

国泰君安证券股份有限公司

关于苏州伟创电气科技股份有限公司

2023 年年度报告信息披露监管问询函回复的核查意见

上海证券交易所科创板公司管理部：

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”）于近日收到贵部下发的《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》”）。国泰君安证券股份有限公司（以下简称“国泰君安”或“保荐机构”）作为伟创电气的保荐机构，会同公司及年审会计师就《问询函》相关问题逐项进行认真核查落实。现将有关事项报告如下：

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）、是否存在跨区域销售、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	济南铎泰恒泓商贸有限公司（以下简称“济南铎泰”）
	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

排名		2023 年度	2022 年度	2021 年度
	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”)
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
	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	文安县宏伟电气技术有限公司	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	广州华韦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，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。

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	
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经销商 1，相关业务也一并转移至经销商 1。
8	济南铎泰	否	否	是	济南铎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控产品，自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。

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	
10	山东追日	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		

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
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		
山东追日	2008年	300	2012年至今	通用变频器		
东莞市振昕自动化科技有限公司（以下简称“东莞振昕”）	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 和河北廊安系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%

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）
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%

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	1000万当地货币	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		

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
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%

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）
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 AUTOMATI ON 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、东莞振昕和山东新睿，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，公司对东莞振昕、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

序号	经销商名称	成立日期	授权日期	2023年度销售收入
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；被授权人不得以任何形式将“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%

公司名称	直销毛利率	经销毛利率
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 万元、20,151.36 万元，分别占发函金额的 97.06%、97.86%；客户回函经调节后可确认营业收入、应收账款的金额分别为 1,214.25 万元、270.71 万元，分别占发函金额的 1.94%、1.31%。

客户回函金额差异原因主要系：①公司按照会计准则以客户签收时点确认营业收入和应收账款，部分客户以开票时点确认采购金额和应付账款，属于入账时间暂时性差异；②部分海外客户在统计交易额时，包括了公司收取的代垫运费；③部分海外客户在统计应付账款余额时，根据当地税收政策扣除了代扣代缴的所得税。针对回函差异情况，年审会计师结合销售合同、出库单、物流到货情况、开票情况等相关资料，核实差异原因，并编制回函差异调节表，针对回函差异的确认过程真实、有效。经调节后，公司相关经销客户的营业收入、应收账款可以确认。

3、客户未回函情况

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、170.36 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：检查相关收入确认的会计凭证、销售合同、出库单、物流单据、报关单、货运提单、销售发票等收入确认支持性凭证，并检查经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、准确。

综上，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，并针对未回函或回函不相符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、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查过程

针对上述事项，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；

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 年公司各类别主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，并与同行业可比公司营业收入季度分布数据进行比对分析，查阅同行业可比公司 2023 年度经销收入变动情况，与公司 2023 年度经销收入变动情况进行比对分析；

3、通过国家工商信息网站、天眼查及中国信保资信有限公司等第三方独立机构查询 2023 年度公司境内、境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短、注册资本少、由关联方设立的情形；

4、取得公司 2023 年度经销收入在 2024 年 1-5 月的退货明细，询问经销商 2、经销商 4、经销商 5、成都三本 2023 年末伟创产品库存情况，结合期后回款情况，分析上述经销收入是否存在向经销商压货、期后大量退货的情形；

5、复核 2023 年度公司年度审计师对经销收入执行函证的结果，检查并确认回函差异，取得了合理解释，通过回函情况，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 年度直销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对公司直销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，保荐机构认为：

1、2021 年至 2023 年公司各类经销商数量和收入均呈增长趋势，与公司近年来经销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，主要与公司积极开拓海外市场、部分行业专机产品受到下游应用行业的认可和部分经销区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、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；

3、2023 年度，公司经销收入不存在向经销商压货、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，具有一定合理性；

4、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，主要原因系一方面公司境内业务受下游客户对纺织行业、机床等行业专机需求释放的影响，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；

5、公司 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；

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；

7、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，

经销商 2 使用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；

8、截止目前，公司经销商客户名称中含有“伟创”字样的经销商共 12 家，上述经销商使用“伟创”商号已获得公司授权，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影响；

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；

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，不存在显著差异。

问题 2、关于境外业务

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）公司境外重要经营实体为位于印度的 VEICHI ELECTRIC (INDIA) PRIVATE LIMITED，在当地使用印度卢比，期末货币资金余额中，印度卢比 3,637.07 万元。

请公司：（1）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；（2）补充披露境外前五大直销客户的基本情况、合作年限、销售内容、销售金额及变动原因、销售毛利率以及与其他同类客户间的差异，说明与公司是否存在关联关系；（3）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；（4）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匹配；

(5) 结合各币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：

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

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：

单位：万元

序号	销售区域	2023年度			2022年度	
		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	亚洲地区	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%
合计		31,371.38	100.00%	54.64%	20,286.75	100.00%

2、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

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：

(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 56.12%和 82.16%，主要原因为：2022 年以来，公司积极布局欧洲、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述地区的销量大幅增加。

综上所述，公司在各国家地区的销售收入呈现整体上升趋势，具有合理性。

(二) 补充披露境外前五大直销客户的基本情况、合作年限、销售内容、销售金额及变动原因、销售毛利率以及与其他同类客户间的差异，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：

单位：万元

客户名称	基本情况	开始合作时间	销售内容	销售金额	同比变动	变动原因	是否存在关联关系
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&Automation 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

客户名称	基本情况	开始合作时间	销售内容	销售金额	同比变动	变动原因	是否存在关联关系
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

注：Galo 集团包括 Galo Energy Private Limited 和 Galo Energy Pvt Ltd(Delhi)(下同)。

2023 年度，公司向境外前五大直销客户主要销售行业专机产品。2023 年度，公司向境外前五大直销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

产品类型	客户名称	销售金额
行业专机	Galo 集团	454.12
	Oswal Pumps Limited	401.19
	MACSOFT ELECTRONIC CONTROLS INDIA PRIVATE LIMITED	222.42
	Unique Power&Automation Pvt Ltd	157.07
	Kaizen Electricals Pvt Ltd	104.17
	其他同类客户	621.22

公司向 Galo 集团销售的行业专机产品毛利率低于向其他同类客户销售毛利率水平，主要原因为：公司向 Galo 集团销售的行业专机以低功率产品为主，低功率产品通常毛利率水平较低，导致 Galo 集团整体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存在显著差异。

(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

销售模式	主营业务收入	占主营业务收入比
经销	28,691.21	91.46%
直销	2,680.16	8.54%
合计	31,371.38	100.00%

2023 年度，公司境外销售中经销收入为 28,691.21 万元，占比 91.46%。公司获取订单主要通过行业展会、客户拜访、线上推广等方式开展。

2、主要客户情况和销售内容

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：

单位：万元

客户名称	地区	销售收入	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%	-

3、同行业可比公司情况

2023 年度，公司和同行业可比公司销售收入及毛利率分地区构成情况如下：

单位：万元

公司名称	境外销售			境内销售		
	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
英威腾	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%

注 1：英威腾、汇川技术为营业收入、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：雷赛智能未披露 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腾、正弦电气和汇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的境内外销售毛利率水平不存在较大差异。

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%，公司境外毛利率相较境内毛利率高出 16.64 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。公司主营业务收入按产品分类、境内外构成情况如下：

单位：万元

项目	内销			外销		
	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
通用变频器	23,809.21	24.85%	42.57%	17,383.46	55.41%	50.06%
行业专机	29,677.69	30.97%	36.78%	10,513.63	33.51%	55.02%
伺服与运动控制系统	39,160.80	40.87%	28.03%	3,146.17	10.03%	43.02%
其他	3,175.00	3.31%	29.02%	328.12	1.05%	50.83%
总计	95,822.70	100.00%	34.38%	31,371.38	100.00%	51.02%

如上表所示，公司境外收入以通用变频器和行业专机为主，2023 年度，公司境外通用变频器收入 17,383.46 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 33.51%。

（1）通用变频器产品境外毛利率略高于境内毛利率

2023 年，公司境外通用变频器毛利率略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致。

（2）行业专机境外毛利率高于境内毛利率

2023 年度，公司行业专机境外收入主要来自于光伏扬水产品，公司光伏扬水行业专机产品主营业务收入为 9,598.05 万元，占公司行业专机境外收入的比重在 90%以上，主要销往亚非拉地区。同行业可比公司主要产品中也包含光伏

扬水相关产品，其中英威腾在公开调研纪要中提到“非洲大部分国家都是以农业为主，目前公司在非洲主要产品为光伏水泵，能够有效解决农田灌溉问题，在非洲、东南亚等地都十分经济实惠”，与公司光伏扬水产品海外销售区域分布具有一致性。

公司光伏扬水行业专机产品整体毛利率要略高于公司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 年度未公开披露光伏扬水产品的毛利率数据，但同行业公司蓝海华腾在以前年度公开披露光伏水泵变频器的毛利率平均水平在 60%以上，与公司光伏扬水行业专机销售毛利率相对较高的情形具有一定可比性。

综上所述，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，综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亦显著高于境内毛利率，公司与同行业可比公司不存在差异。

（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匹配

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：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日余额	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%

截至 2024 年 5 月 31 日，2023 年末的境外直销客户应收账款期后回款比例为 92.30%，回款情况良好。

2、境外销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的匹配情况

2023 年度，公司境外销售商品、提供劳务收到的现金为 26,068.18 万元，占当期境外营业收入的比重为 82.44%，与营业收入相匹配。

（五）结合各币种货币资金存放情况，说明是否存在受限情形及其原因

截至 2023 年 12 月 31 日，公司货币资金存放情况如下：

单位：元

存放类型	存放地点	币种	原币金额	本币金额	受限情况	受限原因说明
现金	境内	人民币	12,652.88	12,652.88	不受限	-
银行存款	境内	人民币	160,442,377.99	160,442,377.99	不受限	-
银行存款	境内	美元	917,687.41	6,499,704.62	不受限	-
银行存款	境内	人民币	3,000.00	3,000.00	受限	ETC 业务冻结资金
银行存款	境外	印度卢比	36,370,707.76	3,108,968.10	不受限	-

（六）公司外销收入的核查情况

1、公司外销客户函证情况

公司年审会计师结合 2023 年度应收账款审计程序，函证主要外销客户本期销售额、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)	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%
未回函替代性测试收入金额 (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%

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

（1）发函情况

2023 年度，公司外销收入金额为 31,621.47 万元，发函金额为 26,718.10 万元，发函比例为 84.49%；2023 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 92.39%。

（2）客户回函情况

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，分别占发函金额的 98.41%、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 25,421.04 万元、5,757.35 万元，分别占发函金额的 95.15%、96.74%；客户回函经调节后可确认营业收入、应收账款的金额分别为 872.92 万元、100.08 万元，分别占发函金额的 3.27%、1.68%。

客户回函金额差异原因主要系：①部分客户在统计交易额时，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，根据当地税收政策扣除了代扣代缴的所得税。针对回函差异情况，年审会计师结合销售合同、物流费用结算情况、客户回款等相关资料，核实差异原因，并编制回函差异调节表，针对回函差异的确认过程真实、有效。经调节后，公司相关外销客户的营业收入及应收账款可以确认。

（3）客户未回函情况

公司外销客户 2023 年营业收入、应收账款未回函金额分别为 424.14 万元、94.01 万元，分别占发函金额的 1.59%、1.58%。针对已发函未收到回函的外销客户，年审会计师已全部执行了替代程序，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支持性凭证，并检查外销客户期后回款情况。经检查，公司未回函外销客户的营业收入及应收账款真实、准确。

综上，公司年审会计师针对外销客户 2023 年营业收入、应收账款已充分执行函证程序，并针对未回函或回函不相符的情形执行了充分的替代程序。经核查，公司的外销收入真实、准确。

2、公司外销收入与电子口岸出口金额情况

公司 2023 年度外销收入金额与电子口岸出口金额情况如下：

单位：万元

项目	金额
当期外销收入（主营业务收入+其他业务收入）（A）	31,621.47
境外子公司直接销售金额（B）	3,408.37
境内公司销售给境外子公司金额（C）	3,073.84
公司出口收入金额（D=A-B+C）	31,286.94
电子口岸出口金额（E）	30,289.43
差异金额（F=D-E）	997.51
上期已报关，本期确认收入（G）	688.80
客户已提货本期确认收入、下期报关（H）	915.77
电子口岸申报的运费、样品等（I）	607.06
调节后差异金额（J=F-G-H+I）	-

经比对，公司 2023 年度出口收入金额与海关电子口岸数据存在差异的主要原因系收入确认时点与海关报关时点存在时间性差异。经调节后，公司 2023 年度出口收入金额与电子口岸出口金额一致。

3、公司外销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与公司电子口岸出口金额情况如下：

单位：万元

项目	金额
电子口岸出口金额（A）	30,289.43
外汇管理局出口金额（B）	29,987.13
差异金额（C=A-B）	302.30
电子口岸出口数据记录为 2022 年，外汇管理局出口记录数据为 2023 年（D）	82.49
电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）	384.79
调节后差异金额（F=C+D-E）	-

经核对，公司 2023 年度外汇管理局出口数据与电子口岸出口金额存在差异，主要系两者系统数据录入存在时间差异。经调节后，公司外汇管理局出口数据与电子口岸出口金额一致。

综上所述，公司 2023 年度出口收入金额与电子口岸出口金额、外汇管理局

出口金额一致。

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下：

单位：万元

截至 2023 年 12 月 31 日 中信保投保额	截至 2023 年 12 月 31 日 外销客户应收账款余额	中信保保额覆盖比例
10,640.83	6,441.82	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%，投保额能够全额覆盖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：

1、获取并查阅了公司 2022 年度、2023 年度收入明细表，了解公司境外销售地区分布情况、销售收入变动情况、前五大境外直销客户销售金额、销售内容及变动情况、分产品毛利率及变动情况；

2、访谈公司境外销售负责人，了解公司 2023 年度境外各地区销售收入增长原因、境外主要客户的基本情况、与公司的合作年限、公司向境外主要客户销售的产品构成及定价情况、境外销售毛利率整体水平较高的原因；

3、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本情况、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 年度现金流量表编制底稿，了解公司 2023 年度境外销售商品、提供劳务收到的现金金额；

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，取得了合理解释；

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）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、2023 年度，公司境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开拓力度以及海外市场对光伏扬水产品需求的大幅增加，境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为印度地区的制造业企业，与公司之间不存在关联关系，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动主要系印度市场光伏扬水相关项目增多，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，公司前五大境外直销客户中部分客户与其他同类客户毛利率水平存在一定差异，相关差异具有合理性；

3、2023 年度，公司境外销售毛利率显著高于境内销售毛利率，主要原因系一方面，境内外市场竞争程度存在差异，另一方面，公司境内外产品销售结构存在差异，境外销售产品构成中高毛利率产品占比较高所致。公司境内外销售毛利率差异与同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 年末的境外直销客户应收账款期后回款比例为 92.30%，回款情况良好；公司 2023 年度境外销售商品、提供劳务收到的现金与当期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 ETC 业务冻结资金。

问题 3、关于应收账款

关于应收账款。年报及一季报显示，2023 年末应收账款余额 4.99 亿元，同比增长 81.45%，增幅高于营业收入，2024 年一季度末公司应收账款余额进一步增加至 5.55 亿元。

请公司：（1）区分经销、直销客户，分别说明 2023 年主要客户信用期是否发生明显变化、2023 年末应收账款余额变动与营业收入是否一致，并进一步说明原因；（2）补充披露 2023 年末及 2024 年一季度末进一步区分是否超信用期的应收账款账龄结构，说明信用期内应收账款余额占比是否发生显著变化及其原因，坏账准备计提是否充分；（3）说明前十大欠款方应收账款余额与销售金额的匹配性以及存在差异的原因。

回复：

一、公司说明

（一）区分经销、直销客户，分别说明 2023 年主要客户信用期是否发生明显变化、2023 年末应收账款余额变动与营业收入是否一致，并进一步说明原因

1、公司 2023 年主要直销客户信用期未发生变化、2023 年末应收账款余额变动与营业收入基本一致

公司主要选取前十名直销客户作为主要直销客户进行分析，具有一定的代表性。

（1）公司 2023 年主要直销客户信用期未发生变化

2023 年排名	客户	2023 年信用期及变化
第 1 名	中车集团（注 1）	信用期 30-90 天，无变化
第 2 名	中信重工开诚智能装备有限公司（以下简称“中信重工”）	信用期 90 天，无变化
第 3 名	直销客户 1	信用期 90 天，无变化
第 4 名	中技（广州）能源有限公司（以下简称“广州中技”）（注 2）	信用期 30 天
第 5 名	直销客户 2	信用期 90 天，无变化
第 6 名	直销客户 3	信用期 90 天，无变化

2023 年排名	客户	2023 年信用期及变化
第 7 名	山东海纳智能装备科技股份有限公司	信用期 30 天，无变化
第 8 名	广东美的暖通设备有限公司	信用期 30 天，无变化
第 9 名	宁波经纬数控设备有限公司	信用期 60 天，无变化
第 10 名	浙江三有纺织机械科技有限公司（注 2）	信用期 60 天

注 1：中车集团包括中国中车集团有限公司及其下属子公司（下同）；

注 2：以上直销客户为公司 2023 年度新增客户。

由上表可见，公司 2023 年度主要直销客户信用期未发生变化。

（2）公司直销客户 2023 年末应收账款余额变动与营业收入基本一致

公司直销客户 2022 年和 2023 年营业收入、应收账款余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	变动幅度
应收账款余额	25,368.53	17,705.66	43.28%
剔除后应收账款余额	20,277.35	16,083.97	26.07%
营业收入	48,468.14	41,278.19	17.42%
剔除后营业收入	39,067.59	34,779.29	12.33%

注：剔除项目为矿山行业、高效能源行业和项目型客户。

由上表可知，公司直销客户 2023 年末应收账款余额变动比率高于营业收入变动比率，具体原因如下：

①矿山行业、高效能源行业客户主要是大型设备制造商，设备类行业的下游客户回款较慢，故导致矿山行业、高效能源行业客户回款效率下降、周期延长；

②项目型客户主要为大型央企，由于客户付款申请流程较长，回款较慢。

剔除上述影响后，公司直销客户 2023 年末应收账款余额较上期增长 26.07%，2023 年度营业收入较 2022 年度增长 12.33%，应收账款余额变动与营业收入具有匹配性。

2、公司 2023 年主要经销客户信用期变动具有合理性、2023 年末应收账款余额变动与营业收入相匹配

公司主要选取前十名经销客户作为主要经销客户进行分析，具有一定代表性。

(1) 公司主要经销客户 2023 年信用期变动具有合理性

公司主要经销客户 2023 年信用期及变化情况如下：

2023 年排名	客户	2023 年信用期及变化
第 1 名	经销商 1	信用期由 60 天改为 90 天
第 2 名	经销商 2	信用期 90 天，无变化
第 3 名	Cleanergy Maroc	信用期由 60 天改为 90 天
第 4 名	经销商 4	信用期 60 天，无变化
第 5 名	经销商 5	合同签订预付 30% 货款，到货后付 60% 货款，质保到期付 10% 货款，无变化
第 6 名	经销商 3	信用期由 90 天改为 120 天
第 7 名	康尼斯	信用期 90 天、无变化
第 8 名	Afrotel Consultancy DWC-LLC	信用期 60 天、无变化
第 9 名	成都三本	信用期 30 天、无变化
第 10 名	经销商 7	信用期由 60 天改为 90 天

由上表可知，公司前十大经销客户中境内经销客户 2023 年度信用期未发生变化，公司前十大经销客户中境外经销客户信用期变化主要系部分优质海外客户因其自身业务发展需要，向公司提出调整信用期的需求。公司基于双方长期战略合作关系，重点开发欧洲及亚非拉地区客户，公司根据与客户历年的合作情况、客户评审结果及信用政策管理规定，对部分海外客户重新评定其信用期。

由于同行业可比公司未披露境外客户具体的信用期情况，公司检索了近期披露过类似地区境外客户信用期的上市公司信息，公司与其他上市公司给予类似地区客户的信用期不存在重大差异，具体情况如下：

上市公司名称	客户信用期	客户所属地区
泰嘉股份	90-180 天	欧洲及亚非拉地区
熵基科技	30-90 天	
伟创电气	60-90 天	

综上所述，公司对部分优质海外客户信用期的调整，不存在通过放宽信用期，刺激销售增长的情况。

(2) 公司经销客户 2023 年应收账款余额变动与营业收入相匹配

公司经销客户 2022 年、2023 年应收账款余额及营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	变动幅度
应收账款余额	24,534.58	9,776.80	150.95%
剔除后应收账款余额	13,812.01	8,465.06	63.16%
营业收入	82,020.11	49,320.81	66.30%
剔除后营业收入	47,269.90	31,509.88	50.02%

注：剔除项目为海外销售、国内纺织行业。

公司经销客户 2023 年末应收账款余额变动比率高于营业收入变动比率，具体原因如下：

①根据公司信用政策，公司 2023 年度为部分海外优质客户重新评定信用期，并购买了中信保保险。

②受纺织行业特点的影响，公司纺织行业经销客户的下游客户回款周期长，货款回笼慢，导致公司经销客户回款效率下降、周期延长。

剔除上述影响后，公司经销客户 2023 年营业收入较 2022 年增长 50.02%，2023 年末应收账款余额较上期增长 63.16%，具有匹配性。

(二) 补充披露 2023 年末及 2024 年一季度末进一步区分是否超信用期的应收账款账龄结构，说明信用期内应收账款余额占比是否发生显著变化及其原因，坏账准备计提是否充分

1、补充披露信用期内、外应收账款账龄结构

2023 年末及 2024 年一季度末，公司区分信用期内、外应收账款账龄结构及变动情况如下所示：

单位：万元

类别	2024 年 3 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
应收账款期末余额	60,504.51	100.00%	49,903.12	100.00%
其中：信用期内	26,220.96	43.34%	25,896.58	51.89%

类别	2024年3月31日		2023年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
超信用期	34,283.55	56.66%	24,006.54	48.11%

公司超信用期应收账款主要集中在1年以内，具体账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2024年3月31日		2023年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
1年以内	28,205.40	82.27%	19,557.06	81.47%
1-2年	3,545.06	10.34%	2,819.98	11.75%
2-3年	1,277.34	3.73%	1,043.78	4.35%
3-4年	542.57	1.58%	401.98	1.67%
4年以上	713.18	2.08%	183.74	0.76%
合计	34,283.55	100.00%	24,006.54	100.00%

2、公司信用期内应收账款余额占比未发生显著变化

公司2023年末及2024年第一季度末应收账款信用期内占比分别为51.89%、43.34%。受行业特点影响，下游客户货款回笼较慢，纺织、矿山及机床行业客户回款效率略有下降，公司2023年第四季度确认的应收账款于2024年第一季度末超出信用期，从而降低了2024年第一季度末信用期内应收账款的占比。

3、公司应收账款坏账准备计提充分

同行业上市公司2022年末及2023年末应收账款坏账准备计提比例分别为6.32%和6.66%，公司应收账款坏账准备计提比例高于行业可比公司平均值，应收账款坏账准备计提较为充分。同行业上市公司坏账准备的计提比例具体情况如下：

公司名称	2023年12月31日	2022年12月31日
汇川技术	8.47%	7.32%
英威腾	5.91%	7.30%
雷赛智能	4.10%	3.74%
正弦电气	8.16%	6.92%
同行业可比公司平均值	6.66%	6.32%

公司名称	2023年12月31日	2022年12月31日
伟创电气	7.45%	8.47%

(三) 说明前十大欠款方应收账款余额与销售金额的匹配性以及存在差异的原因

公司 2023 年度前十大欠款方应收账款余额与销售金额匹配情况如下：

单位：万元

客户	2023年12月31日应收账款余额		2023年度销售金额		截至2024年5月31日回款金额
	金额	排名	金额	排名	
经销商 2	4,534.83	第 1 名	4,636.50	第 3 名	1,768.15
经销商 1	2,549.37	第 2 名	13,083.75	第 1 名	2,549.37
广州中技	2,018.00	第 3 名	1,785.84	第 10 名	1,271.70
中信重工	1,952.25	第 4 名	3,122.91	第 5 名	827.00
中车集团	1,859.32	第 5 名	5,757.39	第 2 名	1,603.78
直销客户 1	1,630.32	第 6 名	2,619.49	第 6 名	400.00
象山万邦电器有限公司 (以下简称“象山万邦”)	1,143.34	第 7 名	326.70	第 79 名	117.98
湖北江汉建筑工程机械有限公司 (以下简称“江汉建筑”)	875.96	第 8 名	678.07	第 32 名	170.00
经销商 4	806.10	第 9 名	2,239.98	第 7 名	466.44
Cleanergy Maroc	800.70	第 10 名	3,822.59	第 4 名	800.70

由上表可见，除象山万邦、江汉建筑外，公司 2023 年应收账款余额前十名客户均为销售金额前十名客户，象山万邦、江汉建筑 2023 年应收账款余额排名与销售金额排名存在一定差异，具体原因系象山万邦、江汉建筑均为房地产行业设备制造商，受宏观经济环境影响，目前房地产行业不景气，下游客户货款回笼较慢，导致客户延期付款。

综上所述，公司前十大欠款方应收账款余额与销售金额基本匹配。

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：

1、获取并查阅了公司销售与收款相关的内部控制制度，了解公司信用政策的制定情况；

2、获取并查阅了公司应收账款明细表、主要客户的销售合同，了解公司对主要客户的信用政策的变动情况，分析应收账款余额变动与营业收入是否一致；

3、获取并查阅了公司应收账款账龄明细表，了解公司应收账款的账龄结构，复核账龄计算过程，分析信用期内应收账款余额占比变动情况；

4、获取并查阅了 2023 年年度审计师运用预期信用损失模型计算应收账款迁徙率对坏账准备计提的适当性的计算过程；

5、查阅公开披露信息，了解同行业上市公司的坏账计提政策；

6、查阅了 2023 年年度审计师关于应收账款的函证文件，了解公司主要客户的应收账款情况；

7、了解公司对应收账款的管理政策、应收账款催收措施，检查应收账款期后回款情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司 2023 年度主要客户信用期未发生明显变化，2023 年末应收账款余额变动与营业收入基本一致；

2、公司 2024 年一季度末应收账款账龄结构较 2023 年末总体变化较小，受行业景气度、客户下游回款周期的影响，部分客户回款时间相对延缓，以致超过信用期的应收账款余额小幅增加；结合预期信用损失模型计算应收账款迁徙率，对比同行业上市公司应收账款坏账准备计提比例，公司应收账款坏账准备计提充分；

3、前十大欠款方中，除象山万邦、江汉建筑，受行业景气度、下游客户回款周期影响，客户出现延期付款的情况外，其他欠款方应收账款余额与销售金额具备匹配性。

问题 4、关于供应商

关于供应商。年报显示，(1)2023 年公司向前五名供应商采购额占比 20.10%，第四大供应商在报告期新进入前五大；（2）2022 年及 2023 年，公司经营性现金流分别为 17,990.16 万元、528.21 万元，其中，2023 年购买商品、接受劳务支付的现金 35,491.29 万元，同比增长近一倍。

请公司：（1）区分境内、境外，补充披露前十大供应商情况，包括名称、合作方式、采购内容、采购金额及同比变动的原因，并说明是否存在成立时间短、注册资本少、合作年限短的情形，采购资金是否流向关联方；（2）结合明细情况，说明 2023 年购买商品、接受劳务支付的现金同比大幅增长的原因，购销存勾稽关系是否异常。

回复：

一、公司说明

（一）区分境内、境外，补充披露前十大供应商情况，并说明是否存在成立时间短、注册资本少、合作年限短的情形，采购资金是否流向关联方

公司供应商均为境内供应商（含港澳台地区），不存在境外供应商。

1、公司前十大供应商基本情况及合作情况

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	合作年限及合作内容	合作方式
第 1 名	斯达半导体股份有限公司（以下简称“斯达半导”）	2005-04-27	17,078.43 万元人民币	自 2016 年 8 月开始合作，合作内容主要为采购 IGBT 模块等材料	商务洽谈
第 2 名	SILICON APPLICATION CORP	1987-01-21	677,090 万新台币	自 2016 年 8 月开始合作，合作内容主要为采购 IGBT 模块等材料	商务洽谈
	大联大商贸（深圳）有限公司（以下简称“大联大”）	2000-07-07	3,700 万港元		商务洽谈
第 3 名	苏州高帆电子科技有限公司（以下简称“苏州高帆”）	2020-11-11	1,000.00 万元人民币	自 2020 年 12 月开始合作，合作内容主要为采购机箱组件、连接件及散热器类等材料	商务洽谈
第 4 名	扬州扬杰电子科技股份有限公司（以	2006-08-02	54,145.18 万元人民币	自 2018 年 1 月开始合作，合作内容主要为采	商务洽谈

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	合作年限及合作内容	合作方式
第5名	深圳市凯琦佳科技股份有限公司（以下简称“凯琦佳”）	2011-07-08	8,000.00 万元人民币	自 2017 年 8 月开始合作，合作内容主要为采购主电容类材料	商务洽谈
第6名	艾睿（上海）贸易有限公司（以下简称“上海艾睿”）	2011-08-01	20 万美元	自 2016 年 8 月开始合作，合作内容主要为采购贴片等材料	商务洽谈
第7名	宁波火山电气有限公司（以下简称“火山电气”）	2015-07-15	500.00 万元人民币	自 2020 年 12 月开始合作，合作内容主要为采购直驱电主轴等材料	商务洽谈
第8名	宁波意想磁性材料有限公司（以下简称“宁波意想”）	2017-12-06	600.00 万元人民币	自 2020 年 12 月开始合作，合作内容主要为采购磁钢等材料	商务洽谈
第9名	中车集团	2005-09-26	141,623.69 万元人民币	自 2019 年 1 月开始合作，合作内容主要为采购低电压器、钣金机箱组件等材料	商务洽谈
第10名	江苏坚力电子科技有限公司（以下简称“坚力电子”）	1993-03-25	5,000.00 万元人民币	自 2018 年 10 月开始合作，合作内容主要为采购磁性器件等材料	商务洽谈

注.SILICON APPLICATION CORP、大联大为大联大集团同一控制下公司，SILICON APPLICATION CORP 注册地为中国台湾。

2、公司前十大供应商采购情况

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	2023 年采购额	2022 年采购额	采购额变动比例
第1名	斯达半导	IGBT 模块	4,943.21	6,256.99	-21.00%
第2名	SILICON APPLICATION CORP	IGBT 模块	2,056.09	-	-
	大联大	IGBT 模块	1,060.74	2,735.46	-61.22%
	大联大集团小计	—	3,116.83	2,735.46	13.94%
第3名	苏州高帆	机箱组件、连接件、散热器	2,387.32	1,860.97	28.28%
第4名	扬杰科技	IGBT 模块	2,039.36	150.44	1,255.60%
第5名	凯琦佳	螺栓电解电容、牛角电解电容	1,987.10	2,296.82	-13.48%

序号	供应商名称	主要采购内容	2023年采购额	2022年采购额	采购额变动比例
第6名	上海艾睿	贴片	1,925.22	1,994.77	-3.49%
第7名	火山电气	直驱电主轴	1,759.04	757.54	132.20%
第8名	宁波意想	磁钢	1,517.23	1,340.06	13.22%
第9名	中车集团	低压电器、钣金机箱组件	1,416.75	745.27	90.10%
第10名	坚力电子	磁性器件	1,390.66	763.37	82.17%
合计			22,482.72	18,901.69	18.95%

公司 2023 年度前十大供应商采购额较 2022 年度增长 18.95%，采购额增长与业务增长趋势相匹配，前十大供应商基本稳定，未发生重大变化。

斯达半导、扬杰科技均为 IGBT 模块主要供应商，产品具有一定的可替代性。公司为丰富供应商渠道，减少对单一供应商的依赖，根据自身需求，对同种类原材料供应商的采购比例进行了一定调整。

火山电气、中车集团和坚力电子增幅较大主要原因系业务量的增长，且 2022 年采购金额基数较小导致计算的同比变动数值较大。

3、公司前十大供应商不存在成立时间短、注册资本少、合作年限短的情形

公司前十大供应商成立时间、注册资本、合作年限的情况参见本题第（一）小问回复之“1、公司前十大供应商基本情况及合作情况”。2023 年度，公司前十大供应商合作稳定，不存在成立时间短、注册资本少、合作年限短的情形。

4、公司采购资金未流向关联方

2023 年度，公司与前十大供应商均不存在关联关系。公司按照与供应商约定的结算条件、付款方式直接向供应商支付货款，不存在由第三方代收的情况，公司采购资金未流向关联方。

（二）结合明细情况，说明 2023 年购买商品、接受劳务支付的现金同比大幅增长的原因，购销存勾稽关系是否异常

1、公司 2023 年购买商品、接受劳务支付的现金同比大幅增长具有合理性

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2023 年度较 2022 年度	
			变动金额	变动比例
购买商品、接受劳务支付的现金	35,491.29	18,292.50	17,198.79	94.02%
其中：现金直接付款金额	14,570.86	11,162.95	3,407.91	30.53%
银行承兑汇票到期兑付	20,920.43	7,129.56	13,790.87	193.43%
当期含税采购金额	81,006.56	60,105.42	20,901.14	34.77%

如上表所示，公司 2023 年度购买商品、接受劳务支付的现金较 2022 年度增长 94.02%，增幅较大，主要原因系：一方面，公司 2023 年度采购金额较 2022 年度有所增长；另一方面，公司 2023 年度到期的银行承兑汇票兑付金额较 2022 年度有所增加。

2、公司 2023 年度购买商品、接受劳务支付的现金与存货购销存勾稽关系合理

2023 年度，公司购买商品、接受劳务支付的现金为 35,491.29 万元。分析公司存货购销存及其他变动对购买商品、接受劳务支付的现金的影响具体如下：

单位：万元

项目		金额
销售活动影响	主营业务成本	78,240.77
	其他业务成本	2,558.33
	减：计入营业成本的运费金额	709.53
	销售活动小计 (A)	80,089.57
存货结存变动的 影响	存货 (期末余额-期初余额, 扣除其他部门领用存货) (B)	-398.57
应付款项结余	应付账款中扣除未付资本性、费用性支出后 (期初余额-期末余额)	-5,821.85
	应付票据中扣除未付资本性、费用性支出后 (期初余额-期末余额)	267.47
	预付账款中扣除已付资本性、费用性支出后 (期末余额-期初余额)	-213.30
	应付款项结余小计 (C)	-5,767.68
其他项目变动影响	加：与采购活动相关的进项税额	9,998.34
	减：制造费用 (长期资产折旧费摊销、工资、福利费等)	4,506.18

项目		金额
	减：直接人工（工资、福利费）	4,176.60
	减：以票据背书等非现金支付金额	39,714.71
	其他项目变动影响小计（D）	-38,432.03
采购活动现金流出合计（A+B+C+D）		35,491.29
购买商品、接受劳务支付的现金		35,491.29
差异率		-

如上表所示，公司 2023 年度购买商品、接受劳务支付的现金与存货购销存及相关资产负债表项目、利润表项目勾稽一致。

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：

1、获取并查阅了公司采购与付款相关的内部控制制度，了解公司对采购与付款的控制措施；

2、获取并查阅了公司主要供应商采购明细表，了解公司与主要供应商的合作方式、采购内容、结算条件、付款方式以及采购额变动的原因；

3、获取并查阅了公司主要供应商的工商信息资料，了解前十大供应商成立时间、股权结构、主要成员、注册资本，并与公司关联方清单进行比对；

4、查阅了 2023 年年度审计师关于应付账款的函证文件，了解公司主要供应商应付账款情况；

5、检查公司向主要供应商付款记录、以及采购资金流向；

6、复核现金流量表编制过程，了解购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加的原因，结合资产负债表、利润表各科目变动情况，分析合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司前十大供应商采购额基本稳定，未发生重大变化；

2、公司与前十大供应商合作稳定，不存在成立时间短、注册资本少、合作年限短等异常情形；

3、公司按照约定的结算条件、付款方式直接向供应商支付货款，不存在第三方代收的情形，未发现采购资金流向关联方的情形；

4、购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加，主要系公司当期业务快速增长，增加了采购额，采购现金支出相应增加；2023 年度支付到期银行承兑汇票较 2022 年度有所增加。

问题 5、关于存货

关于存货。年报及一季报显示，2022 年末、2023 年末及 2024 年一季度末，存货账面价值 2.31 亿元、2.19 亿元、3.23 亿元，2023 年，存货跌价准备新增计提 693.71 万元，转回或转销 526.64 万元。请公司：（1）说明各类存货具体存放地点，存货分布情况是否发生显著变化，并结合境外存货的盘点情况，说明是否存在账实不符等异常情形；（2）结合备货模式、存货库龄、存货订单匹配情况、存货跌价测试过程、存货跌价准备新增计提及转回或转销情况，说明各类存货跌价准备计提是否充分；（3）分析说明公司存货周转率与同行业可比公司是否存在显著差异及其原因；（4）补充披露 2024 年一季度末各类存货订单覆盖率，并说明存货账面价值环比显著上升的原因及合理性。

回复：

一、公司说明

（一）说明各类存货具体存放地点，存货分布情况是否发生显著变化，并结合境外存货的盘点情况，说明是否存在账实不符等异常情形

1、公司收购常州基腾电气有限公司相关情况

2024 年 1 月，公司以现金收购常州基腾电气有限公司（以下简称“常州基腾”）80%的股权，本次交易对价为 6,080 万元，收购完成后常州基腾纳入公司合并报表范围，该事项已经公司总经理办公会审议通过。根据《上海证券交易所

科创板股票上市规则》，常州基腾各项指标占公司指标的比例均未达到披露标准，具体情况如下：

单位：万元

2022 年度/2022 年 12 月 31 日				
上市公司发生的交易 (提供担保除外)披露 标准	公司	常州基腾	占比	是否达到披露标准
交易涉及的资产总额 (同时存在账面价值和 评估值的,以高者为 准)占公司最近一期经 审计总资产的 10%以上	147,135.71	14,543.23	9.88%	否
交易的成交金额占公司 市值的 10%以上	573,763.80	6,080.00	1.06%	否
交易标的(如股权)的 最近一个会计年度资产 净额占公司市值的 10% 以上	98,042.17	5,799.13	5.91%	否
交易标的(如股权)最 近一个会计年度相关的 营业收入占公司最近一 个会计年度经审计营业 收入的 10%以上,且超 过 1000 万元人民币	90,599.00	8,825.22	9.74%	否
交易标的(如股权)最 近一个会计年度相关的 净利润占公司最近一个 会计年度经审计净利润 的 10%以上,且超过 100 万元	13,988.75	1,031.25	7.37%	否
2023 年 1-9 月/2023 年 9 月 30 日(收购基准日)				
上市公司发生的交易 (提供担保除外)披露 标准	公司	常州基腾	占比	是否达到披露标准
交易涉及的资产总额 (同时存在账面价值和 评估值的,以高者为 准)占公司最近一期经 审计总资产的 10%以上	245,210.16	14,543.23	5.93%	否
交易的成交金额占公司 市值的 10%以上	573,763.80	6,080.00	1.06%	否
交易标的(如股权)的 最近一个会计年度资产 净额占公司市值的 10% 以上	189,033.98	5,799.13	3.07%	否

交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10%以上，且超过 1000 万元人民币	94,548.61	8,825.22	9.33%	否
交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且超过 100 万元	15,694.59	1,031.25	6.57%	否
2023 年度/2023 年 12 月 31 日				
上市公司发生的交易（提供担保除外）披露标准	公司	常州基腾	占比	是否达到披露标准
交易涉及的资产总额（同时存在账面价值和评估值的，以高者为准）占公司最近一期经审计总资产的 10%以上	254,418.10	14,543.23	5.72%	否
交易的成交金额占公司市值的 10%以上	573,763.80	6,080.00	1.06%	否
交易标的（如股权）的最近一个会计年度资产净额占公司市值的 10%以上	192,983.11	5,799.13	3.00%	否
交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10%以上，且超过 1000 万元人民币	130,488.25	8,825.22	6.76%	否
交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且超过 100 万元	19,080.16	1,031.25	5.40%	否

注：公司及常州基腾 2022 年度、2023 年度财务数据已经审计。

2、公司各类存货具体存放地点及分布情况未发生显著变化

公司各类存货的存放地点及金额分布具体情况如下：

单位：万元

存货类别	存放地点	库存余额		
		2024年3月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
原材料	苏州厂区、常州厂区及各地仓库	12,537.00	9,217.14	10,425.28
半成品	苏州厂区、常州厂区及各地仓库	4,022.90	4,095.19	3,711.53
库存商品	苏州厂区、常州厂区、印度仓库及各地仓库	9,155.63	7,343.73	7,282.06
在产品	苏州厂区、常州厂区	3,953.40	1,016.84	867.49
发出商品	发往客户指定交货地点待签收或验收	3,940.39	1,249.52	1,618.96
委托加工物资	委外加工商	29.68	41.71	22.98
合计		33,639.00	22,964.13	23,928.31

2024年3月31日，常州基腾存货账面余额为5,006.10万元；除新增常州基腾存货存放地点外，公司存货分布情况总体较稳定，未发生显著变化。

3、公司境外存货盘点不存在账实不符的情况

公司境外存货均存放于印度子公司仓库，系印度子公司为满足客户需求，同时考虑物料运输周期等因素影响而进行的备货。公司制定了《存货管理制度》对存货保管、盘点进行规范化管理。2022年末、2023年末、2024年一季度末，公司按规定对境外存货执行了盘点程序，公司组织子公司仓库管理人员、负责人对所有存货进行盘点，盘点结果无差异，不存在账实不符等异常情况。

综上，公司各期末存货分布基本保持稳定，境外存货盘点结果无差异，不存在账实不符的情形。

(二) 结合备货模式、存货库龄、存货订单匹配情况、存货跌价测试过程、存货跌价准备新增计提及转回或转销情况，说明各类存货跌价准备计提是否充分

1、公司备货模式及存货库龄

考虑不同材料供应紧缺程度和订单交付需求，公司采用“订单生产+备货生产”的生产方式，根据客户订单、预测需求进行生产计划，提前储备所需的各种原材料及库存商品。

公司各期末存货库龄结构及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

存货类别	2024年3月31日						
	库龄<1年	库龄1-2年	库龄2年以上	合计	其中1年以上	期末存货跌价准备金额	期末存货跌价占1年以上库存金额比
原材料	10,516.08	1,098.24	922.68	12,537.00	2,020.92	802.65	39.72%
库存商品	8,742.38	284.09	129.16	9,155.63	413.25	408.38	98.82%
发出商品	3,860.82	79.58	-	3,940.39	79.58	-	0.00%
委托加工物资	29.68	-	-	29.68	-	-	-
半成品	3,697.13	137.43	188.33	4,022.90	325.76	140.26	43.06%
在产品	3,953.40	-	-	3,953.40	-	9.57	-
小计	30,799.49	1,599.35	1,240.17	33,639.00	2,839.51	1,360.86	47.93%
占比	91.56%	4.75%	3.69%	100.00%	8.44%	4.05%	-
存货类别	2023年12月31日						
	库龄<1年	库龄1-2年	库龄2年以上	合计	其中1年以上	期末存货跌价准备金额	期末存货跌价占1年以上库存金额比
原材料	7,863.78	768.06	585.30	9,217.14	1,353.36	448.44	33.14%
库存商品	6,980.39	253.35	109.98	7,343.73	363.33	391.88	107.86%
发出商品	1,249.52	-	-	1,249.52	-	-	-
委托加工物资	41.71	-	-	41.71	-	-	-
半成品	3,742.81	157.13	195.26	4,095.19	352.39	172.30	48.90%
在产品	1,016.84	-	-	1,016.84	-	10.71	-
小计	20,895.05	1,178.54	890.54	22,964.13	2,069.08	1,023.33	49.46%
占比	90.99%	5.13%	3.88%	100.00%	9.01%	4.46%	-
存货类别	2022年12月31日						
	库龄<1年	库龄1-2年	库龄2年以上	合计	其中1年以上	期末存货跌价准备金额	期末存货跌价占1年以上库存金额比
原材料	8,983.93	1,274.11	167.24	10,425.28	1,441.35	311.08	21.58%
库存商品	6,991.14	219.62	71.30	7,282.06	290.92	370.37	127.31%
发出商品	1,618.96	-	-	1,618.96	-	-	-

委托加工物资	22.98	-	-	22.98	-	-	-
半成品	3,361.14	339.25	11.15	3,711.53	350.39	173.62	49.55%
在产品	867.49	-	-	867.49	-	1.09	-
小计	21,845.64	1,832.97	249.69	23,928.31	2,082.66	856.16	41.11%
占比	91.30%	7.66%	1.04%	100.00%	8.70%	3.58%	-

从上表分析可见，公司库龄结构基本稳定，期末存货库龄主要为1年以内，各期末库龄在1年以内的存货余额占比分别为91.30%、90.99%和91.56%，存货周转良好。

2022年12月31日、2023年12月31日、2024年3月31日，公司存货跌价准备占1年以上库存金额的比例分别为41.11%、49.46%、47.93%，各期较稳定，存货跌价准备计提充分。

2、公司各类存货在手订单匹配情况

(1) 公司原材料、半成品、在产品的订单覆盖情况

公司出于采购周期及市场供应的考虑，为了缩短产品交期，同时控制存货风险，原材料采购及半成品生产不完全以订单为基础。公司综合考虑预期市场需求及材料采购周期等因素的影响进行备货，并且原材料、半成品、委托加工物资以共用型材料为主，同一种材料可用于不同的产品生产，不存在严格一一对应关系。本回复以期后结转率分析原材料、半成品、在产品的订单覆盖情况，具有一定合理性。

2023年12月31日、2024年3月31日，公司原材料、半成品、在产品的期后结转率如下：

单位：万元

存货类别	2024年3月31日			2023年12月31日		
	存货账面余额	期后结转金额	期后结转率	存货账面余额	期后结转金额	期后结转率
原材料	12,537.00	2,669.65	21.29%	9,217.14	6,144.42	66.66%
半成品	4,022.90	1,641.67	40.81%	4,095.19	3,313.03	80.90%
在产品	3,953.40	1,996.38	50.50%	1,016.84	1,001.91	98.53%
合计	20,513.30	6,307.69	30.75%	14,329.18	10,459.36	72.99%

截至 2024 年 4 月 30 日，公司原材料、半成品、在产品 2023 年末期后结转率为 72.99%、2024 年一季度末为 30.75%，总体情况良好。公司 2024 年一季度末期后结转率较 2023 年末偏低，主要原因是统计期间较短所致。

(2) 公司库存商品、发出商品的订单覆盖情况

2023 年 12 月 31 日、2024 年 3 月 31 日，公司结存库存商品、发出商品的订单覆盖情况如下：

单位：万元

存货类别	2024 年 3 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	存货账面余额	在手订单存货成本金额	订单覆盖率	存货账面余额	在手订单存货成本金额	订单覆盖率
库存商品	9,155.63	7,268.93	79.39%	7,343.73	4,373.82	59.56%
发出商品	3,940.39	3,940.39	100.00%	1,249.52	1,249.52	100.00%
合计	13,096.02	11,209.33	85.59%	8,593.25	5,623.34	65.44%

注：在手订单存货成本金额=期末在手订单不含税金额*(主营业务成本/主营业务收入)

发出商品是指公司根据客户订单（合同）已经将货物发往客户指定地点，但尚未达到收入确认条件的存货，故发出商品订单覆盖率为 100%。

为了缩短产品交期，同时控制存货风险，公司采用“订单生产+备货生产”的生产方式，库存商品生产不完全以订单为基础。受备货需求变化的影响，各期末时点订单覆盖率略有波动。

综上，公司各期末库存商品、发出商品的订单覆盖率具有合理性，原材料、在产品、半成品期后结转情况良好，存货总体周转良好。

3、公司存货跌价准备的计提政策及具体方法

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，当可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货

的目的以及资产负债表日后事项的影响。

(1) 对用于继续加工为产成品出售的原材料、半成品、在产品、委托加工物资等，以所生产的产成品的预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费的金额确定其可变现净值，对于存货成本高于可变现净值部分计提存货跌价准备。

(2) 对于产成品、发出商品以产成品预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额作为可变现净值，对于可变现净值低于存货成本的部分计提存货跌价准备。

预计售价的确定方法：为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同约定价格作为预计售价，无对应合同的存货参考该类存货最近一个月的平均销售单价确定预计售价。

4、公司存货跌价准备的转回、转销情况

单位：万元

2023 年度						
项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回	转销	
原材料	311.08	256.48	-	89.52	29.60	448.44
库存商品	370.37	277.20	-	59.56	196.13	391.88
半成品	173.62	115.10	-	112.66	3.75	172.30
在产品	1.09	44.93	-	34.23	1.09	10.71
合计	856.16	693.71	-	295.97	230.57	1,023.33
2024 年度 1-3 月						
项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他（注）	转回	转销	
原材料	448.44	127.31	321.18	45.65	48.63	802.65
库存商品	391.88	85.32	-	16.66	52.15	408.38
半成品	172.30	13.65	-	36.33	9.37	140.26
在产品	10.71	9.57	-	10.71	-	9.57
合计	1,023.33	235.85	321.18	109.35	110.15	1,360.86

注：2024年1-3月，存货跌价准备其他变动系本期常州基腾被纳入公司财务报表合并范围

2023年度，公司转回或转销存货跌价准备的金额为526.54万元。其中，转回存货跌价准备295.97万元，转销存货跌价准备230.57万元。

2024年1-3月，公司转回或转销存货跌价准备的金额为219.50万元。其中转回存货跌价准备109.35万元，转销存货跌价准备110.15万元。

在存货实现销售或领用时，公司将其对应的期初存货跌价准备予以转销，每期末公司根据资产负债表日存货的状态复核存货可变现净值，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

综上所述，公司采用“订单生产+备货生产”的备货模式，各期末库龄一年以内的存货占比均在90%以上，存货周转良好。公司按照企业会计准则规定，综合考虑订单价款、近期存货销售情况、存货状况等因素确定存货可变现净值，存货跌价准备计提充分。

（三）分析说明公司存货周转率与同行业可比公司是否存在显著差异及其原因

2022年度、2023年度及2024年一季度，公司与同行业可比公司的存货周转率如下：

公司名称	2024年一季度	2023年度	2022年度
汇川技术	0.63	3.45	3.08
雷赛智能	0.54	2.04	2.12
英威腾	0.86	4.01	3.70
正弦电气	0.85	4.14	3.05
同行业公司算术平均值	0.72	3.41	2.99
伟创电气	0.72	3.59	2.63

注：2024年一季度存货周转率未作年化处理。

如上表所示，公司各期存货周转率与同行业可比公司平均值基本一致，不存在显著差异。

（四）补充披露2024年一季度末各类存货订单覆盖率，并说明存货账面价值环比显著上升的原因及合理性。

2023年12月31日、2024年3月31日，公司存货具体情况如下：

单位：万元

存货类别	2024年3月31日		2023年12月31日	变动情况	
	存货账面价值	其中：常州基腾	存货账面价值	变动率	变动率-剔除常州基腾
原材料	11,734.35	462.13	8,768.70	33.82%	28.55%
库存商品	8,747.25	-	6,951.85	25.83%	25.83%
半成品	3,882.64	-	3,922.89	-1.03%	-1.03%
在产品	3,943.83	2,272.73	1,006.13	291.98%	66.09%
发出商品	3,940.39	1,913.91	1,249.52	215.35%	62.18%
委托加工物资	29.68	-	41.71	-28.84%	-28.84%
合计	32,278.14	4,648.76	21,940.81	47.11%	25.93%

1、公司2024年一季度末各类存货订单覆盖率

公司各类存货订单覆盖率参见本题第（二）小问回复之“2、公司各类存货在手订单匹配情况”。

2、公司存货账面价值环比显著上升具有合理性

2024年3月31日，公司存货账面价值为32,278.14万元，较2023年增加10,337.33万元，增长幅度为47.11%，主要系合并范围新增子公司导致存货增加4,648.76万元，剔除上述因素影响后，公司存货账面价值环比上涨25.93%。

公司综合考虑供应商交期、内部产能安排及在手订单情况，对集成电路、模块类等交期较长的战略物料进行策略性备货。公司存货账面价值环比显著上升具有合理性。

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：

1、了解并测试与存货相关的内部控制，包括但不限于存货盘点、管理制度，与存货可变现净值相关的关键内部控制；

2、取得公司期末存货盘点表和会计师的监盘表，复核存货盘点情况；

3、获取并查阅了公司在手订单明细表，分析公司存货备货模式、在手订单情况、2024 年一季度末各类存货订单覆盖率以及存货账面价值环比显著上升的原因；

4、获取并查阅了存货库龄明细表，复核存货库龄计算过程；

5、获取存货跌价准备明细表，了解存货跌价测试过程、存货跌价准备新增计提及转回或转销情况，复核存货跌价准备计提的准确性、充分性；

6、查阅同行业上市公司的定期报告，获取同行业上市公司存货周转率指标，分析公司与同行业可比公司是否存在明显差异。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司存货主要存放于公司仓库，除新增常州基腾存货存放地点外，公司存货分布情况总体较稳定，不存在显著变化。公司定期对境外存货进行盘点，不存在账实不符等异常情况；

2、公司采用“订单生产+备货生产”的备货模式，各期末库龄一年以内的存货占比均在 90%以上，存货周转良好。公司按照企业会计准则规定，综合考虑订单价款、近期存货销售情况、存货状况等因素确定存货可变现净值，各类存货跌价准备计提充分；

3、公司各期存货周转率与同行业可比公司平均值基本一致，不存在显著差异；

4、公司于 2024 年 1 月收购常州基腾 80%股权，并纳入合并范围，增加了公司 2024 年一季度末发出商品和在产品的账面价值；同时，公司综合考虑供应商交期、内部产能安排及在手订单情况，对集成电路、模块类等交期较长的战略物料进行策略性备货，故 2024 年一季度末公司存货账面价值环比显著上升具有合理性。

问题 6、关于预付长期资产购置款

关于预付长期资产购置款。年报显示，2023 年末，公司其他非流动资产 7.46 亿元，占期末总资产比例 29.32%，其中，预付长期资产购置款 0.98 亿元，同比大幅增加。

请公司补充披露预付长期资产购置款的供应商情况，包括名称、成立时间、股权结构、与公司的合作过程、是否存在关联关系、报告期采购的具体内容等，说明是否存在长期挂账情形及其原因，是否存在资金流向公司控股股东、实际控制人或者其他关联方的情形。

回复：

一、公司说明

截至 2023 年末，公司预付长期资产购置款账面余额为 9,760.30 万元，整体情况如下：

单位：万元

项目	金额	占比
预付房产购置款	9,106.75	93.30%
预付设备购置款	591.97	6.07%
预付软件购置款	31.20	0.32%
其他	30.38	0.31%
合计	9,760.30	100%

综上，公司长期资产购置款主要为预付的房产购置款，占比为 93.30%。其他包括预付设备款、软件款及工程款等。

（一）公司预付长期资产供应商基本情况

公司预付长期资产供应商构成呈现钟形分布，其中预付深圳市润雪实业有限公司（以下简称“润雪实业”）房产购置款占比最大，达 93.30%。预付长期资产购置款余额大于 50 万元的主要供应商覆盖了预付长期资产购置款账面余额的 97.66%，具有一定代表性，具体如下：

序号	供应商名称	关联关系	股权结构	采购的具体内容	与公司的合作过程
1	润雪实业	无	深圳市润投资咨询有限公司持股 50%（注：华润置地控股有限公司	润智研发中心 2 栋 10 层 1001、1002、	公司履行第二届董事会第八次会议审

序号	供应商名称	关联关系	股权结构	采购的具体内容	与公司的合作过程
			100%控股子公司), 华润雪花啤酒(中国)投资有限公司持股 50% (注: 港股上市公司华润啤酒(0291.HK) 100%控股子公司)	1003、1004, 用途为研发与办公, 建筑面积合计 5,283.97 平方米	议后, 双方签署《深圳市房地产买卖合同》
2	深圳东昇射频技术有限公司 (以下简称“东昇射频”)	无	星汇智云科技(深圳)有限公司持股 100%	电波暗室及测试系统相关设备	根据公司采购管理制度及供应商管理制度, 综合评审后确定
3	深圳市中科创盛科技有限公司 (以下简称“中科创盛”)	无	严欣持股 86%, 唐欢欢持股 10%, 曹旭持股 3%, 朱彩芬持股 1%	ASMPT 贴片机	根据公司采购管理制度及供应商管理制度, 综合评审后确定
4	南京欣哲科技有限公司 (以下简称“南京欣哲”)	无	李韶奎持股 100%	12 万转超高速电机特性测试系统	根据公司采购管理制度及供应商管理制度, 综合评审后确定

(二) 公司长期资产购置款不存在长期挂账情形

公司主要预付长期资产供应商合同约定的付款及交货进度, 实际付款及交货进度、合同执行的状态情形如下表所示:

序号	供应商名称	余额(万元)	合同约定付款日期	合同约定交货/验收日期	实际付款日期	交货/验收情况(截至 2024 年 5 月 31 日)
1	润雪实业	9,106.75	分期付款方式(在 2023 年 1 月 31 日至收到入伙通知书期间分 7 次付款)	2025 年 3 月 31 日前完成房产交付	2023.1、2023.3、2023.7、2023.9、2023.12	合同正常履行中, 尚未达到交付时间
2	东昇射频	205.10	预付 40%; 货到安装前 30%; 验收合格后 25%; 质保金 5%	2023 年 9 月 13 日前交付产品	2023.8	合同正常履行中, 尚未完成验收
3	中科创盛	165.26	预付 30%; 发货前 60%; 验收合格后 10%	2024 年 2 月 28 日前交付产品	2023.12	合同正常履行中, 尚未完成验收

序号	供应商名称	余额（万元）	合同约定付款日期	合同约定交货/验收日期	实际付款日期	交货/验收情况(截至2024年5月31日)
4	南京欣哲	54.49	签订合同预付50%；发货前45%；验收合格后5%	2024年4月15日前交付产品	2023.8	已验收

综上，公司预付长期资产购置款均为履行合同而发生的支出，长期资产购置款不存在长期挂账情形。

（三）公司不存在资金流向控股股东、实际控制人或者其他关联方的情形

通过检查与长期资产购置供应商签署的合同、付款流水、入库单、验收单、记账凭证等资料；公司及公司控股股东、实际控制人出具了“关于公司募集资金不存在流向公司控股股东、实际控制人及其关联方的说明”。

综上，公司不存在相关资金流向公司控股股东、实际控制人或者其他关联方的情形。

二、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查过程

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

- 1、取得公司预付长期资产购置款明细表，通过公开渠道查询交易对方的工商信息、了解预付款项账龄等情况；
- 2、取得公司与长期资产购置供应商签署的合同、付款流水、入库单、验收单、记账凭证等资料，以分析交易的真实性；
- 3、根据公开资料和公司相关方调查表，以查询预付长期资产购置款的交易对象与公司是否存在关联关系；
- 4、取得了公司及公司控股股东、实际控制人出具的“关于公司募集资金不存在流向公司控股股东、实际控制人及其关联方的说明”。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司预付长期资产购置款均为履行合同而发生的支出，不存在长期挂账情形；

2、我们未发现公司预付长期资产购置款资金流向公司控股股东、实际控制人或者其他关联方的情形。

问题 7、关于更换会计师事务所

关于更换会计师事务所。根据公开信息，2022 年，公司将审计机构由大信会计师事务所（特殊普通合伙）变为立信会计师事务所（特殊普通合伙），2023 年再度变更为大信会计师事务所（特殊普通合伙）。

请公司说明与前任审计机构沟通的具体情况，是否存在分歧，选聘大信会计师事务所（特殊普通合伙）作为公司 2023 年审计机构的原因、决策程序及选聘流程，是否符合相关规定。

回复：

一、公司说明

（一）与前任审计机构沟通的具体情况

公司通过邮件、口头形式与立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信”）进行了沟通，并邀请立信参加公司 2023 年度审计机构的选聘事宜，立信对选聘结果无异议。公司与前任审计机构保持了良好的沟通，双方不存在分歧。

（二）选聘大信会计师事务所（特殊普通合伙）作为公司 2023 年审计机构的原因、决策程序及选聘流程

1、选聘原因

鉴于立信与公司的审计服务合同已到期，综合考虑公司业务发展和整体审计的需要，根据中华人民共和国财政部、国务院国有资产监督管理委员会及中国证券监督管理委员会《国有企业、上市公司选聘会计师事务所管理办法》（财会[2023]4 号），江苏证监局《关于做好会计师事务所选聘工作的通知》（苏证监办字[2023]76 号）的相关规定，公司采用邀请招标的方式选聘 2023 年度审计机

构。

2、选聘流程

公司于 2023 年 11 月 9 日在公司官方网站上发布了《关于选聘年度审计服务机构项目的邀请招标公告》，同日，公司向包括 2022 年报审计机构立信、IPO 及以前年度年报审计机构大信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“大信”)等 4 家审计机构发出招标邀请邮件。截至 2023 年 11 月 16 日 17 时，公司收到了除立信外的其他 3 家审计机构发回的参会回执及投标文件，确认了入围的评标对象。投标文件提交时间截止前，公司未收到立信的投标文件，根据立信出具的回复函，立信系其综合考虑项目人员和时间的安排，决定不参与公司 2023 年度审计机构的选聘。

2023 年 11 月 17 日，公司组织召开了选聘 2023 年度审计机构项目的开标、评审会议，评委对投标审计机构从业资质条件、执业记录、人力及其他资源配置、工作方案、质量管理水平、信息安全管理、风险承担能力水平和投标报价等维度进行综合评审，经监票人员复核并现场宣布中标结果。同日，公司在官方网站发布了《选聘 2023 年度审计服务机构中标结果公告》，并将中标结果邮件群发通知各投标单位，各方均无异议意见。

3、决策程序

2023 年 11 月 22 日，公司召开第二届董事会审计委员会 2023 年第五次会议，审议通过了《关于聘请公司 2023 年度审计机构的议案》，审计委员会已对大信的专业胜任能力、投资者保护能力、独立性和诚信状况等进行了充分的了解和审查。经审查，审计委员会认为大信具有从事证券、期货相关业务资格，具备为上市公司提供审计服务的经验与能力，能够满足公司 2023 年度审计的要求。本次变更会计师事务所系基于公司业务发展情况和整体审计的需要，不存在损害公司及股东利益，尤其是中小股东利益的情形，审计委员会同意聘任大信为公司 2023 年度审计机构，并将该议案提交公司第二届董事会第十九次会议审议。

2023 年 11 月 27 日，公司第二届董事会第十九次会议、第二届监事会第十六次会议审议通过了《关于聘请公司 2023 年度审计机构的议案》，同意聘请大

信为公司 2023 年度审计机构。独立董事已就聘请公司 2023 年审计机构议案事项发表了事前认可意见和独立意见。

2023 年 12 月 13 日，公司 2023 年第二次临时股东大会审议通过了《关于聘请公司 2023 年度审计机构的议案》，同意聘请大信为公司 2023 年度审计机构。

综上所述，公司聘请大信为公司 2023 年度审计机构，选聘流程公开公正、决策程序符合相关法律法规及《公司章程》等内部规章制度的规定。本次变更会计师事务所系基于公司业务发展和整体审计的需要，不存在损害公司及股东利益，尤其是中小股东利益的情形。

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：

1、了解《国有企业、上市公司选聘会计师事务所管理办法》《关于做好会计师事务所选聘工作的通知》的要求及公司内部控制管理制度的相关规定；

2、向公司了解变更审计机构的具体原因、决策程序及选聘流程，查阅董事会、监事会、股东大会关于聘任 2023 年审计机构的决议文件，查阅选聘 2023 年审计机构的招投标资料；

3、了解公司与前任注册会计师是否存在分歧。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司与前任审计机构保持良好的沟通，双方不存在分歧；

2、公司选聘大信会计师事务所（特殊普通合伙）作为 2023 年审计机构的决策程序及选聘流程，符合《国有企业、上市公司选聘会计师事务所管理办法》《关于做好会计师事务所选聘工作的通知》等相关规定。

（以下无正文）

（本页无正文，为《国泰君安证券股份有限公司关于苏州伟创电气科技股份有限公司 2023 年年度报告信息披露监管问询函回复的核查意见》之签章页）

保荐代表人（签字）：

汤牧

汤牧

徐慧璇

徐慧璇

国泰君安证券股份有限公司



2024年7月1日