证券代码:603300 证券简称:华铁应急 公告编号:临2024-090

浙江华铁应急设备科技股份有限公司关于收到上海证券交易所《关于浙江华铁应急设备科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》及回复的公告

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法律责任。

浙江华铁应急设备科技股份有限公司(以下简称"公司")于近日收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的《关于浙江华铁应急设备科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2024】0815号)(以下简称"《工作函》")。

公司收到《工作函》后高度重视,立即组织相关方对《工作函》中涉及的问题逐项落实。根据《工作函》的相关要求,对有关问题进行了认真分析及核查,现逐项回复具体如下:

一、关于主营业务。根据年报,2023年公司实现营业收入44.44亿元,同比增长35.55%。分产品看,高空作业平台租赁收入31.07亿元,同比增长 68.60%,毛利率45.57%,同比减少2.65个百分点,2023年末公司高空作业平台设备管理规模12.11万台,同比增长55.33%,平均台量出租率提升4.17个百分点至85.31%;建筑支护设备租赁收入13.05亿元,同比下滑7.29%,毛利率 49.78%,减少3.89个百分点,2023年末公司建筑支护设备总保有量47.79万吨,同比增长6.49%。

请公司:(1)分业务模式披露 2022-2023年公司高空作业平台租赁业务具体情况,包括业务模式特征、营业收入、营业成本、毛利率、期末设备管理规模、平均出租率、平均租金等,说明出租率提升的同时毛利率出现下滑的原因及合理性;(2)补充披露2022-2023 年公司建筑支护设备租赁业务不同设备种类的营业收入,营业成本、毛利率、期末设备保有量规模、出租率及租金变化等结合上述信息及行业发展状况等说明建筑支护设备租赁收入毛利率下滑的原因,以及设备保有量增长的同时营业收入出现下滑的原因及合理性。

回复:

(一)分业务模式披露 2022-2023年公司高空作业平台租赁业务具体情况,包括业务模式特征、营业收入、营业成本、毛利率、期末设备管理规模、平均出租率、平均租金等,说明出租率提升的同时毛利率出现下滑的原因及合理性;

公司高空作业平台业务模式如下图所示:(1)公司通过全国网络布局、小程序、APP、服务热线等多种手段构建线上线下业务及服务渠道;(2)通过自持、转租或合资公司模式取得设备;(3)依托数字赋能对设备、人员、流程三大要素的效率迭代优化,实现采购、周转、维保等多个运营环节的全生命周期高效运营管理;(4)依托上述环节,为客户提供租赁及配套服务,并收取相应服务费用。

2、高空作业平台经营数据

公司高空作业平台管理的设备包括自持设备、转租设备及通过合资公司管理的设备,设备种类主要包括剪叉车和臂车。其中臂车根据驱动方式不同分为柴油臂车、电动臂车,2023年末台量占比分别为5.68%、11.63%,2023年度出租率分别为76.55%、89.36%。由于所有设备的调拨、出租、维修维护等均由公司统一管理,过程中费用有所混同未单独核算,因此无法分别列示。公司高空作业平台整体经营数据情况如下:

项目	2023年末	2022年末	变动比例
主营业务收入(万元)	310,703.37	184,282.73	68.60%
主营业务成本(万元)	169,107.79	95,419.98	77.22%
毛利率	45.57%	48.22%	-2.65%
管理规模(万台)	12.11	7.80	43.49%
平均出租率	85.31%	81.14%	4.17%
租金价格(元/月/台)	3,791.36	3,993.12	-5.05%

2、毛利率下滑原因

2023年出租率提升但毛利率出现下滑主要系租金价格下滑及运费价格上升。租金价格方面,由于受经济环境波动、行业竞争加剧及战略布局等因素影响,2023年高空作业平台租金价格同比下降5.05%;运费方面,运输总台数由2022年度31.78万台增长至2023年度77.24万台, 运输总台数增长143.03%, 远大于设备增长率43.49%,系客户群体下沉,客户使用周期缩短,导致公司运输成本大幅增加。

(二)补充披露2022-2023 年公司建筑支护设备租赁业务不同设备种类的营业收入,营业成本、毛利率、期末设备保有量规模、出租率及租金变化等结合上述信息及行业发展状况等说明建筑支护设备租赁收入毛利率下滑的原因,以及设备保有量增长的同时营业收入出现下滑的原因及合理性

公司建筑支护设备租赁设备主要包括钢支撑、铝合金模板、集成式升降操作平台、工法机、钢便桥等。2022-2023年,建筑支护板块主要租赁产品营业收入,营业成本、毛利率、期末数量、平均租用率、期末租用率及平均租价情况如下:

1、建筑支护设备租赁业务不同设备种类的营业收入,营业成本、毛利率

	设备品类	2023年	2022年	同比增长
主营业务收入(元)	钢支撑	233,566,928.69	307,384,559.37	-24.01%
	铝合金模板	269,449,489.75	258,942,216.30	4.06%
	集成式操作升降平台	152,799,912.37	161,718,705.50	-5.52%
	钢便桥	201,805,901.74	175,292,002.57	15.13%
	工法机	168,416,453.53	230,522,702.46	-26.94%
	其他	279,369,001.34	252,868,128.80	10.48%
	合计	1,305,407,687.42	1,407,990,720.35	-7.29%
主营业务成本(元)	钢支撑	109,184,944.77	86,686,977.93	25.95%
	铝合金模板	137,787,996.30	128,439,110.94	7.28%
	集成式操作升降平台	71,206,949.18	77,975,478.92	-8.68%
	钢便桥	107,909,984.42	92,635,286.69	16.49%
	工法机	73,392,214.54	103,281,762.67	-28.94%
	其他	156,063,397.29	153,874,902.63	1.42%
	合计	655,545,486.50	652,319,985.72	0.49%
毛利率	钢支撑	53.25%	71.80%	-18.55%
	铝合金模板	48.86%	50.40%	-1.54%
	集成式操作升降平台	53.40%	51.78%	1.62%
	钢便桥	46.53%	47.15%	-0.63%
	工法机	56.42%	55.20%	1.23%
	其他	44.14%	40.43%	3.71%
	合计	49.78%	53.67%	-3.89%

注:其他设备主要包括贝雷、伺服器、脚手架、型钢支撑等。

2、期末设备保有量规模、出租率及租金变化

产品类型	2023年末	2022年末	变动率	2023年租用率	2022年租用率	变动率	2023年租金	2022年租金	变动率
钢支撑(吨)	344,164.10	321,063.16	7.20%	62.65%	71.17%	-8.52%	5.06/吨/天	5.61	-9.80%
集成式升降操作平台(吨)	31,616.87	31,270.78	1.11%	62.32%	70.10%	-7.78%	0.94/平方/天	1.19	-21.01%
铝合金模板(吨)	23,890.16	20,240.72	18.03%	69.19%	65.89%	3.30%	1.76/平方/天	1.97	-10.66%
其他(吨)	78,231.46	76,876.47	1.76%	-	-	-	-	-	-
合计(吨)	477,902.59	449,451.13	6.33%	-	-	-	-	-	-
工法机(台)	27	26	3.85%	79.30%	74.04%	5.26%	-	-	-

注:钢便桥实际使用过程中由钢支撑、螺旋管等多种产品进行组合,未单独核算,此处未单独列示。

3、建筑支护设备租赁收入下滑的原因,设备保有量增长的同时营业收入出现下滑的合理性

(1)建筑支护设备与建筑行业相关性大,建筑行业不景气导致出租率及租赁价格下降

公司经营的建筑支护设备主要应用于市政建设、工业厂房、轨道交通等领域,和建筑业总产值、固定资产投资、地产业发展等其关联度较高。根据国家统计局公布的数据,2021年-2023年国内建筑业总产值分别为28.93万亿元、30.79万亿元和31.59万亿元,同比增长分别为9.60%、6.45%和2.59%,增速连续三年出现下滑。同时,2021年-2023年全社会固定资产投资分别为47.30万亿元、49.60万亿元和50.97万亿元, 同比增长4.84%、4.85%、2.77%,增速同样有所放缓。此外,2021年-2023年房地产开发企业新开工房屋面积分别为19.89亿平方米、11.99亿平方米和9.54亿平方米,同比增长-11.38%、-39.73%和-20.43%,下滑幅度显著。结合以上数据显示,建筑支护设备的下游应用场景正处于全面弱化阶段,市场需求面临大幅收缩。在需求紧缩、供给过剩的背景下,建筑支护设备租赁行业格局正不断在存量见顶和增量探寻的新时期持续调整,对公司该板块造成一定影响。

(2)设备保有量小规模增长为日常经营所需,未进行大规模采购

2023年度,公司建筑支护设备保有量增加6.33%,主要为少量钢支撑及铝合金模板采购。钢支撑增加主要系项目需求,因受地域限制,钢支撑运输成本较高,故采用当地购买方式。2023年铝合金模板板块业务略有增长,租用率同比上升3.30%,因此公司适量进行采购。除钢支撑及铝合金模板外,其他建筑支护设备吨数增加仅1.76%,主要系设备替换及配件采购,未进行大规模采购。

综上,公司建筑支护板块受建筑行业不景气、行业竞争加剧的影响,出现营业收入下滑的情形,设备保有量增长的同时营业收入出现下滑具备合理性。

4、建筑支护设备租赁毛利率下滑的原因

	业务模式	2023年	2022年	同比增长
毛利率贡献率	钢支撑	9.53%	15.67%	-6.15%
	铝合金模板	10.09%	9.27%	0.82%
	集成式操作升降平台	6.25%	5.95%	0.30%
	钢便桥	7.19%	5.87%	1.32%
	工法机	7.28%	9.04%	-1.76%
	其他	9.45%	7.87%	1.57%
	合计	49.78%	53.67%	-3.89%

注:毛利率贡献率=(某类设备收入/总收入)*某类设备毛利率

如上表所示,2023年度钢支撑的毛利率贡献率下降6.15%,其他设备品类基本持平或略有波动,建筑支护板块毛利率的下降主要受钢支撑租赁的毛利率下降。2023年度,钢支撑租用率下降8.52%,租金下降9.80%,导致全年营业收入下降24.01%,是毛利率下降的主要因素;其次,2023年公司包含施工的项目占比上升,施工成本同比增长153.44%,由于施工业务毛利率低于纯租赁模式,也导致了建筑支护板块总体毛利率下降。

二、关于轻资产运营。根据年报,报告期内公司高空车平台板块开展轻资产运营,通过引入外部资金方或设备闲置方来降低自身资本投入,目前轻资产合作模式分为合资模式和转租赁模式。2023年末,公司合资模式设备管理规模 3400台,合资方包括浙江东阳城投江西贵溪国控等:转租赁模式设备管理规模近1.6万台,合作方包括徐工广联、苏银金租、海蓝集团等。

请公司补充披露:(1)2023年公司轻资产运营中合资模式开展情况,包括合作方名称、对外租赁模式、股东出资和分润比例、业绩目标要求、期末设备管理规模、平均出租率、合资公司实现的收入和毛利率、归属于上市公司的投资收益等;(2)2023年公司轻资产运营中转租赁模式下的合作方名称、转租规模、租赁模式、分润比例和定价依据、收入和成本确认依据等;(3)结合上述信息及行业发展状况等,说明公司轻资产运营模式是否存在潜在经营风险。

回复:

(一)2023年公司轻资产运营中合资模式开展情况,包括合作方名称、对外租赁模式、股东出资和分润比例、业绩目标要求、期末设备管理规模、平均出租率、合资公司实现的收入和毛利率、归属于上市公司的投资收益等

目前公司合资模式正在合作的有东阳市城市建设投资集团有限公司(以下简称"东阳城投")与贵溪市国有控股集团有限公司(以下简称"贵溪国控"),其中与贵溪国控成立的合资公司暂未开始运营。

1、合作模式

合资公司模式即公司与合作方共同出资成立合资公司,合作方出资比例高于公司,因此资产负债均由合作方并表,后续由合作方为合资公司筹备设备采购资金,公司提供管理团队和业务支持,合作方可对设备运营情况和财务情况进行日常监督,双方按出资比例分配利润。

2、业绩目标

项目资产到位后,年度平均净利润不低于3000万元。如资金未全额到位,承诺净利润按设备实际到位数量及时间加权平均计算。

3、经营情况

时间	管理规模(万元)	平均出租率(注)	营业收入(万元)	毛利率	归属于上市公司的投资收益(万元)
2023年12月31日	32,651.26	85.31%	2,808.95	53.36%	-70.95
2024年6月30日	124,953.23	75.89%	9,605.29	43.55%	218.62

注:因城投华铁2023年初步投入运营,相关设备、人员、网点等处于前期建设阶段,为提高出租率,城投华铁将设备全部转租给浙江大黄蜂,上表平均出租率数据为公司整体的平均出租率,后续将独立开展运营。鉴于前期网点搭建、人员筹备等因素,合资公司首年运营过渡期内略有亏损。

(二)2023年公司轻资产运营中转租赁模式下的合作方名称、转租规模、租赁模式、分润比例和定价依据、收入和成本确认依据等

1、合作模式

转租赁模式即由资金方或设备闲置方负责出资购买设备,并转租给公司,由公司进行二次出租。公司负责日常整体运营,转租方可对设备运营情况和财务情况进行日常监督,并利用资源和有利条件协助公司拓展业务。

2、经营情况

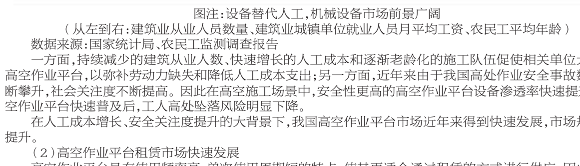
合作方	转租数量	定价依据	收入确认依据	成本确认依据
杭州蓝蜂建筑设备租赁有限公司	8,957.00	根据市场价格	对下游客户出租,进退场单和合同	根据转租合同约定租赁费及期间,按新租赁准则确认折旧与财务费用
杭州冠霖实业有限公司	3,081.00	根据市场价格	对下游客户出租,进退场单和合同	根据转租合同约定租赁费及期间,按新租赁准则确认折旧与财务费用
江苏徐工广联机械租赁有限公司	3,143.00	根据市场价格	对下游客户出租,进退场单和合同	根据转租合同约定租赁费及期间,按新租赁准则确认折旧与财务费用
苏银金融租赁股份有限公司	534.00	根据市场价格	对下游客户出租,进退场单和合同	根据转租合同约定租赁费及期间,按新租赁准则确认折旧与财务费用
合计	15,715	/	/	/

(三)结合上述信息及行业发展状况等,说明公司轻资产运营模式是否存在潜在经营风险

目前,中国高空作业平台保有量、人均保有量及建筑业增加值覆盖率等指标仍低于北美市场,未来仍有增长空间,且高空作业平台在中国的应用场景更多,需求提升空间更大,公司通过轻资产模式增加管理规模不存在业务拓展风险。同时,公司通过合资公司模式及对转租方案的设置,控制了整体风险。

1、高空作业平台仍具备增量市场,市场需求旺盛

(1)高空作业平台市场需求不断提升



图注:设备替代人工,机械设备市场前景广阔

(从左到右:建筑业从业人员数量、建筑业城镇单位就业人员月平均工资、农民工平均年龄)

数据来源:国家统计局、农民工监测调查报告

一方面,持续减少的建筑从业人数、快速增长的人工成本和逐渐老龄化的施工队伍促使相关单位大量使用高空作业平台,以弥补劳动力缺失和降低人工成本支出;另一方面,近年来由于我国高处作业安全事故数量在不断攀升,社会关注度不断提高。因此在高空施工场景中,安全性更高的高空作业平台设备渗透率快速提升。在高空作业平台快速普及后,工人高处坠落风险明显下降。

在人工成本增长、安全关注度提升的大背景下,我国高空作业平台市场近年来得到快速发展,市场规模不断提升。

(2)高空作业平台租赁市场快速发展

高空作业平台具有使用频率高,单次使用周期短的特点,使其更适合通过租赁的方式进行供应,因此在成熟市场,设备制造商一般不直接对终端客户进行销售,而是以租赁商为中间渠道向市场提供产品。在我国,由于高空作业平台进入我国市场较晚,社会认知度不高,市场初期以客户自行采购为主,但随着社会认知度提高,专业租赁厂商布局高空作业平台租赁业务,高空作业平台租赁市场快速发展。

从市场保有量来看,2014年中国全市场高空作业平台保有量为2.5万台,2023年国内市场保有量已达60万台以上,年复合增长率超40%,人均保有量约为4台/万人(设备保有量/总人口),建筑业增加值覆盖率约为7台/亿元人民币(设备保有量/建筑业增加值)。从北美成熟市场来看,2022年美国全市场保有量为77万台,人均保有量为23.12台/万人,建筑业增加值覆盖率为11.08台/亿元人民币。中国市场目前的保有量、人均保有量和建筑业增加值覆盖率等指标仍低于北美市场,未来仍有增长空间。且从建筑业增加值和基建投资水平的横向比较来看,高空作业平台在中国的应用场景更多,需求提升空间更大。预计2025年国内高空作业平台保有量将增至100万台。

2、轻资产模式方案设置下总体风险可控

合资公司模式下双方按各自比例分别缴纳注册资本,共担经营风险,最终按出资比例分配利润。该模式下公司最大亏损为注册资金及合资公司前三年未完成承诺净利润的部分,鉴于近三年高空作业平台业务仍处于增长态势,该部分亏损可能性较小;转租模式下,公司与设备持有方签订的转租合同期限一般为1年,公司可灵活错期调配,如未来市场环境发生巨大变化或租金价格大幅下降,公司可根据实际情况另行商议转租价格或暂停与设备持有方的合作。

综上,公司轻资产模式整体风险可控。

三、关于债务压力。根据年报,2023年末公司总负债规模135.58亿元,资产负债率70.54%,较上年增加3.01个百分点。其中有息债务规模113.58亿元, 同比增长55.24%, 包括短期借款9.19亿元、一年内到期的非流动负债26.50亿元,长期借款7.89亿元,长期应付款10.72亿元、租赁负债59.28亿元。公司货币资金规模仅0.85亿元,2023年利息费用4.85亿元。

请公司:(1)按金融机构分类披露期末有息负债规模、期限分布、平均利率水平、担保情况、剩余授信额度;(2)结合公司货币资金状况、租赁业务资金匹配模式、金融机构授信额度等,说明公司未来一年债务偿付安排,是否存在较大的偿债压力;(3)结合公司战略规划、近三年行业发展趋势、公司设备管理规模和业绩增长下游客户还款能力变化,分析公司通过举债方式驱动业绩增长的合理性和可持续性。

回复:

(一)按金融机构分类披露期末有息负债规模、期限分布、平均利率水平、担保情况、剩余授信额度

1、期末有息负债规模、分布及利率水平

(1)短期借款及长期借款

截至2023年末,公司短期借款的平均利率为5.01%,长期借款的平均利率为5.15%,具体情况如下:

单位:万元

	银行	本金	一年以内到期部分	利息	担保情况	剩余授信额度
短期借款	工商银行	7,000.00		9.79	保证担保、质押担保	无
	中国银行	2,500.00		3.06	保证担保	2500.00
	交通银行	5,000.00		5.56	保证担保	无
	杭州联合银行	17,000.00		23.29	保证担保、抵押担保	无
	杭州银行	7,800.00		4.68	保证担保、质押担保	无
	浙商银行	20,000.00		31.94	保证担保、质押担保	无
	海峡银行	2,500.00		2.92	保证担保	无
	南京银行	3,000.00		4.13	保证担保	无
	民生银行	5,000.00		6.32	保证担保、抵押担保	100.00
	江苏银行	9,000.00		12.14	保证担保、抵押担保、质押担保	无
	上海银行	2,000.00		2.50	保证担保	无
	光大银行	3,000.00		3.63	保证担保	无
	渤海银行	3,000.00		4.00	保证担保	无
	泰隆银行	1,000.00		1.54	保证担保	无
	淮安农商行	1,000.00		1.61	保证担保	无
	合计	88,800.00		117.08	-	-
长期借款	浙商银行	53,100.00	5,000.00	79.23	保证担保、质押担保	无
	民生银行	19,900.00	200.00	26.68	保证担保、抵押担保	无
	上海浦发银行	4,900.00	4,900.00	6.53	保证担保	100.00
	兴业银行	8,000.00	3.00	10.22	保证担保	无
	武汉农商行	3,000.00	160.00	3.94	保证担保、抵押担保	无
	贵阳银行	2,100.00	2,100.00	3.85	保证担保	无
	贵州银行	470.00	220.00	0.63	保证担保	无
	合计	91,470.00	12,583.00	131.08	-	-

注:短期借款科目2023年期末余额为9.19亿元,其中借款本金8.88亿元,票据贴现及利息金额合计0.31亿元。其中担保情况一列为该银行涉及的全部保证情况,非单笔借款对应的担保情况。

(2)长期应付款

截至2023年末,公司长期应付款的平均利率为5.47%,期限分布主要集中在2024、2025年,具体情况如下:

单位:万元

客商	期末余额	其中:一年以内到期余额	期末余额占比
湖南中联重科智能高空作业机械有限公司	74,009.00	15,651.17	47.06%
浙江露笑重工有限公司	17,761.50	2,342.95	11.29%
露笑科技股份有限公司	10,410.39	2,107.49	6.62%
浙江浙银金融租赁股份有限公司	9,777.88	5,081.14	6.22%
芯鑫融资租赁有限责任公司	7,543.71	3,219.91	4.80%
中国康富国际租赁股份有限公司	7,331.00	3,966.41	4.66%
中信金融租赁有限公司	5,239.98	3,436.70	3.33%
物产中大融资租赁集团有限公司	5,238.38	3,446.90	3.33%
海通恒信国际融资租赁股份有限公司	5,150.00	1,605.52	3.27%
上海新工联融资租赁有限公司	4,218.89	1,629.27	2.68%
其他	10,571.52	7,595.89	6.72%
合计	157,252.25	50,083.35	100%

(3)租赁负债

截至2023年末,公司租赁负债的平均利率为5.19%,其中还款期限主要集中在2024-2027年之,具体情况如下:

单位:万元

客商	期末余额	期末余额占比	一年内到期	合计	合计占比
江苏徐工工程机械租赁有限公司	94,863.97	16.00%	20,831.03	115,695.00	14.55%
兴业金融租赁有限责任公司	75,188.57	12.68%	28,378.36	103,566.94	13.03%
华夏金融租赁有限公司	75,127.78	12.67%	13,016.10	88,143.88	11.09%
徐工消防安全装备有限公司	59,355.25	10.01%	-	59,355.25	7.47%
中联重科融资租赁(中国)有限公司	41,841.17	7.06%	13,826.60	55,667.77	7.00%
辰泰融资租赁(山东)有限公司	28,627.20	4.83%	22,797.17	51,424.38	6.47%
苏银金融租赁股份有限公司	31,729.44	5.35%	5,593.62	37,323.06	4.69%
湖南星邦智能装备股份有限公司	32,233.26	5.44%	2,214.74	34,448.00	4.33%
临工重机股份有限公司	32,715.28	5.52%	-	32,715.28	4.12%
北银金融租赁有限公司	22,957.70	3.87%	4,650.16	27,607.87	3.47%
其他	98,161.89	16.56%	90,868.92	189,030.81	23.78%
合计	592,801.50	100.00%	202,176.71	794,978.21	100.00%

(二)结合公司货币资金状况、租赁业务资金匹配模式、金融机构授信额度等,说明公司未来一年债务偿付安排,是否存在较大的偿债压力

公司未来一年到期的债务主要为长期借款1.27亿、长期应付款5.01亿、租赁负债20.22亿,以及短期借款9.19亿,合计约35.69亿元。截止2023年12月31日,公司一年内到期的银行负债为10.16亿元(包括银行短期借款8.89亿元及一年内需偿还的长期借款1.27亿元),该部分贷款自公司成立以来一直保持循环续贷,实质并不构成现金流支出压力。

除上述可续贷的银行借款,剩余一年内需偿还金额为25.53亿元,主要系购买设备过程中的融资租赁款(包括租赁负债、部分长期应付款及部分重分类到一年内到期的非流动负债)及售后回租偿还的租金,分别为20.22亿元、5.01亿元。上述债务偿还来源主要来自以下方式:

1、通过经营活动产生的现金流。根据公司2024年经营计划,结合公司历史经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例,预计2024年经营活动产生的现金流量净额约为22.02亿元。

2、金融机构融资补充。预计公司2024年将新增融资(银行贷款、售后回租等)7亿元。

3、处置联营企业股权补充。预计公司2024年将通过处置联营企业股权补充资金2.6亿元。

4、股东为公司提供资金支持。预计2024年公司股东将为公司提供5亿元资金支持。

上述方式将合计为公司补充资金36.62亿元,预计可以覆盖公司2024年的资金需求,不存在较大偿债压力。

(三)结合公司战略规划、近三年行业发展趋势、公司设备管理规模和业绩增长下游客户还款能力变化,分析公司通过举债方式驱动业绩增长的合理性和可持续性

高空作业平台市场集中度较高,租赁商头部效应显著,公司旨通过高空作业平台抢占市场份额,建立渠道优势,后续推进叉车、玻璃吸盘车、蜘蛛车等毛利率较高的多品类设备增强公司盈利能力,具体情况如下:

1、高空作业平台租赁商向头部集中

相比传统工程机械设备,高空作业平台市场集中度较高。根据《IPAF Rental Market Report 2024》数据显示,2021-2023年,国内高空作业平台租赁市场设备保有量分别为32.97万台、44.84万台、52.46万台,分别增加11.97万台、11.87万台和7.62万台。而根据公开披露的数据,2021-2023年,头部两家租赁商的市场占有率分别为43.80%、46.68%和57.01%,市场集中度呈现逐年提升的态势。

高空作业平台租赁业务中,成本管控和服务质量是决定市场竞争的关键要素。近年来,头部租赁商积极推广市场,已逐渐形成品牌效应。同时头部租赁商均积极开发适合符合自身经营理念的数字化管理系统,管理成本持续下降。竞争要素持续优化有利于市场份额持续提升。此外,头部租赁商与各大设备厂商建立长期合作关系,能够享受更优惠的采购条件,预计未来头部租赁商仍是市场增量的主要推动者。

2、通过高空作业平台抢占市场,推进公司多品类战略

因高空作业平台相比传统登高设备更安全高效且兼具经济性,同时高空作业平台的使用频次较高,租赁合同金额相对较低,因此自2019年开拓高空作业平台业务板块以来,随着设备保有量持续增长,业务渠道不断加密,公司客户资源迅速扩展,已积累近20万个客户,其中超过99%为中小客户。同时由于高空作业平台服务相对高频且服务环节较多,设备租赁商高效及时专业的服务能力将有效提升客户体验,形成品牌效应。基于高空作业平台积累的客户资源、业务渠道及品牌效应,公司正积极探索多品类租赁设备拓展策略,如叉车、玻璃吸盘车、蜘蛛车等,将客户资源、业务渠道等由通用设备(如高空作业平台)向其他高毛利专用设备引流,实现渠道拓展下的多品类设备协同优势。

3、公司设备管理规模和业绩增长下游客户还款能力变化情况

年份	管理规模(万台)	变动比例	营业收入(亿元)	变动比例	应收账款周转天数(天)	变动比例
2021	4.71	-	10.94	-	129.32	-
2022	7.80	65.61%	18.43	68.46%	155.15	19.97%
2023	12.11	55.33%	31.97	73.46%	161.48	4.08%

2021-2023年,公司营业收入复合增长率为70.95%,管理规模复合增长率为60.35%,营业收入的复合增长率高于管理规模复合增长率,且2023年度营业收入同比增长比例远高于管理规模的同比增长比例;同时,2023年度营业收入大幅增长,应收账款周转天数未出现明显增加,公司仍保持较强的运营能力。

综上,公司在高空作业平台红利期通过适当举债实现战略扩张,以高空作业平台为核心搭设品牌渠道,进而拓展多品类设备的战略具备较强市场竞争力且得到较好应证。该举措有利于提升公司核心竞争力,相应业绩增长具备合理性及可持续性。

四、关于应收账款。根据年报,2023年末公司应收账款账面余额39.04亿元,同比增长27.41%,其中账龄1年以上占比38.97%较上年增加4个百分点。分计提组合来看,应收国有企业客户款项账面余额10.65亿元,坏账计提比例 13.11%,应收民营企业客户款项账面余额27.68亿元,坏账计提比例6.10%。

请公司补充披露:(1)公司对不同类别客户的信用政策、期后催收政策,并结合上述信息、账龄分布、历史还款情况等说明计提组合划分的合理性,国有企业客户款项坏账计提比例高于民营企业的原因;(2)应收账款分组合的前五大客户名称、金额、业务背景约定的付款安排、账龄分布、是否出现逾期、坏账计提比例,结合上述情况说明是否存在减值计提不充分的情形。请年审会计师发表意见。

回复:

一、公司对不同类别客户的信用政策、期后催收政策,并结合上述信息、账龄分布、历史还款情况等说明计提组合划分的合理性,国有企业客户款项坏账计提比例高于民营企业的原因。

(一)公司对不同类别客户的信用政策

公司根据不同业务类型、客户的销售规模、合作时间、信誉及回款情况等制定信用政策。

对于高空作业平台业务:(1)对于销售金额较小或者与公司合作时间较短的客户,公司一般采用"款到发货"的方式,不存在信用期或信用额度;(2)对于长期合作或信誉较好的客户,公司根据合同约定的租金计算方式按月结算,在一定期间内按约定比例支付款项;最终结算时,根据合同约定期间内付清剩余款项。

对于其他纯租赁业务:根据合同约定的租金计算方式按月结算,在一定期间内按约定比例支付款项;最终结算时,根据合同约定期间内付清剩余款项。

对于带设备安装或工程维护的租赁业务:根据双方验工计价单金额结算,按一定比例支付款项;租赁结束后,双方最终结算,根据最终结算金额,根据合同约定期间内付清剩余款项;有些项目还会涉及扣留部分质量保证金,在质保到期后付清尾款。

部分客户实际会根据甲方的资金支付情况安排支付租金计划。

(二)公司对不同类别客户的期后催收政策

1、建筑支护板块情况

公司设置催收组,协同业务部、风控组对期后催收工作进行整体管控。催收组起着主动监管的职责,定期线上召开应收账款会议,辅以线下巡查,把控项目实际情况、客户风险及项目风险。

(1)客户及项目分类管理

按企业性质、信用等级、注册资本、主体资质等维度对客户进行划分为ABCD四等主体,A级最优,BCD次之。

常规项目:AB类客户账龄二年以上且付款率低于70%、CD类应收账款一年以上项目, 由对应区域催收专员负责,定期外勤考察项目,以月度为时间节点更新项目回款情况;

重大风险项目:在常规项目基础上,针对付款比例较差、主体有涉诉或其他风险的项目,专项会议出具解决方案和措施;

其他风险项目:其他经风控部门与本级各区域业务部门讨论一致确认的风险提交项目。

(2)区分部门职责针对性催收

正常风险、关注风险项目:主责部门为业务部;

高度关注、重点关注、无风险诉讼项目:主责部门为业务部,风控组、催收组监督、协同;

风险诉讼、执行终结、特殊关注的项目:主责部门为催收组、风控组。

催收组会通过线下巡查的方式了解项目情况及客户付款意愿,总结催收过程催收痛难点,及时调整催收节奏。根据具体情况准备风险预案,由电联到线下催收客户付款、担保方付款、发送书面催收通知等,若无法实现,再视情况进入诉讼程序,申请财产保全。

2、高空作业平台板块情况

(1)客户分类分级管理,分类催收

按照企业性质、信用等级、注册资本、往期合作等维度,将客户信用依次分成ABCDE五类,A级最优,不同级别给予不同账龄,信用越好给予账龄越长。

(2)专业团队分类针对性催收

日常催收由业务经理跟进并完成,最长欠款账龄超过对应等级期间后由风控管理团队进行回款管控并安排催收工作。超期3个月内客户款项由风控人员以电话催收形式展开催款,同步发送催款函,每月跟进不少于1次;对于电话催收无效且风险较高或超过3个月以上的客户款项由风控人员以上门面访催收的形式展开催款, 同步发送律师函,每月跟进不少于1次;对于面访后拒不付款或失联无法联系的客户款项由法务诉讼组跟进,通过律协调及起诉途径进行催收。

(3)纳入人员绩效指标管理

将回款质量与业务绩效强关联(回款周期、回款率等):

业务经理绩效提成按照回款账龄给予业务经理阶梯式发放(账龄越短,提成越高);如果单个业务经理应收账款款数额过大,适时停止新业务导入,店长辅导催收,待催收成功将应收款账款额度降下后再允许新业务导入。店长和区域经理月度绩效提成,按照当期回款周期和回款率确定绩效发放等级;年度绩效评价时,各门店及区域现金流评估及格的,方可提取年度绩效提成。

(三)结合上述信息、账龄分布、历史还款情况等说明计提组合划分的合理性

截至2023年12月31日,国有企业客户和民营企业账龄分布如下:

账龄	国有企业		民营企业	
	金额(万元)	占比(%)	金额(万元)	占比(%)
1年以内	40,770.59	38.29	197,287.06	71.26
1至2年	33,447.08	31.41	54,093.28	19.54
2至3年	20,127.89	18.90	19,271.91	6.96
3至4年	7,692.57	7.22	4,081.95	1.47
4年以上	4,436.72	4.17	2,108.84	0.76
合计	106,474.85	100.00	276,843.04	100.00

由上表可知,公司民营企业客户账龄分布总体优于国有企业客户。公司国企客户包括央企和地方国企,其履行内部审批、办理付款手续和资金统筹安排等原因导致回款期较长,周转率低于民企。

国有企业客户近几年应收账款迁徙率如下:

账龄	2019年至2020年迁徙率%	2020年至2021年迁徙率%	2021年至2022年迁徙率%	2022年至2023年迁徙率%	四年平均迁徙率%
1年以内	51.88	50.65	52.95	54.32	52.45
1至2年	56.49	57.57	60.57	73.67	62.08
2至3年	57.81	67.12	60.13	73.50	64.64
3至4年	67.06	58.56	56.32	44.66	56.65
4年以上	70.33	32.84	36.55	55.44	48.79

民营企业客户近几年应收账款迁徙率如下:

账龄	2019年至2020年迁徙率%	2020年至2021年迁徙率%	2021年至2022年迁徙率%	2022年至2023年迁徙率%	四年平均迁徙率%
1年以内	45.38	31.80	41.97	37.54	39.17
1至2年	59.07	41.45	53.12	51.00	51.16
2至3年	42.42	50.82	53.71	68.79	53.93
3至4年	14.14	44.99	75.04	49.94	46.03
4年以上	36.66	98.81	62.60	65.72	65.95

由上表可知,对于长账龄的款项,国有企业客户总体回款率高于民营企业,迁徙率较低,而对于短账龄应收账款,国有企业客户总体回款率低于民营企业,迁徙率较高,与其自身性质特点一致。

综上,国有企业客户和民营企业客户实际回款差异显著,以此划分计提组合具有合理性。

(三)国有企业客户款项坏账计提比例高于民营企业的原因

国企客户较民企客户坏账准备计提比例高主要由其自身性质不同及业务类型差异导致的回款周期差异引起。

国有企业对应项目以房地产建筑、道路工程、轨道交通等大型工程类项目为主,项目周期较长,且其履行内部审批、办理付款手续时间较长,总体导致款项回收的周期较长。而民营客户相较于国企客户,具有项目平均时长较短、回款周期较短、应收账款账龄较短等特点。

2023年度,公司业务结构如下:

业务类型		营业收入(万元)	占比(%)	应收账款余额(万元)	应收账款占收入比(%)
国企客户	高空作业平台租赁及服务	22,886.74	5.15	7,376.96	32.23
	其他租赁及服务	56,565.51	12.73	99,215.72	175.40
	小 计	79,452.25	17.88	106,592.68	134.16
民企客户	高空作业平台租赁及服务	291,783.52	65.66	175,293.31	60.08
	其他租赁及服务	73,122.39	16.46	108,465.47	148.33
	小 计	364,905.91	82.12	283,758.77	77.76
合 计		444,358.16	100.00	390,351.45	87.85

由上表可知, 公司近年大力发展高空作业平台租赁及服务业务,2023年公司高空作业平台租赁及服务业务占比70.81%。其中, 民企客户高空作业平台租赁及服务营业收入占比65.66%, 占整体民企客户营业收入的79.96%;国企客户高空作业平台租赁及服务营业收入占比5.15%,占整体国企客户营业收入的28.81%。因此民企客户业务类型以高空作业平台租赁及服务业务为主,国企客户业务类型以其他租赁及服务业务为主。

高空作业平台租赁及服务业务相较于其他租赁及服务业务具有回款周期短的特点,导致公司整体民企客户回款情况更偏向于高空作业平台租赁及服务业务回款情况,具体表现为2023年末民企客户应收余额占民企客户营业收入77.76%,国企客户应收余额占国企客户营业收入134.16%。

综上,国企客户比民企客户坏账准备计提比例高具有合理性。

二、应收账款分组合的前五大客户名称、金额、业务背景、约定的付款安排、账龄分布、是否出现逾期、坏账计提比例,结合上述情况说明是否存在减值计提不充分的情形。

(一)应收账款分组合的前五大客户名称、金额、账龄分布、坏账计提比例及业务背景、约定的付款安排

截至2023年12月31日,国有企业前五大客户应收账款余额、账龄分布、坏账计提比例情况:

账龄	中国建筑股份有限公司	中国中铁股份有限公司	中国铁建股份有限公司	中国交通建设股份有限公司	中国电力建设集团有限公司
1年以内	123,089,646.48	76,660,451.52	45,051,985.42	52,254,956.59	10,660,256.74
1至2年	103,835,215.39	58,811,044.55	38,893,248.66	19,375,591.33	15,672,229.70
2至3年	87,954,634.42	44,420,685.22	21,367,590.41	2,096,638.25	725,662.32
3至4年	40,535,538.94	20,280,952.60	6,452,641.12	783,815.81	177,145.58
4年以上	21,856,648.49	9,826,742.16	3,535,791.34	706,289.92	957,935.60
合计	377,271,683.72	209,999,876.05	115,301,256.95	75,217,291.90	28,193,229.94
坏账准备	56,195,335.39	29,262,629.94	14,238,429.68	6,125,906.35	3,004,492.90
计提比例	14.90%	13.93%	12.35%	8.14%	10.66%

国有企业前五大客户主要项目的业务背景及约定的付款安排情况:

公司名称	主要项目	业务背景	约定的付款安排	项目进度
中国建筑股份有限公司	PJ三局集团武汉豹澥还建房二期	集成式升降平台	根据工程量结算,根据工程节点付款。	施工状态
	长沙未来城项目A22地块	铝模租赁	根据工程量按月结算,根据工程节点付款。	完工状态
	重庆郭家沱长江大桥及南延伸段02标工程	贝雷租赁	根据工程量按月结算、付款。	完工状态
	葛店基础设施-钢便桥	贝雷租赁	根据工程量按月结算、付款。	完工状态
	三亚崖州湾科技城大学城深海科技创新公共平台项目	脚手架租赁	根据工程量每3个月结算、付款。	完工状态
中国中铁股份有限公司	陶溪川旅游景区开发项目二期B区音乐培训中心基坑支护项目	工法机租赁	根据工程量按月结算、付款。	施工状态
	PJ中铁武汉滨湖社区二期二标段	集成式升降平台	根据工程量结算、根据结算进度及业主支付情况付款。	施工状态
	(中铁四局集团第三建设有限公司)文一西路提升改造二标项目部	钢支撑租赁	根据工程量结算、根据结算进度及业主支付情况付款。	完工状态
	新建城际铁路联络线一期工程站前2标段项目	钢支撑租赁	根据工程量每3个月结算、付款。	完工状态
	丰城市紫云大桥新建	贝雷租赁	根据工程量按月结算、付款。	施工状态
中国铁建股份有限公司	沪苏湖铁路站前II标钢栈桥项目	钢便桥租赁	根据工程量按月结算、付款。	完工状态
	南宁至崇左铁路NCZQ3标项目	钢支撑租赁	根据工程量按月结算、付款。	完工状态
	杭州市富阳区灵桥产业园人才公寓(一期)	工法机租赁	根据工程量按月结算、付款。	完工状态
	中铁二十五局集团有限公司西成铁路XCSCZQ-3项目	钢支撑租赁	根据工程量按月结算、付款。	施工状态
	中国铁建大桥工程局集团有限公司南珠(中)城际NZZ-3标项目四工区项目部南珠(中)城际NZZ-3标项目四工区项目部十通站钢支撑、钢围檩安拆工程	钢支撑租赁	根据工程量结算、根据结算进度及业主支付情况付款。	施工状态
中国交通建设股份有限公司	南通市洋口港区黄海大桥二标工程钢栈桥施工工程	钢支撑租赁	根据工程量按月结算、付款。	完工状态
	海南环岛第六工区项目部钢栈桥工程	钢便桥租赁	根据工程量按月结算、付款。	完工状态
	东南水上钢栈桥与现浇梁支架平台综合施工	钢便桥租赁	根据工程量按月结算、付款。	完工状态
	广通路潮白河大桥项目主桥围堰工程	钢便桥租赁	根据工程节点结算、付款。	完工状态
	玉垌根江大桥钢栈桥、钢平台及钢板桩围堰工程	钢便桥租赁	根据工程量按月结算、付款。	施工状态
中国电力建设集团有限公司	中国水利水电八局南昌赣江下游综合治理TRD项目	工法机租赁	根据工程量按月结算、付款。	完工状态
	抚河下游尾闾综合整治及河湖水系连通工程八字脑闸一期纵向围堰TRD等厚水泥土防渗墙工	工法机租赁	根据工程量结算、根据结算进度及业主支付情况付款。	施工状态
	雄安新区至北京大兴国际机场快线项目	钢支撑租赁	根据工程量按月结算、付款。	完工状态
	重庆轨道交通六号线东延伸段工程土建2标项目	钢支撑租赁	根据工程量按月结算、付款。	施工状态
	文一西路(东西大道-荆长大道)提升改造工程(一标段)隧道维护结构钢支撑工程一标项目	钢支撑租赁	据工程量结算、根据结算进度及业主支付情况付款。	完工状态

截至2023年12月31日,民营企业前五大客户应收账款余额、账龄分布、坏账计提比例情况:

账龄	中天控股集团有限公司	浙江元杭建设科技有限公司	雅居乐地产置业有限公司	浙江大通建设科技有限公司	中南控股集团有限公司
1年以内	36,111,953.20	31,928,433.29	2,536,003.29	12,151,000.00	4,900,546.16
1至2年	24,529,183.97	5,523,211.00	22,905,671.33	12,757,258.00	6,828,692.94
2至3年	10,237,925.21		6,213,462.72	708,537.83	5,694,089.55
3至4年	5,631,004.20				2,464,476.41
4年以上	138,499.60				
合计	76,648,566.18	37,451,644.29	31,655,137.34	25,616,795.83	19,887,805.06
坏账准备	6,713,863.70	1,580,956.33	3,017,529.46	1,582,322.93	8,073,185.13
计提比例	8.76%	4.22%	9.53%	6.18%	40.59%

民营企业前五大客户主要项目的业务背景及约定的付款安排情况:

公司名称	主要项目	业务背景	约定的付款安排	项目进度
中天控股集团有限公司	万科琴语新澜	集成式升降平台	根据工程量结算, 根据工程节点及工程量付款。	施工状态
	汇景君悦府(二标)1#2#3#9#10#11#12#13#11#8#	铝模租赁	根据工程量结算,根据工程节点付款。	完工状态
	春风里2号地块16#17#18#	铝模租赁	根据工程量结算,根据工程节点付款。	完工状态
	杭州地铁9号线一期工程土建施工SG9*8标段	钢支撑租赁	根据工程量按月结算、付款。	完工状态
	S467省道谷城县紫金至赵湾道改建项目	贝雷租赁	根据工程量按月结算、付款。	完工状态
浙江元杭建设科技有限公司	湖南省洞庭湖加固防渗工程	工法机租赁	根据工程量按月结算、付款。	完工状态
	浦东单元R21-21地块保障性住房项目	工法机租赁	根据工程节点结算、付款。	施工状态
	上海松江南站新建服务中心	工法机租赁	根据工程量结算、根据结算进度及业主支付情况付款。	完工状态
	新零售电商直播产业基地项目桩基围护降水工程	工法机租赁	根据工程量按月结算、付款。	完工状态
	上海新建静安区中兴社区C070202单元304-03地块商住办及配套设施项目(JT042023A005)	工法机租赁	根据工程量结算、根据结算进度及业主支付情况付款。	完工状态
雅居乐地产置业有限公司	西双版纳二期3组团高层住宅主体项目	铝模租赁	根据工程量结算, 根据工程节点及工程量付款。	完工状态
	瑞丽飞海项目三期1组团	铝模租赁	根据工程量结算, 根据工程节点及工程量付款。	完工状态
	西双版纳四期	铝模租赁	根据工程量结算, 根据工程节点及工程量付款。	完工状态
	清远新美居项目一期2,3组团土建及水电安装总承包工程8#9#10#11#	铝模租赁	根据工程量结算, 根据工程节点及工程量付款。	施工状态
浙江大通建设科技有限公司	兴起路公租房项目基坑围护工程专业分包工程	工法机租赁	根据工程量结算、根据结算进度及业主支付情况付款。	施工状态
	雄忻高铁雄安新区地下段相关配套区间工程	工法机租赁	根据工程节点付款。	完工状态
	东苕溪防洪后续西险大塘达标加固工程(三标段)	工法机租赁	根据工程节点付款。	施工状态
	浦东机场南区地下交通枢纽及配套工程	工法机租赁	根据工程节点付款。	施工状态
	杭德市域铁路Ⅰ标段二工区 TRD水泥土墙止水帷幕工程	工法机租赁	根据工程量结算、根据结算进度及业主支付情况付款。	施工状态
中南控股集团有限公司	南湖未来社区	铝模租赁	根据工程量结算, 根据工程节点及工程量付款。	完工状态
	菏泽中南花城	铝模租赁	根据工程量结算, 根据工程节点及工程量付款。	完工状态
	中南锦时温州平阳大型中高端购物消费集聚中心E04地块建设项目	铝模租赁	根据工程量结算, 根据工程节点及工程量付款。	完工状态
	南京地铁11号线TA03标一工区铁道学院站钢支撑安拆与租赁施工工程	钢支撑租赁	根据工程量结算、根据结算进度及业主支付情况付款。	施工状态

(二)是否出现逾期

公司主要业务为高空作业平台租赁服务、建筑支护设备租赁服务和地下维修维护服务。公司产品主要运用于房地产建筑、道路工程、轨道交通等大型工程类项目,该类项目施工时间久,项目周期较长,所产生应收款短期无法全部收回,存在一年以上的应收账款。

对于国企客户,回款除项目工期的影响,还会受限于工程项目较严格的内部审批,以致回款期延长;此外,该类项目存在质保期,项目尾款或质保金在工程项目质保期结束后尚可收回,以致存在长账龄应收款项。

对于民企客户, 受制于建筑行业的长周期加上其付款前提通常为收到业主方相应款项或整体项目完工结算,以致回款进程受滞,继而出现回款时间与合同约定不一致的情况。

公司在签订合同时为保障自己后续发生纠纷的权益,在付款时间约定上一般约定短期内就需要付款,但因建筑行业回款较慢的客观事实,实际执行中客户一般不会按合同条款执行,公司一般会给予客户一年的回款宽限期,同时公司对回款进行定期跟踪,并依据回款进展采取相应行动。根据公司历史回款数据,应收账款后续基本都可以陆续收回,近三年实际核销的应收账款仅为0.58万元,不存在逾期情况。

(三)说明是否存在减值计提不充分的情形

公司充分评估前五大客户应收账款的可回收价值,认为坏账准备计提合理准确,不存在减值计提不充分的情形。

【年审会计师核查意见】

一、核查程序

我们执行了以下审计程序:

1、对应收账款预期信用损失模型相关的内部控制设计进行了解、评价,并测试了关键内部控制流程运行的有效性;

2、复核管理层确定应收账款预期信用损失的相关假设和会计估计的合理性,评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征。对于按组合计提坏账准备的应收款项,分析组合划分的合理性;

3、获取公司编制的应收账款账龄明细表,并选取样本对账龄划分的准确性进行了测试;

4、获取公司编制的应收账款坏账准备计提明细表,根据预期信用损失模型,重新计算预期信用损失,评价应收账款坏账准备相关列报金额的准确性;

5、结合本期公司营业收入分布情况、账龄分布情况、客户和业务特性等情况,对国企客户坏账计提比例大于民企客户的原因及合理性进行分析;

6、对部分客户进行访谈,并函证应收账款余额以及收入金额等,复核期末应收账款余额的真实性、准确性;

7、检查应收账款的期后回款情况,评价管理层计提应收账款坏账准备的充分性和准确性;

8、检查与应收账款预期信用损失相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。

二、核查意见

经核查,我们认为:

1、公司应收账款坏账准备计提政策、流程符合规定,坏账计提组合划分符合客户实际情况,国有企业客户款项坏账计提比例高于民营企业系业务类型占比不同所致,具备合理性;

2、公司前五大客户应收账款名称、金额、业务背景、约定的付款安排、账龄分布等,与我们了解和获取的证据信息一致,坏账准备计提比例结合客户和业务实际情况,公司应收账款坏账准备计提充分。

五、关于收购标的业绩承诺和商誉。根据公司公告,公司于2021年收购浙江恒铝科技发展有限公司(以下简称浙江恒铝)少数股东股权合计48.9915%、浙江粤顺建筑安全科技有限公司股权合计55%、湖北仁泰恒昌科技发展有限公司少数股东股权合计49%、浙江吉通地空建筑科技有限公司(以下简称浙江吉通)少数股东股权合计49%, 交易对价分别为2.74亿元、1.48亿元、1.35亿元、3.43亿元,2023年分别实现扣非净利润5429.88万元、2262.99万元、2089.93 万元、5994.97万元,合计占上市公司扣非后净利润的24.14%,当年业绩承诺完成率分别为67%、68%、66%、74%, 累计业绩承诺完成率86%、83%、78%、93%。前期收购浙江吉通、浙江恒铝形成商誉9426.78万元、10719.68万元,2023年计提商誉减值准备639.13万元、1322.20万元,计算未来现金流现值所采用的税前折现率分别为 11.02%、9.48%。此外,根据前期公告,浙江恒铝曾于2021年7月引入战略投资人东阳金投,并设有回购条款, 即如果36个月内浙江恒铝未能向有权机关递交上市申报材料或显著无法满足拆分上市的条件的,东阳金投有权要求公司回购股份,2023年末公司账面应付回购义务投资款2.29亿元。

请公司补充披露:(1)收购标的近三年的主要财务指标,包括总资产、总负债、净资产、营业收入、营业成本、净利润、扣非后净利润等以及主营业务范围、设备管理规模、平均出租率等,说明本期标的公司业绩下滑情况与上市公司业绩增长趋势相背离的原因及合理性;(2)浙江吉通、浙江恒铝期末商誉减值测试详细计算过程,具体指标选取情况、选取依据及合理性,包括营业收入、收入增长率、毛利率、费用率、净利率水平、净利润、自由现金流、折现率等重点指标,与前期是否存在差异,并说明两个标的采用折现率差异较大的原因及合理性;(3)结合上述信息,说明各标的相关长期资产和商誉减值计提是否充分;(4)浙江恒铝申报上市进展、后续安排,结合浙江恒铝业绩表现等说明到期是否会触发回购义务。请年审会计师发表意见。

回复:

一、收购标的近三年的主要财务指标,包括总资产、总负债、净资产、营业收入、营业成本、净利润、扣非后净利润等以及主营业务范围、设备管理规模、平均出租率等,说明本期标的公司业绩下滑情况与上市公司业绩增长趋势相背离的原因及合理性。

(一)收购标的近三年的主要财务指标,包括总资产、总负债、净资产、营业收入、营业成本、净利润、扣非后净利润等以及主营业务范围、设备管理规模、平均出租率

浙江恒铝主营业务范围和三年的主要财务指标:

单位:万元

项 目	2021年度	2022年度	2023年度
总资产	77,436.67	92,218.64	113,015.49
总负债	42,591.32	50,186.04	65,324.16
净资产	34,845.35	42,032.61	47,691.34
营业收入	28,385.05	27,683.72	27,627.79
营业成本	13,692.45	13,787.87	14,436.81
净利润	7,829.11	7,124.78	5,610.45
扣非后净利润	6,157.83	6,936.08	5,429.88
设备管理规模(铝模板:平方米)	631,571.67	766,486.84	861,654.07
平均出租率	69.54%	65.91%	69.17%
主营业务范围	铝合金模板生产、销售及租赁服务		

浙江粤顺主营业务范围和三年的主要财务指标:

单位:万元

项 目	2021年度	2022年度	2023年度
总资产	14,842.12	15,867.60	17,538.61
总负债	4,055.62	2,887.79	2,157.41
净资产	10,786.50	12,979.82	15,381.19
营业收入	9,919.65	5,446.02	6,027.46
营业成本	6,204.80	1,763.52	2,497.12
净利润	2,470.31	2,193.32	2,401.38
扣非后净利润	2,463.44	2,191.28	2,262.99
设备管理规模(集成平台:平方米)	164,252.98	212,418.25	219,525.53
平均出租率	82.97%	73.26%	75.66%
主营业务范围	高层建筑智能化集成平台		

湖北仁泰主营业务范围和三年的主要财务指标:

单位:万元

项 目	2021年度	2022年度	2023年度
总资产	30,034.20	28,038.52	28,074.25
总负债	16,925.58	12,903.14	10,806.62
净资产	13,108.62	15,135.39	17,267.63
营业收入	13,424.50	8,603.30	7,907.72
营业成本	7,031.86	4,302.98	3,364.21
净利润	2,359.10	1,889.30	2,093.97
扣非后净利润	2,404.80	1,832.06	2,089.93
设备管理规模(集成平台:平方米)	441,353.67	453,667.23	446,606.83
平均出租率	80.81%	72.75%	64.19%
主营业务范围	高层建筑智能化集成平台		

浙江吉通主营业务范围和三年的主要财务指标:

单位:万元

项 目	2021年度	2022年度	2023年度
总资产	54,598.57	57,614.13	63,355.48
总负债	19,140.02	14,309.60	13,915.42
净资产	35,458.55	43,304.53	49,440.06
营业收入	27,043.32	21,421.67	18,250.76
营业成本	13,340.04	8,011.10	7,986.45
净利润	7,144.23	7,843.03	6,133.26
扣非后净利润	7,274.98	7,783.92	5,994.97
设备管理规模(机械设备:台)	24.17	26.00	26.17
平均出租率	79.55%	74.04%	79.32%
设备管理规模(型钢:吨)	18,501.27	20,269.84	20,916.15
平均出租率	73.63	81.09%	87.21%
主营业务范围	地下维修维护服务		

(二)说明本期标的公司业绩下滑情况与上市公司业绩增长趋势相背离的原因及合理性

被收购标的公司的主营业务均与建筑行业、房地产行业紧密相关,由于受近几年国家宏观经济波动、社会固定资产投资放缓、房地产市场下行等因素影响,导致不同程度发展放缓,回款速度下降,业绩下滑。而上市公司业绩增长主要由于公司近几年大力发展高空作业平台业务导致,高空作业平台应用领域较广,除了建筑领域外,包括维护领域、清洁领域、电力领域等,且高空作业平台头部租赁商开始建立数字化系统,通过科技赋能传统行业,利用设备替代人工,市场前景广阔,行业市场规模不断提升,受建筑行业、房地产行业低迷影响较小。

二、浙江吉通、浙江恒铝期末商誉减值测试详细计算过程,具体指标选取情况、选取依据及合理性,包括营业收入、收入增长率、毛利率、费用率、净利率水平、净利润、自由现金流、折现率等重点指标,与前期是否存在差异,并说明两个标的采用折现率差异较大的原因及合理性。

(一)说明浙江吉通、浙江恒铝期末商誉减值测试详细计算过程

1、商誉减值测试详细计算过程

按照《企业会计准则第8号——资产减值》,企业在对包含商誉的相关资产组或资产组组合进行减值测试时,比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值(包括所分摊的商誉的账面价值部分)与其可收回金额,如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的,应当就其差额确认减值损失。

(1)包含商誉资产组账面价值的认定

①浙江吉通

单位:万元

序号	项目	账面价值
1	固定资产	13,920.28
2	使用权资产	738.32
3	无形资产	
4	长期待摊费用	57.18
一	经营性资产总计	14,715.78
二	并购时评估增值部分净额	199.46
三	分摊的商誉	18,483.87
四	商誉相关资产组的账面价值	33,399.11

②浙江恒铝

单位:万元

序号	项目	账面价值
1	固定资产	43,546.54
2	在建工程	464.46
3	使用权资产	1,335.76
4	无形资产	67.95
5	长期待摊费用	63.62
一	经营性资产总计	45,478.33
二	并购时评估增值部分净额	919.83
三	分摊的商誉(含少数股东的商誉部分)	21,015.48
四	商誉相关资产组的账面价值	67,413.64

注:上述与资产组相关的全部可辨认的经营性资产账面价值为浙江恒铝合并口径(不含浙江优高新材料科技有限公司)的数据。

(2)商誉减值测算过程

单位:万元

被投资单位	账面价值			若C<0,商誉发生减值		
	可回收价值(A)	账面价值(B)	差额(C)	计提商誉减值准备D=-C*持股比例	以前年度计提的商誉减值准备(E)	累计计提的商誉减值准备(D+E)
浙江吉通	32,145.91	33,399.11	-1,253.20	639.13		639.13
浙江恒铝	64,821.90	67,413.64	-2,591.74	1,322.01		1,322.01
合计	96,967.81	100,812.75	-3,844.94	1,961.14		1,961.14

(二)说明浙江吉通、浙江恒铝期末商誉减值测试具体指标选取情况、选取依据及合理性,包括营业收入、收入增长率、毛利率、费用率、净利率水平、净利润、自由现金流、折现率等重点指标,与前期是否存在差异

1、浙江吉通

(1)营业收入、收入增长率指标选取依据及合理性,与前期差异情况

浙江吉通2023年度减值测试情况与2022年度减值测试情况对比如下:

单位:万元

项目	2023年	2024年E	2025年E	2026年E	2027年E	2028年E
营业收入						
2022年度减值测试①	20,000.00	19,200.00	18,720.00	18,532.96	18,532.96	
2023年度减值测试②	18,250.76	14,286.00	13,857.00	13,714.00	13,714.00	13,714.00
营业收入差异(②-①)	-1,749.24	-4,914.00	-4,863.00	-4,818.96	-4,818.96	
收入增长率						
2022年度减值测试①	-6.36%	-4.00%	-2.50%	-1.00%		
2023年度减值测试②	-14.55%	-21.72%	-3.00%	-1.03%		
收入增长率差异(②-①)	-8.19%	-17.72%	-0.50%	-0.03%		

注:2022年度减值测试对应的2023年数据为预测数,2023年度减值测试对应的2023年数据为实际数据。

①营业收入、收入增长率指标选取依据及合理性

本次商誉减值测试对于浙江吉通未来营业收入的预测是根据已签订合同及目前跟踪客户等资料整理分析,以历史年度数据为基础,同时结合国家对建筑施工安全要求的发展趋势、宏观环境及浙江吉通核心竞争力、经营状况、发展规划等因素的基础之上进行的。

A.国家对建筑施工安全要求的发展趋势、宏观环境

根据国家统计局公布的数据,国内建筑业总产值和国内房地产开发投资额情况如下:

单位:亿元			
项目	2021年	2022年	2023年
国内建筑业总产值	289,277.01	307,935.38	315,912.00
增长率	9.60%	6.45%	2.59%
国内房地产开发投资额	147,602.08	128,074.57	110,913.00
增长率	4.35%	-13.23%	-13.40%

房屋建筑施工面积累计值和新开工面积累计值情况如下:

单位:万平方米			
项目	2021年	2022年	2023年
房屋建筑施工面积累计值	1,575,463.78	1,556,364.10	1,513,425.62
增长率	5.40%	-1.21%	-2.76%
新开工面积累计值	492,097.34	438,438.82	404,042.17
增长率	-3.96%	-10.90%	-7.85%

2023年建筑业总产值增速明显降档,房地产投资持续下行,房屋建筑施工面积和新开工面积下降幅度增大。房地产市场持续低迷,政府债务平台的高筑,建筑业发展面临一定不确定性,建筑企业将面临比以往更严重的危机,开工量减少、资金量紧张。建筑业的发展历来与固定资产投资密切相关,2023年的投资下降影响2024年建筑业市场。随着我国建筑业总产值增速的下降,作为建筑业基础性的细分领域,地基与基础工程行业也随之逐步下降。

浙江吉通主营业务收入近三年的复合增长率为-12.26%, 低于国内建筑业总产值近三年的复合增长率2.98%和国内房地产开发投资额近三年的复合增长率-9.09%。建筑业总产值增速明显降档,房地产投资持续下行,房屋建筑施工面积和新开工面积下降幅度增大。

B.浙江吉通经营状况变更

浙江吉通原管理层业绩承诺期于2023年到期,原法人在业绩承诺到期后离职,浙江吉通的经营管理团队发生了变化,因此对于未来的生产经营情况预测相对谨慎。

C.已签订合同及目前跟踪客户等资料整理分析

2022年度减值测试和2023年度减值测试企业已签订合同及目前跟踪客户情况如下:

单位:万元

项目	报表收入、已签订合同业务、已入场施工但尚未执行合同流程业务收入	洽谈中业务收入	合计
2022年度减值测试①	3,633.85	16,264.43	19,898.28
2023年度完成收入②			18,250.76
2023年实际完成比率(③=②/①)			91.72%
2023年度减值测试④	1,627.51	14,641.34	16,268.85
考虑完成比率后收入(⑤=③*④)			14,921.83
2023年度减值测试2024年预测收入			14,286.00

注:以上收入均为不含税收入。

截至2024年4月15日,浙江吉通报表收入、已签订合同业务、已入场施工但尚未执行合同流程业务收入为1,627.51万元(不含税)、洽谈中业务收入为14,641.34万元(不含税),合计预测数据将近16,268.85万元(不含税),综合考虑2022年度完成情况、宏观环境及浙江吉通经营状况后,2023年度减值测试预测2024年收入为14,286.00万元。

D.预测合理性分析

本次对于2024年施工服务和设备租赁业务的预测,根据浙江吉通已签订合同的业务、已入场施工但尚未执行合同流程业务和双方洽谈阶段业务、企业报表数据并结合历史年度业务增长情况进行谨慎预测。虽受建筑业总产值增速明显降档,房地产投资持续下行的影响,营业收入将有收缩,但浙江吉通业务范围逐步扩张到全国,浙江吉通与老客户维持稳定的合作关系,并积极开拓新客户,凭借稳定可靠的项目质量和良好的信誉度,浙江吉通市场占有率保有情况良好。预测数据具有合理性。

②营业收入、收入增长率与前期差异情况

浙江吉通2023年度减值测试相比2022年度减值测试预测期营业收入、收入增长率均呈现下降趋势,主要系受宏观经济环境的变化以及房地产市场的深度调整影响,建筑业总产值增速呈现出下滑态势,行业整体增长动力有所放缓。其次,浙江吉通原管理层业绩承诺期于2023年到期,原法人在业绩承诺到期后离职,浙江吉通的经营管理团队发生了变化,因此对于未来的生产经营情况预测相对谨慎。综上所述,本次预测数据产生差异具有合理性。

(2)营业成本、毛利率指标选取依据及合理性,与前期差异情况

浙江吉通2023年度减值测试情况与2022年度减值测试情况对比如下:

单位:万元

项目	2023年	2024年E	2025年E	2026年E	2027年E	2028年E
营业成本						
2022年度减值测试①	7,747.62	7,575.69	7,492.56	7,496.67	7,558.84	
2023年度减值测试②	7,986.45	6,462.98	6,293.57	6,232.48	6,232.60	5,969.42
营业成本差异(②-①)	238.83	-1,112.71	-1,198.98	-1,264.19	-1,326.24	
毛利率						
2022年度减值测试①	61%	61%	60%	60%	59%	
2023年度减值测试②	56%	55%	55%	55%	55%	56%
毛利率差异(②-①)	-5%	-6%	-5%	-5%	-5%	

注:2022年度减值测试对应的2023年数据为预测数,2023年度减值测试对应的2023年数据为实际数据。

①营业成本、毛利率指标选取依据及合理性

本次减值测试对于营业成本的预测,参考历史年度毛利率水平,同时结合企业发展战略和未来年度经营计划,合理预测未来年度营业成本。

A.浙江吉通的主营业务成本主要包括材料费、折旧费、劳务费及租赁费等。

历史年度主要成本占成本的比例如下:

项目/成本占比	2021年	2022年	2023年
材料费	17%	4%	4%
折旧费	11%	21%	21%
劳务费	45%	29%	33%
租赁费	12%	10%	12%
其他	15%	37%	30%
合计	100%	100%	100%

历史年度主要成本占收入的比例如下:

项目	2021年	2022年	2023年
材料费	8%	2%	2%
折旧费	5%	8%	9%
劳务费	22%	11%	14%
租赁费	6%	4%	5%
占收入比例合计	42%	24%	31%

浙江吉通主营业务成本主要为材料费、折旧费、劳务费及租赁费。2022-2023年浙江吉通主营业务成本中的材料费下降明显,主要是由于在2022年,浙江吉通调整了业务模式。浙江吉通在2020年开始,通过自主研发的TAD工法承接了TAD工法项目,该工法采用了"预制地下连续墙"加"叠合板"的地下预制拼装工艺,在TRD水泥土地下连续墙内插入预制地下连续墙,该预制地下连续墙按照规格进行成品预制(在工厂加工制作),在现场装配施工。使用该工艺施工的项目增加了材料成本,该工艺需要垫付较大资金用于成品预制,2022年为了加速资金周转,已调整剔除该业务模式,显著降低了材料成本,从而提升了毛利率。

2022年浙江吉通劳务费占总收入比例相比2021年下降显著, 主要是由于2022年浙江吉通招收了大量工程施工人员, 从而减少了劳务费用开支。2023年劳务费占总收入比例相比2022年略微上升, 主要是浙江吉通在2023年调整了人员结构,解聘了部分员工,增加部分工程施工劳务,导致劳务费占总收入比例略微上升。

浙江吉通毛利率情况如下:

项目/毛利率	2021年	2022年	2023年	平均数
企业整体毛利率	51%	63%	56%	54%

(下转B056版)