

中信建投证券股份有限公司

关于纽威数控装备（苏州）股份有限公司

2023 年年度报告的信息披露监管问询函回复的核查意见

中信建投证券股份有限公司（以下简称“中信建投证券”或“保荐机构”）作为纽威数控装备（苏州）股份有限公司（以下简称“纽威数控”、“公司”）首次公开发行股票并在科创板上市的保荐机构，根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 11 号——持续督导》等相关规定履行持续督导职责。2024 年 4 月 16 日，纽威数控收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于纽威数控装备（苏州）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]0061 号），以下简称《问询函》。中信建投证券对《问询函》问题及纽威数控回复情况进行审核核查，并发表核查意见如下：

问题一、关于业绩变动

1、年报显示，2023 年，公司实现营业收入 232,103.69 万元，同比增长 25.76%；实现归属于母公司股东的净利润 31,764.65 万元，同比增长 21.13%。2023 年，公司前五大客户中，客户 C 为新增客户，前五大供应商中，不存在新增供应商情形。请公司：（1）说明报告期公司收入、净利润、毛利率、人均产值的变动与同行业可比公司的比较情况，以及存在较大差异的原因；（2）补充披露报告期前十大客户、前十大供应商的变动情况，是否与公司存在关联关系，并说明报告期新增客户、供应商的交易内容、对应产品的竞争优势，交易价格与其他客户、供应商是否存在显著差异。请保荐机构、年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、说明报告期公司收入、净利润、毛利率、人均产值的变动与同行业可比公司的比较情况，以及存在较大差异的原因

（一）收入、净利润、毛利率情况

1、纽威数控

报告期内，公司收入、净利润、毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2022年	变动情况
营业收入	232,103.69	184,557.12	增加 25.76%
归属于上市公司股东的净利润	31,764.65	26,223.22	增加 21.13%
毛利率	26.46%	27.49%	下降 1.03 个百分点

2023年，公司积极开拓海外市场，境外营业收入占比提高，使公司经营业绩保持较快增长，2023年公司营业收入为232,103.69万元，同比增加25.76%；2023年归属于上市公司股东的净利润为31,764.65万元，较2022年增加21.13%。

公司在提升产品性能的同时对产品成本进行全面管控，以提高产品竞争能力，外销毛利率同比上升，但由于国内市场竞争加剧，内销毛利率同比下降，2023年公司综合毛利率为26.46%，较2022年下降1.03个百分点。

2、同行业可比公司比较

报告期内，公司收入、净利润、毛利率变动情况与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司简称	2023年	2022年	变动情况
主营业务收入			
海天精工	326,460.34	312,403.68	4.50%
其中：境内	267,054.84	278,661.19	-4.17%
境外	59,405.51	33,742.49	76.06%
国盛智科	109,597.81	115,532.52	-5.14%
其中：境内	105,108.30	106,461.56	-1.27%
境外	4,489.50	9,070.97	-50.51%
纽威数控	230,888.93	183,494.97	25.83%
其中：境内	160,419.62	150,409.29	6.66%
境外	70,469.31	33,085.68	112.99%
主营业务毛利率			
海天精工	29.98%	27.30%	增加 2.68 个百分点
其中：境内	27.91%	26.26%	增加 1.65 个百分点

公司简称	2023 年	2022 年	变动情况
主营业务收入			
境外	39.29%	35.95%	增加 3.34 个百分点
国盛智科	24.25%	26.35%	减少 2.10 个百分点
其中：境内	23.90%	25.50%	减少 1.60 个百分点
境外	39.08%	36.22%	增加 2.86 个百分点
纽威数控	26.34%	27.37%	减少 1.03 个百分点
其中：境内	24.14%	27.28%	减少 3.14 个百分点
境外	31.35%	27.77%	增加 3.58 个百分点
归属于上市公司股东的净利润			
海天精工	60,948.37	52,064.91	17.06%
国盛智科	14,267.52	18,549.40	-23.08%
纽威数控	31,764.65	26,223.22	21.13%

总体来看，受国内下游行业设备投资放缓影响，2023 年纽威数控、海天精工、国盛智科境内收入增幅分别为 6.66%、-4.17%、-1.27%，同行业可比公司境内营业收入增速普遍出现下降或负增长趋势；而海外市场需求呈现显著增长的状态。纽威数控一方面积极采取推出畅销机型、调整机床销售价格等多种措施扩展国内市场份额，另一方面通过多年积极的海外市场布局，在市场快速发展阶段把握机遇，实现海外收入的快速提升；2023 年，纽威数控、海天精工境外收入增幅分别为 112.99%、76.06%，而国盛智科同期下降 50.51%，主要因国盛智科 2022 年国外地区销售以精密钣焊件为主，其 2023 年精密钣焊件销售同比下降较多所致。

2023 年，纽威数控境外业务毛利率有所提高，增加 3.58 个百分点，一方面系公司实施精细化管理，对材料采购、产品设计及各项费用进行严格的管控，使得生产成本有所降低，另一方面随着以前年度市场拓展，公司品牌认可度逐渐提升，大型加工中心收入占比提升，毛利率相应提高。受益于境外数控机床需求增长，同行业可比公司毛利率均呈现上升趋势，2023 年，海天精工、国盛智科境外毛利率分别增加 3.34 个百分点、2.86 个百分点。受国内竞争加剧影响，各家公司开展不同策略进行应对，此外受产品结构、下游大客户订单不同所致，同行业可比公司境内毛利率波动出现一定差异。由于境内业务竞争激烈，在三期项目

产能逐渐释放的情况下，公司适当下调境内部分数控机床产品售价，使得 2023 年境内毛利率下降 3.14 个百分点，至 24.14%；海天精工境内龙门市场布局较早，相关市场议价能力较强，外加其自制零部件比例较高，2023 年研发多款大型数控机床，使得 2023 年境内毛利率增长 1.65 个百分点，至 27.91%；国盛智科小规格数控机床占比较高，市场竞争较为激烈，因此 2023 年境内毛利率下降 1.60 个百分点，至 23.90%。综上，2023 年纽威数控与同行业可比公司毛利率波动存在一定的差异，具备合理性。

净利润方面，由于纽威数控、海天精工体量较大，产品定位于中高端，抗风险能力较强，且 2023 年积极采取多种措施应对，净利润均出现一定幅度增长。

（二）人均产值情况

1、纽威数控

报告期内，公司人均产值变动情况如下：

单位：万元、人

项目		2023 年	2022 年
平均人数	生产人数	693	650
	总人数	1,199	1,093
营业收入		232,103.69	184,557.12
人均产值	生产人数口径	334.93	283.93
	总人数口径	193.58	168.85

2023 年纽威数控人均产值持续提升主要原因如下：首先，2022 年 7 月，公司三期中高端数控机床产业化项目投产。随着一线生产人员的持续增加，公司总产值进一步提升，规模效应逐渐体现，带动人均产值提升；其次，2023 年，公司外销收入大幅提升，主要客户为国外经销商，相关订单以标准化机型为主，公司组织生产更为高效，使得人均产值进一步提升。

2、同行业可比公司比较

报告期内，同行业可比公司人均产值情况如下：

单位：万元/人

公司简称	2023 年	2022 年	同比变动
海天精工	151.07	155.68	-2.97%
国盛智科	125.75	127.26	-1.18%
纽威数控	193.58	168.85	14.64%

报告期内，纽威数控与可比公司人均产值差异主要系产品结构、业务结构不同所致：首先，2022 年 7 月，公司募投项目三期中高端数控机床产业化项目的建设完毕，产能逐步释放，至 2023 年公司充分把握市场机遇，外销业务大幅增加，外销订单以标准机型为主，组织生产效率较高，带动人均产值快速提升；其次，公司钣金件、铸件等原材料主要以外部采购为主，而可比公司主要以自产为主，因此可比公司需要的生产人员更多。综上，纽威数控 2023 年人均产值快速提升并高于可比公司具备合理性。

二、补充披露报告期前十大客户、前十大供应商的变动情况，是否与公司存在关联关系，并说明报告期新增客户、供应商的交易内容、对应产品的竞争优势，交易价格与其他客户、供应商是否存在显著差异

（一）前十大客户

1、基本情况

2023年，公司前十大客户基本情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	2023年收入	交易内容	是否关联	新增前十大	2022年收入	开始合作年份	同比变化
1	客户 1	31,555.76	各类机床	否	否	11,544.57	2015年	173.34%
2	客户 2	7,526.35	各类机床	否	否	7,732.83	2016年	-2.67%
3	客户 3	5,915.93	各类机床	否	是	-	2023年	不适用
4	客户 4	5,697.10	各类机床	否	否	5,266.05	2022年	8.19%
5	客户 5	4,529.90	各类机床	否	否	7,215.01	2012年	-37.22%
6	客户 6	4,142.25	各类机床	否	否	6,324.78	2016年	-34.51%
7	客户 7	3,765.93	各类机床	否	否	2,932.57	2017年	28.42%
8	客户 8	3,679.12	各类机床	否	是	78.54	2021年	4584.40%
9	客户 9	3,623.19	各类机床	否	是	2,102.21	2020年	72.35%
10	客户 10	3,395.34	各类机床	否	是	-	2023年	不适用
	小计	73,830.86				43,196.56		70.92%

2、2023 年新增前十大客户情况

(1) 客户 3

①公司与客户 3 交易内容、交易背景

客户 3 该客户主要采购龙门加工中心，采购总量较大，用于风电行业大型零部件加工。由于公司在风电行业市场份额较高，拥有成熟的加工方案，最终通过商务谈判获得客户 3 订单。

②销售毛利率差异

大型加工中心等数控机床一般根据客户需求进行定制化设计与生产，由于核心零部件选配有所不同，不同客户之间的销售价格可能存在较大差异，公司定制价格总体遵循成本加成的定价模式。2023 年，公司向客户 3 销售的大型加工中心毛利率与同期境内大型加工中心毛利率对比如下：

销售机床种类	客户 3	境内
大型加工中心	25.93%	23.45%

由于客户 3 为终端用户，该合同价格在 2020 年签署框架协议时确定，公司近年来采购、生产成本有所下降，因此销售毛利率略高于公司境内大型加工中心平均毛利率，具备合理性。

(2) 客户 8

①公司与客户 8 交易内容、交易背景

客户 8 系数控机床销售商，经营区域为东北。2023 年，客户 8 通过买断式交易向公司采购各大种类机床。

②销售毛利率差异

2023 年，公司向客户 8 销售各类机床毛利率与周边地区经销模式下同类型产品毛利率对比如下：

销售机床种类	客户 8	境内	周边地区
大型加工中心	27.09%	23.45%	26.34%

销售机床种类	客户 8	境内	周边地区
立式数控机床	27.58%	24.34%	24.89%
卧式数控机床	27.49%	25.85%	28.28%

2023 年，国内机床市场竞争加剧，当期，由于该公司所在区域市场竞争激烈度低于长三角、珠三角等重点区域，因此销售毛利率高于同类型境内销售毛利率平均水平，相关差异具备合理性。

(3) 客户 9

①公司与客户 9 交易内容、交易背景

客户 9 系数控机床销售商，经营区域为华北。2023 年，客户 9 经营情况良好，向公司采购各大种类机床的规模较上年有所增长。

②销售毛利率差异

2023 年，公司向客户 9 销售各类机床毛利率与周边地区经销模式下产品毛利率对比如下：

销售机床种类	客户 9	境内	周边地区
大型加工中心	25.90%	23.45%	24.98%
立式数控机床	25.92%	24.34%	23.64%
卧式数控机床	29.69%	25.85%	27.72%

2023 年，国内机床市场竞争加剧，当期，由于该公司所在区域市场竞争激烈度低于长三角、珠三角等重点区域，因此销售毛利率总体高于同类型境内销售毛利率平均水平，相关差异具备合理性。此外，客户 9 终端客户规模较大，利润空间较大，给厂商留存利润空间相对略高。

(4) 客户 10

①公司与客户 10 交易内容、交易背景

客户 10 是一家贸易公司，其拥有自己的数控机床客户资源，主要为金属加工行业企业，终端客户多位于海外。2022 年，客户 10 通过市场了解到纽威数控并建立商业联系。目前，客户 10 向公司采购的产品主要为数控车床及立式加工

中心。

②销售毛利率差异

2023年，公司向客户 10 销售各类机床毛利率与境外同类型产品毛利率对比如下：

销售机床种类	客户 10	境外
立式数控机床	35.18%	27.37%
卧式数控机床	30.72%	33.44%

客户 10 向公司采购的产品多为非标机型，例如硬轨数控机床，相关市场竞争对手较少，纽威数控在品质、交货期等方面具备优势，此外相关订单配置具有多样性需求，给公司生产组织带来一定压力，因此提高了相关产品售价，毛利率差距具备合理性。

（二）前十大供应商

1、基本情况

2023年，公司前十大供应商基本情况如下表所示：

单位：万元

序号	供应商名称	2023年 采购	交易内容	是否关联	新增 前十大	2022年 采购	开始合作 年份	同比 变化
1	北京发那科机电有限公司上海分公司	20,361.46	数控系统	否	否	20,128.97	2013年	1.15%
2	常州市冠军铁业制造有限公司	5,826.01	毛坯	否	否	6,223.51	2012年	-6.39%
3	冈田智能（江苏）股份有限公司	3,919.34	刀库	否	否	3,446.52	2019年	13.72%
4	芜湖久弘重工股份有限公司	3,912.12	毛坯	否	否	4,835.95	2017年	-19.10%
5	浙江吉宝智能装备股份有限公司	3,543.42	冷却排屑组件	否	否	2,469.83	2020年	43.47%
6	杭州沃勒精密机械有限公司	3,126.56	毛坯	否	否	2,645.48	2019年	18.18%
7	上海敏硕机械配件有限公司	2,819.88	轴承、丝杠	否	是	1,947.91	2007年	44.76%
8	江苏思维福特机械科技股份有限公司	2,749.64	主轴、丝杠组件等	否	否	2,341.67	2012年	17.42%
9	采埃孚销售服务（中国）有限公司	2,529.74	减速箱	否	是	2,187.36	2015年	15.65%
10	约翰内斯.海德汉博士（中国）有限公司	2,527.20	数控系统、光栅尺、编码器	否	是	992.48	2008年	154.64%
	小计	51,315.36				47,219.67		8.67%

2、2023 年新增前十大供应商情况

(1) 上海敏硕机械配件有限公司

①公司与上海敏硕机械配件有限公司交易内容、交易背景

公司向上海敏硕机械配件有限公司主要采购其代理销售的轴承与丝杠，其中轴承以日本 NSK 品牌为主，NSK 轴承具有承载能力高、刚性和稳定性好、高转速、高精度和重复性等特点，能够满足高精密机床的使用。

目前机床上使用的高速、高精密轴承主要为欧洲、日本品牌，国内品牌在精度、精度保持性、转速等方面与进口的轴承有一定的差距，也有部分客户指定机床上使用的轴承品牌。

②采购价格差异

2023 年，公司向上海敏硕机械配件有限公司采购各类轴承、丝杠，由于不同品牌档次有所差距，且相关零部件主要基于客户选配，因此采购价格具有唯一性，2023 年没有其他供应商供应类似零部件，其产品定价主要参考以前年度交易价格确定，2023 年以来市场竞争激烈，经过商业沟通，零部件采购价格有一定下降，价格未发生异常变动。

(2) 采埃孚销售服务（中国）有限公司

①公司与采埃孚销售服务（中国）有限公司交易内容、交易背景

采埃孚系知名德国变速箱生产企业，其变速箱在汽车、机床等行业应用广泛，技术比较成熟。采埃孚变速箱具有体积较小，结构更紧凑，高可靠性等特点，目前国内外高速、大扭矩变速箱品牌较少，采埃孚为国际一流品牌。国内品牌产品在相同体积情况下，精度、扭矩、转速、可靠性等方面达不到要求。因此，在高精度、大扭矩的数控机床上广泛应用采埃孚变速箱。

②采购价格差异

2023 年，公司向采埃孚销售服务（中国）有限公司采购各类变速箱，由于不同品牌档次有所差距，且相关零部件主要基于客户选配，因此采购价格具有唯一性，2023 年没有其他供应商供应类似零部件，其产品定价主要参考以前年度

交易价格确定。总体来看，2023年采购价格较为稳定，未发生异常变动。

（3）约翰内斯.海德汉博士（中国）有限公司

①公司与约翰内斯.海德汉博士（中国）有限公司交易内容、交易背景

海德汉系德国公司，主要生产、销售各类光栅尺、数控系统、编码器。2023年，公司向其采购的主要为光栅尺、五轴数控机床所使用的数控系统、编码器。目前国内外光栅尺产品的品牌较少，海德汉为国际一流品牌，在高精度机床上一一般会用到海德汉产品。海德汉光栅尺拥有精度高、体积小、反应灵敏等优势，此外国产品牌的类似产品与系统兼容性不好，所以公司采购海德汉有关产品。数控系统方面，国内生产的五轴数控机床所使用的数控系统主要有西门子、海德汉、国产华中数控系统及其它小众品牌。海德汉数控系统相对西门子和华中系统具有操作方便、自动化程度高、可靠性和稳定性高、智能化程度高、可扩展性灵活等特点和优势，在高端、精密五轴机床上应用广泛。目前五轴机床的数控系统大部分由客户指定品牌。

②采购价格差异

2023年，公司向约翰内斯.海德汉博士（中国）有限公司采购各类光栅尺、五轴数控机床数控系统，由于不同品牌档次有所差距，且相关零部件主要基于客户选配，因此采购价格具有唯一性，2023年没有其他供应商供应类似零部件，其产品定价主要参考以前年度交易价格确定。总体来看，2023年采购价格较为稳定，未发生异常变动。

三、保荐机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

1、审阅了纽威数控及可比上市公司2023年年度报告，了解其收入、净利润、毛利率、人均产值变动情况，并与公司销售部、财务部进行访谈，进一步核实相关原因；

2、获取公司2022年、2023年收入明细表、前十大客户合同，查阅前十大

境内客户企业信用报告以及关联方清单，复核有关信息披露是否准确；

3、与公司销售部访谈，了解 2023 年前十大客户业务背景、对应产品的竞争优势、收入变化的主要原因以及新增前十大客户的销售定价是否与其他客户存在显著差异，并与 2023 年收入明细表进行核对；

4、获取公司 2022 年、2023 年供应商明细表、前十大供应商合同，查阅前十大供应商企业信用报告及关联方清单，复核有关信息披露是否准确；

5、与公司采购部访谈，了解 2023 年前十大供应商业务背景、对应产品的竞争优势、采购规模变化的主要原因以及新增前十大供应商的交易定价是否与其他客户存在显著差异，并与新增前十大供应商主要零部件明细表进行核对。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、2023 年，纽威数控收入、净利润、毛利率、人均产值变动具备合理性，主要原因系公司充分把握海外市场发展机遇，实现境外收入高速增长；与同行业可比公司对比存在一定差异，相关差异主要系各公司之间产品结构、业务布局、市场竞争策略有关，具备合理性。

2、2023 年，公司向新增前十大客户销售各类数控机床，公司产品主要在方案设计、质量保障、价格等方面具备一定竞争优势；由于数控机床产品在产品复杂程度、销售区域竞争程度、产品定制化、销售方式等方面各有不同，因此新增前十大客户与其他客户之间同类产品毛利率存在一定差异，相关差异具备合理性；2023 年，公司向新增前十大供应商采购各类冷却排屑组件、主轴、丝杠、减速箱、数控系统、光栅尺、编码器等核心数控机床零部件，相关核心零部件在产品参数需求、可靠性等方面具备唯一性，相关交易价格主要参考历史年度交易情况进行确定，交易价格不存在显著差异。

问题二、关于境外销售

2、年报显示，2023 年，公司实现境内收入 160,419.62 万元，同比增长 6.66%，

毛利率 24.14%，同比减少 3.14 个百分点；境外收入 70,469.31 万元，同比增长 112.99%，毛利率 31.35%，同比增加 3.58 个百分点。2023 年公司境外业务的收入增速、毛利率水平、毛利率变动等方面均高于境内业务。请公司：（1）补充披露报告期公司境外销售地域分布情况，各国家地区主要客户销售收入及变动原因，境内外销售毛利率水平及变动存在差异的原因及合理性；（2）补充披露报告期境外销售模式变化以及主要客户变动情况，新增境外客户的名称、销售内容、销售金额、毛利率水平，与其他境外客户是否存在显著差异；结合境外客户开拓方式、向境外收入前五大客户的销售内容及相关产品在境外的竞争优势，说明报告期境外收入及占比大幅上升的原因；（3）补充披露境外主要客户应收账款期后收回情况，未收回账款对应的客户及原因，说明境外业务销售商品、提供劳务收到的现金与收入是否匹配。请保荐机构、年审会计师核查并发表明确意见，请年审会计师说明境外收入审计程序及其充分性、有效性。

【回复】

一、补充披露报告期公司境外销售地域分布情况，各国家地区主要客户销售收入及变动原因，境内外销售毛利率水平及变动存在差异的原因及合理性

（一）报告期公司境外销售地域分布情况

2022 年及 2023 年，公司境外销售地域分布情况如下表所示：

单位：万元

序号	区域	2023 年度		2022 年度	
		收入	占比	收入	占比
1	欧洲	54,025.21	76.66%	22,217.22	67.15%
2	亚洲	7,209.96	10.23%	3,814.38	11.53%
3	北美洲	5,733.03	8.14%	4,143.21	12.52%
4	南美洲	3,005.85	4.27%	2,767.21	8.36%
5	其他	495.26	0.70%	143.66	0.43%
合计		70,469.31	100.00%	33,085.68	100.00%

（二）各国家地区主要客户销售收入及变动原因

2023年，公司向前十五名境外客户销售各类数控机床，其收入变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	所在地区	开始合作年份	销售方式	2023年收入	2022年收入	同比变化	新增、大幅变化原因
1	客户 1	欧洲	2015 年	经销	31,555.76	11,544.57	173.34%	公司产品性价比提升，经销商与公司合作多年，较为了解公司产品，充分把握市场机遇；此外公司针对该代理商，给予中信保等赊销付款政策的支持，促进收入进一步增长
2	客户 4	欧洲	2022 年	经销	5,697.10	5,266.05	8.19%	不适用
3	客户 11	欧洲	2022 年	经销	3,261.70	135.99	2298.48%	公司产品性价比提升，经销商与公司合作多年，较为了解公司产品，充分把握市场机遇
4	客户 12	欧洲	2023 年	经销	3,005.89	-	2023 年新增客户	公司产品性价比提升，经销商积极了解、学习公司产品，公司配合经销商在市场端投入较多宣传工作，充分把握市场机遇
5	客户 13	欧洲	2023 年	经销	2,892.87	-	2023 年新增客户	公司产品性价比提升，经销商积极了解、学习公司产品，公司配合经销商在市场端投入较多宣传工作，充分把握市场机遇
6	客户 14	北美洲	2022 年	经销	2,641.98	1,683.54	56.93%	公司产品性价比提升，经销商与公司合

序号	客户名称	所在地区	开始合作年份	销售方式	2023 年收入	2022 年收入	同比变化	新增、大幅变化原因
								作多年，较为了解公司产品，充分把握市场机遇
7	客户 15	南美洲	2017 年	经销	2,161.99	1,887.60	14.54%	不适用
8	客户 16	欧洲	2014 年	经销	2,139.70	964.87	121.76%	公司产品性价比提升，经销商与公司合作多年，较为了解公司产品，充分把握市场机遇；此外公司针对该代理商，给予中信保等赊销付款政策的支持，促进收入进一步增长
9	客户 17	欧洲	2022 年	经销	1,896.19	219.2	765.05%	公司产品性价比提升，经销商积极了解、学习公司产品，公司配合经销商在市场端投入较多宣传工作，充分把握市场机遇
10	客户 18	拉丁美洲	2011 年	经销	1,294.32	1,374.73	-5.85%	不适用
11	客户 19	亚洲	2017 年	经销	1,293.58	1,119.19	15.58%	不适用
12	客户 20	亚洲	2022 年	经销	860.87	226.13	280.70%	公司产品性价比提升，经销商积极了解、学习公司产品，公司配合经销商在市场端投入较多宣传工作，充分把握市场机遇；此外公司针对该代理商，给予中信保等赊销付款政策的支持，促进收入进一步增长
13	客户 21	亚洲	2023 年	通过销售服务	733.43	-	2023 年新增客户	该客户系终端用户，通过当地的销售服务商购买公司的产品，一方面公司的产

序号	客户名称	所在地区	开始合作年份	销售方式	2023 年收入	2022 年收入	同比变化	新增、大幅变化原因
				商				品在性价比方面占据优势，另一方面当地销售服务商能够给予快速的技术支持服务
14	客户 22	北美洲	2023 年	自营	618.36	-	2023 年新增客户	该客户系终端用户，通过纽威数控美国子公司购买公司的产品，一方面公司的产品在性价比方面占据优势，另一方面美国子公司能够给予快速的技术支持服务
15	客户 23	亚洲	2023 年	通过销售服务商	492.74	-	2023 年新增客户	该客户系终端用户，通过当地的销售服务商购买公司的产品，一方面公司的产品在性价比方面占据优势，另一方面当地销售服务商能够给予快速的技术支持服务
合计					60,546.48	24,421.87	147.92%	

公司在 2009 年即开始海外市场开拓工作，多年来一直深耕欧洲、美洲、亚洲等海外区域，不断开拓区域内优秀的代理商，搭建销售体系，建立并培训当地的销售队伍，使得当地服务效率得到有效提升。随着中国数控机床质高价优的市场形象逐步建立，欧洲、亚洲市场客户认可度快速提升，需求呈快速增长趋势，纽威数控利用多年经营的境外销售网络，充分把握住了市场行情，获得大量海外订单。此外，公司在 2023 年推出了多款明星机型获得市场好评并加强产品成本控制，进一步提升产品竞争力，还积极针对不同地区研发不同种类的适配机型，调整海外销售政策，使用多种手段协助代理商获取订单，促进海外市场销售增长。

2023 年，公司前十五大海外客户主要为经销商，相关客户收入增长，主要系公司近年来一直进行成本压缩，使得纽威数控的数控机床在相关区域市场性价比不断提升所致；另外，部分经销商客户已与公司多年合作，较为了解公司产品，在市场需求快速增长的情况下，能更有针对性地推荐公司产品获得订单；此外，公司针对部分重点经销商，采取出口信用保险赊销政策予以支持，上述手段促进收入进一步增长。

（三）境内外销售毛利率水平及变动存在差异的原因及合理性

2023 年，纽威数控境内外毛利率水平变动情况如下：

主营业务毛利率	2023 年	2022 年	变动情况
整体	26.34%	27.37%	减少 1.03 个百分点
其中：境内	24.14%	27.28%	减少 3.14 个百分点
境外	31.35%	27.77%	增加 3.58 个百分点

境内方面，受国内下游行业设备投资普遍乏力，市场竞争加剧影响，纽威数控一方面调整机床售价，提升产品性能，另一方面对材料采购、产品设计及各项费用进行严格的管控，但由于售价降价幅度大于成本下降幅度，境内主营业务毛利率较 2022 年下降 3.14 个百分点；与此同时，境外市场需求大幅增加，市场竞争激烈程度低于境内市场，伴随成本下降，毛利率较 2022 年增加 3.58 个百分点。

2023 年，公司境外毛利率高于境内毛利率主要系市场竞争程度及产品结构变化所致。2023 年，境内例如长三角、珠三角等重点区域以中小民营企业为主，相关客户对价格较为敏感，公司在市场竞争激烈、三期项目产能逐步增加的情况

下，主动下调产品价格抢占市场，而国外市场因为需求大幅增加，市场尚未达到完全竞争状态，因此公司数控机床售价无需充分下调即可实现销售；此外，随着多年来境外市场品牌建设，市场认可度不断提升，在需求大幅增加的情况下，海外市场大型数控机床等高毛利率产品销售占比有所提升，使得海外市场毛利率进一步提升。

下表为 2023 年，纽威数控与可比公司境内、境外毛利率差异情况：

项目	纽威数控	海天精工	国盛智科
境外毛利率	31.35%	39.29%	39.08%
境内毛利率	24.14%	27.91%	23.90%
差异	7.21%	11.38%	15.18%

由上表可知，2023 年纽威数控与可比公司境外毛利率均明显高于境内毛利率，公司境内外毛利率波动差异具备合理性。

二、补充披露报告期境外销售模式变化以及主要客户变动情况，新增境外客户的名称、销售内容、销售金额、毛利率水平，与其他境外客户是否存在显著差异；结合境外客户开拓方式、向境外收入前五大客户的销售内容及相关产品在境外的竞争优势，说明报告期境外收入及占比大幅上升的原因

（一）报告期境外销售模式

报告期内，公司境外销售采用“经销为主、直销为辅”的销售模式，销售模式未发生重大变化，2022 年、2023 年公司境外各销售模式的收入对比情况如下：

单位：万元

销售模式	2023 年		2022 年	
	收入	占比	收入	占比
经销	54,164.08	76.86%	28,264.86	85.43%
通过销售服务商	11,552.00	16.39%	3,082.30	9.32%
自营	4,753.23	6.75%	1,738.52	5.25%
合计	70,469.31	100.00%	33,085.68	100.00%

（二）报告期境外主要客户变动情况，新增境外客户的相关情况

1、境外主要客户

2023 年，境外主要客户变动情况参见本题回复之“一、补充披露报告期公司境外销售地域分布情况，各国家地区主要客户销售收入及变动原因，境内外销售毛利率水平及变动存在差异的原因及合理性”之“（二）各国家地区主要客户销售收入及变动原因”。

2、境外新增客户

2023 年，境外新增前五大客户情况如下表所示：

序号	客户名称	客户所在区域	销售内容	2023 年 收入	毛利率	地区平均 毛利率
1	客户 12	欧洲	大型加工中心	209.45	31.93%	31.66%
			立式数控机床	1,026.25	28.26%	26.81%
			卧式数控机床	1,720.53	31.44%	33.40%
			其他零部件	49.66	52.02%	34.10%
			合计	3,005.89	30.73%	31.81%
2	客户 13	欧洲	大型加工中心	1,416.41	28.94%	31.66%
			立式数控机床	28.50	18.80%	26.81%
			卧式数控机床	1,158.65	32.95%	33.40%
			其他零部件	289.30	24.93%	34.10%
			合计	2,892.87	30.04%	31.81%
3	客户 21	亚洲	立式数控机床	733.43	29.99%	30.28%
4	客户 22	北美洲	立式数控机床	283.65	38.06%	28.58%
			卧式数控机床	296.44	34.75%	38.04%
			其他零部件	38.28	27.43%	-14.88%
			合计	618.36	35.81%	30.95%
5	客户 23	亚洲	大型加工中心	492.74	29.15%	31.59%

欧洲市场方面，由于地区销售额、单个客户销售额规模均较大，因此产品结构更为均衡，能够充分反映纽威数控境外销售数控机床的整体情况，新增客户各类数控机床产品毛利率与地区平均水平基本一致，不存在显著差异。

亚洲、北美洲方面，由于新增客户销售规模较小，产品种类相对单一，因此产品毛利率易受到个别订单影响。亚洲方面，客户 21、23 均为终端使用客户，由于销售数控机床种类在当地市场竞争较为激烈，公司给予客户一定的价格优

惠，因此毛利率总体低于地区平均水平；北美洲方面，客户 22 为终端使用客户，不涉及经销商销售，加之其采购的立式数控机床定制配件较多，售价较高，因此销售毛利率高于地区平均毛利率。

（三）报告期境外收入及占比大幅上升的原因

纽威数控近年来不断致力于成本控制与优化，这一策略使得公司的数控机床在相关海外区域市场上的性价比水平不断攀升。通过有效的生产流程优化和供应链管理，公司成功地降低了生产成本，为客户提供了更具竞争力的价格。与此同时，纽威数控产品在性能参数方面表现出色，具备优异的切削刚性和稳定运行的特点。其设计和制造精良，保证了机床的长期稳定性和可靠性，从而大幅降低了故障率。这种高品质的产品不仅受到国内市场的青睐，更吸引了众多海外客户的持续购买。2023 年，公司主要通过经销商代理销售方式开拓海外市场。纽威数控主要采用参加国外各类展会、上门拜访、邀请互访、专业网站与杂志推广等多种方式，对海外经销商进行拓展。

2023 年，公司境外销售模式情况、前五大客户的销售内容以及报告期境外收入及占比大幅上升的原因本题回复之“一、补充披露报告期公司境外销售地域分布情况，各国家地区主要客户销售收入及变动原因，境内外销售毛利率水平及变动存在差异的原因及合理性”之“（二）各国家地区主要客户销售收入及变动原因”。

三、补充披露境外主要客户应收账款期后收回情况，未收回账款对应的客户及原因，说明境外业务销售商品、提供劳务收到的现金与收入是否匹配

（一）境外主要客户应收账款期后收回情况

单位：万元

名称	截至 2023.12.31 应收账款余额	截至 2024.4.30 应收账款收回金额
客户 1	2,645.98	2,645.98
客户 16	1,348.62	213.69
客户 18	994.97	237.00
客户 19	923.12	348.92
客户 15	846.62	515.58

名称	截至 2023.12.31 应收账款余额	截至 2024.4.30 应收账款收回金额
客户 4	734.58	613.09
客户 24	202.31	-
客户 25	180.40	64.34
客户 26	164.14	-
合计	8,040.75	4,638.60

为支持海外市场发展，纽威数控设定销售政策：对于当地重点经销商采用赊销政策。一般情况下，相关境外经销商支付 20-30%左右货款后，公司开始组织订单生产，剩余款项给予经销商 6-12 个月的账期。为降低回款风险，公司通过中国出口信用保险公司对赊销款项进行投保，此外由于机器本身具备加密功能，如果尾款不能收回，相关数控机床将会被锁机。

截至 2024 年 4 月 30 日，相关境外应收账款均在账期内，未发生逾期情况。

（二）境外业务销售商品、提供劳务收到的现金与收入是否匹配

2023 年，公司境外业务收入与销售商品、提供劳务收到的现金匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	金额
境外收入	70,469.31
境外销售商品、提供劳务收到的现金	61,782.53
现金占收入比重	87.67%

2023 年，纽威数控境外业务销售商品、提供劳务收到的现金占收入比例为 87.67%，公司境外收入质量较高，境外现金回款与收入规模相匹配。

考虑到公司仅对合作时间较长且订单较为稳定的海外经销商开展赊销政策，赊销款项又通过投保出口信用保险、数控机床密码加密等多种手段予以保障，因此公司境外应收账款回款总体风险可控。

四、保荐机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取公司 2022 年、2023 年收入明细表，复核境外销售区域分布信息、销售模式信息、前十五大境外客户收入变动、境内外毛利率波动情况披露是否准确；

2、访谈公司销售部，了解 2023 年外销收入大幅增长、毛利率变动原因、新增前五大境外客户产品定价情况及外销赊销政策，获取公司 2023 年境外新增前五大客户明细表，抽取部分销售合同及其对应的报关单、提单等进行复核；

3、获取境外主要客户应收账款期后回款明细表，查阅相关银行流水并进行复核。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、2023 年，公司境外销售区域主要分布在欧洲、亚洲、北美洲，相关客户主要为各地区经销商；2023 年，公司海外收入大幅增长主要系公司境外营销网络经营多年，充分把握住了海外市场需求大幅增加的市场机遇，境外收入及毛利率增长具备合理性。

2、2023 年，公司境外销售模式以经销为主，未发生重大变化；由于数控机床产品在产品复杂程度、销售区域竞争程度、产品定制化、销售方式等方面各有不同，因此境外新增前五大客户与其他客户之间同类产品毛利率存在一定差异，相关差异具备合理性；2023 年，公司通过多年开拓的营销网络，充分把握住海外市场快速发展的市场机遇，实现境外收入的大幅上升。

3、2023 年末公司境外主要客户应收账款回款正常，未发生逾期；2023 年，公司境外收入确认与现金回款总体匹配，公司外销收入质量较高，应收账款回款风险总体可控。

问题三、关于短期借款

3、年报显示，公司货币资金期末余额 30,080.97 万元，交易性金融资产期

末余额 95,450.65 万元，均为理财产品，货币资金、交易性金融资产余额均同比增长。2021 年至 2023 年，公司短期借款期末余额分别为 8,453.50 万元、23,390.80 万元、36,326.39 万元，2023 年短期借款余额同比增长 55.30%。请公司结合营运资金需求变化、理财收益及融资成本等，说明近几年进行短期借款且借款余额同比增加的原因及合理性。请保荐机构年审会计师核查并发表明确意见，请年审会计师说明对货币资金委托理财的审计程序及其充分性、有效性。

【回复】

一、请公司结合营运资金需求变化、理财收益及融资成本等，说明近几年进行短期借款且借款余额同比增加的原因及合理性

（一）公司营运需求情况

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日/ 2023 年	2022 年 12 月 31 日/ 2022 年	2021 年 12 月 31 日/ 2021 年
货币资金	30,080.97	18,514.74	9,047.81
交易性金融资产	95,450.65	79,222.15	70,205.28
合计	125,531.63	97,736.89	79,253.09
其中：受限制资产	2,386.78	-	2,087.91
募集资金	9,658.08	17,519.97	32,417.74
扣除受限制资产和募集资金后合计	113,486.76	80,216.92	44,747.43
全年营运资金需求（注）	68,181.59	73,471.45	61,785.44

注：全年营运资金需求计算口径：维持日常经营所需资金按照最近一年一期平均月经营活动现金流出×应收款周转月数测算。

2023 年，公司货币资金和交易性金融资产（扣除受限制资产和募集资金）合计 113,486.76 万元，全年营运资金需求为 68,181.59 万元；此外，2023 年公司四期高端智能数控项目资产购置所需资金 30,000 万元左右，2023 年计划分红 19,600 万元，短期资金支出需求较大，相应需要保持充足的可快速变现的流动资产规模。

（二）公司融资情况

2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日，公司融资情

况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年12月31日/ 2023年	2022年12月31日/ 2022年	2021年12月31日/ 2021年
出口商票融资	-	738.25	7,395.81
流动资金借款	36,300.00	21,843.01	-
应计短期借款利息	26.38	28.96	7.81
已贴现未到期应收票据	-	780.57	1,049.88
合计	36,326.38	23,390.80	8,453.50
融资成本	1,092.38	459.23	96.04
平均融资利率	2.39%	2.04%	1.23%

注：平均融资利率系当年度全部融资测算的加权平均利率。

公司营运资金需求较高，报告期内根据各种融资方式成本、期限等差异选择融资工具。流动资金借款方面，因公司信誉良好，银行提供了较低的贷款利率，2022年、2023年，公司平均费用率分别为2.46%、2.42%；出口商票融资方面，2021年、2022年、2023年平均费用率分别为0.68%、1.25%、3.49%，2021年出口商票融资费率较低，因此，公司主要通过此类方式开展融资，2022年下半年以后，出口商票融资费率逐渐提高，公司此类融资规模大幅下降；此外，公司还通过票据贴现等方式开展融资。

银行授信方面，截至2023年12月31日，公司短期借款36,326.38万元，其中流动资金借款36,300.00万元，应计短期借款利息26.38万元。2023年度公司综合授信敞口额度为190,900万元人民币，报告期内融资均在综合授信额度范围内开展，报告期末公司尚有未使用的综合授信敞口额度为122,093.00万元。2023年，公司利息费用为1,092.38万元，对应融资产品包括但不限于流贷、出口商票融资、银票贴现等。

（三）公司理财及收益情况

报告期内，为保障公司营运资金周转、固定资产投资等资金需求，且考虑银行借款融资成本相对较低，公司增加了流动资金借款规模。同时，公司根据资金使用安排，将暂时闲置资金用以购买银行理财，以提升资金使用效益。2021年

12月31日、2022年12月31日、2023年12月31日，公司理财产品情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
交易性金融资产	95,450.65	79,222.15	70,205.28
其中：理财金额合计	95,450.65	79,222.15	70,205.28
银行理财产品-募集资金	6,500.00	17,000.00	28,500.00
银行理财产品-自有资金	28,000.00	-	39,537.00
券商理财产品-自有资金	60,000.00	61,000.00	5,000.00
交易性金融资产公允价值变动	950.65	1,222.15	168.28

2021年、2022年、2023年，公司相关理财产品收益率情况如下：

项目	2023年度	2022年度	2021年度
银行理财产品-募集资金	3.24%	3.40%	3.54%
理财产品-自有资金	3.45%	4.43%	3.23%

综上，公司短期借款余额同比增加具备合理性。

二、保荐机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

- 1、获取公司管理层编制的2021年-2023年营运资金需求计划表；
- 2、获取2021年-2023年公司购买和赎回理财产品的明细表，抽查各类型理财产品说明书，核实产品名称、金额、风险级别、类型、期限、利率、发行机构等条款约定，核查风险等级、金额是否与相关决议批准一致；
- 3、获取2021年-2023年公司理财产品购买和赎回交易记录及收益明细，抽查理财产品购买和赎回银行凭证；
- 4、获取2021年-2023年公司融资合同及融资成本测算明细表及相关银行授信协议；

5、核查 2021 年-2023 年各期末理财产品余额（包含货币资金余额）、短期贷款余额，分析核查存在较多理财产品和借款、贴现的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：报告期内，为保障公司营运资金周转、固定资产投资等资金需求，且考虑银行借款融资成本相对较低，公司增加了流动资金借款规模。同时，公司根据资金使用安排，将暂时闲置资金用以购买银行理财，以提升资金使用效益，公司短期借款余额同比增加具备合理性。

问题四、关于存货

4、年报显示，2021 年至 2023 年，公司期末余额分别为 7.86 亿元、9.23 亿元、9.59 亿元，存货跌价准备计提比例分别为 4.10%、4.05%、3.84%，存货周转率分别为 1.85、1.63、1.89 请公司：（1）分产品列示存货构成和库龄，并结合存货跌价准备的计提方法、存货减值测试过程、原材料及产品价格变动情况、在手订单执行情况，说明 2023 年存货跌价准备计提是否充分；（2）补充披露 2023 年存货跌价准备转回或转销所涉产品及原因，前期存货跌价准备计提是否准确；（3）结合近三年存货周转率变动情况、公司库存管理制度、期末存货的订单覆盖度，说明公司下一步加强存货管理的具体措施。请保荐机构、年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、分产品列示存货构成和库龄，并结合存货跌价准备的计提方法、存货减值测试过程、原材料及产品价格变动情况、在手订单执行情况，说明 2023 年存货跌价准备计提是否充分

（一）分产品列示存货构成及库龄情况

2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日，公司存货余额构成如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年末		2022 年末		2021 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	38,705.99	40.39%	39,228.71	42.51%	28,720.44	36.54%
委托加工物资	3,761.47	3.92%	6,760.80	7.33%	6,976.69	8.87%
在产品	12,779.92	13.33%	15,457.55	16.75%	11,229.81	14.28%
库存商品	25,952.85	27.08%	18,118.36	19.63%	11,333.33	14.41%
发出商品	14,314.73	14.93%	12,482.40	13.53%	19,985.94	25.42%
合同履约成本	336.19	0.35%	238.83	0.25%	381.12	0.48%
合计	95,851.15	100.00%	92,286.65	100.00%	78,627.33	100.00%

公司存货主要由原材料、在产品、库存商品及发出商品构成。

2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日，公司存货库龄明细如下表所示：

单位：万元

库龄	原材料	委托加工物资	在产品	库存商品	发出商品	合同履约成本	合计	占比	计提比例
2023 年 12 月 31 日									
0-1 年	31,240.36	3,530.29	12,352.02	23,168.76	14,309.90	336.19	84,937.54	88.61%	0.00%
1-2 年	3,416.06	227.43	375.40	2,194.06	4.83	-	6,217.78	6.49%	1.35%
2-3 年	1,197.80	3.75	27.42	200.68	-	-	1,429.65	1.49%	32.98%
3 年以上	2,851.77	-	25.07	389.34	-	-	3,266.18	3.41%	95.73%
小计	38,705.99	3,761.47	12,779.92	25,952.85	14,314.73	336.19	95,851.15	100.00%	3.84%
2022 年 12 月 31 日									
0-1 年	32,833.07	6,556.24	15,366.74	16,131.03	12,482.40	238.83	83,608.31	90.60%	0.00%
1-2 年	2,573.44	204.13	71.58	427.96	-	-	3,277.11	3.55%	2.20%
2-3 年	925.43	0.42	15.56	212.28	-	-	1,153.69	1.25%	31.96%
3 年以上	2,896.78	-	3.66	1,347.08	-	-	4,247.52	4.60%	77.50%
小计	39,228.71	6,760.80	15,457.55	18,118.36	12,482.40	238.83	92,286.64	100.00%	4.05%
2021 年 12 月 31 日									
0-1 年	23,102.46	6,968.87	10,617.91	9,417.53	19,940.03	381.12	70,427.91	89.57%	0.00%
1-2 年	1,938.73	7.83	596.38	606.35	45.91	-	3,195.20	4.06%	2.28%
2-3 年	898.86	-	15.52	389.62	-	-	1,304.00	1.66%	21.39%

库龄	原材料	委托加工物资	在产品	库存商品	发出商品	合同履约成本	合计	占比	计提比例
3年以上	2,780.40	-	-	919.83	-	-	3,700.23	4.71%	77.47%
小计	28,720.44	6,976.69	11,229.81	11,333.33	19,985.94	381.12	78,627.34	100.00%	4.10%

2021年-2023年各期末,原材料中库龄超过1年的金额分别为5,617.99万元、6,395.64万元和7,465.63万元,主要是数控系统、刀库、轴承、毛坯等。公司根据市场销售预期提前组织采购部分常用的工作台、主轴、刀库、导轨等零部件,存在后续市场需求发生变化、相关的原材料领用放缓的情形,公司对原材料进行跌价测试并计提跌价准备,其中长库龄的原材料跌价准备金额较高。

2021年-2023年各期末,在产品中库龄超过1年的金额分别为611.90万元、90.81万元、427.90万元,主要是公司上市后因规模扩大,为降低部分产品的生产周期,加工了部分核心组件,该部分产品待公司生产时可以快速装配成产成品,该等存货占比较小,且随着公司承接订单规模不断提升,相关存货减值风险较低。

2021年-2023年各期末,库存商品中库龄超过1年的金额为1,915.80万元,1,987.33万元和2,784.09万元,主要系大型加工中心、立式及卧式数控机床等。公司上市后,随着规模的扩大,为了充分利用产能和保证交货周期,会根据客户的采购习惯,预生产标准款式进行提前备货,除此之外还有部分客户因各种原因未提货的成品。

(二) 结合存货跌价准备的计提方法、存货减值测试过程、原材料及产品价格变动情况、在手订单执行情况,说明2023年存货跌价准备计提是否充分

1、存货跌价计提方法及减值测试过程

资产负债表日,存货采用成本与可变现净值孰低计量,按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货,在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值;需要经过加工的存货,在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值;以前减记存货价值的影响因素已经消失的,减记的金额应当予以恢复,并在原已计提的存货跌价准备金额内转回,转回的金额计入当期损益。

期末主要原材料、在产品、产成品等按单个项目计提存货跌价准备，对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别并参照存货库龄情况计提存货跌价准备。

公司进行存货减值测试时，由运营部门与销售部门依据市场情况、客户需求、市场价格及未来订单情况，充分考虑各类风险，分析存货的状态及可变现净值，再由财务部门按照存货跌价准备计提规则核算出减值金额并经审批后进行账务处理。具体为：首先将每一型号的存货区分为可消耗和不可消耗存货，对于不可消耗的存货全额计提减值，该类存货产生的原因大多为第三方客户取消订单或无限期推迟订单的产成品以及对应的为生产该产成品所定制的原材料和在产品；对于可消耗的存货，需确定每个型号的可变现净值，再对成本高于可变现净值的型号计提减值。

2、产品售价和原材料价格变动情况

2021年、2022年、2023年，公司各类数控机床平均售价如下表所示：

单位：万元

产品种类	2023年度	2022年度	2021年度
大型加工中心	161.49	163.90	160.59
立式数控机床	37.23	37.36	32.58
卧式数控机床	44.09	47.91	42.06

由上表可知，最近三年，公司各类数控机床平均售价相对稳定，且均维持了一定毛利空间，不存在产品售价大幅下降，进而造成跌价损失的情形。公司主要原材料、在产品、产成品等主要根据单个项目具体情况，逐个甄别，计提跌价准备。

公司的主要原材料包括数控系统、丝杠、毛坯、刀库、轴承、减速机、导轨等，近三年原材料中毛坯、刀库、轴承有小幅下降，其余主要原材料采购价格基本保持稳定。公司各类原材料最终基本可用于生产、销售或研发，对于长期存在无法使用的原材料，全额计提跌价准备，不存在因原材料降价而可变现净值下降，从而需计提跌价准备的情形。

3、产成品库存及订单支持情况

2023 年末，公司期末存货订单支持情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		
	期末余额	其中：有订单支持的部分	订单覆盖比例（%）
原材料	38,705.99	20,643.81	53.33
在产品	12,779.92	9,460.04	74.02
库存商品	25,952.85	18,281.53	70.44
发出商品	14,314.73	14,314.73	100.00
合计	91,753.49	62,700.12	68.34

公司主要采用“以销定购”的采购模式，采购内容主要为中高档数控机床生产所需的部件和上游材料，2023 年 12 月 31 日，公司原材料有订单支持的金额占比 53.33%，由于公司部分原材料如五轴数控系统、高端减速箱、导轨、丝杆、圆光栅等采购周期较长，为快速响应市场变化，确保生产计划的稳定性和连续性，通常需预投采购一定比例的原材料；此外，公司年末会根据春节假期及冬季铸件供应商环保停产、限产等原因，提前进行采购备货，加之为了降低采购价格，公司采购原材料采购量一般超过供应商设定的最小采购批量，上述原因使得公司 2023 年末原材料订单覆盖比例偏低；公司总体的生产模式为“以销定产”，2023 年 12 月 31 日，公司在产品、库存商品、发出商品有订单支持的金额占比分别为 74.02%、70.44%、100.00%，订单覆盖率整体较高。

综上所述，2023 年末，公司存货库龄在 1 年以内占比接近 90%，长库龄存货占比较低，且公司对 3 年以上存货已计提较大比例的跌价准备；2023 年公司主要产品价格稳定，主要原材料中毛坯、刀库、轴承有小幅下降，其余主要原材料采购价格基本保持稳定；公司产品实现了较高的订单覆盖率；公司存货跌价准备计提较为充分。

二、补充披露 2023 年存货跌价准备转回或转销所涉产品及原因，前期存货跌价准备计提是否准确

2023 年度，公司存货跌价仅存在转销的情况，转销所涉及的产品情况如下：

单位：万元

转销产品类别	转销金额	转销原因所涉产品
原材料	154.59	公司通过用无需求物料替代性能或品牌略低的同类物料，积极消耗 3 年以上的物料刀库、毛坯结构件、丝杠、轴承等
库存商品	411.21	公司积极销售长库龄的整机产品机床
发出商品	0.80	发出商品期后已确认收入机床附件类产品

对应具体情况如下：

（一）原材料

单位：万元

2022 年末库龄	账面成本	对应的存货跌价准备	计提比例
2-3 年	22.40	4.57	20.42%
3 年以上	157.18	150.02	95.44%
合计	179.58	154.59	86.09%

（二）库存商品

单位：万元

2022 年末库龄	账面成本	对应的存货跌价准备	计提比例
2-3 年	36.67	7.87	21.45%
3 年以上	572.24	403.35	70.49%
合计	608.91	411.21	67.53%

2022 年末，公司按照会计政策，对库龄较长原材料、库存商品进行重点甄别，因部分存货库龄较长、存在滞销风险，计提了跌价准备，计提比例较高，符合谨慎性原则。2023 年，公司采取多种措施，主要对长库龄的原材料、库存商品进行利用，相关存货跌价转销具备合理性，前期存货跌价准备计提准确。

三、结合近三年存货周转率变动情况、公司库存管理制度、期末存货的订单覆盖度，说明公司下一步加强存货管理的具体措施。请保荐机构、年审会计师核查并发表明确意见

（一）存货周转率变动情况

财务指标	2023 年	2022 年	2021 年
------	--------	--------	--------

存货周转率（次）	1.89	1.63	1.85
----------	------	------	------

注：存货周转率=营业成本/存货平均余额

2021年、2022年、2023年，公司存货周转率分别为1.85次、1.63次、1.89次，2022年较2021年下降，主要系随着公司经营规模的扩大，原材料、库存商品等备货量相应增加所致；2023年，公司存货周转率较2022年上升，主要系公司积极消化长库龄整机所致，公司2023年营业收入在外销带领下保持快速增长趋势，在三期项目产能不断提升的情况下，存货周转有所提升。

（二）公司库存管理制度

公司制定了《存货内部控制制度》《仓库收货程序》《仓库发货程序》等企业存货管理制度，明确存货取得、验收入库、原料加工、仓储保管、领用发出、盘点处置等环节的管理要求，实施存货管理岗位责任制，确保不相容岗位相互分离、制约和监督，严格执行存货盘点清查制度。公司通过《产品入库单》《生产领料单》《发货通知单》等存货收发单据的编制和传递流程，规范存货流转过程，及时进行会计核算。公司至少每年对存货进行一次全面的盘点，对盘盈、盘亏、变质老化、毁损等现象须及时查明原因，并按规定程序进行处理。

（三）期末存货的订单覆盖情况

2023年末，公司期末存货订单支持情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年12月31日				
	期末余额	期末在手订单金额	订单覆盖比例	期后累计结转金额	期后累计结转比例
存货	95,851.15	133,158.02	138.92%	64,748.54	48.63%

注：结转情况截至2024年4月30日，存货期末余额包括原材料、委托加工物资、在产品、库存商品、发出商品、合同履约成本等，期末在手订单金额包括发出商品部分。

（四）下一步加强存货管理的具体措施

公司制定与完善了一系列存货管理措施，具体如下：

1、根据在手订单及市场预期，严格进行存货及库存控制，在对管理层的考核指标中，存货控制指标是主要考核指标之一；

2、从存货采购管理、仓储管理、账实管控、存货分析控制等方面完善库存管理机制，包括库存指标考核、库存风险预警、风险监控、呆滞管控等多维度管理，以及不断优化信息化管理系统；

3、定期召开经营分析会，董事会及管理层对存货等指标进行考核，并根据考核结果下达进一步改善指标或要求；

4、随着公司的发展，公司已建立更广泛的销售渠道，加大在不同层次市场拓展的力度。

四、保荐机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

1、了解及评价管理层针对存货管理相关的内部控制设计，并测试内部控制执行的有效性；

2、结合产销情况分析并测试期末结存存货的可变现净值情况，并根据成本与可变现净值孰低的计量方法，检查存货跌价准备的计提依据和方法是否合理，前后期是否一致，检查存货跌价准备计提是否充分；

3、对存货进行计价测试：检查存货的计价方法是否前后一致，检查存货的入账基础和计价方法是否正确，检查存货的发出计价和结存金额是否正确；

4、获取公司 2023 年末在手订单期后的执行情况明细表；

5、获取公司库龄一年以上各类存货明细，访谈管理层，了解其形成原因、对应产品，期后销售或结转情况，分析和复核存货跌价准备计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

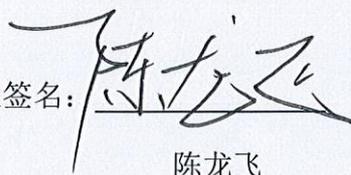
1、公司 2023 年存货跌价准备计提较为充分；

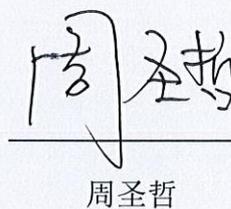
2、公司已披露 2023 年存货跌价准备转回或转销所涉产品及原因，公司前期存货跌价准备计提准确；

3、公司已制定进一步加强、完善存货管理的一系列措施，以加强存货管理。

（本页无正文，为《中信建投证券股份有限公司关于对纽威数控装备（苏州）股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函回复的核查意见》之签章页）

保荐代表人签名：


陈龙飞


周圣哲

