月31日余額	截至2024年5月31日期后回款金额	期后回款比例
	应收账款	254.07	234.51	92.30%
		日,2023年末的境外直销客户		.30%,回款情况良好。
		提供劳务收到的现金与营业收		
		外销售商品、提供劳务收到的	的现金为26,068.18万元,占当	i期境外营业收入的比重
	4%,与营业收入			
		货币资金存放情况,说明是否		
在	至2023年12月3	31日,公司货币资金存放情况好	如下:	

存放类型 存放地点 市种 原币金额 受限情况 不受限 现金

5.)公司外傳收入的核查情內 公司外销客户函证情況 司在由会计师結合2023年度应收账款审计程序,函证主要外销客户本期销售额、应收账款期未余

		42177
项目	营业收入	应收账款
2023年度发生额/2023年12月31日余額(A)	31,621.47	6,441.82
发函金额(B)	26,718.10	5,951.44
发函比例(C=B/A)	84.49%	92.39%
回函金额(D)	26,293.97	5,857.43
其中:回函直接确认金额(E)	25,421.04	5,757.35
回函经调节后可确认金额(F)	872.92	100.08
回函比例(G=D/B)	98.41%	98.42%
其中:回函直接确认的比例(H=E/B)	95.15%	96.74%
回函经调节后可确认的比例(I=F/B)	3.27%	1.68%
未回函替代性測试收入金額(J)	424.14	94.01
未回函替代性测试比例(K=J/B)	1.59%	1.58%
可确认比例(L=G+K)	100%	100%

(1) 反照明6/8 2023年度,公司外销收入金額为31,621,47万元,发函金额为26,718.10万元,发函比例为84.49%; 33年12月31日,公司外销客户应收账款余额为6,441.82万元,发函金额为5,951.44万元,发函比例为

2023年12月31日,公司外销客户应收帐款余额为6,441.62万元,发函金额为5,951.44万元,发函比例为92.39%。
(2)客户回函情记
公司外销客户2023年营业收入、应收账款回函金额分别为26,293.97万元、5,857.43万元,分别占发函金额约841%。98.42%。其中客户回函直接确认营业收入、应收账款的金额分别为26,293.97万元。5,857.43万元,分别占发函金额约98.75万元,分别占发函金额约95.15%。96.74%,客户回函金额节后可确认营业收入、应收账款的金额分别为87.292万元,100.087万元,分别占发函金额的327%。168%。客户回函金额差异原因主要系。①部分多户在统计交易额时,包括了公司收取的代垫运费;②部分客户在统计应付账款余额时,根据当地较应或黄油第7代扣代缴的所得稳,针对回函差异增五、针对回场差异均无,每年增会计价结合销售合同、物流费用结算情况、客户回款等相关资料,核实差异原因,并编制回函差异调五、针对回场差别的结合。13 客户未回函情况、客户回款等相关资料,核实差异原因,并编制回函差异增五、针对回感差别的点,针对回感差异增五、针对回感差异增五、针对回感差异的点、过程实实。有效。签调节后,公司相关外销客户的营业收入应收账款可以确认。
(3)客户未回函情况、经收帐款未回函金额分别为426414万元,分别占发函金额的1.59%,1.56%。针对已发函表收到回函的分销客户,在申金计师已全部块行了替代程序,包括:检查相关收入确认的会计凭证、销售合同,出库单,报关单、货运提单、出口发票等收入确认与专计记证,销售合同,出库单、报关单、货运提单、出口发票等收入确认支持性外证,并特对未回函或回函本相对的情况执行了充分的替代程序。

公司2023年度外销收入金额与电子口岸出口金额情况如下:

项目	金額
当期外销收入(主营业务收入+其他业务收入)(A)	31,621.4
境外子公司直接销售金额(B)	3,408.3
境内公司销售给境外子公司金額(C)	3,073.8
公司出口收入金额(D=A-B+C)	31,286.9
电子口岸出口金額(E)	30,289.4
差异金额(F=D-E)	997.5
上期已报关,本期确认收入(G)	688.8
客户已提货本期确认收入、下期报关(日)	915.7
电子口岸申报的运费、样品等(1)	607.0
调节后差异金额(J=F-G-H+I)	

交比对。公司2023年度出口收入证额与海天电子口声数额存任差异的主要原因系收入确认的 关报关时点存任的间性差异,差确节后,公司2023年度出口收入金额与电子口岸出口金额一致。 3.公司外籍收入与外汇管理局出口数据情况 公司2023年度外汇管理局出口数据情况

子口岸出口数据记录为2023年,外汇管理局出口数据记录为2024年(E 更系两<u>考系统</u>数据录

関节が発生金額(FCD-E) 関节記録金額(FCD-E) 金種对、公司2023年度外に管理局出口数据与电子口岸出口金額存在差异。主要系两者 人存年的何差界。 经割予局、公司外汇管理局出口数据与电子口岸出口金額一致。 採上所述、公司2023年度出口收入金額与电子口岸出口金額、外汇管理局出口金額一致。 4、公司向中国信用出口保险有限公司投保额与外销客户应收账款余额情况公司2023年度向中国信用出口保险有限公司(简称中信保)投保额与外销客户应收账款余额情况如公司(简称中信保)投保额与外销客户应收账款余额情况如

截至2023年12月31日中信保投保額 截至2023年12月31日中 熊款余額 中信保保額覆盖比例 10,64083 6,44182 165.18% 截至2023年12月31日,公司中信保投保额大于外销客户应收账款余额,保额覆盖比例为165.18%,投 概至2023年12月31日,公里下日底2028年 保瀬能够全鄉遭益公司外销客户应收账款余额。 二、保荐机构核查程序及核查意见 (一)核查程序 针对上述事项,保荐机构执行了以下核查程序:

D原因; 8、获取并查阅了公司境外主要客户的工商登记文件以及部分销售合同,了解公司境外主要客户的基

3. 孫取开重國了公司海外王安召了第二國皇 2.人口公司 成. 与公司是否存在关联关系; 4. 获取并查阅了境外直销客户应收账款期后回款明细表; 5. 获取并查阅了公司2023年度现金流量表編制底稿,了解公司2023年度境外销售商品、提供劳务收 现金金额; 6. 获取并查阅公司2023年度电子口岸出口数据明细与外销收入核对情况,检查差异情况及原因; 7. 复核2023年度公司年度审计师对境外收入执行函证的结果,检查并确认回函差异,取得了合理解

8、获取并查阅了公司银行对账单及现金盘点表,确认各类货币资金的存放地点、余额及受限状态。 (二)核查普贝

8. 录取升查阅了公司银行对账单及现金蓝点表,朝从各类页巾资金的存成地点、亲赖及受限状态。 (二) 核金意见。经验查。 经核查、保养机构认为: 1.2023年度,公司原外销售区域主要分布在欧洲地区、亚洲地区和非洲地区。公司在上述地区的销售收入均呈现较大幅度增长态势,增长的主要原因系公司加大境外销售的并折力度以及海外市场对光伏杨水产品需求的大幅增加,强外收入增长具有合理性: 2.2023年度,公司前五大境外直销客户主要原因废处可加大境外销售的开拓力度以及海外市场对光伏杨水户高市农力车间,在大境外直销客户工程,为公司之间不存在天联关系,公司向其销售的主要产品为行业专机产品,公司前五大境外直销客户的销售金额变力主要系印度市场光伏场水相关项目增多,且公司产品升级优化性能提升,导致客户增加对公司产品的采购所致,具有合理性,由于销售产品结构存在差异,成为企业企业差异。相关差异具有合理性; 3.2023年度,公司资内外省结果有关键。 1.3.2023年度,公司资内外产品销售结构存在差异,域外销售产品构成中高毛利率产品占比较高所致。公司域内外销售毛利率是与自行业可比公司差异水平相当。具有合理性、4.截至2024年5月31日,公司2023年末的场外直销客户运收帐款银后回款比例为92.30%,回款情况良好,公司2023年联份销售高高。提供等多收到的现金与当即境外营业收入相匹配; 5.公司各币种货币资金存放不存在异常情形、受限货币资金为5℃业务系统资金。 二、年年会计师接受看是不好。