

证券代码：688355

证券简称：明志科技

公告编号：2024-021

**苏州明志科技股份有限公司**  
**关于披露2023年年度报告补充信息及发布《2023年年度报告**  
**（修订稿）》的公告**

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

2024年4月13日，苏州明志科技股份有限公司（以下简称“公司”）在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露了《苏州明志科技股份有限公司2023年年度报告》。

年度报告显示：2023年，公司实现境外营业收入32,173.65万元，占主营业务收入的比例为61.26%，境外销售毛利率30.83%，境内销售毛利率26.68%，境外收入占比高，且境外销售毛利率高于境内。前五名客户销售额33,682.43万元，占年度销售总额63.14%，其中第一大客户销售额为14,511.07万元，占比27.20%，且近三年销售占比持续上升。2023年公司研发费用6,375.26万元，占营业收入的11.95%，同比增长17.24%。

公司境外经营、主要客户等情况受到投资者较多关注，为帮助投资者更好地了解公司的经营详情。关于公司境外经营、主要客户等情况，公司特额外披露 2023 年年度报告补充信息如下：

**一、公司自上市以来境外销售收入分类及分布区域明细如下：**

单位：万元、%

分类	2023年	占当期境外总收入比例	分布地区
高端铝合金铸件收入	27,839.63	86.35	欧洲、北美洲
高端制芯设备收入	3,548.55	11.01	欧洲
其他	785.47	2.44	—
境外收入小计	32,173.65	99.79	—

（续）

单位：万元、%

分类	2022年	占当期境外总收入比例	分布地区
高端铝合金铸件收入	30,405.91	91.76	欧洲、北美洲
高端制芯设备收入	1,946.85	5.88	欧洲、北美洲
其他	782.93	2.36	—
境外收入小计	33,135.69	100.00	—

(续)

单位：万元、%

分类	2021年	占当期境外总收入比例	分布地区
高端铝合金铸件收入	25,306.19	85.59	欧洲、北美洲
高端制芯设备收入	3,518.05	11.90	欧洲
其他	741.41	2.51	—
境外收入小计	29,565.66	100.00	—

公司上市以来境外销售收入以高端铝合金铸件收入为主，最近三年铸件收入占境外收入的比例分别为85.59%、91.76%、86.35%。

公司境外高端铝合金铸件产品主要为出口欧洲地区的热交换器铸件和出口北美洲的轨交及高铁列车零部件，铸件业务出口地区相对稳定。2022年度公司境外铸件业务收入较2021年度增长，主要系：①欧洲地区生产成本上升，部分客户将当地供应商的订单移至本公司；②部分客户订单需求增加。2023年度公司境外铸件业务收入较2022年度下降，主要系地缘政治局势、欧洲市场经济下行、天然气成本剧烈波动等因素影响，欧洲客户对冷凝式壁挂炉产品的安装和更新需求有所抑制，公司热交换器铸件出口需求量收入有所下降，导致公司2023年度境外铸件业务收入同比有所下滑。

公司上市以来境外高端制芯设备以土耳其市场为主，其他市场偶有增减。主要是由于土耳其铸造行业发展迅速，当地铸造企业对设备的投资加大，以满足其不断增长的市场需求。

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

## 二、公司报告期境外前五大客户销售收入明细如下：

单位：万元、%

2023年度					
序号	客户名称	所属国家	主要产品	收入金额	占当期境外总收入比例
1	Vaillant Industrial Slovakia s.r.o. (2023年度公司第一大客户)	德国	冷凝式壁挂炉热交换器	14,511.07	45.01
2	客户2	英国	冷凝式壁挂炉热交换器	6,467.88	20.06
3	客户4	美国	轨交及高铁列车零部件	4,813.67	14.93
4	客户5	德国	冷凝式壁挂炉热交换器	1,801.69	5.59
5	客户6	土耳其	冷芯盒射芯机	1,088.98	3.38
小计		—	—	28,683.29	88.97

注：客户1威能集团为公司2023年度第一大客户，全称为“Vaillant Industrial Slovakia s.r.o.”。

境外客户以铸件客户为主，装备客户为辅。报告期内境外前四名客户均为铸件客户，近三年无重大变化，稳居境外前四名。境外第五名客户是装备客户，由于装备产品为定制化设备，其偶发性较大。

上述前五大境外客户与公司不存在关联方关系。

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

## 三、境外客户应收账款期后收回情况，境外收入前五名客户与应收账款的匹配性

### （一）境外客户应收账款期后收回情况

2023年末，公司境外应收账款前五名客户及期后回款情况如下：

单位：万元、%

序号	客户名称	所属国家	主要产品	2023年期末 应收账款余额	账龄	期后回款 (截至 2024/4/30)	回款覆盖率 (%)
1	客户2	英国	冷凝式壁挂炉 热交换器	1,902.86	1年以内	2,030.13	106.69%

序号	客户名称	所属国家	主要产品	2023年期末 应收账款余 额	账龄	期后回款 (截至 2024/4/30)	回款覆盖 率(%)
2	Vaillant Industrial Slovakia s.r.o. (2023 年度公司第一大客 户)	德国	冷凝式壁挂炉 热交换器	1,443.35	1年以内	6,556.11	454.23%
3	客户4	美国	轨交及高铁列 车零部件	806.14	1年以内	1,152.55	142.97%
4	客户7	德国	商用车零部件	88.39	1-3年	196.36	222.15%
5	IMPRO INDUSTRIES MEXICO S.DE R.L. DE C.V.	墨西哥	射芯机单元	42.71	2-3年	—	—
	小计	—	—	<b>4,283.45</b>	—	<b>9,935.15</b>	<b>231.94%</b>

公司境外客户期后回款情况良好，截至目前期末欠款已经基本偿付，期末境外欠款前五名客户的回款覆盖率可达到231.94%。

## (二) 境外收入前五名客户与应收账款的匹配性

2023年度公司境外收入前五名客户与应收账款的匹配性及差异原因如下表：

单位：万元、%

序号	客户名称	主要产品	2023年收入总 额①	2023年应收账款期 末余额②	应收账款余 额占当期营 业收入比重 ③=②/①	账期
1	Vaillant Industrial Slovakia s.r.o. (2023 年度公司第一大客 户)	冷凝式壁挂 炉热交换器	14,511.07	1,443.35	9.95	签收后 2 个月
2	客户2	冷凝式壁挂 炉热交换器	6,467.88	1,902.86	29.42	船期后4 个月
3	客户4	轨交及高铁 列车零部件	4,813.67	806.14	16.75	船期后90 天
4	客户5	冷凝式壁挂 炉热交换器	1,801.69	0.00	0.00	船期后4 个月

5	客户6	制芯中心	1,088.98	0.79	0.07	按合同约定分段收款
小计		—	28,683.29	4,153.14	14.48	—

境外客户付款周期如上表，客户按账期付款，不存在延期的情况。

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

#### 四、境外销售毛利率和境内业务差异原因，和行业可比公司外销业务毛利率变动趋势

公司境内外销售毛利率及可比公司外销业务毛利率情况如下：

序号	毛利率	2023年度	2022年度	2021年度
	公司-境内销售	25.68%	25.22%	31.89%
	公司-境外销售	30.83%	29.21%	36.10%
	可比公司外销业务毛利率	2023年度	2022年度	2021年度
1	宜安科技	22.24%	16.04%	16.21%
2	旭升集团	32.44%	29.36%	29.96%
3	前进科技	43.53%	39.05%	38.71%
4	爱柯迪	32.14%	29.45%	22.69%
5	可比公司均值	32.59%	28.48%	26.66%

注：上述可比公司数据均根据企业公开年报数据计算。

（一）公司境外毛利率高于境内，主要是由于铸件业务境外毛利率显著高于境内所致。主要原因如下：

公司主要铸件产品---铝合金冷凝式热交换器是冷凝式燃气壁挂炉的核心部件，部件的生产工艺需要匹配客户的产品设计，因此公司的每款产品均具有一定的定制化特点。境外客户基于长期的友好合作关系，有一定议价能力，2023年按照铝合金铸件定价规则对产品价格进行了调增。

公司铝合金铸件业务有两个生产车间，外销业务主要是热交换器产品，该部分业务需求量稳定，订单量较好，集中在自动化程度较高的车间生产，该车间生产效

率高，产品废品率低，成本较低，故毛利率较高；2023年境内铸件收入规模下降，产品主要在自动化程度较低的车间生产，该车间产品工序中手工作业较多，产品成本偏高，故毛利率偏低。

(二) 从可比公司外销业务毛利率看，公司境外毛利率处于合理区间。

公司2021年度境外毛利率与前进科技相当，2022年度、2023年度境外毛利率水平与可比公司外销业务毛利率均值持平。公司境外毛利率处于合理区间。

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

### 五、分产品的公司前五大客户具体情况

(一) 2023年末铸件类产品前五大客户具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	主要产品	合作历史
1	Vaillant Industrial Slovakia s.r.o. (2023年度公司第一大客户)	冷凝式壁挂炉 热交换器	与公司2010年开始合作，公司主营悬挂式和固定式锅炉、热水箱和电器
2	客户2	冷凝式壁挂炉 热交换器	与公司2017年开始合作，公司主营生产家用和商用供暖锅炉及相关配件
3	客户3	冷凝式壁挂炉 热交换器	与公司2015年开始合作，公司主营研发、生产采暖产品及其配件
4	客户4	轨交及高铁列车零部件	与公司2007年开始合作，公司提供铁路行业的关键部件、机车、服务、信号和物流系统及服务
5	客户5	冷凝式壁挂炉 热交换器	与公司2019年开始合作，公司主营壁挂式家用和落地式商用锅炉、热水器和家用供暖、供热产品
小计		—	

(续)

序号	2023年度销售金额	占当期铸件类收入比重(%)	期末应收账款金额	期末合同资产金额	期后回款情况(截止2024/4/30)	期后收款覆盖率(%)
1	14,511.07	42.57%	1,443.35	—	6,556.11	454.23%
2	6,467.88	18.97%	1,902.86	—	2,030.13	106.69%
3	5,159.73	15.14%	1,060.40	—	776.94	73.27%

4	4,813.67	14.12%	806.14	—	1152.55	142.97%
5	1,801.69	5.28%	753.21	—	1,122.63	149.05%
小计	32,754.04	96.08%	5,965.96	—	11,638.36	195.08%

近三年铸件业务主要客户基本稳定，公司与其合作时间大多在10年以上，已经形成牢固稳定的合作伙伴关系。公司下游行业市场集中度略高，具有一定的行业普遍性，不存在下游行业较为分散而公司自身客户较为集中的情形。

**(二) 2023年装备类产品前五大客户具体情况如下：**

单位：万元、%

序号	客户名称	主要产品	合作历史
1	东风本田汽车有限公司	制芯中心	与公司2022年开始合作，公司主营设计、研制、制造和销售乘用车及其零部件，并提供相应的售后服务以及货物和技术的进出口业务
2	客户8	制芯机	与公司2021年开始合作，公司主营船用柴油机及备配件、工程机械成套设备、电站设备、机电设备、铸锻件和非标准钢结构件的设计、制造、安装、维修及相关的技术咨询和技术服务，金属制品的检测服务，仓储（除危险品），贸易经纪代理，从事货物及技术的进出口业务
3	客户9	制芯中心	与公司2001年（前身：苏州兰佩）开始合作，公司主营发动机及配套产品的设计、开发、制造、销售、售后维修服务；发动机及配套产品的进出口业务；汽车、汽车配件及润滑油的销售；仓储服务
4	客户6	制芯机	与公司2018年7月开始合作，公司主营生产卡车、拖车和公共汽车的制动鼓、制动盘
5	客户10	制芯机	与公司2001年开始合作，公司主营通用设备制造；通用设备修理；机械设备研发；机械设备销售；汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造
小计		—	

(续)

序号	2023年度销售金额	占当期装备类收入比重 (%)	期末应收账款金额	期末合同资产金额	期后回款情况 (截止 2024/4/30)	期后收款覆盖率 (%)
1	2,730.09	16.19	0.00	308.50	0	0.00
2	2,595.58	15.39	0.00	0.00	0.00	0.00

序号	2023年度销售金额	占当期装备类收入比重 (%)	期末应收账款金额	期末合同资产金额	期后回款情况 (截止 2024/4/30)	期后收款覆盖率 (%)
3	2,103.96	12.48	663.48	237.00	5.64	0.63
4	1,088.98	6.46	0.79	0.00	0.00	0.00
5	866.99	5.14	830.31	97.97	408.60	44.02
小计	9,385.60	55.65	1,494.58	643.47	414.24	19.37

装备业务定制化程度高，受客户投资需求影响，各项目订单需求及规模差异大，不存在客户集中度高的经营风险。

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

#### 六、第一大客户销售额占比情况

2023年公司第一大客户为威能集团，近三年销售金额分别是12,052.83万元、13,779.22万元、14,511.07万元，增长率及占公司营业收入的比例如下表所示：

单位：万元

年份	2023年①	变动率 (①-②)/②	2022年②	变动率 (②-③)/③	2021年③
Vaillant Industrial Slovakia s.r.o. (2023年度公司第一大客户) 销售收入	14,511.07	5.31%	13,779.22	14.32%	12,052.83
公司营业收入	53,348.30	-12.92%	61,266.45	-14.17%	71,378.88
占比	27.20%	—	22.49%	—	16.89%

近年来公司营业收入规模下降，威能集团业务量保持稳中有增，使得占比持续升高。

2022年末起由于地处欧洲的第一大供应商成本大涨，威能集团将其在欧洲供应商的订单转至本公司采购，因此在欧洲市场整体遇冷的情况下，威能集团的业务量总体保持稳定，略有增长。冷凝式热交换器是目前公司主要铸件产品之一，受地缘政治冲突、欧洲市场经济下行、天然气成本剧烈波动等因素影响，欧洲客户对冷凝式壁挂炉产品的安装和更新需求有所压制，加之公司商用车部件业务的下降，导致

公司整体铸件业务出现一定幅度下降。综上所述，公司营收收入规模下降，威能集团业务量保持稳中有增，导致占比持续升高。

威能集团近三年占公司营业收入的比例均在30%以下，公司不存在对单一客户严重依赖的情况。除威能集团外，其余世界知名暖通集团也为公司冷凝式热交换器铸件客户；公司境外铸件业务除冷凝式热交换器外，还包括高铁轨交产品、商用车零件部件等，客户和铸件产品多元使公司有较强的抗风险能力。此外，公司目前也在多领域积极布局，如铸件产品在光伏、新能源汽车、工业机器人等领域的开发，不断开拓新的客户群体和目标市场。

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

#### 七、公司2023年度研发费用变动情况

2023年及2022年研发费用按照投入分类情况如下：

单位：万元

项目名称	2023年度	2022年度	变动金额
直接人工	2,960.01	2,960.04	-0.03
直接材料	1,856.03	1,706.20	149.83
折旧与摊销	739.85	486.27	253.58
燃料动力	52.79	64.29	-11.50
其他费用	766.58	220.93	545.65
<b>合计</b>	<b>6,375.26</b>	<b>5,437.72</b>	<b>937.54</b>

公司2023年度研发投入增长主要系折旧与摊销、其他费用增加所致。其中，折旧与摊销费用增加主要系随着新建研发大楼及研发设备陆续投入使用致公司计入研发费用的折旧费用增加；其他费用增加主要系为进一步增强技术创新能力，公司通过委托研发方式与外部机构合作，加强在废砂再生、数据仿真等专业化领域的技术支持。通过超大型冷芯盒射芯机的研发，2023年超大型冷芯盒射芯机主机组成的自动化生产线成功交付客户使用，推动了我国船用大型铸件生产装备自主可控，对公司业绩也有推动作用，因此2023年限制性股票激励计划将研发支出作为业绩考核目标之一。

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

除以上补充内容外，公司原披露的《苏州明志科技股份有限公司2023年年度报告》中的其他内容不变，更新后的《苏州明志科技股份有限公司2023年年度报告（修订稿）》与本公告同日在上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）披露。敬请广大投资者查阅。

特此公告。

苏州明志科技股份有限公司董事会

2024年6月22日