

埃夫特智能装备股份有限公司

关于披露 2023 年年度报告补充信息及发布 《2023 年年度报告（修订稿）》的公告

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。

2024 年 4 月 30 日，埃夫特智能装备股份有限公司（以下简称“埃夫特”或“公司”）在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露了《埃夫特 2023 年年度报告》。

年度报告显示，公司实现营业收入 18.86 亿元，其中境外销售收入 10.31 亿元，占比 54.67%，境外收入金额同比增加 58.18%。境外销售毛利率 14.45%，增加 3.08 个百分点。货币资金期末余额 6.15 亿元，其中存放在境外款项金额 1.67 亿元。

公司境外经营情况受到投资者较多关注，为帮助投资者更好地了解公司的经营详情。关于公司境外销售及境外资产部分，公司特额外披露 2023 年年度报告补充信息如下：

（一）公司境外销售及按客户所在地分布情况如下：

单位：人民币万元

项目	2020 年度	占比	2021 年度	占比	2022 年度	占比	2023 年度	占比
营业收入总额	113,358.38		114,708.97		132,750.76		188,646.63	
其中：境外销售	64,086.49	56.53%	56,048.35	48.86%	65,403.45	49.27%	103,496.89	54.86%
境外销售分地区：								
欧洲	39,396.07	61.47%	31,326.14	55.89%	42,439.66	64.89%	75,680.55	73.12%
拉美	21,455.23	33.48%	23,501.84	41.93%	17,833.64	27.27%	21,896.20	21.16%
亚太（除中国大陆）	3,235.18	5.05%	1,220.37	2.18%	4,945.98	7.56%	1,453.50	1.40%
北美	-	0.00%	-	0.00%	184.18	0.28%	4,466.65	4.32%

公司境外销售占比总体稳定，上市以来占埃夫特集团销售总额的比例均在50%上下。2021年及2022年，受欧洲经济环境影响、汽车主机厂投资计划周期影响及政治局势等不可抗力影响，公司境外业务订单不足，整体产能利用率不足导致销售额较小。随着欧洲经济环境的逐步缓解及汽车主机厂的投资计划恢复，公司2023年度境外业务的整体规模有所提升。

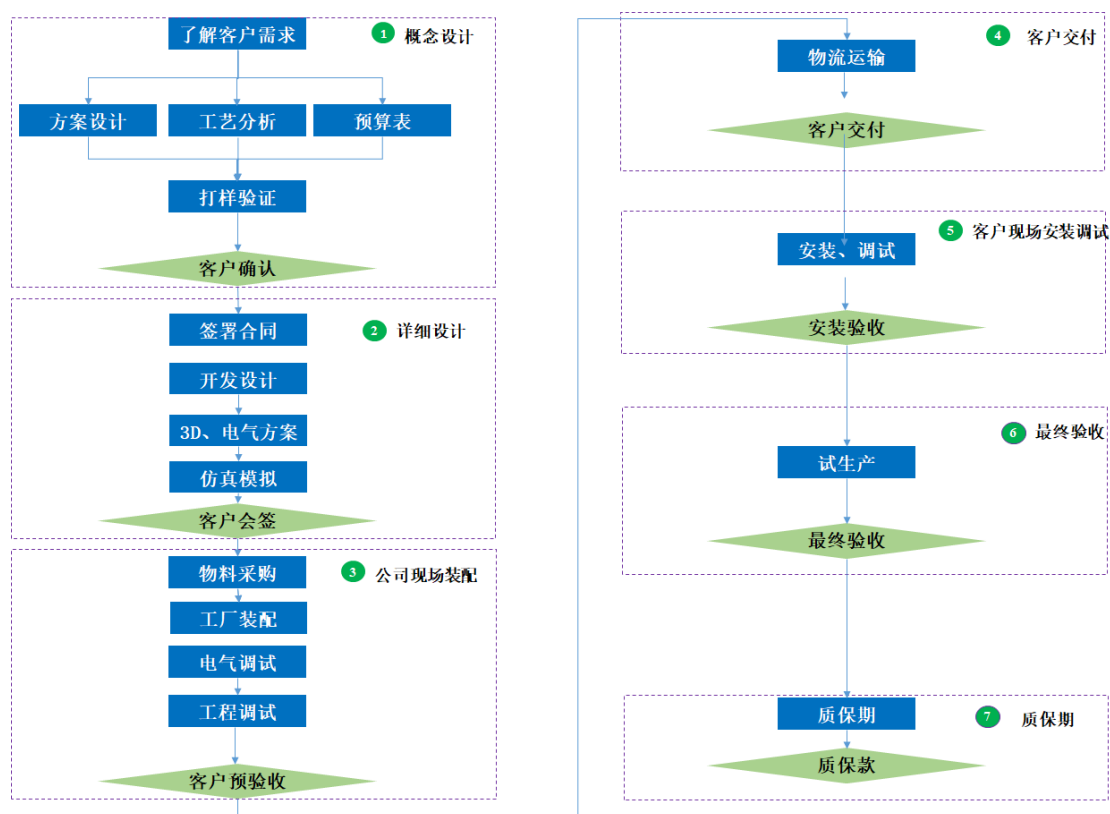
分销售区域来看，1) 欧洲区销售占比最高且整体提高，主要为随着欧洲经济环境好转，主要大客户如Stellantis集团和大众集团的投资恢复，故欧洲区销售占比稳步增长。2023年的收入规模大幅增长，主要是由于在2022年四季度承接的Stellantis集团和大众集团各一个大项目（合同金额分别为3,780万欧元和3,800万欧元，折合人民币分别约2.89亿和2.91亿）在2023年执行并贡献收入；WFC与Stellantis集团及大众集团等大客户保持了良好的合作关系，根据公司战略布局，预计欧洲区域销售规模仍将持续保持公司境外销售最大贡献来源之一。2) 拉美区销售主要为巴西子公司GME（2023年底已处置控股权，不再纳入合并范围）承接的Stellantis巴西和大众巴西及大众墨西哥汽车系统集成项目产生的收入，除2022年受经济下行影响执行滞后外，规模较稳定。公司于2023年底出售了GME 51%股权，由控股子公司转为联营公司，公司聚焦资源，减少低效资产，回笼资金，进一步集中资源推进欧洲区域系统集成业务的发展，将资源分配在业务更多、盈利质量更高、经营风险相对较低的欧洲区域，提升资金周转及使用效率；3) 亚太（除中国大陆）区域销售主要为印度子公司OLCI India承接印度、澳大利亚等亚太区域客户（主要客户为Stellantis，印度塔塔集团，澳大利亚阿尔斯通等）系统集成项目贡献的收入。2023年，公司调整了印度子公司的战略定位，从东南亚市场汽车系统集成业务提供商转型为埃夫特境外汽车系统集成业务的东南亚设计服务中心，故2023年逐步转型，不再承接新的外部客户集成业务，产生的对外收入金额于2023年有较大下降。4) 北美区域销售主要为波兰子公司Autorobot承接的美国大众的系统集成项目贡献的收入（合同金额为2,550万美元，折合人民币1.80亿元），项目主要于2023年执行。公司已经制定了开拓北美市场的战略，预计未来北美区域对公司境外销售的重要性将进一步提高。

以上信息补充披露于年报修订稿“第三节管理层讨论与分析”之“第五部分报告期内主要经营情况（一）2（1）”。

(二) 公司境外产品和服务主要为向终端用户或系统集成商提供产品和服务，不涉及经销业务，主要为：

1) **系统集成**，占公司境外业务的 90%左右，主要包括焊接和铆接生产线解决方案、智能物流与输送生产线解决方案、通用工业自动化生产线解决方案及工作站等，主要客户为汽车主机厂如 Stellantis 集团，大众集团及汽车的核心零部件厂商如 MA POLSKA S.A.（紧邻 Stellantis 集团位于波兰的 Tychy 工厂，主要为该工厂提供相关产品和服务），VALMET AUTOMOTIVE EV POWER LTD.等。产品具有高度定制化的特点，尤其是 WFC 承接的汽车系统集成，规模大周期长，对技术以及项目经验的要求都较高。该业务均由公司境外子公司直接承接并向客户提供相关产品和服务。

具体销售流程如下：



2) **机器人整机业务**，占公司境外收入的 10%左右，主要为喷涂机器人整机和工作站。机器人整机和工作站产品虽然不具有高度定制化的特点，但依然需要根据不同客户的具体应用场景及性能需求，对机器人产品进行对应的安装调试方可投入客户生产活动。机器人业务客户分为两类：i) 终端客户，即其为最终使用

公司机器人产品的用户，对于终端客户销售，相关履约义务均由子公司相关产品部门人员完成。ii) 系统集成商客户，即购买公司子公司 CMA 的喷涂机器人用于其向终端用户承接的定制化喷涂集成项目的客户。此类客户虽非终端用户，但公司已向其完全让渡了机器人产品的控制权以及对应的风险或收益，仅按照合同约定提供必要的技术支持，且不承担其后续向最终用户销售喷涂系统集成项目过程中的风险或收益。

以上信息补充披露于年报修订稿“第三节管理层讨论与分析”之“第二部分报告期内公司所从事的主要业务、经营模式、行业情况及研发情况说明(二)6”。

(三) 公司过往三年境外前五大客户主要为汽车主机厂商及零部件厂商、大型系统集成商，具体情况如下：

单位：人民币万元

2023 年前五大客户	客户背景	收入金额	销售内容	是否终端客户	是否关联方
境外客户 1 (2023 年度集团第一名)	全球知名汽车制造商	43,456.19	汽车行业系统集成	是	否
境外客户 2 (2023 年度集团第二名)	全球知名汽车制造商	38,081.17	汽车行业系统集成	是	否
境外客户 3	欧洲汽车行业压铸部件制造商	1,621.47	通用行业系统集成	是	否
境外客户 4	欧洲建筑用途重型机械生产商	1,192.69	通用行业系统集成	是	否
境外客户 5	德国喷涂系统集成商	1,008.55	喷涂机器人	否，系统集成商	否
2022 年前五大客户	客户背景	收入金额	销售内容	是否终端客户	是否关联方
境外客户 2 (2023 年度集团第二名)	全球知名汽车制造商	44,470.37	汽车行业系统集成	是	否
境外客户 1 (2023 年度集团第一名)	全球知名汽车制造商	3,719.45	汽车行业系统集成	是	否

境外客户 6	波兰汽车零部件厂商	2,010.13	汽车行业系统集成	是	否
境外客户 7	欧洲特种运输车辆生产商	1,384.70	汽车行业系统集成	是	否
境外客户 5	德国喷涂系统集成商	881.86	喷涂机器人	否, 系统集成商	否
2021 年前五大客户	客户背景	收入金额	销售内容	是否终端客户	是否关联方
境外客户 2 (2023 年度集团第二名)	全球知名汽车制造商	33,704.39	汽车行业系统集成	是	否
境外客户 6	波兰汽车零部件厂商	2,389.73	汽车行业系统集成	是	否
境外客户 1 (2023 年度集团第一名)	全球知名汽车制造商	1,424.25	汽车行业系统集成	是	否
境外客户 5	德国喷涂系统集成商	1,307.98	喷涂机器人	否, 系统集成商	否
境外客户 8	欧洲汽车零部件厂商	799.15	汽车行业系统集成	是	否

境外客户 1、境外客户 2 和境外客户 5 连续三年均为公司境外前五大客户。境外客户 6 出于扩大产能与公司签订了相关系统集成合同, 连续两年成为境外前五大客户。其他前五大客户的变动均为其自身投资需求变化所致。

境外前五大客户均非公司关联方。

以上信息补充披露于年报修订稿“第三节管理层讨论与分析”之“第五部分报告期内主要经营情况（一）2（7）”。

(四) 境外前五大应收及前五大经营性应收（扣除已全额计提减值准备的 2 个客户）情况如下：

单位：人民币万元

前五大经营性应收	应收账款	合同资产	合计	合同签署及执行情况	是否前五大客户	差异原因
境外客户 2 (2023 年度集团第二名)	10,882.99	7,459.13	18,342.12	2023 年末在手合同项目 10 个，其中 1 个完成验收，1 个完成主要工作但尚未验收完毕，截止本报告回复日，约 588.43 万元应收款尚未收回；另 8 个项目仍在执行中，公司按照合同约定的里程碑节点向客户开票收款。	是	不适用
境外客户 1 (2023 年度集团第一名)	17.58	14,819.59	14,837.17	2023 年末在手合同项目 2 个，分别为大众德国项目和大众美国项目。两个项目都在执行中，公司按照合同约定的里程碑节点向客户开票收款。截止 2023 年 12 月 31 日，已到收款节点尚未收取的款项仅为人民币 17.58 万元。	是	不适用
境外客户 3	64.19	543.33	607.53	在手合同项目 2 个。其中 2022 年承接的项目在 2023 年底时完成安装调试；2023 年承接的项目目前尚处于生产制造阶段。	是	不适用
境外客户 9	2,415.55	-	2,415.55	无已签订未执行合同。	否	2016 年公司收购前产生，收购后无交易，2021 年已全额减值。
境外客户 10	675.89	-	675.89	无已签订未执行合同。	否	2016 年公司收购前产生，收购后无交易，上市前已全额减值。
境外客户 11	246.70	94.97	341.67	在手合同项目 1 个。2023 年末仍在生产制造阶段。	否	2023 年末开票收款且在账期内，款项于 2024 年

						收到。故 2023 年末应收款金额较大。
境外客户 12	291.56	33.09	324.65	在手合同项目 1 个。2023 年末仍在正常执行过程中。	否	2023 年末开票收款且在账期内，款项于 2024 年收到。故 2023 年末应收款金额较大。

以上信息补充披露于年报修订稿“第三节管理层讨论与分析”之“第五部分报告期内主要经营情况（三）4”。

（五）境外经营性应收款项期后回款情况，逾期未回款客户及原因，经营性应收款项计提坏账情况

截至 2024 年 5 月 31 日，期后回款情况如下：

单位：人民币万元

前五大经营性应收	应收账款	合同资产	合计	期后回款金额	付款条件	说明
境外客户 2（2023 年度集团第二大客户）	10,882.99	7,459.13	18,342.12	12,363.79	里程碑节点开票收款，账期 30-60 天	公司与客户仍处于良好合作中，按项目执行进度和合同约定回款。相关回款安排均符合合同约定，亦与销售收入的情况相匹配。
境外客户 1（2023 年度集团第一大客户）	17.58	14,819.59	14,837.17	10,165.99	里程碑节点开票收款，账期 30 天	公司与客户仍处于良好合作中，按项目执行进度和合同约定回款。相关回款安排均符合合同约定，亦与销售收入的情况相匹配。
境外客户 3	64.19	543.33	607.53	105.42	里程碑节点开票收款，账期 60 天	公司与客户仍处于良好合作中，按项目执行进度和合同约定回款。相关回款安排均符合合同约定，亦与销售收入的情况相匹配。
境外客户 11	246.70	94.97	341.67	341.67	里程碑节点开票收	公司与客户仍处于良好合作中，按项目执行进度

					款，账期 30 天	和合同约定回款。相关回款安排均符合合同约定，亦与销售收入的情况相匹配。
境外客户 12	291.56	33.09	324.65	324.65	里程碑节点开票收款，账期 45 天	公司与客户仍处于良好合作中，按项目执行进度和合同约定回款。相关回款安排均符合合同约定，亦与销售收入的情况相匹配。

于 2023 年 12 月 31 日，前五大经营性应收（不包括已全额计提减值准备的应收款）到期情况及账龄如下：

单位：人民币万元

前五大经营性应收	应收账款	合同资产	合计	1 年内	1-2 年	坏账准备	已到期金额	期后回款金额
境外客户 2(2023 年度集团第二大客户)	10,882.99	7,459.13	18,342.12	18,297.57	44.55	517.44	1,629.21	12,363.79
境外客户 1(2023 年度集团第一大客户)	17.58	14,819.59	14,837.17	14,837.17	-	415.44	-	10,165.99
境外客户 3	64.19	543.33	607.53	607.53	-	17.01	55.80	105.42
境外客户 11	246.70	94.97	341.67	341.67	-	9.57	-	341.67
境外客户 12	291.56	33.09	324.65	324.65	-	9.09	-	324.65

公司对应收款项的账龄组合按迁徙率模型计算的预期信用损失率计提坏账准备。因合同资产结转应收账款时账龄延续，且应收账款和合同资产对应的系统集成业务客户基本重合，故公司将合同资产和应收账款合并考虑迁徙率及预期信用损失率，基于应收账款及合同资产账龄的历史迁徙计算历史损失率。基于历史损失率，同时考虑前瞻性因素计算预期损失率。经计算 2023 年度不同账龄组合坏账计提比例如下：

	1 年内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
计提比例	2.80%	11.46%	21.13%	50.00%	80.00%	100.00%

同行业主要公司同账龄段坏账计提比例情况如下：

坏账计提比例	埃夫特	埃斯顿	机器人	新时达	江苏北人	瑞松科技	行业平均
1年内	2.80%	2.00%	6.00%	5.00%	5.00%	5.00%	4.30%
1-2年	11.46%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.24%
2-3年	21.13%	30.00%	18.00%	30.00%	30.00%	30.00%	26.52%
3-4年	50.00%	50.00%	41.00%	50.00%	50.00%	50.00%	48.50%
4-5年	80.00%	70.00%	55.00%	70.00%	80.00%	70.00%	70.83%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：上述可比公司数据均取自企业公开年报数据。

对比同行业可比公司的坏账计提政策，基本一致。对比同行业可比公司的坏账计提比例，公司1年内坏账计提比例高于埃斯顿，低于其他可比公司，1-2年内坏账计提比例高于同行业可比公司；综合与客户合同中约定付款条件和期后回款情况等情况来看，坏账准备的计提金额及时、充分。

以上信息补充披露于年报修订稿“第三节管理层讨论与分析”之“第五部分报告期内主要经营情况（三）4”。

（六）境外销售毛利率和境内业务差异原因，和行业可比公司同类业务毛利率变动趋势

公司境内外销售毛利率及同行业可比公司毛利率情况如下：

毛利率	2021 年度	2022 年度	2023 年度
埃夫特-境内销售	12.00%	9.97%	20.58%
埃夫特-境外销售	10.14%	11.37%	14.45%
同行业可比公司	2021 年度	2022 年度	2023 年度
埃斯顿	32.54%	33.85%	31.93%
机器人（沈阳新松机器人）	7.57%	8.62%	13.88%
新时达	18.39%	18.05%	19.34%
江苏北人	16.67%	15.58%	22.95%
瑞松科技	15.85%	16.91%	17.97%

注：上述可比公司数据均根据企业公开年报数据计算。

公司境内业务与境外业务的战略重心不同。从 2022 年开始，公司重新梳理战略，国内业务将资源聚焦在机器人业务上，控制系统集成业务的规模，因此，公司境内业务的机器人标准品业务占比从 2021 年的 56.41%，2022 年的 61.07% 提高到 2023 年的 89.82%。公司境外业务以系统集成业务为主，公司境外业务的系统集成业务占比分别为 2021 年的 87.07%，2022 年的 89.45% 及 2023 年的 90.93%。机器人业务为类标准品业务，而集成业务为非标定制业务，因此，机器人标准品业务的毛利率通常比系统集成业务高。公司境内机器人业务 2021 年度至 2023 年度毛利率分别为 19.41%、13.75%、21.40%，较境外集成业务的毛利率高。2022 年机器人标准品业务毛利率较低主要系 2021 年下半年以来大宗原材料价格上涨、芯片短缺带来的电子元器件价格大幅上涨、保供保交付成本增加的影响，随着公司机器人标准品业务规模的扩大及降本措施的逐步落地，境内机器人业务 2023 年毛利率有所提升。

由于业务组合的比例不同，公司境内业务的毛利率逐步高于公司境外业务。

与同行业公司相比，公司境外业务的毛利率低于埃斯顿，埃斯顿主营业务包含约 30% 的机器人本体销售业务及 20% 的机器人核心零部件业务，其在国产工业机器人厂商中市场占有率排名第一，且其收购的德国克鲁斯为全球细分领域的优秀企业，因此该公司业务的毛利率较高。沈阳新松机器人（公司简称“机器人”）

的业务主要是系统集成业务，与公司境外业务属性类似，公司境外业务的毛利率与沈阳新松机器人整体也基本相当。公司境外业务的毛利率略低于新时达整体毛利率，考虑到新时代还有部分电梯控制系统零部件业务，这部分毛利率相对较高，另从新时达年报显示，其机器人产品及系统（这部分业务主要为系统集成业务，与公司境外业务范围基本一致）毛利率约为 12.39%，与公司境外业务毛利率基本处于同一水平。

与江苏北人、瑞松科技两家以汽车行业系统集成业务为主的科创板上市公司相比，公司境外业务的毛利率在合理范围内，其毛利率变动趋势与这两家可比公司的毛利率变动趋势基本保持一致。公司境外业务的毛利率低于这两家可比公司，主要为：1）公司境外业务以海外团队（特别是欧洲团队）及海外供应链为主，其成本整体相对而言高于国内的人工成本和制造成本。2）2021 年及 2022 年公司境外业务产能利用率不足导致单位成本较高，2023 年随着 WFC 在 2022 年四季度承接的 Stellantis 集团和大众集团各一个大项目在 2023 年执行并贡献收入，产能利用率恢复正常，毛利率有所提升。

以上信息补充披露于年报修订稿“第三节管理层讨论与分析”之“第五部分报告期内主要经营情况（一）2（7）”。

（七）公司境外资产构成、金额、和业务发展匹配性及变动情况

公司境外子公司主要包括 WFC（其子公司主要包括位于意大利的 OLCI，波兰的 Autorobot 及印度的 OLCI India）、CMA 及 Evolut。其中 WFC 主要从事汽车系统集成业务，为境外资产的核心主体子公司。CMA 主要从事生产销售喷涂机器人整机及工作站。Evolut 主要从事通用行业系统集成业务。

公司境外主要资产情况（不包括公司收购境外子公司形成的商誉及无形资产）如下：

单位：人民币万元

项目	2023 年末 余额	业务发展匹配性	2022 年末 余额	其中 GME 余额-处置 影响	GME 资产 主要内容	变动-其他 影响	变动情况
货币资金	16,677.97	境外货币资金主要为汽车系统集成业务的营运资金。过往三年最大的客户为 Stellantis 集团和大众集团。WFC 承接的汽车系统集成项目，具有规模大、周期长等特点，且项目执行过程中需要垫资，达到里程碑节点时向客户开票收款。WFC 账面保留有一定的资金有利于其承接和执行世界一流汽车厂商的系统集成项目。	14,871.33	-934.10	GME 账面银行存款余额，主要用于生产经营。	2,740.74	除处置 GME 的影响外，公司 2023 年末的境外现金余额比 2022 年末高 2,740 万元，主要是收到处置 GME 收到的现金 1,074.00 万欧元（人民币约 8,216.10 万元）的正向贡献，子公司 Autorobot 在执行的大众德国项目垫资（60%的款项需在验收后方可收回）抵消了上述正向影响。
应收账款-原值	20,085.00	境外应收账款主要为子公司 Autorobot、Evolut 及 CMA 分别承接汽车系统集成项目、通用系统集成及销售喷涂机器人产生。	27,479.94	-9,225.80	GME 账面应收账款，主要为其承接 Stellantis 集团和大众集团汽车集成项目，已开票但尚未收取的款项。	1,830.86	除处置 GME 的影响外，境外应收账款增加约 1,831 万，主要为：1) Autorobot 应收账款增加约 2610 万，系承接 Stellantis 集团的系统集成项目已开票但尚未到期的应收款增加；2) 公司调整印度子公司定位，逐步减少承接对外销售，前期应收账款随回款减少约 810 万。
合同资产-原值	25,013.11	境外合同资产主要为 Autorobot 承接汽车系统集成产生，为按履约进度确认但	21,284.99	-16,582.56	GME 账面合同资产，	20,310.68	除处置 GME 的影响外，境外合同资产大幅增加，原因主要为

项目	2023 年末 余额	业务发展匹配性	2022 年末 余额	其中 GME 余额-处置 影响	GME 资产 主要内容	变动-其他 影响	变动情况
		尚未到开票节点的收款权金额。主要因汽车系统集成规模大周期长，从收入确认产生合同资产到里程碑开票节点，一般会有几个月的时间不等。Evolut 承接的通用系统集成项目规模较小周期较短，合同资产余额亦不重大。			主要为其承接 Stellantis 集团和大众集团汽车集成项目，按履约进度确认但尚未到开票节点的收款权金额。		子公司 Autorobot 在 2022 年四季度承接的 Stellantis 集团项目和大众德国项目在 2023 年执行，确认的合同资产尚未到里程碑开票节点所致，截止本回复日，上述项目按节点已回款（见前文第五项期后回款情况）。
存货 - 原 值	7,362.82	境外存货主要为：1) CMA 存货，主要为喷涂机器人在制品和产成品，约占境外存货总额 40%。CMA 销售的喷涂机器人，其机器人本体主要由埃夫特在中国境内生产并销售至子公司，子公司再自行生产周边部件并最终向客户销售喷涂机器人整机。2) WFC 存货，约占境外存货总额 30%。WFC 在执行汽车行业系统集成项目过程中，需要先行采购存货物料及备品备件，投入项目后按照合同约定的里程碑节点向客户开票收款。3) Evolut 存货，用于通用系统集成，约占境外存货总额 15%。通用系统集成规模	8,733.49	-1,814.73	GME 账面存货，主要为其承接 Stellantis 集团和大众集团汽车集成项目所需，先行采购存货物料及备品备件，后续将投入项目使用。	444.06	除处置 GME 的影响外，存货总体较稳定，无大额变动情况。

项目	2023 年末 余额	业务发展匹配性	2022 年末 余额	其中 GME 余额-处置 影响	GME 资产 主要内容	变动-其他 影响	变动情况
		较小周期亦较短，但仍需要先采购物料及备品备件用于生产制造，并后续按合同约定向客户开票收款。					
固定资产 -净值	4,742.91	公司境外固定资产主要包括：1) 用于生产的机械设备，主要是波兰子公司 Autorobot 的工厂生产设备, Autorobot 主要负责系统集成项目的生产制造环节；2) 房屋建筑物，意大利子公司 CMA、OLCI 和 Evolut 的办公楼。CMA 主要生产非机器人本体的其他部分，OLCI 主要负责项目方案设计环节，Evolut 通用系统集成对生产制造的需求亦较低，故主要自有办公楼，而工厂为租赁第三方场地。	6,849.89	-785.58	GME 账面固定资产，主要为生产用途机器设备以及办公设备等。	-1,321.40	固定资产变动主要为：1) 处置 GME；2) 公司调整印度子公司定位，出售厂房及机器设备等固定资产，减少净值约 1,250 万人民币；3) 波兰子公司 Autorobot 扩大产能需要增加机器设备等投资约 1,460 万；4) 正常折旧和汇率影响。
无形资产 -净值	116.81	无形资产主要为办公用软件，金额不重大。境外子公司业务执行所需使用的专业软件，主要为付年费使用，非买断式。	756.77	-90.19	GME 账面无形资产，为生产及办公所需的软件。	-549.77	无形资产变动主要为：1) 处置 GME；2) 公司调整印度子公司定位，2023 年内出售其厂房及土地使用权，无形资产净值减少约 576 万。3) 正常摊销和汇率影响

以上信息补充披露于年报修订稿“第三节管理层讨论与分析”之“第五部分报告期内主要经营情况（三）2（1）”。

除以上补充内容外，公司原披露的《埃夫特 2023 年年度报告》中的其他内容不变，更新后的《埃夫特 2023 年年度报告（修订稿）》与本公告同日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露。敬请广大投资者查阅。

特此公告。

注 1：公告中部分合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。

注 2：公告中海外公司均采用简称处理，请参见年度报告第一节释义。

埃夫特智能装备股份有限公司董事会

2024 年 6 月 14 日