

南京迪威尔高端制造股份有限公司
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、准确性和完整性承担个别及连带责任。

2024 年 4 月 20 日，南京迪威尔高端制造股份有限公司（以下简称“迪威尔”或“公司”）在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露了《迪威尔 2023 年年度报告》。

年度报告显示，2023 年公司实现营业收入 12.1 亿元，国外销售收入 8.33 亿元，占比 72%，境外收入占比同比提升。国外销售产品毛利率 26.54%，国内销售产品毛利率 13.97%，差异较大。货币资金期末余额 3 亿元，无境外货币资金。

公司应收账款期末账面价值 3.95 亿元，同比增加 9.97%，应收账款信用减值损失 175.35 万元，2022 年计提金额为 1,372.94 万元。本年新增 2-3 年账龄应收账款，期末余额 201.45 万元，坏账准备期末余额 40.29 万元。经营性活动现金流净额 1.99 亿元，2022 年金额为-2.17 亿元，主要系应收回款增加。

公司前五名客户销售额 84,715.75 万元，占年度销售总额 70.01%，第四大客户系新增，销售金额 9,600.96 万元；前五名供应商采购额 68,066.92 万元，占年度采购总额 53.55%，第四、五大供应商系新增，采购金额分别为 4,781.76 万元和 3,666.42 万元。

为帮助投资者更好地了解公司的经营详情，公司特额外披露 2023 年年度报告补充信息如下：

一、 公司上市以来境外销售金额及占比变动情况及原因

(一) 公司境外销售区域分布情况如下：

序号	国家	2023 年		2022 年		2021 年	
		收入金额	占比%	收入金额	占比%	收入金额	占比%

		(万元)		(万元)		(万元)	
1	巴西	20,209.97	24.26	13,738.12	22.77	4,749.88	13.92
2	马来西亚	13,787.31	16.55	8,587.05	14.23	6,571.19	19.25
3	新加坡	12,447.03	14.94	9,990.39	16.56	10,201.49	29.89
4	英国	10,466.10	12.57	9,200.34	15.25	2,649.57	7.76
5	罗马尼亚	7,179.52	8.62	3,135.53	5.20	1,953.23	5.72
6	美国	4,816.66	5.78	4,911.04	8.14	2,087.66	6.12
7	墨西哥	3,516.65	4.22	2,679.62	4.44	2,091.87	6.13
8	法国	3,252.67	3.91	1,962.49	3.25	627.54	1.84
9	其他	7,617.47	9.15	6,132.02	10.16	3,201.72	9.38
	合计	83,293.38	100.00	60,336.59	100.00	34,134.15	100.00

公司外销的主要客户为 Schlumberger Limited、TechnipFMC plc、Aker Solutions、Baker Hughes 等, 其为全球大型的油气技术服务公司, 它们的生产基地遍布于全球各地, 公司根据其不同国家或地区的工厂下发的订单, 完成制造交付, 上表为公司按照销售区域划分并进行营业收入统计后编制。公司自 2020 年 7 月上市以来完整经营年度包括 2021 年、2022 年和 2023 年, 如上表显示, 公司境外主要销售区域销售收入均呈现增长趋势, 但增速略有不同, 增速变化变动较大的境外销售区域包括巴西、英国、马来西亚和新加坡。巴西为公司客户在南美的深海设备主要生产基地, 产品主要面向巴西海域的深海油气井开发; 英国为公司客户在欧洲的深海设备主要生产基地, 产品主要面向北海和非洲海域的深海油气井开发, 马来西亚和新加坡为公司客户在东南亚的深海设备主要生产基地, 产品主要面向东南亚、澳大利亚和印度海域的深海油气井开发。巴西区域销售收入由 2021 年度的 4,749.88 万元增加到 2023 年度的 20,209.97 万元, 占比从 13.92% 增长到 24.26%, 英国区域销售收入由 2021 年度的 2,649.57 万元增加到 2023 年度的 10,466.1 万元, 占比从 7.76% 增长到 12.57%, 马来西亚区域销售收入由 2021 年度的 6,571.19 万元增加到 2023 年度的 13,787.31 万元, 但销售收入占比从 19.25% 下降到 16.55%, 新加坡区域销售收入由 2021 年度的 10,201.49 万元增加到 2023 年度的 12,447.03 万元, 但销售收入占比由 29.89% 下降到 14.94%, 主要是因为公司的产品不断转型升级, 高附加值的深海设备专用件需求增加, 因其性能要求高, 可靠性严苛, 供应商数量少, 故增速较高。

公司外销客户集中度比较高, 主要客户在全球范围内不同工厂获得订单的情况有所不同, 导致客户向公司采购的需求有所不同, 该种情况是公司对外销售区域发生变动的

主要原因。公司对外销售区域发生变动并非是由公司在不同国家和地区进行推介等营销活动导致。

(二) 公司境外销售金额及占比情况如下

项目	2023 年	2022 年	2021 年
外销收入（万元）	83,293.38	60,336.59	34,134.15
收入占比%	72.16	63.87	64.90

如上表所示，2021 年至 2023 年，境外销售金额分别为 34,134.15 万元、60,336.59 万元和 83,293.38 万元，呈逐年增长趋势；2021 年至 2023 年外销收入占比分别为 64.90%、63.87%、72.16%；2021 年至 2022 年外销收入占比基本持平，3 年复合增长率 56%，2022 年外销收入较上年增加 26,202.44 万元，增长 76.76%，增速较高，2023 年外销收入较上年增加 22,956.79 万元，增长 38.05%，增长趋缓。公司境外销售情况的变化主要是由客户订单决定。公司主要客户是全球大型的油气技术服务公司且相对集中，其采购情况主要取决于对全球油气市场的趋势判断。2022 年，布伦特原油期货全年均价为 99.04 美元/桶，同比上涨 28.09 美元/桶，涨幅 39.6%，均价接近 2014 年水平。国际石油大公司纷纷看好深水领域，不断加大勘探开发投资力度。深水投资已占国际石油公司海上投资的 50% 以上，深水油气产量已成为其重要的组成部分。公司一直致力于在高附加值的深海专用件领域的研究，研究成果显著。产品开发深受国际知名油气技术服务企业的认可，深海领域产品订单持续增长。2023 年，受国际局势动荡、地缘冲突、经济放缓、能源转型等多重复杂因素影响，国际油气市场波动较大，国际油价呈宽幅震荡，油气价格总体回落，但油气产量实现双增，全球油气市场在调整中渐进复苏，油气勘探开发投资稳定增长，海上油田服务市场持续扩大，景气度继续提升，该趋势与公司 2023 年境外销售收入增速放缓相匹配。

公司境外销售优势：

一是得益于国内较为完善的工业产业基础，具有较强的产品配套能力，公司产品性价比具备竞争优势。

二是长期以来，公司专注于油气设备专用件产品的研发、生产和销售，通过自身长期的技术研发，具备了较强的技术研发优势，积累了大量的先进制造技术、工艺和经验，形成了行业内领先的材料与制造工艺一体化技术，涵盖了从材料、工艺设计和无损检测的整个流程，可以在中高端市场全面参与市场竞争。

三是公司坚持按照国际标准建立健全各项管理制度，持续对生产全流程进行优化，管理水平得到整体性提升。公司的高标准质量管理及高效运营模式使得公司具备了更短的交货期，更可靠的质量实现出口交付。

四是油气设备制造行业具有很高的供应商认证体系壁垒，为确保产品质量，减少乃至杜绝事故，石油公司及油气技术服务公司均建立了严格的供应商考核、管理制度及相应的供应链体系，并只在其合格供应商名单内进行采购。油气设备产品生产企业想要进入合格供应商名单，须通过相应的资质认证。门类众多、要求严格且持续时间较长的合格供应商资质认证为进入本行业设定了极高的壁垒。一旦双方合作融洽，通常会形成各自的交易习惯，不会轻易改变业务合作关系，两者之间的合作将是长期、稳定和相互依存的。公司上市前及上市以来，与 TechnipFMC、Schlumberger Limited、Baker Hughes 、Aker Solutions 等大型油气技术服务公司建立了长期、稳定的战略合作关系，公司是上述四家公司在亚太区域最重要的供应商，公司上市前及上市以来主要外销客户未发生变化。

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

二、 公司境外销售采用直销模式，不涉及经销业务，主要为：

公司境外销售采用直销模式，与境外主要客户 TechnipFMC、Schlumberger Limited、Baker Hughes 、Aker Solutions 等大型油气技术服务公司建立了长期、稳定的战略合作关系。境外客户多数设有供应商在线管理系统，经批准后可取得登录其系统权限，公司业务人员根据其授权可登录到其供应商在线管理系统中进行订单的报价与承接；如客户未设有供应商在线管理系统，则一般情况下通过邮件形式进行沟通。具体流程如下：

1、获取订单信息及报价

客户通过供应商在线管理系统或者邮件发送询价给公司；公司营销人员下载整理客户询价资料（包含但不限于技术规范、图纸、BOM 等）后，将客户询价信息录入公司业务管理系统，发送至公司技术部对产品技术要求、加工尺寸进行评估；技术部评估后认为公司具备能力生产的，在要求时间内提供报价基础信息（产品重量、材质、加工工时、特殊要求等），录入公司业务管理系统，营销人员根据技术人员录入信息，按照公司定价原则计算产品报价，经过公司内核审价后，通过客户供应商在线管理系统或者邮件提供价格和交货期给客户。

2、订单承接

客户收到公司报价后，综合价格和交货期因素评估后，如选择接受公司的报价，通过供应商在线管理系统或者邮件下发采购订单。

综上所述，公司外销业务未采用经销模式。

以上信息补充披露于年报修订稿“第三节管理层讨论与分析”之“第二部分报告期内公司所从事的主要业务、经营模式、行业情况及研发情况说明（二）4”。

三、公司过往两年境外前五大客户均为国际知名油气技术服务企业，与公司无关联关系，具体情况如下：

报告期境外前五大客户情况、销售内容、金额情况如下表：

单位：万元

序号	客户名称及背景	销售内容	交易金额	占外销收入比重
2023年				
1	境外客户1 (纽约证券交易所上市公司,全球知名油气技术服务公司)	油气生产系统专用件	34,158.40	41.01%
2	境外客户2 (纽约证券交易所上市公司,全球知名油气技术服务公司)	油气生产系统专用件	21,741.51	29.28%
		井控装置专用件	2,649.77	
		小计	24,391.28	
3	境外客户3 (纽约证券交易所上市公司,全球知名油气技术服务公司)	油气生产系统专用件	8,202.07	9.85%
4	境外客户4 (挪威奥斯陆证券交易所上市公司,全球知名油气技术服务公司)	油气生产系统专用件	9,600.96	11.53%
5	境外客户5 (美国知名油气技术服务公司)	油气生产系统专用件	1,766.55	2.12%
合计			78,119.26	93.79%
2022年				
1	境外客户1 (纽约证券交易所上市公司,全球知名油气技术服务公司)	油气生产系统专用件	23,960.77	39.71%

2	境外客户 2 (纽约证券交易所上市公司, 全球知名油气技术服务公司)	油气生产系统专用件	15,548.40	29.10%
		井控装置专用件	2,008.84	
		小计	17,557.24	
3	境外客户 3 (纽约证券交易所上市公司, 全球知名油气技术服务公司)	油气生产系统专用件	6,388.48	10.59%
4	境外客户 4 (挪威奥斯陆证券交易所上 市公司,全球知名油气技术服 务公司)	油气生产系统专用件	3,657.06	6.06%
5	境外客户 5 (美国知名油气技术服务公 司)	油气生产系统专用件	1,984.52	3.29%
合计			53,548.07	88.75%

注 1: 上述境外销售收入不包含销售给上述客户在境内的子公司的销售数据

注 2: 上述油气生产专用件包含井口及采油树设备专用件和深海设备专用件; 井控装置专用件包含钻采设备专用件

如上表所示, 2023 年和 2022 年公司境外前五大客户未发生变动; 公司为境外前五大客户提供油气生产系统专用件及井控装置专用件, 前五大客户采购内容也无变动。

公司境外前五大客户均为国际知名油气技术服务企业, 与公司无关联关系。

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)”。

四、 公司境外前五大经营性应收款项情况如下:

境外前五大经营性应收款项金额、客户、周转天数、账期详见下表:

单位: 万元

序号	客户	应收账款余额	2023 年境外收入	周转天数
1	境外客户 1	10,784.06	34,158.40	109 天
2	境外客户 2	9,368.85	24,391.27	121 天
3	境外客户 3	1,537.79	8,202.08	91 天
4	境外客户 4	1,451.04	9,600.96	53 天
5	境外客户 5	755.55	1,766.55	134 天
合计		23,897.29	78,119.26	

1、 合同签署情况

公司境外前五大客户的合同签署流程通常包括公司首先通过客户认证后进入客户的供应商清单，境外客户 1、境外客户 2、境外客户 3、境外客户 4 均设有供应商在线管理系统，经批准后公司可取得登录其系统权限，公司业务人员根据其授权可登录到其供应商在线管理系统中进行订单的报价与承接；境外客户 5，公司通过邮件形式进行沟通，进行订单的报价与承接。

2、合同执行情况

如上表所示，境外前五大经营性应收款项计算出的周转天数为 53-134 天。公司的主要客户基本稳定，公司自上市以来与主要客户之间均未发生纠纷，销售合同执行情况正常。

3、前五大境外客户应收款项与收入匹配性

公司与客户确定的交货条件通常包括：工厂交货结算、离岸价结算。在工厂交货结算模式下，公司交货给客户委托的物流公司即可确认收入；离岸价结算模式下，公司完成出关手续、获得出口单证后确认收入实现。从公司完成出关手续到客户收货、验货、双方核对产品信息无误后货款录入到客户供应商管理系统，一般需要 30-60 天。客户将货款录入供应商信息管理系统到客户付款时间，多为 30 天或 90 天。因此，公司国外客户的平均回款时间 90 -120 天均属于正常范围，应收款项与收入相匹配。

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

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

（一）境外前五大经营性应收款项期后回款情况详见下表

单位：万元

客户	应收款项余额	期后收款 (截止 2024 年 3 月 31 日)	期后收款 比例
境外客户 1	10,784.06	7,023.54	65.13%
境外客户 2	9,368.85	4,454.80	47.55%
境外客户 3	1,537.79	1,354.79	88.10%
境外客户 4	1,451.04	778.30	53.64%
境外客户 5	755.55	621.03	82.20%
合计	23,897.29	14,232.45	59.56%

境外经营性应收款余额	26,445.08	15,407.91	58.26%
前五大客户占比	90.37%	92.37%	92.37%

如上表所示，截止 2023 年 12 月 31 日境外经营性应收款余额为 26,445.08 万元，2024 年 1 季度回款金额 15,407.91 万元，回款占比 58.26%；其中前五大经营性应收款项余额为 23,897.29 万元，2024 年 1 季度回款金额为 14,232.45 万元，占比 59.56%。

公司国外客户的平均回款时间 90-120 天均属于正常范围，本报告期尚未发生境外客户有逾期未回款情况。

(二) 公司本期销售商品、提供劳务收到的现金与本期销售收入之间的关系如下表：

单位：亿元

项目	2023 年
销售收入	12.101
与销售相关的应收款项期初、期末余额净减少	-0.560
本期增值税销项税额	0.749
其他	-0.004
销售商品、提供劳务收到的现金	12.285

销售商品、提供劳务收到的现金流与收入匹配。

(三) 国外客户 2023 年 12 月 31 日应收账款账龄明细

单位：万元

账龄	应收账款余额	占比%	坏账计提比例%	坏账准备计提金额
1 年以内	26,353.67	99.65	5	1,317.68
1 至 2 年	91.41	0.35	10	9.14
合计	26,445.08	100.00		1,326.82

境外业务的结算方式为电汇，如上表所示，境外应收款账龄 1 年以内的账龄占比为 99.65%。公司在追求生产和销售规模、经营业绩增长的同时，注重收益的质量和货款的可收回性等因素，较好地执行了既定的销售信用政策和应收账款管理制度；其次公司境外客户主要为国际知名油气技术服务公司，这些公司实力雄厚且资信情况良好。因此，境外经营性应收款项计提坏账是及时和充分的。

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

六、 公司近三年境外销售毛利率变动情况及原因，和行业可比公司同类业务毛利率变动趋势

公司近三年境外销售毛利率变动情况：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	2021 年
外销收入	83,293.38	60,336.59	34,134.15
外销成本	61,183.34	43,059.82	26,327.56
毛利额	22,110.03	17,276.77	7,806.59
毛利率%	26.54	28.63	22.87

公司近三年境外销售的主要产品类型对应的收入、占比及毛利率情况如下：

单位：万元

2023 年	产品类别	外销收入	收入占比%	毛利率%
	油气生产系统专用件	80,643.61	96.82	26.64
井控装置专用件	2,649.77	3.18	23.70	
	合计	83,293.38	100	26.54
2022 年	产品类别	外销收入	收入占比%	毛利率%
	油气生产系统专用件	58,322.58	96.66	28.79
井控装置专用件	2,014.01	3.34	24.19	
	合计	60,336.59	100	28.63
2021 年	产品类别	外销收入	收入占比%	毛利率%
	油气生产系统专用件	33,516.43	98.19	22.82
井控装置专用件	617.71	1.81	25.80	
	合计	34,134.15	100	22.87

如前所述，公司近 3 年境外销售收入总额的变动与国际油气行业的景气度变动趋势基本一致，而境外销售毛利率的变动原因基本是由于境外销售产品结构变动导致。

如上表所示，公司主要产品为油气生产系统专用件，油气生产系统专用件产品包含深海设备及井口采油树专用件产品。2022 年公司境外销售整体大幅度增长，其中油气生产系统专用件中的高毛利率的深海设备专用件销售额增加 138.60%，高于低毛利率的井口及采油树设备专用件销售额增加值 26.80%，导致境外销售综合毛利率较高。2023 年公司境外销售整体增长速度放缓，其中油气生产系统专用件中高毛利率的深海设备专用件销售额增加 43.66%，低于 2022 年增幅；低毛利率的井口及采油树设备专用件销售额增加 30.87%，高于 2022 年增幅，导致 2023 年境外销售综合毛利率相较 2022 年有所降低。

公司近三年外销、内销毛利率情况详见下表：

项目	2023年	2022年	2021年
外销毛利率%	26.54	28.63	22.87
内销毛利率%	13.97	16.31	16.36

总体而言公司外销产品综合毛利率高于内销产品综合毛利率。如前所述，公司产品类型中油气生产系统专用件产品占比最高，与其他类型产品的销售额差距明显。现列示该类产品的内、外销情况如下：

单位：万元

产品类别	销售类型	收入金额	收入占比 (%)	毛利率 (%)
2023年	内销	16,603.53	17.07	12.63
	外销	80,643.61	82.93	26.64
	小计	97,247.14	100	24.24
2022年	内销	17,242.41	22.82	11.20
	外销	58,322.58	77.18	28.79
	小计	75,564.99	100	24.78
2021年	内销	8,163.41	19.59	10.90
	外销	33,516.43	80.41	22.82
	小计	41,679.84	100	20.48

公司外销产品毛利率高于内销产品毛利率，主要是因为公司内销、外销具体订单对应的产品等级不同所致。公司外销产品主要客户为大型油气技术服务公司，其订单产品要求高，较高的工艺加工难度和材料等级，使公司产品具有较大的附加值，因此其毛利率水平相对较高。公司国内客户对压力等级要求较低，且国内供应商较多，市场竞争激烈，导致该产品毛利率较低。

招股说明书中公司国内外主要的和典型的油气设备专用件公司基本情况如下：

公司名称	主要产品	业务、财务数据是否公开
Ellwood Group	航空、油气及军工产品	否
Metalcam Group	井口装置、阀体、防喷器等油气设备专用件	否
Siderforgerossi Group	油气、风电、铁路、海工及核电等领域产品	否
Lucchini Mamé Forge	油气、核能、风能、采矿、造船等领域	否
Manoir Industries	油气、石化、核能、军工、民用机械	否
江苏洪田科技股份有限公司 ^①	油气钻采井口装置、阀门及井控设备	是

公司名称	主要产品	业务、财务数据是否公开
江苏金石机械集团有限公司	高压油气井口装置、节流压井管汇、系列平板阀、大口径球阀、防喷器等井口设备	否
孚杰集团（吴江市八都机械锻造厂、苏州孚杰机械有限公司、优力克流体控制科技有限公司②）	油气行业井口及阀门	否
张家港海锅新能源装备股份有限公司③	油气设备用、轴承和风电用、冶金机械用和特种装备用锻件	是
建湖县鸿达阀门管件有限公司	钻杆自动排放装置、井口装置和采油（气）树、节流压井管汇、各类高压阀门、活塞、导向套、缸底等	否

注：①江苏洪田科技股份有限公司（曾用名：苏州道森钻采设备股份有限公司）简称“道森股份”。②孚杰集团下属公司吴江市八都机械锻造厂已注销，苏州孚杰机械有限公司更名为江苏孚杰高端装备制造（集团）股份有限公司。③张家港海锅新能源装备股份有限公司简称“海锅股份”。

公司招股说明书中仅道森股份一家为可查询公开数据的同行业可比公司。海锅股份于2021年9月24日上市，其主要产品油气装备锻件与公司的业务类似，是上市后新增的可比公司。国内的其他专用件公司总体经营规模较小，且未上市，无法通过公开渠道获取相关业务和财务数据；公司的深海及压裂设备专用件等高等级产品业务国内没有可比公司，主要参与国际市场的竞争，主要竞争对手在美国、意大利和法国等地，基本为非上市公司，无法通过公开渠道获取业务、财务相关数据。综上，公司将道森股份和海锅股份列为可比公司进行比较具有合理性。

海锅股份的油气锻件与公司业务类似，道森股份转型前与公司主业类似，这两家公司外销业务毛利率与公司外销业务毛利率同期比较数据如下表所示：

单位：万元

项目	2023年	2022年	2021年
海锅股份外销产品毛利率（%）	27.04	30.24	24.17
道森股份外销产品毛利率（%）	14.11	14.62	2.03
同行业外销平均毛利率（%）	20.58	22.43	13.10
迪威尔外销产品毛利率（%）	26.54	28.63	22.87

上表显示，同行业上市公司和公司毛利率均呈现先增加后减少趋势，公司外销产品毛利率变动趋势与同行业公司一致。

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）”。

七、 公司境外资产构成、金额、和业务发展匹配性及变动情况

公司境外销售存放资金的方式主要是在国内银行开立外币存款账户，目前已开立的外币账户有美元和欧元账户。公司未在国外存放资金的原因为公司无境外资产，无境外用汇需求，公司的原材料采购、人工费用及其他日常经营等活动国内人民币即可满足需求，故公司收到的外币都需结汇后用于国内采购和经营活动。

公司与国外客户长期合作多年，境外未存放货币资金的这种情况客户予以认可，公司发展也未因此而受到阻碍，故其与公司业务发展相匹配。

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

八、 新增 2—3 年账龄应收账款对应订单、客户、收入确认、该笔应收款账龄分布及期后回款情况

公司 2023 年新增 2-3 年账龄的应收账款对应订单、客户、收入确认、应收款账龄分布及期后回款如下表所示：

单位：万元

客户名称	2023/12/31 应收余额	账龄分析			2023/12/31 坏 账准备余额
		1 年	1-2 年	2-3 年	
南京汽轮电机长风新能源股份有限公司	70.00	10.00	4.560	55.44	12.04
山东科瑞机械制造有限公司	146.00	-	-	146.00	29.20
合计	216.00	10.00	4.56	201.44	41.24

单位：万元

客户名称	订单情况		回款情况			
	收入确认时间	总金额	截止 2023-12-31 累计回款	期后回款	合计	回款率%
南京汽轮电机长风新能源股份有限公司	2021 年 2-6 月	102.19	32.19	20.00	52.19	51.07
山东科瑞机械制造有限公司	2021 年 6 月	221.00	75.00	5.00	80.00	36.20

上表中欠款时间达到 2-3 年的客户均为国内客户，且应收账款余额较低，其中：南京汽轮电机长风新能源股份有限公司为国资控股企业，其欠款在陆续回款中；山东科瑞机械制造有限公司为国内知名油气设备供应商，与迪威尔有多年的业务关系，从 2021 年至今均有陆续回款。按照公司计提坏账准备的政策，账龄达到 3-4 年时计提比例将达到 50%，在这两家公司信用减值损失风险尚未显著增加情况下暂不需单项计提信用减值损

失。

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”。

九、 应收账款余额增加但计提信用减值损失金额减少原因及合理性

公司 2023 年末应收账款余额及计提的坏账准备情况如下：

单位：万元

项目	2023/12/31	2022/12/31
应收账款账面余额	41,653.94	37,894.38
坏账准备	2,117.71	1,942.36
应收账款账面价值	39,536.23	35,952.02

公司 2023 年度应收账款信用减值损失发生额如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
信用减值损失	-175.35	-1,372.94

上述表格可以看出 2023 年公司应收账款余额继续增加，但是信用减值损失发生额显著低于 2022 年度的发生额。主要原因是 2022 年相对于 2021 年国际油气市场景气度大幅提升，公司营业收入增长幅度较大，由于有销售账期的约定，应收账款余额的增加较多，按照账龄计算的应计提坏账准备金额较多，对比情况见下表：

单位：万元

应收账款-账龄组合	2022/12/31	2021/12/31	变动额	计提比例 (%)	计提信用减值损失
1 年以内	36,941.54	16,921.73	20,019.81	5	1,000.99
1 至 2 年	952.83	269.24	683.59	10	68.36
2 至 3 年	-	46.03	-46.03	20	-9.21
3 至 5 年	-	-	-	50	-
5 年以上	-	-	-	100	-
合计	37,894.38	17,237.01	20,657.37		1,060.14

此外，2022 年度针对美钻石油钻采系统（南京）有限公司因无可执行财产，单项计提了应收账款坏账准备 312.80 万元。上述原因 2022 年度计提应收账款信用减值损失 1,372.94 万元。

2023 年公司销售收入仍然保持增长，但是受宏观环境影响，增长速度对比 2022 年有所放缓，应收账款余额增加幅度相应降低，按照账龄计算的应计提坏账准备金额变动

不多，对比情况见下表：

单位：万元

应收账款-账龄组合	2023/12/31	2022/12/31	变动额	计提比例 (%)	计提信用减值损失
1 年以内	41,356.53	36,941.54	4,414.98	5	220.75
1 至 2 年	95.97	952.83	-856.86	10	-85.69
2 至 3 年	201.44	-	201.44	20	40.29
3 至 5 年	-	-	-	50	-
5 年以上	-	-	-	100	-
合计	41,653.94	37,894.38	3,759.56		175.35

综上，应收账款按公司会计政策计提坏账准备，余额增加但计提信用减值损失金额减少具有合理性，本年度经营性应收款项信用减值损失计提及时、充分。

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

十、 本年度经营性活动现金流大幅变动原因及合理性，同收入变化和经营性应收款变动的匹配性

公司本期经营性现金变动情况如下：

单位：亿元

项目	2023 年度	2022 年度	变动额
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	12.28	7.99	4.29
收到的税费返还	0.78	0.83	-0.05
收到的其他与经营活动有关的现金	0.15	0.08	0.07
经营活动现金流入小计	13.22	8.90	4.32
购买商品、接受劳务支付的现金	8.84	7.19	1.65
支付给职工以及为职工支付的现金	1.40	1.21	0.19
支付的各项税费	0.19	0.10	0.09
支付的其他与经营活动有关的现金	0.80	0.62	0.17
经营活动现金流出小计	11.23	9.12	2.11
经营活动产生的现金流量净额	1.99	-0.22	2.21

由上表可知本期经营现金流净增加主要由于销售商品、提供劳务收到的现金的增加较多，减去购买商品、接受劳务支付的现金后结果为净增加导致。

单位：亿元

项目	2023 年	2022 年	变动额
----	--------	--------	-----

销售收入	12.101	9.828	2.272
应收帐款、应收票据（期初余额-期末余额）	0.189	-1.859	2.048
其他	-0.004	0.025	-0.029
合计	12.285	7.994	4.291

如上表所示，本期销售商品、提供劳务收到的现金增加较多主要是因为本期营业收入对比上期增加 2.272 亿元；本期应收款项净减少导致现金流入增加 0.189 亿元，同样原因导致上期现金流入减少 1.859 亿元，两项对比后本期现金增加 2.048 亿元。

订单变动对采购和销售的具体影响如下：

单位：亿元

项目	2023 年	2022 年	变动比例
当年获取订单金额	12.51	11.38	9.93%
营业收入	12.10	9.83	23.09%
采购钢材	6.41	5.56	15.29%

如上表所示，2023 年三项指标均呈现上升趋势，符合公司实际情况。公司当年获取的订单金额均大于营业收入金额，表明订单转化为收入需要经过合理的时间延迟。在公司业务规模扩大的情况下公司采购钢材也呈现上升趋势。

综上，本年度经营性活动现金流增加 2.21 亿元的主要原因系公司在获取订单持续增加的基础上“以销定产”、“以产定采”，采购支出的金额有所增加达到 1.65 亿元，但是实现销售导致流入金额达到 4.29 亿元导致。公司同期经营性应收款回款正常，应收款余额规模与收入变化相匹配。

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）4”。

十一、前五名供应商和客户具体信息、交易内容、订单执行进展，前五名客户和供应商占比较高原因，上市以来前五名供应商和客户变动情况及合理性

（一）前五名供应商具体信息、交易内容、订单执行进展如下：

供应商名称	交易内容	采购占比%	订单执行进展
供应商 A	特钢	28.25	按订单要求正常进行
供应商 B	特钢	9.90	按订单要求正常进行
供应商 C	特钢	8.76	按订单要求正常进行
供应商 D	天然气	3.76	按订单要求正常进行
供应商 E	电力	2.88	按订单要求正常进行
合计		53.55	

公司特钢采购主要采取“以产定采”的采购模式，辅以储备少量通用性原材料。其采购方式为：在年初与合格供应商签订采购框架协议，确定当年的年度预估采购数量。在发生实际需求时，根据当前在手生产订单情况，结合对未来几个月新增市场订单情况的预测，在保证满足正常生产的基础上，制定原材料采购计划，向合格供应商发出订单以补充原材料库存。公司还根据日常业务量，确保有一部分安全库存，以满足突发性、临时性的订单需求。公司在采购特钢时，根据前期特钢采购价格、近期特钢市场价格变动情况、其他微合金元素价格变动情况等因素的基础上，与特钢厂进行协商确定价格。

公司天然气与电力采购根据公司实际耗用能源量*能源单价确定，其中耗用能源量变化主要与公司产量相关，能源单价均为政府定价。

(二)前五名客户具体信息、交易内容、订单执行进展如下：

客户名称	交易内容	销售占比%	订单执行进展
客户 1(境外客户 1)	油气产品	28.23	按订单要求正常进行
客户 2(境外客户 2)	油气产品	20.18	按订单要求正常进行
客户 3(境外客户 3)	油气产品	8.85	按订单要求正常进行
客户 4(境外客户 4)	油气产品	7.94	按订单要求正常进行
客户 5	油气产品	4.81	按订单要求正常进行
合计		70.01	

公司客户 1、客户 2、客户 3、客户 4 均设有供应商在线管理系统，经批准后可取得登录其系统权限，公司营销人员根据其授权可登录到其供应商在线管理系统中进行订单的报价与承接；客户 5 为公司重要的国内客户，一般情况下通过邮件形式进行沟通。客户收到公司的报价后，综合价格和交货期因素评估后，如选择接受公司的报价，则通过供应商在线管理系统或者邮件下发采购订单。

(三) 客户集中度较高的原因及合理性

公司 2023 年对前五名客户销售额合计 84,715.75 万元，占年度销售总额 70.01%，公司第四大客户是全球领先的油服公司之一,为公司的长期客户，2022 年按照销售金额排序为公司第 7 位客户，2023 年随着其深海业务的发展，其向公司采购深海设备专用件增加，销售额增长较快。

全球油服行业集中度比较高，全球领先的四大油服公司分别是司斯伦贝谢（Schlumberger）、哈利伯顿（Halliburton）、贝克休斯（Baker Hughes）和威德福（WEATHERFORD），占全球比例 50%以上，资金和技术壁垒较高。具体到公司所处的油气装备领域，油气装备市场集中度也较高，根据 Spears&Associates 统计，陆上井口

成套设备和深海井口成套设备市场中全球前五大油气技术服务公司占据了 75%以上的市场份额。因此，公司对前五大客户的销售占比较高，客户集中度较高符合行业惯例。

目前，国际大型油气装备制造商的锻件均进行全球采购，其根据采购策略在全球范围内遴选合格供应商。2014 年以来国际石油价格的波动使国际油气装备制造商面临较大的成本压力，其锻件以及成品零部件加大了向中国区域的采购力度。随着中国工业配套体系的完善，国内领先的少数油气装备供应商已经具备较强的市场竞争力，成为国际知名油服公司重要的合格供应商，并建立了良好的合作关系，公司对特定客户不存在重大依赖。

(四) 供应商集中度较高的原因及合理性

公司使用的原材料主要为特钢，行业特点决定了公司的原材料供应商集中度较高，主要供应模铸锭、连铸坯和电渣锭。我国钢铁行业发展较为成熟，竞争充分，尤其是在长三角地区的特钢供应商较多，能充分保障公司对原材料的需求。油气设备专用件产品需要大量的先进制造技术、工艺和丰富经验，涵盖从材料研发、工艺设计、生产制造和无损检测等整个生产制造流程，同时还需要有严格的质量管理体系和运营管理体系，才能确保油气设备专用件产品拥有优秀的产品质量和稳定的交货期。尤其是深海和压裂设备等高等级专用件产品，是深海和压裂设备的核心部件，决定了设备的整体性能。油气设备专用件行业是资金和技术密集型的制造业，产品绝不是简单加工。产品的性能与原材料有关，但更依赖于工艺设计及全流程的制造技术。如不掌握相关制造工艺技术，仅采购符合国家或者行业标准材料，无法制造出高性能、高可靠性的专用件产品，尤其是在深海、压裂及高压力等级的陆用油气井领域。因此，公司特钢供应商相对稳定，集中度较高，但是不存在对原材料供应商重大依赖的情形。

公司生产中耗用的能源主要为电力、天然气。供应商 D、供应商 E 为城市公共服务提供商，符合行业惯例。

经查询，同行业上市公司张家港海锅新能源装备股份有限公司其主要从事大中型装备专用锻件的研发、生产和销售，产品广泛应用于油气开采、风力发电、机械装备以及船舶、核电等领域，根据其 2023 年年报披露，其前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例 71.42%，供应商集中度也较高。因此，公司供应商集中度较高符合行业惯例。

前五名供应商与公司不存在关联关系。

综上，公司供应商集中合理，符合行业惯例，不存在对供应商的重大依赖。

(五) 上市以来前五名供应商变动情况及合理性

2023 年	2022 年	2021 年
供应商 A	供应商 A	供应商 A
供应商 B	供应商 B	供应商 B
供应商 C	供应商 C	供应商 C
供应商 D	供应商 F	供应商 H
供应商 E	供应商 G	供应商 E

上市以来前 3 名供应商并未发生变动，2023 年第 4 名、第 5 名供应商分别天然气和电力供应商，2022 年分别位列供应商第 6 名和第 7 名，并非新供应商。2022 年 4 名和第 5 名供应商为设备供应商。公司上市以来最大募投项目为油气装备关键零部件精密制造项目。该项目 2021~2023 年工程进度分别为 22%、35.01%、68.18%，前期为工程土建阶段，并逐渐进入设备采购期。因此 2021 年供应商第 4 名为土建供应商，2022 年第 4 名和第 5 名为设备供应商，2023 年虽然退出前 5 名，依旧为重要供应商分列第 6 名和第 7 名，供应商变动和公司在建工程建设进度相匹配。

(六) 上市以来前五名客户变动情况及合理性

2023 年	2022 年	2021 年
客户 1	客户 1	客户 2
客户 2	客户 2	客户 1
客户 3	客户 5	客户 6
客户 4	客户 3	客户 5
客户 5	客户 7	客户 4

上市以来前 2 名客户保持稳定位次，其他客户位次由于各年度需求差异不同，呈现位次的变化，但均在前 10 客户名以内。2023 年前 5 名客户中新增的客户 4 于 2022 年客户排名第 7 名。前五大客户产品需求不同但均为国内外油气技术服务行业的优质企业或上市公司。

综上，公司前五名客户和供应商占比较高符合行业惯例、公司对特定客户或供应商不存在重大依赖。上市以来前五名供应商和客户变动具有合理性。

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）”。

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

特此公告。

南京迪威尔高端制造股份有限公司董事会

2024年6月25日