

(上接 A14 版)

煤矿井下潮湿阴暗,空气中充斥着粉尘水汽,恶劣的使用环境使得综采设备投产过程中故障时有发生,若设备故障得不到有效解决,将严重威胁到井下安全和正常生产运营。综采设备运转中通常有两种原因引发故障,一种是设备需更换,此类故障易于解决,及时更换即可;另一种是设备需维修,设备维修需对工艺、技术等均有要求,通常一台液压支架的使用周期在 8-10 年,在使用周期内一般需要日常维护检修、3-4 次的顶修和 2-3 次的大修。另外,由于非标准、专业化、维修技改难等原因,我国煤矿机械设备闲置非常普遍,闲置设备盘活需求巨大。因此,煤矿生产企业大量的维修、养护带来的配件采购和设备维修以及闲置设备盘活等需求逐步催生了一个专业化的后市场服务行业。

2023 年度,我国煤炭市场产量达 47.10 亿吨,煤炭开采和洗选业实现主营业务收入 3.50 万亿元。依托于这个巨大的万亿级市场,煤矿机械存量市场达到千亿级别。根据中国机电装备维修与改造技术协会矿用设备分会整理发布的行业研究报告,按照 2018 年我国原煤产量及大型煤矿产量占比计算,仅统计维修及配件支出(不包含二手设备租售市场),每年煤矿综采设备后市场空间达 200 多亿元人民币;若按照 2023 年我国原煤产量及大型煤矿产量占比计算,目前每年煤炭综采设备后市场需求达 300 亿元左右,如果包含闲置设备盘活市场,行业空间更大。

③行业发展前景

发行人所处行业属于工业服务业,业务主要围绕煤矿机械后市场开展,服务于煤炭开采企业。煤矿机械后市场的发展主要受到政策环境、下游行业需求和行业自身竞争格局等因素的影响。煤矿机械后市场行业的周期性特征,发展的有利因素和不利因素具体分析如下:

A、煤矿机械后市场行业是一个较为稳定的存量市场,周期性较弱

发行人主要开展业务的煤矿机械后市场行业服务于煤炭开采企业,但其市场需求波动并不完全与下游煤炭行业一致。主要原因是煤炭行业的周期性主要体现在煤炭价格的波动,而煤矿机械后市场需求与采煤量及煤炭行业存量设备的日常维护维修需求相关性高,具有刚性特征,与煤炭价格波动相关性较低。我国煤炭产量 2019 年至 2023 年分别达到 38.5 亿吨、39.0 亿吨、41.3 亿吨、45.6 亿吨、47.1 亿吨。煤炭行业整体发展平稳,因此煤矿机械后市场需求相对稳定,属于周期性较弱的存量市场。

B、煤矿机械后市场发展的有利因素

a、良好的政策环境

煤矿机械后市场服务属于制造服务业或称生产性服务业,公司主营业务包括维修与再制造、备品配件供应管理、专业化总包、二手设备租售等覆盖机械装备全生命周期的专业服务。近年来生产性服务业面对的政策环境良好,受到国家政策支持。2021 年,发改委等 13 部委联合发布《关于加快推动制造服务业高质量发展的意见》中指出,鼓励发展面向制造业的研发、制造、交付、维护等产品全生命周期管理,实现制造业链条延伸和价值增值;2024 年 2 月,国务院办公厅印发了《国务院办公厅关于加快构建废弃物循环利用体系的意见》,提出“促进废旧装备再制造”、“推广应用无损检测、增材制造、柔性加工等再制造共性关键技术”等工作重点。为构建废弃物循环利用体系,废旧设备的再制造业务也将得到更多政策支持。

国家政策的鼓励支持对煤矿机械后市场行业的发展提供了良好的政策环境,有利于行业的业务创新、市场拓展和技术进步。

b、稳定的下游需求

发行人所处煤矿机械后市场行业服务于煤炭开采行业,行业发展前景受到下游煤炭行业对其需求的影响。从历史上看,我国煤炭行业一般为长周期,近年来处于上行周期之中。2016 年以来,国家及地方出台了一系列煤炭行业去产能政策,淘汰过剩落后产能。随着煤炭供给侧改革的推进,煤炭行业的供需平衡关系得到有效改善,下游煤炭行业的运行情况逐步开始好转,煤炭抑制平价机制也逐渐建立成熟。

我国煤炭产量 2016 年至 2023 年分别达到 34.1 亿吨、35.2 亿吨、37.0 亿吨、38.5 亿吨、39.0 亿吨、41.3 亿吨、45.6 亿吨、47.1 亿吨。根据中国煤炭工业协会发布的《2023 年煤炭行业发展年度报告》,预计 2024 年我国煤炭需求将保持适度增长,煤炭供应总量仍将保持增长态势。

煤炭行业的稳定发展和逐年提高的原煤产量给煤矿机械后市场提供了稳定向好的下游需求,有利于行业空间的开发和市场关系的良性循环。

c、竞争格局趋于集中化,利于行业有序发展

我国煤矿机械后市场的服务主体目前以煤矿企业自服务和专业后市场服务商为主。其中专业后市场服务商数量众多,这些外部服务主体大都呈现规模小、服务品种单一、服务区域窄、技术能力弱等特点。在设备智能化的趋势下,下游煤矿企业集中度提升等因素综合推动下,综合性服务商的规模优势和协同优势等促使行业集中度进一步提升,具有较强实力、技术过硬的综合性服务商获得了更大的发展空间。

设备智能化的趋势促使行业提升集中度。科技已经成为了能源未来发展的决定性因素,煤矿的智能化改造是我国能源改革的重要任务之一。随着煤矿机械装备智能化改造,煤矿机械后市场服务行业也相应地向智能化、综合化、专业化方向发展,这为具有较强实力、技术过硬的综合性服务公司提供更大的发展机遇,许多较小规模的区域性外部服务提供商会因无法满足日益高标准的需求纷纷关停调整,行业集中度提升的趋势明显。

下游煤炭行业的集中度提升促使煤矿机械后市场集中度的提升。在供给侧改革大趋势下,我国逐步淘汰规模小、开采水平低的落后产能,大力支持煤炭开采行业大型化、集约化,鼓励组建亿吨级的特大型煤炭集团。新的行业生态使得煤炭企业的采购方式趋于平台化和集约化,对煤矿机械后市场服务的品质管控要求更高。这有利于具有较强实力、技术过硬的综合性服务公司,迫使小规模的区域性服务商逐步退出市场。

规模优势和协同优势将促使规模较大的服务商与规模较小的区域性服务商在效率和成本方面的差距进一步加大,提升行业集中度。煤矿机械后市场行业竞争主体众多,大都是服务品类单一的区域性服务商,目前跟发行人一样能够提供全品类后市场服务的服务商还几乎没有。规模较大的服务商的完整服务体系可满足煤炭企业不同阶段的生产经营需求,服务品类互为依托,协同发展,这将使得其在成本和效率上更具竞争优势,行业集中度进一步提升。

趋于集中化的竞争格局提高了煤矿机械后市场行业的整体规范程度,有利于行业的有序管理和长期科学发展。

C、煤矿机械后市场发展的不利因素

自 2020 年我国首次提出 2030 年前碳达峰、2060 年前碳中和目标以来,国家层面不断鼓励清洁能源的研究和应用,出台了多项推进达成碳达峰、碳中和目标的相关政策。其中作为有关部门和单位部署制定能源行业碳达峰实施方案的主要政策,国务院发布的《2030 年前碳达峰行动方案》提出了提高非化石能源消费比重、提升能源利用效率、降低二氧化碳排放水平等主要目标。

双碳政策对于煤炭开采行业最主要的影响体现在行业格局的变革,主要是推动以国有大型综合能源集团为核心提高行

业集中度,淘汰落后产能,并推动煤炭抑制平价机制的建立成熟。煤质差、规模小的煤矿开采效率较低,产煤的燃烧效率也较低,是能源减排关停的主要落后产能;而煤质优、规模大的国有煤企作为高效能源开采的支柱,在政策导向下逐步进行并购整合,吸收区域内产能,产生了若干跨矿区、跨基地的大型煤炭集团。

对于煤矿机械后市场来说,在下游煤炭开采行业的供给侧改革背景下,行业集中度将进一步提升。下游煤炭行业的整体规模趋于平稳,对煤机后市场空间的扩张有一定的限制,后市场将趋于存量市场的竞争。这对煤机后市场服务商在技术、服务能力、经营规模等方面提出了更高的要求,无法满足下游大型煤炭集团对后市场服务要求的服务商将被迫退出。

(5) 发行人与可比上市公司的具体比较情况

发行人是一家专注于机械装备全生命周期管理的专业化服务公司,主要产品及服务包括维修与再制造、备品配件供应管理、专业化总包服务、二手设备租售和流体连接件,目前聚焦于煤矿机械和工程机械领域。公司自成立以来通过精准的市场定位,不断完善服务产品,帮助客户聚焦主业,目前已发展成为国内较大的煤炭综采设备后市场专业服务商。公司的主要产品或服务介绍如下:

序号	服务 / 产品名称	服务 / 产品描述	金额	比例
1	维修与再制造	通过专业的技术、工艺与设备,对废旧综采设备进行维修或再制造,使其性能不亚于新设备的服务	25,789.77	31.53%
2	备品配件供应管理	通过库存管理、需求预测等为煤炭企业综采设备的日常运行管理以及维修提供一站式备品配件供应	29,605.92	36.19%
3	专业化总包服务	该服务相当于备品配件供应管理和维修与再制造等业务的综合。为客户的日常维护、配件供应、维修与再制造,以综采设备等工作量服务方式结算的总包服务	7,023.30	8.59%
4	二手设备租售	该业务依托于公司的维修与再制造能力,承租或购买二手设备,视客户需求进行维修,再将其销售或出租给客户	9,591.04	11.72%
5	流体连接件	向煤炭综采设备和工程机械设备生产商提供液压管路系统中的软管、硬管总成,同时为公司后市场相关服务提供流体连接件	1,970.99	11.97%
合计			81,800.12	100.00%

按照上表产品或服务种类划分,公司主营业务收入具体构成情况如下:

服务 / 产品	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
维修与再制造	46,367.74	37.10%	38,820.05	36.17%	25,789.77	31.53%
备品配件供应管理	38,999.51	31.20%	43,813.84	40.82%	29,605.92	36.19%
专业化总包服务	8,504.50	6.80%	5,483.90	5.11%	7,023.30	8.59%
二手设备租售	9,488.43	7.59%	4,530.43	4.22%	9,591.04	11.72%
流体连接件	21,622.62	17.30%	14,685.57	13.68%	9,790.99	11.97%
合计	124,982.79	100.00%	107,333.79	100.00%	81,800.12	100.00%

我国煤矿机械后市场服务行业,竞争主体众多,按类型可划分为:专业后市场服务提供商、兼营后市场服务的配件生产企业、兼营后市场服务的主机厂商等三类。如前所述,煤矿机械后市场服务行业参与主体存在规模小、服务区域窄、品种单一等特点。目前市场上暂无专业从事煤矿机械后市场或工程机械后市场业务的上市公司,即暂无与公司具有相同领域业务的上市公司。因此,发行人根据自身的业务实质,招股说明书选取了其他不同领域具有相似业务的上市公司。

公司本次选取的同行业可比上市公司来源于招股说明书(注册稿)、审核问询函回复、审核中心意见落实函回复的同行业公司可比公司,具体情况如下:

本次选取同行业公司可比上市公司	招股说明书(注册稿)同行业公司可比公司	是否一致
海特高新	海特高新	是
杰瑞股份	杰瑞股份	是
特力 A	特力 A	是
广汇汽车	广汇汽车	是
创力集团	创力集团	是
耐普矿机	耐普矿机	是
鹏翎股份	鹏翎股份	是
威亨国际	-	根据审核问询函回复、审核中心意见落实函回复增加
怡合达	-	根据审核问询函回复、审核中心意见落实函回复增加
固安捷	-	根据审核问询函回复、审核中心意见落实函回复增加

公司主营业务与同行业公司可比上市公司的比较情况如下:

序号	公司名称	主营业务	主要可比业务	可比业务占比比重	发行人可比业务	与发行人可比性
1	海特高新(002923.SZ)	海特高新主营业务为高端核心装备研制与保障、航空工程技术与服务、高性能第二代/三代集成电路设计与制造,在航空工程技术与服务领域,海特高新已经成为中国最大的综合性飞机大修、整机改换、飞机拆解、航空部附件维修民营企业	航空维修与服务	70%	维修与再制造	海特高新的主要业务是服务于商用飞机,下游是航空公司。其航空工程技术与服务业务收入占比达 70%,与发行人同属于工业服务行业。相关业务的服务范围包括飞机拆解、大修、技术改造等,与发行人的维修与再制造业务在业务特点、组织模式上具有一定的相似性,其可比业务占比 70%,可比性较强
2	广汇汽车(600297.SH)	广汇汽车主要从事乘用车经销、乘用车售后服务、乘用车衍生服务及覆盖乘用车服务全生命周期的业务	汽车销售和维修	10%	维修与再制造、备品配件供应管理	广汇汽车营业收入主要来自乘用车经销和售后服务,其中乘用车经销和售后服务与汽车零配件销售,覆盖了乘用车全生命周期,该部分服务与发行人的维修与再制造业务、备品配件供应管理业务均具有相似性,其可比业务占比 10%,具有一定的可比性
3	耐普矿机(300818.SZ)	耐普矿机是一家从事“矿山重型装备制造及其产品研发、生产、销售和售后服务的企业,为客户提供重型选矿装备优化、选矿工艺流程设计、咨询和优化等增值服务	矿用设备、用服备件	68%	备品配件供应管理	耐普矿机的选矿设备生产,除少量用于自身主机生产配套外,主要用于向工厂客户持续提供设备更新服务,属于矿山设备市场业务。其提供简单工业品生产,而是根据客户的具体需求及差异化的工况条件,为江西铜业、紫金矿业等矿山企业客户提供综合选矿解决方案,具有一定的相似性,其可比业务占比 68%,可比性较强
4	威亨国际(605656.SH)	威亨国际是工器具、仪器仪表等类产品的 MRO 装备供应商。其供应的产品主要来自组织研发生产,并从事上述产品的研发、生产、销售及相关技术服务,目前业务主要服务于电力行业,并涉及铁路、城市轨道交通等领域	工器具、仪器仪表等品	100%	备品配件供应管理	威亨国际的主要业务是 MRO 装备供应,服务于各领域的工业企业,与发行人同属于工业服务行业。其供应的产品主要来自组织研发生产,并从事上述产品的研发、生产、销售及相关技术服务,目前业务主要服务于电力行业,并涉及铁路、城市轨道交通等领域,具有一定的相似性,其可比业务占比 100%,可比性较强
5	怡合达(301029.SZ)	怡合达是工厂自动化零部件等类产品的 MRO 装备供应商。经过十余年的发展,公司已逐渐成为 FA 工厂自动化零部件领域具有一定影响力的“一站式供应商	自动化部件供应	70%	备品配件供应管理	怡合达提供工厂自动化零部件一站式供应服务,主要服务于制造业企业,与发行人同属于工业服务行业。其自动化零部件供应业务在供应服务上具有一定的相似性,其可比业务占比 70%,可比性较强
6	固安捷(GWW.NYSE)	固安捷是全球领先的设备维护、修理和运营(MRO)工业品分销商,产品包含安全、环保、物料搬运、存储、维护和运营、清洁和环卫、金属加工和手工工具等,并向大客户提供技术服务和库存管理服务附加服务	工业品供应	100%	维修与再制造、备品配件供应管理	固安捷提供 MRO 产品集约化供应服务,并向客户提供维护服务,服务于各领域的工业企业,与发行人同属于工业服务行业。其提供工业品分销业务,与发行人的维修与再制造业务在供应服务上具有一定的相似性,其可比业务占比 100%,可比性较强
7	鹏翎股份(300375.SZ)	鹏翎股份主营业务为汽车零部件的设计、研发、生产和销售	汽车零部件	66%	流体连接件	鹏翎股份的主要业务是汽车零部件,下游客户为乘用车厂商。其汽车零部件业务与发行人的流体连接件业务在供应服务上具有一定的相似性,其可比业务占比 66%,可比性较强

序号	公司名称	主营业务	主要可比业务	可比业务占比比重	发行人可比业务	与发行人可比性
8	杰瑞股份(002353.SZ)	杰瑞股份是一家高端装备提供商,油气工程及油田技术服务提供商,节能环保领域的环保一体化解决方案提供商。从事的主要业务是高端装备制造、油气工程及油田技术服务、环境治理、新能源领域。产品和服务主要应用于石油天然气的勘探开采、集运输送、环境治理、新能源等	油气工程及油田技术服务	14%	维修与再制造、备品配件供应管理	杰瑞股份的主营业务为主机制造,其 2021 年至 2023 年与发行人可比业务的营业收入分别为 122,654.50 万元、163,178.57 万元、186,323.28 万元。杰瑞股份的下游客户为各大油田,并提供相关的维修改造及配件贸易服务。其维修与再制造业务具有一定的相似性,配件贸易业务与发行人备品配件供应管理业务具有一定的相似性,其可比业务占比 14%,具有一定的可比性
9	创力集团(603012.SH)	创力集团主要从事煤矿机械装备制造及服务业务,主要产品覆盖智能化采煤机、掘进机、乳化液泵站、刮板输送机、乳化和液泵站、刮板输送机、基于 5G+AI 技术的智慧矿机与智能化成套装备技术,与装备的安装、调试、服务升级等	煤矿机械、掘进机、刮板输送机	19%	维修与再制造、备品配件供应管理	创力集团的主营业务为主机制造,其 2021 年至 2023 年与发行人可比业务的营业收入分别为 44,851.36 万元、56,942.87 万元、50,020.71 万元。创力集团的下游客户为煤炭企业,并提供煤矿配件销售及维修服务。其下游客户与发行人的下游客户具有相似性,其可比业务占比 19%,具有一定的可比性
10	特力 A(000025.SZ)	特力 A 的主营业务是珠宝第三方服务、商业综合体运营及物业管理业务,公司同时经营汽车销售、汽车维修及检测业务	汽车维修及检测	不足 1%	维修与再制造	特力 A 的汽车维修及检测业务与发行人汽车维修与再制造业务具有相似性,但目前并非其主营业务,因此与公司可比性较低

注:特力 A 汽车维修及检测业务 2021 年收入占比 9.55%,2022 年收入占比 5.22%,后因公司战略转型升级及控股子公司华日丰田的解散,2023 年起汽车销售、检测、维修及配件销售不再作为公司主营业务。

①业务比较分析

发行人主营业务为机械设备的工业服务,产品及服务主要包括维修与再制造、备品配件供应管理、专业化总包、二手设备租售和流体连接件等业务。

从发行人的业务模式和工业服务行业属性来看,海特高新、耐普矿机、威亨国际、怡合达、固安捷、鹏翎股份和广汇汽车等可比公司与发行人相似程度较高。

②关于杰瑞股份、创力集团与发行人的进一步说明
杰瑞股份和创力集团虽然有配件销售和机械维修等与发行人可比的业务,但其主要收入来源于主机制造(分别为油气装备制造、煤矿机械制造),行业相对成熟,周期性较强,服务属性相对较弱。因此,杰瑞股份和创力集团的市场率在相关可比公司中属于较低水平。具体分析如下:

A、杰瑞股份、创力集团受下游周期性波动影响较大
杰瑞股份主要业务是油气设备制造和销售。创力集团主要从事煤矿机械装备制造及服务业务,主要产品包括采煤机、掘进机等。油气设备、煤矿机械装备均属于下游行业的固定资产投资支出,受下游行业周期性影响波动较大。油价、煤价的波动系石油、煤炭采掘行业周期性发展的主要原因。

速达股份提供煤炭综采设备后市场服务。后市场服务对煤炭企业客户而言,不属于每年新增的资本开支,无论煤价涨跌均需对煤矿综采设备进行必要的维护保养,属于刚性支出,其稳定性更强。因此,速达股份业绩受下游行业周期性波动的影响相对更小。

综上,杰瑞股份、创力集团下游行业受油价、煤价的影响较大。发行人后市场服务收入主要与煤炭产量相关,而近年来及未来一段期间内,预计煤炭产量均将保持稳定,因此,发行人业绩受下游行业周期性波动的影响较小。

B、杰瑞股份、创力集团所处行业成熟度较高,竞争格局较为稳定,各自市场占有率较高
杰瑞股份主要业务是油气设备制造和销售。在油气装备领域,杰瑞股份主要产品包括压裂成套设备、固井成套设备等。杰瑞股份在压裂设备领域已占据全国 50%以上的市场份额。

创力集团主要从事煤矿机械装备制造及服务业务,主要产品包括采煤机、掘进机等。在采煤机领域,2022 年,创力集团市场占有率为 22.98%,排名市场第二,市场前五名企业市场占有率合计 88.38%;在掘进机领域,2019 年,创力集团市场占有率为 5.30%,排名市场第四,市场前四名企业市场占有率合计 65.33%。

速达股份所处的煤机后市场行业目前市场较为分散,除发行人后市场营收规模近 10 亿元外,其他主要竞争主体后市场营收规模几平都在 5 亿元以下,发行人已是目前国内规模领先的煤机后市场服务提供商,当前市场占有率约为 3%,在行业内具有广阔的发展空间。

综上,杰瑞股份、创力集团所处行业竞争格局已较为稳定,行业集中度较高,且各自的市场占有率亦较高。而发行人所处的煤矿综采设备后市场行业目前行业集中度较低,发行人未来发展空间更为广阔。

③经营规模比较分析

A、发行人与同行业公司可比上市公司可比业务营业收入情况比较

公司名称	可比业务营业收入(万元)			复合增长率
	2023年度	2022年度	2021年度	
海特高新	75,635.73	66,985.52	40,799.38	36.16%
杰瑞股份	186,323.28	163,178.37	122,654.50	23.25%
特力 A	1,147.53	4,505.93	4,966.87	-51.93%
广汇汽车	1,382,927.76	1,217,073.57	1,525,916.86	-4.80%
创力集团	50,202.71	56,942.87	44,851.36	5.61%
耐普矿机	54,241.31	43,251.95	26,902.34	41.99%
鹏翎股份	129,331.39	121,407.64	87,882.54	21.31%
威亨国际	299,792.60	212,374.74	199,252.44	21.22%
怡合达	205,760.96	182,026.86	132,737.54	24.50%
固安捷	111,675,873.06	10,605,692.88	8,302,436.54	18.56%
速达股份	126,335.11	107,625.91	82,224.69	23.46%

注:特力 A 可比业务收入下降主要系随着公司战略转型升级及控股子公司华日丰田的解散,汽车销售、检测、维修及配件销售不再作为公司主营业务,公司 2023 年的主营业务是珠宝第三方服务、商业综合体运营及物业管理业务。广汇汽车可比业务收入下降,主要系售后维修规模下滑。固安捷的相关数据来源于 Wind,根据历史汇率折算为人民币金额。

2021 年-2023 年,发行人的营业收入和同行业公司可比公司可比业务收入规模相比,处于中间水平。受益于公司下游市场需求稳定增长,公司主营业务竞争力优势增强等综合因素影响,公司营业收入快速增长,发展迅速,营业收入年均复合增长率为 23.46%,整体保持着较快增长,体现了公司在市场中具有较强的竞争优势。

B、发行人与同行业公司可比上市公司盈利能力情况比较

公司名称	扣非归母净利润(万元)			复合增长率
	2023年度	2022年度	2021年度	
海特高新	1,023.26	3,813.36	-13,851.24	-
杰瑞股份	238,668.80	212,585.39	147,885.13	27.05%
特力 A	9,038.67	6,326.88	7,173.10	12.25%
广汇汽车	14,650.77	-296,298.89	135,726.86	-67.15%
创力集团	32,094.01	34,407.97	28,553.22	6.02%
耐普矿机	7,605.67	4,390.47	15,994.62	-31.04%
鹏翎股份	1,886.58	6,546.80	5,882.57	-43.37%
威亨国际	16,715.17	19,512.83	20,873.92	-10.51%
怡合达	54,006.56	48,958.42	30,343.47	17.16%
固安捷	1,295,425.83	1,077,423.62	664,985.31	39.57%
速达股份	16,163.69	10,322.57	10,095.49	26.53%

注:广汇汽车扣非归母净利润下降,主要系新车销售及售后维修等主营业务规模下滑,经营毛利规模下降。耐普矿机扣非归母净利润下降,主要系额尔登特 EPC 项目收入下降。鹏翎投入使用固定资产折旧和可转债利息等费用增加。鹏翎股份扣非归母净利润下降,主要系新项目研发费用以及销售费用大幅提高,商誉减值、新建工厂生产效率阶段性偏低。威亨国际扣非归母净利润下降,主要系信托产品确认较大金额公允价值变动损失所致。固安捷的相关数据来源于 Wind,

根据历史汇率折算为人民币金额。

2021 年-2023 年,发行人的扣非归母净利润随着营业收入的扩张而相应增长,伴随着规模效应提升,净利润的年均复合增长率高于营业收入,体现了公司较强的成长性和较好的盈利能力。

④盈利能力比较分析

A、主营业务毛利率

a.维修与再制造和备品配件供应管理

公司名称	2023年度	2022年度	2021年度
海特高新	38.93%	38.88%	39.56%
杰瑞股份	30.79%	32.28%	27.79%
特力 A	14.19%	20.57%	20.19%
广汇汽车	31.34%	31.72%	35.89%
创力集团	66.63%	64.68%	59.70%
固安捷	39.42%	38.41%	36.25%
可比公司平均值	36.88%	37.76%	36.56%
速达股份(维修与再制造和备品配件供应管理)	30.39%	29.60%	34.28%
耐普矿机	43.69%	37.92%	39.52%
威亨国际	32.18%	39.56%	41.76%
怡合达	37.11%	39.88%	41.49%
可比公司平均值	37.66%	39.12%	40.92%
速达股份(备品配件供应管理)	40.37%	42.69%	44.35%

注:可比公司毛利率选取可比业务毛利率,下同。

2021 年-2023 年,发行人维修与再制造和备品配件供应管理的综合毛利率分别为 34.28%、29.60%和 30.39%,报告期内可比公司维修和配件销售业务的平均毛利率分别为 36.56%、37.76%和 36.88%。发行人报告期内毛利率略低于可比公司平均毛利率,主要原因是可比公司创力集团为煤矿综采掘机设备为主的高端机械装备供应商,在配件销售及综合服务具有技术和规模领先优势,毛利率较高。若剔除创力集团,发行人维修与再制造和备品配件供应管理的综合毛利率与可比公司毛利率接近。

2021 年-2023 年,发行人备品配件供应管理业务的毛利率分别为 44.35%、42.69%和 40.37%,报告期内可比公司配件销售业务的平均毛利率分别为 40.92%、39.12%和 37.66%,发行人备品配件供应管理业务与可比公司接近。

b.流体连接件

公司名称	2023年度	2022年度	2021年度
鹏翎股份	21.92%	21.21%	19.25%
速达股份(流体连接件)	15.11%	7.48%	10.22%

2021 年-2023 年,发行人流体连接件业务毛利率分别为 10.22%、7.48%和 15.11%,报告期内鹏翎股份流体连接件业务的毛利率分别为 19.25%、21.21%和 21.92%。发行人报告期内流体连接件业务毛利率较低,主要原因是鹏翎股份是胶管的生产厂商,生产工艺的复杂程度相对较高,而公司流体连接件业务系采购软管、硬管和扣头等原材料,通过扣压或焊接成流体连接总成。