证券代码:688070　　证券简称:纵横股份　　公告编号:2024-022

成都纵横自动化技术股份有限公司关于2023年年度报告的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。

成都纵横自动化技术股份有限公司(以下简称“公司”)于近期收到上海证券交易所下发的上海证券交易所《关于成都纵横自动化技术股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称“《问询函》”)。根据《问询函》的要求,公司与天健会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“天健会计师”或“年审会计师”)、国泰君安证券股份有限公司(以下简称“持续督导机构”或“保荐机构”)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:

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况,均为四舍五入所致。如无特别说明,本回复中使用的简称或名词释义与《成都纵横自动化技术股份有限公司2023年年度报告》(以下简称“2023年年度报告”)一致。

基于商业秘密和商业敏感信息,根据相关法律法规、规范性文件及《成都纵横自动化技术股份有限公司信息披露管理制度》,公司已履行相应信息豁免披露程序,对本次问询函回复中关于客户和供应商名称等事项进行豁免披露处理。

一、关于经销收入

公司2022-2023年经销收入分别为1.53亿元、1.64亿元,毛利率分别为48.47%、53.32%,同期直销毛利率分别为27.35%、34.37%。请公司:(1)从企业类型、规模人数、销售金额、欠款金额、成立年限、合作年限、毛利率、是否为当期新增、期后是否退出或注销等角度,分别补充披露近两年经销商分层结构;(2)说明近两年是否存在经销商成立时间较短即合作、合作当年即发生较大金额销售、合作时间较短即退出、退出后注销、实缴资本较低、员工或参保人数较少、由在职或离职员工及其亲属投资等情况,如有,说明具体情况及原因、合理性;(3)说明近两年经销商期末库存产品数量、金额及期后实现终端销售情况,列示期末库存金额前五名的经销商情况,说明是否存在经销商压货、提前确认收入的情形;(4)结合具体经销商及其终端客户,量化说明近两年经销毛利率提高且大幅高于直销的原因及合理性,与同行业公司是否存在重大差异。

(一)从企业类型、规模人数、销售金额、欠款金额、成立年限、合作年限、毛利率、是否为当期新增、期后是否退出或注销等角度,分别补充披露近两年经销商分层结构

1、经销商按企业类型的分层结构

单位:个、万元

企业类型[注]	2023年				2022年			
	数量	占比	销售金额	占比	数量	占比	销售金额	占比
国有企业	12	7.50%	1,732.30	10.16%	16	9.28%	4,338.68	28.28%
民营企业	133	83.13%	6,262.38	38.30%	139	80.35%	6,927.62	45.34%
事业单位	—	—	—	—	1	0.58%	72.27	0.47%
国外企业	15	9.37%	8,356.47	51.11%	17	9.82%	3,941.83	25.80%
合计	160	100.00%	16,351.15	100.00%	173	100.00%	15,280.40	100.00%

注:本表所称“国外企业”指在国外注册成立的企业,不包括在国内注册的外商投资企业;在国内注册的外商投资企业统计在“民营企业”中

2、经销商按人数规模的分层结构

单位:个、万元

规模人数[注]	2023年				2022年			
	数量	占比	销售金额	占比	数量	占比	销售金额	占比
小于10人	69	43.12%	4,409.35	26.96%	67	38.73%	2,767.22	18.11%
10-50人	40	25.00%	717.02	4.39%	50	28.90%	2,618.02	17.13%
50-100人	13	8.13%	880.73	5.39%	17	9.83%	968.87	6.34%
100人以上	23	14.38%	1,987.58	12.16%	22	12.72%	4,984.46	32.62%
无法查询	15	9.37%	8,356.47	51.11%	17	9.82%	3,941.83	25.80%
合计	160	100.00%	16,351.15	100.00%	173	100.00%	15,280.40	100.00%

注:以上人数规模系根据企查查、天眼查等网站查询的参保人数列示,相关信息为各企业主动填列,可能与实际情况存在差异,仅供参考;国外企业的规模人数等信息缺乏有效查询渠道

在市场竞争日益激烈的背景下,公司经销业务开展更为重视经销客户的商机信息及终端情况。目前行业中存在部分规模较小的经销商,其自身或股东方拥有优质的市场资源,公司积极与这些具有潜力的客户开展业务合作,因此,公司存在较多规模较小的经销商客户。

3、经销商按销售金额的分层结构

单位:个、万元

销售金额	2023年				2022年			
	数量	占比	销售金额	占比	数量	占比	销售金额	占比
50万元以内	119	74.38%	1,618.57	9.90%	111	64.16%	1,723.17	11.28%
50-100万元	11	6.88%	736.88	4.51%	20	11.56%	1,495.87	9.79%
100-500万元	24	15.00%	4,915.18	30.06%	35	20.23%	6,254.64	40.93%
500万元以上	6	3.74%	9,080.52	55.53%	7	4.05%	5,806.72	38.00%
合计	160	100.00%	16,351.15	100.00%	173	100.00%	15,280.40	100.00%

公司存在大量经销商交易额较小原因详见本说明一(二)之描述。

4、经销商按欠款金额的分层结构

单位:个、万元

欠款金额(含税)	2023年末				2022年末			
	数量	占比	欠款金额	占比	数量	占比	欠款金额	占比
无欠款	83	51.88%	-	-	93	53.76%	-	-
50万元以内	52	32.50%	989.08	16.16%	50	28.90%	1,068.94	13.50%
50-100万元	8	5.00%	589.93	9.64%	9	5.20%	669.21	8.53%
100-500万元	16	10.00%	3,281.59	53.14%	17	9.83%	2,885.29	36.78%
500万元以上	1	0.62%	1,288.08	21.06%	4	2.31%	3,231.31	41.19%
合计	160	100.00%	6,118.68	100.00%	173	100.00%	7,844.75	100.00%

5、经销商按成立年限的分层结构

单位:个、万元

成立年限	2023年				2022年			
	数量	占比	销售金额	占比	数量	占比	销售金额	占比
1年以内	4	2.50%	333.66	2.04%	2	1.16%	61.88	0.40%
1-3年	16	10.00%	1,055.59	6.46%	25	14.45%	1,687.69	11.04%
3年以上	140	87.50%	14,961.90	91.50%	146	84.39%	13,530.83	88.56%
合计	160	100.00%	16,351.15	100.00%	173	100.00%	15,280.40	100.00%

6、经销商按合作年限的分层结构

单位:个、万元

合作年限	2023年				2022年			
	数量	占比	销售金额	占比	数量	占比	销售金额	占比
1年以内	47	29.37%	3,518.32	21.51%	87	50.29%	6,102.36	39.93%
1-3年	48	30.00%	6,296.33	38.48%	32	18.50%	5,023.53	32.88%
3年以上	65	40.63%	6,546.50	40.04%	54	31.21%	4,154.51	27.19%
合计	160	100.00%	16,351.15	100.00%	173	100.00%	15,280.40	100.00%

注:合作年限以该经销商首次与公司签订业务合同时间起算截至当期期末时间

公司经销商合作年限较短原因详见本说明一(二)之描述。

7、经销商按毛利率的分层结构

单位:个、万元

毛利率	2023年				2022年			
	数量	占比	销售金额	占比	数量	占比	销售金额	占比
30%以下	20	12.50%	487.83	2.98%	32	18.50%	1,949.14	12.76%
30%-50%	53	33.13%	5,001.43	30.59%	49	28.32%	4,937.34	32.31%
50%以上	87	54.32%	10,861.89	66.43%	92	53.18%	8,393.92	54.93%
合计	160	100.00%	16,351.15	100.00%	173	100.00%	15,280.40	100.00%

8、经销商按其他维度的分层结构

单位:个、万元

其他维度	2023年				2022年			
	数量	占比	销售金额	占比	数量	占比	销售金额	占比
成立当年即合作	4	2.50%	333.67	2.04%	2	1.16%	61.88	0.40%
期后注销	1	0.63%	281.42	1.72%	—	—	—	—

成立当年即合作、期后注销经销商情况说明详见本回复一、(二)、1之描述。

(二)说明近两年是否存在经销商成立时间较短即合作、合作当年即发生较大金额销售、合作时间较短即退出、退出后注销、实缴资本较低、员工或参保人数较少、由在职或离职员工及其亲属投资等情况,如有,说明具体情况及原因、合理性

公司主要根据产品最终实际使用者是否为采购方区分经销与直销客户,与传统经销模式相比,公司不会对经销客户设置业绩目标,且双方业务洽谈时若经销客户主动告知终端用户,相关信息将在销售合同中注明且公司将对终端客户信息进行记录以便后续提供售后服务;若经销客户不愿告知终端信息,公司不会强制要求其提供。

与公司发生交易的经销客户累计数量较多的主要原因系通常情况下,经销客户获取商机信息后会根据终端需求与公司展开业务接洽,公司与经销商达成一致后签订订单并组织完成产品交付或验收。该情况下,订单金额大小主要取决于终端客户需求情况,由于单一终端客户对工业无人机产品的采购需求通常不具备大量、连续性的特点,因此部分经销客户的经营规模相对较小,且相关经销业务可能缺乏连续性;这一业务特点也导致公司出现经销商完成单次订单业务合作后,其他年度暂未与公司发生交易的情况。因此,部分2022年开始合作的经销客户并未在2023年持续与公司开展业务、采购商品,近两年与销售金额50万元以内的经销客户其平均交易额分别为13.60万元、15.52万元,订单金额较小。

此外,公司为拓展销售需持续与国内外经销商进行接洽和跟进,故经销客户中存在本年新成为公司经销商即发生较大金额销售的情况,详见本回复一、(四)、2之描述。

1、成立当年即合作、期后注销经销商情况

公司存在经销商“成立当年即合作”及“期后注销”的情形,但数量与交易金额占比均较小,情况如下:

单位:个、万元

项目	2022年				2023年			
	数量	占比	金额	占比	数量	占比	金额	占比
成立当年即合作	4	2.50%	333.67	2.04%	2	1.16%	61.88	0.40%
期后注销	2	1.24%	282.75	1.73%	—	—	—	—

(1) 成立当年即合作经销商情况

单位:万元

经销商名称	是否存在关联关系	2023年度销售金额	2022年度销售金额	产品名称及数量	终端用户	具体情况	公开平台查询信息	股东
合肥森春智能科技有限公司	否	132.74		智慧机器人整及配件	国网安徽省电力有限公司安庆供电公司	2023年成立当年即合作	该公司于2023年3月23日成立;注册资本7500万元人民币;参保人数0人	姜祖秀
苏州天顿商贸有限公司	否	108.06		CW-100 1套	中山大学电子与通信工程学院	2023年成立当年即合作	该公司于2023年2月20日成立;注册资本为1000万元人民币;参保人数0人	布明;苏州贝朗管理咨询合伙企业(有限合伙);谢得旗
南京卓翼智航科技有限公司(注)	否	53.88		CW-15 2套	中国航天科工特勤空科技有限公司1套,自用1套	2023年成立当年即合作	该公司于2023年1月20日成立;注册资本为1000万元人民币;参保人数0人	北京卓翼智航科技有限公司;西安卓翼智能科技(有限合伙)
常州一龙航空发展有限公司	否	39.01		CW-15 1套	溧阳市市城社会治理现代化指挥中心	2023年成立当年即合作	该公司于2023年8月31日成立;注册资本为150万元人民币;参保人数0人	常州锦斌智能科技有限公司;溧阳市别桥富民强村建设发展有限公司
陕西辰嘉安建筑工程集团有限公司西北分公司	否	1.98	39.39	CW-25 1套	新疆兵团勘测设计院(集团)有限责任公司	2022年成立当年即合作	总公司陕西辰嘉安建筑工程集团有限公司于2019年12月23日成立,注册资本为8180万人民币;参保人数0人(分支机构参保人数102人);西北分公司于2022年4月11日设立	海口汇意发展控股有限责任公司
新疆国飞信息科技有限公司	否		22.50	CW-15 1套	阿克苏金弘赢展给咨询服务有限责任公司	2022年成立当年即合作	该公司于2022年6月21日成立;注册资本为500万元人民币;参保人数1人	万婷
小计		336.64	61.89					

[注]南京卓翼智航科技有限公司(以下简称南京卓翼)控股股东系北京卓翼智能科技有限公司(以下简称北京卓翼),北京卓翼成立于2015年9月,实缴资本1,386.90万元,参保人数123人,人员处于共用状态,具有一定市场资源

上述成立当年即与公司开展业务的6家企业,其业务主要依赖股东方所拥有的市场资源开展,相关人员在行业内对市场变动趋势较为敏感,商机捕捉能力较强;相关订单的终端用户较为明确,相关经销业务真实存在。上述经销商开展业务实现收入分别占2023年度、2022年度经销收入比例为2.05%、0.41%,占比较小。

(2) 期后注销经销商情况

单位:万元

经销商名称	2023年度销售金额	2022年度销售金额	产品名称及数量	终端用户	具体情况	公开平台查询信息
陕西雅言企业管理咨询有限公司	281.42		CW-100 1套	国内客户3	2024年4月注销	该公司于2017年12月16日成立;注册资本为100万元人民币;参保人数2人;自然人股东:郝谦辉
合计	281.42		—	—	—	—

经企查查、天眼查查询,公司近两年经销客户中存在1家于期后注销的企业,系因股东业务调整需要予以注销。2023年度公司向其开展经销业务、实现收入281.42万元,占2023年度经销收入1.72%,占比较小。

2、由在职或离职员工及其亲属投资经销商情况

(1) 根据公司在职员工花名册及员工填列的亲属信息,经公司核查,未见在职员工及员工亲属投资经销商的情况;

(2) 公司近两年经销业务中,有2家经销商系公司离职员工投资企业,相关企业具体情况如下:

单位:万元

经销商名称	2023年度销售金额	2022年度销售金额	产品名称及数量	终端用户	具体情况	公开平台查询信息
内蒙古那飞科技发展有限公司	3.00	105.29	CW-25 1套,配件	CW-25终端为内蒙古大中矿业股份有限公司,配件终端为内蒙古西南大然气管道运行有限责任公司	自然人股东张银系公司董事且入股不足1%的股东;参保人数7人;自然人股东:张银;李艳萍	该公司于2021年9月16日成立;注册资本为2000万元人民币;参保人数7人;自然人股东:张银;李艳萍
四川东恒凌飞科技有限公司	22.04		CW-15 1套	四川东恒凌飞科技有限公司(注)	自然人股东蒋雅东系公司高级顾问,2022年5月离职	该公司于2022年3月18日成立;注册资本为600万元人民币;参保人数5人;自然人股东:蒋雅东
合计	25.04	105.29	—	—	—	—

[注]四川东恒凌飞科技有限公司采购1套CW-15系其开展航飞服务需要目用

部分员工离职后仍看好无人机行业,独立开设从事无人机相关业务的公司或加入其他公司成为股东。近两年,公司向离职员工投资设立公司开展经销业务共计实现收入130.33万元,分别占2022年度经销收入0.69%、2023年度经销收入0.15%,占比极小。

3、实缴资本较低的经销商情况

因企查查、天眼查等网站所披露的实缴资本信息可能不准确,且公司缺乏其他有效手段对所有经销商的实缴资本进行查证,公司根据其注册资本情况对近两年经销商进行了分类统计,具体情况如下:

单位:个、万元

注册资本	2023年				2022年			
	数量	占比	销售金额	占比	数量	占比	销售金额	占比
50万元以内					2	1.15%	58.00	0.38%
50-100万元	6	3.75%	208.15	1.27%	1	0.58%	11.55	0.08%
100-500万元	25	15.62%	996.10	6.09%	26	15.03%	1,215.70	7.95%
500万元以上	114	71.25%	6,790.43	41.53%	127	73.41%	10,063.32	65.79%
无法查询	15	9.38%	8,356.47	51.11%	17	9.83%	3,941.83	25.80%
合计	160	100.00%	16,351.15	100.00%	173	100.00%	15,280.40	100.00%

注:海外经销客户无法查询其注册资本金额

近两年公司经销客户注册资本低于50万元的具体情况如下:

单位:万元

客户名称	注册资本	是否存在关联关系	2023年度交易额	2022年度交易额	产品名称及数量	终端用户
哈尔滨鸿帆科技有限公司	30万元	否		57.52	CW-25 1套	黑龙江省东方红林业局有限公司
宜昌市西陵区君道数码商行	-	否		0.48	电池	

[注]宜昌市西陵区君道数码商行为个体工商户

哈尔滨鸿帆科技有限公司根据其掌握的终端客户需求向公司进行了无人机系统的采购,公司按合同约定完成了向终端客户的产品交付及验收。

上述两家经销客户均已于2022年度完成了相关货款的支付。

(三)说明近两年经销商期末库存产品数量、金额及期后实现终端销售情况,列示期末库存金额前五名的经销商情况,说明是否存在经销商压货、提前确认收入的情形;

公司经销模式为买断式销售,即公司与经销商签订的合同对货物所有权及风险转移时点做出了明确约定,合同条款及合同执行过程与直销客户无实质性差异。通常情况下,经销商在其客户存在需求后与公司签订销售合同。由于公司的经销业务采用买断式销售,公司销售给经销商客户即实现销售,公司并不负责与终端客户直接联系。因终端客户信息涉及经销商自身的商业秘密及客户资源,公司并未强制要求经销商提供终端客户信息,若经销商愿意主动告知,对应销售合同将列明终端客户,公司会对终端客户进行登记备案。日常经营过程中,公司未与经销商进行库存核对,除通过经销商主动告知了解终端客户信息外,公司提供交付培训、物流发货过程中会一定程度了解终端情况。

2022至2023年度,公司经销产品类别包括无人机系统、无人机配件、无人机相关服务三大类,其中无人机服务不涉及库存事宜。基于本次问询要求,公司通过发送库存确认表的方式对无人机系统及配件相关经销商库存情况进行了解,发送对象为近两年当期实现收入金额5.00万元以上的经销商,部分明确拒绝配合的经销商除外,具体发送库存确认表经销商数量及实现收入金额及比例情况如下:

2023年度

单位:套、万元

经销产品类别	产品销售数量	经销收入	经销商家数	发送库存确认表家数	占总经销商数量比例	涉及产品数量	占总经销数量比	发送库存确认表经销商销售收入金额	占当期经销收入比例
无人机系统	212	13,415.43	103	73	70.87%	202	96.28%	13,021.46	97.06%
无人机配件	—	968.06	107	16	14.95%	—	—	899.02	92.87%
无人机服务及其他	—	1,967.67				—			
合 计	—	16,351.15	—	—	—	—	—	13,920.48	85.13%

2022年度

单位:套、万元

经销产品类别	产品销售数量	经销收入	经销商家数	发送库存确认表家数	占总经销商数量比例	涉及产品数量	占总经销数量比	发送库存确认表经销商销售收入金额	占当期经销收入比例
无人机系统	244	12,703.18	143	103	72.03%	233	96.49%	12,367.47	97.28%
无人机配件	—	707.63	80	21	26.25%	—	—	616.11	87.07%
无人机服务及其他	—	1,869.58				—			
合 计	—	15,280.40	—	—	—	—	—	12,973.58	84.90%

公司陆续收到相关经销客户反馈的库存确认表并对相关信息进行了汇总及确认,截至2024年6月6日,经销商反馈近两年库存信息情况如下:

2023年度

单位:个、套、万元

经销产品类别	反馈情况	反馈结果	经销商家数	对应销售产品数量	占总经销销售数量比	经销收入金额	金额占比
无人机系统	已反馈	期末无库存	50	123	58.02%	4,846.92	36.13%
		期末有库存	2	19	8.96%	627.78	4.68%
	未反馈	已知晓终端情况的经销商	20	59	27.83%	7,512.25	56.00%
		无法确认终端情况的经销商	1	1	0.47%	34.51	0.26%
	小计		73	202	95.28%	13,021.46	97.07%
无人机配件	已反馈	期末无库存	11	---	---	379.15	39.17%
		期末有库存	1	---	---	194.30	20.07%
	未反馈	已知晓终端情况的经销商	4	---	---	325.57	33.63%
		无法确认终端情况的经销商		---	---		
	小计		16	---	---	899.02	92.87%

2022年度

单位:个、套、万元

经销产品类别	反馈情况	反馈结果	经销商家数	对应销售产品数量	占总经销销售数量比	经销收入金额	金额占比
无人机系统	已反馈	期末无库存	71	167	68.44%	8,794.24	69.23%
		期末有库存	1	1	0.41%	14.93	0.12%
	未反馈	已知晓终端情况的经销商	28	62	25.41%	3,082.59	24.27%
		无法确认终端情况的经销商	3	3	1.23%	465.94	3.67%
	小计		103	233	95.49%	12,357.47	97.29%
无人机配件	已反馈	期末无库存	14	---	---	292.03	41.27%
		期末有库存		---	---		
	未反馈	已知晓终端情况的经销商	7	---	---	324.08	45.80%
		无法确认终端情况的经销商		---	---		
	小计		21	---	---	616.11	87.07%

注:期末库存情况为截至各期期末经销商库存信息

根据经销商反馈的库存确认表,2022年期末有无人机系统库存的经销商1家、2023年期末有无人机系统库存经销商2家,共计5套无人机系统,具体情况如下:

单位:万元

	经销商名称	当期累计采购无人机数量	对应收入金额	已实现销售无人机数量	期末库存无人机数量	结存产品对应收入金额
2022年期末	中国瑞格测量技术(北京)有限公司	1	14.93		1	14.93
2023年期末	内蒙古纵横大鹏科技有限公司	18	611.35	15	3	102.21
	成都奥伦达科技有限公司	1	16.42		1	16.42

中测瑞格测量技术(北京)有限公司、成都奥伦达科技有限公司因其自身业务需要,相关无人机系统已转为自用,同时相关货款已支付完毕。

截至2024年6月6日,本次发送库存确认表的经销商中尚未反馈且公司无法通过发货物流、交付培训等获取终端客户信息的经销商共计4家(2023年1家、2022年3家),主要系经销商出于商业秘密保护需要未提供相关信息,对应经销收入金额在当期经销收入总额中占比较低。

截至2024年4月30日,本次公司发送了确认表的相关经销客户整体回款情况较好,具体如下:

2023年度

单位:万元

反馈结果			交易额(含税)	截至2024年4月30日回款金额	回款比例
已反馈			6,054.12	4,647.38	76.76%
未反馈	已知晓终端情况的经销商		39.00	19.50	50.00%
	无法确认终端库存的经销商		9,014.73	8,019.06	88.96%
合 计			15,107.85	12,686.94	83.97%

2022年度

单位:万元

反馈结果			交易额(含税)	截至2024年4月30日回款金额	回款比例
已反馈			9,589.90	8,498.69	88.62%
未反馈	已知晓终端情况的经销商		467.77	464.71	99.35%
	无法确认终端库存的经销商		3,632.45	2,140.31	60.59%
合 计			13,690.12	11,103.71	81.70%

综上所述,经销商客户均基于其自身对市场的判断、商机的把握而与公司签署产品购销协议,公司所有销售均系买断式销售,公司不接受非产品质量问题的退换货,不存在向经销商压货、提前确认收入的情形。

(四)结合具体经销商及其终端客户,量化说明近两年经销毛利率提高且大幅高于直销的原因及合理性,与同行业公司是否存在重大差异。

1、公司销售模式收入及毛利率对比情况

公司销售模式分直销与经销两类,近两年直销、经销收入情况如下:

单位:万元

销售模式	企业类型	2023年度			2022年度		
		金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
直销	国内企业	13,629.61	98.59%	33.98%	13,412.87	99.72%	27.34%
	国外企业	195.58	1.41%	61.74%	37.50	0.28%	33.67%
	直销合计	13,825.19	100.00%	34.37%	13,450.37	100.00%	27.35%
经销	经销商与终端用户均为国内企业	6,198.32	37.90%	42.36%	9,783.35	64.03%	42.72%
	经销商与终端用户为国外企业	8,364.47	51.11%	60.03%	3,956.88	25.90%	55.46%
	经销商为国内企业而终端用户为国外企业	1,796.36	10.99%	59.88%	1,540.17	10.08%	67.02%
	经销合计	16,359.15	100.00%	53.32%	15,280.39	100.00%	48.47%
	其中:终端客户为国外企业的经销业务	10,152.83	62.10%	60.01%	5,497.05	35.98%	58.70%

如上表所示,因国内市场竞争较为激烈,公司国内业务毛利率相对较低;而国外市场竞争相对缓和,毛利率相对较高,故公司的经销与直销业务中客户或终端客户为国外企业的,毛利率均高于国内企业的业务。公司近两年直销业务中,国外业务占比不足1.50%,国外业务的毛利率对直销业务毛利率影响较小;近两年经销业务中,终端为国内客户的毛利率变动较小,终端用户为国外企业的业务比重从2022年占经销收入的35.98%提升至2023年的62.10%,导致经销业务毛利率提高且大幅高于直销。

整体而言,公司本年度经销毛利率高于以前年度主要系终端为国外企业的业务比重大幅上升所致。

2、近两年主要经销客户及业务对比分析

(1) 近两年前十大经销客户情况

2023年度

客户名称	收入金额(万元)	毛利率	是否为本期新增客户	初次接洽至当期末时间	备注
海外客户1	3,485.45	56.00%	否	3年以上	国外客户
海外客户2	3,190.14	69.60%	否	3年以上	国外客户
内蒙古纵横大鹏科技有限公司(注)	796.08	37.39%	是	3年以上	
郑州忠林智能科技有限公司	571.55	57.27%	否	1-2年	终端为国外客户
中航技进出口有限责任公司	529.51	65.91%	否	1-2年	终端为国外客户
海外客户3	507.79	40.37%	是	1-2年	国外客户
青岛云世纪信息科技有限公司	498.25	45.80%	否	1-2年	
海外客户4	496.07	46.52%	否	3年以上	国外客户
中移(成都)信息通信科技有限公司	367.06	35.92%	否	3年以上	
新乡万德利商贸有限公司	311.50	56.97%	是	1年以内	终端为国外客户
合 计	10,743.41	56.91%	---	---	
2023年全部经销收入	16,351.15	53.32%	---	---	
前十大经销客户占经销收入的比重	65.70%	---	---	---	

[注]内蒙古纵横大鹏科技有限公司(以下简称内蒙古纵横)原系公司控股子公司,2023年因处置内蒙古纵横股权,公司不再控制内蒙古纵横,故本期新增为经销商客户,本期主要系购买公司无人机系统并向终端客户销售

2022年度

客户名称	收入金额(万元)	毛利率	是否为本期新增客户	初次接洽至当期末时间	备注
中电科技国际贸易有限公司	1,138.48	70.74%	否	3年以上	终端为国外客户
海外客户5	1,033.11	64.76%	否	1-2年	国外客户
中移(成都)信息通信科技有限公司	918.75	35.81%	否	2-3年	
山东鲁电国际贸易有限公司	856.64	32.25%	是	1-2年	
国网智能科技股份有限公司	640.71	50.57%	否	1-2年	
海外客户6	623.16	58.92%	否	1-2年	国外客户
海外客户7	595.87	74.93%	否	3年以上	国外客户
深圳市多翼创新科技有限公司	325.66	66.76%	否	1-2年	
成都西门诺尔科技有限公司	286.42	11.38%	是	1-2年	
南京飞鲲网络科技有限公司	278.76	62.85%	是	2-3年	
合 计	6,697.56	54.47%	---	---	
2022年全部经销收入	15,280.39	48.47%	---	---	
前十大经销客户占经销收入的比重	43.83%	---	---	---	

公司工业无人机属于高价值、高技术含量的商品,使用寿命一般为5年以上,因此客户相关需求满足后,短期内复购需求相对较少,故公司无人机系统销售业务无较为固定和集中的大客户,但公司为拓展销售需持续与国内外经销商进行接洽和跟进,故2023年度的前十大经销客户中,本年新成为公司经销商的,多数系公司前期接触及接洽的客户,形成订单后在本年度转化成销售收入。

从近两年前十大经销客户来看,国外客户或终端用户为国外企业的合同毛利率普遍在55%以上,显著高于国内客户;2023年前十大经销客户中,有7个为国外客户或终端用户为国外企业,当年实现收入9,082.01万元,而上年同期仅有4个,实现收入3,390.62万元。国外客户及终端客户为海外客户的占比增加使得公司经销毛利率提升。

(2) 国内直销业务与终端用户为国内企业的经销业务的毛利率对比

2023年度,国内直销业务的毛利率低于终端用户为国内企业的经销业务毛利率,主要系直销业务中无人机服务占比较高,而服务业务毛利率普遍低于无人机系统销售,业务结构差异导致毛利率差异。具体情况如下:

单位:万元

项 目	直销			终端用户为国内企业的经销业务		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
无人机服务	4,641.59	33.57%	21.06%	261.90	4.06%	36.77%
无人机系统	5,534.01	40.03%	40.58%	4,848.18	78.22%	43.46%
无人机配件	1,673.98	12.11%	25.98%	849.00	13.70%	22.46%
其他	1,975.61	14.29%	56.31%	240.23	4.02%	53.94%
合计	13,825.19	100.00%	34.37%	6,198.32	100.00%	42.36%

如上述表格所示,在直销业务中,无人机服务收入占比超过30%。公司的无人机服务业务主要系能源巡检、环保监测等大额无人机服务,因服务业务竞争日趋激烈,导致服务收费下降,为在指定时间内完成任务要求可能需要外购服务,且直销服务订单工作量较大、耗时较长,出现空域限制、气候影响等特殊情况造成成本增加的概率较高,故直销业务的无人机服务毛利率偏低,该部分业务占比较高导致直销业务毛利率相对较低。在终端用户为国内企业的经销业务中,无人机服务收入占比不足5%,服务业务毛利率对整体毛利率的影响较小,在其他类型无人机系统销售毛利率差异较小的情况下,终端用户为国内企业的经销业务毛利率较高。

3、2023年度经销收入与合同签订时间、回款情况

(1) 2023年度经销收入与合同签订时间分析

单位:万元

2023年经销收入(不含税)	收入对应合同签订时间				
	2023年前	本年一季度	本年二季度	本年三季度	本年四季度
16,351.15	5,800.61	6,420.71	1,315.10	1,944.13	870.60
占比	35.48%	39.27%	8.04%	11.89%	5.32%

经梳理2023年确认收入的经销收入合同,有94.68%的合同签订时间在2023年9月底以前,公司不存在年底突击签署大额协议并确认收入的情形。

(2) 经销收入与回款时间分析

单位:万元

2023年经销收入(含税)	收入对应回款时间				
	预收款	2023年度	2024年1-4月	尚未回款	
17,486.11	1,244.18	12,597.27	706.62	2,902.04	
占 比	7.13%	72.19%	4.05%	16.63%	

如上表所示,公司2023年度经销收入所对应的货款中,有79.32%已在2023年底以前回款,截至2024年4月30日,尚未回款的占比较小,公司将持续催收款项。

(3) 2023年度前十大经销客户合同签订、回款情况

单位:万元

| 客户名称 | 交易额(含税) | 签约时间 | 本期回款情况 |
|