证券代码：688306　证券简称：均普智能　公告编号：2024-033

宁波均普智能制造股份有限公司关于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信息披露的内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

重要内容提示：

● 持续亏损风险：公司在大型复杂项目交付、关键工艺技术开发、全球化服务网络等方面具备竞争优势。但同时，此类项目具有项目前期投入高、技术难度大、客户早期产品技术易发生变更等风险。目前全球宏观经济形势下行压力较大，国际地缘政治和贸易摩擦等因素，可能对全球范围内汽车工业、消费品、医疗健康等行业产生一定不利影响。海外通胀高企利率水平保持高位，公司海外业务成本抬升，智能装备制造领域的市场竞争加剧，若公司不能持续向主要客户进行销售或及时开拓新客户，加强对海外项目的管控，提升盈利能力，将可能造成公司持续亏损的风险。

● 商誉减值风险：公司商誉账面净值金额较大，未来将存在商誉减值的风险。公司每年均会对商誉资产组进行减值测试，并于2018年及2023年对PIA美国商誉资产组计提了商誉减值准备3,537.10万元和745.78万元，截止至2023年末累计计提商誉减值准备4,304.57万元（差额21.69万元系汇率变动影响），海外子公司在手订单达到33.23亿元，同比增长约23.15%。近年来，受到部分延期项目的影响，公司各资产组存在业绩完成不及预期的情况。各年末，公司进行商誉减值测试时，结合历史期实际业绩及在手订单情况对于各资产组未来盈利预测进行合理预期调整，在进行减值测试时已充分考虑亏损项目和项目延期的影响，相关重要参数取数逻辑与历史减值测试均保持一致，除PIA美国外，其他商誉资产组可收回金额仍高于资产组账面金额，未发生减值。

● 2021年至2023年，公司关联销售收入占比分别为6.33%、12.96%和9.32%，关联方收入整体占比较小。各期末，关联方应收账款余额2,790.15万元、11,113.80万元、11,401.39万元占比分别为13.17%、23.76%和29.51%。近两年，公司与关联方交易主要受到客户投资需求和项目执行周期的影响，应收账款余额增长较多且占销售收入比例较高，关联方系行业领先客户资质优良，应收账款回款风险较低，对公司的经营业绩不存在重大不利影响。公司已督促关联方逾期款项尽快回款，截至2024年5月末，各期末关联方应收账款回款比例分别为100%、96.95%和64.10%。

● 2022年，公司中国区银行贷款利率为3.85%-4.50%，海外贷款利率为4.40%，主要系欧洲银团贷款。2023年，公司中国区银行贷款利率为3.20%-4.50%，海外贷款的利率为5.50%-9.03%，海外贷款为在基准利率上加成的浮动利率，受到欧洲EURIBOR基准利率上涨以及海外子公司业绩变化的影响，银行每期会进行利率调整。2024年，公司根据整体战略进行资金规划，按期偿还中国区银行贷款，并继续向海外子公司提供资金支持，置换部分海外贷款，减少相应利息费用。公司将根据经营需要保持资金使用的灵活性，进一步提高资金的使用效率。

宁波均普智能制造股份有限公司（以下简称“公司”或“均普智能”）于2024年5月13日收到上海证券交易所出具的《关于宁波均普智能制造股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函〔2024〕0095号）（以下简称“问询函”），根据《问询函》的要求，公司与海通证券股份有限公司（以下简称“海通证券”或“保荐机构”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”、“会计师”）、北京中企华资产评估有限责任公司（以下简称“中企华”、“评估机构”）对《问询函》所列问题进行了认真核查并作出如下回复：

问题1.关于业绩下滑

年报显示，公司2023年归母净利润为-20,610.85万元，同比由盈转亏，其中，第四季度归母净利润为-11,730.99万元，亏损金额占全年的56.92%。公司2023年度毛利率为17.24%，同比下降4.15个百分点，其中，传统动力汽车专用零部件智能制造装备业务毛利率同比下降幅度最大。2024年一季报显示，公司归母净利润为-3,827.69万元，单季度同比及环比亏损收窄。

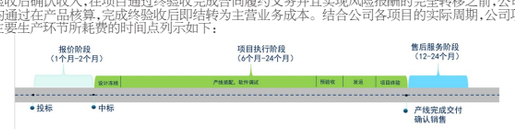
请公司：（1）结合相关订单的销售模式、收入确认、毛利率、执行进度等情况，说明公司2023年四季度业绩大幅下滑，2024年一季度亏损收窄的波动原因和合理性，是否存在收入确认跨期、年末集中确认费用的情形；（2）说明毛利率下降对公司2023年度业绩的具体影响金额，结合主要业务收入及成本构成，产品及原材料价格变动、同行业公司对比情况等量化分析毛利率下滑的合理性、下滑是否具有可持续性；（3）结合市场竞争、成本费用、新签订单、2024年第一季度业绩等情况，补充披露公司是否存在持续亏损风险，如是，请充分提示风险，并说明拟采取或已采取的应对措施。

回复：

一、结合相关订单的销售模式、收入确认、毛利率、执行进度等情况，说明公司2023年四季度业绩大幅下滑、2024年一季度亏损收窄的波动原因和合理性，是否存在收入确认跨期、年末集中确认费用的情形

（一）订单销售模式

公司的销售模式为直接销售。公司订单来源主要包括：1、通过对原有的客户跟踪，及时跟进客户的订单需求，通过客户询价、议价或招投标的方式获取订单；2、通过市场调研，并充分利用展会、广告、口碑等方式进行市场培育，对有意向的客户进行针对性推介，获取潜在的询价与合作机会；3、通过走访、网络、电话等途径与客户进行沟通和开发。公司采取“以销定产、以产定购”的生产管理模式，公司项目周期一般需要经过报价阶段（方案设计、报价及谈判阶段）、项目执行阶段（加工制造和采购、预装配及总装、设备调试和生产验证、预验收、发运、客户端调试、终验）、售后服务等阶段，公司在项目通过终验收后确认收入，在项目通过终验收完成合同履约义务并且实现风险报酬的完全转移之前，公司项目均通过在产品核算，完成终验收后即结转为主营业务成本。结合公司各项目的实际周期，公司项目各主要生产环节所耗费的时间点列示如下：



公司的项目周期主要集中在6-24个月，其中，产品从发货至终验一般需1-6个月左右，部分规模较大的项目由于需经较长时间的量产验证导致从发货至终验时间超过1年。视项目复杂程度、与客户的协作情况等有所不同，一般来说项目金额越大，项目执行周期越长。合同中一般会约定项目验收的要求及预计的验收时间，但项目执行过程中可能会发生客户要求变更、客户无法及时提供原材料或样品用于项目验证测试等情况，这些情况会直接影响项目的进度，进而导致部分项目延期。为满足合同约定、客户变更需求并确保项目的顺利进行，双方会就变更方案、验证测试安排及项目延期时间等进行沟通并达成一致。

公司项目的执行周期受到项目规模和复杂程度、验收标准、客户需求变化、客户协调配合情况及公司的项目执行管理等多方面客观因素影响。公司项目的验收与否取决于项目是否达到合同验收标准或客户需求变更要求以及双方的共同协作，只有满足上述条件时，客户才会签署最终的验收单据，公司无法自主控制项目的进度收入确认时间。为避免因违反合同约定而影响客户关系及产生违约成本，公司不存在主观延长项目执行周期的情况。

公司在订单销售时会综合考虑战略客户或战略项目等因素，承接毛利率相对较低的项目，如毛利率较低或毛利率为负的项目在当期确认收入，将影响当期的毛利率或利润水平。公司订单销售模式保持了一惯性，业绩波动与公司客户订单销售策略有一定关联。

（二）收入确认情况

公司的收入确认政策为终验法，终验法的核心是在项目完全完成后确认收入和成本，即在获得客户的最终验收（终验）后，才能确认相关的收入和成本。这一方法关注最终履约义务的完成，因此公司采用终验法减少了在项目进度和收入确认方面的主观判断。由于收入确认的时点、流程和标准都与客户有明确的合同约定，并且受到严格的监管和控制。一旦项目因技术变更、调试出现延期，公司将和客户进行协商，延期项目的执行受到客户严格管理，公司项目未满足客户验收要求，客户不会提前进行终验收，因此，延期项目不存在公司提前确认收入的情形；同时，一般情况下，延期项目会对客户产品的量产时间产生一定的影响，客户不允许公司对项目执行进行拖延，考虑到项目延期可能涉及到公司对客户的赔偿，公司不会主动对延期项目再次进行延期，因此，延期项目不存在进一步延后确认收入的情形。综上，公司不存在自主调节验收时点的情形，因此公司收入确认不存在跨期情况。此外，单一大项目的项目执行情况，对当期的营业收入、毛利率水平及业绩水平均有一定影响。

（三）公司业绩季节性波动的合理性分析

公司2023年第四季度和2024年第一季度主要财务数据情况如下：

单位：万元

项目	2023年第四季度	2023年全年平均	第四季度较全年平均差额	2024年第一季度	2024年第一季度较2023年第四季度变动金额	解释注释
营业收入	58,562.50	52,394.69	6,167.81	47,872.79	-10,689.71	
营业成本	54,089.13	43,360.87	10,728.26	41,469.58	-12,619.56	
毛利	4,473.37	9,033.82	-4,560.45	6,403.21	1,929.84	①
毛利率	7.64%	17.24%	-9.60百分点	13.38%	5.74百分点	①
销售费用	4,503.30	3,743.27	760.02	3,171.34	-1,331.95	③
管理费用	5,502.30	5,414.96	87.34	4,864.01	-638.29	③
研发费用	2,018.51	1,949.14	69.37	1,404.50	-614.01	③
财务费用	2,491.45	2,493.97	-2.52	1,699.65	-791.80	③
存货减值损失	-4,578.56	-2,675.50	-1,903.06	-	4,578.56	②
商誉减值损失	-745.78	-186.45	-559.33	-	745.78	②
净利润	-12,094.71	-5,243.71	-6,851.00	-3,934.03	8,160.68	

① 毛利率情况

公司2023年四季度主营业务收入为58,562.50万元，毛利率为7.64%，低于全年17.24%的毛利率水平。2023年四季度销售金额超过1,000万元共17个项，合计收入47,228.92万元。其中：盈利项目销售收入共24,398.93万元，部分盈利项目因执行周期较长存在一定的延期；亏损项目销售收入为22,829.98万元。其中两条亏损较大的项目：1、由PIA安贝格执行的销售给克诺尔公司的卡车制动模组装配线项目属于PIA安贝格接入的战略级新产线，团队前期对新技术的风险及节拍精度评估不足，导致项目后期需要对线体整体优化调整，项目周期延期至22个月，最终项目亏损1,073.75万元；2、PIA奥地利销售给麦格纳集团的电驱转子及定子装配线项目，因受地缘局势影响，原材料到货不及预期，项目执行周期延期至30个月，加之产线调试最后阶段由于节拍问题，PIA奥地利外包大量工程师进行调试，成本激增，项目产生亏损金额1,461.36万元。如剔除前述两个项目影响，2023年第四季度公司销售金额为43,761.65万元，对应毛利率为16.02%。

公司2024年一季度主营业务收入为47,872.79万元，毛利率为13.38%。2024年一季度毛利率较2023年四季度有所改善，与2023年第一季度基本持平。2024年一季度销售金额超过1,000万元共14台产线，合计收入37,583.50万元。其中：盈利项目销售收入共26,843.85万元，部分盈利项目存在一定延期；亏损项目销售收入共10,739.65万元。其中，1、PIA美国销售给GKN Driveline Newton（以下简称“GKN”）亏损项目确认收入为9,174.59万元，项目周期延长至42个月，项目亏损已在2023年的存货跌价准备计提，该项目拟低了一季度整体毛利率；2、PIA奥地利的温度传感器测试线项目开始于2021年，执行周期较长，客户经过多次设计更改以及技术要求变更，导致项目亏损金额20.58万元，该项目毛利率较低影响了整体的毛利率。如剔除前述两个项目影响，2024年第一季度公司销售金额为37,133.13万元，对应毛利率为17.30%。

综上，因技术难度大产线延期导致亏损项目确认在2023年第四季度具有偶发性，且延期项目已在2024年陆续关闭，公司也在积极争取增补订单以补偿由于项目延期而产生的成本增加。公司2024年一季度较2023年四季度毛利增长1,929.84万元具有合理性。

②资产减值损失计提对业绩的影响情况

公司对出现减值迹象的项目计提了资产减值损失，2023年第四季度计提项目存货跌价准备金额为4,578.56万元。同时，当季公司计提PIA美国资产组商誉减值准备745.78万元，主要是结合美国制造行业发展状况并根据目前PIA美国资产组经营情况，综合判断确定。2023年四季度，公司计提资产减值损失5,324万元，具体情况如下：

单位：万元

工厂	客户名称	合同金额	2023年三季度存货跌价计提余额	四季度存货跌价准备计提金额	截止2024年一季度实际已发生项目成本
PIA美国	采埃孚	5,779.56	-	1,754.79	7,525.10
PIA美国	GKN	9,174.59	5,726.22	963.33	15,864.14
均普苏州	美国马勒	2,370.59	-	864.60	3,042.24
PIAUS	海拉	4,580.60	55.88	774.48	5,278.94
其他项目		-	-	221.36	-
合计		-	-	4,578.56	-

2024年一季度末，公司对在手订单进行资产减值测试，根据公司项目部门技术评估及测算，在手项目实际发生成本均未超过预计总成本，且计提剩余金额能够覆盖项目至终验收的相关成本，因此，公司2024年一季度末新增计提资产减值损失。

基于非标自动化行业的特征以及经济环境影响，公司对于一些新技术和新线体，在接入时由于对技术及节拍要求评估难度比较大，项目执行周期长，导致公司预估项目总成本的难度较大，因此季度间存货减值计提有所波动，具有合理性。

③各项费用变动情况

2024年一季度较2023年四季度的销售收入和新签订单减少，项目质保金计提以及销售人员奖金计提减少，导致销售费用减少1,332万元；2023年第四季度管理费用计提了2023年度审计、咨询评估等费用638.29万元；2023年第四季度发生一次性银团展期费用，较2024年一季度增加约791.80万元。2024年第一季度研发费用较2023年第四季度减少614万元。2024年一季度各项费用较2023年四季度减少具有合理性。

综上所述，公司2023年四季度业绩大幅下滑，2024年一季度亏损收窄波动符合日常经营情况，具有合理性。

（四）公司不存在年末集中确认费用的情形

公司的费用确认政策为权责发生制，费用的确认是基于其实际发生的会计期间。各子公司当期发生的各项费用，包括人员工资和奖金、租金等均按照月度进行计提，因此公司不存年底集中确认费用的情况。公司通过预算管理，对各部门的费用进行严格控制，避免集中确认费用的情况发生。每个月进行月度运营分析会议，利用数据分析工具，对公司费用进行监控，及时发现异常波动，预防费用跨期。公司使用先进的财务管理系统，实时记录和管理各项费用，确保费用的及时性和准确性。

2023年第四季度除销售费用外，其他费用与全年平均水平基本一致。第四季度销售费用增加，主要原因系：1、项目质保金计提增加，2、根据公司销售奖金计提政策，在每月底会根据当月新签订单情况计提销售人员奖金，因2023年第四季度新签订单高达10.19亿元，占全年新签订单的40.61%，因此在第四季度计提了销售人员相应的奖金，导致第四季度销售人员奖金较其他季度有所增长。2024年第一季度公司管理层高度重视费用管理，削减了部分不必要支出，各项费用都有了明显的改善，导致亏损收窄。

综上所述，公司不存在年末集中确认费用的情形。

二、说明毛利率下降对公司2023年度业绩的具体影响金额，结合主要业务收入及成本构成、产品及原材料价格变动、同行业公司对比情况等量化分析毛利率下滑的合理性、下滑是否具有可持续性

（一）主要业务收入及成本构成

公司2023年毛利率为17.24%，较2022年降低4.15个百分点，影响2023年度毛利金额约8,702.60万元。2023年度及2022年度收入、成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2023年	占销售比	2022年	占销售比	变动（百分点）	毛利下降影响2023年金额注
主营业务收入	209,578.76	100.00%	199,534.67	100.00%	5.03	-
主营业务成本	173,443.49	82.76%	156,845.66	78.61%	4.15	-8,702.61
直接材料	100,647.38	48.02%	90,800.57	45.51%	2.52	-5,276.13
直接人工	51,873.68	24.75%	41,329.44	20.71%	4.04	-8,463.82
制造费用	20,922.44	9.98%	24,715.65	12.39%	-2.40	5,037.34

计算公式：变动比例*2023年主营业务收入金额*-1

2023年毛利率水平下降主要系直接工人较2022年增长约4.04%，受海外通胀影响北美各地政府上调最低工资以及欧洲工会的强制涨薪导致人工成本增长，具体调薪幅度见“本问询回复第八题第一问”相关回复，直接材料受海外通货膨胀影响及欧洲地区局部战争影响较2022年增长约2.52%，同期欧盟27国HICP同比增长3.1%[1]。

[1]数据来源：wind

（二）产品及原材料价格变动情况

公司主要产品为高度定制化产品，按“订单式生产”的模式组织生产，根据每个项目不同的原材料需求，组织原材料的采购与领用，各个项目之间原材料种类、规格等差异较大，通用原材料占比较小，且单一类别原材料在产品成本中占比较低。对于直接材料占比波动，主要受到不同项目对装备所采用材料的技术要求、规格的影响，也受到公司在不同项目中所具备的经验、技术成熟度、项目执行情况等因素的影响，在不同年度中有所变化。

（三）同行业公司毛利率情况

公司同行业毛利率对比情况：

公司	2024年一季度毛利率（%）	2023年毛利率（%）	2022年毛利率（%）
誉辰智能	12.11	17.74	27.81
迈赫股份	15.37	17.08	16.49
埃夫特-U	17.00	17.31	10.63
豪森智能	24.08	27.94	28.86
克来机电	27.32	26.11	23.98
天永智能	28.13	17.1	15.41
瀚川智能	28.22	20.15	28.3
行业平均	21.75	20.49	21.64
均普智能	13.38	17.24	21.39

公司2023年毛利率为17.24%，公司主营业务毛利率低于国内同行业可比公司的整体平均水平，主要原因系：第一、公司境外主营业务收入占比为69.72%，境外收入毛利率为11.28%，境外员工的人工成本显著高于境内，拉低了公司的主营业务毛利率水平；第二、公司主要产品为非标定制化产品，受不同公司在产品下游应用领域、客户结构、不同项目等方面的差异，导致公司与同行业公司主营业务毛利率存在差异；第三、较多战略级标杆项目在2023年确认收入，该些项目在报价阶段为抢占市场份额，初始毛利率较低以及项目执行过程中因为客户对于该些战略项目进行多次设计变更、验收要求变更等原因导致项目实际成本超过初始成本，拉低了2023年毛利率水平。针对可能存在的毛利率下滑风险，公司已采取相关措施避免风险，防止毛利率下滑。具体措施包括在和客户的商务谈判中加入基于客观因素的调价安排，以及在项目初始报价时提高潜在影响因素的计量权重；加强对项目全生命周期风险管控，做好风险识别和风险预防，避免项目出现执行风险；严格控制费用，根据项目规模确定费用规模，严格控制销售管理费用，降低成本。

综上所述，公司2023年毛利率下滑具有合理性且下滑不具有可持续性。

三、结合市场竞争、成本费用、新签订单、2024年第一季度业绩等情况，补充披露公司是否存在持续亏损风险，如是，请充分提示风险，并说明拟采取或已采取的应对措施

随着各个国家对新能源汽车行业进行不断的政策支持和资本投入，全球新能源汽车产销量持续创新高，渗透率不断提升。我国新能源汽车发展迅速，前几年智能制造装备资本开支较高，但随着渗透率增速的下降，国内对于智能制造装备的需求有所降低，国内市场正经历产能“去库存”阶段，市场持续承压，此外由于国内市场需求有所下降，以低价抢占市场份额的价格竞争日益激烈。从海外情况来看，欧洲和美国新能源汽车亦紧随我国正在加速发展，据德国机械设备制造业协会VDMA统计，2019年至2030年，新能源汽车电驱、电力电子、汽车电子、动力电池、热管理系统等核心部件全球市场规模将超过3万亿元，欧洲和美国新能源汽车相关智能制造装备行业面临广阔的增长空间。受到产业链重塑、制造业回流、地缘政治、贸易摩擦等因素影响，欧洲和美国新能源汽车智能制造装备仍有充足的业务机会，且更多的业务机会在海外。

在激烈的市场竞争中，公司作为全球布局的智能制造装备供应商，积极响应“发展新质生产力，推动高质量发展”的市场政策导向，为了应对激烈的市场竞争，公司在持续控制整体成本、削减费用，提升自身在全球智能制造行业的竞争力。2024年第一季度，公司营业收入4.70亿元，同比增长119%，归属于母公司的净利润-0.38亿元，亏损有所收窄，凭借全球化的布局优势，公司在手订单充足，新接订单金额稳中向好，新接订单5.12亿元，较上年同期增加20.85%，在手订单达到42.32亿元。公司在大型复杂项目交付、关键工艺技术开发、全球化服务网络等方面具备竞争优势。但同时，此类项目具有项目前期投入高、技术难度大、客户早期产品技术易发生变更等风险。目前全球宏观经济形势下行压力较大，国际地缘政治和贸易摩擦等因素，可能对全球范围内汽车工业、消费品、医疗健康等行业产生一定不利影响。海外通胀高企利率水平保持高位，公司海外业务成本抬升，智能装备制造领域的市场竞争加剧，若公司不能持续向主要客户进行销售或及时开拓新客户，加强对海外项目的管控，提升盈利能力，将可能造成公司持续亏损的风险。

综合考虑宏观环境、市场竞争等风险及公司所处发展阶段，公司已进一步创新变革“全球协同，深化全球协作机制”，公司业务和管理模式以全球核心客户、产品技术为主轴，成立了五大全球事业部。公司通过对“人才、技术、采购、客户、服务”的全球资源协同整合来进一步实现规模效应，在不断增强全球人才队伍的同时，通过遍布全球的团队与专家网络，在全世界范围内迅速且便捷地为全球客户提供核心技术解决方案。

此外，公司还拟采取以下措施进一步提升公司的综合竞争力和盈利能力：持续发挥公司全球布局优势，加强总部职能建设，以总部为中心推动海内外协同合作，将中国区的客户资源优势、低成本优势、项目经验优势与海外子公司的技术人才优势、就地服务优势和客户关系优势等紧密协同，通过全球子公司之间在业务拓展、装备研发、装备制造和就地服务等方面的全面合作，提升公司在海外的竞争力和盈利能力。具体措施包括：1）聚焦、深耕关键业务板块，提升核心竞争力。2）加强全业务周期的风险管理、风险识别和风险预防。3）加大对标准化、模块化产品的研发投入，提高产业应用比例。4）提升直接业务部门的产能利用率，提高整体运营效率。公司合理优化产能配置，精简人员，优化业务部门间协作，提高整体运营效率。

综上，公司针对存在的持续亏损风险，拟通过以总部为中心加强海内外协同合作、内部架构调整、加强全业务周期的风险管理、加强研发、优化资源配置等应对措施，提升公司盈利能力水平。

四、保荐机构核查意见

（一）核查程序

1、获取并查阅公司2023年度前十大客户300万以上大额订单合同，对公司大额订单销售模式、收入确认、执行进度等情况进行确认；

2、查阅公司大额订单的验收文件，确认公司是否存在收入确认跨期、年末集中确认费用的情形；

3、获取并核查公司收入成本表，对公司毛利率情况进行核查分析；

4、对公司收入进行细节测试及截止性测试，确认公司是否存在跨期确认的情形；

5、获取同行业公司年度报告，对比分析同行业毛利率情况；

6、查阅公司2024年新签订单及在手订单明细、2024年第一季度业绩，了解公司是否存在持续亏损风险；

7、针对公司2023年度业绩下滑、2024年一季度亏损收窄等相关事项对公司董事长、财务总监进行访谈确认。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：公司2023年度业绩下滑主要系受海外亏损项目的影响，影响业绩波动因素包括项目执行不及预期、资产减值损失计提、期间费用波动等，公司不存在收入确认跨期、年末集中确认费用的情形；公司2023年毛利率下降主要系海外人工成本增长、部分亏损项目在2023年度终验等因素影响，不具备可持续性；公司存在一定的持续亏损风险并已采取应对措施提升公司盈利能力。

问题2.关于境外收入资产

年报显示，公司2023年实现境外收入146,110.24万元，同比增长15.63%，占主营业务收入的比例为69.72%；境外收入毛利率为11.28%，同比减少6.77个百分点，境外毛利率低于境内毛利率且变动方向相反；公司境外资产32.79亿元，占总资产的比例为63.59%。除PIA克罗地亚本报告期净利润为115.35万元，公司其余境外全资子公司本报告期均出现不同程度亏损。

请公司：（1）按国家地区列表披露各地境外收入主要客户及变动情况，新增境外销售客户的背景、获取方式、销售金额及占比、销售毛利率与其他客户的差异，并说明上述境外客户期后回款情况，超信用期未回款对应的客户及原因，是否与公司存在关联关系；（2）结合境外市场环境、主要产品供需情况、销售价格及销售数量变动情况、同行业可比公司境外收入变动趋势等，说明报告期内公司境外各子公司业绩大幅下滑的原因及合理性；（3）结合产品结构、客户类型、定价策略、同行业可比公司情况等，说明境内境外销售毛利率存在显著差异、变动方向相反的原因及合理性；（4）结合海外业务及境外资产相关财务内部控制的特点，说明公司如何保证境外内控的有效执行，请年审会计师详细说明针对公司境外收入、资产的审计程序、获得的审计证据及结论，是否充分、有效。

回复

一、按国家地区列表披露各地境外收入主要客户及变动情况，新增境外销售客户的背景、获取方式、销售金额及占比、销售毛利率与其他客户的差异，并说明上述境外客户期后回款情况，超信用期未回款对应的客户及原因，是否与公司存在关联关系

2023年和2022年公司主要境外客户和相关收入情况如下：

单位：万元、%

地区	2023年 客户	收入	占该地区收入比例	2022年 客户	收入	占该地区收入比例
欧洲	利纳马	16,888.75	13.05	采埃孚	20,663.25	20.15
	麦格纳	12,719.53	9.83	均胜电子	15,465.00	15.08
	均胜电子	11,464.55	8.86	利纳马	7,476.17	7.29
	采埃孚	10,842.47	8.38	戴姆勒	5,813.73	5.67
	戴姆勒	8,912.66	6.89	Rosenberger	5,576.79	5.44
	宝沽集团	6,539.06	5.05	西门子集团	5,114.79	4.99
	伟创力国际	5,567.53	4.30	宁德时代	4,293.69	4.19
	Albrecht JUNG	4,541.70	3.51	-	-	-
	小计	77,476.24	59.88	小计	64,403.42	62.81
北美	Romeo Power Acculon Energy	10,510.16	62.84	采埃孚	7,753.25	32.56
				Quidel	5,849.41	24.56
	采埃孚	3,796.34	22.70	VISBY	2,327.71	9.77
	小计	14,306.50	85.53	小计	15,930.36	66.90

欧洲区域利纳马、麦格纳、戴姆勒、均胜电子和采埃孚等均系公司长期战略合作的客户。

2023年公司境外主要新增客户列示如下：

单位：万元、%

客户集团	客户背景	获取方式	2023年销售金额	2023年销售占境外收入比例	销售毛利率
Romeo Power	成立于2018年，该公司是一家专注于为商用电动汽车设计和制造锂离子电池模块和电池组	公司海外子公司通过其他客户推荐达成双方合作	10,510.16	7.20	13%-34%
Acculon Energy	成立于2009年，是美国排名第一的电池测试和工程供应商之一	公司海外子公司通过其他客户推荐达成双方合作			
伟创力国际集团	成立于1969年，全球第二大电子专业代工厂商，业务涉足多个行业	公司海外子公司与伟创力建立了直接的销售关系	5,567.53	3.81	
Albrecht JUNG	成立于1912年，德国著名电气及智能家居系统制造商	公司海外子公司与客户建立了直接的销售关系	4,541.70	3.11	

公司2023年境外整体的销售毛利率为11.28%，上述新增客户项目的毛利率水平与境外整体销售毛利率的对比情况如下：第一、毛利率高于境外整体毛利率的为Romeo Power项目和伟创力集团项目，原因如下：1）Romeo Power项目于2021年3月开始由PIA美国承接，截至2022年末，该项目尚未发运，处于内部装配调试阶段，累计收到客户货款6,742.72万元；2023年7月，由于经营不善，Romeo Power宣告破产，公司将该项目转售至新客户Acculon Energy，2023年10月，PIA美国收到了客户全额款项3,748.64万元，毛利率高于境外整体主要系受项目转售影响；2）伟创力国际集团毛利率高于境外整体，主要原因是医疗健康领域产品对于技术、设备及认证的要求较高，与公司适配程度也较高；第二、Albrecht JUNG项目毛利率与境外整体毛利趋同，主要原因系双方首次合作，该项目与客户销售直接建立关系，按照正常毛利报价。

上述公司主要境外客户期后回款情况如下：

单位：万元、%

客户集团（境外部分）	2023-12-31 境外合并口径应收账款余额	逾期金额	截至2024年5月末 期后回款 金额	比例
均胜电子	4,173.06	1,102.38	2,959.95	70.93
利纳马	4,158.16	794.81	4,049.85	97.40
麦格纳	1,385.06	164.45	1,323.26	95.54
采埃孚	724.89	235.61	425.21	58.66
宝沽集团	243.30	119.79	243.30	100.00
戴姆勒	193.47	0.27	193.19	99.86
伟创力国际集团	80.76	49.31	80.76	100.00
Albrecht JUNG	0.60	-	0.60	100.00
合计	10,959.30	2,466.62	9,276.12	84.64

公司主要境外客户，除均胜电子与公司存在关联关系外，其他主要客户与公司及其关联方不存在关联关系或潜在关联关系、公司与主要客户除购销以外，不存在利益输送或其他利益安排。

境外主要客户逾期原因主要系公司考虑到客户均为各行业头部企业，信用情况良好，为维护客户关系，给予客户一定的宽限期。截至2024年5月末，逾期部分在期后基本回款。采埃孚的回款比例较低，具体分析详见本回函第七题回复。

二、结合境外市场环境、主要产品供需情况、销售价格及销售数量变动情况、同行业可比公司境外收入变动趋势等，说明报告期内公司境外各子公司业绩大幅下滑的原因及合理性

2022年和2023年，公司境外收入分别为126,357.59万元和146,110.24万元，增长15.63%，由于部分项目执行不及预期，导致公司境外子公司业绩出现一定的波动。公司境外相关情况如下：

（一）公司境外市场环境情况

2023年公司子公司所处区域通货膨胀、利率增加，导致资金成本增加。加之全球经济复苏缓慢，市场投资情绪相对低迷，相关上游供应商产能投资延缓，开工率较低、物流受限、供应链紧张、以上因素抬高了公司的物料成本、导致资金周转率下降。同时，公司所属行业是技术劳动力密集型的行业，劳动力相对紧缺，熟练工程师和装配调试工程师不足，近年来受公共卫生事件影响，用工成本有所增长。

（二）公司主要产品供需情况

在新能源汽车领域，欧洲和北美市场的渗透率不及中国市场。2023年全球新能源汽车销量预计增幅29%，达到1,370万辆，渗透率达17%。中国仍为最大新能源汽车市场，本地销量预计达760万辆，占全球新能源汽车市场55.5%。欧洲市场的新能源汽车渗透率与2022年持平，在20%左右，而北美市场渗透率仅为13%，仍然处于电动化转型的早期阶段[2]，境外新能源汽车市场存在较大发展空间。

[2]数据来源：Canalys

在消费品领域，全球市场增长有所放缓。其中，全球剃须刀市场2024-2028年的预计年均复合增长率仅为3%，而全球电动牙刷市场在2023-2032年预计将达到8.5%的年均复合增长率。预计在今后五年内，消费品和零售巨头对于智能制造设备的平均投资占其总投资金额的25%[3]，未来公司在个人护理、消费品领域，依赖多年积累的核心客户和关键技术，尤其是在快节奏、柔性零件装配、高精度小零件装配等领域积累的技术壁垒，进一步推进公司消费品智能制造装备收入的增长。

[3]数据来源：McKinsey

在医疗领域，全球市场保持强劲的增长态势。胰岛素笔市场预计保持超15%的10年年均复合增长率，而注射器与吸入器市场预计保持4.5%的10年年均复合增长率。医疗客户的准入门槛高、工艺验证时间长，单家客户的供应商准入需花费较长时间。目前公司已布局医疗领域多年，尤其是在胰岛素笔、体外检测等领域，通过项目交付，积累了一批核心客户，预计在未来有较为良好的发展前景。

（三）公司销售价格及销售数量

随着客户的产品技术需求的日益提高，尤其是在新能源汽车领域，伴随新能源汽车轻量化、数字化、智能化的发展趋势，汽车零部件新产品的集成度大幅增加，导致设备的单体体量、技术复杂程度也随之提高，单项目的销售金额大幅增加，如公司承接的德国某全球头部车企电驱项目，单一项目金额近5亿元，对于项目执行的技术突破、项目管理和项目执行周期管控等方面均提出了较高的要求。

（四）公司同行业可比公司境外收入变动趋势

具体请参考“本问询回复第二题第三问之（四）公司境内、境外销售毛利率情况及同行业可比公司情况。”

（五）公司境外子公司业绩大幅下滑的具体情况

通货膨胀和利率增加，资金成本上升，这直接影响了公司的盈利能力。同时，全球经济复苏缓慢导致市场投资情绪低迷，减少了潜在的市场需求上游供应商产能投资延缓和开工率降低，加上物流受限，导致供应链紧张、物料成本上升，影响了生产效率和成本控制，在新能源汽车领域，尽管全球销量预计增长，但欧洲和北美市场的渗透率低于中国市场，显示了不同地区市场成熟度的差异，以及在不同区域面临的竞争和市场开拓挑战。综上所述，公司境外子公司业务下滑的合理性可以从宏观经济环境、供应链和物流问题、劳动力市场挑战、产品市场渗透率、消费品市场增长放缓、医疗领域高门槛以及销售价格和数量的变化等多个方面得到解释。这些因素共同作用，导致了境外业务的下滑。

公司除PIA克罗地亚本报告期净利润为115.35万元，公司其余境外全资子公司本报告期均出现不同程度亏损。

请公司：（1）按国家地区列表披露各地境外收入主要客户及变动情况，新增境外销售客户的背景、获取方式、销售金额及占比、销售毛利率与其他客户的差异，并说明上述境外客户期后回款情况，超信用期未回款对应的客户及原因，是否与公司存在关联关系；（2）结合境外市场环境、主要产品供需情况、销售价格及销售数量变动情况、同行业可比公司境外收入变动趋势等，说明报告期内公司境外各子公司业绩大幅下滑的原因及合理性；（3）结合产品结构、客户类型、定价策略、同行业可比公司情况等，说明境内境外销售毛利率存在显著差异、变动方向相反的原因及合理性；（4）结合海外业务及境外资产相关财务内部控制的特点，说明公司如何保证境外内控的有效执行，请年审会计师详细说明针对公司境外收入、资产的审计程序、获得的审计证据及结论，是否充分、有效。

回复

一、按国家地区列表披露各地境外收入主要客户及变动情况，新增境外销售客户的背景、获取方式、销售金额及占比、销售毛利率与其他客户的差异，并说明上述境外客户期后回款情况，超信用期未回款对应的客户及原因，是否与公司存在关联关系

2023年和2022年公司主要境外客户和相关收入情况如下：

单位：万元、%

地区	2023年 客户	收入	占该地区收入比例	2022年 客户	收入	占该地区收入比例
欧洲	利纳马	16,888.75	13.05	采埃孚