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、供给过量的背景下，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、关于经资产运营。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
杭州蓝峰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