关于广州佛朗斯股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2020〕7-205 号

深圳证券交易所：

由中信证券股份有限公司转来的《关于广州佛朗斯股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2020〕010261 号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的广州佛朗斯股份有限公司（以下简称佛朗斯或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

若无特殊说明，以下单位均为万元。

一、（问题 3） 招股说明书披露，广州达泽为公司的员工持股平台，合伙人中李长麟等 6 人未在公司任职。请发行人补充披露：6 名非公司员工入股的时间、背景、价格，入股的原因及合理性；持股平台的出资资金来源是否合法合规，是否存在代持情形，是否与公司主要客户、供应商或收购资产的出售方存在关联关系或其他利益倾斜的情形，入股价格公允性，相关会计处理方式是否合法合规。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

（一）6 名非公司员工入股的时间、背景、价格，入股的原因及合理性

1. 6 名非公司员工入股的背景、原因及合理性情况如下：

序号	姓名	入股背景、原因及合理性
1	吴爱华	原系公司子公司长春冠廷的股东。公司子公司广州鹏泽于 2012 年 8 月收购了吴爱华持有的长春冠廷 50%股权，同时，吴爱华因看好公司发展前景，经各方协商，通过受让广州达泽部分出资份额间接持股，具有合理性
2	邹晓明	原系公司子公司青岛台正新的股东。公司子公司广州新泽于 2013 年 12 月收购了邹晓明持有的青岛台正新 55%股权，同时，邹晓明因看好公司发展前景，经各方协商，通过受让广州达泽部分出资份额间接持股，具有合理性
3	谢春艳	原系公司财务中心员工，作为激励对象列入员工持股计划，具有合理性。谢春艳于 2017 年 6 月离职，考虑到其任职期间做出的贡献，持股平台同意其继续持有相应出资份额
4	李长麟	系实际控制人侯泽宽、侯泽兵的朋友。侯泽宽、侯泽兵因资金需求，且李长麟看好公司未来发展前景，经各方协商，李长麟通过受让侯泽宽、侯泽兵等合伙人持有的广州达泽的部分出资额而间接持股，具有合理性
5	林丽娜	系实际控制人之一侯泽兵的朋友。因林丽娜看好公司未来发展前景，经与实际控制人侯泽兵、侯泽宽协商，林丽娜通过受让侯泽宽持有的广州达泽的部分出资额而间接持股，具有合理性
6	姚大齐	系上海桢灏设备租赁有限公司的实际控制人。公司于 2018 年 8 月收购了上海桢灏的部分叉车、配件等资产，同时，姚大齐因看好公司的发展前景，经各方协商，通过受让广州达泽部分出资份额间接持股，具有合理性

2. 6 名非公司员工入股的时间、价格、入股价格公允性

6 名非公司员工入股的时间、价格、入股价格公允性具体情况如下：

姓名	认购出资额（万元）	入股价格（元/股）	入股时间	定价依据
吴爱华	0.8680	19.01	2012.09	结合公司当时的经营状况、发展规模，各方协商确定
邹晓明	0.2894	101.92	2013.12	参照 2013 年 6 月钟鼎创二入股公司时的增资价格，各方协商确定
谢春艳	0.0631	0.00	2013.12	公司对其进行股权激励，各方协商确定为 0 元
李长麟	1.7822	159.25	2015.12	参照 2015 年 12 月上海兴富等投资者入股公司时的增资价格，各方协商确定
林丽娜	0.2153	11.19	2017.07	参照 2017 年 1 月达晨创联等投资者入股公司的增资价格，各方协商确定
姚大齐	1.6041	30.81	2018.12	参照 2018 年 9 月达晨创通等投资者入股公司时的增资价格，各方协商确定

注 1：入股价格是以入股广州达泽价格为基础再折算为间接入股公司的价格

注 2：上述 2017-2018 年的入股价格低于之前年度，主要是公司在 2016 年 11 月整体变更为股份有限公司且股本增加所致

吴爱华入伙时间较早，主要是结合公司当时的经营状况、发展规模，由各方协商确定入股价格，定价公允；邹晓明、姚大齐、李长麟、林丽娜主要是参照同期其他投资者入股公司的增资价格，由各方协商确定，定价公允；谢春艳作为公司股权激励对象，以 0 元获授其相应激励份额，无对价。上述相关股权的对价均已支付完毕。

（二）员工入股持股平台的出资资金来源是否合法合规，是否存在代持情形，是否与公司主要客户、供应商或收购资产的出售方存在关联关系或其他利益倾斜的情形

除作为公司股权激励对象，以0元获授其相应激励份额外，员工持股平台的合伙人出资来源均为自有资金，资金来源合法合规，各合伙人相关股权的对价均已支付完毕；各合伙人所持股份不存在股份代持等特殊利益安排。员工持股平台中的合伙人与报告期内公司主要客户、供应商不存在关联关系或其他利益倾斜的情形。员工持股平台中的合伙人除缪玉永、邱宗正、姚大齐外，与报告期内公司收购资产的出售方不存在关联关系或其他利益倾斜的情形。具体情况如下表：

序号	合伙人	合伙人姓名	出资额（万元）	持股比例	出资来源是否合法合规	是否存在代持情形	与报告期内公司主要客户、供应商的关联关系	与报告期内收购资产的出售方的关联关系
1	侯泽宽	有限合伙人	8.4516	16.9032%	是	否	不存在	不存在
2	朱晓东	有限合伙人	8.0969	16.1938%	是	否	不存在	不存在
3	侯泽兵	普通合伙人	6.8930	13.7860%	是	否	不存在	不存在
4	钱晓轩	有限合伙人	3.4077	6.8154%	是	否	不存在	不存在
5	李长麟	有限合伙人	1.7822	3.5644%	是	否	不存在	不存在
6	姚大齐	有限合伙人	1.6041	3.2082%	是	否	不存在	资产出售方上海桢灏的实际控制人
7	杨庆元	有限合伙人	1.5570	3.1140%	是	否	不存在	不存在
8	周利民	有限合伙人	1.4907	2.9814%	是	否	不存在	不存在
9	漆辉	有限合伙人	1.4232	2.8464%	是	否	不存在	不存在
10	刘志刚	有限合伙人	1.0178	2.0356%	是	否	不存在	不存在

序号	合伙人	合伙人姓名	出资额（万元）	持股比例	出资来源是否合法合规	是否存在代持情形	与报告期内公司主要客户、供应商的关联关系	与报告期内收购资产的出售方的关联关系
11	马南余	有限合伙人	0.9948	1.9896%	是	否	不存在	不存在
12	肖冬梅	有限合伙人	0.9948	1.9896%	是	否	不存在	不存在
13	吴爱华	有限合伙人	0.8680	1.7360%	是	否	不存在	不存在
14	侯泽燕	有限合伙人	0.8638	1.7276%	是	否	不存在	不存在
15	缪玉永	有限合伙人	0.8020	1.6040%	是	否	不存在	资产出售方苏州蔚蓝天的实际控制人
16	侯泽照	有限合伙人	0.7251	1.4502%	是	否	不存在	不存在
17	马丽	有限合伙人	0.7065	1.4130%	是	否	不存在	不存在
18	杨自云	有限合伙人	0.6998	1.3996%	是	否	不存在	不存在
19	李小兰	有限合伙人	0.6998	1.3996%	是	否	不存在	不存在
20	王赛	有限合伙人	0.6998	1.3996%	是	否	不存在	不存在
21	刘小丽	有限合伙人	0.6998	1.3996%	是	否	不存在	不存在
22	潘菲	有限合伙人	0.5562	1.1124%	是	否	不存在	不存在
23	邱宗正	有限合伙人	0.4010	0.8020%	是	否	不存在	资产出售方上海豪信的实际控制人
24	习文琴	有限合伙人	0.3564	0.7128%	是	否	不存在	不存在
25	贺小成	有限合伙人	0.3564	0.7128%	是	否	不存在	不存在
26	霞朝明	有限合伙人	0.3564	0.7128%	是	否	不存在	不存在
27	张健	有限合伙人	0.3564	0.7128%	是	否	不存在	不存在
28	丰青伟	有限合伙人	0.3564	0.7128%	是	否	不存在	不存在
29	邹晓明	有限合伙人	0.2894	0.5788%	是	否	不存在	不存在
30	侯进生	有限合伙人	0.2520	0.5040%	-	否	不存在	不存在
31	谢华杰	有限合伙人	0.2363	0.4726%	-	否	不存在	不存在
32	李正兰	有限合伙人	0.2362	0.4724%	-	否	不存在	不存在
33	林丽娜	有限合伙人	0.2153	0.4306%	是	否	不存在	不存在
34	姚得盈	有限合伙人	0.2138	0.4276%	是	否	不存在	不存在
35	辛华	有限合伙人	0.1853	0.3706%	是	否	不存在	不存在
36	谢家诚	有限合伙人	0.1782	0.3564%	是	否	不存在	不存在

序号	合伙人	合伙人姓名	出资额（万元）	持股比例	出资来源是否合法合规	是否存在代持情形	与报告期内公司主要客户、供应商的关联关系	与报告期内收购资产的出售方的关联关系
37	韦昌松	有限合伙人	0.1519	0.3038%	-	否	不存在	不存在
38	李林	有限合伙人	0.1357	0.2714%	-	否	不存在	不存在
39	熊海斌	有限合伙人	0.1069	0.2138%	是	否	不存在	不存在
40	范家正	有限合伙人	0.1069	0.2138%	是	否	不存在	不存在
41	师升升	有限合伙人	0.0848	0.1696%	-	否	不存在	不存在
42	张泽平	有限合伙人	0.0788	0.1576%	-	否	不存在	不存在
43	曾莉	有限合伙人	0.0631	0.1262%	-	否	不存在	不存在
44	谢春艳	有限合伙人	0.0631	0.1262%	-	否	不存在	不存在
45	张立杰	有限合伙人	0.0631	0.1262%	-	否	不存在	不存在
46	马松	有限合伙人	0.0253	0.0506%	-	否	不存在	不存在
47	梅家启	有限合伙人	0.0253	0.0506%	-	否	不存在	不存在
48	吴志	有限合伙人	0.0253	0.0506%	-	否	不存在	不存在
49	李超波	有限合伙人	0.0239	0.0478%	-	否	不存在	不存在
50	向炳	有限合伙人	0.0218	0.0436%	-	否	不存在	不存在
合计			50.0000	100.0000%				

注：上述表格中“出资来源是否合法合规”项为“-”即该合伙人以 0 元获授相应股权激励份额

（三）股权激励的会计处理方式是否合法合规

根据《企业会计准则第11号——股份支付》，以换取职工提供服务为目的且入股价格低于公允价格时需要进行股份支付处理。公司员工持股平台合伙人共有50人，报告期内确认股权激励费用67.34万元，报告期内的会计处理方式合法合规，具体情况如下：

序号	转让方	受让方	广州达泽持股数(万股)	转让广州达泽的出资份额比例（%）	间接转让佛朗斯股本（万股）	每股公允价值（元/股）	转让价款（万元）	股权激励费用（万元）
1	侯泽兵	霞朝明	890.5522	0.4212	3.7510	11.19	32.50	9.49

序号	转让方	受让方	广州达泽持股数(万股)	转让广州达泽的出资份额比例(%)	间接转让佛朗斯股本(万股)	每股公允价值(元/股)	转让价款(万元)	股权激励费用(万元)
2	侯泽兵	张健	890.5522	0.4418	3.9345	11.19	34.00	10.04
3	侯泽兵	熊海斌	890.5522	0.0796	0.7089	10.60	6.14	1.37
4	侯泽兵	姚得盈	890.5522	0.2240	1.9948	11.19	17.29	5.04
5	侯泽兵	范家正	890.5522	0.1942	1.7295	11.19	15.00	4.36
6	侯泽兵	辛华	890.5522	0.3368	2.9994	16.36	30.00	19.06
7	侯泽宽	林丽娜	890.5522	0.3912	3.4838	16.36	39.00	17.98
合计				2.2786	20.2922	-	192.85	67.34

报告期外，公司存在未按相关规定确认股权激励费用的情况，经测算，假设按公允价值确认股权激励费用，2012 年应确认管理费用 237.56 万元、2013 年应确认管理费用 709.35 万元、2015 年应确认管理费用 286.01 万元。由于上述未确认股权激励费用的情况处于报告期之外且距今时间较早，不会对公司报告期财务状况造成重大影响。综上所述，公司报告期内确认股权激励费用 67.34 万元，报告期内的会计处理方式合法合规。公司报告期外存在未按相关规定确认股权激励费用的情况，但由于该事项处于报告期之外且距今时间较早，不会对公司报告期财务状况造成重大影响。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 查阅姚大齐等 6 名非公司员工合伙协议、受让合伙份额的转让协议及价款支付凭证、员工持股平台工商登记材料，核查其入股时间、价款支付情况及出资来源合法合规性；

(2) 对公司实际控制人以及姚大齐等 6 名非公司员工进行访谈，了解其入股的背景、原因及合理性，受让合伙份额的定价依据及公允性；

(3) 核查员工持股平台合伙人的基本情况调查表，并登录企查查等网站进行检索与复核，取得其出具的书面访谈确认文件，了解其关联方情况，并与公司主

要客户、供应商、收购资产的出售方名录进行对比分析，核实其与主要客户、供应商、收购资产的出售方是否存在关联关系或其他利益倾斜的情形；

(4) 访谈公司财务总监，了解员工持股平台合伙人取得广州达泽份额时公司的相关会计处理，核查是否符合企业会计准则规定。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 吴爱华入伙时间较早，主要是结合公司当时的经营状况、发展规模，由各方协商确定入股价格，定价公允；邹晓明、姚大齐、李长麟、林丽娜主要是参照同期其他投资者入股公司的增资价格，由各方协商确定，定价公允；谢春艳作为公司股权激励对象，以 0 元获授其相应激励份额，无对价。上述相关股权的对价均已支付完毕；

(2) 除作为公司股权激励对象，以 0 元获授其相应激励份额外，员工持股平台的合伙人出资来源均为自有资金，资金来源合法合规；各合伙人相关股权的对价均已支付完毕；各合伙人所持股份不存在股份代持等特殊利益安排。员工持股平台中的合伙人与报告期内公司主要客户、供应商不存在关联关系或其他利益倾斜的情形。员工持股平台中的合伙人除缪玉永、邱宗正、姚大齐外，与报告期内公司收购资产的出售方不存在关联关系或其他利益倾斜的情形；

(3) 公司报告期内确认股权激励的会计处理方式合法合规。公司报告期外存在未按相关规定确认股权激励费用的情况，但由于该事项处于报告期之外且距今时间较早，不会对公司报告期财务状况造成重大影响。

二、（问题 4） 申报材料显示，发行人为场内物流设备运营管理公司，主要为工业和物流企业提供场内物流设备租赁、维修及整机和配件销售服务。发行人的核心技术为 F 系列智能管理系统和租赁管理系统。公司于 2019 年 6 月 27 日申报上交所科创板，后于 11 月 17 日提交撤回申请。请发行人补充披露：（1）主营业务及核心技术的内容与前次申报稿的具体差异，造成差异的原因及合理性，是否符合发行人业务实质；结合主营业务演变情况，披露报告期内主营业务是否存在重大变化；（2）核心技术对生产经营、客户获取等方面的具体作用，

与同行业相比是否具备竞争优势，结合上述情况，披露下游物流、供应链公司未选择自行购买叉车而向公司租赁的原因及合理性，披露公司商业模式的合理性及可持续性；（3）公司存在向竞争对手采购情形，披露向同行业采购的原因及合理性，是否符合行业惯例，相关业务是否具有可持续性；报告期内是否存在客户与供应商重叠的情形，如有，请披露各报告期具体采购及销售内容、数量、金额及其占比，客户与供应商重叠的原因及合理性；（4）报告期内获取销售订单的主要途径、过程和方式及获取销售订单的参与主体，销售过程是否合法合规；（5）针对维修业务，披露单次故障修复、定期保养及菜单式维修承包的具体内容及其差异、发行人承担的权利及义务，分类披露各期销售金额及占比情况；（6）结合相关合同签订情况，披露设备租赁业务与维修业务的关系及区别，相关收入及成本的划分依据是否明确，是否存在对同一客户同时提供两种业务或客户相互转化的情形；（7）针对整机和配件销售服务，结合不同销售场景，披露发行人是否为上游供应商的经销商，客户未直接向供应商采购的原因及合理性，海外客户向公司主要采购配件的原因；（8）行业内竞争详细情况，各细分领域国内外参与竞争企业的数量情况，是否存在区域性特征；结合发行人产品功能、核心技术、终端客户情况、市场竞争情况等，用通俗易懂的语言披露发行人核心竞争力及其可持续性；（9）发行人撤回申请的原因，相关事项是否已消除或整改。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）主营业务及核心技术的内容与前次申报稿的具体差异，造成差异的原因及合理性，是否符合发行人业务实质；结合主营业务演变情况，披露报告期内主营业务是否存在重大变化

1. 主营业务及核心技术的内容与前次申报稿的具体差异，造成差异的原因及合理性，是否符合公司业务实质

（1）主营业务内容与前次科创板申报稿的具体差异

项　目	前次科创板申报	本次创业板申报	差异原因
公司主营业务描述	公司定位于物联网应用层，聚焦场内物流需求，立足租赁，系基于物联网创新与数字化驱动的场内物流设备运营管理公	公司是一家物联网创新和数字化驱动的场内物流设备运营管理公司，主要为工业和物流企业提供场内	无重大差异，前次申报强调主营业务的物联网属性

项　目	前次科创板申报	本次创业板申报	差异原因
	司，为工业和物流业客户提供设备租赁、维修及整车和配件销售的一站式服务	物流设备租赁、维修及整机和配件销售的一站式服务	
主营产品和服务介绍	分基于物联网的场内物流设备租赁、场内物流设备维修、场内物流设备及配件销售三类业务进行介绍	分场内物流设备租赁、场内物流设备维修和场内物流设备整机及配件销售三类业务进行介绍	无重大差异，前次申报强调主营产品和服务的物联网属性
公司经营模式	分商业模式、采购模式、融资模式、销售模式、资产管理模式等进行论述	分商业模式、盈利模式、采购模式、销售模式、基于“线上+线下”的资产运营管理服务模式等进行论述	无重大差异，前次申报重点突出公司业务模式的科创属性，本次申报从业务实质出发对公司经营模式进行了重新提炼和归纳
公司主营业务模式创新性介绍	重点论述公司物联网模式、租赁模式、设备管理模式、客户服务方式的创新性	重点论述公司实现了由设备贸易服务商向资产运营管理商转型的模式创新、实现了传统产业与新技术的深度融合、实现了客户服务模式的创新	无重大差异，前次申报强调业务模式的科创属性，本次申报强调公司实现了业务模式创新，实现了传统产业与新技术的深度融合

(2) 核心技术内容与前次申报稿的具体差异

前次申报科创板和本次申报创业板对公司的核心技术均定性为“场内物流设备物联网及数字化应用技术”，简称“物联网+IT”，具体体现的载体由 F 系列智能管理系统和租赁管理系统组成。在核心技术定性不变的前提下，本次申报创业板与前次申报科创板相比，主要对公司核心技术概况、核心技术来源、先进性及具体表征等内容进行了精简与重新提炼。

(3) 造成差异的原因及合理性，是否符合公司业务实质

1) 造成差异的原因及合理性

公司前次申请拟在科创板上市，系遵照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》的相关规定编制招股书，侧重对公司科创属性的论述，突出对公司技术先进性的具体描述。公司本次申请在创业板上市，系遵照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》的相关规定编制招股说明书，侧重对公司符合创业板定位的论述。科创板和创业板信息披露规则差异导致两次申报材料披露的内容、顺序有所区别，但在公司主营业务描述、主营产品和服务介绍以及

经营模式方面并无实质性差异，具有合理性。

2）是否符合公司业务实质

公司本次申报创业板未对其主营业务和核心技术内容进行重大修改，公司前后两次申报关于主营业务描述、主营产品和服务介绍以及经营模式方面并无实质性差异，即公司主营业务均定位为从事场内物流设备的运营管理，提供的产品和服务均为场内物流设备租赁、维修及整机和配件销售，前后两次申报披露的商业模式、采购模式、融资模式、销售模式、资产管理模式亦无重大差异。公司本次申报只是对相关内容进行了重新提炼，强调公司实现了由设备贸易服务商向资产运营管理商转型的模式创新，主营业务实现了传统产业与新技术的深度融合，公司具有成长性及属于成长型创新创业企业等内容，与前次申报相比，更加突出公司实际情况和业务实质，符合创业板定位。

2. 结合主营业务演变情况，披露报告期内主营业务是否存在重大变化

自 2007 年成立以来，公司主营业务演变情况如下：

年度	2007-2008 年	2008-2012 年	2013-2014 年	2015 年-至今
主营业务演变阶段	整车经销阶段	扩大配件批发业务	扩大维修服务业务	扩大租赁服务业务
具体主营业务介绍	凭借创始人在场内物流设备行业多年积累的行业经验及资源，公司以国内外知名品牌代理商的身份，以经营叉车整车经销业务起家。	叉车是常用短途搬运设备，使用频繁，故障率较高，导致零配件更换频繁。在日本等发达国家，机械行业后端服务市场的渗透率更高。同时，2008 年金融危机爆发后，物流和制造业企业对购买叉车等资本性支出更谨慎，对叉车维修保养成本管控更严格。 在此背景下，2008 年后公司积极拓展配件供应商渠道，组建技术团队构建零配件数据库，重点发展配件批发业务。	通过在整车经销和配件批发行业的多年积累，公司在 2013 年已完成叉车零配件数据库和供应链体系构建，但公司只是叉车产业链中的中间贸易商。 为能够接触到更多产业链终端客户，了解客户需求，增加客户粘性，在产业链中创造更大价值，公司决定向后端服务商转型，专注于叉车维修服务。 为此，2013 年开始公司扩充和培养维修服务团队，提升维护、维修服务能力，并在原有经销网点基础上进一步布局更多分支机构，并以各地分支机构为“触角”，接触和拓展终端企业客户，就近为客户提	叉车存在故障频率较高、损耗较高，维修成本高昂的特征。部分物流业、零售企业具有明显的季节性，其对叉车的需求具有数量大、使用周期短的特征。因此，在欧美发达国家，叉车主流使用模式是租赁模式。 随着我国经济稳步发展，各行业专业化经营水平提高，为提升内部管理效率，降低管理成本，越来越多的企业对非核心业务需求予以外包。公司预计到国内叉车使用模式将迎来变革，租赁模式将逐步替代传统的设备购置模式。 因此，公司从 2015 年开始重点发展叉车租赁业务，并以叉车租赁业务为主线，业务规模迅速扩张，实现盈利快速增长。

年度	2007-2008 年	2008-2012 年	2013-2014 年	2015 年-至今
			供维修服务。	

从公司主营业务演变历程可以看出，报告期内，公司始终围绕场内物流设备进行运营管理，主营产品和服务始终为场内物流设备租赁、维修及整机和配件销售，其主营业务未发生重大变化。

（二）核心技术对生产经营、客户获取等方面的具体作用，与同行业相比是否具备竞争优势，结合上述情况，披露下游物流、供应链公司未选择自行购买叉车而向公司租赁的原因及合理性，披露公司商业模式的合理性及可持续性

1. 核心技术对生产经营、客户获取等方面的具体作用，与同行业相比是否具备竞争优势

(1) 核心技术对主营业务发展的贡献概况

F 系列智能管理系统和租赁管理系统系公司的核心技术载体，智能化能力有效促进了公司场内物流设备租赁和维修业务的发展。报告期公司的营业收入与核心技术对应情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
核心技术对应收入	34,694.79	68,141.21	52,367.92	37,371.81
占营业收入比例	79.77%	76.51%	71.70%	65.02%

注：核心技术对应收入=场内物流设备租赁收入+场内物流设备维修收入

(2) 核心技术对生产经营、客户获取等方面的具体作用

1) 核心技术对生产经营方面的具体作用

① F 系列智能管理系统对公司生产经营方面的具体作用

公司通过安装于出租设备上的各项传感器组成的物联网智能终端及电信服务商的蜂窝网络对每台出租设备进行数据采集，借助 F 系列智能管理系统实现设备的集中式管理与运营数据的交互，以实时追踪设备的使用情况，监控设备的特定维修需求，并在发生故障前及时预警，真正减少不可预测因素对企业客户生产运营的影响。公司借助 F 系列智能管理系统，可实现对场内物流设备的一手使用数据进行采集、分析和应用，并针对客户使用与管理需求开发了远程故障诊断、

状态监控、车辆调度、云围栏、绩效考评、决策分析等一系列进阶管理功能，实现了对超 2 万台场内物流设备精准的数字化管理。F 系列智能管理系统的具体功能如下：

功能		功能描述
远程故障诊断		依托于装载在设备上的传感器，对设备性能状况及运行状况进行实时监测，对设备的潜在故障实现预警，从而减少故障和事故的发生
行驶状态监控	安全监控	具备 GPS 定位及心跳定位功能，实现远程监管车辆，供管理者查阅设备状态及使用轨迹，必要时可实现远程停机
	载重限制	通过传感器对设备承载重量进行限制，减少对设备的损耗，并上传违规数据至 F 系统智能管理系统平台
	车速控制	通过传感器对设备运行速度进行限制，减少对设备的损耗，并上传违规数据至 F 系列智能管理系统平台
车辆调度		可以通过文字或语音方式对驾驶人员进行调度与督导
云围栏		为客户划定设备使用区域，实现逾界报警功能以确保设备的安全
绩效考评及效率报表		驾驶员刷卡识别并自动记录工作时长与驾驶行为，供管理者绩效考核使用；记录“1 对 1”车辆使用时长及使用状况，供管理者进行效率评估
决策分析		生成车辆使用效率表、维修费用报表及驾驶员效率报表等数据，为管理者提供准确的运营参考数据

② 租赁管理系统对公司生产经营方面的具体作用

借助租赁管理系统，公司能够同时对超 2 万台场内物流设备的租赁、维护、检修、调配进行电子化、信息化与自动化处理，实现业务流程的有效实时监控及设备全生命周期的数据共享。同时，租赁管理系统内嵌的维修技术平台积累了大量场内物流设备故障类型分析数据，能够帮助维修团队提高维修效率及维修质量，提升客户服务体验感。租赁管理系统的功能具体如下：

功能		功能描述
资产全生命周期管理	资产配置	对租赁资产的多维度动态数据进行配置，包括：产品及资产分类、资产类型、资产字典表、字典参数表、资产配置表、车型、品牌表、吨位表、发动机表、属具型号表、轮胎表、货叉架表、技术码
	数据化管理	对租赁资产从入库验收、标准化配置、维修、调配出库、客户签收、资产转移、资产转租到资产报废的全生命周期动作进行指令接收、指令分配、指令执行等一系列电子化、信息化与自动化管理

功能		功能描述
租赁方案设计和车源组织		根据资产配置情况及客户对于场内物流设备主体类型、下挂大件类型、电池类型、属具类型等个性化需求，以公司自主研发的数据算法对设备库进行筛选，并将筛选结果推送给客户，使客户匹配到更符合需求的租赁资产
设备智能保养、维修计划		根据场内物流设备资产的历史使用情况、目前使用状态以及客户使用习惯制定完整的保养计划及资产维修计划
维修技术平台	故障代码库	维修工程师可现场在维修技术平台查询代码的故障信息以及处理方案，快速诊断故障原因，锁定技术要点，解决故障
	零部件匹配	维修工程师现场可根据故障类型，查询损坏部件的零件号及佛朗斯编号，推荐客户选配，快速实现订单和供应链对接

2）核心技术对客户获取方面的具体作用

① 凭借租赁管理系统公司能够为新老租赁客户提供快速、及时的租赁需求

公司租赁管理系统对公司可供出租的设备记录了多维度车源数据信息，具体包括：资产类型、资产配置表、车型、品牌表、吨位表、发动机表、属具型号表、轮胎表、货叉架表等。借助租赁管理系统对待租设备的线上数据管理，并结合四个供应链基地的地域布局和待租车源分布情况，公司根据客户的行业属性和具体租赁需求，为其从就近的供应链基地快速匹配合适车源并组织运输调度，及时响应客户需求，为租赁客户提供高效、优质的叉车租赁服务。

② 借助于 F 系列智能管理系统促进公司与存量客户形成规模化的深度合作

通过 F 系列智能管理系统，公司可以对超过 2 万台设备进行集中式管理，具体包括对出租设备进行动态监测、故障预警、维修响应、数据分析、效率评估等全面的实时管理，实现设备的主动式维护保养，降低设备日常维护运营成本，提高设备的运营效率，减少因设备故障而导致生产延误，推动了客户生产效率的提升，为存量客户提供了优越的使用体验感、增强了客户粘性。

(3) 公司核心技术与同行业相比的竞争优势

公司的系统研发时间较早，应用规模较大，装机率较高。其他同行业可比公司研发时间相对较晚，应用规模较小，装机率无公开数据。公司及可比公司研发使用该等系统的时间及运用情况具体如下：

公司	研发情况	使用情况
公司	2010 年初立项，经过半年的需求调研论证，于 2010 年	1. 系统功能：F 系列智能管理系统采用领先的物联网技术和软硬件系统，以大数据为基础，帮助

公司	研发情况	使用情况
	底自主研发出第一代产品（F1），2012 年至 2017 年持续升级迭代技术，于 2017 年研发了第四代技术系统 F4 系列智能管理系统	使用者解决资产状态管理、运营管理、安全管理、效率管理难题，提高生产经营效率，节约成本，实现高效无忧用车 2. 使用规模：主要用于场内物流设备，目前可租赁设备规模超过 30,000 台,入网场内物流设备规模超过 20,000 台
林德（中国）叉车	推出时间约为 2014 年	1. 系统功能：车队管理系统基于优越的软件平台和硬件数据采集器，实现管理者与车队之间的精益链接，车队管理系统以物流大数据为基础，通过挖掘车队的作业数据，为物流效率的提高、安全的保障以及成本的节约提供详实依据及准确的指引 2. 使用规模：主要用于叉车设备，目前林德（中国）国内租赁规模约 8,000 台，装机规模未披露
永合力	发布时间约为 2019 年	1. 系统功能：车队管理系统是运用云计算与物联网技术的智能信息化系统。能够帮助车队管理者实时了解车队的运营情况和驾驶人员的作业表现。系统软件平台整合智能终端收集的信息数据为运营投入、设备维护保养、运行效率提供优化分析 2. 使用规模：主要用于叉车设备，目前永合力租赁国内租赁规模约 7,000 台，系统装机规模未披露
杭叉租赁	推出时间约为 2016 年	1. 系统功能：应用先进的物联网和互联网技术，结合人工叉车实现车辆数据采集、车辆报警、车辆远程控制和诊断、车辆调度、物流跟踪等功能，帮助用户进行车辆管理，智能调度和智能物流管控，提升企业设备管理和物流管理水平 2. 使用规模：主要用于叉车设备，租赁规模、系统装机规模均未披露
法艾姆物流	发布时间约为 2018 年	1. 系统功能：能够实现人、车、管理三者之间的无缝对接，帮助物流企业经营者实现对车队管理的数字化、驾驶安全管理可视化、车队作业管理可视化、故障与碰撞监控可视化等智能化管理，从而实现智能准确的仓储管理，提高生产效率 2. 使用规模：主要用于叉车设备，目前 E 叉租赁的国内租赁规模约 4,000 台，系统装机规模未披露

在我国物联网技术在租赁业的应用尚处于初级探索阶段的市场环境下，公司以 F 系列智能管理系统和租赁管理系统为具体载体的核心技术具备物联网应用

层与场内物流设备运营管理领域结合的市场领先水平。依靠核心技术优势，报告期内公司运营管理的叉车数量大幅快速增加，公司物联网应用技术的创新和应用规模处于场内物流设备细分领域的前列地位，具备相对竞争优势。

2. 下游物流、供应链公司未选择自行购买叉车而向公司租赁的原因及合理性，披露公司商业模式的合理性及可持续性

(1) 下游物流、供应链公司未自行购买叉车而向公司租赁的原因及合理性

1) 租赁模式的固有优点决定了其比设备购置模式具有竞争优势

相比自行购买模式，租赁模式在缓解下游物流和供应链客户资金压力、降低设备维护成本、提高设备工作效率等方面具有显著竞争优势：

对比项目	自行购买模式	租赁模式
资金压力	一次性大额资金投入，资金压力较大	分期支付租金，资金压力较小
设备维护成本	设备购买方负责维修保养，维护费用逐年提高	由叉车租赁服务商负责维修保养，通过叉车租赁服务商的专业事前维护能有效降低叉车的日常维护成本，且相关维护费用无需客户额外支出
合规风险	叉车上牌、年审由设备购买方负责，容易因管理疏忽带来的上牌、年审等方面的合规风险	叉车上牌、年审由叉车租赁服务商负责，熟悉上牌、年审等流程，合规风险较小
设备调度灵活度	需根据各期生产力、工作情况的不同而购置相应的设备，灵活度低	根据淡季和旺季以及工作情况的不同租赁相应设备，灵活度高
设备工作效率	故障逐年增加，工作效率逐年降低	定期维修、保养，故障率降低，工作效率有保障
资金成本	相比租赁方式，资金占用成本更高	相比自行购买方式，资金占用成本更低

通过对比报告期内各种类型设备通过自持方式和租赁方式的资金占用成本（现值），租赁方式使用设备比自行购买方式具备成本优势。具体如下：

单位：万元

型号	购买叉车资金占用成本现值（a）	租赁叉车资金占用成本现值（b）	租赁节省成本现值（c=a-b）	成本节省率（d=c/a）
仓储车宁波力达-CBD20	5.11	4.48	0.63	12.33%
内燃车杭叉-CPD30	10.88	10.17	0.71	6.55%
平衡重电动车力至优-FB15PN	16.03	14.90	1.13	7.04%

新能源比亚迪-CPD25	21.16	19.40	1.76	8.33%
前移式电动车 BT-RRE160B	22.62	18.15	4.47	19.76%

注 1：购买叉车资金占用成本现值（计算公式）=外购成本+大修成本+日常维修保养成本现值+管理成本现值-产品处置收入现值

其中：① 外购成本=该型号设备平均采购单价/(1-场内物流设备平均销售毛利率)

② 大修成本按照外购成本*10%估算

③ 日常维修保养成本现值为客户对该型号设备的月平均维修保养成本现值

④ 管理成本现值为客户对该型号设备的月平均管理成本现值

⑤ 产品处置收入现值为产品处置收入（按外购成本*10%估算）现值

注 2：租赁叉车资金占用成本现值（计算公式）=租金现值；其中：租金现值为该型号设备月平均租金现值

注 3：设备使用月数=该类型设备折旧月数

注 4：现值折算率均为年化 12%

注 5：客户自持设备使用过程中导致维修成本增加和因业务转型更换车辆的成本，以及客户购买叉车后的闲置成本，由于无法量化，在计算购买叉车的使用成本现值时未予考虑

2）设备租赁模式在诸多行业广泛存在，国内外已拥有数家采取设备租赁模式的上市公司

设备租赁模式被广泛的使用在各行各业，租赁设备包括大到飞机和集装箱、小到建筑施工脚手架，服务的行业包括运输物流业、建筑施工、工业制造等各个行业。从公司的竞争对手和同行业可比公司来看，国际租赁业务巨头联合租赁以及国内 A 股上市公司渤海租赁、华铁应急、建设机械等均为主要采取设备租赁模式的上市公司。此外，报告期内，公司对与其主营业务模式相同的同行公司进行了业务收购，也证实了叉车设备租赁行业从业企业数量众多，场内物流设备租赁模式已被广泛认可。

采用设备租赁模式的国际可比上市公司介绍如下：

序号	企业名称	基本情况
1	联合租赁（纽交所主板）	北美最大设备租赁公司，出租设备种类达 3,300 多种，从重型机械到手动工具都有，主要为建筑公司（挖掘机、机械手等）、工业及制造业公司（装载机、叉车等）、公共事业单位与政府机关（高空作业平台、升降机、水泵等）和个人（家用工具、设备）提供设备租赁服务，经营范围遍及加拿大、墨西哥及美国

采用设备租赁模式的国内可比上市公司介绍如下：

序号	项目	主营业务	客户群体	下游应用领域
1	建设机械（上海主板 600984）	主营业务为工程机械租赁和工程机械制造两大板块，其中租赁业务收入占比超过 80%。租赁的设备主要为工程机械	主要为工程施工企业	主要为建筑行业
2	华铁应急（上海主板 603300）	主营业务为建筑安全支护设备租赁，其中租赁业务收入占比超过 80%。其租赁的设备主要为建筑施工过程中所用的钢支撑架、脚手架等建筑设备	主要为建筑施工类企业	主要为建筑行业
3	渤海租赁（深圳主板 000415）	主营业务为租赁业，其中飞机、集装箱等设备经营租赁收入占比约为 60%。主要为境内外客户提供全方位的飞机、集装箱、基础设施等租赁服务	飞机租赁及集装箱租赁等客户	运输物流等行业

3）公司为行业排名靠前、市场地位突出、形成规模效应的从事设备运营管理的公司，具有较强的为下游物流和工业企业客户服务的能力并已取得了客户的广泛认可

公司自 2007 年成立以来，主营业务发展从整车经销起家，并始终围绕场内物流设备不断丰富业务内容，陆续扩大了包括配件批发、设备维修服务和设备租赁等业务。公司凭借 14 年连续从事场内物流设备相关业务积累的丰富经验，对场内物流设备有深刻的理解和认识。尤其是自 2015 年重点涉足场内物流设备租赁业务以来，公司凭借 F 系列智能管理系统和租赁管理系统所能实现的对数量庞大的设备的有序高效管理，推动了公司场内设备运营管理数量的快速增长，公司已逐步发展成为行业排名靠前、市场地位突出、规模效应显著的设备运营管理龙头企业。物流业知名企业北京京东世纪贸易有限公司（以下简称京东集团）、顺丰控股股份有限公司（以下简称顺丰速运）、百世物流科技（中国）有限公司（以下简称百世物流）、壹米滴答供应链集团有限公司（以下简称壹米滴答）、上海安能聚创供应链管理有限公司（以下简称安能聚创）、上海华振物流有限公司（以下简称上海华振物流）、浙江心怡供应链管理有限公司（以下简称浙江心怡）、以及制造业知名企业米其林沈阳轮胎有限公司（以下简称米其林轮胎）、美的集团

股份有限公司（以下简称美的集团）、华润雪花啤酒（四川）有限责任公司（以下简称华润雪花）、广东格兰仕集团有限公司（以下简称格兰仕）、三一重工股份有限公司（以下简称三一重工）、亚太森博（广东）纸业有限公司（以下简称亚太森博）等均为公司客户。公司建立了较强的设备运营管理能力和对下游客户的服务能力，取得了客户的广泛认可。

(2) 公司商业模式的合理性及可持续性

1) 公司建立的商业模式符合“以租代购”的行业发展趋势。场内物流设备租赁业务是公司最核心的业务，随着单纯依靠制造、销售物流设备赚取差价的盈利模式已经越来越难以为继，中国的物流设备由购置向租赁模式转变的进程将会加快。越来越多的下游客户已经认可租赁模式，用租赁来降低成本和规避市场风险。公司把握行业发展趋势，围绕租赁业务搭建的商业模式具有合理性及可持续性。

2) 公司建立的商业模式为公司积累核心竞争力奠定基础。为对数量庞大的设备进行数字化管理和全生命周期监控，公司搭建了 F 系列智能管理系统及租赁管理系统。同时，公司在全国范围内布局了百余个服务网点作为与客户紧密对接的触角。公司建立的商业模式实现了对工业和物流业客户在场内物流设备使用需求的全方位满足和“线上+线下”的全面覆盖，为公司积累核心竞争力奠定基础。目前，公司商业模式支撑公司不断发展壮大，公司核心竞争力不断增强，印证了公司商业模式的合理性及可持续性。

3) 公司商业模式具有可复制性，推动公司规模稳步提升。公司成熟的商业模式不仅可以运用在现阶段运营管理的场内物流设备上，而且还可能运用在种类繁多、市场空间巨大的其他工业和物流设备上。通过扩充运营管理的设备品类、拓展服务的行业范围，带动公司主营业务不断发展壮大，最终将自身打造成为国内领先的 B2B 物流和工业设备的租赁共享生态平台运营商。公司商业模式的可复制性证明了公司商业模式的合理性及可持续性。从国际租赁巨头联合租赁的发展即可证明公司的商业模式具有可持续性。

4) 我国租赁业务渗透率仍有较大提升空间，设备租赁行业发展前景广阔。由于我国租赁业务起步较晚，租赁渗透率水平总体上低于欧美发达国家平均水平。

2018 年，我国租赁市场渗透率仅为 6.90%，离欧美发达国家 20%-40%的渗透率还有较大差距。目前，消费领域的 To-C 租赁模式已趋于成熟，而工业领域的 To-B 租赁模式才刚刚起步，未来我国租赁市场将迎来蓬勃发展，预计未来国内租赁市场渗透率将会进一步提升。

（三）公司存在向竞争对手采购情形，披露向同行业采购的原因及合理性，是否符合行业惯例，相关业务是否具有可持续性；报告期内是否存在客户与供应商重叠的情形，如有，请披露各报告期具体采购及销售内容、数量、金额及其占比，客户与供应商重叠的原因及合理性

1. 公司存在向竞争对手采购情形，披露向同行业采购的原因及合理性，是否符合行业惯例，相关业务是否具有可持续性

(1) 公司向竞争对手采购概况

公司主营业务包括场内物流设备租赁、维修以及整机和配件销售。根据经营业务是否与公司重叠，公司的竞争对手包括场内物流设备经营租赁公司、场内物流设备及配件销售公司和场内物流设备维修服务公司。公司本身不涉及场内物流设备生产制造，其所销售的设备全部采购自设备生产厂商或经销商、贸易商，同时因国内整车销售基本采用经销模式，多数厂商不直接销往终端，故设备厂商不与公司构成竞争关系；公司租入的电池组基本为从厂商直接租赁，厂商通常不直接对接终端客户，故该部分经营租入不构成向同行业采购。因此，报告期内，公司向竞争对手采购的交易类型包括向经销商、贸易商购入场内物流设备及配件，向设备经营租赁方租入设备和向维修服务商购买维修服务。公司竞争对手情况具体如下：

竞争对手	竞争对手主营业务	公司与竞争对手竞争的业务
设备经销商、贸易商	从事叉车整机销售业务	场内物流设备销售
配件厂商、贸易商	从事叉车配件生产、销售业务	场内物流设备配件销售
设备经营租赁公司	从事叉车、配件租赁业务	场内物流设备租赁
维修服务商	从事叉车维修业务	场内物流设备维修

报告期内，公司向竞争对手采购的内容与金额如下：

单位：万元

竞争对手	采购内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
设备经销商、贸易商	整车采购	3,297.83	4,004.34	5,421.12	2,684.13
配件厂商、贸易商	配件采购	10,798.23	22,674.30	19,342.96	19,340.58
设备经营租赁公司	设备经营租入	303.39	738.11	111.25	382.00
维修服务商	维修服务购入	950.52	1,407.37	707.71	349.20
合　计		15,349.97	28,824.12	25,583.04	22,755.91

如上表所示，公司向竞争对手采购的内容主要为设备及配件。公司的主营业务包括场内物流设备租赁、维修和设备及配件销售，主要以租赁业务为主，由于在国内未有与公司经营模式相当的公司，故在界定竞争对手时，只要对方的经营业务与公司任一业务重叠，即认定为公司的竞争对手，导致公司向上游供应商采购的用于租赁和维修业务的设备亦全部构成向竞争对手采购。

报告期内，公司向竞争对手采购的场内物流设备和配件中继续销售的情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
向设备经销商、贸易商采购	3,297.83	23.40%	4,004.34	15.01%	5,421.12	21.89%	2,684.13	12.19%
其中：继续用于销售	657.94	4.67%	1,339.02	5.02%	819.85	3.31%	610.17	2.77%
向配件厂商、贸易商采购	10,798.23	76.60%	22,674.30	84.99%	19,342.96	78.11%	19,340.58	87.81%
其中：继续用于销售	4,732.49	33.57%	8,950.57	33.55%	9,324.61	37.65%	9,762.40	44.32%
采购金额合计	14,096.06	100.00%	26,678.64	100.00%	24,764.08	100.00%	22,024.71	100.00%
其中：继续用于销售	5,390.43	38.24%	10,289.59	38.57%	10,144.46	40.96%	10,372.57	47.10%

如上表所示，报告期内公司向竞争对手采购的场内物流设备及配件中多数用于租赁业务，继续用于销售的比例分别为 47.10%、40.96%、38.57%和 38.24%。

(2) 向同行业采购的原因及合理性

如前述分析，公司向同行业采购即公司向竞争对手采购，交易类型包括向经销商、贸易商购入场内物流设备及配件，向设备经营租赁方租入设备和向维修服务商购买维修服务。

1）向同行采购设备及配件

① 向设备经销商、贸易商采购整车

目前国内整车市场普遍采用经销代理模式。对于公司已获得经销代理权的品牌，在经销代理区域内直接向厂商采购，但跨区域的叉车销售，公司仍需从当地经销商处采购；因租赁、销售等业务需要的整车型号特殊、交货期较紧时，公司亦会选择向该品牌的同区域贸易商采购；对于公司尚未取得经销代理权的厂商品牌，通常只能从厂商或其授权的经销代理商采购。

② 向配件厂商、贸易商采购配件

国内的配件厂商通常只销售给配件批发商、叉车制造商，不直接销售给终端客户，公司经营所需的配件通常直接向配件厂商采购。但因配件种类较多，当出现公司无备货的临时需要配件时，公司会向贸易商采购。因厂商通常不接受小批量零星采购，出现需求较少的配件时，为不占用营运资金和降低库存风险，公司亦会选择向其他贸易商采购。

2）向设备经营租赁公司租入设备

在日常经营中，存在因客户需求的车型和配置特殊，客户租期较短且该车型通用性不强的情形；存在客户对设备的需求时间较急、交货期较短，公司没有库存且预计通过其他方式采购无法及时交货的情形。上述情形下，公司会选择向同行租入设备再转租给客户。报告期内，向同行租入场内物流设备的金额分别为382.00 万元、111.25 万元、738.11 万元和 303.39 万元，在公司可供租赁的整体设备规模中占比较小。

3）向设备维修服务商采购维修服务

虽然公司目前在全国范围内设立了百余家服务网点，但仍旧有部分偏远、公司业务较少的区域尚未覆盖，在这些区域的维修服务外购比增加服务网点更符合成本效益原则；当公司自有维修人员无法满足客户的维修需求时，选择外购维修服务可解决短期服务缺口。上述因素会导致公司从其他设备维修服务商采购维修

服务。

综上，公司向竞争对手采购具有商业合理性。

(3) 是否符合行业惯例，相关业务是否具有可持续性

公司业务涉及除设备制造以外的整个场内物流设备产业链，而整个场内物流设备行业所涉及的产品及服务品类多样，各家行业参与者所提供的产品及服务各有优势。在特定交易场景下，竞争关系又会转变成合作关系，相互采购。

在日常经营中，公司为满足临时性特殊需要向经营出租方租入设备，出于成本效益原则向其他维修服务商采购维修服务，向其他整车经销商、贸易商及配件制造商、贸易商采购整车及配件均源于实际经营需要，公司亦存在向竞争对手销售的情形，同行发生正常购销业务符合行业惯例。

综上，公司向竞争对手的采购均源于实际经营需要，属于正常商业合作，符合行业惯例，且公司与该类竞争对手建立了良好的合作关系，合作一直较为稳定，相关业务具有可持续性。

2. 报告期内是否存在客户与供应商重叠的情形，如有，请披露各报告期具体采购及销售内容、数量、金额及其占比，客户与供应商重叠的原因及合理性

(1) 既是客户又是供应商基本情况

报告期内，公司存在既是客户又是供应商的情形，且构成同为客户和供应商的交易（以下简称“双向交易”）单位较多，主要原因系公司主营业务包括场内物流设备租赁、维修以及整机和配件销售业务，交易对手方在向公司销售或采购某项业务的同时亦可能向公司采购或销售其他业务。例如，公司的租赁业务需要向上游叉车生产商或贸易商采购大量设备；由于公司同时经营设备维修和配件销售业务，在长期合作过程中，供应商在有维修及配件需求时，亦会选择向公司采购。

2017-2019 年及 2020 年 1-6 月，与公司构成双向交易的单位数量分别为 203 家、214 家、219 家、116 家，其金额情况具体如下：

项　目	销售金额（万元）	占销售总额的比例	采购金额（万元）	占采购总额的比例
2017 年度	2,049.93	3.57%	24,177.17	50.69%
2018 年度	4,543.18	6.22%	48,014.58	67.74%

2019 年度	4,385.96	4.92%	42,017.23	61.22%
2020 年 1-6 月	2,731.72	6.28%	11,913.35	38.75%

由上表可知，虽双向交易的单位较多，但交易主要以采购为主，销售占比非常小。

报告期内，双向交易的交易额分布情况如下：

单位：家

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
双向交易总单位数	116	219	214	203
任意单边交易小于 10 万元的单位数	106	192	193	189
双边交易额均大于 10 万元的单位数	10	27	21	14
双边交易额大于10万元小于20万元的单位数	1	1	2	0
双边交易额大于20万元小于50万元的单位数	1	3	2	2
双边交易额均大于 50 万元的单位数	2	6	5	3

由上表可知，就单个客户而言，公司与其交易仍旧以采购或销售中的单方交易为主，同时存在大额采购与销售的交易对手方较少。

(2) 构成双向交易的主要类型

报告期内，构成双向交易的主要类型包括：1）同行交易，公司与同行业公司间因正常业务往来互相发生购销业务；2）优享+，公司购入客户的二手整车，并按客户需求以经营租赁方式出租给客户使用；3）回收交易，客户更换旧叉车或设备冗余，公司回收其整机和配件。公司的双向交易以同行交易为主，具体情况如下：

单位：万元

类型	报告期采购总额	采购占比	主要采购内容	报告期销售总额	销售占比	主要销售内容
同行交易	121,768.03	96.55%	整车、配件	7,049.35	51.41%	整车、配件、租赁、维修
优享+	4,034.53	3.20%	整车	3,576.08	26.08%	租赁
回收交易	319.77	0.25%	整车、配件	3,085.36	22.50%	整车、配件、租赁
合 计	126,122.33	100.00%		13,710.79	100.00%	

(3) 报告期各期双向交易具体情况

报告期各期，按照双向交易主要类型的交易金额排序，前十大交易单位的交易内容如下：

2020 年 1-6 月

单位：万元

名称	采购金额	主要采购内容	销售金额	主要销售内容	交易原因
比亚迪股份有限公司	6,235.76	整车、配件	214.06	维修、整车	同行交易
上海海斯特叉车制造有限公司	1,447.72	整车、配件	3.53	维修、配件	同行交易
壹米滴答供应链集团有限公司	755.28	整车	1,422.97	租赁、维修	优享+
三菱物捷仕叉车（上海）有限公司	796.79	整车、配件	21.21	维修、整车	同行交易
丰田产业车辆（上海）有限公司	441.56	整车、配件	2.36	维修	同行交易
三一海洋重工有限公司	256.64	整车	0.11	维修	同行交易
上海合力叉车有限公司	216.18	整车、配件	0.17	维修	同行交易
恩平市新锦成陶瓷有限公司	14.05	整车	165.70	租赁	优享+
合肥高驰贸易有限公司	133.95	配件	1.15	配件	同行交易
广州深度贸易有限公司	121.34	配件	0.21	配件	同行交易

2019 年度

单位：万元

名称	采购金额	主要采购内容	销售金额	主要销售内容	交易原因
比亚迪股份有限公司	22,544.58	整车、配件	398.16	维修、整车	同行交易
安徽合力股份有限公司	3,746.95	整车、配件	33.67	配件、整车	同行交易
三菱物捷仕叉车（上海）有限公司	3,699.89	整车、配件	24.53	维修、租赁	同行交易
丰田产业车辆（上海）有限公司	1,845.93	整车、配件	8.94	维修、配件	同行交易

名称	采购金额	主要采购内容	销售金额	主要销售内容	交易原因
安徽梯易优叉车有限公司	1,130.66	整车、配件	214.70	配件、整车	同行交易
永恒力叉车（上海）有限公司	1,016.03	整车、配件	2.57	租赁	同行交易
卡斯卡特（厦门）叉车属具有限公司	968.26	配件	13.54	整车	同行交易
成都美松叉车有限公司	676.78	整车、配件	6.96	维修、配件	同行交易
上海合力叉车有限公司	555.49	整车、配件	5.33	租赁、维修	同行交易
上海海斯特叉车制造有限公司	527.80	整车、配件	5.36	租赁、维修	同行交易

2018 年度

单位：万元

名称	采购金额	主要采购内容	销售金额	主要销售内容	交易原因
比亚迪股份有限公司	18,809.80	整车、配件	170.88	维修、整车	同行交易
三菱物捷仕叉车（上海）有限公司	8,573.33	整车、配件	5.74	租赁、配件	同行交易
丰田产业车辆（上海）有限公司	3,131.07	整车、配件	5.34	维修	同行交易
菱重叉车（上海）有限公司	2,755.54	整车、配件	1.61	租赁、维修	同行交易
成都美松叉车有限公司	2,009.15	整车、配件	0.49	维修	同行交易
安徽合力股份有限公司	2,423.55	整车	197.72	整车	同行交易
安徽梯易优叉车有限公司	1,843.78	整车、配件	90.29	配件	同行交易
上承（厦门）机电设备有限公司	1,581.06	整车	0.27	维修	同行交易
上海寅立实业有限公司	465.59	整车	2.55	租赁	同行交易
通力轮胎有限公司	446.48	整车、配件	229.09	租赁、维修	优享+

2017 年度

单位：万元

名称	采购金额	主要采购内容	销售金额	主要销售内容	交易原因
比亚迪股份有限公司	4,709.02	整车、配件	135.80	整车、维修	同行交易
安徽合力股份有限公司	4,198.73	整车、配件	27.44	整车	同行交易
安徽梯易优叉车有限公司	3,059.12	整车、配件	72.47	配件	同行交易
菱重叉车（上海）有限公司	2,728.52	整车、配件	2.12	维修	同行交易
丰田产业车辆（上海）有限公司	1,989.39	整车、配件	1.91	维修	同行交易
百世物流科技（中国）有限公司	1,742.74	整车	359.76	租赁、维修	优享+
林德（中国）叉车有限公司	564.55	整车	20.18	配件、租赁	同行交易
合肥集源穗意液压技术股份有限公司	378.60	配件	2.32	配件	同行交易
上海寅立实业有限公司	363.18	整车	1.85	租赁	同行交易
卡尔玛港口机械（深圳）有限公司	338.30	整车、配件	0.32	维修	同行交易

(4) 客户与供应商重叠的原因及合理性

场内物流设备是物流企业、工业企业必备的辅助性生产工具，设备运用的行业分布较广。同时，场内物流设备行业所涉及的产品及服务具有多样性、专业性等特征。一方面，行业内的参与者大多以提供单项业务的产品及服务为主，由于各自提供的产品及服务各有优势及差异，经营过程中亦需采购自营之外的其他产品及服务。另一方面，行业外的参与者分布于各自不同领域并有着各自经营特点，在生产经营过程中会根据各自需要采购经营所需的产品和服务。

公司业务涉及除设备制造以外的整个场内物流设备产业链，由于上述客观原因，必定会存在较多同为客户、供应商的情况，具体原因如下：

1) 同行交易

① 上游整机制造商主要从事设备生产、销售，日常经营过程中存在使用各类型叉车的需求，但其仅拥有自有品牌的叉车，且不具备广泛的维修服务能力，一般对外采购其他类型的叉车或设备维修服务。公司经营多种品牌的叉车，且拥有专业的维修服务团队，并在全国范围内设立了百余家服务网点，上游整机制造

商看中公司经营各类型叉车的丰富资源和具备广泛的专业维修能力，会向公司采购各类型的叉车或维修服务；

② 上游配件制造商向公司销售配件的同时，也向公司采购或租赁叉车整机及配件以供自身使用；

③ 其他同行交易：为及时响应客户需求，与距离较近、合作关系较好且具备产品提供能力的同行企业相互购买各自代理、性价比较高的整机和配件。

2）优享+

报告期内，在部分客户将获得设备使用方式由自持转为租赁的背景下，公司基于从事场内物流设备租赁业务所积累的丰富经验，从拓展市场、锁定客户角度出发，积极迎合客户需求、收购客户二手车，并按客户需求将设备以经营租赁方式租赁给客户使用，为客户在租期内提供包括设备使用、维修、保养、换车等一系列服务，以实现对客户持有设备的优化、共享。

3）回收交易

公司在与非同行客户合作时，该类客户因更换旧机或设备冗余，需要处置所持有的二手设备和配件，该类设备满足公司对外出售或出租的条件，公司向该等客户回收其整机和配件。

综上，公司存在客户与供应商重叠情况具有合理性。

(5) 交易价格的公允性

1）同行交易、回收交易定价方式

同行交易、回收交易模式下，交易双方的采购和销售保持独立，没有对应关系。除采购部分二手叉车和配件采用协商定价外，大部分交易采用市场定价。回收交易模式中，公司向交易对方销售整车、配件和租赁服务，向其采购二手整车和配件。同行交易模式中，公司向交易对方销售整车、配件、租赁服务和维修服务，向其采购（新/二手）整车、配件。交易双方根据叉车的品牌、型号、配置、叉车的磨损程度、性能状态等具体情况，按照行业经验协商制定二手叉车和配件的购买价格。对于其他类型的交易，交易价格主要根据市场行情随行就市。

2）优享+定价方式

优享+模式下，公司根据叉车的品牌、型号、配置、叉车的磨损程度、性能状态等具体情况，并按照行业经验与交易对方确定二手叉车的购买价格；公司依据客户的设备租赁及服务需求，包括叉车品牌、型号、客户使用工况、日使用时长、租赁市场定价等方面，与交易对方确定叉车租赁单价。

综上，公司与同为客户、供应商间的交易价格具有公允性。

（四）报告期内获取销售订单的主要途径、过程和方式及获取销售订单的参与主体，销售过程是否合法合规

1. 报告期内获取销售订单的主要途径、过程和方式及获取销售订单的参与主体

报告期内公司获得销售订单方式主要包括主动接洽、同行介绍和参加招标等。报告期各期，通过主动接洽和同行介绍获取销售订单的金额分别为 54,583.81 万元、69,919.58 万元、86,718.59 万元和 42,444.33 万元，占当期营业收入的比例分别为 94.97%、95.73%、97.36%、97.58%；参加招标方式获取销售订单的金额分别为 2,890.65 万元、3,117.50 万元、2,347.87 万元和 1,050.86 万元，占当期营业收入的比例分别为 5.03%、4.27%、2.64%、2.42%。因公司主营业务具有服务行业广泛、服务客户数量众多、服务频率较高、服务单次收费较低等特点，决定了其主要采取主动接洽和同行介绍方式获得销售订单，而通过招标方式获得的订单金额和比例较低。

报告期内，公司获取销售订单具体情况如下：

获取销售订单的主要途径	过程和方式	参与主体
主动接洽	公司或其分子公司主动与客户接洽，通过深入了解客户使用叉车及其服务过程中存在的问题，提出科学合理保障方案，最终获取销售订单，并签订销售合同	客户、公司或其分子公司
同行介绍	在公司取得原客户信任的基础上，客户向其熟悉的同行业企业（新客户）推荐公司承揽其叉车租赁等服务业务，获得新客户认可后签订销售合同	客户、公司或其分子公司
参加招标	获取客户招标信息后，公司积极参与并中标，最终签订销售合同	客户（招标方）、公司或其分子公司（投标方）

2. 销售过程是否合法合规

(1) 公司获取销售订单的过程合法合规

公司通过主动接洽和同行介绍方式与客户确定销售订单过程中，均严格按照一般的商业规则与客户站在平等的地位上进行友好协商，从双方开始接触到谈判定价再到确定合作关系以及签署合同文本等过程均严格按照公司规章管理制度并履行相关审批程序后执行，不存在不合规的情况。

公司通过参加招标方式获得订单时，严格按照招投标法和公司规章管理制度获取招标信息、准备竞标文件、合理报价，涉及公司事先批准的环节均已履行了审批程序，对竞标过程中包括投标、开标竞标等环节不存在违规操作等不合规的情况

(2) 公司制定了反商业贿赂方面的管理制度

公司制定的《关于防止商业贿赂的管理规定》等制度，能够防范业务开展过程中的商业贿赂等不正当竞争行为。公司在业务开展中严格执行各项制度，在销售过程中不涉及商业贿赂，不存在运用不正当手段进行竞争的情形。

(3) 公司不存在商业贿赂有关的涉诉、行政处罚等情形

报告期内，公司及子公司不存在与商业贿赂有关的涉诉、行政处罚情况。公司及董事、监事、高级管理人员不存在因商业贿赂而发生的重大诉讼、仲裁，行政处罚或被判决承担刑事责任的情形。

综上所述，报告期内，公司销售过程合法合规。

（五）针对维修业务，披露单次故障修复、定期保养及菜单式维修承包的具体内容及其差异、发行人承担的权利及义务，分类披露各期销售金额及占比情况

1. 场内物流设备维修服务各服务类型的具体情况如下：

维修服务类型	服务模式具体内容	服务模式差异	公司权利及义务
单次故障修复	客户车辆发生故障，电话通知上门服务，维修团队通过检查列出维修清单及报价，客户同意后进行维修	单次报价、零单维修，无后续质保	权利：单次收费 义务：单次检修
定期保养	叉车日常维护保养，主要为定期更换易损件	固定期间日常基础保养，超出范围按单次故障修复处理	权利：定期收费 义务：日常基础保养及维护
菜单式维修承包	与客户对于特定车辆签订包修合同，按每台车每月（或每年）计算服务费，维修配件成本及费用由公	收费标准固定、维修维保全包，服务标准化	权利：按合同约定标准收款 义务：保证客户叉车日常

维修服务类型	服务模式具体内容	服务模式差异	公司权利及义务
	司承担（特定情况除外），亦称为“大包式服务”		保质保量的使用

场内物流设备维修服务各服务类型的客户群体特征如下：

类型	主要客户 所处行业	客户群体特征	代表性客户
单次故障修复	制造业企业	1. 客户规模分为中大客户和小客户； 2. 小客户不符合菜单式维修客户要求；中大客户自身不具备叉车的专业管理能力	广东宏宇集团有限公司、富华工程机械（香港）有限公司、亚太森博（广东）纸业有限公司
菜单式维修承包	制造业公司为主、物流和供应链企业为辅	1. 均为中大型客户，客户拥有叉车规模在 20 台以上； 2. 客户自身未单独组建维修团队； 3. 客户对财务核算的精细化要求较高	比亚迪股份有限公司、东莞德永佳纺织制衣有限公司、台湾玻璃中国控股有限公司
定期保养	制造业公司为主、物流和供应链企业为辅	客户自身对叉车的使用管理较为规范、财务精细化核算要求最高	百事食品（中国）有限公司武汉分厂、杭州德邦货运代理有限公司、成都双流新宁捷通物流有限公司

报告期内，场内物流设备维修服务各服务类型的收入构成情况如下：

单位：万元

维修服务类型	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
单次故障修复	3,612.82	77.58%	9,131.67	78.71%	10,466.24	83.46%	10,368.97	83.55%
菜单式维修承包	1,002.85	21.54%	2,388.23	20.59%	1,994.60	15.90%	1,930.23	15.55%
定期保养	41.15	0.88%	81.54	0.70%	80.26	0.64%	111.51	0.90%
合　计	4,656.82	100.00%	11,601.45	100.00%	12,541.09	100.00%	12,410.71	100.00%

场内物流设备并非下游客户的主要生产性工具，且为专业性要求较高的产品，下游客户不具备对设备专业的管理能力，对设备的使用多以事后维修方式为主。上述因素导致下游客户忽略了对设备的定期保养和维护，以发生故障后的维修为主，因此单次故障修复占比较大。

（六）结合相关合同签订情况，披露设备租赁业务与维修业务的关系及区别，相关收入及成本的划分依据是否明确，是否存在对同一客户同时提供两种业务或客户相互转化的情形

1. 设备租赁业务与维修业务的关系及区别

（1）设备租赁业务与维修业务的关系

1）两种业务同为公司主营业务。按照发展时间来看，公司 2013 年开始扩大设备维修业务，2015 年开始扩大设备租赁业务。设备维修业务为设备租赁业务积累了维修人才及技术储备、物流设备及配件供应链、服务网点资源，为设备租赁业务的发展打下了坚实的基础。

公司在为设备维修客户提供维修服务的过程中，依靠“物联网+IT”核心系统提供的技术支持，凭借专业、优质的服务，取得了客户的认可和信赖，并将部分维修业务客户转化为租赁业务客户，为客户的场内物流设备运营管理降低了成本、提高了效率，场内物流设备维修业务对租赁业务具有引流作用。

2）两种业务均包含维修服务。根据公司与下游租赁客户签订的合同，客户采购的设备租赁服务中包含了质保期、保修期、配件更换等维修服务条款。租赁业务的维修服务和单独收费的维修服务具有相同的需求和技术特征，可共享公司的维修能力和资源。

(2) 设备租赁业务与维修业务的区别

1）服务内容上，设备租赁业务为客户提供的是叉车租赁服务，而设备维修业务主要针对客户自有叉车提供维修保养服务；

2）销售标的上，场内物流设备租赁业务销售的是设备的使用权；场内物流设备维修服务业务销售的是维修服务及对应的维修配件；

3）维修标的上，场内物流设备租赁业务中维修服务针对的是公司出租给客户的设备；场内物流设备维修服务业务中维修的设备非公司出租设备，为客户自有或从其他方租入；

4）收费内容上，设备租赁业务向客户收取设备租赁租金，维修服务已包含在租金收入中，不另外收取维修服务费用；场内物流设备维修服务针对单个维修服务作业耗用的人工及材料收取相应费用;

5）收入确认方法上，公司按照有关合同或协议约定的收费时间和方法，按月计算并与客户核对后确认场内物流设备租赁收入。场内物流设备维修业务则在服务结束后，公司与客户对账后确认收入。

2. 设备租赁业务与维修业务相关收入及成本的划分依据是否明确

(1) 设备租赁业务与维修业务相关收入的划分依据是否明确

详见本审核问询函回复二(六)1(2)之说明。公司的设备租赁业务与维修业务的相关收入的划分依据明确，能够准确划分。

(2) 设备租赁业务与维修业务相关成本的划分依据是否明确

租赁设备维修成本与维修服务业务成本的构成项目包括材料成本和人工成本。

1) 租赁设备维修成本与维修服务业务成本中材料成本的划分依据

租赁设备维修材料成本主要系公司用于租赁的场内物流设备的维修、保养材料领用成本，维修服务材料成本主要系公司为客户自有的场内物流设备提供维修服务的材料领用成本。

材料成本的划分：物管中心根据维修人员提交的维修业务需求在供应链系统发起领料，在申请领料时，按照出库类型划分为租赁维修出库、维修销售出库两种类型对材料成本进行分类归集。每月末，公司根据系统中当期结转的租赁维修出库单、维修销售出库单对应的成本分别确认租赁设备维修材料成本和维修服务材料成本。

2) 租赁设备维修成本与维修服务业务成本中人工成本的划分依据

租赁设备维修人工成本主要系公司用于租赁的场内物流设备的维修、保养的人员工资等薪酬，维修服务业务人工成本主要系公司为客户自有的场内物流设备提供维修服务的人员工资等薪酬。

人工成本的划分：公司根据各大类维修服务的维修物料用途及维修时长，对每类维修业务设定标准工时，按照维修工作的实际情况计算标准工时数量并据此对人工成本进行分配。每月末，公司根据审核后的薪酬计算单，将维修人员的薪酬分别按照租赁设备维修、维修服务业务的标准工时进行维修人工成本的分摊。

综上，公司的设备租赁业务与维修业务的相关成本的划分依据明确，能够准确划分。

3. 是否存在对同一客户同时提供两种业务或客户相互转化的情形

报告期内，公司存在对同一客户同时提供场内物流设备租赁和维修业务的情形。因公司主营业务系围绕场内物流设备进行运营管理，且场内物流设备租赁和维修两项业务在业务和技术方面存在内在关系，公司为同一客户同时提供两类业

务的情形具备商业合理性。

报告期各期前 10 大客户中，公司同时提供两类业务的情况如下：

2020 年 1-6 月

单位：万元

序号	客户名称	租赁业务收入	维修业务收入
1	上海安能聚创供应链管理有限公司	2,643.35	1.45
2	百世物流科技（中国）有限公司	2,349.86	0.65
3	壹米滴答供应链集团有限公司	1,421.68	1.29
4	上海韵达运乾物流科技有限公司	670.41	8.13
5	美的集团股份有限公司	369.52	50.16
6	北京京东世纪贸易有限公司	311.50	7.40
7	浙江心怡供应链管理有限公司	302.89	1.81

2019 年度

单位：万元

序号	客户名称	租赁业务收入	维修业务收入
1	上海安能聚创供应链管理有限公司	5,721.29	27.87
2	百世物流科技（中国）有限公司	3,570.71	4.75
3	壹米滴答供应链集团有限公司	2,637.37	28.05
4	上海韵达运乾物流科技有限公司	1,462.95	10.57
5	美的集团股份有限公司	748.09	100.95
6	浙江心怡供应链管理有限公司	666.63	0.56
7	北京京东世纪贸易有限公司	596.21	10.13

2018 年度

单位：万元

序号	客户名称	租赁业务收入	维修业务收入
1	上海安能聚创供应链管理有限公司	5,467.18	38.01
2	百世物流科技（中国）有限公司	1,959.69	8.15
3	壹米滴答供应链集团有限公司	1,795.09	9.59
4	苏州万隆华宇物流有限公司	938.74	0.49
5	美的集团股份有限公司	859.62	50.14
6	北京京东世纪贸易有限公司	770.55	13.66

7	浙江心怡供应链管理有限公司	645.56	0.73

2017 年度

单位：万元

序号	客户名称	租赁业务收入	维修业务收入
1	上海安能聚创供应链管理有限公司	3,897.80	18.13
2	上海臻智叉车服务有限公司	1,282.32	44.94
3	苏州万隆华宇物流有限公司	797.12	2.04
4	武汉市汉企工贸发展有限公司	451.94	70.75

报告期内，公司客户中存在维修业务客户转化为租赁业务客户的情况，但租赁业务客户转化为维修业务客户的情况极少。维修业务客户转化为租赁业务客户的主要原因系：(1) 部分物流业、零售行业客户的业务量具有明显的季节性，导致其对场内物流设备的需求具有数量大、使用周期短的特征，自行购置车辆的使用效率较低，不利于提高内部管理水平，该部分客户在与公司深度接洽后，由原以公司提供维修服务为主转为向公司承租场内物流设备为主；(2) 部分制造业客户所使用场内物流设备的种类、规格较多，其自购车辆的成本较高，且无法完全契合快速变化的业务需求，因此在后续与公司的业务合作中由维修业务客户转为租赁业务客户；(3) 部分大客户因其内部管理方式变动，对非核心的业务需求采取外包处理，因此将对场内物流设备的使用需求转为以租入设备的方式解决。

总体而言，报告期内，公司两类业务客户相互转化的发生频率较低，对公司报告期内的经营情况不构成重大影响。

（七）针对整机和配件销售服务，结合不同销售场景，披露发行人是否为上游供应商的经销商，客户未直接向供应商采购的原因及合理性，海外客户向公司主要采购配件的原因

1. 公司为部分上游供应商的经销商

叉车属于专门用于物料搬运的设备，运用较为广泛，下游客户覆盖物流运输商、电商、电器制造商、食品、冷链、陶瓷厂等众多物流、制造行业的各类型企业客户。由于叉车并非企业客户的核心生产设备，单个客户对叉车需求的数量有限，客户群体具有分布地域广泛且较为分散的特征。同时，叉车属于专用设备，对服务于客户的销售服务人员的专业要求较高，且进军国内叉车市场的国内外叉

车制造商众多，各品牌之间存在较大的竞争，适合采用经销模式快速实现市场占有率的提升。对于国产品牌叉车制造商而言，占据本土服务优势，通过设立直属销售分、子公司及授权经销商和特许经销店的方式组建营销服务网络。其在主要中心区域布局一定分、子公司作为直销网络，但为实现全国市场的深入布局，一般分、子公司仍会建立深入当地的经销服务网络；对于进口品牌叉车制造商而言，为实现尽快抢占全国市场的目标，亦主要依靠经销网络开展销售。总体来看，在国内叉车销售市场中，叉车制造商通过构建经销营销体系，企业能够充分利用经销商的渠道优势，实现快速销售和市场覆盖区域。因此，公司上游供应商中，叉车制造商普遍采用经销模式实现产品销售。

截至招股说明书签署日，公司及其子公司已与韶关比亚迪实业有限公司、三菱物捷仕叉车（上海）有限公司、上海海斯特叉车制造有限公司、安徽梯易优叉车有限公司、丰田产业车辆（上海）有限公司 5 家叉车制造企业签订了经销协议，并取得上述叉车制造企业的经销授权书，公司为上述供应商的经销商。除此之外，公司不存在为上游供应商的经销商的情形。

2. 客户未直接向供应商采购的原因及合理性

公司设备整机销售客户主要为仓储、短途搬运需要的终端客户，下游客户覆盖物流运输商、电商、电器制造商、食品、冷链、陶瓷厂等众多物流、制造行业；设备配件销售客户主要为设备维修商、配件销售商。公司设备整机销售主要集中在公司分子公司，设备配件销售主要集中在公司总部。

(1) 公司自 2007 年成立即以整机经销业务起家，从 2008 年开始扩大配件批发业务，拥有 10 多年连续从事设备整机和配件销售业务的丰富经验，对设备整机和配件销售有较深厚的理解，在设备整机和配件供应渠道、下游客户积累上拥有广泛的资源。经过后续发展，公司逐渐发展成为集场内物流设备租赁、维修以及整机和配件销售业务，并以场内物流设备租赁为最主要业务的设备运营管理公司。但是，设备整机和配件销售业务始终是公司主营业务的重要组成部分。

(2) 公司依靠多年的行业经验及完善的设备与配件数据库实现了与上游供应商的高效对接并与其达成了长期稳定的合作关系，确保场内物流设备及其零部件的供应充足、渠道畅通，以满足日常运营中各个时段、各个品类的设备及配件

需求。相较于制造厂家，公司可满足客户对不同品牌，不同型号的多元化产品需求。批量采购使公司拥有较强的配件采购议价能力，并有效降低采购成本和物流成本，公司销售的配件产品性价比较高。

(3) 由于整机设备具有地域分布分散、叉车产品品类需求多样化、服务要求高效及时等特点，上游供应商在销售网络布局、专业化售后服务等方面能力有限，而公司能满足下游客户对于场内物流设备及其服务的多样化需求。公司以 73 家分、子公司为中心，在全国范围内布局了百余个服务网点与客户紧密对接。得益于公司广泛的服务网点设置，公司能够更快响应客户的特定需求，使服务周期得到较大缩短，服务体验得到较大提升，为与客户之间的长期合作奠定了基础。

综上所述，客户未直接向供应商采购具有合理性。

3. 海外客户向公司主要采购配件的原因

(1) 国产配件大量出口海外市场。目前，我国是全球最大的场内物流设备配件生产国之一，国产叉车配件性价比相对较高，获得了众多海外客户。以公司为例，公司境外销售客户地域非常分散，涉及美国、俄罗斯、巴西等 100 多个国家和地区。同时，单一终端客户对于场内物流设备配件的采购具有高度特定化、需求数量少的特点，多级批发和贸易模式在行业内非常普遍。公司在产业链中的角色类似于场内物流配件采购超市，境外的配件批发商、贸易商可以以一个较为优惠的价格直接从公司采购其所需的各类配件。

(2) 公司配件产品具有品类齐全和性价比较高的优势。目前，公司的供应链数据库已记录超过 20 万种零部件信息，完整记录了各品牌设备适用的零部件型号规格、性能指标、配件库存、采购情况等信息。公司借助完善的设备与配件供应链系统实现了与上游供应商的高效对接，确保场内物流设备零部件的供应充足与渠道畅通，以满足海外客户多样化的采购需求。与此同时，批量采购使公司拥有较强的配件采购议价能力，并有效降低采购成本和物流成本，公司销售的配件产品性价比较高。

(3) 公司具备服务海外客户的能力。公司自 2008 年开始扩大场内物流设备配件销售业务，并专门成立国际事业中心负责公司海外配件销售业务的开展，经过多年经营，公司在配件产品出口海外涉及的客户开发、备货、运输、报关等方

面积累了丰富的经验。公司前期主要通过参加国内外展会、互联网网站推广公司配件产品，初步积累了一定的海外客户资源。最近几年，随着公司品牌效应的增强，部分海外客户主动发起交易，海外客户群体进一步巩固和扩展。正是由于公司在场内物流设备配件海外销售领域具备专业的客户服务能力，随着公司海外销售体系的逐步完善，海外客户选择公司作为场内物流设备配件的供应商。

（八）行业内竞争详细情况，各细分领域国内外参与竞争企业的数量情况，是否存在区域性特征；结合公司产品功能、核心技术、终端客户情况、市场竞争情况等，用通俗易懂的语言披露公司核心竞争力及其可持续性。

1. 行业内竞争详细情况，各细分领域国内外参与竞争企业的数量情况，是否存在区域性特征

(1) 场内物流设备租赁领域国内外参与竞争企业情况

公司场内物流设备租赁业务开展区域均在国内。场内物流设备主要客户为下游的物流和制造业客户，主要分布在华东及华南地区。为更好服务客户，场内物流设备租赁企业一般选择距离客户较近的区域布局服务网点。就单个场内物流设备租赁企业而言，受服务半径限制，具有一定的区域性特征。公司已在国内布局了百余家服务网点，具备辐射全国的能力，设备租赁规模位居国内第一，已成长为一家全国性的场内物流设备运营管理公司。

为实现租赁设备的高效供应，公司除在全国各地设置百余个服务网点外，还在合肥、天津、广州和成都等地设立了供应链基地，以保证出租设备的快速调配及后续服务工作。公司供应链基地覆盖区域和场内物流设备存放情况如下：

单位：台

供应链基地	覆盖区域	仓库最大存放量	2020年6月30日实际存放量
广州基地	广东、广西、湖南、江西、福建、海南等	2,600	853
合肥基地	上海、江苏、安徽、浙江、河南、湖北等	4,500	2,543
天津基地	河北、黑龙江、吉林、辽宁、北京、山西、山东、天津、内蒙古等	2,000	737
成都基地	四川、重庆、云南、贵州、陕西、甘肃等	600	97
合 计	-	9,700	4,230

公司综合运用物联网技术与信息技术，借助租赁管理系统和 F 系列智能管理系统对供应链基地的租赁资产进行有效管理：一是借助租赁管理系统，公司能根据客户的行业属性和具体需求，为下游企业客户设计并提供定制化、差异化的综

合租赁服务方案，为客户匹配合适车源并组织运输调度。公司能够同时对供应链基地出租设备的租赁、维护、检修、调配进行电子化、信息化与自动化处理，实现业务流程的有效实时监控及设备全生命周期的数据共享；二是借助 F 系列智能管理系统，公司可以实时追踪租赁设备的使用情况，监控设备的特定维修需求，并在发生故障前及时预警。

目前，物流设备租赁市场呈现市场规模大、参与竞争企业多、市场集中度低、还未到达成熟期的特征，难以通过统计年鉴、协会网站等公开渠道获取国内外参与竞争企业的数量信息，相关参与竞争企业具体情况如下：

1）厂商系设备租赁企业主要系场内物流设备制造厂商的租赁业务附属公司。国外叉车制造企业通过在中国设立子公司的形式参与国内场内物流设备租赁市场的竞争。例如，国际知名叉车制造商德国林德集团设立了中国子公司-林德（中国）叉车有限公司，其可供租赁叉车数量 8,000 台，拥有五个大型基地及 2,300 家租赁用户。同时，杭叉集团、安徽合力等国内主要叉车制造企业已分别成立杭叉租赁、永合力等叉车租赁子公司布局场内物流设备租赁市场。

2）专业设备租赁服务公司实行专业化发展战略，深耕场内物流设备租赁领域，为客户提供专业、高效的设备租赁服务。目前，国内企业中，佛朗斯、法艾姆物流以及新三板挂牌企业利驰股份（已退市）、弘陆股份等均为专业设备租赁服务公司。公司凭借超过 3 万台场内物流租赁设备的运营管理规模成为国内叉车租赁行业的头部企业。

(2) 场内物流设备及配件销售领域国内外参与竞争企业情况

1）公司场内物流设备销售区域均在国内。国内主要从事场内物流设备销售业务的企业主要包括设备制造商、品牌经销商、贸易商。由于公司不从事场内物流设备制造，为部分设备制造商的经销商和部分叉车品牌的贸易商，与公司构成竞争关系的主要为品牌经销商和贸易商。授权经销方式一般约定了经销区域，就单个经销商经营的单个品牌场内物流设备而言，销售区域受到限制。贸易商模式下，销售区域虽然不受到限制，但考虑到运输成本、客户分布等因素，仍带有一定的区域性特征。目前，公司已取得 5 个叉车品牌的经销授权，并与业内主流叉车供应商保持稳定的合作关系。

在国内，从事场内物流设备销售业务的企业众多，难以通过公开渠道获取参与竞争企业的数量信息。目前，主流设备制造商都通过直销+经销相结合的方式进行销售。以国内场内物流设备制造商杭叉集团为例，其 2019 年年报显示，杭叉集团拥有 500 多家授权经销商和特许经销店。同时，区域性中小型贸易商也与公司构成一定竞争关系。由于场内物流设备品牌较多，经销商和贸易商数量较多，设备性能各异，场内物流设备销售领域竞争激烈。

2）公司场内物流设备配件主要销往国外，涉及 100 多个国家和地区，同时面临来自国内外贸企业和国外同行业企业的竞争。与场内物流设备受到运输半径限制不同，配件具有体积小、重量轻等特点，便于运输，随着电子商务的发展和物流体系的不断完善，经营场内物流设备配件销售的企业分布区域性特征不明显。场内物流设备配件行业属于场内物流设备行业的细分领域，难以通过公开渠道获取参与竞争企业的具体数量信息。公司凭借在整车经销和配件批发行业的多年积累，在 2013 年已完成叉车零配件数据库和供应链体系构建，在场内物流设备配件销售业务上具有一定的竞争优势。

(3) 场内物流设备维修领域国内外参与竞争企业情况

公司场内物流设备维修业务开展区域均在国内。与场内物流设备租赁业务相同，就单个场内物流设备维修企业而言，受服务半径限制，具有一定的区域性特征。公司已在国内布局了百余家服务网点，具备辐射全国的能力，与其他同行业企业相比具有规模优势。

目前，仅从事场内物流设备维修业务的公司较少，一般与场内物流设备租赁和销售业务搭配作为服务客户的综合服务解决方案参与市场竞争。从事场内物流设备维修业务的企业较为分散，规模大小不一，难以通过公开渠道获取参与竞争企业的数量信息。

2. 结合公司产品功能、核心技术、终端客户情况、市场竞争情况等，用通俗易懂的语言披露公司核心竞争力及其可持续性

(1) 公司核心竞争力及其可持续性说明

1）关于产品功能。公司主营业务为场内物流设备租赁、维修以及整机和配件销售业务，结合主营业务演变过程来看，公司不同业务之间相互促进，帮助公

司更好的服务下游客户，增强客户粘性。即公司产品功能具有持续服务客户的能力。

2）关于核心技术。公司 F 系列智能管理系统和租赁管理系统实现了对超过 2 万台场内物流租赁设备精准的数字化管理，在保证公司对数量庞大且快速增长的设备运营管理的前提下，公司实现了较好的经济效益。

3）关于终端客户。公司主要下游客户为工业和物流企业，客户具有多而散的特点，合作客户数量多达数千家。截至本说明出具日，公司服务的大客户包括物流业知名企业京东集团、顺丰速运、百世物流、壹米滴答、安能聚创、上海华振物流、浙江心怡、以及制造业知名企业米其林轮胎、美的集团、华润雪花、格兰仕、三一重工、亚太森博，公司客户质量较高。

4）关于市场竞争。2019 年 9 月，公司以当时 23,000 台的叉车租赁规模被 IRN（国际租赁资讯）评选为叉车租赁行业中国第一、全球第五，公司行业地位十分突出。由于我国租赁业务起步较晚，租赁渗透率水平总体上低于欧美发达国家平均水平。2018 年，我国租赁市场渗透率仅为 6.90%，离欧美发达国家 20%-40%的渗透率还有较大差距。公司凭借优势行业地位和国内广阔的市场前景，主营业务拥有较大发展空间。

综上，结合公司产品服务功能已被客户广泛认可和接受、核心技术有利支撑了公司设备运营、公司服务客户数量庞大且不乏优质客户、公司突出的行业地位以及公司所面临的广阔发展空间，公司具有核心竞争力且竞争力具有可持续性。

（九）发行人撤回申请的原因，相关事项是否已消除或整改

1. 公司撤回前次科创板申请的原因

(1) 公司科创属性不突出。结合公司拥有的发明专利情况、研发费用投入及占收入比例等方面评价，公司可能未严格符合上交所科创板关于拟申请企业的科创属性定位。

(2) 公司前次申请规模体量偏小。前次 IPO 申报时，报告期 2016-2018 年营业收入分别为 37,304.14 万元、57,474.46 万元和 73,037.08 万元，扣除非经常性损益后净利润分别为 1,744.47 万元、3,357.54 万元和 4,278.51 万元，前次申请报告期净利润规模偏小。公司根据报告期内营业收入、净利润规模，并结合

企业发展情况，调整了企业上市具体规划，集中精力发展业务，扩大业务规模，提升盈利能力，择机再启动上市计划。

(3) 公司结合创业板注册制试行时间预期，并综合考虑公司主营业务更加符合创业板定位的特征，公司拟先撤回科创板上市申请，待创业板注册制推出后积极选择在创业板申请上市。

综上所述，结合公司主营业务科创属性不突出、报告期内规模体量偏小以及公司更加符合创业板定位的特征，公司调整战略规划，撤回了前次 IPO 申请。

2. 相关事项是否已消除或整改

本次公司调整了申报板块，即向深圳证券交易所申请公开发行股票并在创业板上市。公司符合创业板定位，前述公司科创属性不突出等事项已消除，具体如下：

(1) 公司符合创业板相关行业范围

场内物流设备租赁业务是公司最主要的业务，所处行业为基于物联网技术的场内物流设备租赁业，不属于“上市推荐行业负面清单”范畴，符合创业板相关行业范围。

(2) 公司依靠创新、创造、创意开展经营活动

1) 公司的业务模式符合创新、创造、创意性特征。公司实现了由设备贸易服务商向资产运营管理商转型的模式创新，实现了传统产业与新技术的深度融合，实现了客户服务模式的创新。

2) 公司的核心技术符合创新、创造、创意性特征。公司核心技术的研发依托于其成熟的研发体系和自主创新能力，公司核心技术的先进性体现在其建立在产业深度理解上的物联网应用系统开发、设计能力及数据的应用、分析能力。

3) 公司具有成长性，属于成长型创新创业企业。2017-2019 年，公司的营业收入分别为 57,474.46 万元、73,037.08 万元及 89,066.46 万元，复合增长率为 24.49%。其中，场内物流设备租赁收入增长迅速，复合增长率达到 50.50%。2017-2019 年，公司扣除非经常性损益后的净利润分别为 3,357.54 万元、4,278.51 万元和 5,115.44 万元，复合增长率为 23.43%。公司业绩具有较强的成长性，已经具备一定规模体量。公司在场内物流设备租赁行业中具有较高的知名

度和市场地位，所处行业市场空间广阔，业绩具有较强的成长性，具有创新创业企业的特征。

（十）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 通过逐项对比本次申报稿和前次申报稿主营业务及核心技术的相关内容，分析主营业务及核心技术的内容与前次申报稿的具体差异，确认造成差异的原因及合理性，是否符合公司业务实质；查阅报告期内公司的营业收入结构、访谈公司管理层，了解公司主营业务演变情况，确认报告期内主营业务是否存在重大变化；

(2) 访谈公司管理层、技术部门负责人，了解核心技术对生产经营、客户获取等方面的具体作用；查询其他同行业可比公司研发叉车管理系统的时间及运用情况，并进行对比分析，确认与同行业相比是否具备竞争优势；

(3) 访谈公司管理层，查阅相关行业杂志、浏览相关网站，了解租赁模式的固有优点；查阅采取设备租赁模式的上市公司的相关资料，了解场内物流设备租赁模式的市场认可情况；获取与主要客户的访谈记录，了解客户对公司租赁模式的认可情况；对比报告期内各种类型设备通过自持方式和租赁方式的资金占用成本（现值），租赁方式使用设备是否比自行购买方式具备成本优势，确认下游物流、供应链公司未选择自行购买叉车而向公司租赁的原因及合理性；

(4) 查阅相关行业研究报告，了解场内物流设备行业的市场空间和发展趋势，分析公司商业模式是否符合行业发展趋势；访谈公司管理层，了解公司商业模式与核心竞争力之间的关系，确认披露公司商业模式的合理性及可持续性；

(5) 访谈公司管理层，了解公司竞争对手的类型，公司向同行业采购的原因及合理性，是否存在既是公司客户，又是公司竞争对手的情况；获取公司向竞争对手采购的明细，统计分析公司向竞争对手采购单的内容与金额；确认是否符合行业惯例，相关业务是否具有可持续性；

(6) 获取公司报告期内的采购明细和销售明细，关注是否存在客户与供应商重叠的情形；针对重叠的客户与供应商，查阅主要采购合同以及销售合同，分析

统计报告期各期双向交易的采购及销售内容、数量、金额；访谈公司管理层，分析客户与供应商重叠的原因及合理性，确认是否具有商业合理性；通过抽取相关交易记录并与市场价进行比对确认交易价格是否公允；按照双向交易中主要类型的金额排序，选取前十大交易单位，详细分析客户名称及合作原因；

(7) 访谈公司销售部门负责人，了解公司报告期内获取销售订单的主要途径、过程和方式及获取销售订单的参与主体，并分析其特点。销售过程是否合法合规的核查程序：1) 获取公司反商业贿赂方面的管理制度，并了解其执行情况；2) 针对参加招标方式获取销售订单的方式，统计分析其金额和占比情况，访谈公司销售部门负责人了解投标的过程，获取相关投标文件；3) 查询公司是否存在商业贿赂有关的涉诉、行政处罚等情形；4) 访谈公司主要客户，了解公司在销售过程中是否合法合规；

(8) 抽取公司单次故障修复、定期保养及菜单式维修承包业务合同，并访谈公司销售部门负责人，了解三项维修业务的分类标准、具体内容及其差异、公司承担的权利及义务；取得报告期维修业务明细，统计各期销售金额及占比情况；

(9) 访谈公司销售部门负责人和财务部门负责人、查阅租赁业务与维修业务合同，了解设备租赁业务与维修业务的关系及区别，确认设备租赁业务与维修业务收入划分依据是否明确；

(10) 访谈公司财务总监，了解不同维修业务类型下的领料情况、维修标准工时的制定依据和合理性，以及材料成本发出计价和人工成本的分摊等情况；获取并复核公司报告期各期租赁设备成本和维修服务业务成本的具体构成明细表；查看公司供应链系统，了解租赁设备维修业务和维修服务业务在系统中的领料情况，与成本明细表中领料情况进行对比；获取公司薪酬计算明细表、人工成本的分摊明细表，复核上述两类维修业务中人员工资的计算及分配情况，确认设备租赁业务与维修业务收入划分依据是否明确；

(11) 获取报告期内公司的租赁业务明细和维修业务明细，统计公司报告期内前十大客户中同时提供上述两种业务的金额和比例；访谈公司销售部门负责人，了解是否存在租赁业务客户和维修业务客户相互转化的情形；

(12) 获取公司与上游供应商的签订的经销协议和取得的经销授权书，访谈

公司采购部门负责人，了解公司是否为上游供应商的经销商，客户未直接向供应商采购的原因及合理性，海外客户向公司主要采购配件的原因；

(13) 访谈公司管理层，查阅行业研究报告、杂志，分析行业内竞争详细情况，各细分领域国内外参与竞争企业的数量情况，是否存在区域性特征；了解披露公司核心竞争力及其可持续性；

(14) 获取公司前次申请撤回申请的文件，并访谈公司管理层，了解公司撤回申请的原因，分析相关事项是否已消除或整改。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 主营业务及核心技术的内容与前次申报稿的差异具有合理性，符合公司业务实质；报告期内，公司主营业务不存在重大变化；

(2) 核心技术对公司在生产经营、客户获取等方面发挥了关键作用，与同行业相比具备竞争优势，下游物流、供应链公司未选择自行购买叉车而向公司租赁具有合理性，公司商业模式具有合理性及可持续性；

(3) 公司业务开展过程中存在既是公司客户，又是公司竞争对手的情况，公司向同行业采购具有合理性，符合行业惯例，且相关业务具有可持续性；报告期内，公司存在客户与供应商重叠情形，具有合理性，交易价格公允；

(4) 报告期内，公司获取销售订单的主要途径包括主动接洽、同行介绍、参加招标等方式，公司销售过程合法合规；

(5) 对比单次故障修复、定期保养及菜单式维修承包业务合同，三项维修业务在服务内容、公司承担的权利及义务等方面存在差异。报告期内，维修服务中单次故障修复占较大比例具有合理性；

(6) 公司的设备租赁业务与维修业务的相关收入与成本的划分依据明确，能够准确划分。报告期内，存在对同一客户同时提供两种业务或客户相互转化的情形；

(7) 公司已与部分上游供应商的签订经销协议并取得经销授权书，公司为部分上游供应商的经销商。客户未直接向供应商采购和海外客户向公司主要采购配件具有商业合理性；

(8) 场内物流设备租赁、场内物流设备及配件销售、场内物流设备维修等细分领域企业数量信息都无法通过公开渠道查询，除场内物流设备配件销售外，其他细分领域都存在一定的区域性特征，公司核心竞争力具有可持续性；

(9) 综合公司主营业务科创属性不突出、报告期内规模体量偏小以及公司更加符合创业板定位的特征等因素，公司撤回了前次 IPO 申请。公司符合创业板定位，前述公司科创属性不突出等事项已消除。

三、（问题 11） 招股说明书披露，报告期内公司通过高新技术企业认定，按 15%的税率缴纳企业所得税。请发行人补充披露报告期内享受的税收优惠是否符合相关法律、法规的规定，量化披露报告期内经营成果对政府补助、税收优惠等是否存在重大依赖。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）请发行人补充披露报告期内享受的税收优惠是否符合相关法律、法规的规定

公司报告期内享受的税收优惠主要有：母公司享有高新技术企业 15%企业所得税优惠税率以及公司和部分子公司享受小微企业20%企业所得税优惠税率以及部分子公司享受增值税加计抵减优惠政策。

1. 企业所得税税收优惠

(1) 公司享有高新技术企业 15%企业所得税优惠税率

公司于 2016 年首次获得高新技术企业证书，证书编号为 GR201644002696，有效期三年，2016-2018 年度减按 15%的税率缴纳企业所得税；2019 年再次通过高新技术企业认定，并于 2019 年 12 月收到由广东省科学技术厅、广东省财政厅、国家税务总局广东省税务局颁发的高新技术企业证书，证书编号为 GR201944001665，有效期三年，2019-2021 年度减按 15%的税率缴纳企业所得税。

根据科技部、财政部和国家税务总局发布的《关于印发<高新技术企业认定管理办法>的通知》（国科发火〔2008〕172 号）及《关于印发<高新技术企业认定管理工作指引>的通知》（国科发火〔2008〕362 号）等文件，高新技术企业认定条件及公司情况如下：

序号	高新技术企业认定条件	公司相关情况	是否符合
1	企业申请认定时须注册成立一年以上	公司成立于 2007 年 12 月 5 日，已注册成立超过一年。	是
2	企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	公司自主研发了 F 系列智能管理系统及租赁管理系统，并持续更新迭代，该系统在公司核心业务运营与管理上发挥核心支持作用，相关知识产权不存在权属纠纷。	是
3	对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	对公司主要服务发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》中的领域，即“一、电子信息”之“（一）软件”之“10、物联网应用软件”。	是
4	企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%	报告期各期末公司研发人员数分别为 118 人、116 人、113 人和 119 人，占当年职工总数比例分别为 12.10%、11.05%、10.48%和 11.12%。	是
5	企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：（1）最近一年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%；（2）最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%；（3）最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%	报告期内公司营业收入分别为 53,485.18 万元、67,754.87 万元、84,227.56 万元和 41,714.01 万元，研发费用分别为 1,647.36 万元、2,249.77 万元、2,774.26 万元和 1,495.23 万元，研发费用占营业收入比例分别为 3.08%、3.32%、3.29%、3.58%；公司研发活动均在境内进行。	是
6	近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%	公司的核心技术主要应用于场内物流设备租赁与维修业务，根据汇算清缴报告，2019 年度高新收入为 52,637.15 万元，总收入为 85,362.45 万元，高新收入占比为 61.66%。	是
7	企业创新能力评价应达到相应要求	公司当前的研究开发组织管理水平、科技成果转化能力、核心自主知识产权数量、销售与总资产成长性等指标符合《高新技术企业认定管理办法》的要求。	是
8	企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	公司 2019 年获得高新技术企业认定，2017 年-2019 年公司未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	是

注：上述财务数据、研发人员数据均为母公司口径数据

综上，公司符合高新技术企业认定条件，享受高新技术企业税收优惠符合相关法律、法规的规定。

(2) 公司部分子公司享受小微企业 20%企业所得税优惠税率

2017 年度，佛山市顺德区容桂力欣叉车有限公司、珠海梯西埃姆叉车有限公司、佛山市佛朗斯叉车有限公司、广州佛琅斯叉车有限公司、东莞佛朗斯工程机械有限公司、上海英吉叉车有限公司应纳税所得额低于 50 万元，符合小型微利企业的认定标准，其所得减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。

2018 年度，佛山市顺德区容桂力欣叉车有限公司、中山梯西埃姆叉车销售有限公司、珠海梯西埃姆叉车有限公司、佛山市佛朗斯叉车有限公司、广州佛琅斯叉车有限公司、东莞佛朗斯工程机械有限公司应纳税所得额低于 100 万元，符合小型微利企业的认定标准，其所得减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。

2019 年度，佛山市顺德区容桂力欣叉车有限公司、中山梯西埃姆叉车销售有限公司、珠海梯西埃姆叉车有限公司、佛山市佛朗斯叉车有限公司、广州佛琅斯叉车有限公司、东莞佛朗斯工程机械有限公司、广州新泽叉车租赁有限公司、苏州东高机械有限公司、沈阳天顺丰田叉车销售有限公司、长春冠廷机械有限公司、哈尔滨鹏泽机械有限公司、上海英吉叉车有限公司、青岛台正新贸易有限公司应纳税所得额低于 100 万元，符合小型微利企业的认定标准，应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 25%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。

2020 年 1-6 月，佛山市顺德区容桂力欣叉车有限公司、中山梯西埃姆叉车销售有限公司、珠海梯西埃姆叉车有限公司、佛山市佛朗斯叉车有限公司、广州佛琅斯叉车有限公司、东莞佛朗斯工程机械有限公司、广州新泽叉车租赁有限公司、苏州东高机械有限公司、沈阳天顺丰田叉车销售有限公司、上海英吉叉车有限公司、青岛台正新贸易有限公司应纳税所得额低于 100 万元，符合小型微利企业的认定标准，应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 25%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。

根据财政部和国家税务总局发布的相关规定，报告期各期小型微利企业认定条件及税收优惠政策如下：

年　度	条件	税收优惠政策
2017 年度	1. 年应纳税所得额低于 50 万元（含 50 万元） 2. 工业企业从业人数不超过 100 人，资产总额不超过 3000 万元；其他企业从业人数不超过 80 人，资产总额不超过 1000 万元	年应纳税所得额减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税
2018 年度	1. 年应纳税所得额低于 100 万元（含 100 万元） 2. 工业企业从业人数不超过 100 人，资产总额不超过 3000 万元；其他企业从业人数不超过 80 人，资产总额不超过 1000 万元	年应纳税所得额减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税
2019 年度	1. 年应纳税所得额低于 300 万元（含 300 万元） 2. 从业人数不超过 300 人，资产总额不超过 5000 万元	1. 年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 25%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税； 2. 年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税
2020 年 1-6 月	1. 年应纳税所得额低于 300 万元（含 300 万元） 2. 从业人数不超过 300 人，资产总额不超过 5000 万元	1. 年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 25%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税； 2. 年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税

报告期内公司享受小微企业优惠税率的各主体相关条件情况如下：

纳税主体名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	是否符合规定
佛山市顺德区容桂力欣叉车有限公司	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<100 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	年应纳税所得额<50 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	是
中山梯西埃姆叉车销售有限公司	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<100 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	年应纳税所得额＞50 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	是
珠海梯西埃姆叉车有限公司	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<100 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	年应纳税所得额<50 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	是
佛山市佛朗斯叉车有限公司	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<100 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	年应纳税所得额<50 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	是
广州佛琅斯叉车有限公司	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<100 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	年应纳税所得额<50 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	是

纳税主体名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	是否符合规定
东莞佛朗斯工程机械有限公司	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<100 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	年应纳税所得额<50 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	是
广州新泽叉车租赁有限公司	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<100 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	年应纳税所得额<50 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	是
苏州东高机械有限公司	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<100 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	年应纳税所得额<50 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	是
沈阳天顺丰田叉车销售有限公司	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<100 万元；从业人数<80 人；资产＞1000 万元	年应纳税所得额<50 万元；从业人数<80 人；资产＞1000 万元	是
长春冠廷机械有限公司		年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<100 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	年应纳税所得额<50 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	是
哈尔滨鹏泽机械有限公司		年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<100 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	年应纳税所得额<50 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	是
上海英吉叉车有限公司	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额＞100 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	年应纳税所得额<50 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	是
青岛台正新贸易有限公司	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<300 万元；从业人数<300 人；资产<5000 万元	年应纳税所得额<100 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	年应纳税所得额<50 万元；从业人数<80 人；资产<1000 万元	是

综上，报告期各年度，公司部分子公司满足小微企业的认定条件，享受小微企业 20%企业所得税优惠税率符合相关法律、法规的规定。

2. 增值税税收优惠

根据《财政部税务总局海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部、国家税务总局、海关总署公告 2019 年第 39 号），自 2019 年 4 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日，允许生产、生活性服务业纳税人按照当期可抵扣进项税额加计 10%。生产、生活性服务业纳税人，是指提供邮政服务、电信服务、现代服务、生活服务（以下简称“四项服务”）取得的销售额占全部销售额的比重超过 50%的纳税人。四项服务的具体范围按照《销售服务、无形资产、不动产注释》（财税〔2016〕36 号印发）执行。

报告期内，场内物流设备租赁业务是公司的核心业务。根据《销售服务、无

形资产、不动产注释》（财税〔2016〕36 号印发），租赁服务属于“现代服务”范畴。对于公司（含下属分公司）和佛山市顺德区容桂力欣叉车有限公司、佛山市佛朗斯叉车有限公司、中山梯西埃姆叉车销售有限公司、沈阳天顺丰田叉车有限公司 4 个子公司，主体条件和租赁业务收入占比符合前述政策要求，并已按相关规定向当地税务局进行纳税申报。

综上，公司和部分子公司享受增值税加计抵减优惠政策符合相关法律、法规的规定。

（二）量化披露报告期内经营成果对政府补助、税收优惠等是否存在重大依赖

1. 量化披露报告期内经营成果对政府补助是否存在重大依赖

报告期内，政府补助占利润总额的比例较小，且政府补助全部计入当期非经常性损益，公司经营成果对政府补助不存在重大依赖的情形。

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
计入当期非经常性损益的政府补助金额	71.08	505.66	295.34	188.24
利润总额	2,714.57	5,948.76	5,113.83	4,049.04
政府补助占利润总额的比例	2.62%	8.50%	5.78%	4.65%

2. 税收优惠的影响

报告期内，公司税收优惠与利润总额的关系如下：

单位：万元

项　目	2019 年 7 月至 2020 年 6 月	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高新企业认定所得税优惠	495.55	218.05	413.61	312.68	366.80
小微企业认定所得税优惠	43.68	0.75	85.86	54.01	32.23
增值税加计抵减	1,481.15	868.63	794.94	0.00	0.00
税收优惠总额	2,020.37	1,087.43	1,294.41	366.69	399.03
利润总额	6,585.46	2,714.57	5,948.76	5,113.83	4,049.04
税收优惠占利润总额的比例	30.68%	40.06%	21.76%	7.17%	9.85%

增值税加计抵减金额占利润总额的比例	22.49%	32.00%	13.36%	0.00%	0.00%

根据上表，公司享受的税收优惠包括高新企业所得税优惠、小微企业所得税优惠、增值税加计抵减税收优惠，其中 2019 年以来享受的增值税加计抵减税收优惠金额和占比较高，引起公司 2019 年和 2020 年 1-6 月享受的税收优惠占利润总额的比例较高。

公司 2020 年 1-6 月税收优惠占利润总额的比例处于较高水平达 40.06%，主要是公司收入存在季节性波动所致（一般而言公司上半年利润总额小于下半年），如剔除季节性因素影响即将统计区间改为一个年度（2019 年 7 月至 2020 年 6 月），则税收优惠占利润总额比例大幅下降至 30.68%。

公司预计未来将会持续享受高新技术企业和小微企业对应的企业所得税税收优惠政策，而增值税加计扣除政策到期后是否会延续有不确定性。报告期各期，公司享受的增值税加计扣除税收优惠在剔除收入季节性波动因素影响后占利润总额的比例低于 30%（2019 年 7 月至 2020 年 6 月为 22.49%），公司对于增值税加计扣除税收优惠不存在重大依赖。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 通过查阅公司财务报告、访谈公司财务总监，了解公司报告期内享受的税收优惠政策；

(2) 查阅 2016 年和 2019 年公司两次申请高新技术企业的申报材料；对照《高新技术企业认定管理办法》等法律法规规定的高新技术企业认定条件与程序，复核公司是否符合高新技术企业认定条件，确认公司享受 15%企业所得税优惠税率是否符合相关法律、法规的规定；

(3) 获取子公司企业所得税汇算清缴报告，统计部分子公司享受小微企业优惠税率的金额；查阅小微企业所得税优惠相关法律法规，复核部分子公司是否符合小微企业的认定条件，确认部分子公司享受小微企业 20%企业所得税优惠税率是否符合相关法律、法规的规定；

(4) 查阅公司适用的增值税加计扣除相关法律法规，并与公司对应的条件逐

一核对，确认公司和部分子公司享受增值税加计抵减优惠政策是否符合相关法律、法规的规定；

(5) 对公司享有的政府补助、税收优惠金额实施分析程序，分析其对报告各期经营成果的影响程度，确认经营成果对政府补助、税收优惠等是否存在重大依赖。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

报告期内，公司享受的税收优惠符合相关法律、法规的规定，经营成果对政府补助、税收优惠等不存在重大依赖。

四、（问题 12） 申报材料显示，发行人将报告期内 16 次收购由资产收购改成按照非同一控制下的业务合并进行会计处理，并采用追溯重述法对该项会计差错进行了更正。请发行人补充披露：（1）在科创板申报阶段将上述收购认定为资产收购而本次申报认定为非同一控制下业务合并的原因；相关会计差错更正对财务报表的具体影响，会计差错更正是否履行了必要的程序；报告期发行人会计核算基础是否薄弱，相关内部控制是否有效；（2）历次收购按照非同一控制下的业务合并进行会计处理的依据，被收购资产是否构成一项业务，购买日及其确定是否符合企业会计准则的相关要求；(3) 历次业务重组的收购方式，被合并方占发行人重组前资产总额、资产净额、营业收入或利润总额的比例；(4) 购买日各项可辨认净资产的公允价值及其确定依据、相关合并成本的分配情况、确认商誉的情况；结合企业会计准则的要求，披露对上述收购涉及的商誉进行减值测试涉及的相关假设、参数及其合理性、减值测试的具体过程，是否存在商誉应计提减值未计提情形；（5）相关收购价格定价的依据及其合理性，收购资产价格与当时市场交易价格是否存在明显差异，收购价格与评估价格是否存在明显差异，入账价值与评估价值是否存在明显差异；（6）被收购车辆的成新率，折旧年限、残值率的确定依据及其合理性；（7）历次交易所涉及考核期安排及完成情况，未完成业绩考核目标部分所对应资产是否存在减值迹象，相关减值准备计提是否充分；或有对价的处理是否符合企业会计准则的相关规定；(8)

资产出售方（包括法人及其实际控制人）报告期内生产经营情况，是否存在通过上述企业或个人代垫成本费用情况，过渡期的具体安排，债权债务承接方式；（9）目前是否存在较大规模的业务收购计划，并评估其对发行人未来业绩的影响。

请保荐人、申报会计师说明具体的核查方法、程序、范围并发表明确意见。

（一）在科创板申报阶段将上述收购认定为资产收购而本次申报认定为非同一控制下业务合并的原因；相关会计差错更正对财务报表的具体影响，会计差错更正是否履行了必要的程序；报告期发行人会计核算基础是否薄弱，相关内部控制是否有效

1. 在科创板申报阶段将上述收购认定为资产收购而本次申报认定为非同一控制下业务合并的原因

上述收购事项主要是公司对同行业相关公司场内物流设备及配件等资产的购买，收购的方式体现为通过货币资金的方式直接购买出售方所拥有的场内物流设备及配件资产，因此，公司在申报科创板时将上述收购认定为一般的资产收购，按照资产收购方式进行会计处理。

根据《企业会计准则第 20 号—企业合并》《企业会计准则解释第 13 号》规定，合并方在合并中取得的生产经营活动或资产的组合构成业务，通常应具有下列三个要素：(1) 投入，指原材料、人工、必要的生产技术等无形资产以及构成产出能力的机器设备等其他长期资产的投入；(2) 加工处理过程，指具有一定的管理能力、运营过程，能够组织投入形成产出能力的系统、标准、协议、惯例或规则；(3) 产出，包括为客户提供的产品或服务、为投资者或债权人提供的股利或利息等投资收益，以及企业日常活动产生的其他的收益。

根据该等要素判断法，结合公司上述收购事项涉及的交易安排，应当认定上述收购行为构成业务合并：

(1) 基于公司主要业务场内物流设备租赁业务的性质，公司所收购各项叉车及相关配件即系形成该类业务的重要投入；

(2) 公司在资产转让协议条款中普遍要求出售方核心管理人员成为公司相关分公司负责人，并普遍为其设置了业绩考核指标，为投入的叉车等设备配备了

管理能力和组织能力，相关人员作为管理者和销售者，对该等资产具备运营过程；

(3) 公司所收购部分资产附带正在履行中的租约，对未附带租约的资产，该等资产亦可为客户提供产品或服务，形成潜在产出，为公司带来收益；

(4) 从市场参与者角度考虑，公司可以将所收购资产作为业务进行管理和经营。

综上所述，公司在上述收购中取得的资产同时具备投入和实质性加工处理过程，且二者相结合对产出能力有显著贡献，该等收购构成业务合并，应当按照非同一控制下的业务合并进行会计处理。

2. 相关会计差错更正对财务报表的具体影响，会计差错更正是否履行了必要的程序

公司于 2016 年至 2018 年向武汉汉企等进行了 20 次收购，公司原按资产购买方式以收购价格入账处理。经公司第二届董事会第八次会议审议通过，将此类收购按照业务合并进行会计处理，采用追溯重述法对该项差错进行了更正，差错更正对财务报表的具体影响情况如下：

单位：万元

会计差错更正的内容	受影响的各个比较期间报表项目名称	2018 年累积影响数	2017 年累积影响数
原资产收购改成按业务合并进行账务处理，从业务合并日开始计提折旧	固定资产	-420.56	-133.97
	营业成本	286.59	133.97
业务并购中的资产按公允价值调整，相应调整所计提的累计折旧	固定资产	-144.33	-107.18
	营业成本	-48.67	-42.34
	销售费用	85.82	-
将业务合并的应付款项按约定支付期限重分类至一年内到期的非流动负债	应付账款	-9,948.89	-3,823.50
	一年内到期的非流动负债	9,948.89	3,823.50
补计提母公司盈余公积，以及根据损益项目的调整，相应调整未分配利润余额和盈余公积	盈余公积	-56.49	-24.11
	未分配利润	-508.40	-217.03

上述差错更正事项对报告期内公司净利润、净资产的影响情况如下：

单位：万元

项 目	2018 年度/2018 年 12 月 31 日	2017 年度/2017 年 12 月 31 日

	调整金额	调整后金额	占比	调整金额	调整后金额	占比
净利润	-323.74	4,547.11	-7.12%	-91.63	3,422.31	-2.68%
净资产	-564.89	57,611.55	-0.98%	-241.14	35,064.44	-0.69%

3. 报告期公司会计核算基础是否薄弱，相关内部控制是否有效；

上述会计差错更正系由于上述并购业务的特殊性，即上述收购标的为叉车设备及配件资产而非股权资产，标的资产价值亦主要体现在上述收购叉车等设备中，这导致公司在前次申报科创板时对上述收购是否构成业务合并以及对会计准则的理解产生偏差。同时，上述会计差错变更事项不会对公司整体盈利能力的判断产生重大影响，该差错更正事项已经公司第二届董事会第八次会议审议通过，并采用追溯重述法对该项差错进行了更正，相关程序符合会计准则的规定。

综上所述，公司上述会计差错更正未对公司财务报表造成重大影响，且差错更正已经履行了必要的审批程序；报告期公司相关内控措施有效，不存在会计核算基础薄弱情形。

（二）历次收购按照非同一控制下的业务合并进行会计处理的依据，被收购资产是否构成一项业务，购买日及其确定是否符合企业会计准则的相关要求

1. 历次收购按照非同一控制下的业务合并进行会计处理的依据，被收购资产是否构成一项业务

被收购资产构成一项业务，相关会计处理的依据详见本审核问询函回复四(一)1(3)。

2. 购买日及其确定是否符合企业会计准则的相关要求

根据《<企业会计准则第 20 号——企业合并>应用指南》，合并日或购买日是指合并方或购买方实际取得对被合并方或被购买方控制权的日期。即自合并日或购买日起，合并方或购买方有权主导被合并方或被购买方的相关活动，通过参与被合并方或被购买方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被合并方或被购买方的权力影响其回报金额。

公司依据企业会计准则要求，将已签署完毕资产转让协议，并按照合同约定支付了相关并购款项，完成标的资产的交接，即公司已经与交易对方完成资产交接并取得标的资产所有权和实际控制权的日期作为购买日。在该时点，公司能够控制相关标的资产，通过相关人员对标的资产进行运营管理，履行标的资产附带

的租约，主导标的资产涉及的相关业务活动而享有可变回报，并且有能力运用对相关业务的权力影响其回报金额。

因此，公司历次资产收购按照非同一控制下的业务合并进行会计处理的依据符合会计准则的相关要求，资产收购构成一项业务，购买日及其确定符合企业会计准则的相关要求。

（三）历次业务重组的收购方式，被合并方占发行人重组前资产总额、资产净额、营业收入或利润总额的比例

1. 历次业务重组的收购方式

上述收购事项主要是对同行业相关公司的场内物流设备及配件等资产的购买，收购的方式体现为通过货币资金的方式直接购买，根据《企业会计准则第20号—企业合并》、《企业会计准则解释第13号》规定，结合公司上述收购事项涉及的交易安排，认定上述收购行为构成业务合并。

2. 被合并方占公司重组前资产总额、资产净额、营业收入或利润总额的比例

经测算，报告期内各期，该等资产交易对手的资产收购金额、营业收入、利润总额占公司相应项目的比例如下：

单位：万元

项　目	2019年度	2018年度	2017年度
资产收购金额	2,653.23	18,298.16	8,921.18
公司前一个会计年度末的资产总额	160,309.52	97,300.92	58,748.51
资产收购金额占公司前一个会计年度末资产总额的比例	1.66%	18.81%	15.19%
交易对手前一个会计年度的营业收入	2,597.79	10,797.22	7,481.26
公司前一个会计年度的营业收入	73,037.08	57,474.46	37,304.14
交易对手前一个会计年度的营业收入占公司前一个会计年度营业收入的比例	3.56%	18.79%	20.05%
交易对手前一个会计年度的利润总额	-0.23	102.42	210.59
公司前一个会计年度的利润总额	5,113.83	4,049.04	2,133.70
交易对手前一个会计年度的利润总额占公司前一个会计年度利润总额的比例	0.00%	2.53%	9.87%

注1：由于大部分交易对手以叉车租赁为主营业务，且在出售资产后未独立

对外开展业务，因此被合并方前一个会计年度的营业收入和利润总额数据以交易对手的相关数据进行近似替代，交易对手的相关数据取自于其未经审计的财务报表

注 2：收购的方式为通过货币资金直接购买场内物流设备及配件等资产，不涉及承担交易对手的债权债务，因此不适用资产净额指标

根据上表显示，上述业务收购对应相关的资产收购金额、营业收入或利润总额，占公司相应项目的比例均未超过 30%，对公司财务影响不大。

（四）购买日各项可辨认净资产的公允价值及其确定依据、相关合并成本的分配情况、确认商誉的情况；结合企业会计准则的要求，披露对上述收购涉及的商誉进行减值测试涉及的相关假设、参数及其合理性、减值测试的具体过程，是否存在商誉应计提减值未计提情形

1. 购买日各项可辨认净资产的公允价值及其确定依据、相关合并成本的分配情况、确认商誉的情况

(1) 关于各项可辨认净资产以及商誉的相关规定

根据《企业会计准则解释第 5 号》，非同一控制下的企业合并中，购买方在对企业合并中取得的被购买方资产进行初始确认时，应当对被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产进行充分辨认和合理判断，满足以下条件之一的，应确认为无形资产：1）源于合同性权利或其他法定权利；2）能够从被购买方中分离或者划分出来，并能单独或与相关合同、资产和负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或交换。

根据《资产评估执业准则-无形资产》第二条：无形资产，是指特定主体拥有或者控制的，不具有实物形态，能持续发挥作用并且能带来经济利益的资源。《资产评估执业准则-无形资产》第十四条：可辨认无形资产包括专利权、商标权、著作权、专有技术、销售网络、客户关系、特许经营权、合同权益、域名等。不可辨认无形资产是指商誉。

企业合并中取得的商誉代表了购买方为从不能单独辨认并独立确认的资产中获得预期未来经济利益而付出的代价。这些未来经济利益可能产生于取得的可辨认资产之间的协同作用，也可能产生于购买者在企业合并中准备支付的、但不

符合在财务报表上确认条件的资产。从计量上来讲，商誉是企业合并成本大于合并中取得的各项可辨认资产、负债公允价值份额的差额，代表的是企业未来现金流量大于每一单项资产产生未来现金流量的合计金额，其存在无法与企业自身区分开来，不具有可辨认性。

(2) 公司报告期 16 次收购资产组合中可辨认无形资产仅包括客户关系，不存在不可辨认无形资产（商誉）

由于租赁业务的特殊性，其生产要素由租赁资产、客户资源等可辨认资产构成，各可辨认资产之间的协同作用并不紧密，而且可替代性较强，只需简单协同就能开展业务。开展业务基本上不依附于专利权、商标权、著作权、专有技术、销售网络、特许经营权、域名等可辨认无形资产，同时报告期内向公司出售资产的同行经营规模较小，其管理经营模式相对传统，并无特殊创新之处。另一方面，公司报告期内 16 次业务收购中，公司也不存在准备支付的、但不符合在财务报表上确认条件的资产。

因此，公司报告期内进行的 16 次业务收购的资产组合中不存在不可辨认无形资产（商誉）。同时可辨认无形资产中仅包含客户关系或客户资源。

(3) 可辨认净资产的确定依据、相关合并成本的分配情况、确认商誉的情况

1) 确认商誉的情况

如上所述，公司报告期内 16 次资产收购对应资产组合中不存在不可辨认无形资产（商誉）。

2) 可辨认净资产的确定依据、相关合并成本的分配情况

由于不存在商誉，报告期 16 次资产收购各次收购资产组中的各单项可辨认资产的公允价值之和等于收购资产组可辨认资产公允价值。

公司报告期 16 次收购过程中，均聘请具有证券期货资格的独立第三方评估机构，按资产基础法对资产设备单独评估，并出具评估报告。租赁资产组中的各单项可辨认实物资产参考历次评估报告确认其公允价值，同时将资产组合公允价值（收购价）大于资产组合各单项可辨认实物资产公允价值（评估价值）的差额部分认定为属于可辨认 “客户关系”的公允价值。

(4) 关于可辨认“客户关系”的账务处理

根据中国证监会发布的《首发业务若干问题解答》，对于客户资源或客户关系，只有在合同或其他法定权利支持，确保企业在较长时期内获得稳定收益且能够核算价值的情况下，才能确认为无形资产。如果企业无法控制客户关系、人力资源等带来的未来经济利益，则不符合无形资产的定义，不应将其确认为无形资产。公司在开拓市场过程中支付的正常营销费用，或仅从出售方购买了相关客户资料，而客户并未与上述出售方签订独家或长期买卖合同，即在没有明确合同或其他法定权利支持情况下，“客户资源”或“客户关系”通常理解为公司为获取客户渠道而发生的费用。

针对报告期内公司 16 次资产收购行为，标的资产被收购时附带的正在履行的租赁合同剩余租期长短不一，多数不属于长期合同，且均未签订独家合同；同时，在相关租赁合同租期届满后，公司需与客户另行协商是否续租，目前的合同无法确保公司在较长时期内获得稳定收益，因此，将上述“客户关系”确认为无形资产不符合《首发业务若干问题解答》的规定，公司将上述“客户关系”的公允价值认定为公司为获取客户渠道而发生的费用，在收购时一次性确认销售费用。

2. 结合企业会计准则的要求，披露对上述收购涉及的商誉进行减值测试涉及的相关假设、参数及其合理性、减值测试的具体过程，是否存在商誉应计提减值未计提情形

如上所述，公司历次业务合并中，并未确认商誉，故无需进行商誉减值测试。

（五）相关收购价格定价的依据及其合理性，收购资产价格与当时市场交易价格是否存在明显差异，收购价格与评估价格是否存在明显差异，入账价值与评估价值是否存在明显差异

1. 资产收购价格的定价依据，交易价格是否公允

因叉车转让市场发展不成熟，交易不活跃，尚无可参考的市场公允价格。上述资产收购的交易对方均为同行业公司，在行业内有较为丰富的经验，对场内物流设备等资产的价值具备评判能力，本次交易价格是双方在考虑资产的品牌、车型、配置、出厂年限、实际车辆状况等因素的基础上协商确定。同时，公司聘请具有证券期货相关业务评估资格的评估机构进行了评估，报告期内 16 次收购的交易价格（不含税）为 29,872.57 万元，评估价格（不含税）为 29,073.77 万元，

评估价格与交易价格相差较小，整体差异率为 2.75%，具体情况如下：

单位：万元

序号	收购时间	资产出售方	收购标的	交易价格（不含税）	评估价格（不含税）	入账价值（不含税）	评估报告编号
1	2017 年 1 月	臻智叉车	含电池组和充电机的 2285 台叉车、配件等	8,921.18	8,747.85	8,921.18	中联国际评字【2017】第 JIMPB0806 号
2	2018 年 9 月	上海桢灏	含电池组和充电机的 330 台叉车、配件等	3,879.31	3,691.44	3,815.74	中联国际评字【2018】第 JIMPB0726 号
3	2018 年 9 月	武汉利至友	含电池组和充电机的 87 台叉车、配件等	1,077.59	1,040.80	1,066.80	中联国际评字【2018】第 JIMPB0727 号
4	2018 年 10 月	上海豪信	含电池组和充电机的 382 台叉车、配件等	3,450.01	3,301.60	3,450.01	中联国际评字【2018】第 JIMPB0735 号
5	2018 年 10 月	上海越珩	含电池组和充电机的 112 台叉车、配件等	1,146.55	1,115.16	1,141.02	中联国际评字【2018】第 JIMPB0732 号
6	2018 年 10 月	苏州蔚蓝天	含电池组和充电机的 268 台叉车、配件等	2,571.43	2,525.02	2,565.51	中联国际评字【2018】第 JIMPB0737 号
7	2018 年 10 月	昆山玉塔	含电池组和充电机的 141 台叉车、配件等	1,053.75	1,031.79	1,053.75	中联国际评字【2018】第 JIMPB0736 号
8	2018 年 9 月	上海茸羿	47 台叉车、电池组等	370.69	359.90	370.69	中联国际评字【2018】第 JIMPB0728 号
9	2018 年 10 月	康东恒业	含电池组和充电机的 233 台叉车、配件等	1,586.42	1,480.48	1,586.42	中联国际评字【2018】第 JIMPB0734 号
10	2018 年 10 月	廊坊威斯威	含电池组和充电机的叉车 73 台、配件等	547.24	515.56	547.24	中联国际评字【2018】第 JIMPB0731 号
11	2018 年 9 月	上海怡炬	含电池组和充电机的叉车 24 台、配件等	258.62	260.16	258.62	中联国际评字【2018】第 JIMPB0733 号
12	2018 年 10 月	梅肯叉车	含电池组和充电机的叉车 162 台、配件等	1,126.72	1,090.50	1,126.72	中联国际评字【2018】第 JIMPB0730 号
13	2018 年 10 月	天津富鑫有	含电池组和充电机的叉车 125 台、配件等	1,229.83	1,177.62	1,229.83	中联国际评字【2018】第 JIMPB0729 号
14	2019 年 2 月	上海江邮	含电池组和充电机的叉车 113 台、配件等	789.86	799.47	789.86	中联国际评字【2019】第 JYMQB0433 号
15	2019 年 5 月	天津力林特	含电池组和充电机的叉车 76 台	424.78	466.73	424.78	中联国际评字【2019】第 JYMQB0435 号
16	2019 年 5 月	广州谱森	含电池组和充电机的叉车 129 台、配件等	1,438.59	1,469.69	1,438.59	中联国际评字【2019】第 JYMQB0434 号
合计				29,872.57	29,073.77	29,786.76	-

注：资产出售方包括参与本次资产出售的企业及与其受同一控制的所有企业，

以上仅列示主要资产出售方；收购标的为资产转让协议书及其补充协议约定的收购标的，评估的资产不包含协议中约定的单位价值较小，总价值占比较低的配件等资产

根据上述表格显示，公司历次收购的交易价格与评估机构评估的价值之间的差异较小，交易价格公允。

2. 款项支付情况及其资金来源、税费缴纳情况

资产收购的交易价款主要来源为通过收购的资产进行融资租赁贷款，另外少部分来源于自有资金。截至2020年10月31日，上述资产收购的对价支付情况及通过融资租赁贷款的情况具体如下：

单位：万元

序号	收购时间	资产出售方	交易价格（含税）	已支付价款（含税）	剩余价款（含税）	融资金额
1	2017 年 1 月	臻智叉车	10,437.78	10,437.78	0.00	8,943.58
2	2018 年 9 月	上海桢灏	4,500.00	3,741.00	759.00	3,774.99
3	2018 年 9 月	武汉利至友	1,250.00	1,139.65	110.35	922.31
4	2018 年 10 月	上海豪信	4,002.01	3,311.95	690.06	3,169.87
5	2018 年 10 月	上海越珩	1,330.00	981.85	348.15	1,043.40
6	2018 年 10 月	苏州蔚蓝天	2,982.86	2,745.80	237.06	2,304.76
7	2018 年 10 月	昆山玉塔	1,222.35	1,115.59	106.76	849.92
8	2018 年 9 月	上海茸羿	430.00	410.00	20.00	381.19
9	2018 年 10 月	康东恒业	1,840.25	1,416.55	423.70	1,301.69
10	2018 年 10 月	廊坊威斯威	634.80	499.42	135.38	457.03
11	2018 年 9 月	上海怡炬	300.00	300.00	0.00	265.19
12	2018 年 10 月	梅肯叉车	1,307.00	1,032.89	274.11	1,024.56
13	2018 年 10 月	天津富鑫有	1,426.60	1,094.23	332.37	1,171.98
14	2019 年 2 月	上海江邮	914.00	552.21	361.79	709.33
15	2019 年 5 月	天津力林特	480.00	300.00	180.00	221.06
16	2019 年 5 月	广州谱森	1,624.00	1,267.07	356.93	1,122.18
合　计			34,681.65	30,345.99	4,335.66	27,663.04

注：资产出售方包括参与本次资产出售的企业及与其受同一控制的所有企业，以上仅列示主要资产出售方

根据公司与上述资产被收购方签署的资产收购协议及补充协议等，该等资产的交易对价是根据资产的交割进度及尾款分期支付的实现条件进行分期支付，上述尚未支付的价款合计为4,335.66万元。相关资产收购协议中约定交易价格为含税价，税费缴纳合法合规。因二手叉车市场发展不成熟，交易不活跃，尚无具有可参考性的市场公允价格，因此，无法直接比较收购资产价格与当时市场交易价格是否存在明显差异。但从上表的数据来看，历次资产收购的收购价格与评估价格不存在明显差异，入账价值与评估价值不存在明显差异。

3. 资产交割及后续使用情况

根据公司与资产出售方及其实际控制人签订的资产收购协议约定，在租资产的交割是指：(1) 资产的过户登记手续已办理完成；(2) 资产的租赁关系已转移至公司；(3) 资产出售方已开具增值税专用发票。闲置资产的交割是指：(1) 资产的过户登记手续已办理完成；(2) 资产出售方已开具增值税专用发票。公司在资产出售方完成上述交割手续后十五个工作日支付相应的价款。

截至2020年10月31日，报告期内收购资产均已办理了变更登记过户或产权转移手续，收购资产均正常使用。2018年、2019年收购的资产因已签订的合同尚未到期剩余6台尚未转移租赁关系，未转移租赁关系车辆价值占交易总价的比例为0.24%，具体情况如下：

序号	资产出售方	交易价格（含税）	收购叉车台数	未转移租赁关系车辆台数（台）	未转移租赁关系车辆价值（含税，万元）	计划或已完成转移的时间
1	臻智叉车	10,437.78	2,285	-	-	-
2	上海桢灏	4,500.00	330	4	61.53	2021 年 4 月
3	武汉利至友	1,250.00	87	-	-	-
4	上海豪信	4,002.01	382	-	-	-
5	上海越珩	1,330.00	112	-	-	-
6	苏州蔚蓝天	2,982.86	268	-	-	-
7	昆山玉塔	1,222.35	141	-	-	-
8	上海茸羿	430.00	47	-	-	-
9	康东恒业	1,840.25	233	-	-	-
10	廊坊威斯威	634.80	73	-	-	-
11	上海怡炬	300.00	24	-	-	-

序号	资产出售方	交易价格（含税）	收购叉车台数	未转移租赁关系车辆台数（台）	未转移租赁关系车辆价值（含税，万元）	计划或已完成转移的时间
12	梅肯叉车	1,307.00	162	-	-	-
13	天津富鑫有	1,426.60	125	-	-	-
14	上海江邮	914.00	113	-	-	-
15	天津力林特	480.00	76	2	22.10	2021 年 6 月
16	广州谱森	1,624.00	129	-	-	-
合　计		34,681.65	4,587	6	83.63	-

注：资产出售方包括参与本次资产出售的企业及与其受同一控制的所有企业，以上仅列示主要资产出售方

4. 是否存在纠纷或潜在纠纷

公司与报告期内的资产出售方不存在因资产收购产生纠纷或潜在纠纷。

（六）被收购车辆的成新率，折旧年限、残值率的确定依据及其合理性

1. 被收购车辆的成新率情况

因为不同工况环境、使用时长、作业强度等会对场内物流设备产生不同程度的损耗，维修保养安排的合理性也会对设备的使用寿命产生影响，所以在实务中一般无法合理评估二手设备的尚可使用年限，并无法据此计算成新率。

公司根据业务需求在采购二手设备时，均会安排经验丰富的资产管理人员通过查阅设备基本资料、现场实地勘察、与实际使用及维护人员座谈等方式，根据车辆的已使用年限、实际工作时长以及对车辆的实物鉴定情况（具体包括车辆整体外观、动力系统、操作机构及工作装置等因素），对二手设备的实体性损耗做出大致判断，以确定二手设备的现行经济价值，再根据设备的现行经济价值与其全新状态重置价值的比率确定其成新率。

报告期内的历次收购，公司均聘请具有证券期货资格的独立第三方评估机构，按资产基础法对资产设备单独评估，并出具资产评估报告。根据资产评估报告，公司历次被收购车辆成新率情况如下：

收购时间	资产出售方	平均成新率
2017 年 1 月	臻智叉车	69.12%
2018 年 9 月	上海桢灏	64.37%

2018 年 9 月	武汉利至友	74.95%
2018 年 10 月	上海豪信	52.11%
2018 年 10 月	上海越珩	61.29%
2018 年 10 月	苏州蔚蓝天	59.68%
2018 年 10 月	昆山玉塔	58.96%
2018 年 9 月	上海茸羿	62.00%
2018 年 10 月	康东恒业	41.61%
2018 年 10 月	廊坊威斯威	54.25%
2018 年 9 月	上海怡炬	61.29%
2018 年 10 月	梅肯叉车	45.99%
2018 年 10 月	天津富鑫有	70.42%
2019 年 2 月	上海江邮	86.93%
2019 年 5 月	天津力林特	36.63%
2019 年 5 月	广州谱森	64.52%
	平均数	60.26%

2. 折旧年限的确定依据及其合理性

因二手设备工况环境、使用时长、作业强度等存在差异以及维修保养安排是否合理较难判断，所以实务中一般无法合理评估二手设备的尚可使用年限。

如果将“设备已使用年限/（1-成新率）*成新率”推算的尚可使用年限作为折旧年限，或按“全新设备的折旧年限*成新率”确认折旧年限，会存在不合理性，具体情况如下：

(1) 推算的尚可使用年限

成新率即设备的现行价值与其全新状态重置价值的比率，反映了设备的新旧程度。但影响成新率的因素较多，包括设备的设计制造、使用维护、修理改造等，导致二手设备成新率准确性较难把握。另外，出于会计估计的谨慎性，公司所采用的会计折旧年限往往小于相关设备的总经济使用年限，存在按“设备已使用年限/（1-成新率）*成新率”推算得出的二手设备尚可使用年限长于全新设备的折旧年限的情况。

因此，公司无法直接采用推算的设备尚可使用年限直接作为会计折旧年限。

(2) 全新设备的折旧年限*成新率

如果按“全新设备的折旧年限*成新率”计算折旧年限，会导致会计折旧年限明显短于上述推算的尚可使用年限，不符合实际情况。

基于上述原因，公司综合考虑二手设备的尚可使用年限、会计政策采用的折旧年限以及成新率等因素，采用折中方式确定其折旧年限。具体原则如下:

1) 尚可使用年限超过全新设备折旧年限的情况

成新率	折旧年限确定方法
90%以上	参考全新设备的折旧年限
70%至 90%	一般比全新设备的折旧年限少 1-2 年
70%以下	参考成新率，通常比全新设备折旧年限少 2-3 年

2) 尚可使用年限未超过全新设备折旧年限的情况

参考推算的尚可使用年限与按“全新设备的折旧年限*成新率”计算的折旧年限合理确定。

3) 根据上述原则，公司对并购资产确定的折旧年限结果如下：

收购时间	资产出售方	平均会计折旧年限（年）	平均尚可使用年限（年）	差异（年）
2017 年 1 月	臻智叉车	3.38	4.87	-1.49
2018 年 9 月	上海桢灏	4.26	8.69	-4.43
2018 年 9 月	武汉利至友	4.91	10.59	-5.69
2018 年 10 月	上海豪信	4.36	7.71	-3.34
2018 年 10 月	上海越珩	5.04	6.75	-1.70
2018 年 10 月	苏州蔚蓝天	4.75	10.26	-5.51
2018 年 10 月	昆山玉塔	4.46	10.87	-6.41
2018 年 9 月	上海茸羿	4.13	8.15	-4.03
2018 年 10 月	康东恒业	4.03	6.97	-2.94
2018 年 10 月	廊坊威斯威	3.37	7.17	-3.80
2018 年 9 月	上海怡炬	5.04	6.75	-1.70
2018 年 10 月	梅肯叉车	3.72	6.85	-3.13
2018 年 10 月	天津富鑫有	4.66	11.36	-6.70
2019 年 2 月	上海江邮	4.27	9.97	-5.70

收购时间	资产出售方	平均会计折旧年限（年）	平均尚可使用年限（年）	差异（年）
2019 年 5 月	天津力林特	3.43	3.60	-0.17
2019 年 5 月	广州谱森	3.18	6.55	-3.38

由上表可见，公司并购资产所确定的折旧年限平均数均小于根据成新率以及设备已使用年限倒推出来的尚可使用年限平均数。因此，公司关于并购资产折旧年限的确定是谨慎合理的。

3. 残值率的确定依据及其合理性

考虑到场内物流设备的残值主要体现于车体和车辆配重模块，根据公司对市场行情的了解和前期从事销售、维修业务积累的相关经验，处置车辆残余价值占总价值的比例平均约为 10%。

理论上，二手设备残值应该与全新设备一致，故二手设备残值率应该高于全新设备残值率。实务操作中，公司虽能获取与二手设备同型号的全新设备重置成本金额，但会存在一定范围区间波动，同时其佐证资料来源的可靠性较难证实。公司为避免上述不确定性，故针对二手设备，亦统一选择 10%作为残值率。

综上所述，被收购车辆残值率的确定依据是合理的。

（七）历次交易所涉及考核期安排及完成情况，未完成业绩考核目标部分所对应资产是否存在减值迹象，相关减值准备计提是否充分；或有对价的处理是否符合企业会计准则的相关规定

1. 历次资产转让协议涉及托管经营等特殊安排的具体情况，是否对公司生产经营、股权结构、管理人员等造成不利影响

报告期内，公司进行的 16 次资产收购中未与资产出售方签订受托经营相关协议，且资产转让协议中不涉及托管经营的特殊安排条款。为保障公司在过渡期间内的权益，在资产收购协议中设定了过渡期监管条款，约定过渡期内公司对资产出售方的经营管理事项进行监督，重大事项需征得公司认可后方可执行。

公司与资产出售方签订的相关协议中包含资产出售方实际控制人或主要负责人入职公司、对资产出售方关联自然人设置针对经营目标进行业绩考核等条款，公司仅在臻智叉车收购中设置了其实际控制人戴云保入股公司员工持股平台的条款，后戴云保放弃认购，除此外的其他 15 次资产收购协议中均不涉及入股安

排条款。约定相关方入职公司主要为夯实公司的人才队伍；设置经营目标进行业绩考核主要是针对部分转让价款的具体支付条件的约定，并不涉及标的资产产生收益的直接或间接利益分配，考核主体为公司的分公司而并非原对应的收购资产或资产出售方。除上海怡炬外，均有业绩考核的要求；在约定了业绩考核要求的15次资产收购中，除臻智叉车和上海茸羿的业绩考核不能跨年外，其他13次资产收购涉及的业绩考核均可以跨年核算，即在规定年度或累计完成总考核指标即可；臻智叉车和上海茸羿在报告期内均已达到了考核要求。

截至2020年10月31日，历次资产转让协议涉及的特殊安排具体情况如下：

序号	资产出售方	过渡期监管条款	对公司股份安排	资产协议约定考核条款以及补充协议支付条款	考核对象及考核完成情况	出售方关联自然人在公司任职情况	出售方原员工数	因资产收购加入员工	目前在职员工数
1	臻智叉车	过渡期内佛朗斯全面参与臻智叉车的经营管理，期限至资产交付交接完成时止	《资产转让协议》约定戴云保愿出资购买广州达泽的6.9619%合伙份额，并以该合伙份额以及溢价款为出售方提供担保。后因戴云保自身原因，自愿放弃购认购上述份额	考核指标第一至第五年均为净利润 1,200 万元	上海分公司；第一年实现 1,289.32 万元；第二年 1,382.88 万元，第三年 1,444.49 万元；尚在考核期内	戴云保担任上海分公司经理（2017.03-至今）	62	15	14
2	上海桢灏	过渡期内公司对上海桢灏经营管理事项进行全面监督，重大事项征得公司认可后方可执行，监管至交割完成	-	考核指标第一至第三年均为营业收入 1,700 万元，可跨年考核，三年累计 5,100 万元；每年支付考核金额分别为 300 万元、400 万元和 500 万元；2019 年签订补充协议约定按收入完成比例支付考核款，直至剩余款项全部支付为止	上海第一分公司；第一年实现营业收入 1,696.70 万元，尚在考核期内	龚晓澄担任上海第一分公司经理(2018.11-至今）	27	19	15
3	武汉利至友	过渡期内公司对武汉利至友经营管理事项进行全面监督，重大事项征得公司认可后方可执行，监管至交割完成	-	考核指标第一至第三年均为营业收入 480 万元，可跨年考核，三年累计完成 1,440 万元即可	武汉第一分公司；第一年实现营业收入 461.76 万元，尚在考核期内	谢璋军于（2018.11-2019.12）担任武汉第一分公司经理、于（2020.1-至今)担任武汉分公司销售经理	5	5	1
4	上海豪信	过渡期内，公司对上海豪信的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得公司认可后方	-	考核指标净利润：2019-2023 年约定净利润分别为 280 万元、400 万元、420 万元、450 万元和 450 万元；跨年考核，五年累计完成 2,000 万元；2019 年签订补充协议约定按净利润完成比例支付考核款，直	上海第二分公司；第一年实现净利润 179.05 万元，尚在考核期内	邱宗正担任上海第二分公司经理(2018.11-至今)；邱宗宁担任上海第二分公司经理助理（2018.11-至今）	20	19	10

序号	资产出售方	过渡期监管条款	对公司股份安排	资产协议约定考核条款以及补充协议支付条款	考核对象及考核完成情况	出售方关联自然人在公司任职情况	出售方原员工数	因资产收购加入员工	目前在职员工数
		可执行，监管至交割完成		至剩余款项全部支付为止					
5	上海越珩	过渡期内，公司对上海越珩的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得公司认可后方可执行，监管期限至交割完成	-	考核指标净利润：2019 至 2022 年约定的净利润分别为 150 万元、200 万元、220 万元和 230 万元；跨年考核，四年累计完成 800 万元即可；2019 年签订补充协议约定按净利润完成比例支付考核款，直至剩余款项全部支付为止	上海第三分公司一部/宁波分公司；第一年实现净利润 27.58 万元，尚在考核期内	刘仁果于（2018.11-2019.10）担任上海第三分公司经理、于（2019.11-至今）担任宁波分公司经理；舒艳担任上海第三分公司会计（2018.11-2019.12）	10	10	4
6	苏州蔚蓝天	过渡期内，公司对苏州蔚蓝天、江苏好运旺的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得公司认可后方可执行，监管期限至交割完成	-	考核指标净利润：2019 至 2022 年约定的净利润分别为 300 万元、400 万元、500 万元和 600 万元；跨年考核，四年累计完成 1,800 万元即可；2019 年签订补充协议约定按净利润完成比例支付考核款，直至剩余款项全部支付为止	苏州分公司；第一年实现净利润为 154.07 万元，尚在考核期内	缪玉永担任苏州分公司经理（2018.12-至今）；李洪清担任苏州分公司维修经理（2018.12-至今）	13	8	4
7	昆山丰廷	过渡期内，公司对昆山玉塔、昆山丰廷的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得公司认可后方可执行，监管期限至交割完成	-	考核指标净利润：2019 至 2022 年约定的净利润不低于 200 万元；跨年考核，四年累计完成 800 万元即可；2019 年签订补充协议约定按净利润完成比例支付考核款，直至剩余款项全部支付为止	昆山分公司；第一年实现 70 万元，尚在考核期之内	吴洪勇担任昆山分公司经理（2018.12-至今）；刘业坤担任昆山分公司维修人员（2018.12-至今）	9	8	6
8	上海茸羿	过渡期内，公司对上海茸羿的经营管理事项进行全面监督，	-	考核指标第一至第三年每年营业收入 240 万元；2019 至 2021 每年实现的营业收入不低于 240 万元，不可跨年考核	上海分公司；第一年实现营业收入 247.27 万元，尚在考核期之内	陈立国担任上海分公司销售人员（2018.09-2020.04）	1	1	0

序号	资产出售方	过渡期监管条款	对公司股份安排	资产协议约定考核条款以及补充协议支付条款	考核对象及考核完成情况	出售方关联自然人在公司任职情况	出售方原员工数	因资产收购加入员工	目前在职员工数
		重大事项征得公司认可后方可执行，监管期限至交割完成							
9	康东恒业	过渡期内，公司对康东恒业的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得公司认可后方可执行，监管期限至交割完成	-	考核指标净利润：每年为 200 万元;跨年考核,六年累计完成1,200万元即可；2019 年签订补充协议约定按净利润完成比例支付考核款，直至剩余款项全部支付为止	廊坊分公司；第一年实现净利润 130 万元，尚在考核期之内	王雷担任廊坊分公司经理（2019.01-至今）	9	8	1
10	廊坊威斯威	过渡期内，公司对廊坊威斯威的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得公司认可后方可执行，监管期限至交割完成	-	考核指标净利润：每年为80万元；跨年考核，六年累计完成480万元即可；2019 年签订补充协议约定按净利润完成比例支付考核款，直至剩余款项全部支付为止	廊坊分公司；第一年实现净利润86.66万元	刘玉颖担任廊坊分公司经理（2019.01-至今）	10	10	5
11	上海怡炬	过渡期内，公司对上海怡炬的经营管理事项进行全面监管，重大事项征得公司认可后方可执行，监管期限至交割完成	-	完成全部资产的交割及过渡手续一次性支付 40 万元，不涉及业绩考核，已完成交割	长春分公司	无	不详	0	0
12	梅肯叉车	过渡期内，公司对梅肯叉车的经营管理事项	-	考核指标净利润：每年160万元；跨年考核，五年累计完成800万元即可；2019 年签订补充协议约定	上海第三分公司/杭州分公司；第一年实现净利润 36.85 万	宋开祥于（2019.01-2019.04）担任上海第三分公司	6	6	5

序号	资产出售方	过渡期监管条款	对公司股份安排	资产协议约定考核条款以及补充协议支付条款	考核对象及考核完成情况	出售方关联自然人在公司任职情况	出售方原员工数	因资产收购加入员工	目前在职员工数
		进行全面监管，重大事项征得公司认可后方可执行，监管期限至交割完成		按净利润完成比例支付考核款，直至剩余款项全部支付为止	元，尚在考核期内	经理、(2019.05-至今）担任杭州分公司经理；缪柏松（2019.01-2019.06）担任上海第三分公司维修人员、(2019.07-至今)担任公司运营管理中心服务中台、（2020.10 至今）担任杭州分公司维修经理			
13	天津富鑫有	过渡期安排：过渡期内，公司对天津富鑫有的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得公司认可后方可执行，监管期限至交割完成	-	考核指标净利润：每年为 200 万元;跨年考核,五年累计完成1,000万元即可；2019 年签订补充协议约定按净利润完成比例支付考核款，直至剩余款项全部支付为止	武清分公司；第一年实现净利润 92.44 万元，尚在考核期内	无	7	4	1
14	上海江邮	过渡期内，公司对上海江邮的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得公司认可后方可执行，监管期限至交割完成	-	考核期 2019 年 3 月起至 2024 年 2 月，每年净利润 140 万元；跨年考核，五年累计完成 700 万元即可	上海浦东分公司；2019 年 3 月至 2020 年 2 月，实现净利润 2.79 万元，尚在考核期内	卢爱明担任上海浦东分公司经理(2019.04-至今)；聂雁龙担任上海浦东分公司维修经理（2019.04-至今）	5	5	4
15	天津力林特	过渡期内，公司对天津力林特的经营管理事项进行全面监督，重大事项征	-	考核期2019年6月至2024年5月，每年度实现的净利润应不低于 72 万元；跨年考核，五年累计完成 360 万元即可	天津分公司；2019 年 6 月至 2020 年 5 月实现利润 2.55 万元，尚在考核期内	孙建春于（ 2019.07-2020.04 担任天津分公司经理、于(2020.05-至今）担任天津武清分公司销	3	3	2

序号	资产出售方	过渡期监管条款	对公司股份安排	资产协议约定考核条款以及补充协议支付条款	考核对象及考核完成情况	出售方关联自然人在公司任职情况	出售方原员工数	因资产收购加入员工	目前在职员工数
		得公司认可后方可执行，监管期限至交割完成				售经理;马保华担任天津分公司维修经理（2019.07-2019.10）			
16	广州谱森	过渡期内，公司对广州谱森的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得公司认可后方可执行，监管期限至交割完成	-	考核期自 2019 年 6 月开始，按考核期实现的净利润的 50%剩余款项，直至支付完 400 万元为止	黄埔分公司：2019 年-2020 年 6 月，实现利润 46.09 万元，尚在考核期内	李志刚担任黄埔分公司经理（2019.07-至今）	7	3	3

综上所述，公司进行的 16 次资产收购中设定了过渡期监管条款、资产出售方实际控制人或主要负责人入职公司、对资产出售方关联自然人设置针对经营目标进行业绩考核、臻智叉车实际控制人戴云保入股公司员工持股平台的条款，上述条款有利于公司对资产出售方的经营管理事项进行监督，夯实公司的人才队伍，不涉及标的资产产生收益的直接或间接利益分配，不会对公司生产经营、股权结构、管理人员等造成不利影响。

2. 未完成业绩考核目标部分所对应资产是否存在减值迹象，相关减值准备计提是否充分

(1) 业绩考核安排与收购的设备资产没有对应关系

公司并购的目的不仅仅在于取得资产出售方的存量客户资源，更看重的是资产出售方核心团队在该地区的业务开发能力和区域影响力。公司希望通过设置业绩考核目标的形式，吸纳和绑定资产出售方的核心团队，既避免核心人员离职后产生的竞业禁止情况，同时通过公司在资产规模、供应链、维修能力、物联网和信息技术等竞争优势为资产出售方的核心团队“赋能”，激励其借助公司平台，一方面深化与其原有客户的合作，进一步扩大业务量；另一方面开拓区域内的新客户，创造业务增量，实现双方共赢。

因此，在收购整合时，公司一般会将其原本在该地区的分公司人员、业务等交由资产出售方的实际控制人或核心业务人员，即新任分公司负责人进行经营管理；收购的设备资产与公司持有的其他设备资产由公司统一调配。

根据公司与各资产出售方及其实际控制人签署的资产转让协议中关于业绩考核条款的约定，由资产出售方的实际控制人或核心业务人员担任公司的分公司负责人，在其担任分公司负责人期间，以分公司为单位进行业绩考核。协议中与业绩考核相关的条款仅对考核的单位、指标、时间等进行了约定，未约定经营业绩应当来自于收购的设备资产。在资产转让协议履行过程中，业绩考核实现的计算不局限于收购的设备资产经营租赁所产生的收入，只要是该分公司实现的经营业绩，无论所出租的设备是否系从资产出售方取得或新增设备，都计入经营业绩考核中。在业务开展过程中，分公司向客户提供的租赁设备均由公司统一调配。尽管部分收购的设备资产附带租约，在实际履约过程中，可能根据设备的性能状况对设备进行更换，也可能因客户需求增加，新增不属于来源于收购的设备。同时，对于收购整合后分公司开发的新客户，向其提供的租赁设备也不局限于收购取得的设备。

因此，公司制定的业绩考核指标是公司对资产出售方核心团队经营管理的分公司的业绩激励目标，其本质是公司对资产出售方核心团队的内部考核规定，考核目标的制定和实现对应的资产基础与收购的设备资产不是同一个资产组，相关评估报告中收益法使用的相关参数也与该业绩考核指标不相同，这与一般上市公司并购重组中为标的公司设定的业绩承诺条款是不同的。

以臻智叉车对应的上海分公司为例，在并购完成后的收入构成及其与收购的设备资产组对应情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
租赁收入	7,058.55	89.09%	13,592.39	85.89%	10,173.14	89.79%	6,311.06	95.42%
其中：收购设备资产收入	420.40	5.31%	1,638.97	10.36%	3,235.59	28.56%	4,642.52	70.20%
其他设备资产收入	6,638.15	83.79%	11,953.42	75.53%	6,937.55	61.23%	1,668.54	25.23%
维修、整机配件销售收入	863.99	10.91%	2,232.67	14.11%	1,156.55	10.21%	302.58	4.58%
营业收入合计	7,922.54	100.00%	15,825.05	100.00%	11,329.69	100.00%	6,613.65	100.00%

注：上表收购设备资产收入是指上海分公司租赁收入中，从臻智叉车收购获取的设备资产租赁产生的收入

综上分析，相关分公司经营业绩的实现与收购的设备资产没有严格对应关系，分公司经营业绩实现情况与相关收购设备资产是否存在减值没有直接关系。

(2) 收购资产是否存在减值迹象，相关减值准备计提是否充分

无论是收购的设备资产，还是公司自行购置的设备资产，均由公司统一进行管理和调配。租赁设备资产之间有高度的可替代性。在实际经营过程中，公司会根据租赁设备的性能状况及客户需求情况对租赁设备进行更换。因此，通过并购取得的设备资产不能独立于其他设备资产产生现金流，应当将并购取得的设备资产与公司自行购置的同类型和吨位的设备资产作为一个资产组进行减值测试。经减值测试，截至 2020 年 6 月末，公司各类型和吨位的租赁设备资产组的可收回金额均高于账面价值，不存在减值迹象。

报告期各期末，公司固定资产均未计提减值，不存在减值风险，其主要理由如下：

公司设备在客户退租后将返回基地维修保养后进行统一停放管理，客户下次租赁时，业务人员优先选用停放于车库出口处车辆，除非同型号车辆全部出租完毕，否则会存在停放于车库里面车辆较长时间未使用的情况。我们对截至 2019 年末，公司在前六个月后三个月未出租的自有叉车进行了现场抽盘，并选择其中部分车辆进行开机作业检查，其工作性能情况正常。除此之外，我们从前六个月后三个月未出租的自有叉车中另行抽取了 132 台已安装 F 系统的车辆，要求其运

行，并通过 F 系统截图查看其运行轨迹，其显示正常。

3. 或有对价的处理是否符合企业会计准则的相关规定

(1) 或有对价的基本定义

或有对价是购买方与被购买方通过谈判确定的经济对价的内在部分，购买方对被购买方的价值及其未来盈利能力不确定的情况下，采取这种方式来降低自身的风险。如果被购买方未来盈利较低，购买方的合并对价可能随之降低；如果被购买方未来盈利较高，购买方的合并对价可能也随之增加。换言之，买卖双方以或有对价的方式来分享被购买方未来一段时间的收益并共同承担这段时间的风险。购买方在谈判过程中应该已对被购买方的未来盈利情况进行了适当的了解和评估，并据此达成这些或有对价的条款。

(2) 历次并购不存在或有对价

并购的逻辑在于，一方面，公司能够快速地扩大场内物流设备可租赁资产规模，吸纳优秀的人才加盟，并利用自身的品牌影响力及精细化的营运管理能力加以整合，因此，并购是实现快速有效的布局区域市场的战略举措；另一方面，由于场内物流设备租赁属于重资产运营，而且非厂商系设备租赁同行普遍规模小、资金实力不足，一般通过融资租赁方式购置资产，导致其普遍存在偿债、经营压力大特点。同时因受限于客户服务能力、信息化管理水平、品牌影响力等因素，普遍存在业务规模扩张的“天花板”，基于此，该等同行企业看好公司及场内物流设备租赁的发展前景，愿意将相关的运营资产转让给公司，并与公司共同成长，从而实现双赢。因此，资产出售方进行资产转让，一方面是为减轻自身资金以及经营压力，另一方面希望通过双方资源整合，与公司共同成长、实现双赢，从而获取更大的利益，并不是为了通过较高的价格进行资产转让，获取资产溢价。

基于上述并购逻辑，报告期内公司历次收购过程中，均聘请外部具有证券期货资格的评估机构按资产基础法对资产设备单独评估，并出具评估报告。而收购价格基本上与基于资产基础法的评估结果接近，表明了收购价格基本上等同于被收购资产组重置成本，收购价格不包含被收购资产组未来业绩的溢价部分，即不存在购买方基于未来业绩不确定性情况下而设置的或有对价。

同时，公司制定的业绩考核指标是公司对资产出售方核心团队经营管理的分公司的业绩激励目标，主要是为了激励资产出售方核心团队充分发挥其工作积极性，为公司创造更高价值，而且双方基于收购时相关情况综合判定考核指标应该

能够实现。公司报告期内完成的 16 次收购，除上海怡炬以外，都有业绩考核要求，在有业绩考核要求的 15 家中，臻智叉车和上海茸羿 2 家的业绩不能跨年，报告期内业绩均已超过了考核要求；其他 13 家均可以跨年核算，在规定的年度或累计完成总的考核指标即可，不存在无需支付考核款的情况，因此，公司在未来将全部支付其考核款。另外，考核指标的本质是公司对资产出售方核心团队的内部考核规定，考核指标的制定和实现对应的资产基础与收购的设备资产不是同一个资产组，相关评估报告中收益法使用的相关参数也与该业绩考核指标不相同，这与一般上市公司并购重组中为标的公司设定的业绩承诺条款不同。

综上分析，公司历次收购过程中，收购价格不包含被收购资产组未来业绩的溢价部分，而且公司在未来将全部支付相关考核款项，因此不存在或有对价。公司在收购业务入账时，按照业绩考核款预计的支付时间分别计入“长期应付款”和“一年内到期的非流动负债”科目；实际支付考核款时，借记“一年内到期的非流动负债”，贷记“银行存款”；后续每个资产负债表日，公司根据业绩款实际支付情况及未来考核款的支付情况，确认“长期应付款”和“一年内到期的非流动负债”的具体金额，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

（八）资产出售方（包括法人及其实际控制人）报告期内生产经营情况，是否存在通过上述企业或个人代垫成本费用情况，过渡期的具体安排，债权债务承接方式

序号	收购时间	出售方	出售方实际控制人	报告期内生产经营情况	过渡期安排	债权债务承接方式
1	2017年1月	臻智叉车	戴云保	资产出售前：在上海地区经营叉车租赁业务 资产出售后：未独立对外开展业务	佛朗斯全面参与臻智叉车的经营管理，期限至资产交付交接完成时止。	签署协议前的债务由臻智叉车自行承担；臻智叉车2016年12月31日前所有客户的应收账款债权属于臻智叉车所有，2017年1月1日后的债权归佛朗斯所有；自2017年1月1日起,臻智叉车只允许与佛朗斯发生债务，发生的债务由佛朗斯承担。
2	2018年9月	上海桢灏	姚大齐	资产出售前：在上海地区经营叉车租赁业务 资产出售后：未独立对外开展业务	过渡期内，佛朗斯对上海桢灏的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得佛朗斯认可后方可执行，监管期限至交割完成。其他安排：姚大齐对资产出售方的合同义务提供连带保证担保。	标的资产相关租赁合同下，2018年9月1日之前发生的应收债权由上海桢灏享有，自2018年9月1日起发生的应收账款债权由佛朗斯享有，标的资产的相关债务由上海桢灏承担；上海桢灏的其他债权债务由上海桢灏承担。
3	2018年9月	武汉利至友	龚晓澄	资产出售前:在湖北地区经营叉车租赁业务 资产出售后：未独立对外开展业务	过渡期内，佛朗斯对武汉利至友的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得佛朗斯认可后方可执行，监管期限至交割完成。	标的资产相关租赁合同下，2018年9月1日之前发生的应收债权由武汉利至友享有，自2018年9月1日起发生的应收账款债权由佛朗斯享有，标的资产的相关债务由武汉利至友承担；武汉利至友的其他债权债务由武汉利至友承担。
4	2018年9月	上海茸羿	陈立国	资产出售前：在上海地区经营叉车租赁业务 资产出售后：未独立对外开展业务，2020年5月已注销	过渡期内，佛朗斯对上海茸羿的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得佛朗斯认可后方可执行，监管期限至交割完成。	标的资产相关租赁合同下，2018年9月1日之前发生的应收债权由上海茸羿享有，自2018年9月1日起发生的应收账款债权由佛朗斯享有，标的资产的相关债务由上海茸羿承担；上海茸羿的其他债权债务由上海茸羿承担，。
5	2018年9月	上海怡炬	龚晓澄	资产出售前：在全国经营电池组销售业务，以及在长春地区经营少量叉车租赁业务 资产出售后：在全国经营电池组销售业务	过渡期内，佛朗斯对上海怡炬的经营管理事项进行全面监管，重大事项征得佛朗斯认可后方可执行，监管期限至交割完成。	标的资产相关租赁合同下，2018年9月1日之前发生的应收债权由上海怡炬享有，自2018年9月1日起发生的应收账款债权由佛朗斯享有，标的资产的相关债务由上海怡炬承担；上海怡炬的其他债权债务由上海怡炬承担。
6	2018 年10月	上海豪信	邱宗正	资产出售前：在上海地区经营叉车租赁业务 资产出售后：未独立对外开展业务	过渡期内，佛朗斯对上海豪信的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得佛朗斯认可后方可执行，监管期限至交割完成。	标的资产相关租赁合同下，2018年10月1日之前发生的应收债权由上海豪信享有，自2018年10月1日起发生的应收账款债权由佛朗斯享有，标的资产的相关债务由上海豪信承担；上海豪信的其他债权债务由上海豪信承担。
7	2018 年10月	上海越珩	刘仁果	资产出售前：在上海地区经营叉车租赁业务 资产出售后：未独立对外开展业务	过渡期内，佛朗斯对上海越珩的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得佛朗斯认可后方可执行，监管期限至交割完成。	标的资产相关租赁合同下，2018年10月1日之前发生的应收债权由上海越珩享有，自2018年10月1日起发生的应收账款债权由佛朗斯享有，标的资产的相关债务由上海越珩承担；上海越珩的其他债权债务由上海越珩承担。

序号	收购时间	出售方	出售方实际控制人	报告期内生产经营情况	过渡期安排	债权债务承接方式
8	2018 年 10 月	苏州蔚蓝天	缪玉永	资产出售前：在苏州地区经营叉车租赁业务，以及少量维修、整车销售业务 资产出售后：未独立对外开展业务	过渡期内，佛朗斯对苏州蔚蓝天、江苏好运旺的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得佛朗斯认可后方可执行，监管期限至交割完成。	标的资产相关租赁合同下，2018 年 10 月 1 日之前发生的应收债权由苏州蔚蓝天、江苏好运旺享有，自 2018 年 10 月 1 日起发生的应收账款债权由佛朗斯享有，标的资产的相关债务由苏州蔚蓝天、江苏好运旺承担；上苏州蔚蓝天、江苏好运旺的其他债权债务由苏州蔚蓝天、江苏好运旺承担。
9	2018 年 10 月	昆山玉塔	吴洪勇	资产出售前：在昆山地区经营叉车租赁业务 资产出售后：未独立对外开展业务	过渡期内，佛朗斯对昆山玉塔、昆山丰廷的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得佛朗斯认可后方可执行，监管期限至交割完成。昆山玉塔、昆山丰廷应在交割完成后进行注销。	标的资产相关租赁合同下，2018 年 10 月 1 日之前发生的应收债权由昆山玉塔、昆山丰廷享有，自 2018 年 10 月 1 日起发生的应收账款债权由佛朗斯享有，标的资产的相关债务由昆山玉塔、昆山丰廷承担；昆山玉塔、昆山丰廷的其他债权债务由昆山玉塔、昆山丰廷承担。
10	2018 年 10 月	康东恒业	王雷	资产出售前：在华北地区经营叉车租赁业务 资产出售后：未独立对外开展业务	过渡期内，佛朗斯对康东恒业的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得佛朗斯认可后方可执行，监管期限至交割完成。	标的资产相关租赁合同下，2018 年 10 月 1 日之前发生的应收债权由康东恒业享有，自 2018 年 10 月 1 日起发生的应收账款债权由康东恒业享有，标的资产的相关债务由上海越珩承担；康东恒业的其他债权债务由康东恒业承担。
11	2018 年 10 月	廊坊威斯威	刘玉颖	资产出售前：在廊坊地区经营叉车租赁业务 资产出售后：未独立对外开展业务	过渡期内，佛朗斯对廊坊威斯威的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得佛朗斯认可后方可执行，监管期限至交割完成。	标的资产相关租赁合同下，2018 年 10 月 1 日之前发生的应收债权由廊坊威斯威享有，自 2018 年 10 月 1 日起发生的应收账款债权由佛朗斯享有，标的资产的相关债务由廊坊威斯威承担；廊坊威斯威的其他债权债务由廊坊威斯威承担。
12	2018 年 10 月	梅肯叉车	宋开祥	资产出售前：在上海地区经营叉车租赁业务 资产出售后：未独立对外开展业务	过渡期内，佛朗斯对梅肯叉车的经营管理事项进行全面监管，重大事项征得佛朗斯认可后方可执行，监管期限至交割完成。	标的资产相关租赁合同下，2018 年 10 月 1 日之前发生的应收债权由梅肯叉车享有，自 2018 年 10 月 1 日起发生的应收账款债权由梅肯叉车享有，标的资产的相关债务由梅肯叉车承担；梅肯叉车的其他债权债务由梅肯叉车承担。
13	2018 年 10 月	天津富鑫有	张剑	资产出售前：在天津地区经营叉车租赁、整车销售业务 资产出售后：未独立对外开展业务	过渡期内，佛朗斯对天津富鑫有的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得佛朗斯认可后方可执行，监管期限至交割完成。	标的资产相关租赁合同下，2018 年 10 月 1 日之前发生的应收债权由天津富鑫有享有，自 2018 年 10 月 1 日起发生的应收账款债权由天津富鑫有享有，标的资产的相关债务由天津富鑫有承担；天津富鑫有的其他债权债务由天津富鑫有承担。
14	2019 年 2 月	上海江邮	卢爱明	资产出售前：在上海地区经营叉车租赁业务 资产出售后：未独立对外开展业务	过渡期内，佛朗斯对上海江邮的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得佛朗斯认可后方可执行，监管期限至交割完成。	标的资产相关租赁合同下，2019 年 3 月 1 日之前发生的应收债权由上海江邮享有，自 2019 年 3 月 1 日起发生的应收账款债权由上海江邮享有，标的资产的相关债务由上海江邮承担；上海江邮的其他债权债务由上海江邮承

序号	收购时间	出售方	出售方实际控制人	报告期内生产经营情况	过渡期安排	债权债务承接方式
						担。
15	2019年5月	天津力林特	孙建春	资产出售前：在天津地区经营叉车租赁业务 资产出售后：未独立对外开展业务	过渡期内，佛朗斯对天津力林特的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得佛朗斯认可后方可执行，监管期限至交割完成。	标的资产相关租赁合同下，2019年6月1日之前发生的应收债权由天津力林特享有，自2019年6月1日起发生的应收账款债权由天津力林特享有，标的资产的相关债务由天津力林特承担；天津力林特的其他债权债务由天津力林特承担。
16	2019年5月	广州谱森	李志刚	资产出售前：在华南地区经营叉车租赁业务 资产出售后：未独立对外开展业务	过渡期内，佛朗斯对广州谱森的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得佛朗斯认可后方可执行，监管期限至交割完成。	标的资产相关租赁合同下，2019年6月1日之前发生的应收债权由广州谱森享有，自2019年6月1日起发生的应收账款债权由广州谱森享有，标的资产的相关债务由广州谱森承担；天津力林特的其他债权债务由广州谱森承担。

报告期内，公司的所有成本、费用支出均由其自身承担，不存在通过上述企业或个人代垫成本费用情况。

（九）目前是否存在较大规模的业务收购计划，并评估其对发行人未来业绩的影响

报告期内，公司进行了 16 次业务收购，主要目标在于：

1. 市场布局：公司通过收购该等资产，能够迅速扩大公司可供出租的场内物流设备的规模，从而加快公司全国范围内的市场布局；

2. 资产扩张：报告期内公司通过并购新增了 4,587 台车辆，并利用自身品牌影响力及运营管理能力提升被收购资产的运营效率，进一步扩大了资产运营规模、提升了资产盈利能力；

3. 人才储备：资产出售方部分员工进入公司分公司，进一步夯实公司的人才队伍；

4. 客户资源：收购资产带有租约，进一步扩大了公司的客户覆盖规模。

因此，报告期内公司 16 次资产收购是公司完善市场布局、扩张资产规模、夯实人才储备、丰富客户资源的重要手段，可以帮助公司在短期内实现业务规模提升、市场份额扩大的目标，并取得了预期的效果。未来，不排除公司仍将通过资产收购继续实现上述目标。截至目前，公司尚无具体的业务收购计划。

（十）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取并查阅报告期内的历次并购清单、资产转让协议以及补充协议；访谈公司董事长，了解历次收购的背景、目的以及资产转让主要条款；访谈公司财务总监，了解在科创板申报阶段将上述收购认定为资产收购而本次申报认定为非同一控制下业务合并的原因；复核相关会计差错更正对财务报表的具体影响，会计差错更正是否履行了必要的程序；同时了解报告期公司会计核算基础、相关内部控制执行情况；获取并查阅关于相关会计差错更正的董事会决议；

(2) 获取并查阅报告期内公司与各交易对手方签署的资产转让协议及其补充协议、资产清单、资产过户文件、资产出售方出具的关于资产权属的承诺函及

收购价款支付的银行回单等资料，重点关注协议中关于资产控制管理权、使用收益权等相关资料交割的约定情况；同时关注协议中关于客户及客户信息资料、核心团队人员等相关约定情况；访谈公司财务总监，以了解历次资产收购，资产控制管理权、使用收益权等相关资料交割情况，购买日及其确定依据；

(3) 获取并查阅报告期内公司与各交易对手方签署的资产转让协议及其补充协议，了解历次业务重组的收购方式；获取并查阅历次收购的资产评估报告及交易对方出售资产前一个会计年度的财务报表；

(4) 获取并查阅报告期内公司历次收购的资产评估报告，了解各次收购的评估对象的范围、评估方法、评估流程情况，核查交易定价是否公允；取得历次收购的资产转让协议、资产清单及收购价款支付的银行回单等资料；访谈公司财务总监，了解购买日各项可辨认净资产的公允价值及其确定依据、相关合并成本的分配情况、确认商誉的情况，并查阅相关账务处理情况；

(5) 访谈公司财务总监，以了解被收购车辆的成新率，折旧年限、残值率的确定依据；获取并购资产清单，分析性复核其折旧年限、残值率的确定依据及其合理性；获取并查阅报告期内公司历次收购的资产评估报告,以了解其并购资产的成新率、使用日期等相关信息；

(6) 查阅公司报告期内的资产转让协议及其补充协议，检查公司对分公司的考核台账、部分分公司的收入明细构成，并对部分长期未出租的自有叉车进行现场抽盘以及开机作业检查，核查历次交易所涉及考核具体安排及完成情况、业绩考核指标与被收购资产是否存在对应关系、被收购资产是否存在减值迹象；访谈公司董事长、财务总监，了解并购的逻辑、设置业绩考核的目的以及实际执行情况、公司对于业绩考核款项支付的会计处理等，分析和判断是否存在或有对价，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；

(7) 查阅资产转让相关协议并对上述 16 家资产出售方的实际控制人进行访谈，了解报告期内资产出售方的生产经营情况、过渡期安排和债权债务承接约定，取得上述 16 家资产出售方及实际控制人出具的声明和承诺，确认不存在为公司代垫成本费用的情况；获取上述 16 家资产出售方及其实际控制人在出售资产后至报告期期末的银行账户资金流水，核查大额资金流水情况，关注是否存在与佛

朗斯及其董事、监事和高级管理人员等关联方、以及供应商或融资租赁机构、客户等存在异常资金往来；获取公司及各分子公司、公司实际控制人、内部董事、内部监事和高级管理人员等自然人关联方报告期内的个人银行账户资金流水，核查大额资金流水情况，关注是否存在与上述 16 家资产出售方及其实际控制人存在异常资金往来；

(8) 访谈公司董事长，了解目前是否存在较大规模的业务收购计划。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 在科创板申报阶段将上述收购认定为资产收购而本次申报认定为非同一控制下业务合并主要是因为并购业务的特殊性，导致公司对并购业务以及会计准则的理解产生偏差，而公司在上述收购中取得的资产同时具备投入和实质性加工处理过程，且二者相结合对产出能力有显著贡献，该等收购构成非同一控制下的业务合并；公司上述会计差错更正未对公司财务报表造成重大影响，且差错更正已经履行了必要的审批程序；报告期公司相关内控措施有效，不存在会计核算基础薄弱的情形；

(2) 公司在上述收购中取得的资产同时具备投入和实质性加工处理过程，且二者相结合对产出能力有显著贡献，因此被收购资产构成一项业务，按照非同一控制下的业务合并进行会计处理的依据符合企业会计准则的规定；购买日及其确定符合企业会计准则的相关要求；

(3) 历次业务重组的收购方式为通过购买场内物流设备及配件等资产，取得部分资产附带的租约及客户关系，并吸收资产出售方核心人员，最终获取对方的场内物流设备租赁业务；收购相关的资产收购金额、营业收入或利润总额占公司相应项目的占比均未超过 30%，对公司财务影响不大；

(4) 被收购资产组合中不存在不可辨认无形资产（商誉），同时可辨认无形资产中仅包含客户关系或客户资源，公司将上述客户关系或客户资源的公允价值理解为公司为获取客户渠道而发生的费用，在收购时一次性确认销售费用；公司在历次业务合并过程中，均未确认商誉，故不存在商誉应计提减值而未计提情形；

(5) 相关收购价格由交易双方协商确定，同时，公司聘请具有证券期货相关业务评估资格的评估机构进行了评估。因二手叉车市场发展不成熟，交易不活跃，尚无具有可参考性的市场公允价格，无法直接比较收购资产价格与当时市场交易价格是否存在明显差异；历次业务收购的收购价格与评估价格不存在明显差异，入账价值与评估价值不存在明显差异；

(6) 公司确定被收购车辆成新率、折旧年限、残值率的依据合理，符合收购资产的实际情况，公司确定的收购车辆折旧年限是谨慎合理的；

(7) 公司报告期内的 16 次资产收购，有业绩考核要求的 15 家中，在规定的年度或累计完成总考核指标即可，在报告期内不存在考核业绩不达标的情形，收购资产不存在减值风险；历次收购不存在或有对价，相关会计处理符合企业会计准则的规定；

(8) 报告期内，资产出售方在出售资产前主营叉车租赁业务，出售资产后除上海怡炬经营电池组销售业务、上海茸羿已注销外，其他资产出售方未独立对外开展业务；根据对资产出售方及实际控制人的访谈，以及资产出售方及实际控制人出具的声明和承诺，公司不存在通过资产出售方及其实际控制人代垫成本费用情况；过渡期内，公司对资产出售方的经营管理事项进行全面监督，重大事项征得公司认可后方可执行，监管期限至交割完成；标的资产相关租赁合同下的应收账款债权转由公司享有，标的资产的相关债务以及资产出售方的其他债权债务由资产出售方承担；

(9) 截至本审核问询函回复出具之日，公司尚无具体的业务收购计划。

五、（问题 13） 关于收入确认政策。请发行人补充披露：（1）结合场内物流设备租赁合同中关于设备维修的约定，披露设备维修是否构成一项履约义务，场内物流设备租赁收入确认政策是否合理；（2）结合与报告期内场内物流设备租赁前五大客户签订合同或协议约定的结算时间和方法、实际回款时间，披露场内物流设备租赁按月确认收入的具体依据，是否存在收入确认不谨慎的情况；（3）场内物流设备租赁是否存在同一设备当月在不同客户之间使用，是否存在未完整按月使用的情况，请详细披露场内物流设备租赁的不同情况及收入确认

方法；（4）场内物流设备维修收入各服务类型的服务模式、收入确认时点及确认依据，维修服务是否包含零配件的销售，是否单独确认收入；（5）适用《企业会计准则第 21 号——租赁》（财会[2018]35 号）（以下简称“新租赁准则”）的情况，新租赁准则实施后对发行人收入确认的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）结合场内物流设备租赁合同中关于设备维修的约定，披露设备维修是否构成一项履约义务，场内物流设备租赁收入确认政策是否合理

1. 场内物流设备租赁合同中关于设备维修的约定

(1) 场内物流设备租赁

1) 场内物流设备租赁模式简介

公司通过经营租赁的方式向下游企业客户出租场内物流设备，在设备出租期间，企业客户只需每月向公司支付租赁费用，而后续设备的维修、保养由公司负责。

场内物流设备租赁业务中公司与设备实际使用方关于设备维修主要权利义务的约定总结如下：

① 出租方应保证出租的设备性能良好，能够安全使用，满足承租方的需求，出租方应按时正确维修、保养、检查设备。

② 租赁期内非人为损坏情况下的车辆维修、保养、检查费用均由出租方承担，操作不当或人为损坏则由承租方承担相应的维修费用。

公司场内物流设备租赁具体服务流程如下：

① 租赁需求：通过对区域市场进行分析，公司建立分、子公司来充分发掘区域内客户对场内物流设备的租赁需求；

② 业务沟通：分、子公司业务部门与客户进行沟通，并制定综合租赁方案；

③ 签订合同：针对客户的租赁需求，业务人员会进一步落实合作关系并签订合同；

④ 组织车源：业务管理中心及时组织车源。正常情况下，业务管理中心会采取公司调拨或加购设备的方式以应对客户的需求。但在遇到客户需求较急、库存数量不够、设备购置时间较长或调拨经济性较差的情形下，公司将从其它租赁

公司短期租入设备以满足客户需求；

⑤ 定期维护：公司会委派专业维修服务团队负责各分、子公司所属区域出租设备的定期保养及维修工作；

⑥ 退租/续租：客户可在合同期结束前十五个工作日向公司提出续租，公司将会与客户重新签订合同并统筹后续设备安排。租赁设备合同期结束后，设备将进入退租流程，一般会将所租赁的设备归还至公司供应链基地，或者由公司直接统筹运往其他项目。

2. 设备维修是否构成一项履约义务，场内物流设备租赁收入确认政策是否合理

根据《企业会计准则第 14 号—收入（2017 年修订）》，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。履约义务既包括合同中明确的承诺，也包括由于企业已公开宣布的政策、特定声明或以往的习惯做法等导致合同订立时客户合理预期企业将履行的承诺。如果满足“企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户”，则通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分。

公司为客户提供场内物流设备租赁服务时，不仅仅是简单的设备租赁，而是一个围绕客户需求，向客户提供一个涵盖方案设计、车源匹配、设备检测调试、售后维修保养等全流程服务的定制化、差异化综合租赁服务方案，确保出租的设备性能良好，能够安全使用，满足客户的使用需求。公司与客户并未在租赁合同中单独约定维修保养收费。设备的维修保养服务是综合租赁服务方案的一部分，与综合租赁服务方案中的其他服务承诺构成“组合产出”，属于准则规定的“企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户”的情形，因此公司为客户提供的维修保养服务属于不可单独区分的承诺，不构成单项履约义务，不需要就租赁服务中的维修保养服务单独确认收入，公司场内物流设备租赁业务收入确认政策符合企业会计准则的规定，具

有合理性。

（二）结合与报告期内场内物流设备租赁前五大客户签订合同或协议约定的结算时间和方法、实际回款时间，披露场内物流设备租赁按月确认收入的具体依据，是否存在收入确认不谨慎的情况

1. 场内物流设备租赁按月确认收入的具体依据，是否存在收入确认不谨慎的情况

报告期内，场内物流设备租赁前五大客户签订合同或协议约定的结算时间和方法、实际回款时间如下：

2020 年 1-6 月

客户名称	结算时间和方法	平均实际回款时间（天）
上海安能聚创供应链管理有限公司	每月结算，90 日内支付	71
百世物流科技（中国）有限公司	每季度结算，30 日内支付	96
壹米滴答供应链集团有限公司	优享+模式：每季度结算，30 日内支付；其余模式：每月结算，30 日内支付	45
上海韵达运乾物流科技有限公司	每月结算，30 日内支付	63
苏州万隆华宇物流有限公司	每两个月结算，30 日内支付	81

2019 年度

客户名称	结算时间和方法	平均实际回款时间（天）
上海安能聚创供应链管理有限公司	每月结算，90 日内支付	170
百世物流科技（中国）有限公司	每季度结算，30 日内支付	93
壹米滴答供应链集团有限公司	每月结算，30 日内支付	39
上海韵达运乾物流科技有限公司	每月结算，30 日内支付	35
苏州万隆华宇物流有限公司	每两个月结算，30 日内支付	110

2018 年度

客户名称	结算时间和方法	平均实际回款时间（天）
上海安能聚创供应链管理有限公司	每月结算，90 日内支付	120
百世物流科技（中国）有限公司	每季度结算，30 日内支付	83

壹米滴答供应链集团有限公司	每月结算，30 日内支付	43
苏州万隆华宇物流有限公司	每两个月结算，30 日内支付	51
美的集团股份有限公司	每月结算，30 日内支付	99

2017 年度

客户名称	结算时间和方法	平均实际回款时间（天）
上海安能聚创供应链管理有限公司	每月结算，90 日内支付	37
上海臻智叉车服务有限公司	过渡期转租或转售业务款项,收到客户货款的一个月内支付	35
苏州万隆华宇物流有限公司	每两个月结算，30 日内支付	115
浙江心怡供应链管理有限公司	每月结算，90 日内支付	75
武汉市汉企工贸发展有限公司	过渡期转租或转售业务款项,收到客户货款的一个月内支付	161

注：上表平均实际回款时间为根据各期对应各家客户应收账款周转率计算而来

根据上表，报告期内公司前五大租赁客户存在部分平均回款时间超过账期的情况，总体上主要是客户付款流程相对繁琐、客户短期资金周转安排和公司为保持与该等客户长期持续的合作关系而适当给予一定宽限期所致，符合一般的商业惯例。具体分析如下：

(1) 苏州万隆华宇物流有限公司超出信用期的主要原因：公司对于长期合作的大型客户，给予一定的信用期，主营业务收入和销售回款受长期合作的主要客户的预算制度和预算执行的影响呈现季节性波动，下半年尤其是第四季度受到客户资金预算执行的影响导致应收账款回款较慢；另外公司与其分子公司合作较多，对方付款均需通过其总部申请，这也使得平均回款时间较长。

(2) 武汉市汉企工贸发展有限公司实际回款时间较长、超出信用期，主要系公司因收购武汉汉企、成都汉翌资产产生的纠纷，目前武汉汉企的银行账户已被冻结所致。

(3) 上海安能聚创供应链管理有限公司在 2018-2019 年实际回款时间超出信用期，主要是因为 2018-2019 年该客户拓展快运业务，资金周转存在压力，回款滞后所致。2019 年下半年该客户获得了新一轮融资，资金实力得到夯实，2020

年 1-6 月平均回款时间已回到正常的 90 天信用期内。

(4) 美的集团股份有限公司平均实际回款时间超出信用期，主要原因为该客户付款流程相对繁琐，而每年对其销售额较大，2018 年，公司对其场内物流设备租赁销售额达 860 万元，公司为保持与该客户长期持续的合作关系而适当给予一定宽限期所致。

公司按照有关合同或协议约定的收费时间和方法，按月计算并与客户核对后确认收入。公司确认租赁收入的具体依据为租赁合同及租赁对账单、交车单。公司与客户签订的场内物流设备租赁合同一般约定以自然月为对账周期，不足月的以实际租赁天数（按照月租金折算为天租金）计算租金，客户一般在对账、开票后 1-3 个月付款。

报告期内，公司严格按照企业会计准则和公司会计政策的规定进行收入确认，相关收入确认均有租赁合同及租赁对账单、交车单作为依据，尽管存在个别客户回款超过信用期的情况，但相关应收款项大部分已在期后收回。

因此，公司场内物流设备租赁按月确认收入的依据充分，相关收入确认符合企业会计准则的规定，不存在收入确认不谨慎的情况。

（三）场内物流设备租赁是否存在同一设备当月在不同客户之间使用，是否存在未完整按月使用的情况，请详细披露场内物流设备租赁的不同情况及收入确认方法

1. 场内物流设备租赁是否存在同一设备当月在不同客户之间使用，是否存在未完整按月使用的情况，场内物流设备租赁的不同情况及收入确认方法

公司场内物流设备租赁业务主要服务于工业、物流行业，该等行业内企业具有多、广、散等特点，且不同客户之间规模体量和主营业务差异较大，因此租赁客户在向公司租赁场内物流设备时往往根据自身业务特点和实际搬运需求选择设备，其选择的设备在品牌、型号、吨位、租期等方面存在诸多差异。具体就租期而言，租赁期限长短不一，租期一般为月（30 天）的整数倍，其中租期较长的超过 1 年，租期较短为数月。同时，客户对租赁设备的需求开始时点不一定在月初，在租期为月（30 天）的整数倍的情况下，导致租期结束时点不一定在月末，这导致公司存在相同设备在同一月份租赁给不同客户使用的情况。

为满足客户对场内物流设备使用的多样化需求，公司为客户提供定制化、差异化的综合租赁服务解决方案。就场内物流设备租赁业务而言，尽管客户租期的长短、所需租赁服务的需求不同，公司场内物流设备租赁业务收入确认方法均一致。公司严格按照与客户签署的有关合同或协议约定的收费时间和方法，按月确认收入。由此，虽然公司与客户签署的合同约定的计价单价为月租金，但同时在公司与客户签订的合同中已明确约定以每月 1 日至 30 日为一个计算周期，当实际使用天数不足一个月时，则按照实际使用天数结算。根据此种核算方式，公司存在客户未完整按月使用的情况，收入按照当月实际使用天数进行计算、对账和确认。

（四）场内物流设备维修收入各服务类型的服务模式、收入确认时点及确认依据，维修服务是否包含零配件的销售，是否单独确认收入

1. 场内物流设备维修收入各服务类型的服务模式、收入确认时点及确认依据，维修服务是否包含零配件的销售，是否单独确认收入

公司维修收入各服务类型的服务模式、收入确认时点及确认依据情况如下：

维修服务类型	服务模式介绍	收入确认时点及依据	结算方式与周期
单次故障修复	客户车辆发生故障，电话通知公司上门服务，公司维修团队通过检查列出维修清单及报价，客户同意后进行维修	服务结束，公司与客户对账后确认收入	按月/按季度对账，对账确认后开票，开票后 1-3 个月内付款
定期保养	叉车日常维护保养，主要为定期为客户提供更换润滑油和各种滤芯保养服务		
菜单式维修承包	公司与客户对于特定车辆签订包修合同，按每台车每月（或每年）计算服务费，维修配件成本及费用由公司承担（特定情况除外）		

公司提供维修服务采取“包工包料”的模式，发生的成本主要包括人工支出和配件材料成本。公司针对各种类型的维修服务需求会综合考虑维修的难易程度、人工和配件材料成本而进行整体报价，而不会单独针对配件材料收费。

根据《企业会计准则第 14 号—收入（2017 年修订）》，企业应当对合同进行

评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。履约义务既包括合同中明确的承诺，也包括由于企业已公开宣布的政策、特定声明或以往的习惯做法等导致合同订立时客户合理预期企业将履行的承诺。如果满足“企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户”，则通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分。

由于公司不会单独针对配件材料报价和收费，在“包工包料”的维修服务模式下，提供设备维修所需的配件是维修服务的一部分，与维修服务中的其他服务承诺构成“组合产出”，属于准则规定的“企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户”的情形，因此公司在维修服务中向客户提供的配件材料属于不可单独区分的承诺，不构成单项履约义务，不需要将维修服务中提供的配件材料作为配件销售单独确认收入，公司场内物流设备维修业务收入确认政策符合企业会计准则的规定，具有合理性。

（五）适用《企业会计准则第 21 号——租赁》（财会[2018]35 号）（以下简称“新租赁准则”）的情况，新租赁准则实施后对发行人收入确认的影响

1. 新租赁准则实施后对公司收入确认的影响

根据财政部于 2018 年 12 月 7 日修订印发《企业会计准则第 21 号——租赁》的通知，在境内外同时上市的企业以及在境外上市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业，自 2019 年 1 月 1 日起施行；其他执行企业会计准则的企业自 2021 年 1 月 1 日起施行。

新旧租赁准则对出租人租赁分类的认定差异如下表示：

模式	旧租赁准则	新租赁准则	差异
融资租赁	在租赁期届满时，租赁资产的所有权转移给承租人	在租赁期届满时，租赁资产的所有权转移给承租人	一致
	承租人有购买租赁资产的选择权，所订立的购买价款预计将远低于行使选择权时租赁资产的公允价值，因而在租赁开始日就可以合理确定承租人将会行使这	承租人有购买租赁资产的选择权，所订立的购买价款与预计行使选择权时租赁资产的公允价值相比足够低，因而在租赁开始日就可以合理确定承租	一致

	种选择权	人将行使该选择权	
	即使资产的所有权不转移，但租赁期占租赁资产使用寿命的大部分	资产的所有权虽然不转移，但租赁期占租赁资产使用寿命的大部分	基本一致
	承租人在租赁开始日的最低租赁付款额现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值；出租人在租赁开始日的最低租赁收款额现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值	在租赁开始日，租赁收款额的现值几乎相当于租赁资产的公允价值	基本一致
	租赁资产性质特殊，如果不作较大改造，只有承租人才能使用	租赁资产性质特殊，如果不作较大改造，只有承租人才能使用	一致
经营租赁	除融资租赁以外的其他租赁	除融资租赁以外的其他租赁	一致

由上表可见，新旧租赁准则对出租人租赁分类的认定基本一致。因此，新租赁准则实施后，公司作为出租人，其租赁分类依然是经营租赁。

新旧租赁准则对经营租赁收入确认的差异如下表所示：

旧租赁准则	新租赁准则	差异	公司的做法
对于经营租赁的租金，出租人应当在租赁期内各个期间按照直线法确认为当期损益；其他方法更为系统合理的，也可以采用其他方法。	在租赁期内各个期间，出租人应当采用直线法或其他系统合理的方法，将经营租赁的租赁收款额确认为租金收入。其他系统合理的方法能够更好地反映因使用租赁资产所产生经济利益的消耗模式的，出租人应当采用该方法	基本一致	采用直线法
出租人发生的初始直接费用，应当计入当期损益。	出租人发生的与经营租赁有关的初始直接费用应当资本化，在租赁期内按照与租金收入确认相同的基础进行分摊，分期计入当期损益	不一致	公司目前将发生的初始直接费用计入当期损益。实施新租赁准则之后，由于初始直接费用金额较小，初始直接费用金额也会计入当期损益
或有租金应当在实际发生时计入当期损益。	出租人取得的与经营租赁有关的未计入租赁收款额的可变租赁付款额，应当在实际发生时计入当期损益	基本一致	不存在或有租金情况

由上表可见，实施新租赁准则不会对公司收入确认产生影响。

综上所述，新租赁准则实施后，公司的租赁模式属于经营租赁，依然采用直线法将经营租赁的租赁收款额确认为租金收入，新租赁准则不会对公司收入确认产生重大影响。

（六）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取并查阅与主要客户签署的租赁业务合同，访谈相关业务人员，了解场内物流设备租赁合同中关于设备维修的约定；访谈公司财务总监，了解场内物流设备租赁收入确认政策，结合合同约定及实际情况，分析设备维修是否构成一项履约义务，场内物流设备租赁收入确认政策是否合理；

(2) 获取并查阅与主要客户签署的租赁业务合同，了解合同或协议约定的结算时间和方法，并通过对报告期各期主要租赁客户进行实地走访或视频访谈，了解合同实际执行情况；计算实际回款时间，检查公司设备租赁收入确认相关的租赁对账单或交车单，以及期后回款情况，复核是否符合收入确认政策；

(3) 获取并查阅与主要客户签署的租赁业务合同、租赁业务收入明细构成，访谈相关业务人员，了解场内物流设备租赁是否存在同一设备当月在不同客户之间使用，是否存在未完整按月使用的情况，核查场内物流设备租赁业务收入确认方法；

(4) 获取并查阅与主要维修客户签署的各服务类型的维修业务合同，访谈相关业务负责人和公司财务总监，了解各服务类型的服务模式、收入确认方法、确认时点及确认依据；检查公司维修收入确认相关的对账单，复核是否符合收入确认政策；

(5) 查阅和对比新旧租赁准则，访谈公司财务总监，了解和分析新租赁准则对公司财务核算的影响。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司为客户提供的维修保养服务属于不可单独区分的承诺，不构成单项履约义务，不需要就租赁服务中的维修保养服务单独确认收入，公司场内物流设备租赁业务收入确认政策符合企业会计准则的规定，具有合理性；

(2) 公司场内物流设备租赁按月确认收入的依据充分，相关收入确认符合企业会计准则的规定，不存在收入确认不谨慎的情况；

(3) 场内物流设备租赁存在同一设备当月在不同客户之间使用，存在未完整按月使用的情况，此时收入按照当月实际使用天数进行计算、对账和确认；就租期而言，公司场内物流设备租赁业务不存在收入确认方法不同的情况；

(4) 场内物流设备维修收入三种服务类型的收入确认时点及确认依据均为服务结束，公司与客户对账后确认收入；公司在维修服务中向客户提供的配件材料属于不可单独区分的承诺，不构成单项履约义务，不需要将维修服务中提供的配件材料作为配件销售单独确认收入；

(5) 新租赁准则实施后，对公司收入确认不会产生重大影响。

六、（问题 14） 申报材料显示，报告期各期，发行人分别实现营业收入 57,474.46 万元、73,037.08 万元和 89,066.46 万元，报告期内公司主营业务收入持续增长，主要是受益于场内物流设备租赁收入快速增长。请发行人补充披露：（1）报告期内场内物流设备租赁收入中各类租赁设备的租赁单价、租赁数量、租赁收入金额，并披露租赁单价、租赁数量的变动原因；报告期内发行人拥有的各类场内物流设备数量与场内物流设备租赁数量变动是否一致；（2）结合场内物流租赁各类设备的采购价格及各月租赁价格，披露各类设备的投资回收期，量化披露公司场内物流设备租赁业务的商业合理性及可持续性；（3）场内物流设备租赁业务中发行人与设备实际使用方关于设备维修主要权利义务的约定，披露与场内物流设备维修服务的差异；（4）场内物流设备维修各服务类型的维修单价、维修数量、维修收入，并披露维修单价、维修数量的变动原因；（5）场内物流设备销售的具体设备种类，设备销售单价、销售数量及销售收入，并披露销售单价、销售数量变动的原因；报告期内场内物流设备是否向境外销售及销售金额；（6）招股说明书披露，公司 2018 年度场内物流设备销售数量为 6146 台，单价为 16,349.73 元/台；而根据发行人申报科创板上市的招股说明书，公司 2018 年度场内物流设备销售数量为 11129 台，单价为 9,029.15 元/台，请披露上述差异较大的具体原因；（7）场内物流设备配件境内、境外销售收入及占比，经销模式及非经销模式销售收入及占比；进一步披露场内物流设备配件的具体销售过程，经销模式的具体内容、与主要经销商签订的销售条款、与境

外经销商的合作模式；（8）结合同行业可比公司各个季度销售收入、毛利、毛利率的变动情况，披露收入季节性波动的合理性，是否符合行业特征；（9）涉及第三方回款的合同签署方名称、第三方回款的支付方名称、收货方名称，详细披露第三方回款安排签署协议的具体内容及相关条款。

请保荐人、申报会计师说明具体的核查方法、程序、范围并发表明确意见。

（一）报告期内场内物流设备租赁收入中各类租赁设备的租赁单价、租赁数量、租赁收入金额，并披露租赁单价、租赁数量的变动原因；报告期内发行人拥有的各类场内物流设备数量与场内物流设备租赁数量变动是否一致

1. 报告期内场内物流设备租赁收入中各类租赁设备的租赁单价、租赁数量、租赁收入金额，并披露租赁单价、租赁数量的变动原因

(1) 场内物流设备租赁收入中各类租赁设备的租赁单价、租赁数量、租赁收入金额及其变动情况

报告期内，公司场内物流设备租赁收入中各类租赁设备的租赁单价、租赁数量、租赁收入金额情况如下：

2020 年 1-6 月

产地	类型	租赁收入（万元）	租赁数量（台*月）	租赁单价（元/台*月）	占场内物流设备租赁收入比例
进口品牌	内燃车	1,467.36	3,936.07	3,727.98	4.89%
	平衡重电动车	5,914.01	17,096.33	3,459.23	19.69%
	前移式电动车	3,540.91	9,663.15	3,664.35	11.79%
	仓储车	1,368.04	8,838.75	1,547.77	4.55%
小　计		12,290.31	39,534.30	3,108.77	40.92%
国产品牌	内燃车	2,742.10	9,685.15	2,831.24	9.13%
	平衡重电动车	2,953.34	8,806.13	3,353.73	9.83%
	前移式电动车	30.85	74.56	4,138.27	0.10%
	新能源车	8,539.11	37,928.26	2,251.39	28.43%
	仓储车	3,482.26	25,353.51	1,373.48	11.59%
小　计		17,747.66	81,847.61	2,168.38	59.08%
合　计		30,037.97	121,381.90	2,474.67	100.00%

2019 年度

产地	类型	租赁收入（万元）	租赁数量（台*月）	租赁单价（元/台*月）	占场内物流设备租赁收入比例
进口品牌	内燃车	2,842.00	7,995.43	3,554.53	5.03%
	平衡重电动车	12,167.22	33,778.30	3,602.08	21.52%
	前移式电动车	7,302.78	18,420.07	3,964.58	12.92%
	仓储车	3,323.44	21,337.30	1,557.57	5.88%
小　计		25,635.43	81,531.10	3,144.25	45.34%
国产品牌	内燃车	5,066.22	17,284.70	2,931.05	8.96%
	平衡重电动车	5,117.43	15,001.50	3,411.28	9.05%
	前移式电动车	122.32	360.90	3,389.32	0.22%
	新能源车	13,887.58	56,734.27	2,447.83	24.56%
	仓储车	6,710.77	45,047.97	1,489.69	11.87%
小　计		30,904.33	134,429.33	2,298.93	54.66%
合　计		56,539.76	215,960.43	2,618.06	100.00%

2018 年度

产地	类型	租赁收入（万元）	租赁数量（台*月）	租赁单价（元/台*月）	占场内物流设备租赁收入比例
进口品牌	内燃车	2,054.56	6,050.47	3,395.71	5.16%
	平衡重电动车	8,791.30	24,732.77	3,554.52	22.07%
	前移式电动车	4,619.91	11,838.60	3,902.41	11.60%
	仓储车	2,236.39	15,636.67	1,430.22	5.62%
小　计		17,702.17	58,258.50	3,038.56	44.45%
国产品牌	内燃车	4,026.32	14,182.90	2,838.85	10.11%
	平衡重电动车	4,433.70	12,877.10	3,443.09	11.13%
	前移式电动车	17.05	51.50	3,310.16	0.04%
	新能源车	7,450.78	26,204.40	2,843.33	18.71%
	仓储车	6,196.82	37,613.20	1,647.51	15.56%
小　计		22,124.66	90,929.10	2,433.18	55.55%
合　计		39,826.83	149,187.60	2,669.58	100.00%

2017 年度

产地	类型	租赁收入（万元）	租赁数量（台*月）	租赁单价（元/台*月）	占场内物流设备租赁收入比例
进口品牌	内燃车	1,495.46	4,239.63	3,527.33	5.99%
	平衡重电动车	6,047.12	15,222.93	3,972.38	24.23%
	前移式电动车	2,724.40	6,771.43	4,023.37	10.91%
	仓储车	1,370.66	8,391.23	1,633.44	5.49%
小　计		11,637.64	34,625.23	3,361.03	46.62%
国产品牌	内燃车	3,190.14	11,725.27	2,720.74	12.78%
	平衡重电动车	3,227.06	8,860.20	3,642.20	12.93%
	前移式电动车	1.90	3.03	6,271.43	0.01%
	新能源车	3,086.50	8,023.10	3,847.01	12.37%
	仓储车	3,817.85	23,790.20	1,604.80	15.30%
小　计		13,323.45	52,401.80	2,542.56	53.38%
合　计		24,961.10	87,027.03	2,868.20	100.00%

1）各类场内物流设备租赁单价变动的具体原因分析

报告期，场内物流设备租赁收入中各类租赁设备的单价变动情况分析如下：

产地	类型	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		租赁单价（元/台*月）	租赁单价（元/台*月）	变动率	租赁单价（元/台*月）	变动率	租赁单价（元/台*月）
进口品牌	内燃车	3,727.98	3,554.53	4.68%	3,395.71	-3.73%	3,527.33
	平衡重电动车	3,459.23	3,602.08	1.34%	3,554.52	-10.52%	3,972.38
	前移式电动车	3,664.35	3,964.58	1.59%	3,902.41	-3.01%	4,023.37
	仓储车	1,547.77	1,557.57	8.90%	1,430.22	-12.44%	1,633.44
小计		3,108.77	3,144.25	3.48%	3,038.56	-9.59%	3,361.03
国产品牌	内燃车	2,831.24	2,931.05	3.25%	2,838.85	4.34%	2,720.74
	平衡重电动车	3,353.73	3,411.28	-0.92%	3,443.09	-5.47%	3,642.20
	前移式电动车	4,138.27	3,389.32	2.39%	3,310.16	-47.22%	6,271.43

产地	类型	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		租赁单价（元/台*月）	租赁单价（元/台*月）	变动率	租赁单价（元/台*月）	变动率	租赁单价（元/台*月）
	新能源车	2,251.39	2,447.83	-13.91%	2,843.33	-26.09%	3,847.01
	仓储车	1,373.48	1,489.69	-9.58%	1,647.51	2.66%	1,604.80
小　计		2,168.38	2,298.93	-5.52%	2,433.18	-4.30%	2,542.56
合　计		2,474.67	2,618.06	-1.93%	2,669.58	-6.92%	2,868.20

报告期内，公司场内物流设备的平均租赁单价分别为 2,868.20 元/台*月、2,669.58 元/台*月、2,618.06 元/台*月和 2,474.67 元/台*月，2018 年度较 2017 年度下降 6.92%，2019 年度较 2018 年度下降 1.93%。公司总体平均租赁单价逐年下降，主要是由于租赁设备的产地、类型以及客户需求变动导致：① 报告期各期，随着绿色环保政策的深化推广和新能源车制造技术的日益成熟，国产新能源车租赁收入占租赁收入总额比重逐渐升高，导致进口设备租赁收入占租赁收入总额比重总体呈下降趋势；由于进口设备平均租赁单价高于国产设备 20%-30%，进口设备租赁收入占租赁收入总额比重下降导致平均租赁单价下降；② 公司抓住大型物流客户全国性纵深发展战略的机遇，加深与大型物流业客户的合作，给予客户一定的价格优惠以扩大市场份额，促使报告期内平均租赁单价有所下降；③ 场内物流设备租赁市场竞争日益激烈，客户议价能力增强，公司适当作出调整租赁价格安排。此外，租赁客户对物流设备配置的个性化需求亦会导致租赁单价差异。

报告期内，公司部分类别场内物流设备的平均租赁单价在报告期内各期间波动较为明显，主要原因系：① 公司场内物流设备细分型号较多，同类设备不同品牌、不同型号的租赁单价存在差异；② 根据客户的租赁需求，公司针对租赁期长短、租赁业务量等因素制定不同的租赁价格政策。

报告期内，公司部分场内物流设备租赁单价变动较大原因如下：

A. 进口内燃车

报告期内，公司进口内燃车的租赁单价分别为 3,527.33 元/台*月、3,395.71 元/台*月、3,554.53 元/台*月和 3,727.98 元/台*月，其中 2019 年至 2020 年 1-6 月单价呈上升趋势，主要原因系金红叶纸业集团有限公司对高配置、高吨位车型

的需求增加。金红叶纸业集团有限公司是公司 2019 年和 2020 年 1-6 月进口内燃车租赁的第一大客户，租赁收入占比约 10%，租赁了较多配备属具的 6 吨及以上大型车，该车型平均租赁单价高于 1 万元/台*月，显著拉升了进口内燃车的租赁单价。

B. 进口平衡重电动车

报告期内，公司进口平衡重电动车的租赁单价分别为 3,972.38 元/台*月、3,554.52 元/台*月、3,602.08 元/台*月和 3,459.23 元/台*月，其中 2018 年较 2017 年下降 10.52%。2018 年，百世物流扩大了对进口平衡重电动车的租赁规模，租赁金额占比由 2017 年的不足 1%上升至 2018 年的 6.19%，成为公司进口平衡重电动车租赁的第一大客户。由于百世物流租赁的车龄较长，租赁单价仅 2,424.89 元/台*月，且租赁数量占比在 2018 年有较大提升，故导致公司 2018 年进口平衡重电动车租赁单价下滑。

C. 进口仓储车

报告期内，公司进口仓储车的租赁单价分别为 1,633.44 元/台*月、1,430.22 元/台*月、1,557.57 元/台*月和 1,547.77 元/台*月，其中 2018 年较 2017 年下降 12.44%，2019 年较 2018 年上升 8.90%，主要系大型物流业客户租赁车型的结构变动引起的。

2018 年，为抓住大型物流客户全国性纵深发展战略带来的机遇，公司给予主要客户百世物流价格优惠，以扩大其租赁规模。相比 2017 年，百世物流的平均租赁单价从 1,418.52 元/台*月下降至 1,222.83 元/台*月，对进口电动搬运车的租赁数量从 1,500 余台*月增加至近 9,000 台*月，租赁收入占比达 48.50%，成为公司进口仓储车的第一大客户。

2019 年，随着物流行业竞争进一步加剧，百世物流提高了对高性能电动仓储车的租赁比例。当期百世物流租赁收入占比上升至 52.85%，租赁单价上升至 1,306.25 元/台*月，导致进口仓储车的平均租赁单价有所上升。

D. 国产平衡重电动车

报告期内，公司国产平衡重电动车的租赁单价分别为 3,642.20 元/台*月、3,443.09 元/台*月、3,411.28 元/台*月和 3,353.73 元/台*月，呈逐年下降趋势。

国产平衡重电动车具有节能环保的优点，逐渐成为制造业和物流业客户在低强度工况下内燃车的替代用车。随着国内技术条件日渐成熟，平衡重电动车供给不断增加，公司对该类型设备的采购单价也呈逐年下降趋势，其中 2018 年下降 6.99%，2019 年下降 2.14%，与租赁单价的下行趋势相一致。此外，由于品牌和车型更加多元化、市场竞争加剧，主要品牌的优势被缩小，租赁单价面临下行压力，杭叉、江淮等主要国产品牌平衡重电动车的租赁单价均有不同程度的下降。

E. 国产前移式电动车

报告期内，公司国产前移式电动车的租赁单价分别为 6,271.43 元/台*月、3,310.16 元/台*月、3,389.32 元/台*月和 4,138.27 元/台*月，其中 2017 年租赁单价远高于其他年度，2018 年至 2020 年 1-6 月租赁单价呈上升趋势。

2017 年租赁单价较高，主要原因系物流业客户为满足电商促销活动运输高峰需求进行短期租赁，因此租赁单价较高，且当期公司国产前移式电动车的租赁数量仅 3.03 台*月，租赁单价受单次交易影响大，相比于其他年度不具可比性。

2018 年至 2020 年 1-6 月租赁单价上升，主要原因系制造业客户对高单价车型的需求增加。低提升高度、大吨位的进口前移式电动车在性能上与国产前移式电动车差别不大，但其租赁单价高、交货时间长，因此部分客户为满足短期低起升高度使用需要向公司租赁同类型的国产前移式电动车。2019 年，月租金在 5,000 元/台*月以上的国产前移式电动车收入占比从不足 5%增至 38.14%；2020 年 1-6 月，月租金在 10,000 元/台*月以上的车型收入占比从不到 2%提升至 38.49%，拉升了平均租赁单价。

F. 国产新能源车

报告期内，公司国产新能源车的租赁单价分别为 3,847.01 元/台*月、2,843.33 元/台*月、2,447.83 元/台*月和 2,251.39 元/台*月，租赁单价逐年下降，主要原因系：1)报告期内，单价较低的新能源搬运车租赁收入占比逐年提高。新能源搬运车的租赁单价为 1,300 至 1,600 元/台*月，低于国产新能源车的平均租赁单价，而租赁数量随着物流行业的发展而实现大幅增长，2018 年上升约 1 万台*月，2019 年上升约 2 万台*月；2)传统电动车使用的铅酸电池充电时间长，需要定期保养，且容易因不规范的充放电操作而损坏，而新能源车使用的锂电池

具有充电时间短、随充随用、维护成本低、使用方便等优点，越来越受到叉车租赁客户的青睐。随着我国新能源车生产厂商数量的增加和制造技术的逐渐成熟，公司采购单价逐年下降，报告期内分别为 80,539 元/台、70,671 元/台、66,540 元/台和 64,460 元/台，与租赁单价变动趋势一致。

G. 国产仓储车

报告期内，公司国产仓储车的租赁单价分别为 1,604.80 元/台*月、1,647.51 元/台*月、1,489.69 元/台*月和 1,373.48 元/台*月，其中 2019 年较 2018 年下降 9.58%，主要原因系第一大客户安能聚创租赁的主要车型 KBZ 品牌 CBD20 电动托盘车租赁单价从 1,766.55 元/台*月下降至 1,505.11 元/台*月。2018 年至 2019 年，公司对安能聚创的国产仓储车租赁收入分别有 65.79%和 75.34%来自 KBZ 品牌 CBD20 电动托盘车，为抓住大型物流客户全国性纵深发展战略的机遇，公司给予安能聚创价格优惠，由此拉低了公司国产仓储车的平均租赁单价。

2) 各类场内物流设备租赁数量变动的具体原因分析

报告期，场内物流设备租赁收入中各类租赁设备的数量变动情况分析如下：

产地	类型	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		租赁数量（台*月）	租赁数量（台*月）	变动率	租赁数量（台*月）	变动率	租赁数量（台*月）
进口品牌	内燃车	3,936.07	7,995.43	32.15%	6,050.47	42.71%	4,239.63
	平衡重电动车	17,096.33	33,778.30	36.57%	24,732.77	62.47%	15,222.93
	前移式电动车	9,663.15	18,420.07	55.59%	11,838.60	74.83%	6,771.43
	仓储车	8,838.75	21,337.30	36.46%	15,636.67	86.35%	8,391.23
小 计		39,534.30	81,531.10	39.95%	58,258.50	68.25%	34,625.23
国产品牌	内燃车	9,685.15	17,284.70	21.87%	14,182.90	20.96%	11,725.27
	平衡重电动车	8,806.13	15,001.50	16.50%	12,877.10	45.34%	8,860.20
	前移式电动车	74.56	360.90	600.78%	51.50	1597.80%	3.03
	新能源车	37,928.26	56,734.27	116.51%	26,204.40	226.61%	8,023.10
	仓储车	25,353.51	45,047.97	19.77%	37,613.20	58.10%	23,790.20
小 计		81,847.61	134,429.33	47.84%	90,929.10	73.52%	52,401.80
合 计		121,381.90	215,960.43	44.76%	149,187.60	71.43%	87,027.03

报告期内，公司场内物流设备的租赁数量分别为 87,027.03 台*月、149,187.60 台*月、215,960.43 台*月和 121,381.90 台*月，2018 年度较 2017 年度增长 71.43%，2019 年度较 2018 年度增长 44.76%。公司总体租赁数量逐年增加，主要是由于租赁设备的产地、类型以及客户需求变动导致：① 随着场内货物搬运作业规模的扩大和强度的提高，物流业客户大量租入电动和新能源搬运车以降低人工成本，中小型仓储车租赁规模的扩大拉动了报告期内租赁数量的增长；② 由于新能源车具有充电时间短、随充随用等良好特性，且国产新能源车生产技术日益成熟，客户对该类型设备租赁需求的快速增加促使报告期内整体租赁数量逐年上升；③ 公司抓住物流业布局全国、叉车租赁行业景气提升的机遇，积极拓展场内物流设备租赁业务，推动了报告期内租赁数量的增长。

报告期内，公司部分类别场内物流设备的租赁数量在各期间波动较为明显，主要原因系：① 各类细分型号的场内物流设备适用的工作强度和作业环境不同，客户工况的差异会造成公司租赁设备结构的变化；② 公司针对租赁单价、保养成本等因素对各类型叉车制定不同的推广策略，从而引导客户的租赁需求。

报告期内公司部分场内物流设备租赁数量变动较大原因如下：

A. 进口内燃车

报告期内，公司进口内燃车租赁数量分别为 4,239.63 台*月、6,050.47 台*月、7,995.43 台*月和 3,936.07 台*月，其中 2018 年较 2017 年上升 42.71%，2019 年较 2018 年上升 32.15%。

2018 年公司进口内燃车租赁数量的快速增长的主要原因系在物流行业快速发展的背景下，叉车行业迎来较快发展，当期物流业、制造业和贸易类客户对公司进口内燃车的租赁数量分别增长 60.97%、38.27%、11.95%。

2019 年，公司进口内燃车的租赁数量增速有所下滑，主要原因系：小吨位的内燃车逐渐被电动车取代，而大吨位内燃车的使用量保持一定增长，当期公司 5 吨以上进口内燃车租赁数量增长 165.06%，而 3 吨以下车型租赁数量下降 47.82%。一方面，电动叉车在污染物排放、燃料成本上相较于内燃叉车有较大优势，因此在简单的作业环境下小吨位电动车比内燃车性价比更高；另一方面，大吨位的电

动叉车技术尚未成熟，而内燃车更能适应高强度的工况和复杂的作业环境，因此大吨位内燃车在短期内很难被电动车完全取代。

B. 进口平衡重电动车

报告期内，公司进口平衡重电动车租赁数量分别为 15,222.93 台*月、24,732.77 台*月、33,778.30 台*月和 17,096.33 台*月，其中 2018 年较 2017 年上升 62.47%，主要原因系百世物流的租赁规模大幅增加。平衡重电动车为大型物流企业租赁的主要车型之一，2018 年，为满足日益增长的场内货物搬运作业需求，百世物流扩大对车龄较长的林德品牌进口平衡重电动车的租赁规模带动了公司进口平衡重电动车租赁数量的增加。

C. 进口前移式电动车

报告期内，公司进口前移式电动车租赁数量分别为 6,771.43 台*月、11,838.60 台*月、18,420.07 台*月和 9,663.15 台*月，其中 2018 年较 2017 年上升 74.83%，2019 年较 2018 年上升 55.59%，主要原因系公司积极拓展新客户，增加与物流和供应链行业企业的业务往来。为降低仓储成本，物流和供应链行业提高仓储货架的使用规模和堆叠高度，以提高空间利用率，仓储作业逐渐向规范化和集中化发展。2018 年至 2019 年，物流和供应链行业客户对进口前移式电动车的租赁数量分别上升 102.53%和 47.38%，其中对 1.4 吨和 1.6 吨、提升高度高于 7 米的车型需求大幅增加，与公司进口前移式电动车租赁数量的增长情况相一致。

D. 进口仓储车

报告期内，公司进口仓储车租赁数量分别为 8,391.23 台*月、15,636.67 台*月、21,337.30 台*月和 8,838.75 台*月，其中 2018 年较 2017 年上升 86.35%。电动搬运车是一种适用于场内大规模搬运作业的仓储车，在人工成本上相比传统手拉车具有更大优势。同时，因进口车相比国产车耐久度更高，更适合长时间连续作业，物流和供应链客户对进口电动搬运车的租赁需求不断增加。2018 年，百世物流对进口电动搬运车的租赁数量从 1,500 余台*月上升至近 9,000 台*月，租赁收入占比达 48.50%，系当年进口仓储车租赁数量大幅提高的主要原因。

E. 国产内燃车

报告期内，公司国产内燃车租赁数量分别为 11,725.27 台*月、14,182.90 台*月、17,284.70 台*月和 9,685.15 台*月，其中 2018 年较 2017 年上升 20.96%、2019 年较 2018 年上升 21.87%，主要原因系物流和供应链行业客户对国产内燃车需求的增加。

2018 年和 2019 年，公司物流和供应链行业客户对国产内燃车的租赁数量分别上升 27.29%和 17.92%，主要原因系国产品牌内燃车租赁价格较进口品牌低，且能够应对长时间的搬运作业。电动车的续航能力受电池容量和充电时间影响，而内燃车在燃油充足情况下可以连续作业，且能够适应复杂的作业环境。而相比于进口车，国产小吨位内燃车有一定租赁价格优势、能够获得国内供应商更充分的技术支持，且在性能上与同等吨位的进口内燃车相差不大。以 3-5 吨内燃车为例，2019 年进口内燃车的平均租赁单价为 3,554.53 元/台*月，而国产内燃车的平均租赁单价仅为 2,931.05 元/台*月，选用国产内燃车能够大幅降低客户的租赁成本。

F. 国产平衡重电动车

报告期内，公司国产平衡重电动车租赁数量分别为 8,860.20 台*月、12,877.10 台*月、15,001.50 台*月和 8,806.13 台*月，其中 2018 年较 2017 年上升 45.34%，2019 年较 2018 年上升 16.50%，主要原因系公司抓住物流行业全国纵深发展的机遇，积极拓展与大型物流业客户的业务往来。过去公司国产平衡重电动车的租赁业务集中在华南，主要客户是美的集团等制造业客户和少数贸易类客户；2018 年和 2019 年，公司大力发展华中、华东、华北业务，与安能聚创、百世物流、韵达运乾等大型物流业客户深化合作，促使国产平衡重电动车的租赁数量快速增长。

G. 国产前移式电动车

报告期内，公司国产前移式电动车租赁数量分别为 3.03 台*月、51.50 台*月、360.90 台*月和 74.56 台*月。国产前移式电动车在液压系统和门架的强度上逊于进口前移式电动车，在提升高度为 7 至 8 米的主力车型上不具备竞争力，因此公司国产前移式电动车的租赁规模很小。而由于低提升高度、大吨位的进口前移式电动车租赁单价相对较高、交货时间长且在性能上与国产前移式电动车差

别不大，部分客户为满足短期使用需要向公司租赁同类型的国产前移式电动车，因此不同年度间客户结构变动较大，系造成该车型租赁数量波动的主要原因。

H. 国产新能源车

报告期内，公司国产新能源车租赁数量分别为 8,023.10 台*月、26,204.40 台*月、56,734.27 台*月和 37,928.26 台*月，增长速度较快，主要原因系：1)为满足场内大规模搬运作业需求，公司的物流行业客户大幅增加了对电动搬运车的租赁数量，其中 2018 年和 2019 年，壹米滴答供应链集团有限公司对电动搬运车租赁数量分别增加 5,868.93 台*月和 5,540.17 台*月；2)传统电动车使用的铅酸电池充电时间长、需要定期保养且容易被不规范的充放电操作损坏，而新能源车使用锂电池，具有充电时间短、随充随用、维护成本低、使用方便等优点。由于上述原因，公司部分客户开始租用新能源车而非传统电动车来满足增长的物流搬运需求。例如，2019 年，百世物流对进口平衡车的租赁数量仅增加了 200 台*月，对新能源车的租赁数量却增加了近 5,000 台*月。

I. 国产仓储车

报告期内，公司国产仓储车租赁数量分别为 23,790.20 台*月、37,613.20 台*月、45,047.97 台*月、25,353.51 台*月，其中 2018 年增长率为 58.10%，主要原因系安能聚创对电动搬运车的租赁需求大幅增加。用于货物搬运作业的仓储车主要包括手拉车、电动搬运车和电动牵引车，随着场内货物搬运作业规模的扩大和强度的提高，物流企业开始大量租赁电动搬运车取代手拉车以降低高企的人工成本。2017 年至 2018 年，公司的电动搬运车租赁数量增加近 1.3 万台*月，在国产仓储车中的租赁收入提高到 88.91%，其中安能聚创对该车型的租赁数量增加近 8 千台*月，拉升了当期仓储车的租赁数量。

2. 报告期内公司拥有的各类场内物流设备数量与场内物流设备租赁数量变动是否一致

报告期内公司拥有的各类场内物流设备数量与场内物流设备租赁数量变动的匹配分析如下：

(1) 公司自有和租赁叉车情况

项　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31

	数量（台）	占比	数量（台）	占比	数量（台）	占比	数量（台）	占比
叉车车源:	27,055	100.00%	25,083	100.00%	19,612	100.00%	11,117	100.00%
自有叉车	26,222	96.92%	23,944	95.46%	18,248	93.05%	9,625	86.58%
经营租入叉车	833	3.08%	1,139	4.54%	1,364	6.95%	1,492	13.42%

(2) 报告期，各类租赁设备期末数量、在租数量

项目		2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
		租赁设备期末数量（台）	期末在租数量（台）	租赁设备期末数量（台）	期末在租数量（台）	租赁设备期末数量（台）	期末在租数量（台）	租赁设备期末数量（台）	期末在租数量（台）
进口	仓储车	2,659	1,501	2,644	1,644	2,411	1,630	1,256	826
	内燃车	884	662	871	644	785	583	506	403
	平衡重电动车	3,897	2,857	3,847	2,868	3,431	2,659	1,974	1,469
	前移式电动车	2,283	1,626	2,293	1,652	1,934	1,432	976	779
小计		9,723	6,646	9,655	6,808	8,561	6,304	4,712	3,477
国产	仓储车	5,677	4,840	4,840	4,018	4,043	3,239	2,593	2,408
	内燃车	1,995	1,652	1,688	1,382	1,235	951	895	768
	平衡重电动车	1,646	1,352	1,151	957	1,191	997	698	577
	前移式电动车	58	43	39	36	7	6	3	1
	新能源车	7,123	6,796	6,571	6,311	3,211	2,967	724	696
小计		16,499	14,683	14,289	12,704	9,687	8,160	4,913	4,450
合计		26,222	21,329	23,944	19,512	18,248	14,464	9,625	7,927

(3) 租赁业务租赁数量变动分析

项　目	2020.6.30/2020年1-6月	2019.12.31/2019年度	2018.12.31/2018年度	2017.12.31/2017年度
租赁业务租赁数量（台*月）	121,381.90	215,960.43	149,187.60	87,027.03
租赁业务租赁数量增减变动		44.76%	71.43%	
租赁设备期末数量（台）	26,222.00	23,944.00	18,248.00	9,625.00
租赁设备期末数量增减变动	9.51%	31.21%	89.59%	
期末在租数量（台）	21,329.00	19,512.00	14,464.00	7,927.00
期末在租数量增减变动	9.31%	34.90%	82.46%	

注：2020年1-6月为半年度数据，租赁业务租赁数量不具有可比性

2018年末、2019年末租赁设备数量增长比例分别为89.59%、31.21%，在租

数量增长比例分别为 82.46%、34.90%，各类租赁设备数量与在租数量增长幅度基本一致。

报告期内，租赁业务租赁数量逐年大幅增长，与各类租赁设备数量增长情况、期末在租数量增长情况相匹配。

（二）结合场内物流租赁各类设备的采购价格及各月租赁价格，披露各类设备的投资回收期，量化披露公司场内物流设备租赁业务的商业合理性及可持续性

2019 年度，公司各类自有租赁设备的平均采购价格和当年新增各类租赁设备的平均月租金如下表所示：

项 目	平均采购价格（元/台）	平均月租金（元/台*月）	采购成本/月租金倍数（倍）
国产设备	40,315.81	2,180.11	18.49
进口设备	112,169.61	3,431.61	32.69
新能源设备	65,998.79	2,203.49	29.95

税后静态投资回收期计算公式如下：

税后静态投资回收（年）=（累计税后净现金流量开始出现正值的月份数-1+上一月累计税后净现金流量的绝对值/出现正值月份的税后净现金流量）/12

因 2017 至 2018 年度的租赁业务数据与目前公司的业务水平、物流设备租赁行业现状存在一定差异，公司仅以 2019 年度的租赁业务情况为基础，在不考虑流动资金的情况下，作出如下假设：

项 目	假设
设备投资	假设租赁设备投资金额为各类设备 2019 年的平均采购金额
租赁期限	假设设备的租赁期限为 8 年
出租率	2019 年公司场内物流设备租赁业务年化出租率为 79.88%，假设租赁期内各月出租率与 2019 年保持一致
租赁收入	假设租赁期内各月租赁收入与2019年新增的各类设备平均月租金保持一致
回收设备净值	假设租赁期满后，公司按照账面净值处置相关设备
租赁成本	折旧成本：假设折旧方法为平均年限法，国产设备、进口设备和新能源设备的折旧年限分别为 5 年、6 年和 8 年，残值率为 10%，据此进行计算各类设备的折旧成本 维修材料成本和人工成本:假设各类设备的维修材料成本和人工成本

项　目	假设
	与租赁收入成正比，其中，各类设备的维修材料成本占租赁收入的比例与 2019 年相同，第一年各类设备的维修人工成本占租赁收入的比例与 2019 年相同，此后每年维修人工成本上涨 2%
税金及附加	假设税金及附加与租赁收入成正比
期间费用	假设销售费用项目、管理费用项目与租赁收入成正比，销售费用率和管理费用率与 2019 年公司综合销售费用率和管理费用率相同

基于上述假设，经测算，公司国产设备的税后静态投资回收期为 3.20 年，进口设备的税后静态投资回收期为 5.17 年，新能源设备的税后静态投资回收期为 4.97 年。

静态投资回收期反映了设备投资的返本期限，公司各类租赁设备的税后静态投资回收期较短，均明显短于设备的租赁期限，而且相比自行购买模式，租赁模式在缓解下游物流和供应链客户资金压力、降低设备维护成本和政策风险、提高设备调度灵活性和工作效率等方面具有明显的优势，随着我国经济的稳步发展，各行业专业化经营水平的提高，租赁模式正逐渐为下游客户所采纳，因此，公司场内物流设备租赁业务的商业模式具备合理性及可持续性。

（三）场内物流设备租赁业务中发行人与设备实际使用方关于设备维修主要权利义务的约定，披露与场内物流设备维修服务的差异

1. 场内物流设备租赁业务中公司与设备实际使用方关于设备维修主要权利义务的约定总结如下：

(1) 出租方应保证出租的设备性能良好，能够安全使用，满足承租方的需求，出租方应按时正确维修、保养、检查设备。

(2) 租赁期内非人为损坏情况下的车辆维修、保养、检查费用均由出租方承担，操作不当或人为损坏则由承租方承担相应的维修费用。

2. 公司在场内物流设备租赁业务中与设备实际使用方关于设备维修主要权利义务的约定与场内物流设备维修服务业务的差异主要包括：

(1) 服务范围。在租赁业务和菜单式维修承包服务中，公司承担合同期内设备的全部维修保养义务；单次故障维修业务中，公司只提供合同约定的单次故障维修服务；定期保养业务中，公司只提供日常基础保养服务。

(2) 费用承担。在租赁业务和菜单式维修承包业务中，非人为损坏情况下的维修费用均由公司承担；单次故障维修业务的维修费用全部由客户承担；定期保养业务的日常基础保养费用由公司承担，基础保养耗材之外的维修费用由客户承担。

(3) 质保期。公司在租赁业务中一般不需要承担维修更换配件的质保义务，而在维修服务业务中大部分会约定维修更换配件的质保期。

（四）场内物流设备维修各服务类型的维修单价、维修数量、维修收入，并披露维修单价、维修数量的变动原因

报告期内，公司场内物流设备维修各服务类型的维修单价、维修数量、维修收入情况如下：

2020 年 1-6 月

服务类型	维修收入（万元）	维修数量（万个）	维修单价（元/个）	占场内物流设备维修收入比例
菜单式维修承包	1,002.85	1.76	570.15	21.54%
单次故障修复	3,612.82	18.05	200.20	77.58%
定期保养	41.15	0.19	211.33	0.88%
合　计	4,656.82	20.00	232.84	100.00%

2019 年度

服务类型	维修收入（万元）	维修数量（万个）	维修单价（元/个）	占场内物流设备维修收入比例
菜单式维修承包	2,388.23	6.62	360.89	20.59%
单次故障修复	9,131.67	45.51	200.66	78.71%
定期保养	81.54	0.36	223.77	0.70%
合　计	11,601.45	52.49	221.03	100.00%

2018 年度

服务类型	维修收入（万元）	维修数量（万个）	维修单价（元/个）	占场内物流设备维修收入比例
菜单式维修承包	1,994.60	10.35	192.68	15.90%
单次故障修复	10,466.24	48.40	216.23	83.46%
定期保养	80.26	1.42	56.51	0.64%

合　计	12,541.09	60.18	208.41	100.00%

2017 年度

服务类型	维修收入（万元）	维修数量（万个）	维修单价（元/个）	占场内物流设备维修收入比例
菜单式维修承包	1,930.23	7.81	247.23	15.55%
单次故障修复	10,368.97	47.13	219.99	83.55%
定期保养	111.51	0.76	147.50	0.90%
合　计	12,410.71	55.70	222.83	100.00%

报告期内，场内物流设备维修收入中各类维修服务的单价变动情况分析如下：

服务类型	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	维修单价（元/个）	维修单价（元/个）	变动率	维修单价（元/个）	变动率	维修单价（元/个）
菜单式维修承包	570.15	360.89	87.30%	192.68	-22.06%	247.23
单次故障修复	200.20	200.66	-7.20%	216.23	-1.71%	219.99
定期保养	211.33	223.77	295.96%	56.51	-61.69%	147.50
合　计	232.84	221.03	6.06%	208.41	-6.47%	222.83

报告期内，公司场内物流设备的维修单价分别为 222.83 元/个、208.41 元/个、221.03 元/个和 232.84 元/个，2018 年度较 2017 年度降低 6.47%，2019 年度较 2018 年度增长 6.06%。公司的维修服务采用成本加成的定价策略，给客户的维修服务报价主要基于维修服务所使用配件的材料成本和维修过程中产生的人工成本确定。公司在维修服务中使用的配件系根据客户的维修需求确定，各类配件在材料成本上差异很大，因此造成不同年度间各项维修服务单价的波动。

报告期内公司部分场内物流设备维修单价变动较大原因如下：

1. 菜单式维修承包

报告期内，公司菜单式维修承包单价分别为 247.23 元/个、192.68 元/个、360.89 元/个和 570.15 元/个，单价总体呈上升趋势，2018 年单价低于其他年度。

公司菜单式维修承包单价上升的主要原因系：报告期内，为满足客户对场内物流设备使用的不同需求，公司推广了客户定制化的菜单式维修承包方案，导致大包件在维修服务中的使用比重提升，收入占比分别为 25.09%、35.28%、46.33%和 57.73%，而此类型配件大多是叉车核心零部件，平均单价在 5,000 元/个以上，

因而拉高了菜单式维修承包的平均单价。

2018 年菜单式维修承包单价低于其他年度的主要原因是当期东莞太阳茂森精密金属有限公司（以下简称东莞太阳茂森）有较大维修需求，维修数量相较于2017 年增长约 3.7 万个，且修理包所含配件单价较低，拉低了平均维修单价。

2. 定期保养

公司定期保养的维修单价分别为 147.50 元/个、56.51 元/个、223.77 元/个和 211.33 元/个，其中 2018 年下降 61.69%，2019 年上升 295.96%。

2018 年公司定期保养单价下降的主要原因系维修过程中使用了大量低价配件，例如当期高达 58.52%的定期保养服务使用了液压油或柴油机油，而当期使用液压油和柴油机油的定期保养服务平均单价分别为 18.45 元/个和 28.61 元/个，低于平均维修单价。

2019年公司定期保养单价回升主要系由于当期高价配件使用比例提升。2019年，公司使用保养件和修理包的定期保养服务维修单价分别为 689.12 元/个和 181.76 元/个，占比分别上升至 9.96%和 7.03%，与平均维修单价的增长趋势一致。

报告期，场内物流设备维修收入中各类维修服务的数量变动情况分析如下：

服务类型	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	维修数量（万个）	维修数量（万个）	变动率	维修数量（万个）	变动率	维修数量（万个）
菜单式维修承包	1.76	6.62	-36.33%	10.35	32.59%	7.81
单次故障修复	18.05	45.51	-5.93%	48.40	2.70%	47.13
定期保养	0.19	0.36	-74.34%	1.42	87.84%	0.76
合　计	20.00	52.49	-12.77%	60.18	8.04%	55.70

报告期内，公司场内物流设备的维修数量分别为 55.70 万个、60.18 万个、52.49 万个和 20.00 万个，2018 年度较 2017 年度增长 8.04%，2019 年度较 2018 年度降低 12.77%。公司在维修服务中使用的配件系根据客户的维修需求确定，且不同维修需求所耗费的配件类别和数量差异很大，因此公司的各项维修数量在不同年度间有一定波动。

报告期内公司部分场内物流设备维修数量变动较大原因如下：

1. 菜单式维修承包

报告期内，公司菜单式维修承包的维修数量分别为 7.81 万个、10.35 万个、6.62 万个和 1.76 万个。2018 年维修数量显著高于其他年度，主要原因系当期东莞太阳茂森有较大维修需求，维修包使用数量相较于 2017 年增长 3.7 万个。2020 年 1-6 月维修数量较低，主要原因系：受疫情影响，我国经济活跃度下降，物流业和制造业大幅减少叉车使用，公司主要客户的叉车磨损率和故障率较低，维修需求骤减。

2. 定期保养

报告期内，公司定期保养的维修数量分别为 0.76 万个、1.42 万个、0.36 万个、0.19 万个，其中 2018 年数量较高，主要原因系当期公司在定期保养中使用了大量的液压油和柴油机油。液压油更换周期一般是三至四年，2018 年恰逢公司主要客户换油需求激增，当期使用液压油的维修数量比 2017 年高约 0.5 万个。

（五）场内物流设备销售的具体设备种类，设备销售单价、销售数量及销售收入，并披露销售单价、销售数量变动的原因；报告期内场内物流设备是否向境外销售及销售金额

1. 场内物流设备销售的具体设备种类，设备销售单价、销售数量及销售收入，并披露销售单价、销售数量变动的原因

报告期内，公司场内物流设备的具体设备种类包括内燃车、平衡重电动车、前移式电动车、新能源车、仓储车和成型机械，各类设备销售单价、销售数量及销售收入情况如下：

2020 年 1-6 月

项　目	销售收入（万元）	销售数量（台）	销售单价（元/台）	占场内物流设备销售收入比例
进口内燃车	354.21	55.00	64,401.25	8.50%
进口平衡重电动车	704.92	52.00	135,561.22	16.92%
进口前移式电动车	152.57	10.00	152,568.22	3.66%
进口仓储车	85.91	36.00	23,864.23	2.06%
国产内燃车	806.62	180.00	44,812.02	19.36%
国产平衡重电动车	484.11	80.00	60,513.14	11.62%

项　目	销售收入（万元）	销售数量（台）	销售单价（元/台）	占场内物流设备销售收入比例
国产前移式电动车	4.67	3.00	15,555.80	0.11%
国产新能源	886.93	110.00	80,630.39	21.29%
国产仓储车	618.74	1,906.00	3,246.25	14.85%
成型机械	67.33	1,014.00	664.03	1.62%
合　计	4,166.00	3,446.00	12,089.37	100.00%

2019 年度

项　目	销售收入（万元）	销售数量（台）	销售单价（元/台）	占场内物流设备销售收入比例
进口内燃车	425.29	104.00	40,893.38	4.78%
进口平衡重电动车	1,546.10	138.00	112,036.11	17.37%
进口前移式电动车	359.85	29.00	124,086.19	4.04%
进口仓储车	179.41	103.00	17,418.11	2.02%
国产内燃车	1,480.84	296.00	50,028.34	16.63%
国产平衡重电动车	824.15	89.00	92,600.98	9.26%
国产前移式电动车	48.48	7.00	69,253.34	0.54%
国产新能源	1,938.42	172.00	112,698.56	21.77%
国产仓储车	1,569.03	9,147.00	1,715.35	17.62%
成型机械	531.82	976.00	5,448.94	5.97%
合　计	8,903.37	11,061.00	8,049.34	100.00%

2018 年度

项　目	销售收入（万元）	销售数量（台）	销售单价（元/台）	占场内物流设备销售收入比例
进口内燃车	1,098.78	167.00	65,794.93	10.93%
进口平衡重电动车	1,085.47	78.00	139,163.06	10.80%
进口前移式电动车	339.27	27.00	125,655.35	3.38%
进口仓储车	110.80	40.00	27,698.98	1.10%
国产内燃车	1,773.82	289.00	61,377.79	17.65%
国产平衡重电动车	956.42	106.00	90,228.57	9.52%
国产前移式电动车	116.86	14.00	83,469.71	1.16%

项　目	销售收入（万元）	销售数量（台）	销售单价（元/台）	占场内物流设备销售收入比例
国产新能源	2,515.63	174.00	144,576.51	25.03%
国产仓储车	1,901.78	4,638.00	4,100.43	18.93%
成型机械	149.72	613.00	2,442.41	1.49%
合　计	10,048.54	6,146.00	16,349.73	100.00%

2017 年度

项　目	销售收入（万元）	销售数量（台）	销售单价（元/台）	占场内物流设备销售收入比例
进口内燃车	1,659.51	134.00	123,844.33	17.49%
进口平衡重电动车	1,046.30	83.00	126,059.83	11.03%
进口前移式电动车	182.54	16.00	114,087.27	1.92%
进口仓储车	155.19	51.00	30,428.61	1.64%
国产内燃车	1,398.85	190.00	73,623.53	14.74%
国产平衡重电动车	1,151.03	122.00	94,346.34	12.13%
国产前移式电动车	80.17	11.00	72,880.35	0.84%
国产新能源	2,323.54	159.00	146,134.56	24.48%
国产仓储车	1,242.75	2,396.00	5,186.78	13.10%
成型机械	250.15	118.00	21,199.05	2.64%
合　计	9,490.02	3,280.00	28,932.98	100.00%

(1) 各类场内物流设备销售单价变动的具体原因分析

报告期内，场内物流设备销售收入中各类设备销售单价变动情况分析如下：

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	销售单价（元/台）	销售单价（元/台）	变动率	销售单价（元/台）	变动率	销售单价（元/台）
进口内燃车	64,401.25	40,893.38	-37.85%	65,794.93	-46.87%	123,844.33
进口平衡重电动车	135,561.22	112,036.11	-19.49%	139,163.06	10.39%	126,059.83
进口前移式电动车	152,568.22	124,086.19	-1.25%	125,655.35	10.14%	114,087.27
进口仓储车	23,864.23	17,418.11	-37.12%	27,698.98	-8.97%	30,428.61
国产内燃车	44,812.02	50,028.34	-18.49%	61,377.79	-16.63%	73,623.53
国产平衡重电动车	60,513.14	92,600.98	2.63%	90,228.57	-4.36%	94,346.34

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	销售单价（元/台）	销售单价（元/台）	变动率	销售单价（元/台）	变动率	销售单价（元/台）
国产前移式电动车	15,555.80	69,253.34	-17.03%	83,469.71	14.53%	72,880.35
国产新能源	80,630.39	112,698.56	-22.05%	144,576.51	-1.07%	146,134.56
国产仓储车	3,246.25	1,715.35	-58.17%	4,100.43	-20.94%	5,186.78
成型机械	664.03	5,448.94	123.10%	2,442.41	-88.48%	21,199.05
合　计	12,089.37	8,049.34	-50.77%	16,349.73	-43.49%	28,932.98

报告期内，公司场内物流设备的销售单价分别为 28,932.98 元/台、16,349.73 元/台、8,049.34 元/台和 12,089.37 元/台，2018 年度较 2017 年度降低 43.49%，2019 年度较 2018 年度降低 50.77%。公司场内物流设备细分类别较多，设备的品牌、型号、吨位、配置和使用情况都会导致设备销售单价存在差异。此外，随着各地环保政策不同程度地推行，场内物流设备行业正经历着由传统内燃到新能源的结构转变，导致不同动力类型的物流设备销售单价发生变化。

报告期内公司部分场内物流设备销售单价变动较大原因如下：

1）进口内燃车

报告期内，公司进口内燃车销售单价分别为 123,844.33 元/台、65,794.93 元/台、40,893.38 元/台和 64,401.25 元/台。其中，2017 年销售单价较其他年度偏高系由于当期公司销售了数台单价较高的大型非常规设备，包括 1 台 45 吨卡尔玛集装箱正面吊装机和 2 台 25 吨卡尔玛柴油平衡重叉车，合计占 2017 年进口内燃车销售收入的 40.79%，显著拉高了当年的进口内燃车销售单价。2019 年销售单价偏低的主要原因系公司当期销售的进口内燃车中车龄较长的车型销售数量占比从 40.72%上升至 50.00%，而此类车的销售单价较同型号、品牌的新叉车低 80%左右。

2）进口平衡重电动车

报告期内，公司进口平衡重电动车销售单价分别为 126,059.83 元/台、139,163.06 元/台、112,036.11 元/台和 135,561.22 元/台。其中，2018 年较 2017 年上升 10.39%，2019 年较 2018 年下降 19.49%。销售单价的波动主要系由于销售产品的品牌变动以及吨位结构变化所致，具体原因如下：1）2018 年，公司丰

田品牌叉车的销售收入占比从不到 1%上升至 17.45%，该品牌车型销售单价高于同型号其他品牌叉车的 10%以上，导致当期进口平衡重电动车平均售价较高；2) 2019 年，公司销售了较多 1.5 吨以下进口平衡重电动车，销售收入占进口平衡重电动车销售收入的 24.51%，该吨位设备销售单价普遍低于 8 万元/台，导致当期进口平衡重电动车平均售价较低。

3) 进口前移式电动车

报告期内，公司进口前移式电动车的销售单价分别为 114,087.27 元/台、125,655.35 元/台、124,086.19 元/台和 152,568.22 元/台。其中，2018 年较 2017 年上升 10.14%，主要系由于：2017 年销售的 16 台进口前移式电动车中有 8 台的二手叉车，销售单价均在 9 万元/台以下，拉低了 2017 年进口前移式电动车销售单价；2018 年销售的 27 台进口前移式电动车大部分都是新车，二手叉车只有 4 台，因此销售单价有所回升。

4) 进口仓储车

报告期内，公司进口仓储车销售单价分别为 30,428.61 元/台、27,698.98 元/台、17,418.11 元/台和 23,864.23 元/台，其中 2019 年相比 2018 年下降 37.12%，主要系由于当期销售了较多单价较低的堆垛机。2018 年公司销售的进口仓储车大部分系用于场内搬运作业的电动托盘车，仅有少量用于堆垛作业的堆高机；2019 年，为降低仓储成本，物流行业大规模使用高层货架以提高空间利用率，仓储作业逐渐往规范化和集中化发展，因此对可用于堆垛作业的仓储车需求大幅增加。因此，公司当年销售了大量售价较低的堆垛机，当年堆垛机和堆高车的销售总数从 4 台上升到 76 台，而平均售价仅为 1.32 万元/台，导致进口仓储车平均销售单价下降。

5) 国产内燃车

报告期内，公司国产内燃车的销售单价分别为 73,623.53 元/台、61,377.79 元/台、50,028.34 元/台和 44,812.02 元/台，呈现出逐年下降的趋势，主要原因系：公司销售的国产内燃车主要吨位为 3 吨和 3.5 吨，随着国产内燃车市场发展成熟，3 吨和 5 吨已成为各大设备生产商的主销吨位，市场竞争日趋激烈，因此销售单价呈逐年下降趋势。报告期内，公司这两个吨位的国产内燃车销售收入

占比均高于 50%，因此其销售单价下降拉低了国产内燃车销售单价。

6) 国产平衡重电动车

报告期内，公司国产平衡重电动车的销售单价分别为 94,346.34 元/台、90,228.57 元/台、92,600.98 元/台和 60,513.14 元/台，其中 2017-2019 年变动较小，但 2020 年 1-6 月偏低，主要原因系当期公司向美科斯机械设备（广州）有限公司出售了 14 台杭叉品牌的 3 吨国产平衡重电动车，该批次国产平衡重电动车为车龄较长的旧车，平均售价仅为 12,963.16 元/台，拉低了平均销售单价。

7) 国产前移式电动车

报告期内，公司国产前移式电动车的销售单价分别为 72,880.35 元/台、83,469.71 元/台、69,253.34 元/台和 15,555.80 元/台，各期销售单价存在一定波动，主要系国产前移式电动车在液压系统和门架的强度上逊于进口前移式电动车，在提升高度为 7 至 8 米的主力车型上不具备竞争力，因此国产前移式电动车的销售规模很小，在销售数量极少的情况下，各期不同客户需求的品牌、车型不同，对销售单价的影响较大。2020 年 1-6 月偏低，主要系受疫情影响，客户对国产前移式电动车需求骤减，公司当期国产前移式电动车的销售数量仅为 3 台，其中 2 台为车龄较长的旧车，单价不足 7,000 元/台，因而当期平均销售单价较低。

8) 国产新能源车

报告期内，公司国产新能源车销售单价分别为 146,134.56 元/台、144,576.51 元/台、112,698.56 元/台和 80,630.39 元/台。其中，2018 年与 2017 年销售单价较为接近，2019 年相比 2018 年下降 22.05%，主要原因系：1)2017 年和 2018 年公司销售的主要车型为 2 吨至 3.5 吨的新能源平衡重电动车，而 2019 年贸易类客户对上述吨位设备的采购量下降，同时物流和供应链类公司对单价较低的 2 吨以下的轻型车采购量上升；2)随着国家环保政策的推行，新能源车的生产厂商数量迅速增加，相关制造技术趋于成熟，新能源车的供给能力明显提升，最近三年，公司国产新能源车的采购单价逐年下降，分别为 80,539 元/台、70,671 元/台、66,540 元/台，与销售单价的下降趋势一致。

9) 国产仓储车

报告期内，公司国产仓储车的销售单价分别为 5,186.78 元/台、4,100.43 元/台、1,715.35 元/台和 3,246.25 元/台，其中 2018 年较 2017 年下降 20.94%，2019 年较 2018 年下降 58.17%，2020 年 1-6 月有所回升，主要系由于售价较低的手拉车在国产仓储车销售中占比变动所致。报告期各期，手拉车分别占公司国产仓储车销售收入的 20.72%、25.84%、60.38%和 36.04%，由于手拉车售价较低，平均仅为 1,100 至 1,300 元/台，导致国产仓储车的平均销售单价出现较大幅度波动。

10）成型机械

报告期内，公司成型机械销售单价分别为 21,199.05 元/台、2,442.41 元/台、5,448.94 元/台和 664.03 元/台，销售单价波动较大的主要原因系销售产品结构的变动。成型机械占场内物流设备销售收入比例低于 6%，细分类别较多，且不同产品价格区间跨度较大，销售单价从几百元到十几万元不等，报告期内各期销售的产品结构不同导致了成型机械销售单价较大的波动。

(2) 各类场内物流设备销售数量变动的具体原因分析

报告期，场内物流设备销售收入中各类销售设备的数量变动情况分析如下：

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	销售数量（台）	销售数量（台）	变动率	销售数量（台）	变动率	销售数量（台）
进口内燃车	55.00	104.00	-37.72%	167.00	24.63%	134.00
进口平衡重电动车	52.00	138.00	76.92%	78.00	-6.02%	83.00
进口前移式电动车	10.00	29.00	7.41%	27.00	68.75%	16.00
进口仓储车	36.00	103.00	157.50%	40.00	-21.57%	51.00
国产内燃车	180.00	296.00	2.42%	289.00	52.11%	190.00
国产平衡重电动车	80.00	89.00	-16.04%	106.00	-13.11%	122.00
国产前移式电动车	3.00	7.00	-50.00%	14.00	27.27%	11.00
国产新能源	110.00	172.00	-1.15%	174.00	9.43%	159.00
国产仓储车	1,906.00	9,147.00	97.22%	4,638.00	93.57%	2,396.00
成型机械	1,014.00	976.00	59.22%	613.00	419.49%	118.00
合　计	3,446.00	11,061.00	79.97%	6,146.00	87.38%	3,280.00

报告期内，公司场内物流设备的销售数量分别为3,280.00台、6,146.00台、11,061.00台和3,446.00台，2018年度较2017年度增加87.38%，2019年度较2018年度增加79.97%。公司设备销售业务主要系为满足客户采购需求而开展，客户对各类车型采购需求的变化导致公司部分物流设备的销售数量在报告期内波动较大。随着环保政策的推行和物流行业在全国纵深发展，物流与供应链行业客户扩大了对仓储车、平衡重电动车和新能源车等类型设备的需求量，进而导致公司场内物流设备的销售数量增加。

报告期内公司部分场内物流设备销售数量变动较大原因如下：

1）进口内燃车

报告期内，公司进口内燃车销售数量分别为134台、167台、104台和55台，其中2018年销售数量偏高，原因系当期制造业客户对内燃车需求增加，其中主要为林德2.5吨汽油平衡重叉车和TCM3吨柴油平衡重叉车。

2）进口平衡重电动车

报告期内，公司分别销售进口平衡重电动车83台、78台、138台和52台，其中2019年增长76.92%。2019年，为响应国家环保政策、减少使用内燃车，下游行业对低额定承载的平衡重电动车的采购需求增加，公司当期1.5吨和2吨进口平衡重电动车的销售数量从20台增加到89台，系当期平衡重电动车增长的主要原因。

3）进口前移式电动车

报告期内，公司进口前移式电动车的销售数量分别为16台、27台、29台和10 台。由于国产前移式电动车在液压系统和门架的强度上都逊于进口前移式电动车，在提升高度为7至8米的主力车型上不具备竞争力，因此进口前移式电动车的销售单价较高。客户基于性价比考虑，对于此类车主要采用租赁而非购买，因而各期采购需求较小且存在一定的波动。

4）进口仓储车

报告期内，公司进口仓储车销售数量分别为51台、40台、103台和36台，其中2019年增长157.50%，销售数量增加的主要车型是堆垛机和堆高车。2018年公司销售进口仓储车大部分为用于场内搬运作业的电动托盘车；2019年，物流行业对可用于堆垛作业的仓储车需求大幅增加，当期公司堆垛机和堆高车的销

售数量从 4 台上升到 76 台，系当期进口仓储车销售数量增加的主要原因。

5）国产内燃车

报告期内，公司国产内燃车销售数量分别为 190 台、289 台、296 台和 180 台，其中 2018 年增长 52.11%，主要原因系当期贸易类客户对车龄较长的柴油平衡重电动车采购需求增加，销售数量增加 61 台，占比从 12.11%增加到 29.07%，其中主要是杭叉 3 吨柴油平衡重叉车和 TEU2.5 吨柴油平衡重叉车。

6）国产平衡重电动车

报告期内，公司国产平衡重电动车销售数量分别为 122 台、106 台、89 台和 80 台，2017 年至 2019 年逐年下降，主要系由于制造业客户减少了对大吨位平衡重电动车的采购需求。制造业企业叉车作业环境复杂、工况强度高，在此条件下电动车故障率显著高于内燃车和新能源车，因此该类企业减少了对大吨位电动叉车的采购。2017 年至 2019 年，制造业客户向公司采购的超过 3 吨的国产平衡重电动车数量分别为 33 台、20 台、4 台。

7）国产前移式电动车

报告期内，公司国产前移式电动车销售数量分别为 11 台、14 台、7 台和 3 台，销售数量极少且存在一定波动，主要是因为国产前移式电动车在液压系统和门架的强度上逊于进口前移式电动车，在提升高度为 7 至 8 米的主力车型上不具备竞争力，因此国产前移式电动车的销售规模很小，且大多为低提升高度的非主力车型，各期销售数量受不同客户采购需求变化的影响较大。

8）国产新能源车

报告期内，公司国产新能源车销售数量分别为 159 台、174 台、172 台和 110 台，其中 2018 年增长 9.43%。相比于传统铅酸电池，国产新能源车使用的锂电池具有充电时间短、日常维护易的优点，日益受到制造业和物流行业的青睐。2018 年，公司结合行业发展趋势，积极向客户推广国产新能源车，系当期该类型设备销售数量增加的主要原因。

9）国产仓储车

报告期内，公司国产仓储车销售数量分别为 2,396 台、4,638 台、9,147 台和 1,906 台，其中 2018 年增长 93.57%，2019 年增长 97.22%，主要原因系手拉

车销售数量大幅增加。手拉车体型轻小、单价较低，仍是场内货物搬运使用的主要设备之一。随着物流行业的快速发展，场内货物搬运需求激增，部分物流业客户向公司大量采购传统手拉车，其中 2018 年公司的手拉车销售数量增加 2,223 台，2019 年增加 4,326 台。

2020 年 1-6 月，公司国产仓储车销售数量较低的主要原因系受到疫情影响，我国经济增速放缓，物流和供应链行业活跃度降低，市场对物流仓储设备的采购需求骤减。

10）成型机械

报告期内，公司成型机械销售数量分别为 118 台、613 台、976 台和 1,014 台，其中 2018 年增长 419.49%，2019 年增长 59.22%。公司销售的成型机械种类较多，包括了货叉、巧固架、横梁、托盘等，销售情况主要取决于客户当期对特定成型机械的使用需求。例如 2018 年，公司向上海阑途信息技术有限公司销售货架片、层板、横梁各 138 个，导致当期成型机械销售数量增加较多。

2. 报告期内场内物流设备是否向境外销售及销售金额

场内物流设备销售业务的客户全部为境内客户，不存在向境外销售的情形。

（六）招股说明书披露，公司 2018 年度场内物流设备销售数量为 6146 台，单价为 16,349.73 元/台；而根据发行人申报科创板上市的招股说明书，公司 2018 年度场内物流设备销售数量为 11129 台，单价为 9,029.15 元/台，请披露上述差异较大的具体原因

由于场内物流设备不仅包括整机，还包括货架、巧固架、横梁、托盘等不是以“台”为单位的成型机械，为了更客观地反映销售数量和价格，公司将不以“台”为单位的成型机械的销售数量按照合理的比例进行了换算和调整。因此，上表披露的 2018 年数量和单价与科创板上市的招股说明书首次申报稿存在较大差异，但与科创板上市的第一轮和第二轮审核问询函回复以及更新版招股说明书一致。

（七）场内物流设备配件境内、境外销售收入及占比，经销模式及非经销模式销售收入及占比；进一步披露场内物流设备配件的具体销售过程，经销模式的具体内容、与主要经销商签订的销售条款、与境外经销商的合作模式

1. 场内物流设备配件境内、境外销售收入及占比，贸易商模式销售收入及占比

（1）报告期内，公司场内物流设备配件境内、境外销售收入及占比，贸易商模式销售收入及占比情况：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入金额	占营业收入比例	收入金额	占营业收入比例	收入金额	占营业收入比例	收入金额	占营业收入比例
场内物流设备配件销售金额（境内）	703.34	1.62%	2,192.72	2.46%	1,416.76	1.94%	1,480.54	2.58%
其中：贸易商模式	671.02	1.54%	1,953.34	2.19%	1,391.96	1.91%	1,393.04	2.42%
非贸易商模式	32.32	0.07%	239.38	0.27%	24.80	0.03%	87.50	0.15%
场内物流设备配件销售金额（境外）	3,931.06	9.04%	9,829.15	11.04%	9,203.85	12.60%	9,132.10	15.89%
其中：贸易商模式	3,265.21	7.51%	8,021.98	9.01%	8,221.99	11.26%	8,185.29	14.24%
非贸易商模式	665.85	1.53%	1,807.17	2.03%	981.86	1.34%	946.81	1.65%
场内物流设备配件销售金额合计	4,634.40	10.65%	12,021.88	13.50%	10,620.61	14.54%	10,612.64	18.46%
其中：贸易商模式	3,936.23	9.05%	9,975.32	11.20%	9,613.96	13.16%	9,578.33	16.67%
非贸易商模式	698.17	1.61%	2,046.55	2.30%	1,006.65	1.38%	1,034.31	1.80%

报告期内，场内物流设备配件境内销售业务贸易商模式销售收入占营业收入比例为 2.42%、1.91%、2.19%和 1.54%；场内物流设备配件境外销售业务贸易商模式销售收入占营业收入比例为 14.24%、11.26%、9.01%和 7.51%，配件销售业务主要为贸易商模式，且随着公司近年来重点发展场内物流设备租赁业务，场内物流设备配件销售业务占比减少，贸易商模式销售收入占营业收入的比例逐步下降。

2. 进一步披露场内物流设备配件的具体销售过程，经销模式的具体内容、与主要经销商签订的销售条款、与境外经销商的合作模式

(1) 场内物流设备配件的具体销售过程，经销模式的具体内容、与主要经销商签订的销售条款、与境外经销商的合作模式

场内物流设备配件的具体销售过程：客户根据采购需求向公司询价，公司向客户报价，经客户确认后生成销售订单，订单信息包括配件名称、规格型号、数量、金额、付款方式等，部分境外销售会预收客户定金。公司组织货物生成发货单转仓库执行发货出库，境内销售主要由第三方物流将货物运输至客户指定地点，境外销售由第三方物流将货物运输至码头或客户指定地点报关。境内销售客户签收或确认后，公司开具销售发票，确认收入、结转成本，境外销售货物装船并报关后，公司开具销售发票，确认收入、结转成本，并按约定收取货款。

根据客户是否为公司产品的终端用户，公司场内物流设备销售模式可分为直销和贸易商两种模式，两种模式均为买断式销售。公司场内物流设备配件销售种类、品牌、型号和规格众多，主要用于场内物流设备维修保养，因此单一终端客户对于场内物流设备配件的采购具有高度特定化、需求数量少的特点，多级批发和贸易模式在行业内非常普遍。目前，我国是全球最大的场内物流设备配件生产国，国产配件大量出口海外市场，但大多数的配件厂家为中小企业。公司依靠多年的行业经验及完善的设备与配件数据库实现了与上游供应商的高效对接，并与其达成了长期稳定的合作关系，能够向客户提供各种类、品牌、型号和规格的配件产品。与此同时，批量采购使公司拥有较强的采购议价能力。公司在产业链中的角色类似于场内物流配件采购超市，境内、境外的配件批发商、贸易商，可以以一个较为优惠的价格直接从公司采购其所需的各类配件。因此，公司场内物流设备配件销售业务以贸易商模式为主，直销模式为辅。

公司与主要配件贸易商（报告期各期前五大）签订的销售条款如下：

序号	客户名称	交易标的	交付方式	结算方式	结算政策
1	佛山市华富得进出口贸易有限公司	海外客户所需场内物流设备配件	由佛朗斯在合同约定期限内送达贸易商指定港口或仓库	银行转账	海外货款结汇后5日内支付
2	安徽轻工国际贸易股份有限公司	海外客户所需场内物流设备配件	由佛朗斯在合同约定期限内送达贸易商指定港口或仓库	银行转账	海外货款结汇后5日内支付
3	泰州市环泰再生资源有限公司	二手场内物流设备电池	佛朗斯在经营场所设置专门场地存放，由泰州环泰派专用车辆运输	电汇或银行转账	预付全款
4	江苏富华环保科技有限公司	二手场内物流设备电池	佛朗斯在经营场所设置专门场地存放，由富华环保专用车辆运输	电汇或银行转账	预付全款
5	Comercio E Transportes Cts Silva Ltda	客户订单指定场内物流设备配件	由佛朗斯通过跨境物流或货运代理公司发货	跨境汇款	验收后60日内支付
6	Helmar Incorporated	客户订单指定场内物流设备配件	由佛朗斯通过跨境物流或货运代理公司发货	跨境汇款	25万美元循环使用信用额度
7	BA Equipment Co., Ltd.	客户订单指定场内物流设备配件	由佛朗斯通过跨境物流或货运代理公司发货	跨境汇款	20万美元循环使用信用额度

公司与境外配件批发商、贸易商客户的合作模式有别于传统的经销模式：1）公司与客户之间销售方式为买断式销售，产品后续的经济利益与公司不存在任何关系，产品销售后，已实现风险转移；2）客户对其向公司采购的产品自行定价对外销售，公司无权对其产品销售的区域范围及对外销售价格进行管理；3）客户可以自主选择是否采购公司产品，不涉及销售目标、相关费用承担、补贴或返利等安排；4）客户不是公司产品的代理商，并非只销售从公司采购的产品。

（八）结合同行业可比公司各个季度销售收入、毛利、毛利率的变动情况，披露收入季节性波动的合理性，是否符合行业特征

1. 同行业可比公司各个季度销售收入变动情况分析

报告期内，公司与同行业可比公司各个季度销售收入金额及占比情况对比如下：

单位：万元

年份	企业名称	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020年1-6月	建设机械	46,115.79	-	107,377.83	-	-	-	-	-
	华铁应急	20,602.83	-	39,628.86	-	-	-	-	-
	安徽合力	188,238.49	-	354,958.56	-	-	-	-	-
	渤海租赁	977,160.60	-	750,768.80	-	-	-	-	-
	杭叉集团	204,484.03	-	307,854.24	-	-	-	-	-
	平均值	287,320.35	-	312,117.66	-	-	-	-	-
	公司	18,382.65	-	25,112.53	-	-	-	-	-
2019年度	建设机械	54,545.15	16.78%	85,333.36	26.25%	88,930.10	27.35%	96,332.08	29.63%
	华铁应急	22,297.04	19.32%	25,371.20	21.99%	34,148.57	29.59%	33,569.91	29.09%
	安徽合力	248,425.51	24.52%	252,936.89	24.97%	247,061.21	24.39%	264,599.85	26.12%
	渤海租赁	789,904.40	20.36%	1,102,711.60	28.42%	733,687.60	18.91%	1,253,969.40	32.32%
	杭叉集团	221,538.69	25.02%	239,854.38	27.09%	213,615.82	24.13%	210,401.79	23.76%
	平均值	267,342.16	21.20%	341,241.49	25.74%	263,488.66	24.87%	371,774.61	28.18%
	公司	19,566.59	21.97%	22,809.93	25.61%	22,038.65	24.74%	24,651.29	27.68%
2018年度	建设机械	34,334.42	15.42%	57,741.67	25.92%	63,504.63	28.51%	67,148.78	30.15%
	华铁应急	17,285.61	19.47%	20,504.37	23.10%	28,346.35	31.93%	22,628.24	25.49%

年份	企业名称	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	安徽合力	227,172.48	23.50%	276,593.11	28.61%	234,090.38	24.21%	228,891.95	23.68%
	渤海租赁	741,314.60	17.95%	1,245,715.90	30.17%	949,802.30	23.00%	1,192,235.50	28.87%
	杭叉集团	185,412.92	21.96%	248,727.97	29.46%	211,974.54	25.11%	198,146.73	23.47%
	平均值	241,104.01	19.66%	369,856.60	27.45%	297,543.64	26.55%	341,810.24	26.33%
	公司	12,242.46	16.76%	19,769.53	27.07%	16,435.23	22.50%	24,589.85	33.67%
2017年度	建设机械	25,326.42	13.85%	48,781.39	26.67%	52,073.91	28.47%	56,735.72	31.02%
	华铁应急	14,881.36	21.46%	17,233.38	24.85%	18,283.11	26.36%	18,953.26	27.33%
	安徽合力	189,543.24	22.59%	219,372.40	26.15%	218,982.58	26.10%	211,154.05	25.17%
	渤海租赁	950,069.10	26.44%	1,021,581.80	28.43%	843,745.00	23.48%	778,039.20	21.65%
	杭叉集团	160,056.93	22.85%	190,562.88	27.21%	166,201.66	23.73%	183,551.86	26.21%
	平均值	267,975.41	21.44%	299,506.37	26.66%	259,857.25	25.63%	249,686.82	26.27%
	公司	10,228.50	17.80%	15,877.12	27.62%	13,094.47	22.78%	18,274.37	31.80%

根据上表，报告期内各期，公司各季度收入占比与同行业公司平均水平存在差异。杭叉集团和安徽合力以从事叉车设备的生产和销售为主营业务，与公司最主要的租赁业务在业态上可比性不强，而渤海租赁、华铁应急、建设机械与公司在业态上可比性更强，但由于公司与该三家同行业公司在租赁的设备类型、服务的下游行业上存在较大差异，导致各家公司报告期各期收入季度性占比均存在差异。

由于公司业务以场内物流设备租赁为主，客户主要集中在物流行业和制造业，其中前五大客户中的安能聚创、百世物流、韵达物流、壹米滴答、苏州万隆华宇等主要为物流行业企业。而该等客户的旺季主要集中在每年的第四季度，相应引起公司收入在第四季度收入占比较高。因此，公司收入季节性波动符合公司业务特征。

2. 同行业可比公司各个季度毛利变动情况分析

报告期内，公司与同行业可比公司各个季度毛利金额及占比情况对比如下：

单位：万元

年份	企业名称	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020年1-6月	建设机械	8,655.61	-	47,740.65	-	-	-	-	-
	华铁应急	11,595.40	-	22,073.77	-	-	-	-	-
	安徽合力	34,715.71	-	74,894.91	-	-	-	-	-
	渤海租赁	345,937.60	-	229,775.20	-	-	-	-	-
	杭叉集团	42,958.81	-	63,374.17	-	-	-	-	-
	平均值	88,772.63	-	87,571.74	-	-	-	-	-
	公司	6,167.73	-	8,714.49	-	-	-	-	-
2019年度	建设机械	15,617.75	11.90%	35,802.84	27.28%	39,899.17	30.40%	39,925.60	30.42%
	华铁应急	17,669.62	21.45%	18,804.62	22.83%	25,325.64	30.75%	20,571.17	24.97%
	安徽合力	50,994.03	23.63%	58,376.92	27.05%	50,488.63	23.40%	55,913.27	25.91%
	渤海租赁	358,357.20	24.82%	365,351.90	25.31%	360,217.50	24.95%	359,703.30	24.92%
	杭叉集团	44,970.18	23.83%	51,619.08	27.35%	44,482.81	23.57%	47,649.39	25.25%
	平均值	97,521.76	23.65%	105,991.07	25.70%	104,082.75	25.24%	104,752.55	25.40%
	公司	6,760.84	20.59%	8,245.79	25.11%	8,044.11	24.49%	9,789.95	29.81%
2018年度	建设机械	9,047.89	12.14%	19,550.37	26.23%	20,866.66	28.00%	25,066.39	33.63%
	华铁应急	12,133.30	19.49%	16,029.76	25.75%	17,284.07	27.77%	16,801.66	26.99%

年份	企业名称	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	安徽合力	42,125.41	21.45%	55,218.98	28.12%	44,506.02	22.67%	54,503.66	27.76%
	渤海租赁	360,263.70	23.84%	385,220.00	25.49%	369,347.70	24.44%	396,393.20	26.23%
	杭叉集团	36,636.22	21.08%	52,570.79	30.25%	42,915.51	24.70%	41,646.44	23.97%
	平均值	92,041.30	22.80%	105,717.98	26.19%	98,983.99	24.52%	106,882.27	26.48%
	公司	4,120.81	14.79%	6,780.95	24.34%	6,685.85	24.00%	10,268.71	36.86%
2017 年度	建设机械	5,086.28	9.59%	14,591.79	27.52%	16,103.18	30.37%	17,241.36	32.52%
	华铁应急	9,975.13	21.87%	11,305.80	24.79%	13,031.51	28.58%	11,289.65	24.76%
	安徽合力	37,089.84	22.23%	43,656.24	26.17%	43,908.04	26.32%	42,187.04	25.29%
	渤海租赁	273,440.80	18.50%	410,034.70	27.74%	403,717.80	27.31%	391,043.60	26.45%
	杭叉集团	32,508.38	21.52%	38,403.36	25.43%	36,937.61	24.46%	43,189.41	28.59%
	平均值	71,620.09	18.90%	103,598.38	27.34%	102,739.63	27.11%	100,990.21	26.65%
	公司	3,479.08	16.76%	5,745.93	27.68%	4,797.81	23.11%	6,734.11	32.44%

与营业收入及占比情况类似，同行业公司各季度毛利占比平均值情况也呈现出一定程度的季节性特征，公司毛利季节性波动符合公司自身业务实际。

3. 同行业可比公司各个季度毛利率变动情况分析

(1) 同行业上市公司各个季度毛利率情况分析

报告期内，公司与同行业可比公司各个季度毛利率情况对比如下：

年份	企业名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2020 年 1-6 月	建设机械	18.77%	55.54%	-	-
	华铁应急	56.28%	55.70%	-	-
	安徽合力	18.44%	21.10%	-	-
	渤海租赁	35.40%	30.61%	-	-
	杭叉集团	21.01%	20.59%	-	-
	平均值	29.98%	36.71%	-	-
	公司	33.55%	34.70%	-	-
2019 年度	建设机械	28.63%	41.96%	44.87%	41.45%
	华铁应急	79.25%	74.12%	74.16%	61.28%
	安徽合力	20.53%	23.08%	20.44%	21.13%
	渤海租赁	45.37%	33.13%	49.10%	28.69%
	杭叉集团	20.30%	21.52%	20.82%	22.65%
	平均值	38.82%	38.76%	41.88%	35.04%
	公司	34.55%	36.15%	36.50%	39.71%
2018 年度	建设机械	26.35%	33.86%	32.86%	37.33%
	华铁应急	70.19%	78.18%	60.97%	74.25%
	安徽合力	18.54%	19.96%	19.01%	23.81%
	渤海租赁	48.60%	30.92%	38.89%	33.25%
	杭叉集团	19.76%	21.14%	20.25%	21.02%
	平均值	36.69%	36.81%	34.40%	37.93%
	公司	33.66 %	34.30%	40.68%	41.76%
2017 年度	建设机械	20.08%	29.91%	30.92%	30.39%
	华铁应急	67.03%	65.60%	71.28%	59.57%

年份	企业名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
	安徽合力	19.57%	19.90%	20.05%	19.98%
	渤海租赁	28.78%	40.14%	47.85%	50.26%
	杭叉集团	20.31%	20.15%	22.22%	23.53%
	平均值	31.15%	35.14%	38.46%	36.75%
	公司	34.01%	36.19%	36.64%	36.85%

报告期，公司第一季度毛利率较低，第四季度毛利率较高，与同行业公司存在一定差异，主要是因为公司与各同行业公司的主营业务及业务模式、主要产品及客户群体等方面均存在差异所致。除了杭叉集团和安徽合力，其他同行业公司在主营业务及业务模式、主要产品及客户群体等方面也存在明显差异，导致各同行业公司之间毛利率差异较大，变动趋势并不一致。

（九）涉及第三方回款的合同签署方名称、第三方回款的支付方名称、收货方名称，详细披露第三方回款安排签署协议的具体内容及相关条款。

报告期内，公司存在少量销售场内物流配件的货款支付方与签订经济订单的客户不一致的情形，即销售第三方回款，具体如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境外客户第三方回款形成的收入	164.44	749.23	672.59	721.38
境内客户第三方回款形成的收入	2.50	9.79	40.06	12.62
合　计	166.94	759.02	712.65	734.00
营业收入	43,495.19	89,066.46	73,037.08	57,474.46
第三方回款形成的收入占营业收入比例	0.38%	0.85%	0.98%	1.28%

公司境内业务产生第三方回款主要系部分客户由于自身资金安排的影响，通过其关联公司、关联个人以及物流公司向公司支付货款。报告期内境内业务第三方回款的金额分别为 12.62 万元、40.06 万元、9.79 万元和 2.50 万元，其中通过广州市慧聪货运代理有限公司代收货款的金额分别为 12.62 万元、7.49 万元、8.19 万元、2.46 万元，占同期境内客户第三方回款的比例分别为 100.00%、18.69%、83.71%和 98.20%。2018 年通过广州市慧聪货运代理有限公司代收货款的金额占

比较低，主要原因系郑州全顺装卸服务有限公司代客户山东泉泰广告有限公司收取货款 28.73 万元金额较大所致。

公司境外业务产生第三方回款的情况主要系公司通常采用美元与外贸客户结算，公司下游客户分布较广，大部分国家官方流通货币并非美元，因此下游客户需要通过各类货币兑换机构、支付平台兑换美元后向公司支付货款。一方面，在实际业务操作时，部分下游客户出于操作便利考虑，委托兑换机构、支付平台向公司支付货款，或委托第三方代收货、清关和付款；另一方面，公司部分境外销售区域的美元储备有限、购汇程序繁琐，客户委托第三方向公司支付美元货款。

由于境外涉及第三方回款的客户比较分散，公司未与该等客户签订合同，一般客户下达订单后，公司多数采取先收取货款后再发货。报告期内各期，境外销售第三方回款前五名的主要情况如下：

2020 年 1-6 月

单位：万元

序号	客户及所属国家	收货方及所属国家	收货方与客户之间的关系	付款方及所属国家	付款方与客户之间的关系	相关内容	金额	结算方式
1	约旦 The specialized for forklifts parts	约旦 THE SHIP FOR IMPORT AND EXPORT	合作伙伴	约旦 RUSHDI SULIEMAN AND PARTNERS EXCHANGE CO	合作伙伴	配件销售	28.00	款到发货
2	巴西 CHAMPS IMPORTACAO E COMERCIO LTDA - ME	巴西 CHAMPS IMPORTACAO E COMERCIO LTDA - ME	同一家公司	巴西 FIRST S/A	合作伙伴	配件销售	20.51	中信保，发货后三个月内付款
3	也门 SAGER AL JAZEERA FOR IMPORT SPARE PARTS	阿联酋 EARSH BALQEES GENERAL TRADING LLC	第三方货代公司	沙特 EST TAREQ RAJAB ALSAHRE FOR KIDS GA	第三方货币兑换机构、支付平台	配件销售	18.14	款到发货
4	俄罗斯 IZC Kompleks DV	俄罗斯 VEKTORPROMTORG LLC	第三方货代公司	俄罗斯 VEKTORPROMTORG LLC	第三方货代公司	配件销售	15.42	款到发货
5	澳大利亚 Active Forklifts Australia	澳大利亚 Mandarin Imports & Exports	同一集团内其他公司	澳大利亚 Mandarin Imports & Exports	同一集团内其他公司	配件销售	10.30	款到发货

2019 年度

单位：万元

序号	客户及所属国家	收货方及所属国家	收货方与客户之间的关系	付款方及所属国家	付款方与客户之间的关系	相关内容	金额	结算方式

1	埃及 HYDRAULIC MISR CO.	埃及 TOP DISC CO.	第三方货代公司	埃及 FATHYAH ALI HASAN ALGHANOM TRADING EAT	第三方货币兑换机构、支付平台	配件销售	20.67	预付50%，发货后支付50%
				埃及 AL MOTAHEDON MODERN TRADING EST P	第三方货币兑换机构、支付平台	配件销售	17.21	
				埃及TOP DISC CO.	第三方货代公司	配件销售	14.21	
				埃及 ALMOTAHEDON ALHADITHAH TRADE EST	第三方货币兑换机构、支付平台	配件销售	10.31	
2	也门 SAGER AL JAZEERA FOR IMPORT SPARE PARTS	阿联酋 EARSH BALQEES GENERAL TRADING LLC	第三方货代公司	沙特 Esshamy Pioneer Investment Co	第三方货币兑换机构、支付平台	配件销售	14.28	款到发货
		阿联酋 MOHAMMEDSAOOD GENERALTRADING	第三方货代公司	沙特 NEDHAL MAHMOUD MOAMENAH EST FOR T	第三方货币兑换机构、支付平台	配件销售	13.77	
		阿联酋 MOHAMMEDSAOOD GENERALTRADING	第三方货代公司	沙特 Pioneer Investment Co.	第三方货币兑换机构、支付平台	配件销售	14.11	
3	美国 GREENBOX PRODUCT INC.	美国 GREENBOX PRODUCT INC.	同一家公司	美国 NOVOGLOBAL INTERNATIONAL TRADING LLC	同一集团内其他公司	配件销售	38.63	款到发货
4	阿联酋 AL BUSHARAH INTL HEAVY EQUIPTMENT SPARE PARTS TRDG CO, LLC	阿联酋 Giannakeli Afoi O.E	合作伙伴	阿联酋 HAMAD AND ALIAA BUILDING CONT	合作伙伴	配件销售	27.59	款到发货
5	巴拿马 GLOBAL MATERIAL HANDLING CORP	巴拿马 GLOBAL MATERIAL HANDLING CORP	同一家公司	巴拿马 MEGALIFT SOLUTIONS, CORP.	同一集团内其他公司	配件销售	24.04	预付50%，发货后支付50%

2018 年度

单位：万元

序号	客户及所属国家	收货方及所属国家	收货方与客户之间的关系	付款方及所属国家	付款方与客户之间的关系	相关内容	金额	结算方式
1	俄罗斯 IZC Kompleks DV	俄罗斯 LLC Kompleks DV	第三方货代公司	俄罗斯 LLC Kompleks DV	第三方货代公司	配件销售	58.43	款到发货
				俄罗斯 UAB MAGLETIS	第三方货币兑换机	配件销售	14.20	

					构、支付平台			
				俄罗斯 TOO ELECTRONEXPO	第三方货币兑换机构、支付平台	配件销售	12.57	
2	沙特 ABDU ALELLAH ABDU ALLAH ALSHMLAN	沙特 IBRAHIM NASSER AL-OTHMAN Trading Est.	未取得	沙特 IBRAHIM NASSER AL-OTHMAN Trading Est.	未取得	配件销售	77.08	款到发货
3	俄罗斯 OOO TD ARTISLIFT	俄罗斯 OOO TD ARTISLIFT	同一家公司	捷克 URALEX S R O	第三方货币兑换机构、支付平台	配件销售	25.56	预付 30% 订金，余款发货后 60 天支付
				俄罗斯 IMPEX TRADE LLC	第三方货币兑换机构、支付平台	配件销售	13.23	
				捷克 EURO TRADE EXPORT INDUSTRY S.R.O.	第三方货币兑换机构、支付平台	配件销售	12.29	
				捷克 ALPHAHRAD S.R.O.	第三方货币兑换机构、支付平台	配件销售	5.27	
4	土耳其 IZFORKSAN MAKINA	土耳其 OYA GECEN MN TEKNIK IS MAKINALARI	合作伙伴	土耳其 OYA GECEN MN TEKNIK IS MAKINALARI	合作伙伴	配件销售	26.37	款到发货
				土耳其 MAHMUT ALI GECEN	合作伙伴	配件销售	15.00	
5	澳大利亚 YES FORKLIFT PARTS P L	澳大利亚 YES FORKLIFT PARTS P L	同一家公司	澳大利亚 HAI SENG LIOW	股东或实际控制人	配件销售	22.32	款到发货
				澳大利亚 ISSAC LIEW	公司员工	配件销售	6.83	

2017 年度

单位：万元

序号	客户及所属国家	收货方及所属国家	收货方与客户之间的关系	付款方及所属国家	付款方与客户之间的关系	相关内容	金额	结算方式
1	俄罗斯 TECHNOPARTS LLC	俄罗斯 OMEX LAGERUNG & LOGISTIK GMBH	第三方货代公司	俄罗斯 OMEX LAGERUNG & LOGISTIK GMBH	第三方货代公司	配件销售	142.20	发货后 60 天内付款
2	沙特 ABDU ALELLAH ABDU ALLAH ALSHMLAN	沙特 IBRAHIM NASSER AL-OTHMAN Trading Est.	未取得	沙特 IBRAHIM NASSER AL-OTHMAN Trading Est.	未取得	配件销售	115.68	款到发货
3	乌克兰 STO Balkancar LTD	乌克兰 LOGISTIK	同一集团内其他公司	乌克兰 LOGISTIK GRUP, TOV	同一集团内其他公司	配件销售	38.69	发货后 60 天付款

		GROUP LTD		乌克兰 LOHISTIK HRUP, TOVARYSTVO Z OBMEZH	同一集团内其他公司	配件销售	14.08	
4	波兰 TRUCK-PARTS	波兰 TRUCK-PARTS	同一家公司	波兰 PAWEL DULEMBA	公司股东或实际控制人	配件销售	39.16	发货后60天付款
5	俄罗斯 POZITIV Co. Ltd	俄罗斯 POZITIV Co. Ltd	同一家公司	俄罗斯 OOO TRAKRESURS-REGION	同一集团内其他公司	配件销售	37.50	款到发货

报告期内，第三方回款均有真实的交易背景及合理的商业理由，占营业收入的比例较低，客户、收货方和付款方均与公司不存在关联关系。

（十）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取并计算报告期各期公司场内物流设备租赁收入中各类租赁设备的租赁单价、租赁数量、租赁收入金额及其变动情况，访谈相关业务负责人，分析报告期内场内物流设备租赁单价、租赁数量变动的原因；获取报告期各期公司场内物流设备租赁数量，并与固定资产数量进行匹配分析；

(2) 获取公司报告期内的财务报表，以及场内物流租赁各类设备的采购明细和收入明细，计算平均采购价格和租赁价格，并测算各类设备的投资回收期，分析公司场内物流设备租赁业务的商业合理性及可持续性；

(3) 获取并查阅公司与主要客户签署的场内物流设备租赁业务合同和维修业务合同，访谈相关业务负责人，了解租赁业务中公司与设备实际使用方关于设备维修主要权利义务的约定，并与维修业务进行对比；

(4) 获取并计算报告期各期公司场内物流设备维修各服务类型的维修单价、维修数量、维修收入及其变动情况，访谈相关业务负责人，分析报告期各期维修单价、维修数量变动的原因；

(5) 获取公司报告期各期场内物流设备销售明细构成，访谈设备相关业务负责人，了解场内物流设备销售的具体设备种类、是否存在境外销售，并计算报告期各期各类场内物流设备销售单价、销售数量及销售收入及其变动情况，分析报告期各期销售单价、销售数量变动的原因；

(6) 获取申报科创板时的 2018 年场内物流设备销售明细构成，以及成型机械的销售数量换算和调整的标准，访谈公司财务总监，了解披露差异的原因，并复核换算和调整的计算过程；

(7) 获取并计算报告期场内物流设备配件境内、境外销售收入及占比，贸易商模式及非贸易商模式销售收入及占比；查阅配件销售合同订单、发票、签收单或对账单、出口报关单/提单及银行回单等，访谈相关业务负责人和配件销售业务的主要贸易商客户，了解场内物流设备配件的具体销售过程，贸易商模式的具体内容、与主要贸易商签订的销售条款、与境外贸易商的合作模式；

(8) 查阅同行业可比上市公司的年度报告及季度报告，获取公司分季度财务数据含营业收入及占比、毛利及占比、毛利率，并对公司分季度的营业收入、毛利及毛利率的金额及占比情况与同行业可比公司进行对比分析；访谈公司总经理和财务总监，了解公司分季度财务数据变动原因；

(9) 获取了公司收取货款相关的银行对账单，核对付款方与合同及发票是否一致，确认是否存在第三方回款情形；参照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问答 26 的要求，确认公司是否充分披露公司第三方回款情形；获取第三方回款涉及销售收入的台账以及客户与公司通过邮件、即时通讯工具等方式关于第三方代付款的沟通记录，抽查大额订单、报关单/提单、银行回单等财务凭证，核实第三方付款的资金流、实物流与订单约定及商业实质是否一致，相关销售是否真实，是否存在虚构交易的情形；获取第三方回款客户名称、收货方名称和付款方名称，与公司及关联方工商档案、实际控制人和董监高的关联方调查表比对，核实是否存在关联关系或其他利益安排。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司报告期内场内物流设备租赁收入中各类租赁设备的租赁单价、租赁数量、租赁收入金额的变动原因具有合理性；报告期内公司拥有的各类场内物流设备数量与场内物流设备租赁数量变动匹配；

(2) 公司场内物流租赁各类设备的投资回收期合理，场内物流设备租赁业务具备商业合理性及可持续性；

(3) 场内物流设备租赁业务中公司与设备实际使用方关于设备维修主要权利义务的约定，与场内物流设备维修服务的差异主要体现在服务范围、费用承担和质保期；

(4) 公司场内物流设备维修各服务类型的维修单价、维修数量、维修收入的变动原因具有合理性；

(5) 公司场内物流设备销售的销售单价、销售数量及销售收入的变动原因具有合理性；场内物流设备销售业务的客户全部为境内客户，不存在向境外销售的情形；

(6) 招股说明书披露，公司 2018 年度场内物流设备销售数量和价格与公司申报科创板上市的招股说明书存在差异，但与科创板上市的第一轮和第二轮审核问询函回复以及更新版招股说明书一致，主要是为更客观地反映销售数量和价格，公司将不以“台”为单位的成型机械的销售数量按照合理比例进行了换算和调整；

(7) 公司场内物流设备配件销售业务以贸易商模式为主，直销模式为辅，公司与境外配件批发商、贸易商客户的合作模式有别于传统的经销模式；

(8) 报告期内，公司收入季节性波动合理，符合行业特征；

(9) 公司第三方回款涉及的销售业务具备真实性，不存在虚构交易的情形；报告期内，公司第三方回款形成收入占营业收入的比例分别为 1.28%、0.98%、0.85%和 0.43%；公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；境外销售第三方回款具备商业合理性；报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷。

七、（问题 15） 申报材料显示，报告期内，发行人主营业务成本分别为 36,717.53 万元、45,180.75 万元和 56,225.77 万元，主要由材料成本和固定资产折旧构成。请发行人补充披露：（1）“场内物流设备采购情况及价格变动趋势”、“主要配件及物料采购情况及价格变化趋势”与申报科创板上市的招股说明书存在较大差异的主要原因；（2）场内物流设备和主要配件及物料采购价格变动的具体原因，详细披露采购平均单价变化较大的具体原因；（3）场内物流设备采购的具体方式，场内物流设备租赁和场内物流设备销售所采购的设备

是否存在差异，差异的具体原因；场内物流设备租赁和场内物流设备销售两项业务设备领用的具体方法、成本结转的具体方法；场内物流设备采购金额是否包含场内物流设备销售的相关成本，如是，请进行拆分；（4）报告期内场内物流设备采购金额与场内物流设备租赁收入的配比情况，租赁设备固定资产金额及折旧费用的配比情况，是否存在较大差异及差异原因；（5）针对场内物流设备租赁业务营业成本，结合经营租入设备数量、单价的变动情况，披露经营租入成本变动的合理性；结合场内物流租赁维修人员的数量变动情况，披露人工成本变动的合理性，维修人员是否与其他人员相独立，人工成本核算是否完整；维修领料与销售配件领料是否独立核算，具体的内部控制流程；（6）报告期内场内物流设备及配件物料的采购金额、数量与销售收入、数量的配比情况，是否存在较大差异及差异原因；各期内结转至主营业务成本中的场内物流设备、配件物料的销售单位成本与对应采购单价的差异情况，是否存在通过降低存货结转价值的方式虚减主营业务成本的情形；（7）场内物流设备维修与场内物流设备租赁业务是否存在维修人员混同的情形，维修人员按服务类别的构成情况；场内物流设备租赁与场内物流设备维修之间的差异，是否存在对同一客户同时提供两种业务的情形，两种业务各项成本的划分依据，是否存在成本混同的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）“场内物流设备采购情况及价格变动趋势”、“主要配件及物料采购情况及价格变化趋势”与申报科创板上市的招股说明书存在较大差异的主要原因

本次创业板申报与前次科创板申报报告期重叠的完整年度为 2017-2018 年。2017-2018 年，公司向臻智叉车、上海桢灏等 13 个公司收购了二手场内物流设备及配件等资产。前次申报将该部分二手场内物流设备及配件归入公司采购范畴。经公司第二届董事会第八次会议审议通过，公司将上述资产收购按照业务合并进行会计处理，采用追溯重述法对该项会计差错进行了更正，并将该部分资产从采购数据统计中剔除。以上因素造成本次申报和前次申报相比，场内物流设备及配件采购情况及价格变动趋势存在较大差异。

（二）场内物流设备和主要配件及物料采购价格变动的具体原因，详细披露采购平均单价变化较大的具体原因

1. 场内物流设备采购价格变动的具体原因

报告期内，公司场内物流设备采购价格变动如下表所示：

单位：元/台

项　目		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
		平均单价	增长率	平均单价	增长率	平均单价	增长率	平均单价
进口品牌	内燃车	100,698.02	-6.03%	107,158.80	18.08%	90,748.57	-14.62%	106,283.06
	平衡重电动车	113,672.16	-5.51%	120,296.96	27.24%	94,540.39	-2.06%	96,531.54
	前移式电动车	140,336.11	9.44%	128,233.05	20.11%	106,762.94	8.08%	98,783.93
	仓储车	24,169.65	-34.88%	37,115.22	15.67%	32,087.34	18.53%	27,071.04
国产品牌	内燃车	67,036.39	-2.71%	68,903.73	-8.79%	75,547.86	13.81%	66,379.06
	平衡重电动车	68,596.76	-7.70%	74,316.81	-2.14%	75,938.09	-6.99%	81,641.84
	前移式电动车	105,044.25	45.10%	72,394.18	-22.83%	93,815.87	26.62%	74,091.00
	新能源车	64,460.27	-3.13%	66,540.13	-5.85%	70,671.28	-12.25%	80,538.81
	仓储车	6,116.49	89.00%	3,236.29	-0.48%	3,252.01	-70.44%	11,001.70

决定场内物流设备采购价格的因素包括产品类型、品牌、车型、吨位、配置以及新旧程度等。对于同类设备而言，进口品牌场内物流设备采购价格整体高于国产品牌。新能源车为国产品牌独有的采购类别，原因在于新能源车为近几年由国产制造商优先推出的品类，产品目前国产品牌更为成熟。不同设备类别而言，价格从高依次为前移式电动车、平衡重电动车、内燃车、仓储车，主要由于产品类型不同、使用场景不同、功能不同，市场定价有所区别。例如，前移式叉车主要用于高货架的室内仓储搬运，其起升高度高于其他品类，购置成本更高。

报告期内公司场内物流设备的采购种类未发生重大变化，部分场内物流设备的采购单价波动较大，主要系公司场内物流设备租赁以及场内物流设备整机销售所需设备细分型号较多，同类设备不同品牌、不同型号间采购单价存在差异，且报告期内各期各型号采购量不同，导致同类设备的平均采购单价在报告期内各期间波动较大，具体分析如下：

(1) 关于进口品牌内燃车。报告期内，公司进口内燃车的采购单价分别为

106,283.06 元/台、90,748.57 元/台、107,158.80 元/台和 100,698.02 元/台。进口内燃车 2018 年的采购单价较 2017 年下降 14.62%，主要原因系：1）2017 至 2018 年度公司采购数量较多的 TCM3 吨柴油平衡重叉车的平均采购单价下降 7.28%至 67,701.32 元；2）因设备销售业务需要，公司于 2018 年度回收一批林德 2.5 吨汽油平衡重（FG）叉车，其平均采购单价为 12,931.03 元，远低于一般内燃车的平均采购单价，拉低了 2018 年进口内燃车的整体采购单价。

进口内燃车 2019 年的采购单价较 2018 年上升 18.08%，主要原因系：因租赁和销售业务需要，公司于 2019 年度购置较多丰田 5 吨柴油平衡重叉车和三菱 5 吨柴油平衡重叉车，其平均采购价格分别为 236,965.50 元/台和 217,466.97 元/台，高于进口内燃车的平均采购单价，拉高了 2019 年进口内燃车的整体采购单价。

(2) 关于进口品牌平衡重电动车。报告期内，公司进口平衡重电动车的采购单价分别为 96,531.54 元/台、94,540.39 元/台、120,296.96 元/台和 113,672.16 元/台，其中，2017-2018 年相对平稳。2019 年进口平衡重电动车的采购单价较 2018 年上升 27.24%，主要原因：1）因租赁业务发展需要，2019 新增采购多台高单价的进口平衡重叉车，包括科朗 3 吨电动平衡重叉车和科朗 2 吨电动三支点平衡重叉车，采购均价分别为 277,438.15 元/台和 207,583.19 元/台；2）公司在 2019 年减少采购数量较多的三菱 1.5 吨电动平衡重叉车，其平均采购单价为 62,082.25 元/台，拉高了 2019 年进口平衡重电动车的整体采购单价。

(3) 关于进口品牌前移式电动车。报告期内，公司进口前移式电动车的采购单价分别为 98,783.93 元/台、106,762.94 元/台、128,233.05 元/台和 140,336.11 元/台，单价逐年上升。2018 年进口前移式电动车的采购单价较 2017 年上升 8.08%，主要原因系：公司 2017-2018 年度采购数量较多的林德 1.4 吨前移式电动车的平均采购单价上升 25.87%。

2019 年进口前移式电动车的采购单价较 2018 年上升 20.11%，主要原因系：1）公司 2018-2019 年度采购数量较多的林德 1.4 吨、永恒力 1.6 吨前移式电动车的平均采购单价均有所上升，上升幅度分别为 25.73%和 25.63%；2）因具体配置存在差异，公司采购主要用于租赁业务的林德 2 吨平均采购单价上升 74.53%，

价格上升幅度较大。

(4) 关于进口品牌仓储车。报告期内，公司进口仓储车的采购单价分别为27,071.04 元/台、32,087.34 元/台、37,115.22 元/台和 24,169.65 元/台。2018 年进口仓储车的采购单价较 2017 年上升 18.53%，主要原因系：因租赁业务发展需要，公司在 2018 年采购的 BT2 吨电动托盘车、TCM1.5 吨电动托盘车的单价分别上升了 63.90%和 40.01%，单价上升幅度较大；且采购数量较多的 TCM2 吨电动托盘车单价上升 11.22%，拉高了整体采购单价。

2019 年进口仓储车的采购单价较 2018 年上升 15.67%，主要原因系：1) 因租赁业务发展需要，公司在 2019 年新增采购林德 1.3 吨三向堆垛车、永恒力 1.5 吨三向堆垛车和海斯特 1.2 吨拣选车等高单价车，其平均采购单价分别为 508,620.69 元/台、176,991.15 元/台和 167,745.13 元/台，远高于进口仓储车的平均采购单价，提高了 2019 年进口仓储车的整体采购单价；2) 公司在 2019 年减少了对平均采购单价较低的 TCM2 吨电动托盘车的采购数量。

2020 年 1-6 月进口仓储车的采购单价较 2019 年下降了 34.88%，主要原因系：1) 因销售业务及租赁业务需求变化，公司在 2020 年上半年增加了对单价较低的丰田 1.5 吨电动托盘车的采购量，其平均单价为 7,442.48 元/台，采购量从 2019 年的 4 台增加到 2020 年上半年的 22 台；且公司新增了大量对单价较低的海斯特 2 吨电动托盘车，其平均单价为 18,955.75 元/台，低于进口仓储车的平均采购单价；2) 公司在 2020 年大幅减少了对采购单价较高的林德 1 吨三向堆垛车(KB)、丰田 2 吨电动托盘车、力至优 2 吨电动托盘车等的采购数量。

(5) 关于国产品牌内燃车。报告期内，公司国产内燃车的采购单价分别为 66,379.06 元/台、75,547.86 元/台、68,903.73 元/台和 67,036.39 元/台。其中，国产内燃车 2018 年的采购单价较 2017 年上升 13.81%，主要原因系：1) 公司在 2018 采购了部分 2017 年未采购的单价较高的大连 42 吨、13.5 吨柴油平衡重叉车，其平均采购单价分别为 1,790,598.29 元/台和 298,275.86 元/台，高于国产内燃车的平均采购价格；2) 公司于 2018 年加大了杭叉 10 吨、7 吨和 5 吨柴油平衡重叉车的采购量，其采购单价分别为 232,132.41 元/台、154,131.54 元/台和 128,111.78 元/台高于国产内燃车的平均采购价格，提高了 2018 年国产

内燃车的整体采购单价。

国产内燃车 2019 年的采购单价较 2018 年下降 8.79%，主要原因系：1）公司在2019年采购了二手JAC3.5吨国产内燃车(FD),其平均采购单价为17,244.90元/台，低于国产内燃车的平均采购单价；2）公司于 2019 年没有采购单价较高的大连 42 吨柴油平衡重叉车，拉低了 2019 年国产内燃车的整体采购单价。

(6) 关于国产品牌平衡重电动车。报告期内，公司国产平衡重电动车的采购单价分别为 81,641.84 元/台、75,938.09 元/台、74,316.81 元/台和 68,596.76 元/台，2018-2019 年的采购单价相对平稳。国产平衡重电动车 2018 年的采购单价较 2017 年下降 6.99%，主要系租赁业务发展需要，公司增加了平均采购单价较低的杭叉 1.5 吨、2 吨电动平衡重叉车的采购量。上述车型的平均采购单价分别为 56,858.00 元/台、63,366.91 元/台，低于国产平衡重电动车的平均采购单价，拉低了 2018 年国产平衡重电动车的整体采购单价。

(7) 关于国产品牌前移式电动车。报告期内，公司国产前移式电动车的采购单价分别为 74,091.00 元/台、93,815.87 元/台、72,394.18 元/台和 105,044.25 元/台，各年采购单价波动较大。国产前移式电动车 2018 年采购单价较 2017 年上升 26.62%,主要原因系：1）因销售业务需求变化及租赁业务需要,公司于 2018 年增加了对单价较高的合力 1.6 吨前移式电动车的采购量，平均采购单价为 138,577.58 元/台，高于国产前移式电动车的平均采购单价，拉高了 2018 年国产前移式电动车的整体采购单价；2）因车辆配置变动，公司于 2018 年采购的部分搬易通 2 吨前移式电动车的平均采购单价上升 159.31%。

国产前移式电动车 2019 年采购单价较 2018 年下降 22.83%，主要原因系：1）因销售业务需求变化及租赁业务需要，公司 2019 年未采购单价较高的合力 1.5 吨和 1.6 吨前移式电动车，增加了对单价相对较低的 KBZ1.5 吨前移式电动车的采购量，KBZ1.5 吨车型的平均采购单价为 41,504.43 元/台，低于国产前移式电动车的平均采购单价；2）因车辆配置变动，公司于 2019 年采购的杭叉 1.6 吨前移式电动车的平均采购单价下降 42.20%，拉低了 2019 年国产前移式电动车的整体采购单价。

国产前移式电动车 2020 年 1-6 月采购单价较 2019 年上升 45.10%，主要原

因系：1）因销售业务需求变化，公司于 2020 年 1-6 月没有采购单价较低的 KBZ、卓一、搬易通等品牌叉车，2019 年其平均采购价格分别为 41,504.43 元/台、46,283.19 元/台、55,614.24 元/台，低于国产前移式电动车的平均采购价格；2）因租赁业务需要，公司新增采购单价较高的杭叉 1.4 吨、2.0 吨、25 吨叉车，杭叉品牌整体平均价格为 120,471.98 元/台，较 2019 年的 99,866.31 元/台上升了 20.63%，且高于国产前移式电动车的平均采购价格，提高了 2020 年 1-6 月国产前移式电动车的整体平均价格。

（8）关于国产品牌新能源车。报告期内，公司国产新能源车的采购单价分别为 80,538.81 元/台、70,671.28 元/台、66,540.13 元/台和 64,460.27 元/台。国产新能源车 2018 年的采购单价较 2017 年下降 12.25%，主要系所采购车辆配置变动，公司采购了超过 1600 台单价为 35,047.60 元/台的比亚迪 2 吨电动托盘车，拉低了整体采购单价。2019 年的采购单价较 2018 年下降 5.85%，主要系租赁业务发展需要，公司在 2019 年度新购置了 276 台 2 吨比亚迪电动堆垛车，而该类车型的平均采购单价为 32,550.07 元/台，低于新能源车的平均采购单价，拉低了 2019 年新能源车的整体采购单价。

（9）关于国产品牌仓储车。报告期内，公司国产仓储车的采购单价分别为 11,001.70 元/台、3,252.01 元/台、3,236.29 元/台和 6,116.49 元/台，2018 年至 2019 年采购单价相对平稳。2018 年采购单价较 2017 年下降了 70.44%，主要原因系：1）公司 2018 年减少了电动托盘车的采购量，该品类 2018 年、2017 年的平均采购单价分别为 20,100.21 元/台和 23,167.60 元/台，高于国产仓储车的平均采购单价；2）公司于 2018 年增加了单价较低的手拉车的采购量，其 2018 年和 2017 年的采购单价分别为 994.94 元/台和 920.94 元/台，低于国产仓储车的平均采购单价，拉低了 2018 年国产仓储车的整体采购单价。

国产仓储车 2020 年 1-6 月平均价格较 2019 年上升了 89.00%，主要原因系：1）由于租赁业务需要，公司在 2020 年上半年新增采购了单价较高的 37 台杭叉 1.6 吨电动堆高车和 522 台 KBZ2 吨叉车的采购量，二者平均价格分别为 31,403.97 元/台和 19,567.52 元/台，远高于市场平均采购单价；2）因库存及销售业务需求变化，公司在 2020 年上半年大幅减少了对价格较低的手拉车的采

购量，其平均价格为 909.63 元/台，采购量从 2019 年的 8,056 台减少到 2020 年上半年的 1,439 台，提高了 2020 年 1-6 月国产仓储车的整体平均价格。

2. 场内物流设备主要配件及物料采购价格变动的具体原因

报告期内，公司主要场内物流设备配件采购价格变动如下表所示：

单位：元/个、件等

项　目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	平均单价	增长率	平均单价	增长率	平均单价	增长率	平均单价
电池	2,018.16	-21.20%	2,561.06	-42.40%	4,446.35	-21.18%	5,641.31
轮胎	296.13	13.03%	262.00	-19.82%	326.77	-20.02%	408.57
属具	15,311.29	58.63%	9,652.41	-40.37%	16,187.68	-14.85%	19,010.60
起动机、发电机、电机	316.95	-0.31%	317.92	7.25%	296.44	10.39%	268.55
后桥散件	8.43	-18.94%	10.40	34.37%	7.74	-20.70%	9.76

报告期内，公司配件和物料采购中前五大采购品类的变动较小。属具指的是装在场内物流设备上辅助其进行作业的从属配件，主要包括侧移器、纸箱夹、卷管器、倾翻架等类别。后桥散件指的是装在场内物流设备转向桥上的零部件，主要包括转向节、转向主销、转向轮毂等类别。部分主要配件品类采购单价呈现波动的主要原因在于，公司场内物流设备维修、配件销售所需配件和物料细分型号较多，同类配件或物料如电池类、轮胎类、属具类等还包含多种品牌、型号，各型号间的价格存在差异，且报告期各型号配件采购量不同，导致同品类的采购单价在报告期存在一定波动，具体分析如下：

(1) 关于电池配件。报告期内，电池类物件的单位价格分别为 5,641.31 元/件、4,446.35 元/件、2,561.06 元/件和 2,018.16 元/件。报告期内，电池的采购价格持续下降，主要系因场内物流设备租赁和维修业务需求波动和公司库存调整，导致各期采购均价较低的电池单体、启动电池及电池组采购量大幅增加。2017-2019 年，电池单体和启动电池采购量合计分别为 3,108 个、5,833 个、14,330 个，拉低了电池类物料的整体平均单价。2020 年 1-6 月，采购均价为 736.60 元/件的骆驼电池组采购量从 2019 年 864 个上升到 5,080 个，大幅拉低了电池组类价格，从而降低了电池类物料整体价格。

(2) 关于轮胎配件。报告期内，轮胎类物料的单位价格分别为 408.57 元/个、326.77 元/个、262.00 元/个和 296.13 元/个。其中 2018 年轮胎类物料的平均采购单价较 2017 年度下滑 20.02%，2019 年轮胎类物料的平均采购单价较 2018 年度下滑 19.82%，主要是因业务实际需求日常波动和公司库存调整，2019 年相较 2018 年度采购单价较高的实心轮胎和充气轮胎采购量占比由 47.80%下降至 33.88%，单价较低的压配胎采购量占比由 55.20%上升至 66.12%，拉低了轮胎类物料的整体平均单价。

2020 年 1-6 月轮胎类物料平均采购价格较 2019 年上升 13.05%，主要原因系高于轮胎列类物件平均采购价格的实心轮胎和充气轮胎采购量占比由 33.88%回升至 39.25%，使得轮胎类物料平均采购单价整体回升。

(3) 关于属具配件。报告期内，属具类配件的单位价格分别为 19,010.60 元/件、16,187.68 元/件、9,652.41 元/件和 15,311.29 元/件，波动较大。2017 年度属具类配件的平均采购单价较高，较 2018 年度、2019 年分别高出 18.07%、96.95%，主要系因业务开展需要，2017 年间平均采购价格超过 30,000 元/件的纸箱夹采购量显著高于 2018 年和 2019 年，2017 年度至 2019 年度的采购量占比分别为 28.14%、14.01%、5.85%。

2019 年属具类配件的平均采购单价较 2018 年度下滑 40.37%，主要系因公司库存调整，采购单价不足 1,500 元/件的外挂式侧移器采购量占比由 48.60%上升至 61.40%，拉低了属具类配件的整体平均单价。

2020 年 1-6 月的属具类配件平均采购单价较 2019 年上升 58.63%，主要原因是 2019 年库存调整过后对平均单价较低（均价为 1,212.36 元/件）的侧移器需求减少，采购数量从 2019 年的 720 个下降了 77.08%到 2020 年上半年的 165 个，使得属具类配件的整体平均单价上升。

(4) 关于起动机、发电机、电机等配件。报告期内，起动机、发电机、电机类配件的单位价格分别为 268.55 元/个、296.44 元/个、317.92 元/个、316.95 元/个，总体上保持相对稳定。其中起动机、电机类配件在 2018 年度的平均采购单价较 2017 年度上升 10.39%，主要系平均单价超过 2,000 元/个的行走电机在当期采购量有所上升，拉动起动机、电机类配件的整体平均单价上升。

(5) 关于后桥散件类配件。报告期内，后桥散件类配件的平均采购价格分别为 9.76 元/件、7.74 元/件、10.40 元/件和 8.43 元/件。整体而言各期平均价格在波动中保持相对稳定，主要原因系因业务发展需要，各年对不同单价的后桥散件的需求变化所致。2018 年较 2017 年平均采购价格下降 20.70%，主要原因系平均单价较低的转向连杆销、滚针轴承、后轮毂螺栓的采购量显著上升，拉低了后桥散件类配件的整体平均单价。2019 年较 2018 年平均采购单价上升 34.37%，主要原因系采购单价较高的转向节、转向传感器、转向轮毂的采购量增加，使整体平均单价上升。2020 年上半年后桥散件采购单价较 2019 年回落 18.94%，主要原因系采购单价较高的转向节、转向传感器、转向轮毂的采购量显著减少，使后桥散件类配件的整体平均单价降低。

（三）场内物流设备采购的具体方式，场内物流设备租赁和场内物流设备销售所采购的设备是否存在差异，差异的具体原因；场内物流设备租赁和场内物流设备销售两项业务设备领用的具体方法、成本结转的具体方法；场内物流设备采购金额是否包含场内物流设备销售的相关成本，如是，请进行拆分

1. 场内物流设备采购的具体方式

公司主营业务包括场内物流设备租赁、维修以及整机和配件销售业务，其中场内物流设备租赁和整机销售涉及设备采购。随着公司场内物流设备租赁业务的持续扩张，单纯依靠自有资金获取设备无法满足公司日益增长的租赁业务需求，因此公司用于租赁的设备主要通过融资租赁方式采购。对于销售的设备及金额较小的配件产品，公司通常以自有资金直接采购。报告期内，按不同方式采购入库的场内物流设备金额如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
融资租赁购入	13,480.23	31,521.37	34,069.38	11,643.49
直接购入	5,647.22	13,612.21	16,048.92	16,290.46
其中：用于租赁	2,645.43	6,064.15	6,166.66	8,090.06
合　计	19,127.45	45,133.58	50,118.30	27,933.95

凭借多年连续从事场内物流设备相关业务所积累的丰富经验和资源，公司已

经与主要叉车品牌供应商建立了业务合作关系。公司设备租赁业务和设备销售业务的车源采购基本来源于与公司建立长期合作关系的供应商，即公司针对上述两种业务在设备采购品牌和供应商方面无实质性差异。针对具体采购策略而言，对于用于销售的场内物流设备因属订单驱动型采购，公司会根据客户对设备品牌、吨位、型号等具体需求进行采购；而对于用于租赁的场内物流设备采购，公司在综合考虑客户需求、现有在库车型、采购成本等多种因素后制定采购策略。对于具体设备而言，除部分本身价值较低、不易损坏而不具有租赁属性的低价值设备如手拉车等外，其他类型的设备在租赁业务和销售业务进行采购时基本没有差异。

2. 场内物流设备租赁和场内物流设备销售两项业务设备领用的具体方法、成本结转的具体方法；场内物流设备采购金额是否包含场内物流设备销售的相关成本，如是，请进行拆分

为提高资本使用效率、减少资金占用、合理控制库存水平，公司针对租赁业务和销售业务进行的设备采购基本为订单驱动型采购。因为公司采购的设备已根据订单区分为租赁业务和销售业务，所以公司场内物流设备采购入库与场内物流设备领用出库基本上一一对应。公司仅针对少量的备货库存，在设备租赁、销售两项业务会存在共同领用设备的情况。

公司外购的设备全部通过存货-整车科目核算，场内物流设备租赁、销售两项业务均从存货科目领用设备，同种设备（品牌、规格、型号等全部相同）按照先进先出法结转成本。其中，场内物流设备销售业务的存货领用成本直接结转至销售成本；场内物流设备租赁业务的存货领用成本转入固定资产-通用设备。场内物流设备租赁、销售两项业务在存货领用时分别适用不同的出库类型。其中，场内物流设备租赁业务为存货转租赁出库，场内物流设备销售业务为销售出库，二者领用的设备完全独立核算，不存在混淆的情况。

3. 场内物流设备采购金额是否包含场内物流设备销售的相关成本

公司采购的场内物流设备主要用途包括对外租赁、销售。其中，用于销售的场内物流设备采购金额结转至设备销售成本。

报告期各期，场内物流设备采购金额中按具体用途分布情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
场内物流设备采购总额	19,127.45	45,133.58	50,118.30	27,933.95
其中：用于销售的场内物流设备采购额	2,924.96	6,204.70	7,218.21	6,774.68
用于租赁和期末库存的场内物流设备采购额	16,202.49	38,928.88	42,900.09	21,159.27

注：报告期内的场内物流设备采购额不包含资产收购业务购入的资产

因此，场内物流设备采购金额包含场内物流设备销售的相关成本。

（四）报告期内场内物流设备采购金额与场内物流设备租赁收入的配比情况，租赁设备固定资产金额及折旧费用的配比情况，是否存在较大差异及差异原因

1．报告期内场内物流设备采购金额与场内物流设备租赁收入匹配情况

(1) 报告期内，场内物流设备采购金额与场内物流设备租赁收入配比情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
场内物流设备采购金额	19,774.69	48,883.91	65,348.20	34,422.56
场内物流设备租赁收入	30,037.97	56,539.76	39,826.83	24,961.10
场内物流设备采购金额/场内物流设备租赁收入	65.83%	86.46%	164.08%	137.90%

注：场内物流设备采购金额为当期固定资产-通用设备增加额，为当期新增的用于租赁的资产总额，包含直接采购的设备和因报告期业务合并而新增的租赁资产

根据上表，报告期各期公司场内物流设备采购金额存在波动变化，而场内物流设备租赁收入在逐年增长（2020 年全年收入按照半年度租赁收入简单乘 2 的金额和上年相比保持增长），因此场内物流设备采购金额与场内物流设备租赁收入的比例存在波动变化。主要原因是：场内物流设备各期采购金额为当期任一时点采购设备发生额的合计数，而场内物流设备租赁收入包括了前期采购设备在当期产生的租赁收入和当期采购的租赁设备在当期剩余时间产生的租赁收入，因此两者在设备数量和时间口径上存在差异，最终导致报告期各期场内物流设备采购金额与场内物流设备租赁收入比例不一致。

报告期各期，公司场内物流设备采购金额与场内物流设备租赁收入的比例整体（剔除 2018 年）呈现下降趋势，主要是场内物流设备租赁收入在逐年增长，而场内物流设备采购金额增幅小于物流设备租赁收入增幅所致。2018 年度，采购金额占租赁收入比例较高，主要是当年上期结存用于租赁的场内物流设备余额较小以及本期用于租赁的场内物流设备采购金额相对较大所致。

综上所述，公司报告期各期采购用于租赁的场内物流设备金额与当期租赁业务收入之间的配比关系整体呈现下降趋势，没有稳定的配比关系。而剔除时间差异影响后的场内物流设备平均净值与场内物流设备租赁收入配比性更强。

(2) 场内物流设备租赁收入与场内物流设备平均净值的配比情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
场内物流设备租赁收入	30,037.97	56,539.76	39,826.83	24,961.10
场内物流设备平均净值	123,536.51	109,190.62	73,005.93	36,239.30
场内物流设备租赁收入/场内物流设备平均净值	0.24	0.52	0.55	0.69

注：场内物流设备平均净值=（期初场内物流设备固定资产净值+期末场内物流设备固定资产净值）/2

报告期内，公司场内物流设备租赁收入与场内物流设备平均净值比例（即单位租赁资产年度创收额）不断下降，主要原因如下：

1) 报告期各期，公司场内物流设备年化出租率分别为86.42%、84.03%、79.88%和 78.93%，租赁单价分别为 2,868.20 元/台*月、2,669.58 元/台*月、2,618.06 元/台*月和 2,474.67 元/台*月。报告期内，公司场内物流设备出租率和出租单价均小幅下滑，引起单位租赁资产创收额逐渐逐步降低。

2) 2017 年单位租赁资产年度创收额较高的主要原因：2017 年 1 月公司收购上海臻智叉车服务有限公司含电池组和充电机的 2,285 台叉车、配件等资产，金额合计 8,921.18 万元。，该批资产于当年 1 月新增入账，按年初与年末净值算术平均计算的租赁资产平均固定资产净值偏小，导致 2017 年度单位租赁资产年度创收额偏高。

3) 受春节假期以及电商行业季节性波动等因素的影响，公司租赁客户上半

年对搬运的需求小于下半年，即上半年一般为公司租赁业务淡季，当期租赁业务资产创收整体较低；同时，受 2020 年上半年疫情影响，客户退租以及免租导致租赁收入相应减少。因此，公司 2020 年上半年单位租赁资产创收额偏低。

综上所述，报告期内公司场内物流设备租赁收入与场内物流设备平均净值比例不断下降，符合公司实际情况，不存在异常情况。

2. 租赁设备固定资产金额及折旧费用的配比情况

报告期内，公司租赁设备固定资产金额及折旧费用匹配情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
租赁设备平均余额	182,352.92	149,625.13	94,754.73	46,395.83
本期计提折旧	14,053.56	24,349.12	15,291.17	9,326.97
本期计提折旧/租赁设备平均余额	15.42%	16.27%	16.14%	20.10%

注 1：租赁设备平均余额=（期初租赁设备余额原值+期末租赁设备余额原值）/2

注 2：2020 年 1-6 月本期计提折旧与租赁设备平均余额的比例为年化数据

由上表可见，报告期内公司固定资产平均余额与折旧费用的比例有所波动，2017 年度较高、2020 年 1-6 月较低。主要原因如下：

(1) 2017 年度较高的原因

2017 年 1 月，公司收购上海臻智叉车服务有限公司叉车及配件共 2,285 台，金额 8,921.18 万元，该批资产于 1 月新增，且该年初公司资产原值基数较小，据此计算的 2017 年固定资产平均余额较低，导致比例较高。

(2) 2020 年 1-6 月较低的原因

1) 公司 2015 年开始大量涉足场内物流设备租赁业务，部分租赁资产折旧陆续计提完毕；

2) 受春节及疫情影响，公司 2020 年第一季度新增场内物流设备较少。2020 年 4 月开始，由于经济复苏引起租赁业务需求增长，公司相应加大了场内物流设备的采购；

3) 自 2019 年下半年以来，公司未进行资产收购，新增设备资产主要来源于

全新设备的购置。相比并购资产设备的折旧年限，全新设备折旧年限较长。

综上所述，报告期内公司固定资产平均余额与折旧费用的配比关系合理。

（五）针对场内物流设备租赁业务营业成本，结合经营租入设备数量、单价的变动情况，披露经营租入成本变动的合理性；结合场内物流租赁维修人员的数量变动情况，披露人工成本变动的合理性，维修人员是否与其他人员相独立，人工成本核算是否完整；维修领料与销售配件领料是否独立核算，具体的内部控制流程

1．针对场内物流设备租赁业务营业成本，结合经营租入设备数量、单价的变动情况，披露经营租入成本变动的合理性；结合场内物流租赁维修人员的数量变动情况，披露人工成本变动的合理性，维修人员是否与其他人员相独立，人工成本核算是否完整

(1) 经营租入成本变动的合理性

报告期内，公司经营租入资产包括整车、电池组、属具和充电桩（机），不同类别资产的租赁单价差异较大。公司经营租入成本按租入资产类别情况如下：

单位：万元

经营租入资产类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
整车	1,661.96	3,357.10	2,891.16	2,168.30
配件	630.45	914.49	127.44	82.84
合 计	2,292.40	4,271.59	3,018.60	2,251.14

报告期内公司主要经营租入成本为整车成本，配件租入金额相对较低。其中配件租入类型以电池组为主。

报告期内，公司经营租入整车按车辆动力类型情况如下：

动力类型	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	租入数量（台*月）	经营租入成本（万元）	租入单价（元/台*月）	租入数量（台*月）	经营租入成本（万元）	租入单价（元/台*月）
内燃	1,882.45	303.62	1,612.91	4,260.89	701.96	1,647.44
电动	5,113.71	1,358.33	2,656.26	11,192.38	2,655.14	2,372.28
合 计	6,996.16	1,661.96	2,375.52	15,453.27	3,357.10	2,172.42

（续上表）

动力类型	2018 年度			2017 年度		
	租入数量（台*月）	经营租入成本（万元）	租入单价（元/台*月）	租入数量（台*月）	经营租入成本（万元）	租入单价（元/台*月）
内燃	4,195.76	637.85	1,520.23	3,029.19	462.78	1,527.74
电动	11,287.82	2,253.31	1,996.23	7,995.42	1,705.52	2,133.12
合 计	15,483.58	2,891.16	1,867.25	11,024.61	2,168.30	1,966.78

注：租入数量=单项资产租赁天数*12/365

报告期内，公司经营租入整车成本受租入整车数量和租赁单价的影响。2017 年至 2020 年 6 月，公司租入整车数量变化幅度分别为 40.45%、-0.20%和-54.73%（半年数据，下同），相应租入整车成本变化幅度分别为33.34%、16.12%和-50.49%，租入车辆成本变动与租入车辆数量变动趋势基本一致。报告期各期，公司经营租入车辆的单价分别为 1,966.78 元/台*月、1,867.25 元/台*月、2,172.42 元/台*月和 2,375.52 元/台*月。公司经营租入的多数车辆均与出租方签订了长期租赁协议，协议约定租赁期内租赁单价通常不发生变动。报告期内，公司整车租赁单价波动的主要原因是相同动力类型的整车中品牌、型号、规格、吨位、租期等要素存在差异所致，报告期各期公司租入车辆结构的变动会导致平均租赁单价变动。

报告期内经营租入电池组按类别披露数据如下：

项 目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	租入数量（组*月）	经营租入成本（万元）	租入单价（元/组*月）	租入数量（组*月）	经营租入成本（万元）	租入单价（元/组*月）
胶体铅酸电池	7,826.01	383.13	489.57	10,918.72	649.88	595.20
磷酸铁锂电池	4,775.05	220.83	462.47	1,670.14	208.00	1,245.39
铅酸加液电池	168.07	11.28	671.37	93.04	6.57	705.75
合 计	12,769.12	615.25	481.83	12,681.90	864.44	681.64

（续上表）

项 目	2018 年度	2017 年度

	租入数量（组*月）	经营租入成本（万元）	租入单价（元/组*月）	租入数量（组*月）	经营租入成本（万元）	租入单价（元/组*月）
胶体铅酸电池	1,407.48	82.43	585.63	602.50	30.13	500.16
磷酸铁锂电池	274.42	26.34	959.94	206.37	18.08	876.07
铅酸加液电池	40.24	3.02	751.55	24.33	2.71	1,111.91
合 计	1,722.15	111.79	649.15	833.19	50.92	611.13

注：租入数量=单项资产租赁天数*12/365

报告期内，公司租入的电池组成本随租入电池组数量的增加而增长，整体成本趋势合理。电池租入单价波动较大的原因是：1）租赁电池组单价受电池组规格（主要是电池容量、电压）的影响较大，不同电压及毫安的电池组价格差异非常大，导致同类电池组因租入产品规格不同，平均单价波动较大；2）部分厂商会在租赁报价时将运输费包含在内，导致租入电池的单价波动较大；3）经营租入电池的租期、品牌不同，租入的单价亦会有差异。

综上，公司经营租入成本整体与租入设备数量变动一致，租入设备单价各年度波动较大主要受租赁资产类型、租期等其他因素的影响。报告期内，经营租入成本变动合理。

2．结合场内物流租赁维修人员的数量变动情况，披露人工成本变动的合理性，维修人员是否与其他人员相独立，人工成本核算是否完整

（1）结合场内物流租赁维修人员的数量变动情况，披露人工成本变动的合理性

1）人工成本变动的合理性

报告期内，公司维修人员人数与维修成本数据如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
维修人工成本	1,914.06	4,022.44	3,251.62	2,524.80
年平均人数（人）	494	440	373	326
月平均薪酬（元/人）	6,457.70	7,626.93	7,264.57	6,454.00

注：平均人数=（期初人数+期末人数） /2，数量四舍五入取整

由上表可见，2017 年度至 2019 年度,公司维修人员平均薪酬呈上涨趋势,符合社会整体薪酬水平处于上涨趋势。而 2020 年 1-6 月公司维修人员平均薪酬较低，主要受疫情影响，维修人员开工率不足以及社保减免等因素所致。因此，公司维修人工成本与维修人员数量、维修人员薪酬水平基本保持一致，与业务实质相符，人工成本变动具有合理性。

2）维修人员是否与其他人员相独立

公司为租赁客户提供免费设备维修服务，为维修业务客户自有设备提供付费服务，该等维修服务均由公司分布于全国各地百余家服务网点的维修人员完成。针对上述两项业务的维修服务，公司在维修人员上不予区分。在财务核算上，公司根据各类维修服务的维修物料用途及维修时长，对每类维修业务设定标准工时，按照维修工作的实际情况计算标准工时数量并据此对人工成本进行分配。每月末，公司根据审核后的薪酬计算单，将维修人员的薪酬分别按照租赁设备维修、维修服务业务的标准工时进行维修人工成本的分摊。

综上，公司维修人员与其他职能人员完全独立，维修人工成本与其他人工成本独立核算，租赁业务人工成本按照合理的方式在不同业务线中分摊。

(3) 人工成本核算是否完整

由于公司维修人员与其他职能人员完全独立，其职能范围仅限于设备的维修、保养，故维修人员薪酬与维修领料成本间存在稳定的比例关系。

报告期内租赁业务和维修业务人工成本与材料领用成本占比情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
材料成本	5,006.07	9,344.34	9,081.04	8,030.96
人工成本	1,914.06	4,022.44	3,251.62	2,524.80
人工成本/材料成本	38.23%	43.05%	35.81%	31.44%

报告期内，公司租赁业务的人工成本与材料成本比例逐年上涨，主要原因为报告期内，公司整体的薪酬水平上涨，导致成本中人工成本上涨。2020 年上半年人工成本与材料成本比例下降，主要是受疫情影响减免社保等因素导致整体薪

酬水平下降。

综上，报告期各期，公司人工成本核算完整。

3．维修领料与销售配件领料是否独立核算，具体的内部控制流程

公司租赁业务和维修业务领料与销售配件业务领料在供应链系统中独立核算，适用不同的业务流程。两种领料具体的内部控制流程如下：

(1) 配件销售业务领料

公司的配件销售业务由销售人员接单后在公司供应链系统中生成销售订单，仓库人员查看库存、采购部门备货，待收到客户的发货需求后，销售人员在供应链系统中根据销售订单生成发货申请单，仓库部门安排发货。该发货申请单、发货单与销售订单直接关联，待销售业务完成后根据关联销售订单确认收入，同时结转对应的销售成本。

(2) 租赁业务和维修业务维修领料

公司维修人员就维修业务收到客户维修需求后，申请领料，其后由维修经理审批直接领料出库，待相关人员完成维修服务后，仓库人员根据实际维修用料情况核销原维修领料单，并在供应链系统中生成维修业务申请单，根据维修申请单关联生成销售出库单，月末根据当期结转的维修销售出库单结转维修业务成本。若为租赁业务后续维修、保养服务，维修仓库人员根据实际用料情况在供应链系统生成其他出库单，在月末结转至租赁业务材料成本中。

（六）报告期内场内物流设备及配件物料的采购金额、数量与销售收入、数量的配比情况，是否存在较大差异及差异原因；各期内结转至主营业务成本中的场内物流设备、配件物料的销售单位成本与对应采购单价的差异情况，是否存在通过降低存货结转价值的方式虚减主营业务成本的情形

1．报告期内场内物流设备及配件物料的采购金额、数量与销售收入、数量的配比情况，是否存在较大差异及差异原因

(1) 报告期内，场内物流设备及配件物料的采购金额、数量与销售收入、数量的配比情况如下：

1) 场内物流设备

单位：金额（万元）、数量（台）

场内物流设备	采购情况		销售情况		销售占采购比例	
	数量	采购金额	数量	收入金额	数量	金额
2020 年 1-6 月	3,051.00	2,924.96	3,446.00	4,166.00	112.95%	142.43%
2019 年	9,640.00	6,204.70	11,061.00	8,903.37	114.74%	143.49%
2018 年	5,745.00	7,218.21	6,146.00	10,048.54	106.98%	139.21%
2017 年	3,133.00	6,774.68	3,280.00	9,490.02	104.69%	140.08%

注：上表场内物流设备采购数量和金额为当期采购的用于销售用途的数据，上表场内物流设备销售数量和金额为当期销售的数据。

根据上表，报告期内各期采购的场内物流设备数量小于当期销售数量，主要是公司销售设备还包括少部分原租赁用途的资产转用于销售所致。

根据上表，报告期内各期采购的场内物流设备金额小于当期销售金额，且销售与采购金额的比例高于销售与采购数量的比例，一方面是受场内物流设备采购数量小于当期销售数量影响，另一方面是因为场内物流设备销售金额相比采购金额包含了毛利所致。

报告期内场内物流设备的采购金额、数量与销售收入、数量是配比的。

2）场内物流设备配件

单位：金额（万元）、数量（个等）

场内物流设备配件	采购情况		销售情况		销售占采购比例	
	数量	采购金额	数量	收入金额	数量	金额
2020 年 1-6 月	1,894,784.60	11,616.32	1,094,862.00	4,634.40	57.78%	39.90%
2019 年	4,090,808.23	23,505.00	2,654,046.50	12,021.88	64.88%	51.15%
2018 年	3,820,392.27	20,759.51	2,292,479.00	10,620.61	60.01%	51.16%
2017 年	3,459,981.65	20,196.05	2,117,637.00	10,612.64	61.20%	52.55%

注：上表场内物流设备配件采购数量和金额为当期采购的全部配件情况，包括用于维修业务、租赁业务和配件销售业务；上表场内物流设备配件销售数量和金额为当期销售配件的数据，即配件销售口径小于配件采购口径

报告期各期，公司采购场内物流设备配件的用途包括用于维修业务、租赁业务和配件销售业务，因此上表中场内物流设备配件的销售数量和金额小于同期采购数量和金额。2017-2019年以及2020年1-6月，公司场内物流设备配件销售数量占当期采购数量的比例分别为61.20%、60.01%、64.88%和57.78%，场内物流设备

配件销售金额占当期采购金额的比例分别为52.55%、51.16%、51.15%和39.90%，其中2017-2019年数量和金额占比相对稳定。2020年1-6月下降的原因主要是当期采购的场内物流设备配件中用于租赁和维修业务的占比提升，用于销售数量减少所致。报告期各期，公司场内物流设备配件销售金额占采购金额的比例低于同期数量的比例，主要是公司各期采购的场内物流设备配件不仅用于销售，还用于维修及租赁业务，而当期采购用于租赁和维修的采购单价高于用于销售的采购单价所致。

报告期各期，公司场内物流设备配件销售情况与采购情况比例符合公司业务经营实际，二者是相匹配的。

2．各期内结转至主营业务成本中的场内物流设备、配件物料的销售单位成本与对应采购单价的差异情况，是否存在通过降低存货结转价值的方式虚减主营业务成本的情形

(1) 报告期内整车采购单价与销售单位成本的差异

单位：元/台

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	采购单价	销售单位成本	差异率	采购单价	销售单位成本	差异率
成型机械	674.32	711.94	5.58%	9,669.16	9,352.95	-3.27%
国产仓储车	1,323.06	1,394.64	5.41%	1,465.29	1,474.19	0.61%
国产内燃车	52,406.23	55,048.86	5.04%	69,181.71	71,299.36	3.06%
国产平衡重电动车	74,173.70	82,200.15	10.82%	92,679.64	90,960.21	-1.86%
国产前移式电动车	17,425.36	19,400.37	11.33%	69,275.42	69,095.46	-0.26%
国产新能源	58,677.97	58,948.82	0.46%	79,143.37	76,741.32	-3.04%
进口仓储车	19,457.50	22,035.40	13.25%	20,690.90	21,546.88	4.14%
进口内燃车	95,285.48	100,973.13	5.97%	67,244.57	67,662.61	0.62%
进口平衡重电动车	113,126.38	115,566.60	2.16%	103,303.12	93,539.37	-9.45%
进口前移式电动车	130,637.97	145,943.37	11.72%	131,588.19	136,322.13	3.60%
项目	2018 年			2017 年		
	采购单价	销售单位成本	差异率	采购单价	销售单位成本	差异率
成型机械	1,872.43	1,616.36	-13.68%	5,679.58	6,003.18	5.70%

国产仓储车	2,969.07	3,002.28	1.12%	3,349.08	3,250.98	-2.93%
国产内燃车	73,215.72	74,507.85	1.76%	67,352.72	70,916.50	5.29%
国产平衡重电动车	81,337.65	81,343.54	0.01%	75,977.56	79,630.29	4.81%
国产前移式电动车	84,916.27	83,386.79	-1.80%	43,609.96	43,648.51	0.09%
国产新能源	112,956.75	117,569.53	4.08%	33,286.86	33,414.03	0.38%
进口仓储车	26,379.48	23,884.61	-9.46%	124,487.30	131,250.20	5.43%
进口内燃车	67,191.30	70,085.01	4.31%	116,338.32	118,840.51	2.15%
进口平衡重电动车	119,554.43	104,298.49	-12.76%	165,303.84	163,275.27	-1.23%
进口前移式电动车	126,050.65	130,373.55	3.43%	106,958.62	108,273.50	1.23%

注 1：因公司存在购置裸车另加配电池组、属具等配件再组合销售的情况，导致部分整车销售单位成本与采购单价不可比，上表为剔除上述不可比数据后的对比情况

注 2：上表中的采购单价仅为用于销售的整车平均采购单价

注 3：上表差异率为销售单位成本减去采购单价之后的差额与同期采购单价的比例

报告期各期，公司场内物流设备销售单位成本与采购单价存在差异，主要是当期采购与当期销售在口径上存在差异造成的。即当期销售数量包括上期库存用于当期销售的数量和当期采购当期销售的数量，而当期采购数量少部分会形成期末库存，因此两者在口径上存在差异；数量上的差异导致销售单位成本和采购单价存在差异。

报告期各期，公司部分类型场内物流设备销售单位成本与采购单价部分差异较大。报告期内公司采购和销售的场内物流设备种类较多，而同一类型场内物流设备因不同品牌、不同型号、不同吨位等因素影响在采购单价或销售单位成本上存在较大差异。因此，公司报告期内部分类型场内物流设备因采购和销售的具体内部结构上的差异导致其销售单位成本和采购单价差异较大。

(2) 报告期内主要配件采购单价与销售单位成本的差异情况：

公司配件产品种类众多，同种类中包含多种规格、型号、品牌的产品，不同规格、型号、品牌的产品间价格差异巨大。另外，公司所采购的配件不仅用于销售业务，还用于租赁业务以及维修业务。而且用于销售的配件品种与用于租赁以

及维修业务的配件品种相差较大。因此，报告期内主要配件采购单价与销售单位成本的总体差异较大，具体差异情况如下：

单位：元/个

配 件	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	采购单价	销售单位成本	差异率	采购单价	销售单位成本	差异率
电池	2,018.16	3,258.88	61.48%	2,561.06	4,057.16	58.42%
后桥散件	8.43	9.47	12.34%	10.40	10.98	5.59%
轮胎	296.13	238.93	-19.32%	262.00	159.38	-39.17%
起动机、发电机、电机	316.95	240.26	-24.20%	317.92	232.82	-26.77%
属具	15,311.29	1,569.29	-89.75%	9,652.41	1,189.24	-87.68%

（续上表）

配 件	2018 年度			2017 年度		
	采购单价	销售单位成本	差异率	采购单价	销售单位成本	差异率
电池	4,446.35	11,062.61	148.80%	5,641.31	11,786.25	108.93%
后桥散件	7.74	10.62	37.16%	9.76	11.31	15.85%
轮胎	326.77	113.38	-65.30%	408.57	271.46	-33.56%
起动机、发电机、电机	296.44	240.03	-19.03%	268.55	245.43	-8.61%
属具	16,187.68	1,309.71	-91.91%	19,010.60	1,183.95	-93.77%

注：上表差异率为销售单位成本减去采购单价之后的差额与同期采购单价的比例

1）电池差异原因

电池是按单件数量采购入库，然后根据客户需求进行组合形成电池组对外销售和租赁，导致电池的采购单价总体低于其销售单位成本。另外由于公司被替换的电池组具备较高回收价值，但其销售成本（按固定资产净值计算）低于全新配件的采购单价。同时随着公司租赁电动整车规模逐年增加，公司被替换的电池组也相应逐年增加，从而导致电池的销售单位成本逐年下降。

2）轮胎差异原因

公司所采购的轮胎中用于维修业务的实心轮胎、充气轮胎金额占比高，其具

备单位价值高、易损耗等特点。而所采购用于销售业务的轮胎中承载轮、驱动轮以及滑轮占比较高，其具备单位价值较低、不易损耗等特点。因此，采购的轮胎品种结构与用于销售业务的轮胎品种结构存在差异较大，从而导致各报告期轮胎类别的采购单价高于销售单位成本，而且差异率较大。

3）属具差异原因

公司所采购属具中用于租赁业务的单位价值高的纸箱夹占比较大，而所采购用于销售业务的属具中以单位价值较低的侧移器为主。因此，采购的属具品种结构与用于销售业务的属具品种结构存在差异较大，从而导致各报告期属具类别的采购单价高于销售单位成本，而且差异率较大。

(3) 报告期内主要配件的销售单位成本与同物料配件的采购单价的差异情况

公司按配件同物料匹配其销售单位成本与采购单价，差异情况如下：

配件类别	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-6 月
电池	-0.54%	0.16%	-0.20%	0.78%
后桥散件	0.67%	2.28%	0.46%	-0.18%
轮胎	-0.95%	3.02%	0.93%	-1.65%
起动机、发电机、电机	1.66%	1.45%	-0.63%	0.48%
属具	0.29%	-0.87%	-1.37%	-1.45%

注1：综合差异率=Σ（各规格配件的销售成本单价与同规格配件的采购单价的差异率*各规格配件的销售成本占同类别配件的销售成本合计数的比例）

注2：由于向废品回收公司销售旧电池按固定资产净值结转成本，并无可比采购价格，故上述比较数据并不包含销售旧电池业务

由上表可见，公司主要配件综合差异率较小。

(4) 是否存在通过降低存货结转价值的方式虚减主营业务成本的情形

报告期各期，公司的存货（剔除低值易耗品）周转天数分别为 91.87 天、86.81 天、81.68 天、84.37 天，基本保持稳定，存货周转情况不存在异常变动；公司严格按照先进先出原则对发出存货计价，期末存货结存单价与当期采购入库单价差异较小。

综上，报告期内，公司不存在通过降低存货结转价值的方式虚减主营业务成

本的情形。

（七）场内物流设备维修与场内物流设备租赁业务是否存在维修人员混同的情形，维修人员按服务类别的构成情况；场内物流设备租赁与场内物流设备维修之间的差异，是否存在对同一客户同时提供两种业务的情形，两种业务各项成本的划分依据，是否存在成本混同的情况

1. 场内物流设备维修与场内物流设备租赁业务是否存在维修人员混同的情形，维修人员按服务类别的构成情况

公司在全国范围内建立了众多服务网点，每个服务网点的维修人员负责周边一定辐射范围的维修业务，包括场内物流设备维修服务及场内物流设备租赁业务的后续维修、保养服务，两项业务的维修服务人员相同。因场内物流设备租赁业务和维修业务涉及的维修服务内容实质相同，且服务地域具有重叠性，公司出于快速响应市场、提高管理效率的角度，对维修人员按市场需求进行地域分配、统一管理，无需按照业务服务类型进行区分。

2. 场内物流设备租赁与场内物流设备维修之间的差异，是否存在对同一客户同时提供两种业务的情形，两种业务各项成本的划分依据，是否存在成本混同的情况

详见本审核问询函回复二之说明。

（八）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取前次申报科创板和本次申报创业板关于场内物流设备及配件采购明细，统计分析造成采购金额及价格变动趋势差异较大的原因；访谈公司财务负责人、采购部门负责人，了解公司资产收购按照业务合并进行会计处理的原因和处理过程，核查造成差异原因的合理性；

(2) 访谈公司采购部门负责人，了解公司采购场内物流设备和主要配件及物料的具体类别，以及采购价格的决定因素，了解采购平均单价变化较大的具体原因；获取报告期内场内物流设备和主要配件及物料采购明细，统计分析采购平均单价变化较大的具体原因；

(3) 访谈采购部门负责人，了解场内物流设备采购的具体方式、场内物流设备租赁和场内物流设备销售所采购设备的差异情况及原因；获取公司场内物流租赁设备清单以及场内物流设备销售清单，对比分析两者差异情况，并复核场内物流设备采购金额是否包含场内物流设备销售的相关成本；访谈财务总监，了解场内物流设备租赁和场内物流设备销售两项业务设备领用的具体方法、成本结转的具体方法；

(4) 执行分析性程序，分析报告期内场内物流设备采购金额与场内物流设备租赁收入匹配情况、场内物流设备租赁收入与场内物流设备净值的配比情况以及租赁设备固定资产金额及折旧费用的配比情况，分析配比结果的合理性；

(5) 获取报告期内场内物流设备租赁业务营业成本清单，分析经营租入设备数量、单价的变动情况以及经营租入成本变动的合理性。

访谈财务总监，了解场内物流租赁维修人数及波动情况以及人工成本变动的合理性；查阅场内物流租赁维修人员职责文件、人工成本核算方法；访谈部分维修员工，了解其实际工作职责范围；关注人工成本的核算情况，是否符合相关会计准则；执行分析性复核程序，分析场内物流租赁维修人均工资波动情况、人工成本与维修领料之间匹配情况；对员工花名册、薪酬实施相关核查程序，以复核人工成本核算的完整性。

查阅维修领料及销售配件领料的核算方法及内部控制流程；关注维修领料与销售配件领料是否独立核算，以及具体的内部控制流程是否规范；

(6) 获取报告期内场内物流设备及配件物料采购清单以及销售清单，分析其采购金额、数量与销售收入、数量的配比情况；并对比分析各期内结转至主营业务成本中的场内物流设备、配件物料的销售单位成本与对应采购单价的差异情况；实施存货计价测试，对比分析各报告期末存货余额波动情况以及存货周转天数，复核公司是否存在通过降低存货结转价值的方式虚减主营业务成本的情形；

(7) 访谈公司财务总监，了解维修员工职责范围、维修人员混同的情形以及维修人员按服务类别的构成情况；了解场内物流设备租赁、维修业务之间的差异、对同一客户同时提供两种业务的情形、两种业务各项成本的划分依据；查阅相关成本核算资料，复核两种业务各项成本的划分依据是否合理以及是否存在成本混

同的情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 经公司董事会审议通过，公司将资产收购按照业务合并进行会计处理，采用追溯重述法对该项会计差错进行了更正，并将该部分资产从采购数据统计中剔除，以上因素造成了本次申报和前次申报相比，场内物流设备及配件采购情况及价格变动趋势存在较大差异；

(2) 场内物流设备和主要配件及物料采购价格变动的原因主要系场内物流设备和主要配件及物料细分型号较多，同类设备不同品牌、不同型号间采购单价存在差异，且报告期各期各型号采购量不同。采购价格存在差异具有合理性；

(3) 针对采购策略，公司销售的场内物流设备主要为订单驱动型采购，采购设备的品牌、型号等基本以客户的需求为主导；用于租赁的场内物流设备为公司在综合考虑客户需求、现有在库车型等因素后决策。对于具体设备而言，除部分场内物流设备本身价值较低、不易损坏等特点，不具有租赁属性，通常只用于销售，例如手拉车外。其他类型的场内物流设备，租赁业务和销售业务所购设备基本没有差异。差异原因具有合理性。

公司采购的设备主要用途包括租赁、销售和少量备货。其中，用于销售的采购金额结转至设备销售成本。因此，场内物流设备采购金额包含了场内物流设备销售的相关成本；

(4) 报告期各期，公司采购的用于租赁的场内物流设备金额与租赁业务收入之间没有稳定的配比关系，而报告期内公司场内物流设备租赁收入与场内物流设备余额净值比例不断下降符合公司实际情况，不存在异常情况。报告期内公司固定资产平均余额与折旧费用的配比关系合理；

(5) 公司经营租入成本整体与租入设备数量变动一致，租入设备单价各年度波动较大主要受租赁资产类型、租期等其他因素的影响。报告期内，经营租入成本变动合理。

公司维修人工成本与维修人员数量、维修人员薪酬水平基本保持一致，与业务实质相符，人工成本变动具有合理性。公司维修人员与其他职能人员完全独立，

维修人工成本与其他人工成本独立核算，租赁业务人工成本按照合理的方式在不同业务线中分摊。通过对公司员工花名册、薪酬的核查，以及执行维修人均工资波动情况波动对比、维修人工成本与领料成本匹配情况等程序，公司人工成本核算是完整的。

通过查阅公司关于维修领料与销售配件领料的内控流程以及原始单据，维修领料与销售配件领料是独立核算的；

（6）报告期内场内物流设备及配件物料的采购金额、数量与销售收入、数量的配比情况存在较大差异，符合公司实际情况。

报告期各期内，公司结转至主营业务成本中的场内物流设备与对应采购单价的差异较小；各期内结转至主营业务成本中的配件物料的销售单位成本与对应采购单价的差异较小。因此，公司不存在通过降低存货结转价值的方式虚减主营业务成本的情形；

（7）公司在全国范围内建立了众多服务网点，每个服务网点的维修人员负责周边一定辐射范围的维修业务，包括场内物流设备维修服务及场内物流设备租赁业务的后续维修、保养服务。因此，场内物流设备维修与场内物流设备租赁业务存在维修人员混同的情形，公司未对维修服务人员按照服务类别单独分类。

由于公司主营业务系围绕场内物流设备进行运营管理，且场内物流设备租赁和维修两项业务在业务和技术方面存在内在关系，公司为同一客户同时提供两类业务的情形具备商业合理性。公司人工成本需要按每类维修业务设定标准工时进行分摊，而其他成本均能按实际受益对象进行归集核算。因此，两种业务各项成本不存在混同的情况。

八、（问题 16） 关于二手整车。申报材料显示，报告期内，发行人存在购买及出租、销售二手整车的情况。请发行人补充披露：（1）二手整车的采购及回收方式，场内物流设备中二手整车的采购金额及占比，采购变动的主要原因；二手整车的设备类别，各设备类别的金额及占比；（2）二手与非二手整车采购价格协商机制和款项结算政策的差异，差异的具体原因；（3）各类设备二手与非二手整车的销售价格差异、租赁价格差异，采购二手设备的原因，是否具有

合理性；（4）购买二手设备预计使用年限的具体确定方法、成新率的确定方法；（5）报告期内二手整车前五大供应商及其关联方的名称、采购内容、采购金额、占比、结算方式、合作期限、当期采购金额占供应商当期同类销售比重，上述供应商与发行人是否存在关联关系；（6）报告期内二手整车前五大客户及其关联方的名称、销售内容、销售金额、占比，上述客户与发行人是否存在关联关系。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）二手整车的采购及回收方式，场内物流设备中二手整车的采购金额及占比，采购变动的主要原因；二手整车的设备类别，各设备类别的金额及占比

1. 二手整车的采购及回收方式

公司从事场内物流设备租赁、维修以及设备整机和配件销售，其中租赁和销售业务车源主要为新车，二手车采购是基于公司业务发展需要的必要补充。公司采购二手车需配备专业设备及运维团队，对二手设备的重置成本、出厂时间、成新率、功能配置、运行状态等情况进行初步评估，然后买卖双方协商价格。因大规模采购二手叉车的管理成本极高、不符合公司业务发展初衷，因此公司一般不会大规模地采购二手叉车。公司基于业务发展需要，采购及回收二手车方式主要包括优享+、向贸易商采购二手叉车、回收客户二手叉车等三种模式。具体介绍如下：

(1) 优享+模式

报告期内，在部分客户将获得设备使用方式由自持转为租赁的背景下，公司基于从事场内物流设备租赁业务所积累的丰富经验，从拓展市场、锁定客户角度出发，积极迎合客户需求、收购客户二手车，并按客户需求将设备以经营租赁方式租赁给客户使用，为客户在租期内提供包括设备使用、维修、保养、换车等一系列服务，以实现对客户持有设备的优化、共享。

(2) 向贸易商采购二手叉车模式

公司向贸易商采购二手叉车主要基于其业务发展需求，会综合考虑客户需要以及现有库存叉车配比情况，采购性价比更高的二手设备。

(3) 回收客户二手叉车模式

公司利用自身渠道优势，同时基于服务客户考虑，会协助部分客户处置旧叉车。客户的旧叉车一般使用年限较长，维修成本较高，公司回收后一般直接销售给二手叉车回收商。

2. 场内物流设备中二手整车的采购金额及占比，采购变动的主要原因

报告期内公司场内物流设备中二手整车的采购金额及占比如下：

单位：万元

年度	金额	比例
2020 年 1-6 月	1,879.86	9.83%
2019 年度	1,212.88	2.69%
2018 年度	4,331.01	8.64%
2017 年度	3,091.44	11.07%

各种模式下二手叉车的采购情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
优享+模式	1,091.38	244.69	671.92	1,976.20
向贸易商采购二手叉车	779.10	845.70	2,229.33	1,095.57
回收客户叉车	9.38	122.49	219.54	19.67
其他	-	-	1,210.22	-
合　计	1,879.86	1,212.88	4,331.01	3,091.44

优享+模式和回收客户二手叉车均为公司基于自身各种优势衍生出来的非常规采购业务，业务本身具备突发性和波动性；2017-2018 年，公司向贸易商采购二手叉车金额较大，主要原因系当期采购了数量较多的性价比较高的进口品牌二手场内物流设备所致。随着国产场内物流设备质量逐步提高，特别是新能源场内物流设备逐渐被获得认可，导致进口品牌二手场内物流设备性价比逐步下降。公司相对减少采购进口品牌二手场内物流设备。

2018 年度，公司其他模式采购二手车金额较大，是因为公司同行以融资租赁方式向雷励（上海）融资租赁有限公司购置一批设备，由于资金链断裂无法还款。雷励（上海）融资租赁有限公司收回该批设备后转卖给了公司。本次采购属于公司的偶发性采购，不具持续性。

3. 二手整车的设备类别，各设备类别的金额及占比

报告期内公司采购的二手整车类别有内燃车、平衡重电动车、前移式电动车、前移式电动车和仓储车，各设备类别的金额和占比如下：

单位：万元

类　别	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内燃车	467.28	24.86%	68.65	5.66%	526.48	12.16%	34.16	1.10%
平衡重电动车	203.31	10.82%	240.93	19.87%	1,034.07	23.88%	1,759.95	56.93%
前移式电动车	249.73	13.28%	537.60	44.33%	1,584.29	36.58%	955.50	30.91%
新能源车	934.67	49.72%	16.80	1.39%	-	0.00%	38.04	1.23%
仓储车	24.86	1.32%	348.90	28.76%	1,186.17	27.39%	303.79	9.83%
合　计	1,879.86	100.00%	1,212.88	100.00%	4,331.01	100.00%	3,091.44	100.00%

（二）二手与非二手整车采购价格协商机制和款项结算政策的差异，差异的具体原因

二手与非二手整车采购价格协商机制和款项结算政策的差异，差异的具体原因等情况如下：

项　目	采购价格协商机制	款项结算政策	差异原因
优享+模式	由于二手叉车并无可参考性的市场公允价格，大型项目客户一般会通过市场公开询价并确定合作方以及采购价格；小型项目客户一般采用商务谈判的方式确定采购价格	签订合同后预付货款 20%-30%，产权移交后 10 个工作日付清尾款	由于公司在各采购模式下所承担角色有所不同，其商业动机以及利益各不相同，因此，各采购模式下的采购价格协商机制、款项结算政策不同
向贸易商采购二手叉车模式	由于二手叉车并无市场公开参考价，公司一般通过多家询价，然后参考二手叉车的车况等因素与供应商议价确定采购价格	长期合作的供应商一般采用融资租赁方式付款，而零星合作的供应商一般付现款	
回收客户二手叉车	参考二手叉车回收商的报价，再与客户协商采购价格	支付现款	
采购非二手整车	在各场内物流设备供应商的经销价格基础上，依据公司与供应商的协商情况确	根据公司与各场内物流设备供应商的具体协商情况确定，	

项　目	采购价格协商机制	款项结算政策	差异原因
	定	存在先货后款、预付部分款项并在到货后结算全款、预付款项等多种情况	

（三）各类设备二手与非二手整车的销售价格差异、租赁价格差异，采购二手设备的原因，是否具有合理性

1. 各类设备二手与非二手整车的销售价格差异、租赁价格差异

(1) 各类设备二手与非二手整车的销售价格差异情况

公司销售的非二手整车包括多个知名品牌、多种机型的设备。依靠完善的设备供应链系统，公司实现了与上游供应商的高效对接，确保场内物流设备的供应充足与渠道畅通，其销售的设备能够满足客户多样化的采购需求。公司销售的非二手整车在定价策略上一般采用成本加成的方式。公司销售二手整车定价策略上一般参考二手车回收商的报价。

报告期各期，二手整车与非二手整车销售价格对比情况如下：

2020 年 1-6 月

单位：元/台

设备类别	平均销售价格			
	二手整车	非二手整车	差异	差异率
内燃车	16,618.90	52,899.33	36,280.43	68.58%
平衡重电动车	17,991.18	84,992.85	67,001.67	78.83%
前移式电动车	6,481.58	130,489.00	124,007.42	95.03%

2019 年度

单位：元/台

设备类别	平均销售价格			
	二手整车	非二手整车	差异	差异率
内燃车	19,431.53	62,278.56	42,847.03	68.80%
平衡重电动车	20,206.41	134,792.17	114,585.76	85.01%
前移式电动车	21,539.39	148,764.58	127,225.19	85.52%
仓储车	9,390.74	27,832.00	18,441.26	66.26%

2018 年度

单位：元/台

设备类别	平均销售价格			
	二手整车	非二手整车	差异	差异率
内燃车	22,414.41	83,286.00	60,871.59	73.09%
平衡重电动车	17,402.50	118,292.80	100,890.30	85.29%
前移式电动车	9,181.96	125,426.68	116,244.72	92.68%
仓储车	17,400.68	24,671.17	7,270.50	29.47%

2017 年度

单位：元/台

设备类别	平均销售价格			
	二手整车	非二手整车	差异	差异率
内燃车	15,474.72	116,143.23	100,668.51	86.68%
平衡重电动车	21,712.35	119,601.66	97,889.32	81.85%
前移式电动车	20,665.18	129,566.25	108,901.07	84.05%
仓储车	8,924.61	33,238.69	24,314.08	73.15%

注：手拉车具有单价低、不易损坏特点，不具备租赁属性，公司一般不采购二手手拉车用于销售或租赁，只会采购非二手手拉车用于销售。为保证上述数据的可比性，上述非二手整车-仓储车销售价格数据不包含手拉车相关数据

由上表可见，公司二手整车销售价格低于非二手整车，符合实际情况。

(2) 各类设备二手与非二手整车的租赁价格差异情况

报告期各期，二手整车与非二手整车租赁价格对比情况如下：

2020 年 1-6 月

单位：元/台*月

设备类别	平均租赁价格			
	非二手整车	二手整车	差异	差异率
内燃车	3,219.61	3,280.46	-60.85	-1.89%
平衡重电动车	3,435.71	3,055.48	380.23	11.07%
前移式电动车	3,888.85	3,501.51	387.35	9.96%

设备类别	平均租赁价格			
	非二手整车	二手整车	差异	差异率
新能源车	2,254.93	1,496.63	758.30	33.63%
仓储车	1,399.55	1,418.46	-18.91	-1.35%

2019 年度

单位：元/台*月

设备类别	平均租赁价格			
	非二手整车	二手整车	差异	差异率
内燃车	3,257.13	3,155.39	101.74	3.12%
平衡重电动车	3,586.82	3,035.28	551.53	15.38%
前移式电动车	4,215.11	3,701.34	513.77	12.19%
新能源车	2,454.89	1,653.75	801.13	32.63%
仓储车	1,494.89	1,395.28	99.62	6.66%

2018 年度

单位：元/台*月

设备类别	平均租赁价格			
	非二手整车	二手整车	差异	差异率
内燃车	3,043.48	3,331.61	-288.13	-9.47%
平衡重电动车	3,646.00	2,952.95	693.05	19.01%
前移式电动车	4,109.59	3,722.93	386.65	9.41%
新能源车	2,759.29	2,815.22	-55.93	-2.03%
仓储车	1,622.29	1,268.34	353.95	21.82%

2017 年度

单位：元/台*月

设备类别	平均租赁价格			
	非二手整车	二手整车	差异	差异率
内燃车	2,963.17	2,979.94	-16.77	-0.57%
平衡重电动车	3,942.11	3,299.52	642.59	16.30%
前移式电动车	4,224.73	3,905.98	318.75	7.54%

设备类别	平均租赁价格			
	非二手整车	二手整车	差异	差异率
新能源车	3,962.25	3,435.98	526.27	13.28%
仓储车	1,606.31	1,621.78	-15.46	-0.96%

由上表可见，报告期内公司总体上非二手车的租赁价格多数高于二手车的租赁价格，但差异率不高。主要是场内物流设备品牌规格繁多，各品牌规格租金差异极大所导致的。

各类二手设备与同品牌同规格的非二手整车的租赁价格综合差异率情况如下：

年 度	综合差异率
2020 年 1-6 月	7.07%
2019 年度	-4.06%
2018 年度	0.66%
2017 年度	6.83%
平均数	0.03%

注：综合差异率=Σ（各规格非二手整车的租赁价格均价与各规格二手整车的租赁价格均价的差异率*各规格非二手整车的租赁收入占当期非二手整车的租赁收入的比例）

由上表可见，各类设备二手与非二手整车的租赁价格综合差异率较小。场内物流设备租赁业务的定价方法为成本加成定价法，即在设备成本的基础上考虑租赁年限、租赁现金流及合理比例的利润，经与客户沟通协商后确定租赁价格。租赁价格的主要影响因素包括整车规格型号、租期、工况等，新旧叉车租赁定价没有明显差异。首先，公司提供的是叉车租赁整包服务，包含叉车设备方案咨询、叉车设备的提供以及叉车日常维护等，而不是纯粹只提供叉车设备，而且叉车在狭小工作环境内频繁制动，以及设备使用人与所有人相分离的特性，导致叉车极易磨损，维修次数及成本较高，因此，租赁价格受叉车日常维护成本因素影响较大。其次，叉车只是一种基础的生产运输工具，而且由一线工人使用，客户往往关注的是租赁体验感、叉车设备故障率以及日常维护的及时性，而不是叉车新旧程度。因此，新旧叉车混合使用的时候，一般只会统一定价，不会根据具体每台车的新

旧程度差别定价。

2. 采购二手设备的原因及合理性

公司采购及回收二手车主要方式有优享+、向贸易商采购二手叉车、回收客户二手叉车等三种模式。公司向贸易商采购二手叉车主要基于其业务发展需求，会综合考虑客户需要以及现有库存叉车配比情况，采购性价比更高的二手设备，因此公司向贸易商采购二手设备具备合理性。优享+模式和回收客户二手叉车均为公司基于自身各种优势衍生出来的非常规采购业务，其目的均是为客户更好地提供服务。

报告期内公司二手设备采购占场内物流设备采购比例分别是11.07%、8.59%、2.59%和 9.84%，占比较小，二手车采购是基于其业务发展需要，而不是公司场内物流设备的主要来源，综上分析，公司采购二手设备具有合理性。

（四）购买二手设备预计使用年限的具体确定方法、成新率的确定方法

1. 购买二手设备预计使用年限的具体确定方法、成新率的确定方法

不同的工况环境、使用时长、作业强度等会对场内物流设备产生不同程度的损耗，维修保养安排的合理性也会对设备的使用寿命产生影响，因此在实务中一般无法合理评估二手设备的尚可使用年限并无法据此计算成新率。

公司根据业务需求在采购二手设备时，均会安排经验丰富的资产管理人员通过查阅设备基本资料、现场实地勘察、与实际使用及维护人员座谈等方式，根据车辆的已使用年限、实际工作时长以及对车辆的实物鉴定情况，对二手设备的实体性损耗做出大致判断，以确定二手设备的现行经济价值，再根据设备的现行经济价值与其全新状态重置价值的比率确定其成新率。

由于物流设备特殊性，公司无法直接根据二手设备的现行经济价值合理预估二手设备预计使用年限，因此，公司参考全新折旧年限以及成新率合理估计二手设备预计使用年限。

报告期内，公司二手设备平均预计使用年限以及平均成新率情况如下：

年度	成新率	二手设备折旧年限（月）	新车折旧年限（月）	新车折旧年限*成新率（月）	差异（月）
2020 年 1-6 月	70.82%	32.94	47.40	33.57	-0.63
2019 年度	69.74%	43.45	62.31	43.46	-0.01

2018 年度	64.11%	35.31	51.90	33.27	2.03
2017 年度	59.48%	42.19	66.27	39.42	2.77
平均数	66.04%	38.47	56.97	37.43	1.04

由上表可见，二手设备折旧年限与根据新车折旧年限以及成新率推算的剩余折旧年限差异不大。

（五）报告期内二手整车前五大供应商及其关联方的名称、采购内容、采购金额、占比、结算方式、合作期限、当期采购金额占供应商当期同类销售比重，上述供应商与公司是否存在关联关系

1. 报告期内，公司向前五大二手整车供应商采购情况如下：

2020 年 1-6 月

供应商及其关联方名称	金额（万元）	占比	采购内容	结算方式	合作期限	采购金额占供应商同类销售比重	是否关联方
上海壹米滴答快运有限公司	755.28	40.14%	内燃车、平衡重电动车、新能源车	预付 40%,验收合格后支付 60%	2020 年开始合作	约 100%	否
广东中虎新能源动力有限公司	501.38	26.65%	内燃车、仓储车、平衡重电动车、新能源车	款到发货	2020 年开始	约 30%	否
益海（石家庄）粮油工业有限公司	101.28	5.38%	平衡重电动车、新能源车	预付 30%,验收合格后支付 70%	2020 年开始合作	约 81%	否
上承（厦门）机电设备有限公司	87.96	4.67%	平衡重电动车、前移式电动车	月结	2018 年 3 月开始合作	约 2%	否
孩子王儿童用品股份有限公司	74.96	3.98%	前移式电动车	预付 20%,验收合格后支付 80%	2020 年开始合作	约 100%	否
合 计	1,520.86	80.83%					

2019 年度

供应商及其关联方名称	金额（万元）	占比	采购内容	结算方式	合作期限	采购金额占供应商同类销售比重	是否关联方
上承（厦门）机电设备有限公司	358.45	30.67%	仓储车、平衡重电动车、前移式电动车	三方融资付款	2018 年 3 月开始合作	约 17%	否
天合光能股份有限公司、天合光能（常州）科技有限公司	218.31	18.69%	内燃车、仓储车、平衡重电动车、前移式电动车	预付 30%,收到发票一个月内支付 70%	2018 年开始合作	约 100%	否
厦门先领进出口有限公司	74.25	6.35%	平衡重电动车、前移式电动车	三方融资付款	2017 年 6 月开始合作	约 17%	否
中山市众宏机械设备有限公司	42.39	3.63%	仓储车	款到发货	2019 年开始合作至今	约 35%	否
昆山力钧叉车有限公司	42.12	3.60%	前移式电动车	预付 30%,收到发票一个月内支付 70%	2019 年开始合作至今	约 8%	否
合 计	735.52	62.94%					

2018 年度

供应商及其关联方名称	金额（万元）	占比	采购内容	结算方式	合作期限	采购金额占供应商同类销售比重	是否关联方
上承（厦门）机电设备有限公司	1,573.48	36.54%	仓储车、平衡重电动车、前移式电动车	通过融资租赁付款，满足相关条件后十个工作日内付款	2018 年 3 月开始合作	约 12%	否
雷励（上海）融资租赁有限公司	1,210.22	28.10%	内燃车、仓储车、平衡重电动车	预付 20%，余款分 15 个月等额分期支付	2018 年开始合作	约 100%	否
通力轮胎有限公司	421.75	9.79%	内燃车、仓储车、平衡重电动车	预付 30%，验收合格后支付 70%	2018 年开始合作	约 100%	否
厦门先领进出口有限公司	389.16	9.04%	仓储车、平衡重电动车、前移式电动车	三方融资付款	2017 年 6 月开始合作	约 12%	否
东莞骏成纸业有限公司	110.34	2.56%	内燃车	预付 50%，验收合格后支付 50%	2018 年开始合作	约 100%	否
合　计	3,704.95	86.03%					

2017 年度

供应商及其关联方名称	金额（万元）	占比	采购内容	结算方式	合作期限	采购金额占供应商同类销售比重	是否关联方
百世物流科技（中国）有限公司	1,742.74	56.37%	仓储车、平衡重电动车、新能源车	预付 10%，验收合格后支付 90%	2017 年开始合作	约 40%	否
厦门先领进出口有限公司	577.95	18.70%	仓储车、平衡重电动车、前移式电动车	月结	2017 年 6 月开始合作	约 29%	否
伟轮叉车（东莞）有限公司	130.43	4.22%	平衡重电动车、前移式电动车	签订合同预付 30%，余款发货前付清	2015 年开始合作至今	约 18%	否
广州市金鸿裕物流有限公司	121.91	3.94%	平衡重电动车、前移式电动车	预付 20%，验收合格后支付 80%	2017 年开始合作	约 100%	否
上海博铭物流设备有限公司	89.74	2.90%	内燃车、平衡重电动车、前移式电动车	货到付款	2017 年开始合作	约 63%	否
合　计	2,662.77	86.13%					

（六）报告期内二手整车前五大客户及其关联方的名称、销售内容、销售金额、占比，上述客户与公司是否存在关联关系

其中，报告期内二手整车前五大客户及其关联方的名称、销售内容、销售金额及占比情况如下：

2020 年 1-6 月

客户名称	销售主要内容	销售金额（万元）	比例	是否存在关联关系
上海梯西埃姆叉车销售有限公司	内燃车	39.64	13.92%	否
美科斯机械设备（广州）有限公司	内燃车	36.19	12.71%	否
霸州市霸州镇林源叉车销售中心	内燃车	29.73	10.45%	否

客户名称	销售主要内容	销售金额（万元）	比例	是否存在关联关系
成都国力机械设备有限公司	内燃车	19.47	6.84%	否
四川合叉工程机械有限公司	内燃车	14.91	5.24%	否
合　计		139.95	49.16%	

2019 年度

客户名称	销售主要内容	销售金额（万元）	比例	是否存在关联关系
上海梯西埃姆叉车销售有限公司	内燃车、前移式电动车、仓储车	168.40	28.80%	否
鲁正明	内燃车、仓储车	90.84	15.54%	否
上海旺展叉车有限公司	内燃车	43.24	7.40%	否
上海弈举机械设备有限公司	平衡重电动车、内燃车、仓储车	26.06	4.46%	否
天津市鑫台日机械设备销售有限公司	内燃车	34.76	5.95%	否
合　计		363.30	62.14%	

2018 年度

客户名称	销售主要内容	销售金额（万元）	比例	是否存在关联关系
安徽合力股份有限公司	仓储车	257.90	32.66%	否
上海梯西埃姆叉车销售有限公司	内燃车	154.65	19.59%	否
圣戈班管道系统公司	内燃车、成型机械	125.00	15.83%	否
大连之星叉车有限公司	内燃车	69.49	8.80%	否
鲁正明	内燃车	38.79	4.91%	否
合　计		645.83	81.80%	

2017 年度

客户名称	销售主要内容	销售金额（万元）	比例	是否存在关联关系
安徽合力股份有限公司	仓储车	57.35	24.72%	否
上海臻智叉车服务有限公司	平衡重电动车、内燃车、仓储车	25.41	10.95%	是
李红生	平衡重电动车	11.71	5.05%	否

客户名称	销售主要内容	销售金额（万元）	比例	是否存在关联关系
沈阳东谷机电设备商贸有限公司	平衡重电动车、内燃车	11.03	4.75%	否
利群叉车装卸搬运有限公司	内燃车	10.51	4.53%	否
合　计		116.01	50.00%	

注：上海臻智叉车服务有限公司为公司关联方

（七）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 查阅各类设备二手与非二手整车的采购合同，并访谈采购部门负责人，了解各类设备二手与非二手整车的采购模式及原因、定价机制、结算政策及差异原因等；

(2) 查阅公司各类设备二手与非二手整车的销售明细表以及租赁明细表，并比较分析二手车与非二手车的租赁及销售价格的差异及原因；

(3) 访谈公司财务负责人，了解公司购买二手设备预计使用年限的具体确定方法以及购买二手设备成新率的确定方法；对自有及融资租赁租入的成新率情况进行对比，核查公司购买二手设备确定的折旧年限是否具有合理性；

(4) 检索国家企业信用信息系统的公开信息了解公司二手整车前五大供应商及其关联方，检查其是否与公司、公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间是否存在关联关系和业务往来；获取并查阅主要二手车供应商的采购合同，了解合同相关条款；对主要二手车供应商实施函证程序，了解二手车供应商的经营情况、相关交易情况以及是否属于关联方；

(5) 检索国家企业信用信息系统的公开信息了解公司二手整车前五大客户及其关联方，检查其是否与公司、公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间是否存在关联关系和业务往来；获取并查阅主要二手车前五大客户的销售合同，了解合同相关条款；对主要二手车主要客户实施函证程序，了解二手车客户的经营情况、相关交易情况以及是否属于关联方。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 二手整车的采购及回收方式主要包括优享+、向贸易商采购二手叉车、回收客户二手叉车等三种模式，采购变动的主要原因符合公司实际情况；

(2) 公司二手与非二手整车采购价格协商机制和款项结算政策存在差异，主要是因为公司在各采购模式下所承担角色有所不同，其商业动机以及利益各不相同所致，符合实际情况；

(3) 公司二手整车销售价格低于非二手整车，二手与非二手整车的租赁价格综合差异率较小；二手车采购是基于其业务发展需要，而不是公司场内物流设备的主要来源，具有合理性；

(4) 报告期内公司购买二手设备预计使用年限以及成新率的具体确定方法符合公司的实际情况，具有合理性；

(5) 报告期内公司二手整车前五大供应商与公司不存在关联关系；

(6) 报告期内公司二手整车前五大客户与公司不存在关联关系。

九、(问题 17) 申报材料显示，报告期内，公司主营业务毛利率分别为 36.12%、38.14%和 36.87%，场内物流设备租赁毛利率分别为 46.44%、46.50%和 41.77%。请发行人补充披露：(1) 报告期内场内物流设备租赁、场内物流设备维修、场内物流设备及配件销售各项业务前五名客户的毛利率，分析同一客户不同年度毛利率变动的原因，同类业务不同客户之间毛利率的差异及原因；(2) 场内物流设备及配件销售业务毛利率高于杭叉集团、安徽合力的具体原因；(3) 量化披露 2019 年场内物流设备租赁业务毛利率下降的具体原因，结合场内物流出租设备年化出租率下降的情况，披露毛利率是否会持续降低；(4) 对出租率变化作敏感性分析；未来公司如何保持竞争力及业务拓展的能力，进一步披露公司未来经营计划。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）报告期内场内物流设备租赁、场内物流设备维修、场内物流设备及配件销售各项业务前五名客户的毛利率，分析同一客户不同年度毛利率变动的原因，同类业务不同客户之间毛利率的差异及原因

针对公司报告期内场内物流设备租赁、维修、设备及配件销售各项业务前五名客户的毛利率，同一客户不同年度毛利率变动的原因，同类业务不同客户之间毛利率的差异及原因等信息，公司已申请豁免信息披露，公司本次信息豁免披露符合相关规定，不影响投资者决策判断，不存在泄密风险，并经我们出具专项核查报告。

（二）场内物流设备及配件销售业务毛利率高于杭叉集团、安徽合力的具体原因

公司报告期场内物流设备及配件销售业务毛利率高于杭叉集团、安徽合力，具体原因如下：

1. 所处的行业及业务模式有较大区别，考虑期间费用率后利润率低于杭叉集团、安徽合力

公司所处的行业及业务模式与安徽合力、杭叉集团有较大的区别。安徽合力、杭叉集团主营业务为叉车及配件生产及销售，专注于叉车的研发和生产，一般不直接向终端客户销售产品和提供售后服务，设备的销售和售后服务主要由地区分、子公司或经销商、代理商负责，属于制造业；公司作为叉车经销商，负责叉车的销售和售后服务，经营的业务具有较强的经营、服务性质，属于服务行业。服务行业的整体性质决定公司的期间费用率要高于安徽合力、杭叉集团。报告期，扣除期间费用后，公司场内物流设备及配件销售业务利润率情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
可比业务毛利率				
公司场内物流设备及配件销售毛利率	26.21%	25.41%	24.89%	24.89%
杭叉集团叉车及配件销售	20.81%	21.50%	21.03%	22.21%
安徽合力叉车及配件销售	20.18%	21.09%	20.09%	19.66%
期间费用率				
公 司	29.40%	30.88%	30.43%	28.36%

杭叉集团	11.93%	13.15%	12.48%	12.76%
安徽合力	10.33%	13.15%	12.04%	11.88%
扣除期间费用后的利润率				
公 司	-3.19%	-5.47%	-5.54%	-3.47%
杭叉集团	8.88%	8.35%	8.55%	9.45%
安徽合力	9.85%	7.94%	8.05%	7.78%

注：此处期间费用率为公司综合期间费用率，测算方式为近似估计，未区分业务类别，因此出现扣除期间费用后的利润率为负数的情况。由于安徽合力 2020 年半年报未披露分部信息，同时其叉车及配件收入占比超过 90%，因此，选取其综合毛利率进行分析

因此，如上表所示，虽然公司的场内物流设备及配件毛利率水平高于同行业公司安徽合力及杭叉集团，但是公司扣除期间费用后的利润率水平要低于安徽合力及杭叉集团，目前的毛利率水平具有合理性。

2. 销售产品的类别及构成存在差异，公司设备销售收入占比相对较低

报告期内，公司场内物流设备及配件销售业务中，设备销售和配件销售的毛利率及收入占比如下表所示：

产品结构	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
设备销售	23.27%	47.34%	20.98%	42.55%	19.28%	48.62%	23.09%	47.21%
配件销售	28.85%	52.66%	28.68%	57.45%	30.20%	51.38%	26.10%	52.79%
设备及配件销售	26.21%	100.00%	25.41%	100.00%	24.89%	100.00%	24.89%	100.00%

由上表可见，公司销售产品中配件占比略高于设备，而配件的毛利率高于设备毛利率，因此拉高了整体的销售毛利率。杭叉集团、安徽合力是设备制造商，其产品结构中，设备的销售收入占比应当远高于配件销售收入占比，因此，毛利率会略低。

除此之外，公司与杭叉集团、安徽合力销售的设备也存在较大差异。杭叉集团、安徽合力只销售自有品牌的叉车，公司不仅销售杭叉、合力品牌的叉车，还

销售比亚迪、TCM、丰田、林德等其他品牌各型号和配置的叉车，不同品牌、型号和配置的产品毛利不同，一般来说，进口和新能源叉车毛利相对较高。

3. 在产业链中的角色不同，公司拥有自主定价权

在场内物流设备产业链中，杭叉集团、安徽合力等设备厂商专注于设备的研发和生产，一般不直接向终端客户销售产品和提供售后服务，设备的销售和售后服务主要由地区分、子公司或经销商、代理商负责。

因此，杭叉集团、安徽合力等设备厂商的客户主要为经销商或代理商，而公司的客户主要为终端客户。公司作为主要设备的经销商，掌握了终端客户资源，具有自主定价权。

综上分析，公司场内物流设备及配件销售业务毛利率略高于杭叉集团、安徽合力，主要是因为所处的行业及业务模式、销售产品的类别及构成和在产业链中的角色存在一定差异所致，考虑期间费用率后利润率低于杭叉集团、安徽合力，具有合理性。

（三）量化披露 2019 年场内物流设备租赁业务毛利率下降的具体原因，结合场内物流出租设备年化出租率下降的情况，披露毛利率是否会持续降低

1. 量化披露 2019 年场内物流设备租赁业务毛利率下降的具体原因

2019 年度，场内物流设备租赁毛利率为 41.77%，较 2018 年下降 4.74 个百分点，主要是单位价格下降 1.93%，导致毛利率下降 1.12 个百分点，单位成本上升 6.75%，导致当期毛利率下降 3.61 个百分点。

单位价格变动对于毛利率的影响相对较小，关于 2019 年租赁单价下降的原因详见本审核问询函回复六(一)1(1)之说明。

单位成本对于毛利率的影响相对较大。租赁业务成本由固定资产折旧成本、经营租入成本、材料成本、人工成本构成，其中固定资产折旧成本分为在租设备折旧成本及闲置设备折旧成本。各类别成本占租赁收入的比例变动导致毛利率发生变动，因此，将各类别成本占租赁收入的比例作为变动因子，通过因素分析法，计算各类别成本占租赁收入的比例的变动对于毛利率变动的贡献率，计算结果如下：

成本变动因子	对 2019 年毛利率变动的贡献

在租设备折旧成本/租赁收入	-1.87%
闲置设备折旧成本/租赁收入	-2.07%
经营租入成本/租赁收入	0.17%
材料成本/租赁收入	0.02%
人工成本/租赁收入	0.14%
单位成本合计/租赁收入	-3.61%

由上表可见，经营租入成本占比、材料成本占比及人工成本占比的变动对2019年毛利率的变动影响较小，导致2019年毛利率下降3.61%主要系闲置设备折旧成本占比和在租设备折旧成本占比上升所致。

闲置设备折旧成本占比增加，主要是因为2019年公司场内物流设备年化出租率下降4.15个百分点，导致闲置设备折旧成本明显增加所致；在租设备折旧成本占比增加，主要是因为2018年9月、10月公司进行了较大规模的收购，收购取得的设备单位折旧成本占比较高，导致公司2019年在租设备成本占比有所增加。

2. 结合场内物流出租设备年化出租率下降的情况，披露毛利率是否会持续降低

由上述毛利率变动的量化分析过程可见，租赁业务毛利率受租赁价格、在租设备折旧成本、闲置设备折旧成本、经营租赁租入成本、材料成本和人工成本共同影响。出租率是通过影响闲置设备折旧成本而影响毛利率的间接因素。出租率的下降并不当然导致毛利率下降，当其他影响因素对毛利率的正向影响能够抵消或超过出租率下降对毛利率的间接影响时，毛利率不会出现下滑。

2019 年，公司场内物流出租设备出租率出现下降，主要是因为随着租赁业务的快速扩张，公司需要保证在库设备的规模保持在合理的水平，以快速响应客户对于品牌、规格、型号、配置等不同的设备出租需求。2018 年、2019 年公司通过直接采购、融资租赁和并购方式购入大量设备，租赁设备规模明显增加，年化可供出租数量从2018年的14,796台快速增加至2019年的22,530台，在库设备数量也随之增加。

以全球租赁巨头的联合租赁（United Rentals）为例，2018 年，联合租赁实现营业收入80.47亿美元，营业利润19.51亿美元，2018年联合租赁在美国

的 49 个大洲及加拿大的 10 个省有 1,197 个出租服务点，在美国的市场份额为 13.30%。其设备的出租率为 68.60%。随着公司租赁业务的发展和成熟，租赁设备规模的持续扩大，设备出租率很难维持在高水平，可能还会略微下降，短期内可能会导致毛利率出现进一步下滑。但出租率下降是租赁业务发展的合理趋势，预计未来新增设备购置和出租率之间会维持一个动态平衡，出租率最终会维持在一个合理水平。

另一方面，公司的通用设备折旧政策较为谨慎，公司根据对场内物流设备多年的运营管理经验判断，通常情况下，租赁设备的经济使用年限长于目前公司的会计折旧年限，这意味着未来随着公司部分租赁设备折旧摊销完毕，折旧成本占比将有所下降，对毛利率的变动产生正向贡献。

综上分析，出租率下降是租赁业务发展的合理趋势，在短期内可能会导致公司毛利率出现下滑，但从长期来看，出租率会维持在一个合理水平，不会导致公司的毛利率持续下滑。

（四）对出租率变化作敏感性分析；未来公司如何保持竞争力及业务拓展的能力，进一步披露公司未来经营计划

1. 对出租率变化作敏感性分析

租赁业务出租率波动对公司业绩的影响如下：

因 2017 至 2018 年度的租赁业务数据与目前公司的业务水平存在较大差异，公司仅以 2019 年度的租赁业务情况为基础，假设平均租赁单价、年化可供出租台数不变，租赁业务出租率变化对租赁业务收入的影响如下：

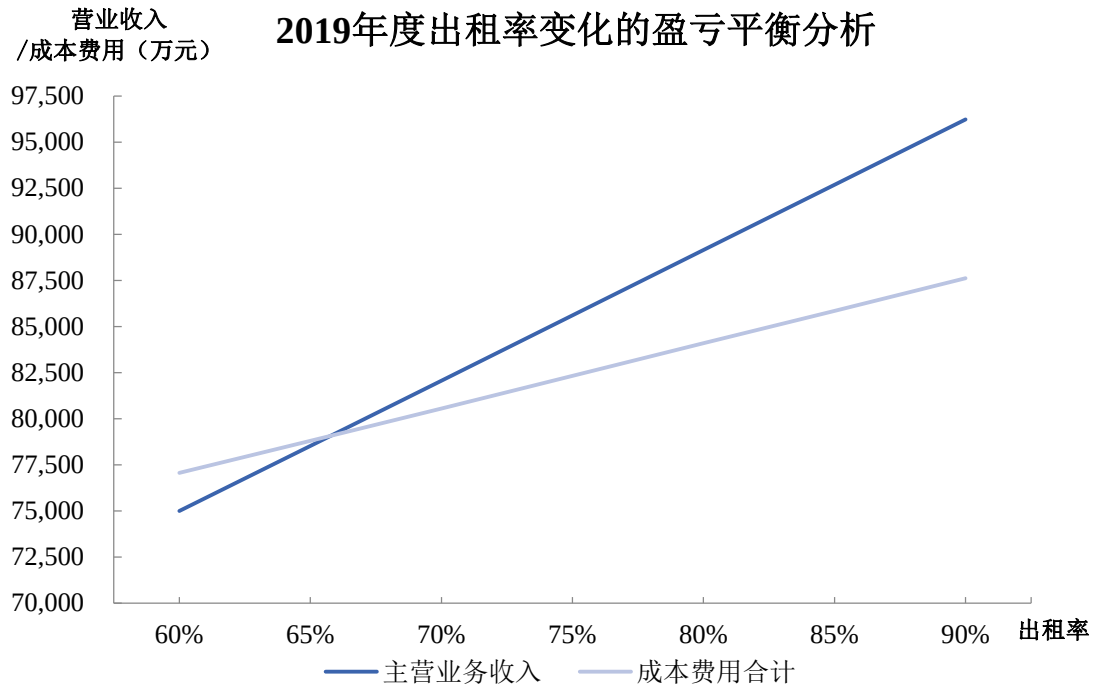
出租率变动	-10%	-5%	0%	5%	10%
年化实际在租台数变动（台）	-2,253	-1,126		1,126	2,253
租赁数量变动（台*月）	-27,035.50	-13,517.75		13,517.75	27,035.50
租赁业务收入变动（万元）	-7,078.06	-3,539.03		3,539.03	7,078.06
预估租赁业务收入（万元）	49,461.70	53,000.73	56,539.76	60,078.79	63,617.82

基于上述出租率对租赁业务收入的影响，对租赁业务成本、期间费用等成本、费用项目做如下假设：

项 目	假设

场内物流设备租赁业务成本	公司的租赁业务成本包括出租设备的固定资产折旧成本、经营租入成本、设备维修所需的材料成本和维护所需的人工成本；其中，固定资产折旧成本与当期公司的租赁资产规模相关，与出租率变化无直接关系，故假设固定资产折旧成本不变情况下，经营租入成本、材料成本、人工成本与租赁业务收入成正比。
税金及附加	假设税金及附加与主营业务收入成正比。
期间费用	公司期间费用中，销售费用的房屋租赁费和租赁车年检上牌费及保险费、管理费用的折旧及摊销费用、装修支出、中介费用和股份支付、研发费用和财务费用与出租率变化无直接关系，假设上述费用项目不变的情况下，其余销售费用项目、管理费用项目与主营业务收入成正比。
其他项目	假设其他合并利润表项目，包括除租赁业务外的其他业务收入、成本等均保持不变。

基于上述假设，出租率变化对 2019 年度的主营业务收入及成本费用总额的影响如下：



由上图可见，在 2019 年度，公司在出租率为 65.85%时达到盈亏平衡。

2. 未来公司如何保持竞争力及业务拓展的能力，进一步披露公司未来经营计划

（1）公司未来经营计划

1）公司保持竞争力及业务拓展能力的途径

① 巩固和进一步提升公司的行业地位和品牌影响力

行业地位和品牌影响力是企业整体实力在市场上的综合反映，最能体现企业的竞争力和业务拓展的能力。为巩固和进一步提升公司的行业地位，公司将继续提升场内物流设备的运营规模，保持国内第一的地位，并持续提升国际排名。同时，公司将继续完善中后期维护服务体系，树立良好的品牌形象，强化公司在场内物流设备租赁行业的品牌效应和客户认可度，进一步巩固公司在行业的优势地位。

② 完善“线上+线下”的服务模式，持续提升客户体验感

公司建立的“线上+线下”的资产运营管理服务体系是公司与其他同行业企业竞争的强有力工具。公司将继续完善 F 系列智能管理系统和租赁管理系统，加强线下服务网点的布局与管理，满足客户多元化、多层次的需求，以专业的设备管理能力、客户服务能力和数据应用能力，为客户提供最优的场内物流设备综合运营服务方案。

③ 加强市场开发和扩建营销网络，增强业务拓展能力

公司将坚持立足全国百余家服务网点，加强市场开拓，组建更为快捷、高效、完善的市场营销网络：

A. 工业和物流企业作为公司的主要客户群体，对于公司的业务开拓和技术提升具有重要的意义。为实现全面服务，更为贴近客户的需求，公司将通过各业务网点的触角，努力为各地大型工业企业及全国性的大型物流企业提供更为周到的服务，力求与此类客户建立长期稳固的合作关系。

B. 公司在现有业务网络格局的基础上，进一步构建统一模式、规范科学、专业高效的国内营销网络。通过完善立体式营销网络，扩大辐射范围，以最高效的信息互递、最合理的物流运输、最优良的服务品质，覆盖全国各个业务区域。

2) 公司未来具体的经营计划

① 产品扩充方面。场内物流设备市场空间广阔，为更好地满足客户对场内物流设备的多元化需求，公司拟添置一批场内物流设备及配套物联网智能终端以支持基于物联网的设备租赁业务的扩张，进一步扩大公司设备规模，提升竞争力。

② 线上平台持续投入方面。公司将根据运营管理需求，加大研发投入，引

入具有专业技术能力的复合型人才，研发功能更为完善、丰富的 F 系列智能管理系统和租赁管理系统。

③ 线下网点布局方面。为更好地满足客户的需求，提升客户使用体验感，公司将以服务网点作为与客户紧密对接的“触角”，在目前百余家服务网点的基础上进一步布局网点数量。

④ 提升服务能力方面。公司通过开展场内物流设备再制造的主要工艺及关键技术研发，进一步积累并夯实服务基础，培养出一大批专业的服务工程师以满足客户的需求。

⑤ 商业推广方面。加大现有客户的合作深度，并不断扩展新客户，增强服务大客户的能力，提高市场影响力。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 核查公司各类业务收入、成本的核算情况，对各类业务毛利率变动情况进行分析，对公司不同客户毛利率、同一客户不同年度毛利率实施分析性程序；

(2) 查阅同行业可比上市公司年度报告，计算其毛利率及期间费用率，并与公司进行对比分析；访谈公司总经理及财务总监，了解公司场内物流设备及配件毛利率高于同行业可比上市公司的原因；

(3) 借助因素分析法测算各影响因素对场内物流设备租赁业务毛利率变动的贡献度，查阅联合租赁年度报告，并访谈公司管理层，了解 2019 年租赁业务毛利率下降的具体原因，分析设备出租率的变动情况，以及毛利率是否会持续降低；

(4) 获取公司报告期内各期的财务报表、租赁业务收入明细、租赁业务台账，测算出租率变化对公司业绩的影响；访谈公司董事长，了解公司保持竞争力及业务拓展能力采取的措施，以及未来经营计划。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司各项业务前五名客户之同一客户不同年度毛利率变动和差异原因

合理，不存在异常情况；

(2) 公司场内物流设备及配件销售业务毛利率略高于杭叉集团、安徽合力，主要是因为所处的行业及业务模式、销售产品的类别及构成和在产业链中的角色存在一定差异所致，考虑期间费用率后利润率低于杭叉集团、安徽合力，具有合理性；

(3) 2019 年场内物流设备租赁业务毛利率下降主要是因为单价下降以及固定资产折旧成本增加，公司出租率下降是租赁业务发展的合理趋势，在短期内可能会导致公司毛利率出现下滑，但从长期来看，出租率会维持在一个合理水平，不会导致公司的毛利率持续下滑；

(4) 以 2019 年的业务和财务数据为基础，公司的出租率每一个百分点的变动对销售收入影响的绝对变动率约 1.04%，公司约在出租率为 65.85%时达到盈亏平衡；未来公司将通过巩固和进一步提升公司的行业地位和品牌影响力、完善“线上+线下”的服务模式、加强市场开发和扩建营销网络等途径保持竞争力及业务拓展的能力，未来经营计划主要包括产品扩充、线上平台持续投入、线下网点布局等方面。

十、（问题 18） 申报材料显示，报告期内，公司向前五名客户销售收入合计分别为 14,116.68 万元、12,418.35 万元和 15,553.33 万元，占当期销售收入比例分别为 24.56%、17.00%和 17.47%。请发行人补充披露：（1）报告期内前五名客户变动的主要原因，对销售金额变动较大的客户进行重点分析，是否存在终止合作的客户，终止服务的具体原因以及对公司业绩的影响；（2）分场内物流设备租赁、场内物流设备维修、场内物流设备及配件销售，披露报告期内同一控制的前五大客户及其关联客户的名称、销售内容、收入金额、占比、结算方式、合作期限、当期销售金额占客户当期同类产品或服务采购比重；各年度新增、退出客户变动的原因；上述业务各自前五大客户的基本情况、股权结构、实际控制人、主营业务及产品，上述客户与发行人是否存在关联关系；（3）场内物流设备租赁、场内物流设备维修、场内物流设备及配件销售各业务按照不同客户类型（物流及供应链公司、制造业公司、贸易类公司）的收入及占比情

况，按照境内及境外的收入及占比情况；贸易类公司收入及境外收入是否实现最终销售；（4）是否存在既是发行人客户，又是发行人竞争对手的情况；是否存在既是发行人客户，又是发行人供应商的情况，如有，请详细披露客户名称及合作原因，是否具有商业合理性、交易价格是否公允；（5）购买租赁资产的客户名称和具体资产情况，租赁和资产转让定价情况及定价标准，与其他未发生转让的资产租赁价格是否存在明显差异，相关资产转让是否属于租赁合同提前约定，是否构成融资租赁。

请保荐人、申报会计师发表核查意见并详细说明对各业务类型前五大客户、主要新增客户、贸易类客户收入真实性实施核查的具体核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论。

（一）报告期内前五名客户变动的主要原因，对销售金额变动较大的客户进行重点分析，是否存在终止合作的客户，终止服务的具体原因以及对公司业绩的影响

1. 报告期内前五名客户变动的情况

单位：万元

序号	客户名称	2020 年 1-6 月			2019 年		
		金额	占比	排名	金额	占比	排名
1	上海安能聚创供应链管理有限公司	2,703.68	6.22%	1	5,967.70	6.70%	1
2	百世物流科技（中国）有限公司	2,350.51	5.40%	2	3,891.06	4.37%	2
3	壹米滴答供应链集团有限公司	1,422.97	3.27%	3	2,723.85	3.06%	3
4	佛山市华富得进出口贸易有限公司	679.82	1.56%	4	1,474.44	1.66%	5
5	上海韵达运乾物流科技有限公司	678.54	1.56%	5	1,496.28	1.68%	4
6	上海山勤电子科技有限公司						
7	上海臻智叉车服务有限公司						
8	亚太森博（广东）纸业有限公司						

（续上表）

序号	客户名称	2018 年			2017 年		
		金额	占比	排名	金额	占比	排名
1	上海安能聚创供应链管理有限公司	5,567.28	7.62%	1	3,915.93	6.81%	2

2	百世物流科技（中国）有限公司	2,041.21	2.79%	2			
3	壹米滴答供应链集团有限公司	1,804.68	2.47%	4			
4	佛山市华富得进出口贸易有限公司	1,969.44	2.70%	3	6,354.21	11.06%	1
5	上海韵达运乾物流科技有限公司						
6	上海山勤电子科技有限公司	1,035.74	1.42%	5	1,569.42	2.73%	3
7	上海臻智叉车服务有限公司				1,420.60	2.47%	4
8	亚太森博（广东）纸业有限公司				856.53	1.49%	5

注：报告期内进入公司各期前五大的客户数量共包括 8 家，为增强各期前五大客户变动可比性，上表中仅列示当期进入公司前五大客户对应的销售金额，当期未进入前五大客户的销售金额未列示

2. 报告期内前五名客户变动的原因

(1) 上海山勤电子科技有限公司、上海臻智叉车服务有限公司

报告期内，公司对上海山勤收入逐步下降：2017 年、2018 年销售收入较高，为公司前五大客户；2019 年收入下降较多，直至 2020 年 1-6 月未实现收入；臻智叉车是公司 2017 年第四大客户，2018 年销售收入较小，2019 年以后未实现收入。

出现上述变化的原因主要是公司分别于 2016 年和 2017 年收购了上海山勤和臻智叉车的场内物流设备和配件资产。过渡期内，为保证未履行完毕合同继续履行，公司采取了由该等公司继续与其终端客户履行原合同，同时公司与其签署租赁或销售合同的方式切割收益，即转租或转售交易。随着原合同履行完毕，且公司租赁业务发展迅速，公司对上述客户的销售收入及其占比大幅下降。

(2) 亚太森博（广东）纸业有限公司

亚太森博（广东）纸业有限公司为制造业类客户，主要采购场内物流设备予以自用。2017-2018 年公司对其销售收入较多，2019 年和 2020 年 1-6 月销售收入较少，报告期内还伴有一定的维修业务收入。由于场内物流设备销售数量由客户需求决定，公司对其销售金额亦存在一定波动。

(3) 佛山市华富得进出口贸易有限公司

佛山市华富得进出口贸易有限公司是公司 2017 年度第一大客户，在 2018 年至 2020 年 1-6 月销售金额大幅减少，主要原因：2017 年，由于当时公司在出口

报关方面欠缺经验，公司主要通过华富得代理出口业务，公司自主报关出口收入金额较少；2018 年，随着公司外贸团队积累了一定的自主出口业务经验，逐步转为自主报关出口，因此在 2018 年以后公司对华富得的销售金额下降幅度较大。

(4) 上海安能聚创供应链管理有限公司、百世物流科技（中国）有限公司、壹米滴答供应链集团有限公司、上海韵达运乾物流科技有限公司

上述客户为公司主要场内物流设备租赁客户。2017 年，公司对安能聚创销售金额占营业收入的比例为 6.81%；2018 年，安能聚创、百世物流和壹米滴答销售金额合计占营业收入的比例为 12.88%；2019 年，安能聚创、百世物流、壹米滴答和韵达物流销售金额合计占营业收入的比例为 17.47%；2020 年 1-6 月，安能聚创、百世物流、壹米滴答和韵达物流销售金额合计占营业收入的比例为 16.17%。报告期内上述客户销售金额增长较大，主要是由于 2017 年至今公司的场内物流设备租赁业务快速发展，而物流客户对场内物流设备的业务需求较大，因此，公司积极抓住物流客户全国性纵深发展战略的机遇，双方合作不断加深，业务规模不断扩大。

3. 报告期内公司与前五名客户终止合作的情况

报告期内，公司与上海山勤、臻智叉车存在终止合作的情况，具体原因详见本审核问询函回复十(一)2(1)。上述终止合作的情况未对公司业绩造成影响，部分上海山勤、臻智叉车的合作客户已转为公司的直接客户。报告期内，公司业绩仍保持较快增长。

（二）分场内物流设备租赁、场内物流设备维修、场内物流设备及配件销售，披露报告期内同一控制的前五大客户及其关联客户的名称、销售内容、收入金额、占比、结算方式、合作期限、当期销售金额占客户当期同类产品或服务采购比重；各年度新增、退出客户变动的原因；上述业务各自前五大客户的基本情况、股权结构、实际控制人、主营业务及产品，上述客户与发行人是否存在关联关系

1. 报告期各期各业务主要客户情况

(1) 报告期各期场内物流设备租赁业务主要客户情况

1) 报告期各期场内物流设备租赁业务前五大客户

2020 年 1-6 月

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例	结算方式	合作期限	占客户当期同类采购比重
1	上海安能聚创供应链管理有限公司	租赁服务	2,643.35	6.08%	银行转账	2016 年开始合作至今	约 94.40%
2	百世物流科技（中国）有限公司	租赁服务	2,349.86	5.40%	银行转账	2017 年开始合作至今	约 85.00%
3	壹米滴答供应链集团有限公司	租赁服务	1,421.68	3.27%	银行转账	2017 年开始合作至今	约 98.00%
4	上海韵达运乾物流科技有限公司	租赁服务	670.41	1.54%	银行转账	2018 年开始合作至今	约 70.00%
5	苏州万隆华宇物流有限公司	租赁服务	485.14	1.12%	银行转账	2016 年开始合作至今	约 87.00%
合　计			7,570.44	17.41%			

2019 年度

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例	结算方式	合作期限	占客户当期同类采购比重
1	上海安能聚创供应链管理有限公司	租赁服务	5,721.29	6.42%	银行转账	2016 年开始合作至今	约 94.60%
2	百世物流科技（中国）有限公司	租赁服务	3,570.71	4.01%	银行转账	2017 年开始合作至今	约 80.00%
3	壹米滴答供应链集团有限公司	租赁服务	2,637.37	2.96%	银行转账	2017 年开始合作至今	约 98.00%
4	上海韵达运乾物流科技有限公司	租赁服务	1,462.65	1.64%	银行转账	2018 年开始合作至今	约 60.00%
5	苏州万隆华宇物流有限公司	租赁服务	946.48	1.06%	银行转账	2016 年开始合作至今	约 87.00%
合　计			14,176.27	15.92%			

2018 年度

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例	结算方式	合作期限	占客户当期同类采购比重
1	上海安能聚创供应链管理有限公司	租赁服务	5,467.18	7.49%	银行转账	2016 年开始合作至今	约 87.20%
2	百世物流科技（中国）有限公司	租赁服务	1,959.69	2.68%	银行转账	2017 年开始合作至今	约 70.00%
3	壹米滴答供应链集团有限公司	租赁服务	1,795.09	2.46%	银行转账	2017 年开始合作至今	约 98.00%
4	苏州万隆华宇物流有限公司	租赁服务	938.74	1.29%	银行转账	2016 年开始合作至今	约 87.00%
5	美的集团股份有限公司	租赁服务	859.62	1.18%	银行转账	2017 年开始合作至今	约 30.00%
合　计			11,020.32	15.09%			

2017 年度

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例	结算方式	合作期限	占客户当期同类销售比重
1	上海安能聚创供应链管理有限公司	租赁服务	3,897.80	6.78%	银行转账	2016 年开始合作至今	约 85.40%
2	上海臻智叉车服务有限公司	租赁服务	1,282.32	2.23%	银行转账	并购过渡期安排，2019 年终止合作	100.00%

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例	结算方式	合作期限	占客户当期同类销售比重
3	苏州万隆华宇物流有限公司	租赁服务	797.12	1.39%	银行转账	2016 年开始合作至今	约 85.00%
4	浙江心怡供应链管理有限公司	租赁服务	473.43	0.82%	银行转账	2015 年开始合作至今	约 20.00%
5	武汉市汉企工贸发展有限公司	租赁服务	451.94	0.79%	银行转账	并购过渡期安排，2019 年终止合作	100.00%
合　计			6,902.61	12.01%			

注 1：上海安能聚创供应链管理有限公司所述销售金额包括对上海安能聚创供应链管理有限公司、安能聚创物流（上海）有限公司、安能聚创供应链管理（深圳）有限公司等 6 家关联公司的销售金额

注 2：百世物流科技（中国）有限公司所述销售金额包括对百世物流科技（中国）有限公司、百世物流科技（宁波保税区）有限公司等 2 家关联公司的销售金额

注 3：壹米滴答供应链集团有限公司所述销售金额包括对上海时空物流有限公司、广东壹米滴答供应链管理有限公司、北京壹米滴答供应链管理有限公司等 22 家关联公司的销售金额

注 4：美的集团股份有限公司所述销售金额包括对安得智联科技股份有限公司、广东美的环境电器制造有限公司、佛山市顺德区美的饮水机制造有限公司等 8 家关联公司的销售金额

注 5：上海韵达运乾物流科技有限公司所述销售金额包括对浙江盛韵货运有限公司、广东众跃快运有限公司、上海盘灵快运有限公司等 43 家关联公司的销售金额

注 6：苏州万隆华宇物流有限公司所述销售金额包括对广州万隆华江物流有限公司、上海华振物流有限公司、武汉三江华宇物流有限公司等 34 家关联公司的销售金额

注 7：浙江心怡供应链管理有限公司所述销售金额包括对杭州心怡仓储服务有限公司、浙江心怡供应链管理有限公司沈阳仓储分公司、浙江心怡供应链管理有限公司苏州分公司等 12 家关联公司的销售金额

2）报告期各期场内物流设备租赁业务前五大客户基本情况

客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	主营业务及产品	是否与公司存在关联关系

客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	主营业务及产品	是否与公司存在关联关系
上海安能聚创供应链管理有限公司	2015 年 6 月 1 日	36,6991.49 万元人民币	ANE Fast Logistics（Hong Kong）Limited（96.13%）	秦兴华	为客户提供高性价比、更好体验的供应链管理和物流服务	否
百世物流科技（中国）有限公司	2008 年 4 月 23 日	28,300.00 万美元	百世物流科技有限公司（100%）	周韶宁	为国内外企业提供综合供应链设计和物流服务	否
壹米滴答供应链集团有限公司	2015 年 6 月 9 日	21,610.21 万元人民币	普洛斯投资（上海）有限公司（12.55%）、宁波梅山保税港区君韵纵和投资管理合伙企业（有限合伙）（12.45%）、连客货运投资有限公司（7.58%）、宁波梅山保税港区川运隆投资管理合伙企业（有限合伙）（7.25%）、博裕三期（上海）股权投资合伙企业（有限合伙）（5.73%）	杨兴运	是一家专注于为客户提供高性价比产品服务的综合型物流企业，主营业务是全国公路零担物流网络服务	否
上海臻智叉车服务有限公司	2013 年 1 月 31 日	3,600.00 万元人民币	戴云保（53.55%）、苏州钟鼎创业二号投资中心（有限合伙）（43.32%）	戴云保	从事叉车及配件租赁、维保服务	是
美的集团股份有限公司	2000 年 4 月 7 日	657,719.69 万元人民币	美的控股有限公司大股东（31.60%）、香港中央结算有限公司（15.38%）	何享健	生产经营家用电器、电机及其零部件；中央空调、采暖设备、通风设备等及其零部件的研发、制造、销售、安装、维修及售后服务	否
上海韵达运乾物流科技有限公司	2017 年 9 月 4 日	63,200.00 万元人民币	桐庐运乾网络科技有限公司（55.45%）、韵达控股股份有限公司（18.99%）、桐庐好韵投资管理合伙企业（有限合伙）（8.42%）、桐庐鸿昂投资管理合伙企业（有限合伙）（5.23%）、聂腾云（5.02%）	聂腾云、陈立英	是一家快运业务服务提供商，运乾物流为韵达股份旗下快运业务运营主体	否
苏州万隆华宇物流有限公司	2006 年 5 月 22 日	88,324.11 万元人民币	安吉华宇物流科技（上海）有限公司（90.00%）、堆龙德庆通立创业投资管理中心（有限合伙）（10.00%）	冯戟	普通货运、物流中心（仓储）、搬运装卸、货运代理（代办）	否
浙江心怡供应链管理有限公司	2004 年 10 月 28 日	36,000.00 万元人民币	浙江菜鸟供应链管理有限公司（未公开出资额与持股比例）、阿里巴巴（中国）网络技术有限公司（未公开出资额与持股比例）	阿里巴巴集团	通过全渠道、全链路的订单和库存精细化管理，为客户提供更加快速、便捷和个性化的仓配一体化优质服务	否
武汉市汉企工贸发展有限公司	2000 年 5 月 8 日	500.00 万元人民币	汪长生（100%）	汪长生	销售、维修叉车及大型金属加工	否

注：股权结构列示的为直接持股 5%以上的股东，下同

3）报告期各期场内物流设备租赁业务前五大新增、退出客户变动的原因

场内物流设备租赁业务各年度前五大客户变动较小，具体情况如下：

① 与 2017 年相比，2018 年新增、退出前五大客户情况

2018 年，公司前五大客户相较于 2017 年减少了上海臻智叉车服务有限公司、浙江心怡供应链管理有限公司和武汉市汉企工贸发展有限公司。报告期内，浙江心怡供应链管理有限公司一直为公司重要客户，前五大变动原因主要为客户采购需求变动所致。2016 年、2017 年，公司分别收购了武汉市汉企工贸发展有限公司、上海臻智叉车服务有限公司的场内物流设备和配件资产。过渡期内，为保证未履行完毕合同继续履行，公司采取了由该等公司继续与其终端客户履行原合同，同时公司与其签署租赁或销售合同的方式切割收益，即转租或转售交易。随着原合同履行完毕，且公司租赁业务发展迅速，公司对上述客户的销售收入及其占比大幅下降。

2018 年，公司前五大客户相较于 2017 年新增了百世物流、壹米滴答、美的集团，主要原因系 2018 年公司继续大力发展租赁业务，积极开拓全国性大型物流及供应链类的客户，与上述客户建立合作关系，并持续深化合作和扩大业务量。

② 与 2018 年相比，2019 年新增、退出前五大客户情况

2019 年，公司前五大客户相较于 2018 年新增了上海韵达运乾物流科技有限公司，主要系双方于 2018 年 3 月开始业务合作，2019 年客户采购需求增大，进入了前五大客户；而公司当年对美的集团的租赁服务金额减少。报告期内，美的集团一直为公司重要客户，前五大变动原因主要为客户采购需求变动所致。

③ 2020 年 1-6 月和 2019 年相比，公司前五大客户完全一致，未发生变动。

(2) 报告期各期场内物流设备维修业务主要客户情况

1) 报告期各期场内物流设备维修业务前五大客户

2020 年 1-6 月

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例	结算方式	合作期限	占客户当期同类采购比重
1	比亚迪股份有限公司	维修服务	204.36	0.47%	银行转账、票据	2015 年开始合作至今	约 40.00%
2	广东宏宇集团有限公司	维修服务	124.10	0.29%	银行转账	2010 年开始合作至今	约 85.00%
3	亚太森博（广东）纸业有限公司	维修服务	105.09	0.24%	银行转账、票据	2013 年开始合作至今	约 90.00%
4	东莞德永佳纺织制衣有限公司	维修服务	90.60	0.21%	银行转账	2011 年开始合作至今	约 45.00%

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例	结算方式	合作期限	占客户当期同类采购比重
5	台湾玻璃中国控股有限公司	维修服务	71.53	0.16%	银行转账、票据	2010 年开始合作至今	100.00%
合　计			595.68	1.37%			

2019 年度

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例	结算方式	合作期限	占客户当期同类采购比重
1	比亚迪股份有限公司	维修服务	266.82	0.30%	银行转账、票据	2015 年开始合作至今	100.00%
2	广东宏宇集团有限公司	维修服务	251.94	0.28%	银行转账	2010 年开始合作至今	约 80.00%
3	杭州娃哈哈集团有限公司	维修服务	231.23	0.26%	银行转账	2015 年开始合作至今	约 40.00%
4	东莞德永佳纺织制衣有限公司	维修服务	217.93	0.24%	银行转账	2011 年开始合作至今	约 44.00%
5	台湾玻璃中国控股有限公司	维修服务	160.57	0.18%	银行转账、票据	2010 年开始合作至今	100.00%
合　计			1,128.49	1.27%			

2018 年度

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例	结算方式	合作期限	占客户当期同类采购比重
1	广东宏宇集团有限公司	维修服务	257.35	0.35%	银行转账	2010 年开始合作至今	约 85.00%
2	东莞德永佳纺织制衣有限公司	维修服务	228.06	0.31%	银行转账	2011 年开始合作至今	约 47.00%
3	亚太森博（广东）纸业有限公司	维修服务	219.76	0.30%	银行转账、票据	2013 年开始合作至今	约 90.00%
4	三一重工股份有限公司	维修服务	195.50	0.27%	银行转账、票据	2016 年开始合作至今	约 80.00%
5	富华工程机械（香港）有限公司	维修服务	169.67	0.23%	银行转账、票据	2014 年开始合作至今	100.00%
合　计			1,070.34	1.47%			

2017 年度

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例	结算方式	合作期限	占客户当期同类采购比重
1	亚太森博（广东）纸业有限公司	维修服务	243.99	0.42%	银行转账、票据	2013 年开始合作至今	约 90.00%
2	华润雪花啤酒（中国）投资有限公司	维修服务	238.59	0.42%	银行转账	2014 年开始合作至今	100.00%
3	东莞德永佳纺织制衣有限公司	维修服务	207.79	0.36%	银行转账	2011 年开始合作至今	约 46.00%
4	广东格兰仕集团有限公司	维修服务	187.98	0.33%	银行转账	2015 年开始合作至今	约 30.00%
5	台湾玻璃中国控股有限公司	维修服务	179.02	0.31%	银行转账、票据	2010 年开始合作至今	100.00%
合　计			1,057.37	1.84%			

注 1：华润雪花啤酒（中国）投资有限公司所述销售金额包括对华润雪花啤酒（四川）有限责任公司、华润雪花啤酒（黑龙江）有限公司、华润雪花啤酒（长春）有限公司等 9 家关联公司的销售金额

注 2：杭州娃哈哈集团有限公司所述销售金额包括对贵阳娃哈哈昌盛饮料有限公司、广州娃哈哈恒枫饮料有限公司、南宁娃哈哈恒枫饮料有限公司等 61 家关联公司的销售金额

注 3：比亚迪股份有限公司所述销售金额包括对韶关比亚迪实业有限公司、深圳市比亚迪供应链管理有限公司、比亚迪汽车工业有限公司等 3 家关联公司的销售金额

注 4：三一重工股份有限公司所述销售金额包括对三一汽车制造有限公司、三一汽车起重机械有限公司、湖南三一中阳机械有限公司等 6 家关联公司的销售金额

注 5：广东格兰仕集团有限公司所述销售金额包括对格兰仕（中山）电工线材有限公司、广东格兰仕电器配件制造有限公司、中山格兰仕日用电器有限公司等 6 家关联公司的销售金额

注 6：富华工程机械（香港）有限公司所述销售金额包括对广东富华重工制造有限公司、广东富华铸锻有限公司、广东富华机械装备制造有限公司等 3 家关联公司的销售金额

注 7：广东宏宇集团有限公司所述销售金额包括对广东宏威陶瓷实业有限公司、广东东陶陶瓷有限公司、广东宏海陶瓷实业发展有限公司等 4 家关联公司的销售金额

注 8：亚太森博（广东）纸业有限公司所述销售金额包括对亚太森博（广东）纸业有限公司、亚太森博（广东）欧米亚钙业有限公司、亚太森博（山东）浆纸有限公司等 3 家关联公司的销售金额

注 9：台湾玻璃中国控股有限公司所述销售金额包括对台玻咸阳玻璃有限公司、台玻华南玻璃有限公司、台玻福建光伏玻璃有限公司等 9 家关联公司的销售金额

2）报告期各期场内物流设备维修业务前五大客户基本情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	主营业务及产品	是否与公司存在关联关系
杭州娃哈哈集团有限公司	1993 年 2 月 3 日	52,637.47 万元人民币	杭州上城区投资控股集团有限公司（46%）、宗庆后（29.4%）、杭州娃哈哈集团有限公司基层工会联合委员会（职工持股会）（24.6%）	宗庆后	娃哈哈系列产品的生产、销售	否
比亚迪股份有限公司	1995 年 2 月 10 日	272,814.29 万元人民币	香港中央结算（代理人）有限公司（25.26%）、王传福（18.83%）、吕向阳（8.77%）、BERKSHIRE HATHAWAY ENERGY（8.25%）、融捷投资控股集团有限公司（5.96%）	王传福	主要从事包含传统燃油汽车及新能源汽车在内的汽车业务、手机部件及组装业务、二次充电电池及光伏业务，并通过跨座式单轨“云轨”产品积极拓展城市轨道交通业务	否
三一重工股份有限公司	1994 年 11 月 22 日	847,279.04 万元人民币	三一集团有限公司（30.24%）、香港中央結算有限公司（7.55%）	梁稳根	生产建筑工程机械、起重机械、通用设备及机电设备、金属制品等	否
广东格兰仕集团有限公司	2003 年 4 月 3 日	9,249.12 万美元	金宝国际投资有限公司（93.47%）	梁昭贤	生产经营微波炉、空调器、电饭煲、电磁炉、电烤箱、电水壶、冰箱、洗衣机、吸尘器、加湿器、电烫斗等家用电器	否
富华工程机械（香港）有限公司	2007 年 9 月 5 日	5,800.00 万美元	境外公司，未取得	吴志强	生产经营汽车卡车车轴总成、驱动桥总成、盘式制动器总成、半挂车车轴总成等汽车配件	否
广东宏宇集团有限公司	1997 年 6 月 23 日	100,000.00 万元人民币	广州市瑞康置业投资有限公司（90%）、欧琼芝（10%）	梁桐灿	房地产项目开发与建筑材料生产销售	否
亚太森博（广东）纸业有限公司	2002 年 11 月 21 日	40,027.91 万美元	ASIA SYMBOL INTERNATIONAL PTE. LTD.（亚太森博国际私人有限公司）（87.61%）、亚太森博（山东）浆纸有限公司（12.39%）	李建绍	生产、加工、销售各类高档文化用纸、各类高档生活用纸、各类高档无纺布及制品等	否
东莞德永佳纺织制衣有限公司	1992 年 7 月 28 日	285,795.00 万港元	德永佳（中国）发展有限公司（100%）	陈祖胜	采用先进节能减排技术和装备的高档织染及后整理加工；生产和销售高档染整布、高档色布、高档针织胚布、高档染整色纱等产品和织前生产工序等	否

客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	主营业务及产品	是否与公司存在关联关系
台湾玻璃中国控股有限公司	2003 年 3 月 10 日	10,600.00 万美元	境外公司，未取得	林伯淳家族	生产和销售玻璃深加工产品、新型节能、环保建筑材料等	否
华润雪花啤酒（中国）投资有限公司	2002 年 8 月 30 日	61,767.35 万美元	华润雪花啤酒有限公司（100%）	国务院国资委	在啤酒行业进行投资和再投资	否

3）报告期各期场内物流设备维修业务前五大新增、退出客户变动的原因

维修业务收入来源于拥有自有场内物流设备的客户的维修保养服务，场内物流设备是企业物料搬运的主要工具，但一般企业自有设备数量较少，因此场内物流设备维修保养服务具有应用广泛但单个客户需求较少的特征，客户采购需求变动对各年度前五大客户排序影响较大。

报告期内，东莞德永佳纺织制衣有限公司为公司维修业务中菜单式维修服务的优质客户，在报告期各期均为前五大客户，销售金额波动较小，其余前五大客户随客户当年采购需求变化而变动。

(3) 报告期各期场内物流设备销售业务主要客户情况

1）报告期各期场内物流设备销售业务前五大客户

2020 年 1-6 月

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例	结算方式	合作期限	占客户当期同类采购比重
1	长春市大众物流装配有限责任公司	整机销售	511.89	1.18%	银行转账、票据	2020 年开始合作至今	约 20.00%
2	杭州贝咖实业有限公司	整机销售	136.98	0.31%	银行转账	2020 年开始合作至今	约 39.00%
3	苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心	整机销售	103.80	0.24%	银行转账	2020 年开始合作至今	约 15.00%
4	嘉兴久昌人力资源有限公司	整机销售	75.58	0.17%	银行转账	2020 年开始合作至今	约 50.00%
5	上海梯西埃姆叉车销售有限公司	整机销售	70.67	0.16%	银行转账	2014 年开始合作至今	约 8.00%
合　计			898.92	2.07%	-	-	-

2019 年度

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例	结算方式	合作期限	占客户当期同类采购比重
1	安徽徽鸟物流运输有限公司	整机销售	420.53	0.47%	银行转账	2019 年开始合作至今	100.00%
2	百世物流科技（中国）有限公司	整机销售	315.60	0.35%	银行转账	2017 年开始合作至今	约 70.00%

3	上海山勤电子科技有限公司	整机销售	291.48	0.33%	银行转账	并购过渡期安排，2020 年终止合作	100.00%
4	上海安能聚创供应链管理有限公司	整机销售	218.54	0.25%	银行转账	2016 年开始合作至今	约 92.10%
5	永臻科技（常州）有限公司	整机销售	189.11	0.21%	银行转账、票据	2017 年开始合作至今	约 95.00%
合 计			1,435.26	1.61%	-	-	-

2018 年度

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例	结算方式	合作期限	占客户当期同类采购比重
1	上海山勤电子科技有限公司	整机销售	1,008.68	1.38%	银行转账	并购过渡期安排，2020 年终止合作	100.00%
2	华润怡宝饮料（长沙）有限公司	整机销售	294.83	0.40%	银行转账	2018 年开始合作至今	约 80.00%
3	北京极智嘉科技有限公司	整机销售	287.18	0.39%	银行转账	2018 年开始合作至今	约 3.00%
4	富华工程机械（香港）有限公司	整机销售	281.51	0.39%	银行转账、票据	2014 年开始合作至今	约 95.00%
5	广东新会港国际货运码头有限公司	整机销售	264.62	0.36%	银行转账、票据	2017 年开始合作至今	约 20.00%
合 计			2,136.82	2.92%	-	-	-

2017 年度

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例	结算方式	合作期限	占客户当期同类采购比重
1	上海山勤电子科技有限公司	整机销售	1,530.88	2.66%	银行转账	并购过渡期安排，2020 年终止合作	100.00%
2	亚太森博（广东）纸业有限公司	整机销售	612.55	1.07%	银行转账、票据	2013 年开始合作至今	约 95.00%
3	维斯塔斯风力技术（中国）有限公司	整机销售	505.87	0.88%	银行转账	2015 年开始合作至今	约 50.00%
4	富华工程机械（香港）有限公司	整机销售	459.76	0.80%	银行转账、票据	2014 年开始合作至今	约 95.00%
5	广东宏宇集团有限公司	整机销售	324.37	0.56%	银行转账	2010 年开始合作至今	约 75.00%
合 计			3,433.43	5.97%	-	-	-

注 1：百世物流科技（中国）有限公司所述销售金额包括对百世物流科技（中国）有限公司、百世供应链（青岛）有限公司、杭州百世网络技术有限公司上海分公司等 3 家关联公司的销售金额

注 2：富华工程机械（香港）有限公司所述销售金额包括对广东富华重工制造有限公司、广东富华铸锻有限公司、广东富华机械装备制造有限公司等 3 家关联公司的销售金额

注 3：广东宏宇集团有限公司所述销售金额包括对广东宏威陶瓷实业有限公

司、广东宏海陶瓷实业发展有限公司、广东宏陶陶瓷有限公司等 3 家关联公司的销售金额

注 4：亚太森博（广东）纸业有限公司所述销售金额包括对亚太森博（广东）纸业有限公司、亚太森博（广东）欧米亚钙业有限公司等 2 家关联公司的销售金额

注 5：安徽徽鸟物流运输有限公司所述销售金额包括安徽徽鸟物流运输有限公司、安徽省联立物流有限公司等 2 家关联公司的销售金额

2）报告期各期场内物流设备销售业务前五大客户基本情况

上海安能聚创供应链管理有限公司、百世物流科技（中国）有限公司、上海山勤电子科技有限公司、富华工程机械（香港）有限公司、广东宏宇集团有限公司、亚太森博（广东）纸业有限公司基本情况参见前述披露内容。报告期各期场内物流设备销售业务除上述客户外的其他前五大客户的基本情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	主营业务及产品	是否与公司存在关联关系
长春市大众物流装配有限责任公司	2001 年 7 月 6 日	3,500.00 万元人民币	长春华裕物流有限公司（100%）	李耀宇	普通货运、仓储、物流服务	否
维斯塔斯风力技术（中国）有限公司	2005 年 6 月 27 日	13,364.00 万美元	维斯塔斯制造有限公司（100%）	Thomas Keller	组装及制造风力发电设备及零部件、提供与安装、维修和维护风力发电设备和风力发电站建设相关服务	否
华润怡宝饮料（长沙）有限公司	2012 年 10 月 17 日	2,000.00 万美元	华润怡宝饮料（中国）投资有限公司（100%）	国务院国资委	瓶（罐）装饮用水、塑料包装箱及容器的制造；预包装食品、散装食品的销售等	否
北京极智嘉科技有限公司	2015 年 2 月 3 日	41,438.00 万元人民币	Geekplus HK Limited（100%）	郑勇	以智能物流为切入点，利用大数据、云计算和人工智能技术，专注打造智能的机器人产品，包括智能机器人拣选系统、搬运系统、分拣系统、智能叉车等	否
广东新会港国际货运码头有限公司	1999 年 2 月 4 日	5,000.00 万元人民币	广东名冠集团有限公司（50%）、莫冠英（30%）、广东骏凯实业集团有限公司（20%）	莫树明	从事国际、港澳外贸货物以及国内沿海、内河散杂货、液体货、集装箱运输港口装卸、仓储业务以及陆路货柜运输中转等业务	否
安徽徽鸟物流运输有限公司	2017 年 12 月 11 日	2,000.00 万元人民币	王强（60%）、许良贤（40%）	王强	普通货物运输、包装、装卸、搬运、配送；货运代理及信息咨询；物流方案策划；仓储服务（危化品除外）等	否
杭州贝咖实业有限公司	2019 年 8 月 14 日	2,150.54 万元人民币	夕尔（浙江）企业管理咨询有限公	李阔	母婴用品制造、销售；玩具、动漫及游艺用品销	否

客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	主营业务及产品	是否与公司存在关联关系
			司（65.1%）、李阔（13.95%）、杭州嘉尔企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（13.95%）、宁波红杉彬盛股权投资合伙企业（有限合伙）（7.00%）		售、批发	
苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心	2004 年 12 月 17 日	未公开	总公司为苏宁易购集团股份有限公司	张近东	家用电器、电子产品、办公设备、通讯产品及配件的连锁销售和服务等	否
嘉兴久昌人力资源有限公司	2010 年 9 月 14 日	1,000.00 万元人民币	嘉兴久昌股权投资合伙企业（有限合伙）（99%）	王维	劳务派遣;人力搬运、起重搬运、装卸服务；仓储服务	否
上海梯西埃姆叉车销售有限公司	2000 年 5 月 10 日	1,000.00 万元人民币	周国纬（60%）、金彩霞（40%）	周国纬	叉车租赁、销售、叉车维修、配件供应	否
永臻科技（常州）有限公司	2016 年 8 月 3 日	10,000.00 万元人民币	汪献利（95.00%）、邵东芳（5.00%）	汪献利	从事新型轻量化镁铝合金材料研发和生产	否

3）报告期各期场内物流设备销售业务前五大新增、退出客户变动的原因

报告期内，场内物流设备销售业务各期前五大客户变动较大，具体原因如下：

① 贸易类公司变动原因

对于上海山勤电子科技有限公司、上海梯西埃姆叉车销售有限公司等贸易类客户，采购场内物流设备用途一般为对外销售，其最终客户的需求波动对各年度前五大客户排序影响较大。报告期各期，上海山勤均为贸易类客户的第一大客户，公司对上海山勤销售场内物流设备的交易情况为：公司于 2016 年末收购上海山勤场内物流设备资产，并约定其后续不得从事场内物流设备相关业务，由于公司未进入上海山勤个别终端客户的供应商名录，在资产收购过渡期内仍由上海山勤与该终端客户直接进行交易。具体地，公司将场内物流设备销售给上海山勤，其将设备销售给最终客户，业务量的波动是最终客户的需求波动导致。

② 物流及供应链公司、制造业公司变动原因

对于上海安能聚创供应链管理有限公司、百世物流科技（中国）有限公司等物流及供应链公司类客户和亚太森博（广东）纸业有限公司、广东宏宇集团有限公司等物流及供应链公司和制造业公司，报告期内前五大客户变动较大，采购场内物流设备用途一般为自用，而场内物流设备一般为辅助性物流设备，单个客户需求较少，因此客户采购需求变动导致各年度前五大客户排序影响较大。

(4) 报告期各期场内物流设备配件销售业务主要客户情况

1) 报告期各期场内物流设备配件销售业务前五大客户

2020 年 1-6 月

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例	结算方式	合作期限	占客户当期同类采购比重
1	佛山市华富得进出口贸易有限公司	配件销售	679.82	1.56%	银行转账	2010 年开始合作至今	约 20.00%
2	江苏富华环保科技有限公司	配件销售	280.28	0.64%	银行转账	2019 年开始合作至今	约 25.00%
3	Helmar Incorporated	配件销售	230.15	0.53%	银行转账	2012 年开始合作至今	未取得
4	BA Equipment Co., Ltd.	配件销售	140.80	0.32%	银行转账	2011 年开始合作至今	约 65.00%
5	安徽轻工国际贸易股份有限公司	配件销售	122.65	0.28%	银行转账	2011 年开始合作至今	约 76.00%
合计			1,453.70	3.34%			

2019 年度

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例	结算方式	合作期限	占客户当期同类采购比重
1	佛山市华富得进出口贸易有限公司	配件销售	1,474.44	1.66%	银行转账	2010 年开始合作至今	约 30.00%
2	Helmar Incorporated	配件销售	572.12	0.64%	银行转账	2012 年开始合作	未取得
3	泰州市环泰再生资源有限公司	配件销售	569.62	0.64%	银行转账	2018 年开始合作至今	约 5.00%
4	Comercio E Transportes Cts Silva Ltda	配件销售	268.95	0.30%	银行转账	2016 年开始合作至今	未取得
5	BA Equipment Co., Ltd.	配件销售	264.75	0.30%	银行转账/汇款	2011 年开始合作至今	约 69.00%
合计			3,149.88	3.54%			

2018 年度

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例	结算方式	合作期限	占客户当期同类采购比重
1	佛山市华富得进出口贸易有限公司	配件销售	1,969.44	2.70%	银行转账	2010 年开始合作至今	约 50.00%
2	Helmar Incorporated	配件销售	867.71	1.19%	银行转账	2012 年开始合作至今	未取得
3	BA Equipment Co., Ltd.	配件销售	489.03	0.67%	银行转账/汇款	2011 年开始合作至今	约 70.00%
4	Comercio E Transportes Cts Silva Ltda	配件销售	360.53	0.49%	银行转账	2016 年开始合作至今	未取得
5	安徽轻工国际贸易股份有限公司	配件销售	281.06	0.38%	银行转账	2011 年开始合作至今	约 64.00%
合计			3,967.77	5.43%			

2017 年度

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占营业收入比例	结算方式	合作期限	占客户当期同类采购比重

1	佛山市华富得进出口贸易有限公司	配件销售	6,354.21	11.06%	银行转账	2010 年开始合作至今	约 60.00%
2	BA Equipment Co., Ltd.	配件销售	379.65	0.66%	银行转账/汇款	2011 年开始合作至今	约 65.00%
3	Helmar Incorporated	配件销售	319.45	0.56%	银行转账	2012 年开始合作至今	未取得
4	安徽轻工国际贸易股份有限公司	配件销售	192.77	0.34%	银行转账	2011 年开始合作	约 63.00%
5	上海平域实业发展有限公司	配件销售	177.79	0.31%	银行转账	2011 年开始合作至今	约 10.00%
合计			7,423.87	12.92%			

2）报告期各期场内物流设备配件销售业务前五大客户基本情况

报告期各期场内物流设备配件销售业务前五大客户的基本情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	主营业务及产品	是否与公司存在关联关系
佛山市华富得进出口贸易有限公司	2001 年 1 月 5 日	100 万元人民币	陈柳容（100.00%）	陈柳容	经销：日用百货，工艺美术品（不含金、银物），日用杂货，文具，纸类，五金商品，塑料制品，钢材，建筑材料	否
泰州市环泰再生资源有限公司	2015 年 10 月 13 日	2000 万元人民币	姜传祥（14.52%）、刘兆贵（14.08%）、潘秀梅（14.08%）、胡方猗（14.08%）、宋明生（14.08%）、王金海（14.08%）、俞广檑（14.08%）、	姜传祥	回收废旧铅酸、锂蓄电池、生产性废旧金属，环保咨询服务，环保设备制造、维护，蓄电池销售，道路货运	否
安徽轻工国际贸易股份有限公司	2004 年 12 月 7 日	6,102.18 万元人民币	安徽轻工进出口股份有限公司工会（45.7296%）、安徽国贸集团控股有限公司（21.55%）	安徽省国资委	医疗器械、预包装食品兼散装食品、日用玻璃器皿、工艺品、针纺织品、服装鞋帽、百货、等的销售及互联网零售	否
江苏富华环保科技有限公司	2016 年 10 月 24 日	1500 万元人民币	高飞（40%）、高艮飞（33.33%）、高标（26.67%）	高飞	环保技术、再生资源技术研发、转让，铅酸蓄电池、锂电池回收，电池销售、租赁，废旧金属收购	否
Comercio E Transportes Cts Silva Ltda	2010 年 1 月 26 日	40 万巴西雷亚尔	Cintia Souea Oa SilVa（82%）、Rodolfo Souza Oa SilVa（9%）、Luiz Jose Oa SilVa（9%）	Cintia Souea Oa SilVa	货物装卸及零件机械及设备销售	否
Helmar Incorporated	1983 年 10 月 14 日	未取得	未取得	未取得	为工业车辆厂商供应零配件	否
上海平域实业发展有限公司	2010 年 3 年 12 日	500 万元人民币	李细伟（80.00%）、李伟红（20.00%）	李细伟	工程机械及零部件、服装及辅料、床上用品、针纺织品、鞋帽、肥料、化工原料及产品的销售	否
BA Equipment Co., Ltd.	2010 年 12 月 17 日	500 万泰铢	Pichai Chalermsuksant（96.00%）	Pichai Chalermsuksant	起重机和叉车零部件等产品的进口和销售	否

3）报告期各期场内物流设备配件销售业务前五大新增、退出客户变动的原因

佛山市华富得进出口贸易有限公司是报告期内公司场内物流设备配件业务第一大客户，在 2018 年以后销售金额大幅减少，主要原因为：2017 年以前，由于当时公司在出口报关等方面欠缺经验，公司主要通过华富得代理出口业务，公司自主报关出口收入金额较少；2018 年，随着公司外贸团队积累了一定的自主出口的经验，逐步转为自主报关出口，因此在 2018 年以后公司对华富得销售金额的降幅明显。

2017 年新增前五大客户 Helmar Incorporated，2018 年新增前五大客户 Comercio E Transportes Cts Silva Ltda，主要系公司提高了自营出口比例，逐步与原通过华富得经销的下游外贸客户直接进行贸易业务往来，因此公司对该等企业销售收入增加。

2019 年新增前五大客户泰州市环泰再生资源有限公司，2020 年 1-6 月新增前五大客户江苏富华环保科技有限公司，是由于从 2019 年开始，公司陆续更新场内物流设备电池，在生产经营中产生的替换铅酸电池交由再生资源公司收集处理。

（三）场内物流设备租赁、场内物流设备维修、场内物流设备及配件销售各业务按照不同客户类型（物流及供应链公司、制造业公司、贸易类公司）的收入及占比情况，按照境内及境外的收入及占比情况；贸易类公司收入及境外收入是否实现最终销售

1. 场内物流设备租赁、场内物流设备维修、场内物流设备及配件销售各业务按照不同客户类型（物流及供应链公司、制造业公司、贸易类公司）的收入及占比情况，按照境内及境外的收入及占比情况

(1) 报告期各期，各业务按照不同客户类型、按照境内及境外划分的收入及占比情况

1) 场内物流设备租赁业务收入按客户类型和销售区域划分情况

单位：万元

客户类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
物流及供应链公司	16,513.84	54.98 %	31,459.83	55.64%	22,646.46	56.86%	12,539.62	50.24%

制造业公司	10,856.68	36.14%	20,416.58	36.11%	13,599.95	34.15%	8,900.32	35.66%
贸易类公司	2,667.45	8.88%	4,663.35	8.25%	3,580.42	8.99%	3,521.16	14.11%
合　计	30,037.97	100.00%	56,539.76	100.00%	39,826.83	100.00%	24,961.10	100.00%
销售地区	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	30,037.97	100.00%	56,539.76	100.00%	39,826.83	100.00%	24,961.10	100.00%
境外								
合　计	30,037.97	100.00%	56,539.76	100.00%	39,826.83	100.00%	24,961.10	100.00%

注：物流及供应链公司、制造业公司、贸易类公司客户是根据客户所处行业和经营范围进行分类界定，下同

2）场内物流设备维修业务收入按客户类型和销售区域划分情况

单位：万元

客户类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
物流及供应链公司	411.61	8.84%	1,190.40	10.26%	1,051.53	8.38%	1,243.89	10.02%
制造业公司	3,814.18	81.91%	9,170.54	79.05%	10,127.08	80.75%	9,729.21	78.39%
贸易类公司	431.03	9.26%	1,240.51	10.69%	1,362.49	10.86%	1,437.61	11.58%
合　计	4,656.82	100.00%	11,601.45	100.00%	12,541.09	100.00%	12,410.71	100.00%
销售地区	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	4,656.82	100.00%	11,601.45	100.00%	12,541.09	100.00%	12,410.71	100.00%
境外								
合　计	4,656.82	100.00%	11,601.45	100.00%	12,541.09	100.00%	12,410.71	100.00%

3）场内物流设备销售业务收入按客户类型和销售区域划分情况

单位：万元

客户类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
物流及供应链公司	299.23	7.18%	2,087.86	23.45%	1,129.04	11.24%	710.02	7.48%
制造业公司	3,428.01	82.29%	4,846.29	54.43%	6,408.65	63.78%	5,590.57	58.91%

贸易类公司	438.76	10.53%	1,969.22	22.12%	2,510.85	24.99%	3,189.43	33.61%
合　计	4,166.00	100.00%	8,903.37	100.00%	10,048.54	100.00%	9,490.02	100.00%
销售地区	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	4,166.00	100.00%	8,903.37	100.00%	10,048.54	100.00%	9,490.02	100.00%
境外								
合　计	4,166.00	100.00%	8,903.37	100.00%	10,048.54	100.00%	9,490.02	100.00%

4）场内物流设备配件销售业务收入按客户类型和销售区域划分情况

单位：万元

客户类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
物流及供应链公司	2.85	0.06%	11.94	0.10%	12.59	0.12%	13.43	0.13%
制造业公司	319.94	6.90%	371.40	3.09%	349.65	3.29%	188.46	1.78%
贸易类公司	4,311.61	93.03%	11,638.53	96.81%	10,258.38	96.59%	10,410.74	98.10%
合　计	4,634.40	100.00%	12,021.88	100.00%	10,620.61	100.00%	10,612.64	100.00%
销售地区	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	703.34	15.18%	2,192.72	18.24%	1,416.76	13.34%	1,480.54	13.95%
境外	3,931.06	84.82%	9,829.15	81.76%	9,203.85	86.66%	9,132.10	86.05%
合　计	4,634.40	100.00%	12,021.88	100.00%	10,620.61	100.00%	10,612.64	100.00%

2. 贸易类公司收入及境外收入是否实现最终销售

(1) 贸易类公司收入及境外收入最终销售情况

1）贸易类公司收入最终销售情况

① 场内物流设备租赁业务贸易类公司收入最终销售情况

报告期内，贸易类客户采购公司场内物流设备租赁服务用途分为自用和转租，收入构成具体如下：

单位：万元

租赁用途	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

转租-并购过渡期安排	5.04	0.19%	479.53	10.28%	712.53	19.90%	1,781.41	50.59%
自用和其他转租	2,662.41	99.81%	4,183.82	89.71%	2,867.89	80.10%	1,739.75	49.41%
合　计	2,667.45	100.00%	4,663.35	100.00%	3,580.42	100.00%	3,521.16	100.00%

A. 并购过渡期安排转租的租赁交易

上表中并购过渡期的转租行为，是因为报告期内公司收购的部分同行公司资产涉及过渡期安排，在过渡期内为保证原租赁合同顺利履行，公司保留了部分出售资产公司与客户签订的原合同。报告期内，随着并购过渡期安排逐步到期，并购过渡期安排的转租收入金额和比例逐步降低。该类交易已实现最终销售。B. 租赁用途为自用和其他类型转租的租赁交易

贸易类客户租入公司设备包括自用型和一般转租用途的租赁。公司叉车租赁业务以为客户提供直接使用为主要目的，但为提高设备出租率、加快设备周转，在客户有租赁后再转租的需求时，公司向其提供叉车租赁服务，在报告期内存在上述贸易类客户租赁公司设备再予转租的情况具有合理性。报告期内，伴随公司与部分贸易类客户合作逐步加深和开拓新的贸易类客户，公司对贸易类客户租赁收入金额和比例的逐步提高。报告期内，公司设备租赁贸易类客户销售收入自用型占比较高、一般用途的转租占比较低。

对于租赁用途为自用型的租赁交易，因该等贸易类客户在日常经营中需要使用叉车进行货物搬运，其向公司采购设备租赁服务需求符合其生产经营特性，具有商业合理性。该类交易已实现最终销售。对于一般转租用途的租赁交易，因叉车使用需求广泛，客户规模体量大小不等，对叉车使用数量需求多寡不一。而我国叉车设备租赁行业集中度较低，存在部分叉车使用企业向中小贸易类企业租赁叉车的情况。该等贸易类企业因自有叉车数量少而向公司租赁叉车，以满足其业务开展的需要。报告期内公司贸易类客户租赁公司设备再予转租的设备基本存在对应关系，基本不存在租赁公司设备租入后闲置未对外转租的情况。

② 场内物流设备维修业务贸易类公司收入最终销售情况

报告期各期公司为贸易类客户提供设备维修服务实现收入分别为 1,437.61 万元、1,362.49 万元、1,240.51 万元、431.03 万元，规模小幅下降。贸易类客

户主要为商贸、机械销售类等企业，其在日常经营中通过自持叉车进行货物搬运，而采购公司维修服务主要是对自持叉车进行维修保养。因此，贸易类客户是公司维修业务终端用户，公司为该类客户提供维修服务已实现最终销售。

③ 场内物流设备销售业务贸易类客户收入最终销售情况

报告期内，贸易类客户采购公司场内物流设备用途分为并购过渡期转售、自用和贸易型销售，收入构成具体如下：

单位：万元

销售类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
转售-并购过渡期安排	-	-	324.45	16.48%	1,020.72	40.65%	1,796.99	56.34%
自用和贸易型销售	438.76	100.00%	1,644.77	83.52%	1,490.13	59.35%	1,392.44	43.66%
合　计	438.76	100.00%	1,969.22	100.00%	2,510.85	100.00%	3,189.43	100.00%

A. 针对并购过渡期安排的设备转售

对于并购过渡期安排的设备转售交易，是因为报告期内公司收购部分同行公司资产涉及过渡期安排而保留了原销售合同，即部分出售资产公司向公司采购设备再转售给原客户所致。报告期内，并购过渡期安排的设备转售均已实现最终销售。最近三年，随着公司并购过渡期安排的原设备销售合同履行完毕，导致上述销售金额逐年减少。随着公司并购过渡期内原设备销售合同逐步履行完毕，上述销售金额逐年减少。该类交易均已实现最终销售。

B. 针对贸易类客户自用型和贸易型销售

报告期内，公司设备销售贸易类客户采购公司设备包括自用型用途和贸易型用途，其中自用型客户采购公司设备是出于自身业务开展需要使用叉车进行货物搬运，而采取自持叉车的方式所致，而贸易型客户采购公司设备主要为用于继续贸易型销售。

报告期内，采购公司设备用于继续贸易型销售的贸易类客户包括设备经销商（或代理商）及部分以二手设备交易为主营业务的贸易型客户。前者采购公司设备均为订单驱动型，即该类客户在采购公司设备后直接实现对外销售；而后者采购公司设备在进行简单维修翻新后再对外销售，以赚取合理价差。因以二手设备

交易为主营的贸易型客户总体规模偏小，为减少资金占用、加快设备周转，其向公司采购二手设备除少量用于备货外，基本为订单驱动型采购。即该类客户在获得客户订单后，会结合库存情况向公司采购二手设备并进行简单维修翻新销售给客户，一般不存在采购公司设备后较长时间不予以对外销售的情况。

④ 场内物流设备配件销售业务贸易类公司收入最终销售情况

报告期内，公司对贸易类客户的配件销售以境外销售为主，销售客户地域非常分散，涉及美国、俄罗斯、巴西等 100 多个国家和地区，而境内销售金额和占比均较低，具体收入构成如下：

单位：万元

客户类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
贸易类公司	4,311.61	100.00%	11,638.53	100.00%	10,258.38	100.00%	10,410.74	100.00%
其中：境内	380.55	8.83%	1,809.38	15.55%	1,054.52	10.28%	1,278.65	12.28%
境外	3,931.06	91.17%	9,829.15	84.45%	9,203.85	89.72%	9,132.10	87.72%

A. 境内贸易类客户销售

报告期各期公司对境内贸易类客户实现收入分别为 1,278.65 万元、1,054.52 万元、1,809.38 万元、380.55 万元。公司境内贸易类客户采购公司配件产品分为自用型和对外销售型采购。境内贸易类客户自用型采购，主要基于自有设备维修需求而进行的采购，即该类采购发生后公司已实现配件产品的最终销售。针对境内贸易类客户采购公司配件，除少量常规标准件用于备货外基本为订单驱动型采购，主要是基于减少资金占用、加快配件周转等因素考虑，因此该类型采购一般不存在采购后长时间未对外销售的情况。

B. 境外贸易类客户销售

报告期内，公司对境外贸易类客户实现收入分别为 9,132.10 万元、9,203.85 万元、9,829.15 万元、3,931.06 万元。公司境外贸易类客户采购公司配件产品亦分为自用型和对外销售型采购。境外贸易类客户自用型采购，其是基于自有设备维修需求而进行的采购，即该类采购发生后公司已实现配件产品的最终销售。

对于境外贸易类客户的对外销售型采购，具体又分为两种情况。其一为中小型贸易商基于订单驱动型的采购，其二为大型贸易商主要出于备货目的的采购，前者占收入的比例较低、后者较高。中小型贸易商向公司采购配件具有单次需求数量少、下单频率高、要求时限性强等特征，因此公司基本无需备货或者简单备货即可发货。因该类型采购基本为订单驱动型采购，即公司向该类客户销售配件后客户基本已实现对外销售。大型贸易商客户因规模大、资金实力强、覆盖下游客户多并具备信息和定价优势，具备较强的销售能力，代表性客户为 Helmar Incorporated（美国）等。该等客户往往根据自有库存、市场对配件的动态需求变化进行备货，而据此向公司大额下单采购配件。该类采购具有单次采购金额大、配件种类和数量多、时限性要求低等特点，所以公司需要备货并以海运方式发货，客户从下单至收货周期一般为 2-4 个月。该等客户因下单至收货时间间隔长，有充足时间积累订单，因此其在收到货物后 1-2 个月即可售出大部分，剩余部分作为合理库存陆续消化售出。

2）境外收入的最终销售情况

报告期内，公司境外收入均来自于场内物流设备配件销售业务，具体参见前述境外贸易类销售的具体情况。

3）针对设备和配件销售业务贸易类客户继续贸易型销售的最终销售情况

因同行竞争和商业保密原则，采购公司设备和配件并继续用于贸易型销售的贸易类客户不同意向公司提供或透漏其向下游销售设备或配件的用途、客户类型、产品去向等信息，因此公司无法获取该等客户采购公司设备或配件的最终销售情况。但是，公司向该等客户销售设备或配件均为卖断式销售，公司按照交易双方约定将货物交付给买方或者报关后，即已实现该等产品风险和报酬的转移，公司产品已实现销售，业务具有真实性。

（四）是否存在既是发行人客户，又是发行人竞争对手的情况；是否存在既是发行人客户，又是发行人供应商的情况，如有，请详细披露客户名称及合作原因，是否具有商业合理性、交易价格是否公允

详见本审核问询函回复二(三)2 之说明。

（五）购买租赁资产的客户名称和具体资产情况，租赁和资产转让定价情况及定价标准，与其他未发生转让的资产租赁价格是否存在明显差异，相关资产转让是否属于租赁合同提前约定，是否构成融资租赁

1. 购置公司租赁设备的前十大客户及具体资产情况

报告期内，购买公司租赁资产的客户较为分散，其中部分为购买公司旧租赁设备的设备加工厂商，部分为依自身需求在租赁合同到期后向公司购置租赁设备的客户。报告期各期购置公司租赁设备的前十大客户以及具体资产情况如下：

2020 年 1-6 月

客户名称	数量（台）	具体资产情况
上海梯西埃姆叉车销售有限公司	16.00	国产内燃车
成都国力机械设备有限公司	7.00	国产内燃车
四川合叉工程机械有限公司	5.00	国产内燃车
贵州秋本恒力商贸有限公司	5.00	国产内燃车
天津优捷工业设备销售有限公司	3.00	国产内燃车
广州广润机械设备租赁有限公司	3.00	国产内燃车
鲁正明	3.00	国产内燃车
贵州中昇东浩科技有限公司	3.00	国产内燃车
上海钧责叉车有限公司	2.00	国产仓储车、国产内燃车
上海佳也物流设备有限公司	2.00	国产内燃车

2019 年度

客户名称	数量（台）	具体资产情况
上海梯西埃姆叉车销售有限公司	77.00	国产仓储车、国产内燃车、国产平衡重电动车、进口前移式电动车
鲁正明	45.00	国产内燃车
重庆秋本机械设备有限公司	27.00	国产内燃车
上海旺展叉车有限公司	20.00	国产内燃车
天津市鑫台日机械设备销售有限公司	17.00	国产内燃车
上海勇州叉车有限公司	6.00	国产内燃车、国产平衡重电动车
肇庆市宏峰机械设备有限公司	5.00	国产内燃车

客户名称	数量（台）	具体资产情况
济南卓硕通机械设备有限公司	5.00	国产内燃车
昆山汉智物流设备有限公司	4.00	国产内燃车

2018 年度

客户名称	数量（台）	具体资产情况
宁波力达物流设备有限公司	107.00	国产仓储车
上海梯西埃姆叉车销售有限公司	55.00	国产内燃车
圣戈班管道系统有限公司	33.00	国产仓储车、国产内燃车、国产前移式电动车
大连之星叉车有限公司	37.00	国产内燃车
上海钧责叉车有限公司	12.00	国产内燃车
广州煌力叉车有限公司	5.00	国产内燃车
武军	3.00	国产内燃车
山东德诺特种轮胎有限公司	3.00	国产内燃车
上海勇州叉车有限公司	3.00	国产内燃车、国产平衡重电动车
上海胜蓓机械设备有限公司	2.00	国产内燃车、进口平衡重电动车

2017 年度

客户名称	数量（台）	具体资产情况
武汉风神科创物流有限公司	10.00	国产内燃车、国产平衡重电动车
双慧陶瓷有限公司	4.00	国产平衡重电动车
宁波力达物流设备有限公司	16.00	国产仓储车
李红生	15.00	国产平衡重电动车、进口平衡重电动车
利群叉车装卸搬运公司	1.00	国产内燃车
上海勇州叉车有限公司	7.00	国产内燃车
上海智叉机械设备有限公司	6.00	国产平衡重电动车、国产内燃车
沈阳东谷机电设备有限公司	2.00	国产平衡重电动车
上海钧责叉车有限公司	2.00	国产内燃车
天津市枚霖自行车制造有限公司	1.00	国产平衡重电动车

2. 租赁和资产转让定价情况及定价标准

报告期内，租赁客户由于自身需要，在租赁合同到期后向公司直接购买原租赁的场内物流设备，租赁客户购买场内物流设备的转让价格与租赁的定价情况如下：

2020 年 1-6 月

单位：元

客户名称	车型	资产转让单价（含税）	原设备租赁单价（元/台*月）
天津祥瑞达机械设备有限公司	TCM-FD30T3CS-A	25,300.00	2,300.86
上海品星互联网信息技术有限公司	美科斯-FB20	50,000.00	3,539.82
上海品星互联网信息技术有限公司	西林-CBD20R	15,000.00	1,504.42

2019 年度

单位：元

客户名称	车型	资产转让单价（含税）	原设备租赁单价（元/台*月）
珠海可口可乐饮料有限公司	丰田 6FB15	20,000.00	1,654.30
中国能源建设集团广东火电工程总公司	合力 CPCD70-WX3K	49,206.00	9,482.76
歌美飒风电（天津）有限公司	合力品牌 CPCD80 型	177,200.00	13,431.94

2018 年度

单位：元

客户名称	车型	资产转让单价（含税）	原设备租赁单价（元/台*月）
上海钧责叉车有限公司	TCM 品牌 FD30T3CD-A 型	21,000.00	1,482.52
	TCM 品牌 FD30T3CS-A 型	22,666.67	1,971.88
武汉隆盛鼎鑫五金制品有限公司	尼桑品牌 K1B1R15 型	35,000.00	2,355.24
山东昊马物流有限公司	奇瑞品牌 FD30E 型	31,000.00	1,660.64
圣戈班管道系统有限公司	解放品牌 4117K2A95 型	27,600.00	3,325.42
	合力品牌 CPCD25-X2-S 型	10,350.00	2,956.31
	合力品牌 CPCD30 型	18,975.00	1,662.71

客户名称	车型	资产转让单价（含税）	原设备租赁单价（元/台*月）
	TCM 品牌 FD100Z8M 型	158,100.00	7,296.77
	TCM 品牌 FD100Z8 型	77,378.57	6,267.56
	TCM 品牌 FD25T6 型	14,145.00	2,863.17
	TCM 品牌 FD30T3C 型	22,425.00	3,278.85
	TCM 品牌 FD30T6 型	14,662.50	3,278.85
	TCM 品牌 FD40T9 型	20,700.00	2,832.70
	TCM 品牌 FD50Z8 型	20,700.00	5,541.79
	TCM 品牌 FRB15-6 型	24,100.00	3,325.42
	林德品牌 H50D-05（352）型	89,700.00	5,541.79
	海斯特品牌 S1.6AC 型	6,900.00	1,939.54
	海斯特品牌 SA1.0C 型	31,050.00	1,201.32

2017 年度

单位：元

客户名称	车型	资产转让单价（含税）	原设备租赁单价（元/台*月）
上海钧责叉车有限公司	FD50Z8-TCM	40,000.00	2,968.39
四平市铁东区聚源物流站	TEU 品牌 FD30C 型	43,000.00	2,671.24
宁波海威汽车零件股份有限公司	永恒力品牌 EFG218 型	12,600.00	3,175.87

公司针对该等客户的租赁业务定价主要是在综合考虑租赁设备车型和品牌、使用工况以及租期等因素后，与客户协商确定。

资产转让的定价标准主要依据设备的成新率及市场重置价格，综合考虑车辆的型号是否属于标准型号、通用性以及实用性、租赁所属阶段、供需关系、业务质量等因素后与客户协商确定实际转让价格。

3. 与其他未发生转让的资产租赁价格是否存在明显差异

报告期内，公司所出售的租赁资产主要为内燃叉车。公司在租赁业务发展初期，根据客户的使用需求投放了少量的内燃叉车用于出租，但随着国内技术发展以及积极响应环保政策，内燃叉车已不是公司主推租赁车型，由此导致部分型号租赁资产并无可比租赁价格。

内燃叉车覆盖的吨位较多，小到 1.5 吨，大到 10 吨以上，使其具备可连续作业长、载重量大的特点，可以广泛运用于客户的不同工况。基于此，客户不同工况所需吨位等产生的较大差异将对租赁定价产生较大影响。公司出于提升资产使用效率，并加快成本回收等方面的考虑会根据客户的工况灵活定价。因此,即使是同型号的内燃叉车之间的租赁价格也存在较大波动。

报告期内，购买租赁资产的客户租赁的主要车型、租赁单价以及对应车型平均租赁单价对比情况如下：

2020 年 1-6 月

客户名称	车型	租赁单价（元/台*月）	主要车型平均租赁单价（元/台*月）	差异率
天津祥瑞达机械设备有限公司	TCM-FD30T3CS-A	2,300.86	2,300.86	-
上海品星互联网信息技术有限公司	美科斯 FB20	3,529.82	3,529.82	-
上海品星互联网信息技术有限公司	西林 CBD20R	1,504.42	1,504.42	-

2020 年 1-6 月，租赁客户中仅天津祥瑞达机械设备有限公司、上海品星互联网信息技术有限公司购买租赁资产，且购买的租赁资产无其他客户同时租用情况。

2019 年度

客户名称	车型	租赁单价（元/台*月）	主要车型平均租赁单价（元/台*月）	差异率
珠海可口可乐饮料有限公司	丰田 6FB15	1,653.40	1,653.40	-
中国能源建设集团广东火电工程总公司	合力 CPCD70-WX3K	9,482.76	4,949.83	91.58%
歌美飒风电（天津）有限公司	CPCD80-合力	13,431.94	13,086.48	2.64%

由上表可见，2019 年租赁客户中国能源建设集团广东火电工程总公司购买的合力 CPCD70-WX3K 租赁单价与对应车型平均租赁单价差异较大：该客户因从事工程项目而向公司租赁场内物流设备，租赁的设备数量较少，且不具备对场内物流设备的操作和维护能力。因此，公司向该客户专门配备了一名驻场服务人员，租金中包含了驻场服务人员薪酬，造成上述差异较大。

2018 年度

客户名称	车型	租赁单价（元/台*月）	主要车型平均租赁单价（元/台*月）	差异率
上海钧责叉车有限公司	TCM 品牌 FD30T3CD-A 型	1,482.52	2,573.54	-42.39%
	TCM 品牌 FD30T3CS-A 型	1,971.88	2,493.93	-20.93%
武汉隆盛鼎鑫五金制品有限公司	尼桑品牌 K1B1R15 型	2,355.24	2,355.24	-
山东昊马物流有限公司	奇瑞品牌 FD30E 型	1,660.64	2,029.33	-18.17%
圣戈班管道系统有限公司	解放品牌 4117K2A95 型	3,325.42	3,325.42	-
	合力品牌 CPCD25-X2-S 型	2,956.31	2,956.31	-
	合力品牌 CPCD30 型	1,662.71	1,966.58	-15.45%
	TCM 品牌 FD100Z8M 型	7,296.77	7,296.77	-
	TCM 品牌 FD100Z8 型	6,267.56	10,618.85	-40.98%
	TCM 品牌 FD25T6 型	2,863.17	2,863.17	-
	TCM 品牌 FD30T6 型	3,278.85	3,278.85	-
	TCM 品牌 FD40T9 型	2,832.70	2,832.70	-
	TCM 品牌 FD50Z8 型	5,541.79	9,475.00	-41.51%
	TCM 品牌 FRB15-6 型	3,325.42	3,218.35	3.33%
	林德品牌 H50D-05(352)型	5,541.79	6,730.59	-17.66%
	海斯特品牌 S1.6AC 型	1,939.54	1,939.54	-
	海斯特品牌 SA1.0C 型	1,201.32	1,201.32	-
	TCM 品牌 FD30T3C 型	3,278.85	2,215.91	47.97%

由上表可见，报告期内 2018 年购买租赁资产的客户租赁的主要车型租赁单价以及对应车型平均租赁单价存在一定差异，具体原因如下：

(1) 上海钧责叉车有限公司租赁的 TCM 品牌 FD30T3CD-A 型与 FD30T3CS-A 型设备租赁单价与该类型场内物流设备的平均租赁单价差异率分别为-42.39%、-20.93%，主要原因系上海钧责叉车有限公司为公司同行，议价能力较强，导致租赁单价较低。

(2) 山东昊马物流有限公司租赁的奇瑞品牌 FD30E 型设备租赁单价与该类型场内物流设备的平均租赁单价差异率为-18.17%，主要原因系该客户日平均使用时长较短，因此公司给予较低的租赁单价。

(3) 圣戈班管道系统有限公司租赁的合力品牌 CPCD30 型、TCM 品牌 FD100Z8 型设备租赁单价分别与同类型场内物流设备的平均租赁单价相差-15.45%、-40.98%，主要原因系公司租赁给圣戈班管道系统有限公司的该两类设备部分为备用设备，当租赁设备可以正常运行时，备用设备的使用频率较少，因此租赁单价较低。

(4) 圣戈班管道系统有限公司租赁的 TCM 品牌 FD50Z8 型设备租赁单价与同类型场内物流设备的平均租赁单价相差-41.51%，主要原因系公司在 2018 年租赁了一定数量的同类设备给肇庆南都再生铝业有限公司，该客户租赁的车型配置了旋转器等较高的配置且使用频率较高，故公司给予该客户的租赁单价较高。

(5) 圣戈班管道系统有限公司租赁的林德品牌 H50D-05(352)型设备租赁单价与同类型场内物流设备的平均租赁单价相差-17.66%，主要原因系公司在 2018 年租赁了一定数量的同类设备给金红叶纸业（苏州）有限公司和苏州新区兴华包装有限公司，该等客户租赁的车型配置了纸卷夹等较高的配置，故公司给予该客户的租赁单价较高。

(6) 圣戈班管道系统有限公司租赁 TCM 品牌 FD30T3C 型的租赁单价与同类型场内物流设备的平均租赁单价的差异率为 47.97%，主要原因系圣戈班管道系统有限公司对该类设备使用频率较高，且要求公司对于设备的维修保养有较高的及时性，导致公司维修保养成本较高，因此租赁单价较高。

2017 年度

客户名称	车型	租赁单价（元/台*月）	主要车型平均租赁单价（元/台*月）	差异率
上海钧责叉车有限公司	TCM 品牌 FD50Z8 型	2,968.39	9,335.80	-68.20%
四平市铁东区聚源物流站	TEU 品牌 FD30C 型	2,671.24	2,443.23	9.33%
宁波海威汽车零件股份有限公司	永恒力品牌 EFG218 型	3,175.87	2,952.40	7.57%

由上表可见，报告期内 2017 年购买租赁资产的客户租赁的主要车型租赁单价以及对应车型平均租赁单价存在一定差异，具体原因如下：

1）上海钧责叉车有限公司租赁的TCM品牌FD50Z8型设备租赁单价与该类型场内物流设备的平均租赁单价差异率为-68.20%，主要原因系上海钧责叉车有限公司为公司同行，议价能力较强，导致租赁单价较低。

2）四平市铁东区聚源物流站租赁的 TEU 品牌 FD30C 型的租赁单价与同类型场内物流设备的平均租赁单价的差异率为 9.33%，主要原因系公司租赁该类设备给其他客户时，有部分设备属于备用设备，导致整体平均租赁单价略低。

3）宁波海威汽车零件股份有限公司租赁的永恒力品牌 EFG218 型的租赁单价与同类型场内物流设备的平均租赁单价的差异率为 7.57%，主要原因系该客户的租赁期间较短且租赁的设备属于临时调配，故租赁价格略高于该类型租赁设备的平均租赁单价。

4. 相关资产转让是否属于原租赁合同提前约定，相关业务是否构成租赁客户与公司之间的融资租赁

公司上述相关资产转让均未在原租赁合同中约定，资产租赁与资产转让属于两项独立业务，业务之间不存在关联性，相关业务并未构成租赁客户与公司之间的融资租赁。

（六）请保荐人、申报会计师详细说明对各业务类型前五大客户、主要新增客户、贸易类客户收入真实性实施核查的具体核查方法、范围、过程、取得的主要证据和结论

1. 各业务类型前五大客户、主要新增客户收入真实性核查

（1）核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

序号	核查方法	核查程序和内容、获取的证据	核查对象、期间及范围	核查比例
1	实地走访、视频访谈	1.对客户的主要负责人或关键业务人员就客户的基本情况、经营规模、产品销售区域、主要销售渠道、产品市场认可度、与公司的业务合作、产品质量等情况进行现场访谈或视频访谈，并填写访谈记录； 2.对实地走访客户的生产场地等进行现场调研； 3.取得报告期各业务类型前五大客户的基本工商资料。	核查对象：报告期各业务类型前五大客户合计 40 家、主要新增客户合计 18 家； 最终实地走访、视频访谈的报告期各业务类型前五大客户 28 家、主要新增客户 15 家。	1.各业务类型前五大客户：报告期各期核查确认金额占报告期各业务类型前五大客户收入比例分别为 87.39%、83.05%、93.28%和 93.32%。 2.各业务类型前五大新增客户：2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月核查确认金额占各期业务类型新增前五大客户收入比例分别为 79.13%、98.61%和 91.20%。
2	函证程序	1.获取应收账款及销售明细账； 2.函证报告期内与各业务类型前五大客户（涵盖主要新增客户）的销售额及往来余额是否正确； 3. 对未回函的样本执行替代测试程序，检查与收入确认相关的销售合同或订单、发票、对账单、交付单据、报关单或提单及银行回单，替代测试结果显示不存在重大异常情况；对回函不符的样本编制函证结果调节表，核实差异原因并获取相关的单据作为审计证据。	覆盖各业务类型前五大客户（涵盖主要新增客户）。	1.各业务类型前五大客户：发函金额占报告期各业务类型前五大客户收入比例分别为 96.80%、99.16%、95.54%和 96.18%，回函比例分别为 92.53%、89.65%、91.22%和 91.12%，未回函部分已执行替代测试程序，对回函不符的样本编制函证结果调节表，核实差异原因并获取相关的单据作为审计证据。 2.各业务类型前五大新增客户：发函金额占报告期各业务类型新增前五大客户收入比例分别为 95.51%、96.38%和 93.43%，回函比例分别为 95.40%、96.38%和 84.42%，未回函部分已执行替代测试程序，对回函不符的样本编制函证结果调节表，核实差异原因并获取相关的单据作为审计证据。
3	细节测试	获取公司客户档案、各业务销售收入明细表及序时账等，执行营业收入细节测试，检查公司与报告期各业务前五大客户签订的销售合同或订单、发票、出库单、对账单、交付单据、报关单或提单及银行回单，核查公司收入确	依据重要性水平和随机性抽取样本，大于等于实际执行重要性水平的样本全部检查，大于等于明显微小错报临界值、小于实际执行重要性水平的样本以系统选样方式抽样检查	抽查大额业务凭证，报告期内各业务类型前五大客户（涵盖主要新增客户）的检查金额比例分别为 38.89%、55.97%、55.53%和 67.30%

序号	核查方法	核查程序和内容、获取的证据	核查对象、期间及范围	核查比例
		认的真实性、准确性		
4	访谈问询	通过对公司相关高管人员访谈，了解公司各业务类型前五大客户的基本情况、合作关系、销售状况以及关联关系等情况；针对新增客户，关注与客户合作关系确立的合理性、关联关系。	选取公司报告期各业务类型前五大客户和主要新增客户就相关问题向访谈对象进行求证	覆盖报告期各业务类型前五大客户和主要新增客户
5	分析性程序	1.分析公司各业务类型报告期内前五大客户变动的主要原因； 2.复核公司销售收入确认方法和依据等，分析收入确认政策的合理性； 3.获得公司销售内部控制流程，并对该流程的有效性进行评价。	报告期各期，各业务类型前五大客户、主要新增客户	覆盖报告期各期各业务类型前五大客户、主要新增客户
6	收入回款测试	检查公司报告期内的大额流水，并将货币资金流水与公司货币资金日记账进行核对，核查资金流是否存在真实的交易背景，并针对部分大额流水取得相关的记账凭证和原始单据等	报告期内公司全部银行账户单笔 30 万元以上的流水	覆盖报告期各期主要客户

(2) 核查意见

经核查，我们认为，公司报告期各期各业务类型前五大客户、主要新增客户收入真实。

2. 贸易类客户收入、境外收入真实性实核查

(1) 场内物流设备租赁业务贸易类公司收入真实性核查、是否实现最终销售

1) 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

① 访谈公司财务总监、销售部门负责人，了解贸易类公司的定义，贸易类公司租赁公司场内物流设备的用途和商业合理性；

② 获取场内物流设备租赁业务贸易类公司的明细，按照租赁用途的不同将报告期内贸易类公司进行归类分析；

③ 对于自用型的租赁交易，根据金额大小进行分层抽样，向贸易类公司书面确认是否为公司租赁服务的终端用户，是否涉及转租；

④ 对于因并购过渡期安排涉及的转租，获取公司与并购标的公司签订的合同协议，审阅合同条款，并取得标的公司原有客户的明细、销售订单、发票，确认其是否实现了最终销售；

⑤ 对于其他类型转租，选取每年发生大额（10 万元及以上）租赁业务的贸易类公司进行核查，通过进行书面确认，结合函证、盘点等方式进行核查，确认其是否实现了最终销售。

2）核查意见

经核查，我们认为，场内物流设备租赁业务贸易类公司收入真实，基本实现了最终销售。

(2) 场内物流设备维修业务贸易类公司收入真实性核查、是否实现最终销售

1）核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

① 访谈公司财务总监、销售业务部门负责人，了解贸易类公司购买公司场内物流设备维修服务的用途和商业合理性；

② 根据金额大小进行分层抽样，向贸易类公司书面确认是否为公司维修服务的终端用户。

2）核查意见

经核查，我们认为，场内物流设备维修业务贸易类公司收入真实，基本实现了最终销售。

(3) 场内物流设备销售业务贸易类公司收入真实性核查、是否实现最终销售

1）核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

① 访谈公司财务总监、销售业务部门负责人，了解贸易类公司购买公司场内物流设备的用途和商业合理性；

② 选取报告期内场内物流设备销售业务前十大客户作为核查范围，核查金额和比例如下：

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
核查金额（万元）	275.85	1,050.99	1,487.70	2,164.73

核查比例	62.87%	53.37%	59.25%	70.59%

对于前十大客户中因并购过渡期安排涉及的转售，获取公司与并购标的公司签订的合同协议，审阅了合同条款，并取得了标的公司原有客户的明细、销售订单、发票，确认是否实现最终销售。

对于前十大客户中自用和贸易类销售，通过进行书面确认，结合访谈等方式进行穿透核查，确认其是否为公司产品的终端用户，如不是，其采购的设备产品是否实现最终销售。

2）核查意见

经核查，我们认为，场内物流设备销售业务贸易类公司收入真实，基本实现了最终销售。

(4) 场内物流设备配件销售业务贸易类公司收入、境外收入真实性核查、是否实现最终销售

1）核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

① 对于国内贸易公司的核查

根据金额大小进行分层抽样，向贸易类公司书面确认，结合访谈等方式进行核查，确认其是否为公司配件产品的终端用户，如不是，其采购的配件产品是否实现了终端销售。

② 对于国外贸易公司的核查/境外收入的核查

A. 对于自用型配件销售交易，根据金额大小进行分层抽样，向贸易类公司书面确认是否为公司配件产品的终端用户；

B. 对于贸易类销售，执行了访谈、函证、海关数据核对、资信资料调查等核查程序，具体核查方式、内容和比例等如下：

序号	核查方法	核查程序和内容、获取的证据	核查对象、期间及范围	核查比例
1	实地走访、视频访谈	对主要境外客户和重要出口代理商安徽轻工进行视频访谈，对重要出口代理商华富得进行实地走访，并取得无关联关系的确认函	报告期各期主要境外销售客户、重要出口经销商华富得、安徽轻工	报告期各期，境外销售收入访谈确认金额占境外销售收入的比例分别为78.80%、41.66%、34.56%和40.22%

序号	核查方法	核查程序和内容、获取的证据	核查对象、期间及范围	核查比例
2	函证程序	1.获取应收账款及销售明细账； 2.函证报告期内与主要客户的销售额及往来余额是否正确； 3. 对未回函的样本执行替代测试程序，检查与收入确认相关的销售合同或订单、发票、对账单、交付单据、报关单或提单及银行回单，替代测试结果显示不存在重大异常情况；对回函不符的样本编制函证结果调节表，核实差异原因并获取相关的单据作为审计证据。	报告期各期主要境外销售客户、重要出口经销商华富得、安徽轻工	发函金额占报告期各期境外销售收入比例分别为84.03%、71.10%、74.13%和77.60%，回函确认金额比例分别为74.24%、30.10%、39.30%和 44.74%，未回函部分已执行替代测试程序，对回函不符的样本编制函证结果调节表，核实差异原因并获取相关的单据作为审计证据。
3	海关数据核对	1.获取海关数据并与公司账面记录的数据进行核对； 2.存在差异的，确认差异原因。	报告期各期公司的海关销售出口数据	黄埔海关 2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月出口数据
4	资信资料调查	获取并查阅中国出口信用保险公司提供的外销客户的资信资料、商业登记资料。	报告期各期前五大境外客户	报告期各期前五大境外客户
5	访谈问询	通过对公司相关高管人员访谈，了解公司外销客户的基本情况、合作关系、销售状况以及关联关系等情况。	选取公司在报告期各期外销主要客户就相关问题向访谈对象进行求证	覆盖主要外销客户
6	分析性程序	1.分析境外销售收入变动原因的合理性，分析主要客户收入波动的原因； 2.复核境外销售收入确认方法和依据等，分析收入确认政策的合理性； 3.获得公司境外销售的内控控制流程，并对该流程的有效性进行评价。	报告期内所有外销客户	覆盖全部外销客户

(5) 针对无法进行穿透核查及是否实现最终销售的业务真实性替代核查程序

1) 核查程序

尽管公司与场内物流设备及配件贸易型客户进行了努力沟通，但其出于商业机密的保护并未提供其具体的最终销售情况。我们通过核查公司内部业务和财务资料，对公司该类客户最终销售情况进行了以下替代核查：

① 取得了银行对账单、应收账款明细账，对应收账款及账龄进行了检查；对主要贸易类客户的收入执行截止性测试，检查期后回款情况；了解贸易类公司

是否及时支付销售款项，是否有大额欠款逾期的情况；

② 对主要贸易类客户的收入执行实质性程序，取得公司销售明细账，根据金额大小进行分层抽样，检查记账凭证与销售合同/订单、发票、出库单、出口报关单、货运提单、银行回单等原始单据，核查公司收入是否真实完整、入账时间是否合理、入账金额是否准确，最终覆盖 30%以上的金额比例；

③ 核查公司报告期各期及期后退货明细，确认是否存在大额退货的情况；

④ 获取公司实际控制人、内部董事、内部监事、高级管理人员资金流水，核查该等人员是否存在与公司场内物流设备和配件销售业务贸易类客户有资金往来的情况，核查是否存在为客户代垫回款的情况。

2）核查意见

经核查，我们认为：

① 报告期内公司场内物流设备租赁业务之贸易类客户收入对应客户需求包括自用、收购过渡期内转租以及其他转租用途，均已实现最终销售；报告期内公司场内物流设备维修业务之贸易类客户收入对应客户需求为自用，均已实现最终销售。公司该项业务销售收入真实。

② 收购过渡期内转售以及场内物流设备配件自用部分的贸易类客户收入已实现最终销售。同时，场内物流设备及配件销售存在多级贸易（代理）商，因同行竞争和商业保密原则，该等贸易类客户不同意向公司提供或透漏其向下游销售配件的用途、客户类型、产品去向等信息，因此无法核查该等客户采购公司设备和配件的最终销售情况。我们执行了相关替代程序，能够确认公司该项业务销售收入具有真实性。

（七）核查程序及核查意见

1. 报告期内前五名客户变动的主要原因，对销售金额变动较大的客户进行重点分析，是否存在终止合作的客户，终止服务的具体原因以及对公司业绩的影响

（1）核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

1）获取报告期各期销售明细，访谈公司销售部门负责人，了解各期前五名客户变动的情况及原因，是否存在终止合作的客户，终止服务的具体原因以及对公司业绩的影响；

2）实地走访或视频访谈报告期内前五大客户，核查相关客户销售额与公司账面记录是否一致，双方合作的背景及稳定性，是否存在终止合作的客户及终止服务的原因。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

报告期内前五名客户变动的主要原因系下游客户的业务需求发生变动或并购过渡期安排，除了因并购过渡期到期转租或转售结束导致与资产出售方终止合作外，其他前五名客户不存在终止合作的情形，对公司业绩影响情况较小。

2. 分场内物流设备租赁、场内物流设备维修、场内物流设备及配件销售，披露报告期内同一控制的前五大客户及其关联客户的名称、销售内容、收入金额、占比、结算方式、合作期限、当期销售金额占客户当期同类产品或服务采购比重；各年度新增、退出客户变动的原因；上述业务各自前五大客户的基本情况、股权结构、实际控制人、主营业务及产品，上述客户与公司是否存在关联关系

(1) 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

1）获取公司报告期内各业务的销售明细，通过访谈公司销售部门负责人和财务总监，了解公司的销售内容、销售模式、结算方式、信用期、报告期内各业务前五大客户变动的原因及稳定性等；

2）查阅报告期内各业务前五大客户的销售合同，了解合同的主要条款、定价方式、结算方式、信用期等；

3）通过公开信息查阅公司报告期内各业务前五大客户的工商登记资料，了解相关客户的基本情况、股权结构、实际控制人、经营范围，与公司及关联方工商档案、实际控制人和董监高的关联方调查表比对，核查是否与公司及其董事、监事、高级管理人员存在关联关系；

4）对报告期内各业务前五大客户实施函证程序，并进行实地走访或视频访谈，核查相关客户的实际控制人、主营业务等基本情况，以及销售内容、收入金额、结算方式、合作期限、当期销售金额占客户当期同类产品或服务采购比重等销售往来情况，客户是否与公司及其董事、监事、高级管理人员存在关联关系，同时获取了无关联关系的声明和承诺。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

公司已补充披露报告期内各业务前五大客户的销售往来情况及相关客户的基本情况；报告期内各业务前五大客户各年度新增、退出客户变动的原因合理；除臻智叉车以外，其他前五大客户与公司不存在关联关系。

3. 场内物流设备租赁、场内物流设备维修、场内物流设备及配件销售各业务按照不同客户类型（物流及供应链公司、制造业公司、贸易类公司）的收入及占比情况，按照境内及境外的收入及占比情况；贸易类公司收入及境外收入是否实现最终销售

(1) 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

1）访谈公司销售部门负责人和财务总监，了解各业务的销售模式、主要客户及不同客户类型、境内及境外的收入分布情况；

2）获取报告期内各业务销售明细和客户档案，核查不同客户类型的收入金额及占比情况，并根据金额大小进行分层抽样，通过国家企业信用信息公示系统查询进行核实和验证；

3）获取报告期内各业务销售明细及序时账等，根据金额大小进行分层抽样，通过检查交车单、对账单等交付单据或报关单、提单，核查境内、境外收入金额及占比数据的准确性。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

公司已补充披露按照不同客户类型、境内及境外的各业务收入及占比情况。

贸易类公司收入及境外收入是否实现最终销售的核查情况详见本审核问询函回复十(六)2 贸易类客户收入、境外收入真实性核查之说明。

4. 是否存在既是公司客户，又是公司竞争对手的情况；是否存在既是公司客户，又是公司供应商的情况，如有，请详细披露客户名称及合作原因，是否具有商业合理性、交易价格是否公允

具体核查程序与核查意见详见本审核问询函回复二中关于客户与供应商重叠的相关内容。

5. 购买租赁资产的客户名称和具体资产情况，租赁和资产转让定价情况及定价标准，与其他未发生转让的资产租赁价格是否存在明显差异，相关资产转让是否属于租赁合同提前约定，是否构成融资租赁

(1) 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

1) 访谈公司销售业务部门负责人、财务总监，获取购买租赁资产的主要客户名称和具体资产情况、了解租赁和资产转让定价情况及定价标准；

2) 查阅重要资产转让以及租赁合同，并与其他未发生转让的资产租赁价格进行对比，确认是否存在明显差异；核查相关资产转让是否属于租赁合同提前约定，是否构成融资租赁。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：

公司已披露购买租赁资产的客户名称和具体资产情况，租赁和资产转让定价情况及定价标准与公司实际经营情况相符，部分购买租赁资产的客户的租赁价格与其他未发生转让的资产租赁价格存在差异，差异原因具有合理性；相关的资产转让在原租赁合同并未提前约定，相关业务不构成租赁客户与公司之间的融资租赁。

十一、（问题 19） 申报材料显示，报告期内，公司向前五名供应商采购合计分别为 16,684.79 万元、37,814.89 万元和 35,293.68 万元，占当期采购总额比例分别为 34.67%、53.35%和 51.42%。请发行人补充披露：（1）分场内物流设

备租赁、场内物流设备维修、场内物流设备及配件销售，披露报告期内同一控制的前五大供应商及其关联方的名称、采购内容、采购金额、占比、结算方式、合作期限、当期采购金额占供应商当期同类销售比重；上述业务各自前五大供应商的基本情况、股权结构、实际控制人、主营业务及产品，上述供应商与发行人是否存在关联关系；（2）报告期内前五大供应商采购占比大幅提高的合理性，与韶关比亚迪实业有限公司等主要供应商交易合同的主要条款、定价方式、结算方式、付款周期等；（3）报告期内前五大供应商变动的具体原因，是否存在合作终止的情况、终止原因，发行人是否对主要供应商存在依赖、合作是否具有可持续性，是否存在采购价格大幅提高的风险；（4）报告期内经营性租赁前五大供应商的基本情况、租赁数量、租赁金额及占比，签订合同的主要条款、租赁期、租赁价格等有关内容，相关的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请保荐人、申报会计师说明具体的核查方法、程序、范围并发表明确意见。

（一）分场内物流设备租赁、场内物流设备维修、场内物流设备及配件销售，披露报告期内同一控制的前五大供应商及其关联方的名称、采购内容、采购金额、占比、结算方式、合作期限、当期采购金额占供应商当期同类销售比重；上述业务各自前五大供应商的基本情况、股权结构、实际控制人、主营业务及产品，上述供应商与发行人是否存在关联关系

公司采购内容主要包括各类型叉车和配件材料。对于整机采购，以具体需求为主，库存备量为辅。公司在采购场内物流设备时，会确定用途为“租赁”、“销售”或“库存”，用于租赁的设备大部分是在采购时已确定用途为“租赁”的设备，但也有少量是在采购时确定用途为“销售”或“库存”，后续因产生租赁需求，将用途转为“租赁”的设备。对于常用的零配件，以库存备量为主，零星采购为辅。公司采购的配件，在采购时一般没有明确区分其同时用于租赁业务租赁设备的维修保养、维修业务和配件销售业务。因此，无法严格按照业务类型披露采购情况，只能根据采购内容披露采购情况。

1. 场内物流设备、场内物流设备配件报告期内同一控制的前五大供应商及其关联方的名称、采购内容、采购金额、占比、结算方式、合作期限、当期采购金额占供应商当期同类销售比重

报告期内，按采购内容划分，公司采购类别主要分为场内物流设备和配件，其前五大供应商采购情况如下：

(1) 场内物流设备采购

2020 年 1-6 月

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占采购总额比例	结算方式	合作期限	占供应商当期同类销售比重
韶关比亚迪实业有限公司	国产叉车	6,104.79	19.86%	电汇、转账或银行承兑汇票	2016 年开始合作至今	约 12%
杭叉集团股份有限公司	国产叉车	3,945.91	12.83%	电汇、转账或银行承兑汇票	2016 年开始合作至今	小于 1%
安徽合力股份有限公司	国产叉车	1,847.69	6.01%	电汇、转账或银行承兑汇票	2007 年开始合作至今	小于 1%
上海海斯特叉车制造有限公司	进口叉车	1,255.78	4.08%	电汇、转账或银行承兑汇票	2019 年开始合作至今	约 15%
上海壹米滴答快运有限公司	国产叉车	755.28	2.46%	电汇、转账	2020 年开始合作至今	100%

注 1：杭叉集团股份有限公司所述采购金额包括对其和深圳杭叉叉车有限公司、长沙杭叉叉车销售有限公司、上海杭叉叉车销售有限公司等 8 家关联公司的采购金额

注 2：安徽合力股份有限公司所述采购金额包括对宁波力达物流设备有限公司、上海合力叉车有限公司、广东合力叉车销售有限公司等 7 家关联公司的采购金额

2019 年度

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占采购总额比例	结算方式	合作期限	占供应商当期同类销售比重
韶关比亚迪实业有限公司	国产叉车	22,246.97	32.41%	电汇、转账或银行承兑汇票	2016 年开始合作至今	约 20%
安徽合力股份有限公司	国产叉车	3,582.54	5.22%	电汇、转账或银行承兑汇票	2007 年开始合作至今	小于 1%
杭叉集团股份有限公司	国产叉车	3,372.34	4.91%	电汇、转账或银行承兑汇票	2016 年开始合作至今	小于 1%

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占采购总额比例	结算方式	合作期限	占供应商当期同类销售比重
三菱物捷仕叉车（上海）有限公司	进口叉车	3,263.91	4.76%	电汇、转账或银行承兑汇票	2018 年开始合作至今	约 7%
丰田产业车辆（上海）有限公司	进口叉车	1,530.84	2.23%	电汇、转账或银行承兑汇票	2014 年开始合作至今	约 4%

注 1：安徽合力股份有限公司所述采购金额包括对宁波力达物流设备有限公司、上海合力叉车有限公司、广东合力叉车销售有限公司等 7 家关联公司的采购金额

注 2：杭叉集团股份有限公司所述采购金额包括对其和深圳杭叉叉车有限公司、天津浙杭叉车销售有限公司、佛山市杭叉叉车销售有限公司等 12 家关联公司的采购金额

注 3：三菱物捷仕叉车（上海）有限公司所述采购金额包括对其和其关联公司力至优叉车（上海）有限公司、三菱物捷仕叉车（上海）有限公司苏州分公司的采购

2018 年度

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占采购总额比例	结算方式	合作期限	占供应商当期同类销售比重
韶关比亚迪实业有限公司	国产叉车	18,574.24	26.21%	电汇、转账或银行承兑汇票	2016 年开始合作至今	约 17%
三菱物捷仕叉车（上海）有限公司	进口叉车	8,104.48	11.43%	电汇、转账或银行承兑汇票	2018 年开始合作至今	约 16%
杭叉集团股份有限公司	国产叉车	4,826.15	6.81%	电汇、转账或银行承兑汇票	2016 年开始合作至今	小于 1%
丰田产业车辆（上海）有限公司	进口叉车	2,942.91	4.15%	电汇、转账或银行承兑汇票	2014 年开始合作至今	约 7%
安徽合力股份有限公司	国产叉车	2,040.29	2.88%	电汇、转账或银行承兑汇票	2007 年开始合作至今	小于 1%

注 1：三菱物捷仕叉车（上海）有限公司所述采购金额包括对其和其关联公司菱重叉车（上海）有限公司、力至优叉车（上海）有限公司的采购金额

注 2：杭叉集团股份有限公司所述采购金额包括对其和广州浙杭叉车有限公司、张家港杭叉叉车销售有限公司、云南杭叉叉车有限公司等 11 家关联公司的采购金额

注 3：安徽合力股份有限公司所述采购金额包括对宁波力达物流设备有限公

司、天津北方合力叉车有限公司、广州合力叉车销售有限公司等 8 家关联公司的采购金额

2017 年度

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占采购总额比例	结算方式	合作期限	占供应商当期同类销售比重
韶关比亚迪实业有限公司	国产叉车	4,360.37	9.06%	电汇、转账或银行承兑汇票	2016 年开始合作至今	约 7%
安徽合力股份有限公司	国产叉车	3,934.24	8.17%	电汇、转账或银行承兑汇票	2007 年开始合作至今	约 12%
安徽梯易优叉车有限公司	国产叉车	2,960.77	6.15%	电汇、转账或银行承兑汇票	2014 年开始合作至今	约 15%
菱重叉车（上海）有限公司	进口叉车	2,536.95	5.27%	电汇、转账或银行承兑汇票	2017 年开始合作；2018 年，因三菱重工集团内部业务结构调整，菱重叉车与公司的业务关系转移至三菱物捷仕。	约 10%
丰田产业车辆（上海）有限公司	进口叉车	1,761.23	3.66%	电汇、转账或银行承兑汇票	2014 年开始合作	约 5%

注 1：韶关比亚迪实业有限公司所述采购金额包括对其和其关联公司比亚迪汽车销售有限公司的采购金额

注 2：安徽合力股份有限公司所述采购金额包括对宁波力达物流设备有限公司、天津北方合力叉车有限公司、广东合力叉车销售有限公司等 7 家关联公司的采购金额

(2) 场内物流设备配件采购

2020 年 1-6 月

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占采购总额比例	结算方式	合作期限	占供应商当期同类销售比重
安徽和鼎机电设备有限公司	电池	736.01	2.39%	电汇、转账或银行承兑汇票	2014 年开始合作至今	约 6%
卡斯卡特（厦门）叉车属具有限公司	属具、油缸、货叉等	552.25	1.80%	电汇、转账或银行承兑汇票	2008 年开始合作至今	约 2%
上海景帆汽配有限公司	电池	394.63	1.28%	电汇、转账	2019 年开始合作至今	小于 1%

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占采购总额比例	结算方式	合作期限	占供应商当期同类销售比重
合肥万达蓄电池厂（普通合伙）	电池	259.87	0.85%	电汇、转账或银行承兑汇票	2012 年开始合作至今	约 5%
上海蒙程贸易有限公司	电池	221.12	0.72%	电汇、转账	2020 年开始合作至今	约 15%

注：卡斯卡特（厦门）叉车属具有限公司所述采购金额包括对其和其关联公司卡斯卡特（河北）货叉有限公司的采购金额

2019 年度

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占采购总额比例	结算方式	合作期限	占供应商当期同类销售比重
安徽和鼎机电设备有限公司	电池	1,186.38	1.73%	电汇、转账或银行承兑汇票	2014 年开始合作至今	约 5%
宜兴法阿姆工业电池有限公司	电池	1,108.36	1.61%	电汇、转账或银行承兑汇票	2014 年开始合作	约 9%
卡斯卡特（厦门）叉车属具有限公司	属具、调压阀、货叉等	968.26	1.41%	电汇、转账或银行承兑汇票	2008 年开始合作至今	约 2%
深圳市理士新能源发展有限公司	电池	667.71	0.97%	电汇、转账或银行承兑汇票	2015 年开始合作至今	约 6%
三菱物捷仕叉车（上海）有限公司	电池、油品等	435.98	0.64%	电汇、转账或银行承兑汇票	2018 年开始合作至今	约 30%

注 1：卡斯卡特（厦门）叉车属具有限公司所述采购金额包括对其和其关联公司卡斯卡特（河北）货叉有限公司的采购金额

注 2：三菱物捷仕叉车（上海）有限公司所述采购金额包括对其和其关联公司菱重叉车（上海）有限公司、三菱物捷仕叉车（上海）有限公司北京分公司等 4 家关联公司的采购金额

2018 年度

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占采购总额比例	结算方式	合作期限	占供应商当期同类销售比重
卡斯卡特（厦门）叉车属具有限公司	属具、调压阀、货叉等	1,339.36	1.89%	电汇、转账或银行承兑汇票	2008 年开始合作至今	约 3%
宜兴法阿姆工业	电池	838.33	1.18%	电汇、转账或	2014 年开	约 7%

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占采购总额比例	结算方式	合作期限	占供应商当期同类销售比重
电池有限公司				银行承兑汇票	始合作至今	
深圳市理士新能源发展有限公司	电池	716.66	1.01%	电汇、转账或银行承兑汇票	2015 年开始合作至今	约 7%
三菱物捷仕叉车（上海）有限公司	电池、油品等	468.85	0.66%	电汇、转账或银行承兑汇票	2018 年开始合作至今	约 15%
东莞市万富斯特轮胎有限公司	轮胎	410.31	0.58%	电汇、转账或银行承兑汇票	2013 年开始合作至今	约 6%

注 1：卡斯卡特（厦门）叉车属具有限公司所述采购金额包括对其和其关联公司卡斯卡特（河北）货叉有限公司的采购金额

注 2：三菱物捷仕叉车（上海）有限公司所述采购金额包括对其和菱重叉车（上海）有限公司、三菱物捷仕叉车（上海）有限公司北京分公司等 4 家关联公司的采购金额

2017 年度

供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占采购总额比例	结算方式	合作期限	占供应商当期同类销售比重
宜兴法阿姆工业电池有限公司	电池	1,411.44	2.93%	电汇、转账或银行承兑汇票	2014 年开始合作至今	约 10%
卡斯卡特（厦门）叉车属具有限公司	属具、油缸、货叉等	1,005.47	2.09%	电汇、转账或银行承兑汇票	2008 年开始合作至今	约 3%
安徽和鼎机电设备有限公司	电池	533.99	1.11%	电汇、转账或银行承兑汇票	2014 年开始合作至今	约 2%
北京德龙电力设备有限公司	充电机	525.47	1.09%	电汇、转账或银行承兑汇票	2011 年开始合作至今	约 5%
深圳市理士新能源发展有限公司	电池	513.27	1.07%	电汇、转账或银行承兑汇票	2015 年开始合作至今	约 4%

注 1：卡斯卡特（厦门）叉车属具有限公司所述采购金额包括对其和其关联公司卡斯卡特（河北）货叉有限公司的采购金额

注 2：深圳市理士新能源发展有限公司所述采购金额包括对其和其关联公司安徽理士电源技术有限公司的的采购金额

2. 各自前五大供应商的基本情况、股权结构、实际控制人、主营业务及产品，上述供应商与公司是否存在关联关系

(1) 上述场内物流设备主要供应商的基本情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	主营业务及产品	是否与公司存在关联关系
韶关比亚迪实业有限公司	2009 年 11 月	3,000 万元	比亚迪汽车工业有限公司 100.00%	王传福	叉车及其配件、叉车模具及其配件的研究开发、制造、销售、维修、保养售后服务及租赁	否
安徽合力股份有限公司	1993 年 9 月	74,018.08 万元	安徽叉车集团有限责任公司 37.97% 香港上海汇丰银行有限公司 5.00% 其他合计 57.03%	安徽省国有资产监督管理委员会	工业车辆整机及其关键零部件的研发、制造和销售，以及配件服务、车辆租赁、再制造等后市场业务	否
杭叉集团股份有限公司	2003 年 5 月	86,639.59 万元	浙江杭叉控股股份有限公司 44.72% 杭州市实业投资集团有限公司 20.10% 其他合计 35.18%	仇建平	叉车、仓储车、牵引车、高空作业车辆、强夯机、无人驾驶工业车辆（AGV）等工业车辆产品及关键零部件的研发、生产及销售，同时提供智能物流整体解决方案以及包括产品配件销售、车辆修理、车辆租赁、再制造等在内的工业车辆后市场业务	否
三菱物捷仕叉车（上海）有限公司	1998 年 3 月	340 万美元	三菱物捷仕株式会社 100.00%	三菱重工集团	叉车及其零部件销售，以及维修、租赁等配套服务	否
丰田产业车辆（上海）有限公司	2003 年 4 月	133 万美元	株式会社丰田自动织机 75.19% 丰田通商株式会社 24.81%	株式会社丰田自动织机	叉车整车销售、租赁，以及零部件销售	否
上海海斯特叉	1997 年	1,906.78	海斯特-耶鲁毛	Alfred	生产、研究、开发与	否

供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	主营业务及产品	是否与公司存在关联关系
车制造有限公司	12 月	万美元	里求斯有限公司 74.72% HYSTER-YALE GROUP LIMITED 25.28%	M. Rankin, Jr.	设计各类叉车、物料输送设备及零部件	
上海壹米滴答快运有限公司	2015 年 8 月	60,000 万元	壹米滴答供应链集团有限公司 100.00%	杨兴运	货物运输代理，搬运装卸服务，供应链管理，仓储服务	否
安徽梯易优叉车有限公司	2014 年 6 月	1,500 万元	刘裕兢 66.50% 彭成久 33.50%	刘裕兢	叉车、工程机械的生产和加工；叉车、工程机械及配件的销售、维修及售后服务	否
菱重叉车（上海）有限公司	2004 年 3 月	250 万美元	MITSUBISHI LOGISNEXT ASIA PACIFIC PTE.LTD. 100%	三菱重工集团	以各种叉车、物流及搬运设备及其零配件为主的国际贸易、转口贸易、区内企业间的贸易及贸易代理	否

(2) 上述场内物流设备配件主要供应商的基本情况如下：

供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	主营业务及产品	是否与公司存在关联关系
安徽和鼎机电设备有限公司	2008 年 4 月	1,600 万元	安徽和安机电有限公司 60.00% 上海鼎虎能源科技有限公司 20.00% 淮南市金达力蓄电池有限责任公司 20.00%	安徽省国有资产监督管理委员会	电动叉车用蓄电池的生产、组装、加工、销售及售后服务	否
北京德龙电力设备有限公司	1997 年 5 月	150 万德国马克	瑞士瑞龙控股股份公司 42.50% 瑞士 ABG 控股股份公司 42.50% 北宁有限责任公司 15.00%	马尔库斯·克里斯特	电动牵引车配套用的充电机、锂电产品的研发、生产、销售、服务以及提供电动牵引车行业的电池能源系统解决方案	否
东莞市万富斯特轮胎有限公司	2007 年 5 月	50 万元	蒋晓东 100.00%	蒋晓东	生产、加工、制造、销售轮胎	否
合肥万达	2001	1,000	方业文 94.00%	方业文	起动用和牵引用铅	否

供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	主营业务及产品	是否与公司存在关联关系
蓄电池厂（普通合伙）	年 8 月	万元	张成 2.00% 张海峰 2.00% 张琴 2.00%		酸蓄电池的生产、销售、修理和租赁	
卡斯卡特（厦门）叉车属具有限公司	1987 年 3 月	909.14 万美元	卡斯卡特有限公司 100.00%	Cascade Corporation	开发、设计、制造、维护并修理叉车属具、叉车货叉、工程机械属具及其部件	否
三菱物捷仕叉车(上海)有限公司	1998 年 3 月	340 万美元	三菱物捷仕株式会社 100.00%	三菱重工集团	叉车及其零部件销售，以及维修、租赁等配套服务	否
上海景帆汽配有限公司	2008 年 7 月	50 万元	华景德 100.00%	华景德	叉车配件、电池、蓄电池、轮胎销售	否
上海蒙程贸易有限公司	2017 年 11 月	100 万元	王丹梦 100.00%	王丹梦	汽车配件销售	否
深圳市理士新能源发展有限公司	1999 年 4 月	61，621.3 万元	理士投资发展（深圳）有限公司 100.00%	董李	铅酸蓄电池的研发、生产、销售及租赁	否
宜兴法阿姆工业电池有限公司	2006 年 3 月	700 万美元	FAAM ASIA LIMITED 100%	Industrial S.p.A.	生产、研发铅酸蓄电池	否

（二）报告期内前五大供应商采购占比大幅提高的合理性，与韶关比亚迪实业有限公司等主要供应商交易合同的主要条款、定价方式、结算方式、付款周期等

1. 报告期内前五大供应商采购占比大幅提高的合理性

报告期内，公司向前五名供应商采购金额合计分别为 16,684.79 万元、37,814.89 万元、35,293.68 万元和 14,364.29 万元，占当期总采购金额比例分别为 34.67%、53.35%、51.42%和 46.72%，2018 年以来占比明显提高，主要原因系：

(1) 应国家环保要求提升和推进绿色新能源应用相关政策的影响，新能源场

内物流设备在物流搬运领域的运用比例逐步提升；为满足客户对新能源场内物流设备的租赁需求，公司在 2017 年下半年开始向比亚迪大量购入新能源场内物流设备以供出租，报告期内，公司向比亚迪的采购金额分别为 4,709.02 万元、18,809.80 万元、22,544.58 万元和 6,235.76 万元，占采购总额的比例分别为 9.78%、26.54%、32.85%和 20.38%，其中 2018 年、2019 年的采购金额及占比较 2017 年大幅增加，导致前五大供应商采购占比明显提高；

(2) 公司于 2015 年下半年开始重点发展场内物流设备租赁业务，报告期内，场内物流设备租赁业务的出租规模和收入占比均逐年提升。为满足业务开展需要，公司大量购入用于出租的场内物流设备，报告期内，公司场内物流设备采购金额分别为 27,933.95 万元、50,118.30 万元、45,133.58 万元和 19,127.47 万元，占比分别为 57.89%、70.57%、65.58%和 62.05%，其中，2018 年、2019 年的场内物流设备采购金额和占比较 2017 年明显增加，而公司 85%以上的场内物流设备采购由前二十大供应商提供，场内物流设备的采购占比的提升拉动了前五大供应商采购占比的提升。

2. 与韶关比亚迪实业有限公司等主要供应商交易合同的主要条款、定价方式、结算方式、付款周期等

报告期内，除二手整车及配件供应商外，公司与报告期各期前五大供应商交易合同的主要条款、定价方式、结算方式、付款周期等交易安排如下：

供应商名称	交易合同的主要条款	定价方式	结算方式	付款周期
韶关比亚迪实业有限公司	1. 交易标的：比亚迪牌电动叉车；2. 交付方式：合同约定交货期限内由供应商送达公司指定地点，公司书面签收，运费由供应商承担；结算政策：预付 10%货款，验收后 60 日内支付余款	依供应商的经销商统一报价清单确定	电汇、转账或银行承兑汇票	60 天
三菱物捷仕叉车（上海）有限公司	1. 交易标的：TCM、三菱、力至优品牌叉车；2. 交付方式：公司自提并承担运费；3. 结算政策：验收后 35-45 日内支付，部分合同存在 30%预付	依供应商的经销商统一报价清单确定	电汇、转账或银行承兑汇票	60 天
杭叉集团股份有限公司	1. 交易标的：杭叉牌叉车；2. 交付方式：合同约定交货期限内由供应商送达公司指定地点，公司书面签收，	依供应商的经销商统一报价清单确定	电汇、转账或银行承兑汇票	2020 年以前预付全款，不存在

供应商名称	交易合同的主要条款	定价方式	结算方式	付款周期
	运费由供应商承担；3. 结算政策：2020 年以前为实际送货前预付全款，2020 年以后为货到付款			付款周期：2020 年以后为 30 天
丰田产业车辆（上海）有限公司	1. 交易标的：丰田、BT 品牌品牌叉车；2. 交付方式：合同约定交货期限内由供应商送达公司指定地点，公司书面签收，运费由供应商承担；3. 结算政策：送货前预付 50%，验收后 60 日内支付余款	依供应商的经销商统一报价清单确定	电汇、转账或银行承兑汇票	60 天
安徽合力股份有限公司	1. 交易标的：KBZ、合力、宁波力达品牌叉车；2. 交付方式：公司自提并承担运费；3. 结算政策：预付全款	在供应商价格清单基础上根据实际情况议价	电汇、转账或银行承兑汇票	预付全款，不存在付款周期
安徽梯易优叉车有限公司	1. 交易标的：KBZ、梯易优品牌叉车；2. 交付方式：合同约定交货期限内由供应商送达公司指定地点，公司书面签收，运费由供应商承担； 3. 结算政策：每月结算并支付	在供应商价格清单基础上根据实际情况议价	电汇、转账或银行承兑汇票	30 天
菱重叉车（上海）有限公司	1. 交易标的：TCM、三菱、力至优品牌叉车；2. 交付方式：公司自提并承担运费；3. 结算政策：预付 30%，验收后 60 日内支付余款	在供应商价格清单基础上根据实际情况议价	电汇、转账或银行承兑汇票	60 天
上海海斯特叉车制造有限公司	1. 交易标的：海斯特、优特力品牌叉车；2. 交付方式：公司自提并承担运费；3. 预付 10%，验收后 60 日内支付余款	在供应商价格清单基础上根据实际情况议价	电汇、转账或银行承兑汇票	60 天

（三）报告期内前五大供应商变动的具体原因，是否存在合作终止的情况、终止原因，发行人是否对主要供应商存在依赖、合作是否具有可持续性，是否存在采购价格大幅提高的风险

1. 报告期内新增前五大供应商情况

序号	客户名称	成立时间	合作历史	获取业务合同的主要方式和途径	结算政策	交易是否可持续
1	杭叉集团股份有限公司	2003 年 5 月	2016 年 7 月开始合作	主动接洽	销售用车先货后款，月结；出租用车三方融资租赁付款	是，长期合作供应商
2	三菱物捷仕叉车	1998 年 3	2018 年 7 月开始合	因三菱物捷仕株式会社内部重组整合，公	销售用车先货后款，双月结；出	是，长期合作供应商

	（上海）有限公司	月	作	司 2017 年供应商—菱重叉车（上海）有限公司业务转移至三菱物捷仕叉车（上海）有限公司开展	租用车三方融资租赁付款	
3	上海海斯特叉车制造有限公司	1997 年 12 月	2019 年 5 月开始合作	主动接洽	销售用车预付 10%，验收后 60 日内支付余款；租赁用车三方融资租赁付款	是，长期合作供应商

2. 报告期内，公司前五大供应商变动的具体原因

(1) 杭叉集团

杭叉集团 2017 年不是前五大供应商，但 2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月分别为公司第三大、第四大和第二大供应商，主要原因是 2018 年以来，公司根据市场需求变化，以及租赁业务发展需要，加大了国产品牌设备采购力度，与国内叉车龙头企业杭叉集团深化合作，采购规模进一步扩大。

(2) 菱重叉车（上海）有限公司、三菱物捷仕叉车（上海）有限公司

菱重叉车（上海）有限公司是公司 2017 年第四大供应商，2018 年以后交易金额大幅减少，同时，三菱物捷仕叉车（上海）有限公司从 2018 年开始一直是公司前五大供应商，主要是由于 2018 年三菱重工集团内部调整，菱重叉车（上海）有限公司、优嘉力叉车（安徽）有限公司、安徽合叉叉车有限公司与公司的业务因其股权或业务调整并入三菱物捷仕叉车（上海）有限公司所致。

(3) 上海海斯特叉车制造有限公司

上海海斯特叉车制造有限公司 2020 年 1-6 月新进入公司前五大供应商，2020 年以来采购金额大幅提升，主要是因为公司以租赁业务为核心，采购的场内物流设备主要用于租赁，更青睐坚固耐用、性价比较高的产品，而海斯特是美洲地区最大的叉车品牌，其凭借坚固耐用的产品品质赢得广泛声誉，因此 2019 年 5 月建立战略合作关系后，公司将海斯特品牌叉车作为进口主打品牌进行重点推广，采购规模也随之增加。

(4) 安徽梯易优叉车有限公司

安徽梯易优叉车有限公司是公司 2017 年第三大供应商，2018 年不再是前五

大供应商，主要系随着新能源叉车市场接受度逐渐提高，公司与比亚迪、杭叉集团等国产叉车龙头企业的合作不断深化，更多选择采购比亚迪、杭叉品牌叉车，向安徽梯易优叉车有限公司采购场内物流设备的规模有所减少。

(5) 丰田产业车辆（上海）有限公司

丰田产业车辆（上海）有限公司 2017-2019 年均为公司前五大供应商，2020 年 1-6 月交易金额有所减少，不再是前五大供应商，主要系公司根据市场需求变化，以及租赁业务发展需要，主动调整产品结构，进口品牌设备采购规模相对减少所致。

韶关比亚迪实业有限公司、三菱物捷仕叉车（上海）有限公司、杭叉集团、丰田产业车辆（上海）有限公司、安徽合力股份有限公司、上海海斯特叉车制造有限公司等公司各期的前五大供应商，均为业内知名的场内物流设备供应商，公司主要通过业务渠道接洽的方式与上述供应商建立合作关系，目前合作关系良好、稳定，不存在合作终止的情况，考虑到公司对场内物流设备的需求将持续提升，预计未来可与上述供应商保持良好、稳定的合作态势。

上述场内物流设备供应商几乎都能生产所有种类、规格的叉车，对于相同类、型、规格的叉车，不同品牌之间不存在明显差异，存在高度的可替代性。公司作为场内物流设备租赁服务龙头企业，在叉车品牌和供应商的选择上具备一定的主导权，不存在对单一供应商产生依赖的情形，采购价格大幅提高的风险也较小。

（四）报告期内经营性租赁前五大供应商的基本情况、租赁数量、租赁金额及占比，签订合同的主要条款、租赁期、租赁价格等有关内容，相关的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》的相关规定

1. 报告期各期经营性租赁前五大供应商的情况

公司为了降低短期内一次性的投资资金压力，平衡公司的融资杠杆比例，降低偿债风险，向供应商租入一定数量的场内物流设备及电池组等。报告期内，公司经营租赁前五大的主要情况如下：

2020 年 1-6 月

序号	供应商名称	金额（万元）	金额占比	数量（台*月或组*月）	租赁产品
1	山重融资租赁有限公司	1,373.76	59.93%	6,074.96	叉车

序号	供应商名称	金额（万元）	金额占比	数量（台*月或组*月）	租赁产品
2	长兴太湖能谷科技有限公司	358.91	15.66%	7,166.01	电池组、充电机
3	上海慧航实业有限公司	91.24	3.98%	3,036.66	电池组
4	江苏海四达电源股份有限公司	66.30	2.89%	688.60	电池组
5	宁波利维能储能系统有限公司	29.38	1.28%	245.33	电池组
合　计		1,919.59	83.74%	17,211.56	

2019 年度

序号	供应商名称	金额（万元）	金额占比	数量（台*月或组*月）	租赁产品
1	山重融资租赁有限公司	2,669.04	62.48%	13,339.27	叉车
2	长兴太湖能谷科技有限公司	648.26	15.18%	10,961.36	电池组、充电机
3	江苏海四达电源股份有限公司	140.93	3.30%	1,138.98	电池组
4	上海蕙鑫机械设备有限公司.	86.35	2.02%	281.62	叉车
5	宁波利维能储能系统有限公司	64.55	1.51%	507.06	电池组
合　计		3,609.13	84.49%	26,228.28	

2018 年度

序号	供应商名称	金额（万元）	金额占比	数量（台*月或组*月）	租赁产品
1	山重融资租赁有限公司	2,795.56	92.61%	15,210.77	叉车
2	长兴太湖能谷科技有限公司	82.43	2.73%	1,407.48	电池组
3	宁波利维能储能系统有限公司	17.08	0.57%	162.97	电池组
4	洋浦重力物流有限公司	15.65	0.52%	15.12	叉车
5	上海胜蓓机械设备有限公司	9.39	0.31%	33.24	叉车
合　计		2,920.10	96.74%	16,829.59	

2017 年度

序号	供应商名称	金额（万元）	金额占比	数量（台*月或组*月）	租赁产品
1	山重融资租赁有限公司	1,818.22	80.77%	9,858.54	叉车
2	上海蕙鑫机械设备有限公司.	58.78	2.61%	186.28	叉车
3	长兴太湖能谷科技有限公司	30.13	1.34%	602.50	电池组
4	贺瑞物流设备(上海)有限公司.	28.15	1.25%	81.96	叉车
5	上海吉叉叉车有限公司	25.39	1.13%	84.92	叉车
合　计		1,960.68	87.10%	10,814.20	

注 1： 叉车及电池组主要按月租赁，对于部分少量不满月的租赁折算为月列示

注 2：表格中价格的单位为“元/台*月”或“元/组*月”，即租赁 1 台叉车或 1 组电池组 1 个月的价格

报告期内，公司经营租赁前五大供应商的基本情况及主要合同条款如下：

序号	供应商	基本情况	主要合同条款（包括主要条款、租赁期、租赁价格等）
1	山重融资租赁有限公司	成立于 2009 年，注册资本 110,000 万元	结算方式月结，租期 24 期、42 期，按照租赁产品的规格等定价
2	长兴太湖能谷科技有限公司	成立于 2016 年，注册资本 5,666.36 万元	结算方式月结，租期 36 期，按照租赁产品的规格等定价
3	上海慧航实业有限公司	成立于 2011 年，注册资本 1,000 万元	结算方式月结，租期 36 期，按照租赁产品的规格等定价
4	江苏海四达电源股份有限公司	成立于 1994 年，注册资本 28,346 万元	结算方式月结，租期 36 期，按照租赁产品的规格等定价
5	昆山汉智物流设备有限公司	成立于 2008 年，注册资本 1,008 万元	结算方式月结（合同约定先付租金，实际为收到客户货款后支付），租期以客户需求为导向，按照租赁产品的规格等定价
6	上海蕙鑫机械设备有限公司.	成立于 2015 年，注册资本 1,000 万元	结算方式月结，租期以客户需求为导向，基本是短租，按照租赁产品的规格等定价
7	宁波利维能储能系统有限公司	成立于 2015 年，注册资本 46,059.3654 万元	结算方式月结，租期 36 期，按照租赁产品的规格等定价
8	洋浦重力物流有限公司	成立于 2007 年，注册资本 800 万元	结算方式收到发票一周内支付，租期 3 个月，按照租赁产品的规格等定价

序号	供应商	基本情况	主要合同条款（包括主要条款、租赁期、租赁价格等）
9	贺瑞物流设备（上海）有限公司	成立于 2015 年，注册资本 400 万元	结算方式月结，租期以客户需求为导向，按照租赁产品的规格等定价
10	上海胜蓓机械设备有限公司	成立于 2016 年，注册资本 500 万元	结算方式月结，租期以客户需求为导向，基本是短租，按照租赁产品的规格等定价
11	上海吉叉叉车有限公司	成立于 2014 年，注册资本 100 万元	结算方式月结，租期以客户需求为导向，按照租赁产品的规格等定价

报告期内，公司与山重融资租赁有限公司、长兴太湖能谷科技有限公司等公司签订了多份经营租赁合同，其合同属于经营租赁的主要理由如下：

(1) 租赁合同中未约定租赁资产所有权的转移条款，租赁期满时，租赁资产的所有权不会转移给公司；

(2) 租赁合同中未约定公司拥有购买租赁资产的选择权，租赁到期日后，公司将不会购买该租赁资产；

(3) 公司与客户签订合同的期限一般为 1 年以内、24 个月、36 个月、42 个月，经营租赁租期最长为 42 个月的新能源叉车对应的公司会计政策的折旧年限为 8 年，其租赁期未占租赁资产使用寿命的大部分；

(4) 在租赁开始日，租赁收款额的现值与租赁资产的公允价值相差较大；

(5) 租赁资产属于通用设备，无需改造，出租方可以租赁给其他第三方；

由于公司与出租方签订的租赁协议，不符合融资租赁的任一条款，公司未将租入资产计价入账，按期支付租金时：

借：主营业务成本

贷：应付账款

将上述租赁设备作为经营租赁进行会计处理，符合《企业会计准则 21 号——租赁》的规定。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 访谈公司相关人员

我们取得了公司报告期各期的采购明细，通过访谈公司采购总监和财务总监，了解公司的主要采购内容、采购模式、结算方式、付款周期、主要供应商变动的原因及稳定性、经营租赁相关会计处理等。

(2) 查阅主要供应商采购合同

我们查阅公司与主要供应商签订的采购合同或采购订单，了解合同的主要条款、定价方式、结算方式、付款周期等；获取并查阅公司与报告期内经营性租赁前五大供应商的租赁合同，了解合同的主要条款、租赁期、租赁价格等有关内容。

(3) 查阅供应商公开档案

通过公开信息查阅公司报告期各期采购额70%以上的供应商的工商登记资料，了解主要供应商的基本情况、股权结构、实际控制人、经营范围，核查是否与公司及其董事、监事、高级管理人员存在关联关系。

(4) 对公司主要供应商实施函证程序

对主要供应商进行函证，核查主要供应商采购额与公司账面记录是否一致，采购内容是否真实、准确、完整。报告期内各期采购发函金额占总采购金额比例分别为 69.72%、68.91%、80.51%和 78.12%，回函确认金额占总采购金额比例分别为 58.96%、63.09%、77.78%和 74.52%。对未回函的样本执行替代测试程序，替代测试结果显示不存在重大异常情况；对回函不符的样本编制函证结果调节表，核实差异原因并获取相关的单据作为审计证据。

(5) 实地走访或视频访谈主要供应商

对公司报告期各期主要供应商进行视频访谈或实地走访，访谈供应商占各期采购金额的比例分别为 53.22%、73.55%、69.98%和 72.37%。通过访谈，核查相关供应商的基本信息、公司与供应商的采购往来情况、供应商是否与公司及其董事、监事、高级管理人员存在关联关系，同时获取了无关联关系的声明和承诺。

(6) 采购和付款内部控制测试

对公司各期的采购和付款业务流程涉及的控制措施实施穿行测试，在确保内控制度设计有效的前提下，获取了各测试节点的合同或订单、验收入库单据、发票、记账凭证、银行回执等材料，检查公司采购与付款的相关内控制度是否健全并得到有效执行。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司已补充披露报告期内与主要设备及配件供应商的采购往来情况及相关供应商的基本情况；报告期内，主要供应商与公司不存在关联关系；

(2) 2018 年以来前五大供应商采购占比明显提高，主要是受场内物流设备租赁市场需求变化以及公司租赁业务规模扩张影响，具有合理性；

(3) 报告期各期前五大供应商存在部分新增、新减的情况，与公司的业务需求情况相关；公司与主要供应商合作稳定，具有可持续性，不存在合作终止的情况，公司不存在对单一供应商产生依赖的情形，采购价格大幅提高的风险也较小；

(4) 公司关于经营性租赁的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

十二、(问题 20) 申报材料显示，报告期内，公司销售费用分别为 6,293.23 万元、8,143.40 万元和 9,425.24 万元，占营业收入的比例分别为 10.95%、11.15%和 10.58%。请发行人补充披露：(1) 销售费用与申请科创板上市的招股说明书存在的差异及差异原因；(2) 销售部门设置情况，包括销售人员数量、地区分布、职能分工等情况，销售人员职工薪酬与销售人员变动、人均工资的变动是否吻合，以及与当地平均薪酬水平的对比情况；(3) 报告期内销售费用中运输费用的构成明细，与客户约定运费承担方式的变化情况，量化披露运输费用与营业收入是否匹配，报告期内向前五大物流供应商支付的运费金额；(4) 结合报告期内营业收入增长与销售费用中差旅及交通费、业务招待费的增长情况，披露上述费用与营业收入增长是否匹配，销售费用是否涉及商业贿赂等违法违规行为；(5) 房屋租赁费与租赁房屋的匹配情况；(6) 租赁车年检上牌及保险费与租赁车数量的匹配情况；(7) 结合销售费用具体项目构成的对比情况，披露销售费用率高于同行业可比公司的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 补充披露销售费用与申请科创板上市的招股说明书存在的差异及差异原因

报告期内，公司除 2018 年的销售费用与申请科创板上市招股说明书（2019

年 6 月 27 日申报稿）披露数据存在差异外，不存在其他差异，其具体情况如下：

单位：万元

项　目	招股说明书披露数①	2019 年 6 月 27 日科创板招股说明书披露数②	差异金额①-②
职工薪酬	3,672.61	3,672.61	
房屋租赁费	1,184.13	1,184.13	
运输费	1,130.06	1,130.06	
差旅及交通费	885.74	885.74	
业务招待费	637.76	637.76	
租赁车年检上牌及保险费	285.23	285.23	
其他	347.86	262.04	85.82
合　计	8,143.40	8,057.58	85.82

公司 2018 年的销售费用中的其他金额为 347.86 万元，科创板上市招股说明书（2019 年 6 月 27 日申报稿）披露数为 262.04 万元，本次申报数大于上次科创板申报数 85.82 万元。其原因为本次申报对公司 2016-2018 年 20 次资产收购的会计处理按照追溯重述法进行调整，导致公司 2018 年收购上海桢灏、武汉利至友、上海越珩和苏州蔚蓝天 4 家公司业务时将购买价大于可辨认净资产公允价值份额的差额部分计入销售费用所致。

（二）销售部门设置情况，包括销售人员数量、地区分布、职能分工等情况，销售人员职工薪酬与销售人员变动、人均工资的变动是否吻合，以及与当地平均薪酬水平的对比情况

公司销售部门的设置情况如下：

一级部门	下属机构	职能分工介绍
国内事业中心	运营东部	负责上海、江苏、安徽、浙江、福建的业务
	运营南部	负责广东、广西、湖北、湖南、河南、四川、重庆、云南、贵州、广西、陕西的业务
	运营北部	负责河北、黑龙江、吉林、辽宁、北京、山西、山东、天津的业务
	综合服务管理部	负责在租资产的维护管理及成本控制、绩效考核、应收账款管理、运营成本管理等
国际事业中心	营业部	设置中东、非洲及东亚、中北欧、南美、东南亚及南亚、西欧、俄罗斯原独联体国家、北美及大洋洲八个大区，分别负责其对应业务

一级部门	下属机构	职能分工介绍
	运营部	设置快递科、单证科、运营科、支持科，协助外贸出口业务

报告期各期末，公司销售人员的地区分布情况如下：

单位：人

地区	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
华南地区	87	93	93	105
华东地区	72	67	69	83
华中地区	11	12	16	10
西南地区	16	11	11	11
华北地区	26	16	16	15
东北地区	7	5	9	12
西北地区	3	3	2	1
合 计	222	207	216	237

报告期各期末，公司华南地区和华东地区的销售人员人数较多，这与公司业务和收入主要来自于华南地区和华东地区相一致。

报告期内，公司销售人员职工薪酬与销售人员变动、人均薪酬变动情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额/数量	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
销售人员薪酬（万元）	1,571.63	3,798.47	3.43%	3,672.61	29.49%	2,836.20
销售人员数量（人）	215	212	-6.61%	227	5.58%	215
平均薪酬（万元/年）	14.62	17.92	10.74%	16.18	22.65%	13.19

注：上表销售人员数量=（期初人数+期末人数）/2，数量四舍五入取整；2020 年 1-6 月平均薪酬已进行年化处理

2017-2019 年，公司销售人员平均薪酬与各地平均薪酬水平的对比情况：

单位：万元/年/人

平均薪酬	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司华南地区	16.21	14.48	11.72
广州市	11.95	10.99	9.75

平均薪酬	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司华东地区	18.09	14.14	10.89
上海市	11.50	10.52	8.56
公司华中地区	13.90	13.29	8.05
武汉市	8.08	7.37	6.80
公司西南地区	16.51	13.21	11.19
重庆市	8.66	7.89	7.09
公司华北地区	14.84	15.32	10.50
天津市	10.80	10.07	9.45
公司东北地区	12.65	12.59	9.18
沈阳市	8.48	7.96	7.19
公司西北地区	12.37	11.51	13.08
西安市	9.24	8.38	7.53

注：可比地区平均薪酬来源于各地统计局或人力资源与社会保障局

从上述统计数据可以看出，报告期内各期，公司各区域内销售人员的平均薪酬均高于当地平均薪酬。

（三）报告期内销售费用中运输费用的构成明细，与客户约定运费承担方式的变化情况，量化披露运输费用与营业收入是否匹配，报告期内向前五大物流供应商支付的运费金额

报告期内，公司的运输费明细情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
租赁业务运费	512.82	1,057.13	736.35	547.07
场内物流设备及配件销售运费	208.06	477.95	393.71	306.31
合　计	720.87	1,535.08	1,130.06	853.38

公司销售费用中的运输费包括租赁业务和设备及配件销售业务发生的运输费用，前者为公司将租赁设备运抵至客户或其指定地点、客户退租后设备运回而发生的相关运费，后者主要为公司将销售的设备和配件从总部运至各分公司，进行用于日常的租赁及维修业务而发生的运费。公司与客户之间对于物流配送的约

定根据合作的类型、合作时间长短而存在差异，一般约定如下：

1. 租赁业务：根据租赁金额以及租赁时长决定，对于长租业务，如果价格不低于公司的指导价，则公司承担该次起租和退租的运费；短租业务一般由客户承担运费；

2. 场内物流设备及配件销售业务：依具体合同对运费承担方的约定决定，部分交易由供应商承担运费，部分则由公司承担；

3. 维修业务：一般由业务员送货上门并维修，不产生额外运费支出。

综上，报告期内，公司除对海外销售部分运输费用承担比例增加之外，与其他客户约定运费承担的方式未发生变化。

公司运输费与各类业务收入之间的对应关系情况如下：

单位：万元

类别	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
场内物流设备租赁	运费金额	512.82	1,057.13	736.35	547.07
	收入金额	30,037.97	56,539.76	39,826.83	24,961.10
	运费占收入比例	1.71%	1.87%	1.85%	2.19%
场内物流设备及配件销售	运费金额	208.06	477.95	393.71	306.31
	收入金额	8,800.40	20,925.25	20,669.15	20,102.65
	运费占收入比例	2.36%	2.28%	1.90%	1.52%

公司场内物流设备租赁对应的运输费占租赁收入的比例，2017 年相对较高，2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月相对稳定且相对于 2017 年降低的主要原因：一方面系公司业务扩张产生规模效应；另一方面系公司为了提高运输效率、降低运输成本，于 2018 年开始逐步增设了合肥和成都供应链基地，由此缩短了租赁设备的调度距离，降低了租赁设备的调度运费。

2017 年至 2020 年 1-6 月，场内物流设备及配件销售对应的运输费占对应的营业收入的比例逐步提高，主要原因：一方面系原来部分配件选择收费较低的小型物流公司，后期为了加快配送速度，提高运输效率，逐渐增加使用收费相对较高的快递快运公司；另一方面，部分海外客户原由客户承担运费的，改由公司承担运费。

报告期内，公司向前五大物流供应商采购情况如下：

2020 年 1-6 月

单位：万元

序号	运输公司名称	金额	占比
1	合肥市辉煌物流有限公司	115.28	15.99%
2	广州市云亮货物运输代理有限公司	107.35	14.89%
3	顺丰控股股份有限公司	71.11	9.87%
4	上海秉瞬物流有限公司	52.86	7.33%
5	天津市中天顺达物流有限公司	41.66	5.78%
合　计		388.26	53.86%

2019 年度

单位：万元

序号	运输公司名称	金额	占比
1	合肥市辉煌物流有限公司	146.18	9.52%
2	上海秉瞬物流有限公司	128.67	8.38%
3	广州市云亮货物运输代理有限公司	128.60	8.38%
4	顺丰控股股份有限公司	114.03	7.43%
5	天津市中天顺达物流有限公司	64.88	4.23%
合　计		582.37	37.94%

2018 年度

单位：万元

序号	运输公司名称	金额	占比
1	顺丰控股股份有限公司	126.39	11.18%
2	广州市番禺区南村朗云货物运输代理服务部	108.30	9.58%
3	天津市中天顺达物流有限公司	53.49	4.73%
4	德邦物流股份有限公司	53.02	4.69%
5	合肥市辉煌物流有限公司	41.22	3.65%
合　计		382.43	33.84%

2017 年度

单位：万元

序号	运输公司名称	金额	占比
1	广州市番禺区南村朗云货物运输代理服务部	105.81	12.40%
2	顺丰控股股份有限公司	84.81	9.94%
3	德邦物流股份有限公司	37.60	4.41%
4	上海智赢物流有限公司	24.96	2.92%
5	天津市中天顺达物流有限公司	23.44	2.75%
合　计		276.61	32.41%

报告期内，公司位于广州、天津、合肥的三个基地均选择就近的物流公司进行场内物流设备的运输服务；公司场内物流配件的运输一般使用顺丰控股、德邦物流等国内快递及物流方式进行运输；公司位于上海的业务量最大，对上海物流运输服务商的采购金额也相对较大。

综上，运输费用与营业收入、前五大物流供应商的分布与公司的业务布局是相匹配的。

（四）结合报告期内营业收入增长与销售费用中差旅及交通费、业务招待费的增长情况，披露上述费用与营业收入增长是否匹配，销售费用是否涉及商业贿赂等违法违规行为

1. 差旅及交通费、业务招待费增长情况分析

报告期内，公司营业收入增长与销售费用中差旅及交通费、业务招待费的增长情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	43,495.19	89,066.46	21.95%	73,037.08	27.08%	57,474.46
销售费用-差旅及交通费	463.84	977.29	10.34%	885.74	38.01%	641.80
差旅及交通费占营收比例	1.07%	1.10%		1.21%		1.12%
销售费用-业务招待费	280.30	766.53	20.19%	637.76	60.74%	396.76
业务招待费占营收比例	0.64%	0.86%		0.87%		0.69%

2018 年，公司销售费用中的差旅费及交通费、业务招待费的增长比例均大

于营业收入的增长率，主要原因系随着公司业务规模的扩增，对应的营业收入和销售差旅及交通费、业务招待费用也同步增长，但由于处于业务拓展阶段，销售差旅及交通费、业务招待费的增长比例高于营业收入增长比例；2019 年销售费用中的业务招待费用与营业收入的增长率基本保持一致，但差旅及交通费的增长比例稍低于营业收入的增长比例，主要原因系业务网点扩增以后，随着营销服务网点的扩增，缩短了与客户的服务半径，以及租赁业务的占比提升，由此差旅及交通费用的增长比率小于业务增长的比率所致；2020 年 1-6 月，受新型冠状病毒肺炎疫情影响，公司差旅交通活动及业务招待减少，销售费用中的差旅及交通费和业务招待费占营业收入的比例有所下降。综上所述，报告期内营业收入增长与销售费用中差旅及交通费、业务招待费的增长是相匹配的。

公司制定了《关于防止商业贿赂的管理规定》，在日常经营管理过程中，严格按照法律法规规范经营，对公司员工开展防止商业贿赂的培训，加强其合规开展业务的意识，防止员工发生商业贿赂、不正当竞争行为的风险。此外，公司与关键员工签署《廉洁承诺书》要求公司员工在业务开展过程中严格遵守《中华人民共和国刑法》等有关禁止商业贿赂行为规定，坚决拒绝行贿，坚决拒绝接受商业贿赂及其他不正当商业行为的相关馈赠。

报告期内，公司不存在因商业贿赂行为受到公安机关立案侦查、检察机关立案侦查或审查起诉以及受到法院判决处罚等情形。

（五）房屋租赁费与租赁房屋的匹配情况

报告期内，公司房屋租赁费与租赁房屋的匹配情况如下：

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
房屋租赁费（万元）	800.60	1,610.88	1,184.13	1,058.85
租赁房产年均面积（平方米）	73,166.14	63,250.74	43,135.46	38,613.77
年平均租金（元/平方米）	218.84	254.68	274.51	274.22

注：租赁房产年均面积=Σ（各处租赁房产面积*实际租赁月数/12）；2020 年 1-6 月的平均面积及租金已进行年化处理

如上表所示，报告期各期，公司租赁房产面积和房屋租赁费逐年增加，年平均租金分别为 274.22 元/平方米、274.51 元/平方米、254.68 元/平方米和 218.84

元/平方米，其中 2019 年较 2018 年有所下降，主要系 2018 年 9 月和 2019 年 6 月公司新租赁的合肥仓储基地面积较大，单价较低所致；2020 年 1-6 月，公司年平均租金相对较低，主要系受新型冠状病毒疫情影响，公司享受了部分租金减免所致。

综上所述，公司房屋租赁费与房屋租赁情况相匹配。

（六）租赁车年检上牌及保险费与租赁车数量的匹配情况

报告期内，随着租赁车辆数量的增加，公司销售费用中上牌费及年检费的金额也逐渐上升，其具体明细构成如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
年检上牌费	134.90	290.10	175.71	118.47
保险费	72.90	119.25	109.52	117.58
合　计	207.80	409.35	285.23	236.05

1. 租赁车年检上牌费与租赁车数量的匹配情况

根据国家质量监督检验检疫总局颁布的《特种设备目录》和《场（厂）内专业机动车辆安全技术监察规程》，场（厂）内专业机动车辆包括机动工业车辆和非公路用旅游观光车辆，其中，机动工业车辆指叉车，包括平衡重式叉车、前移式叉车、侧面式叉车、插腿式叉车、托盘堆垛车和三向堆垛车，不包括仓储车，因此仓储车不需要上牌，而且不同地区对场内物流设备需要上牌使用的场所也有具体规定，如佛山地区认定工厂厂区、旅游景区和游乐场所使用的场内物流设备才需上牌，因此报告期内公司实际支付年检费、上牌费的租赁车数量小于公司拥有的租赁车总数。报告期内，公司支付的租赁车年检上牌费与实际办理的租赁车数量匹配情况如下：

项　目	2020.6.30/ 2020 年 1-6 月	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度
期末租赁叉车数量（辆）	27,055	25,083	19,612	11,117
当期办理年检、上牌的租赁车数量（辆）	6,636	10,947	8,685	5,016
租赁车上牌费及年检费（万元）	134.90	290.10	175.71	118.47
当期办理年检、上牌的租赁车数	49.06%	43.64%	44.28%	45.12%

项　目	2020.6.30/ 2020 年 1-6 月	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度
量占期末租赁车辆比例				
平均价格（元/辆）	203.29	265.00	202.31	236.18

注：2020 年 1-6 月办理年检、上牌的租赁车数量占期末租赁车辆比例已进行年化处理

报告期内，2017 年至 2019 年办理年检、上牌的租赁车数量占当期末租赁车辆的比例相对稳定，处于 43%-46%之间；2020 年 1-6 月年后的比例为 49.06%，相对较高的主要原因为当期新增车辆较少，原有车辆到期后，当期车辆的加权平均数较大所致。

2018 年与 2020 年 1-6 月的平均单价基本一致；2017 年单价略高于 2018 年和 2020 年 1-6 月，是由于国家为了贯彻落实《国务院办公厅关于进一步加强涉企收费管理减轻企业负担的通知》（国办发〔2014〕30 号），部分地区如广东省发布了新的收费标准通知，对叉车上牌、年检的费用进行降低或者减免；而 2019 年单价略高于 2018 年和 2020 年，是由于公司 2019 年在合肥集中上牌较多，合肥上牌费用的价格略高于其他地区，由此导致差异。

因此，公司租赁车年检上牌及保险费与租赁车数量是相匹配的。

2. 保险费与租赁车数量的匹配情况

项　目	2020.6.30/ 2020 年 1-6 月	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度
办理保险的业务用汽车数量（辆）	149	300	258	288
汽车保险费（万元）	57.07	105.28	96.78	114.11
平均保费（元/辆）	3,830.13	3,509.42	3,751.16	3,962.21
期末租赁车数量（辆）	27,055	25,083	19,612	11,117
办理保险的租赁叉车数量（辆）	167	243	429	58
租赁叉车保险费（万元）	15.83	13.96	12.75	3.47
平均保费（元/台）	947.79	574.63	297.09	597.50

报告期内，公司的保险费支出包括为自有业务用汽车投保的汽车保险费和为出租叉车投保的叉车保险费，具体情况如下：

汽车保险费中包含公司向中国出口信用保险公司购买保险的费用，由于 2017

年的保费支出较高，导致 2017 年的汽车保险费和平均保费相对较高；公司 2020 年向中国出口信用保险公司支付的保险费用一次性计入当期费用，导致 2020 年 1-6 月的平均保费相对较高；此外，汽车保费包括交强险和商业险，主要与车辆价值、吨位等相关。

由于公司在与客户签订的租赁合同中有所约定，大部分租赁叉车的保险费由实际使用人即客户承担，因此公司每年实际办理保险的叉车数量较少。叉车保险费的平均保费 2017 年和 2019 年较为接近，2018 年最低，2020 年 1-6 月最高，主要原因系：一方面，在 2018 年之前，公司为叉车购买的主要为第三者责任险，从 2018 年开始，公司开始选择为部分叉车购买财产一切险，其费率明显低于第三者责任险；另一方面，公司从 2018 年开始，与新的保险公司商谈了长期稳定的合作方案，新合作的保险公司给予了公司较为优惠的第三者责任险费率。因此，从 2018 年开始公司的叉车平均保费会较 2017 年有所下降；2020 年 1-6 月，公司租赁叉车保的平均保费大幅上升的主要原因系，原与保险商谈的合作方案到期后，第三者责任险费率大幅上涨所致。

综上，租赁车年检上牌及保险费与租赁车数量是匹配的。

（七）结合销售费用具体项目构成的对比情况，披露销售费用率高于同行业可比公司的合理性

报告期内，公司与同行业上市公司销售费用率对比情况如下：

项　目	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售费用率	杭叉集团	5.57%	5.95%	5.83%	5.91%
	渤海租赁	0.29%	0.48%	0.47%	0.49%
	安徽合力	3.89%	4.87%	4.78%	4.97%
	华铁应急	13.40%	11.42%	8.87%	10.70%
	建设机械	0.79%	1.17%	1.91%	2.28%
	行业平均值	4.79%	4.78%	4.37%	4.87%
	公司	9.69%	10.58%	11.15%	10.95%

报告期内，公司与同行业的上市公司销售费用具体项目占营业收入比重对比情况如下：

项　目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	占营业收入比重	同行业平均值	占营业收入比重	同行业平均值	占营业收入比重	同行业平均值	占营业收入比重	同行业平均值
职工薪酬	3.61%	1.76%	4.26%	1.55%	5.03%	1.22%	4.93%	1.30%
房屋租赁费	1.84%	2.18%	1.81%	1.11%	1.62%	1.56%	1.84%	0.78%
运输费	1.66%	1.97%	1.72%	1.80%	1.55%	2.02%	1.48%	2.65%
差旅及交通费	1.07%	0.18%	1.10%	0.28%	1.21%	0.29%	1.12%	0.25%
业务招待费	0.64%	0.15%	0.86%	0.35%	0.87%	0.35%	0.69%	0.51%
租赁车年检上牌及保险费	0.48%		0.46%		0.39%		0.41%	
其他	0.35%	0.76%	0.37%	1.04%	0.48%	0.91%	0.47%	0.89%

与其他可比公司相比，公司销售费用中职工薪酬和房屋租赁费占营业收入比重较高。为激励员工开拓业务，公司的销售人员绩效与销售业绩挂钩。报告期内，公司经营规模逐步扩大，随着营业收入逐年增长，销售人员的薪酬福利也随之增加。再者，公司在全国各地设立了分、子公司以便服务当地的客户，各公司租赁服务经营地点、仓库的费用使得公司房屋租赁费较高。

同行业上市公司杭叉集团和安徽合力主营业务为从事叉车整车及其配件的研发、生产和销售，渤海租赁、华铁应急以及建设机械以设备租赁为主营业务，后三者与公司在业态上更具可比性。但是由于各家与下游客户关于运费的承担主体和具体下游客户所处行业、地域分布等存在差异，导致各家运输费用占营业收入的比例均存在较大差异。比如杭叉集团在报告内的运输费用占营业收入的比例各期均高于 2%，而安徽合力各期均低于 1%。建设机械的运输费占营业收入的比例很低，报告期各期均低于 0.5%；但华铁应急各期均高于 3%，又远高于行业平均水平。报告期内，公司运输费占营业收入比重低于行业平均水平，但处于行业中间的位置，主要是公司租赁客户市场分布广泛，设备调拨频繁导致发生的运费金额较高，符合公司自身经营的特征和需要。

报告期内，公司差旅及交通费金额较大，主要系公司的业务特性导致销售人员拜访、服务客户的差旅费用支出较大，同时总部与分子公司之间的频繁交流也产生了较多的差旅费用。因此，报告期内公司较同行业可比公司有更高比例的差旅及交通费支出。

另外，根据场内物流设备租赁业务需要，公司每年会产生一定金额的租赁车年检上牌及保险费支出，而同行业可比公司由于主营业务及业务模式与公司存在较大差异，不存在该项目的相关费用支出。

（八）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取并比对公司前次申报科创板和本次申报创业板的销售费用明细，核实是否存在差异以及具体差异金额；访谈公司财务总监了解造成销售费用存在差异的原因；复核公司因资产收购会计差错更正而调整的销售费用金额，关注该项调整是否符合企业会计准则的规定；

(2) 访谈公司销售部门负责人，了解公司销售业务人员构成、数量、地域分布和职能分工等情况，关注是否符合公司主营业务特征；获取并分析复核公司销售人员职工薪酬与销售人员变动、人均薪酬变动情况，核实是否具有合理性；按地区比对分析销售人员平均薪酬与当地平均人工薪酬水平是否存在差异，分析差异原因及合理性；

(3) 获得公司报告期内销售费用中运输费用的构成明细，查阅公司与客户签订的合同关于运费承担方式并核实是否存在变化情况，分析复核公司运输费用与营业收入的匹配关系；

(4) 获取并查阅公司报告期内的销售费用中差旅及交通费、业务招待费明细；访谈公司销售部门负责人和财务总监，了解差旅及交通费、业务招待费变化原因；分析复核公司差旅及交通费、业务招待费与营业收入的匹配关系；查阅公司制定的《关于防止商业贿赂的管理规定》，以及与关键员工签署的《廉洁承诺书》，通过网络查询、获取公司出具的关于报告期内不存在商业贿赂行为的声明，核查公司是否存在商业贿赂情况；

(5) 获取公司房屋租赁合同和房屋租赁费用明细，统计分析公司物业租赁面积和年均租金，分析房屋租赁费与房屋租赁面积的匹配关系；

(6) 获取公司租赁车年检上牌及保险费明细数据、公司各期末叉车数量和各期办理年检、上牌的租赁车数量、办理保险车辆数量数据，分析复核租赁车年检

上牌费与租赁车数量的匹配情况以及保险费与办理保险车辆的匹配情况；

(7) 访谈公司财务总监，了解公司与同行业上市公司销售费用率存在差异的主要原因；查阅同行业可比上市公司年报，结合公司与同行业上市公司销售费用具体构成占收入的比例，分析公司与同行业上市公司销售费用率是否存在差异以及差异形成原因，分析合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司销售费用与申请科创板上市的招股说明书存在的差异原因为 2018 年收购上海桢灏、武汉利至友、上海越珩和苏州蔚蓝天 4 家公司业务时将购买价大于可辨认净资产公允价值份额的差额部分计入销售费用所致；

(2) 公司销售人员职工薪酬与销售人员变动、人均工资的变动相吻合，均高于当地平均薪酬水平，公司销售人员薪酬水平符合其主营业务特征；

(3) 报告期内销售费用中运输费用主要由设备租赁运输费和设备及配件销售运输费构成，与客户约定运费承担方式的无重大变化，运输费用与营业收入相匹配；

(4) 公司报告期内营业收入增长与销售费用中差旅及交通费、业务招待费的增长是相匹配的，销售费用不涉及商业贿赂等违法违规行为；

(5) 公司报告期内房屋租赁费与租赁房屋相匹配；

(6) 公司报告期内租赁车年检上牌及保险费与租赁车数量相匹配；

(7) 公司报告期内销售费用中职工薪酬和房屋租赁费占营业收入比重较高，销售费用率高于同行业可比上市公司具有合理性。

十三、（问题 21） 申报材料显示，报告期内，公司管理费用分别为 6,429.63 万元、8,192.52 万元和 9,372.64 万元，占营业收入的比例分别为 11.19%、11.22%和 10.52%。请发行人补充披露：（1）报告期内管理人员平均薪酬情况，与同行业可比公司薪酬变动比较情况，是否存在关联方为公司分担费用的情况；（2）报告期内管理费用中办公费持续下降的原因，与公司经营水平是否一致；（3）结合报告期内营业收入增长与管理费用中差旅及交通费的增长情况，披露上述

费用与营业收入增长是否匹配；（4）其他费用中应酬费的主要内容、金额，管理费用是否涉及商业贿赂等违法违规行为；（5）股权激励的相关对象、是否包括实际控制人，是否是以换取服务为目的，股份支付对应的相关权益工具公允价值的确定依据及公允性，相关会计处理是否符合《企业会计准则-股份支付》规定；（6）结合管理费用具体项目构成的对比情况，披露管理费用率高于同行业可比公司的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）报告期内管理人员平均薪酬情况，与同行业可比公司薪酬变动比较情况，是否存在关联方为公司分担费用的情况

报告期内，公司管理人员的平均薪酬情况如下：

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理人员数量（人）	503	511	480	437
薪酬总额（万元）	2,489.08	6,672.68	6,176.71	4,519.78
平均薪酬（万元/年）	9.90	13.06	12.87	10.34

注：上表管理人员包括行政及管理人员和财务人员，管理人员数量=（期初人数+期末人数）/2，数量四舍五入取整；2020 年 1-6 月平均薪酬已进行年化处理

报告期内，公司管理人员工资由工资、奖金、津贴、社保、福利等构成，2017-2019 年管理人员平均薪酬呈逐年上升趋势；2020 年 1-6 月年化人均薪酬相对降低的主要原因系：受新型冠状病毒疫情的影响，部分人员疫情期间未能全勤工作而只发放基本工资；根据人力资源社会保障部、财政部和税务总局发布《关于阶段性减免企业社会保险费的通知》，公司享受了部分社会保险费用的减免。

报告期内管理人员平均薪酬与同行业可比公司薪酬变动比较情况如下：

单位：万元/年/人

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
杭叉集团	58.53	56.60	50.08
安徽合力	16.26	16.00	16.05
华铁应急	11.92	11.08	12.57

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
建设机械	21.43	14.96	12.13
可比同行业平均薪酬	27.03	24.66	22.71
公司	13.06	12.87	10.34

注：上表中可比公司的平均薪酬计算方式为：管理费用中的职工薪酬费用/[（期初人数+期末人数）/2]；同行业公司渤海租赁规模较大，其人均薪酬在百万级以上，没有可比性，故未进行对比；由于同行可比公司半年度报告未披露人员数量，因此未对 2020 年 1-6 月平均薪酬进行比较

从上述可比数据可以看出，公司平均薪酬低于可比公司平均水平，与华铁应急比较接近，主要原因系：公司分、子公司等分支机构遍布全国各地，员工层级结构中基层员工比例较其他可比上市公司高所致。除此之外，杭叉集团管理人员平均薪酬大幅高于其他可比公司，也在一定程度上拉高了可比公司平均薪酬水平。

报告期内，公司严格按照企业会计准则和公司财务核算制度对管理人员薪酬费用进行核算，不存在关联方为公司分担费用的情况。

（二）报告期内管理费用中办公费持续下降的原因，与公司经营水平是否一致

报告期内，公司管理费用中的办公费主要包括办公用品的费用、招聘费、会务费、水电费、生活开支、物业管理费等。报告期内各期，公司办公费金额分别为 629.25 万元、540.59 万元、525.87 万元和 290.37 万元，公司办公费持续下降的主要原因系：一方面，公司在持续扩张的背景下，规模效应开始显现；另外一方面，公司通过提升精细化管理水平，在国内事业中心内设立费用管控小组，将费用按照固定费用和非固定费用等维度进行事前控制，事中管控，事后分析。该运营小组在对以往年度公司的费用进行分析后，给予采购部门关于制定采购预算和控制费用的指导性建议，使办公成本进一步降低。

因此，公司规模扩张、业务增加，但办公费降低具有合理性，与公司经营水平一致。

（三）结合报告期内营业收入增长与管理费用中差旅及交通费的增长情况，披露上述费用与营业收入增长是否匹配

报告期内，营业收入增长与管理费用中差旅及交通费的增长情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	43,495.19	89,066.46	21.95%	73,037.08	27.08%	57,474.46
管理费用-差旅及交通费	255.81	601.28	44.40%	416.39	17.43%	354.57

2018 年公司营业收入增长 27.08%，管理费用中差旅及交通费用增长 17.43%，主要原因系公司减少无必要的差旅支出及严控费用报销所致；

2019 年公司营业收入增长 21.95%，管理费用中差旅及交通费用增长 44.40%，差旅及交通费大于营业收入增长率的主要原因系：一方面，公司新收购部分业务后加强了对下属网点的巡视管理以及新建的定期会议制度；另一方面公司申报科创板所进行的 IPO 核查导致差旅活动增加所致。

（四）其他费用中应酬费的主要内容、金额，管理费用是否涉及商业贿赂等违法违规行为

报告期内，管理费用中其他费用主要由应酬费、财产保险费、残疾人就业保证金等费用组成，其中应酬费的金额分别为 27.83 万元、24.34 万元、31.77 万元和 17.27 万元。应酬费的主要内容为公司经营过程中发生的业务招待费。报告期内，公司管理费用中的应酬费发生额与公司生产经营规模和加强费用管控要求相匹配。

公司制定了《关于防止商业贿赂的管理规定》，在日常经营管理过程中，严格按照法律法规规范经营，对公司员工开展防止商业贿赂的培训，加强其合规开展业务的意识，防止员工发生商业贿赂、不正当竞争行为的风险。此外，公司与关键员工签署《廉洁承诺书》要求公司员工在业务开展过程中严格遵守《中华人民共和国刑法》等有关禁止商业贿赂行为规定，坚决拒绝行贿，坚决拒绝接受商业贿赂及其他不正当商业行为的相关馈赠。

报告期内，公司不存在因商业贿赂行为受到公安机关立案侦查、检察机关立

案侦查或审查起诉以及受到法院判决处罚等情形。

（五）股权激励的相关对象、是否包括实际控制人，是否是以换取服务为目的，股份支付对应的相关权益工具公允价值的确定依据及公允性，相关会计处理是否符合《企业会计准则-股份支付》规定

报告期内，公司只有 2017 年涉及股份支付。股份支付通过实际控制人侯泽宽、侯泽兵将其持有的广州达泽的合伙份额转让给激励对象的方式进行，涉及的激励对象包括熊海斌等 7 人，具体情况如下：

序号	工商变更日期	转让方	受让方	广州达泽持股数（万股）	转让广州达泽的出资份额比例（%）	间接转让佛朗斯股本（万股）	每股公允价值（元/股）	转让价款（万元）	股权激励费用（万元）
1	2017 年 2 月	侯泽兵	熊海斌	890.5522	0.0796	0.7089	10.60	6.14	1.37
2	2017 年 2 月	侯泽兵	霞朝明	890.5522	0.4212	3.7510	11.19	32.50	9.49
3	2017 年 2 月	侯泽兵	张健	890.5522	0.4418	3.9345	11.19	34.00	10.04
4	2017 年 2 月	侯泽兵	姚得盈	890.5522	0.2240	1.9948	11.19	17.29	5.04
5	2017 年 2 月	侯泽兵	范家正	890.5522	0.1942	1.7295	11.19	15.00	4.36
6	2017 年 7 月	侯泽兵	辛华	890.5522	0.3368	2.9994	16.36	30.00	19.06
7	2017 年 7 月	侯泽宽	林丽娜	890.5522	0.3912	3.4838	16.36	39.00	17.98
合　计					2.0888	18.6019		173.93	67.34

从上述统计数据可以看出，股权受让对象为熊海斌等 7 名持股平台人员，其股份来源于实际控制人侯泽宽、侯泽兵持有广州达泽的股份转让，激励对象不包括实际控制人。

上述股权转让中，熊海斌受让股权的合同签订时间为 2016 年底，其公允价值依据 2016 年 12 月外部股东钟鼎创三增资入股价 10.00 元/股和 2017 年 1 月外部股东达晨创联、上海泽祯、珠海乾亨增资价格 11.19 元/股的平均值 10.60 元/股确定；霞朝明、张健、姚得盈和范家正受让股权的公允价值依据 2017 年 1 月外部股东达晨创联、上海泽祯、珠海乾亨增资价格 11.19 元/股确定；辛华和林丽娜受让股权的公允价值依据 2017 年 1 月外部股东达晨创联、上海泽祯、珠海乾亨增资价格 11.19 元/股和 2017 年 11 月外部股东沃土十号、中科一号、中科白云、百年人寿、朗闻京玠增资价格 21.53 元/股的平均值 16.36 元/股确定。实

际控制人侯泽宽、侯泽兵将持有广州达泽的部分股权转让给熊海斌、霞朝明、张健、姚得盈、范家正、辛华等 6 人均以换取服务为目的，转让给林丽娜不以换取服务为目的。

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》，股份支付是指企业为获取职工或其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确认的负债的交易。股份支付具有如下特点：股份支付是指企业与职工或其他方的交易；股份支付是以获取职工或其他方服务为目的交易；股份支付交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关。公司将报告期内熊海斌、霞朝明、张健、姚得盈、范家正、辛华等 6 人的增资入股价与公允价之间的差额确认为股份支付符合《企业会计准则-股份支付》的规定。虽然向林丽娜转让股权不以换取服务为目的，但公司基于谨慎性原则对林丽娜获得股份亦按照公允价值确认了股份支付费用。

（六）结合管理费用具体项目构成的对比情况，披露管理费用率高于同行业可比公司的合理性

报告期内，公司与同行业上市公司管理费用率对比情况如下：

项　目	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理费用率	杭叉集团	2.60%	3.36%	3.21%	3.33%
	渤海租赁	4.82%	4.76%	4.67%	5.50%
	安徽合力	2.73%	3.40%	3.39%	3.25%
	华铁应急	7.34%	6.21%	4.45%	4.17%
	建设机械	7.28%	8.11%	9.91%	9.11%
	行业平均值	4.95%	5.17%	5.13%	5.07%
	公司	8.29%	10.52%	11.22%	11.19%

报告期内，公司与同行业的上市公司管理费用具体项目占营业收入比重对比情况如下：

项　目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	占营业收入比重	同行业平均值	占营业收入比重	同行业平均值	占营业收入比重	同行业平均值	占营业收入比重	同行业平均值
职工薪酬	5.72%	2.48%	7.49%	2.69%	8.46%	2.75%	7.86%	2.68%
折旧及摊销费用	0.64%	0.33%	0.48%	0.37%	0.69%	0.36%	0.64%	0.37%

项　目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	占营业收入比重	同行业平均值	占营业收入比重	同行业平均值	占营业收入比重	同行业平均值	占营业收入比重	同行业平均值
办公费	0.67%	0.28%	0.59%	0.28%	0.74%	0.22%	1.09%	0.22%
差旅及交通费	0.59%	0.27%	0.68%	0.29%	0.57%	0.36%	0.62%	0.40%
装修支出	0.27%		0.27%		0.27%		0.31%	
中介费用	0.15%	0.64%	0.76%	0.74%	0.25%	0.85%	0.29%	0.90%
股份支付		1.00%		0.55%		0.33%	0.12%	
其他	0.24%	1.29%	0.25%	1.28%	0.23%	1.15%	0.25%	1.23%

与其他可比公司相比，公司管理费用中职工薪酬、折旧及摊销费用、办公费和差旅及交通费占营业收入比重较高，主要系为在全国范围开展场内物流设备租赁、维修业务，扩大公司的业务地域范围和增加客户基数，公司在全国范围的重点城市布设了较多分公司和网点，相应公司的分支机构里行政及管理人员较多，提高了管理费用的薪酬支出，以及折旧及摊销费用和办公费支出，同时，各分支机构管理人员较为频繁地与客户和总部之间进行往返沟通和交流，导致差旅及交通费支出也相对较高。

除此之外，公司位于全国各地的分支机构办公场所具有持续的装修支出，而同行业可比公司支出较少或无相应的支出，均未单独披露装修支出。

（七）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 访谈公司董事长和财务总监，了解公司管理人员薪酬政策；获取公司报告期内管理人员薪酬构成明细，比对公司管理人员平均薪酬与同行业可比公司薪酬变动情况，分析差异原因和合理性；获取公司关于管理人员薪酬核算的会计核算制度，核查管理人员薪酬核算的准确性；获取公司实际控制人、内部董事、内部监事和高级管理人员等关联方报告期内的个人银行账户资金流水，核查大额资金流水情况，关注是否存在与公司客户、供应商存在异常资金往来，并取得公司关联方出具的不存在为公司针对性地挑选暂无出租业务的叉车作为研发分担成本费用的声明；

(2) 访谈公司董事长和财务总监，了解公司报告期内管理费用中办公费持续下降的原因，是否符合公司经营需要；获取公司报告期内管理费用中办公费明细，核查具体构成变化是否符合公司业务实际；

(3) 访谈公司董事长和财务总监，了解公司报告期内管理费用中差旅及交通费的增长原因；获取公司报告期内管理费用中差旅及交通费的构成明细，核查金额变化是否与公司营业收入增长相匹配；

(4) 访谈公司董事长和财务总监，了解公司报告期内管理费用中应酬费的主要内容、金额以及变化原因；获取公司报告期内管理费用中差旅及交通费的构成明细，核查金额变化是否符合公司业务经营需要；查阅公司制定的《关于防止商业贿赂的管理规定》，以及与关键员工签署的《廉洁承诺书》，通过网络查询、取得公司出具的报告期内不存在商业贿赂行为被立案侦查或受到处罚的声明，核查公司是否存在商业贿赂情况；

(5) 取得报告期内通过员工持股平台广州达泽入股公司的股份转让合同和入股人员身份、入股原因、入股价格，以判断是否以换取服务为目的，核查入股人员是否包括公司实际控制人；查阅报告期内投资机构入股公司的相关合同，了解入股时间和入股价格以判断公司的公允价值；核查公司是否严格按照企业会计准的规定以公允价值对以换取服务为目的的员工入股确认了股份支付费用；

(6) 查阅同行业可比上市公司管理费用具体项目构成，统计公司与同行业可比上市公司管理费用具体项目构成占营业收入的比例，分析差异原因及合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司报告期内管理人员平均薪酬低于可比同行业平均薪酬，主要原因系公司分、子公司等分支机构遍布全国各地，员工层级结构中基层员工比例较其他可比上市公司高所致，人均薪酬水平符合企业实际经营情况；不存在关联方为公司分担费用的情况；报告期内管理人员人均年薪酬呈逐年增长趋势；

(2) 公司报告期内管理费用中办公费持续下降与公司经营水平一致；

(3) 报告期内营业收入变动与管理费用中差旅及交通费的变动均具有合理理由；

(4) 公司管理费用-其他费用中应酬费主要为业务招待费，不涉及商业贿赂等违法违规行为；

(5) 报告期内公司股权激励对象不包括实际控制人，除林丽娜以外的 6 名受让人均以换取服务为目的；股份支付对应的相关权益工具公允价值的确定依据合理，价值公允，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。虽然公司实际控制人通过广州达泽向林丽娜转让股份不以换取服务为目的，但是公司基于谨慎性原则亦按照股权激励确认了股份支付费用；

(6) 公司管理费用中职工薪酬占比较高，管理费用率高于同行业可比公司的具有合理性。

十四、（问题 22） 申报材料显示，报告期内，公司研发费用分别为 1,647.36 万元、2,268.15 万元和 2,774.59 万元，占营业收入的比例分别为 2.87%、3.11%和 3.12%。请发行人补充披露：（1）研发领料和将材料投入研发活动过程的会计核算方法，是否存在将其他费用混入研发费用的情形；（2）报告期内研发人员数量及研发人员薪酬变动的原因；（3）各期研发费用中可以加计扣除的金额，研发费用是否经相关税务机关审核，研发费用相关的内部控制情况；（4）折旧及摊销费用的具体构成、计算过程；（5）材料及房租费用的具体构成、租赁房产所在地、是否为研发专用房屋、是否与经营用房产混同；（6）结合研发费用具体项目构成的对比情况，披露研发费用率低于同行业可比公司的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）研发领料和将材料投入研发活动过程的会计核算方法，是否存在将其他费用混入研发费用的情形

1. 研发领料和将材料投入研发活动过程的会计核算方法

公司是一家物联网创新和数字化驱动的场内物流设备运营管理公司，主营业务不涉及生产制造。公司研发项目均是运营管理软件系统，仅在测试车辆且没有现成可用的工具或物料时才涉及研发领料。报告期内仅在 2018-2019 年度有研发领料的情况，其中 2018 年度研发测试材料费为 1.76 万元，2019 年度为 4.74 万元。根据研发项目需求，研发人员实际发生研发测试活动时领用物料，财务部复

核无误后根据材料的实际用途予以入账，并计入相应的研发项目。研发领料全部进入研发费用明细科目——材料与房租费用中的研发测试材料费进行核算。

2. 是否存在将其他费用混入研发费用的情形

(1) 研发费用的核算范围

报告期内，公司根据研发项目相关会计核算办法、流程及政策，明确研发支出的核算范围。研发支出主要包括与研发活动相关的职工薪酬、材料费用、燃料动力费、折旧及摊销费用、外包与合作研发费用以及为研发活动支出的差旅、会务费等其他费用。公司研发支出仅核算与研发项目和研发活动相关的费用，在会计政策层面严格区分于营业成本和其他期间费用。

(2) 研发费用的分摊

公司对研发支出实行专门管理，以研发项目为核算单元，建立了完整的研发投入核算体系。在研发项目立项时，确定唯一的项目编码，后续研发活动支出按照研发项目分别以支出类型进行独立的预算、审批及归集。公司对研发投入按照项目进行管理，即把为研发项目投入的直接费用和间接相关费用纳入研发费用核算。

(3) 研发费用的内控制度

公司制定了《研究开发费用专用核算管理制度》、《研发管理制度》、《研发人员绩效考核奖励办法》、《公司知识产权保护条例》和《研发资金管理办法》等研发支出的相关内控管理制度。针对研发项目的资金支出，建立了从项目立项、费用预算、支出审批及财务核算的内部控制制度，严格按照研发支出的用途、性质据实归集及列支研发支出，以上控制措施在保障公司能够分项目准确地划分和核算各项研发支出的基础上，亦能够实现研发活动与生产经营活动之间清晰的划分，保证每笔研发支出的可追溯性。

综上所述，公司已建立健全有效的研发相关审批及控制制度，按照项目对研发支出进行归集核算，根据项目预算及实际需求进行研发支出的申请及逐级审批，研发相关职工薪酬、折旧摊销、费用支出与生产经营活动间划分清晰，相关核算具备应有的准确性，不存在将其他费用混入研发费用的情形。

（二）报告期内研发人员数量及研发人员薪酬变动的原因

报告期内，公司研发费用中研发人员薪酬明细构成如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
薪酬总额（万元）	576.00	1,072.34	989.02	843.36
平均人数（人）	116	115	117	106
人均薪酬（万元/年）	9.93	9.32	8.45	7.96
人均薪酬（万元/月）	0.83	0.78	0.70	0.66
人均薪酬（月）增长率	6.50%	10.31%	6.25%	

注：平均人数=（期初人数+期末人数）/2，数量四舍五入取整；2020 年 1-6 月人均薪酬已进行年化处理

报告期内，公司研发人员数量较为稳定，报告期内未发生重大变动。研发人员薪酬变动主要是由于人均薪酬上涨，导致薪酬增加。

（三）各期研发费用中可以加计扣除的金额，研发费用是否经相关税务机关审核，研发费用相关的内部控制情况

1. 各期研发费用中可以加计扣除的金额

报告期各期公司研发费用加计扣除金额情况如下：

单位：万元

项　目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
研发费用账面金额①	2,774.59	2,268.15	1,647.36
加计扣除申请表金额②	2,751.22	2,228.57	1,647.36
差异①-②	23.37	39.58	

注：由于相关税务机关按年度审核研发费用加计扣除金额，2020 年上半年公司已申报研发费用加计扣除，但尚未经相关税务机关审核

报告期内，公司 2018、2019 年研发费用账面金额与加计扣除申请表金额存在小额差异，且申请表金额均小于研发费用账面金额；2017 年不存在差异。

2018 年和 2019 年研发费用账面金额与加计扣除申请表金额差异较小，主要原因由两部分构成：一方面，存在部分研发人员在子公司领取工资，子公司不具有高新技术企业资格，无法申请加计扣除；另一方面，根据国家税务总局发布的《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告

2017 年第 40 号），其他相关费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%，故公司在申报研发费用加计扣除时将其他费用的超额部分进行了剔除。

2. 研发费用是否经相关税务机关审核

根据《企业所得税优惠政策事项办理办法》（国家税务总局 2018 年第 23 号）相关规定，公司研发费用加计扣除企业优惠事项采取“自行判别、申报享受、相关资料留存备查”的办理方式。

公司 2017-2019 年度研发费用加计扣除金额已经广州安然税务师事务所有限公司审计，并出具汇算清缴报告。公司在进行年度汇算清缴过程中，相关税局并未针对研发费用加计扣除金额事项提出异议。公司已将留存备查资料归集齐全并整理完成，以备税务机关日后核查。

因此，公司研发费用已经相关税务机关审核。

3. 研发费用相关的内部控制情况

公司已建立健全有效的研发活动相关审批及控制制度，按照项目对研发支出进行归集核算，根据项目预算及实际需求进行研发支出的申请及逐级审批，研发相关职工薪酬、折旧摊销、费用支出与生产经营活动间划分清晰，相关核算具备应有的准确性。详见本审核问询函回复十四(一)2(3)之说明。

（四）折旧及摊销费用的具体构成、计算过程

1. 折旧及摊销费用的具体构成

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
研发用车折旧	737.66	96.74%	1263.02	96.66%	846.15	96.28%	462.35	93.99%
软件摊销费	24.85	3.26%	43.64	3.34%	32.69	3.72%	29.59	6.01%
合　计	762.51	100.00%	1306.66	100.00%	878.84	100.00%	491.94	100.00%

报告期内，公司研发费用中折旧及摊销费用中包括研发用车折旧和软件摊销费。研发用车折旧为用于研发过程中使用叉车的折旧金额，软件摊销费为研发过程中使用软件的摊销。

2. 研发用车折旧的计算过程

(1) 研发用叉车的定义与功能

在 F 系列智能管理系统的研发过程中，需要结合模拟场景和实际环境对系统功能进行不断地测试和调配。相关的测试用叉车，则定义为研发用叉车。

公司研发用车主要用于违规操作提示及报警、安全驾驶和离位停机功能、驾驶员身份识别、车辆故障提示及报警、GPS 定位监控及远程管理等研发事项。

(2) 研发用叉车的选用

研发部门相关人员针对研发 F 系列智能管理系统中的各种功能，结合模拟场景和实际环境，有针对性地挑选暂无出租业务的叉车作为研发用车，并明确用车期间。

(3) 研发用车数量及折旧摊销基本情况

年度	期末研发用车数量（台）	研发用车折旧金额（万元）
2017 年度	875.00	462.35
2018 年度	902.00	846.15
2019 年度	1,444.00	1,263.02
2020 年 1-6 月	1,631.00	737.66

3. 软件摊销费的计算过程

为了满足公司的经营需要，公司结合自身及外部技术，共同研发了不同功能的系统软件，各系统软件间的相互协同形成了完整的物联网+信息化体系。

报告期内，公司不断研发升级各系统的功能，在 F 系列智能管理系统、租赁管理系统等项目的研发过程中，在各系统上结合模拟场景和实际环境进行不断地测试和调配，以实现 F 系列智能管理系统及租赁管理系统等系统的多种功能实现、优化，并确保不同软件之间的连动及整体顺畅运行，从而进一步实现物联网+信息化体系的优化。故将上述不同软件所计提的摊销金额计入研发费用。报告期内，软件摊销额如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
软件摊销金额	24.85	43.64	32.69	29.59

（五）材料及房租费用的具体构成、租赁房产所在地、是否为研发专用房屋、是否与经营用房产混同

1. 材料及房租水电费的具体构成

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
房租及水电费	96.19	216.73	150.16	138.79
网络通信费	48.76	23.41	4.32	0.06
其他		4.74	1.76	
合　计	144.95	244.88	156.24	138.85

2. 租赁房产所在地、是否为研发专用房屋、是否与经营用房产混同

报告期内，研发租赁房产所在地分布在广州番禺总部和各地投入叉车进行研发测试的分公司，前五大研发租赁房产明细如下：

2020 年 1-6 月

租赁房产所在地	使用机构	是否为研发专用房屋	是否与经营用房产混同	研发人员数量（人）	公司人员数量（人）	租金（万元）	计入研发费用金额（万元）
广州番禺	总部	否	是	44	184	231.93	55.38
成都	成都分公司	否	是	4	27	20.18	3.03
武汉	武汉分公司	否	是	5	33	17.99	2.70
上海	上海闵行分公司	否	是	3	20	14.94	2.24
北京	北京分公司	否	是	3	20	13.76	2.06

2019 年度

租赁房产所在地	使用机构	是否为研发专用房屋	是否与经营用房产混同	研发人员数量（人）	公司人员数量（人）	租金（万元）	计入研发费用金额（万元）
广州番禺	总部	否	是	43	144	307.81	91.99
上海	上海闵行分公司	否	是	4	20	46.45	9.29
成都	成都分公司	否	是	2	10	41.86	8.37
常州	常州分公司	否	是	3	15	33.70	6.74
武汉	武汉分公司	否	是	3	15	29.01	5.80

2018 年度

租赁房产所在地	使用机构	是否为研发专用房屋	是否与经营用房产混同	研发人员数量（人）	公司人员数量（人）	租金（万元）	计入研发费用金额（万元）
广州番禺	总部	否	是	53	227	353.13	82.48
昆山	昆山分公司	否	是	12	120	68.24	6.82
上海	上海分公司	否	是	1	10	60.75	6.08
北京	北京分公司	否	是	3	30	27.54	2.75
上海	上海闵行分公司	否	是	4	32	18.63	1.86

2017 年度

租赁房产所在地	使用机构	是否为研发专用房屋	是否与经营用房产混同	研发人员数量（人）	公司人员数量（人）	租金（万元）	计入研发费用金额（万元）
广州番禺	总部	否	是	53	235	306.43	69.18
上海	上海分公司	否	是	1	10	85.81	8.58
昆山	昆山分公司	否	是	12	120	77.93	7.79
北京	北京分公司	否	是	3	30	29.31	2.93
上海	上海闵行分公司	否	是	4	32	19.33	1.93

研发租赁房产用于总部研发部门研发和分公司叉车研发测试，分布在广州番禺总部与各地分公司。由于企业租赁房屋用于日常办公以及研发使用，存在将经营用房产、研发房屋混同的情况。公司根据研发人员数量占各公司人员数量比率对各混用房屋租金进行分配。随着投入研发测试叉车规模的扩大，测试用地逐年上升，研发房屋租金呈现逐年扩大的趋势，与公司实际情况相符。

(六) 结合研发费用具体项目构成的对比情况，披露研发费用率低于同行业可比公司的合理性

1. 报告期内，公司研发费用具体项目构成

报告期内，公司研发费用具体项目构成明细如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

项　目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	576.00	38.52%	1,072.34	38.65%	989.02	43.60%	843.36	51.19%
材料及房租费用	144.95	9.69%	244.87	8.83%	156.24	6.89%	138.85	8.43%
折旧及摊销费用	762.51	51.00%	1,306.65	47.09%	878.84	38.75%	491.94	29.86%
其他	11.77	0.79%	150.73	5.43%	244.05	10.76%	173.21	10.51%
合　计	1,495.23	100.00%	2,774.59	100.00%	2,268.15	100.00%	1,647.36	100.00%

报告期内，研发费用明细主要由职工薪酬、材料及房租费用、折旧及摊销费用和其他四项构成。

2. 报告期内，同行业可比公司研发费用具体项目构成

报告期内，同行业可比公司研发费用具体项目构成明细如下：

单位：万元

杭叉集团	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资、福利及保险费	6,542.36	31.69%	10,868.03	30.30%	7,926.41	26.03%	5,644.59	22.66%
材料费	11,592.94	56.15%	19,616.42	54.69%	17,172.98	56.40%	14,212.60	57.06%
折旧、摊销	289.07	1.40%	457.31	1.27%	579.10	1.90%	542.37	2.18%
其他	2,222.69	10.77%	4,929.06	13.74%	4,768.90	15.66%	4,508.48	18.10%
合　计	20,647.05	100.00%	35,870.83	100.00%	30,447.39	100.00%	24,908.05	100.00%
安徽合力	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资薪酬	8,281.56	37.56%	18,535.62	37.64%	15,300.99	38.85%	12,343.41	38.06%
材料费	9,864.63	44.75%	16,161.66	32.82%	15,246.40	38.71%	11,176.32	34.46%
无形资产及长期待摊费用摊销	468.49	2.13%	1,143.79	2.32%	1,290.82	3.28%	1,270.57	3.92%
折旧费	527.77	2.39%	871.26	1.77%	795.92	2.02%	690.31	2.13%
其他	2,903.87	13.17%	12,531.94	25.45%	6,748.90	17.14%	6,949.36	21.43%
合　计	22,046.32	100.00%	49,244.27	100.00%	39,383.03	100.00%	32,429.97	100.00%
华铁科技	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接投入	203.76	12.86%	756.53	25.78%	411.24	23.64%	240.77	15.50%

杭叉集团	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	608.30	38.39%	737.07	25.11%	356.81	20.51%	330.09	21.25%
折旧与摊销	91.46	5.77%	78.54	2.68%	11.02	0.63%	5.53	0.36%
其他	680.97	42.98%	1,362.73	46.43%	960.47	55.21%	977.14	62.90%
合　计	1,584.48	100.00%	2,934.87	100.00%	1,739.54	100.00%	1,553.53	100.00%
建设机械	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	金额	占比	金额
材料	1,009.44	17.42%	2,456.54	25.74%	1,689.57	19.82%	847.61	14.27%
职工薪酬	2,025.37	34.96%	4,076.88	42.72%	3,015.44	35.37%	2,367.74	39.86%
折旧	2,179.54	37.62%	1,958.51	20.52%	2,820.11	33.08%	1,944.64	32.73%
摊销	81.23	1.40%	114.69	1.20%	120.49	1.41%	91.25	1.54%
其他	497.72	8.59%	937.75	9.83%	880.70	10.33%	689.48	11.61%
合　计	5,793.31	100.00%	9,544.37	100.00%	8,526.30	100.00%	5,940.72	100.00%

报告期内，公司与同行业可比公司的研发费用率对比情况如下：

单位：万元

项　目	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
研发费用率	杭叉集团	4.03%	4.05%	3.61%	3.56%
	安徽合力	4.06%	4.86%	4.07%	3.74%
	华铁应急	2.63%	2.54%	1.96%	2.24%
	建设机械	3.77%	2.94%	3.83%	3.25%
	行业平均值	3.62%	3.60%	3.37%	3.20%
	公司	3.44%	3.12%	3.11%	2.87%

注：同行业可比上市公司财务数据来源于公开披露的年度报告及半年度定期报告；渤海租赁报告期内不存在研发投入

报告期内，公司研发费用率与行业平均水平较为接近，公司研发项目集中于系统软件的研发、测试和应用，导致公司研发费用率略低于知名叉车企业杭叉集团、安徽合力，主要原因系：

第一，同行业可比公司如杭叉集团、安徽合力主要以叉车、配件及相关设备

的研发、生产和销售为主要业务，其中设计和生产环节涉及对具体产品的开发工作，与公司的业务特点、研发性质、研发周期存在显著差异，导致其研发费用率略高于公司。

第二，建设机械报告期内除经营建筑与施工机械的租赁外，同时还兼有筑路设备和起重机销售、钢结构产品生产销售、路面工程服务等业务，与公司的业务性质、研发性质、研发周期存在一定差异，材料投入较大，导致其研发费用率略高于公司。

第三，华铁应急以建筑施工类设备的租赁为主要业务，业务模式与公司较为接近，其在报告期的研发投入与公司相近，但因租赁收入规模高于公司，其研发费用率较公司略低。

综上所述，公司研发费用率与同行业可比公司存在一定差异，系由于行业特性以及研发项目的差异所致，差异原因合理，符合公司经营及行业特点。

（七）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 查阅公司财务报告，分析公司研发领料的特点；访谈公司财务总监，了解研发领料和将材料投入研发活动的过程及会计核算方法；查阅公司财务会计制度和研发费用内部控制制度，了解研发项目相关会计核算办法、流程及政策以及研发费用的核算范围、分摊方法，核查研发费用内控制度执行情况，确认是否存在将其他费用混入研发费用的情形；

(2) 获取公司研发费用中研发人员薪酬明细，分析其构成情况；访谈公司财务总监和研发部门负责人，了解报告期内研发人员数量及研发人员薪酬变动的原因；

(3) 获取公司最近三年及一期所得税纳税申报表，统计报告期各期研发费用金额和加计扣除金额，并进行对比分析，了解其差异原因；查阅研发费用经相关税务机关审核的相关政策，了解公司报告期期内研发费用是否经相关税务机关审验；查阅公司研发费用内控制度，并评价其有效性；

(4) 了解职工薪酬、固定资产折旧、软件摊销费、房租租赁等费用分摊至研

发费用的原理及过程，并对分摊情况进行复核；

(5) 访谈公司财务总监， 取得研发租赁房产明细、统计研发租赁房产所在地分布信息，确认是否为研发专用房屋、是否与经营用房产混同；

(6) 查询同行业可比公司公开披露资料，统计其研发费用率信息，与公司研发费用率进行对比分析，确认是否存在较大差异以及合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司研发项目均为运营管理软件系统，基本上不涉及研发领料。公司研发费用核算清晰不存在将与研发无关的其他费用混入研发费用核算的情形；

(2) 报告期内，公司研发人员数量较为稳定，未发生重大变动。研发人员薪酬变动主要由于人均薪酬上涨，导致薪酬增加；

(3) 报告期内，由于相关税务机关是按年度审核研发费用加计扣除金额，2020 年上半年公司已申报研发费用加计扣除，但尚未经相关税务机关审核。除此以外，2017-2019 年度公司研发费用已经相关税务机关审核。研发费用相关的内部控制有效；

(4) 公司研发费用中折旧及摊销费用和材料及房租费用的具体构成、计算过程符合相关会计准则的要求；

(5) 研发租赁房产用于总部研发部门研发和分公司用于叉车研发测试，分布在广州番禺总部与各地分公司。由于企业租赁房屋用于日常办公以及研发使用，存在将经营用房产、研发房屋混同的情况，与公司实际情况相符；

(6) 公司研发费用率与同行业可比公司存在一定差异，系由于行业特性以及研发项目的差异所导致。上述差异具备合理性，符合公司实际经营情况及行业特点。

十五、(问题 23) 申报材料显示，报告期内，公司财务费用分别为 1,931.43 万元、3,623.76 万元和 5,927.73 万元，占营业收入的比例分别为 3.36%、4.96%和 6.66%。请发行人补充披露：（1）财务费用逐年增长的原因及合理性；（2）财

务费用中主要利息支出对应的融资租赁或借款项目、计算过程、长期应付款与利息支出是否匹配；（3）利息收入的计算过程。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）财务费用逐年增长的原因及合理性

1. 报告期内，公司财务费用构成如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
利息支出	3,597.19	6,258.00	3,782.30	2,025.97
减：利息收入	100.43	332.88	197.26	117.27
汇兑损益	-21.09	-36.02	5.63	-3.20
手续费及其他	17.43	38.64	33.09	25.94
合　计	3,493.10	5,927.73	3,623.76	1,931.43
营业收入	43,495.19	89,066.46	73,037.08	57,474.46
财务费用率	8.03%	6.66%	4.96%	3.36%

由上表可见，公司财务费用逐年增长系利息支出逐年增长所致。公司为把握市场机遇，快速占有市场份额，充分利用融资租赁以及银行长期借款等融资方式快速扩充设备租赁规模。报告期内，公司融资租赁借款以及长期银行借款余额（不包含基建项目长期银行借款）分别为 36,479.10 万元、68,346.26 万元、94,941.77 万元、94,974.25 万元；公司融资租入的通用设备原值分别为 44,969.50 万元、89,823.75 万元、119,532.44 万元、132,917.50 万元。

2. 报告期内，公司利息支出与融资规模匹配情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
利息支出	3,597.19	6,258.00	3,782.30	2,025.97
融资租赁借款平均余额	89,190.70	77,887.93	51,329.61	26,381.03
长期银行借款平均余额	5,767.31	3,756.08	1,083.07	385.30
融资借款平均余额合计	94,958.01	81,644.01	52,412.68	26,766.33
平均利率	3.79%	7.66%	7.22%	7.57%

注：长期银行借款不包含基建项目长期银行借款（利息资本化）

报告期内，公司平均利率保持平稳，未见异常波动。

综上所述，公司为进一步扩大租赁市场份额并提升综合竞争力，公司通过多种融资渠道快速扩充自身租赁资产规模，具备合理商业逻辑；另外，报告期内利息支出与融资规模相匹配。因此，公司财务费用逐年增长是合理的。

（二）财务费用中主要利息支出对应的融资租赁或借款项目、计算过程、长期应付款与利息支出是否匹配

1. 报告期内，公司的利息支出主要系融资租赁和银行借款产生的利息支出，具体如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
利息支出	3,597.19	6,258.00	3,782.30	2,025.97
融资租赁利息	3,425.17	5,974.27	3,712.53	2,025.50
长期借款利息	172.03	283.73	69.77	0.47

2. 报告期各期主要的利息支出对应的融资租赁项目、借款项目，以及计算过程、长期应付款与利息支出是否匹配。

(1) 长期应付款与利息支出的匹配性分析

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
长期应付款-应付融资租赁款	89,190.70	77,887.93	51,329.61	26,381.03
利息支出	3,425.17	5,974.27	3,712.53	2,025.50
比例	3.84%	7.67%	7.23%	7.68%

注：此处的长期应付款-应付融资租赁款包含了一年内到期的非流动负债中的应付融资租赁款，以及长期应付款中的应付融资租赁款，计算公式=（期初数+期末数）/2

由上表可见，报告期内，平均利率基本保持平稳。

报告期内，长期应付款与利息支出相匹配。

(2) 报告期各期利息支出对应的融资租赁项目及计算过程

由于报告期内公司发生的融资租赁项目较多，因此在此仅披露各期利息支出

前五大的融资租赁项目。对于融资租赁的利息支出金额，公司根据合同约定的年利率，每月还款日期计算出每月需支付的利息金额，计算过程为：本金余额*年利率/12。

报告期各期，利息支出对应的前五大融资租赁项目的利息支出计算过程如下：

2020 年 1-6 月

单位：万元

融资类型	出租方	计息天数	年利率	融资额	当期利息支出
直租	深圳市深国际融资租赁有限公司	182	8.00%	2,790.06	89.85
直租	天津宏迪融资租赁有限公司	182	8.05%	2,573.52	83.40
售后回租	远东国际融资租赁有限公司	182	8.10%	2,061.00	74.26
直租	深圳比亚迪国际融资租赁有限公司	182	8.05%	2,504.12	72.10
售后回租	海尔融资租赁股份有限公司	182	9.93%	1,490.26	67.69
其他					3,037.86
合　计					3,425.17

2019 年度

单位：万元

融资类型	出租方	计息天数	年利率	融资额	当期利息支出
直租	深圳比亚迪国际融资租赁有限公司	335	8.05%	2,504.12	151.41
直租	深圳比亚迪国际融资租赁有限公司	365	8.05%	2,173.39	135.44
直租	深圳比亚迪国际融资租赁有限公司	365	8.05%	1,954.20	119.79
直租	深圳比亚迪国际融资租赁有限公司	365	8.05%	1,908.37	118.92
直租	深圳比亚迪国际融资租赁有限公司	304	8.05%	2,018.47	112.05
其他					5,336.66
合　计					5,974.27

2018 年度

单位：万元

融资类型	出租方	计息天数	年利率	融资额	当期利息支出
直租	三菱日联融资租赁（中国）有限公司	365	9.33%	912.70	60.99
直租	深圳比亚迪国际融资租赁有限公司	215	8.05%	1,176.17	45.65
售后回租	仪电思佰益融资租赁（上海）有限公司	365	7.20%	860.00	45.16
直租	深圳比亚迪国际融资租赁有限公司	123	8.05%	1,954.20	44.28
售后回租	广东广物融资租赁有限公司	365	5.60%	1,500.00	43.75
其他					3,472.71
合　计					3,712.53

2017 年度

单位：万元

融资类型	出租方	计息天数	年利率	融资额	当期利息支出
售后回租	广东广物融资租赁有限公司	365	5.60%	1,500.00	72.14
售后回租	山重融资租赁有限公司	365	8.00%	1,059.50	47.21
售后回租	海尔融资租赁股份有限公司	365	10.00%	800.00	42.23
售后回租	海尔融资租赁股份有限公司	365	10.00%	720.00	36.08
售后回租	海尔融资租赁股份有限公司	365	10.00%	570.00	31.00
其他					1,796.85
合　计					2,025.50

(3) 报告期各期利息支出对应的借款项目及计算过程

对于银行长期借款的利息支出金额，公司根据合同约定的年利率及结息日，计算得出每月需支付的利息金额，计算过程为：本金余额*年利率/360*计息天数，报告期各期，利息支出对应的借款项目构成及计算过程如下：

2020 年 1-6 月

单位：万元

贷款银行	计息天数	借款金额	年利率	当期利息支出

贷款银行	计息天数	借款金额	年利率	当期利息支出
上海浦东发展银行股份有限公司广州天河支行	182	1,557.92	6.175%	40.32
上海浦东发展银行股份有限公司广州天河支行	182	1,212.99	6.175%	30.12
上海浦东发展银行股份有限公司广州天河支行	182	1,117.51	6.175%	30.09
中国建设银行股份有限公司广州番禺石基支行	182	549.81	4.900%	13.47
上海浦东发展银行股份有限公司广州天河支行	182	384.36	6.175%	10.15
其他				47.87
合　计				172.03

2019 年度

单位：万元

贷款银行	计息天数	借款金额	年利率	当期利息支出
上海浦东发展银行股份有限公司广州天河支行	247	1,557.92	6.175%	62.17
上海浦东发展银行股份有限公司广州天河支行	302	1,212.99	6.175%	58.04
上海浦东发展银行股份有限公司广州天河支行	178	1,117.51	6.175%	32.64
上海浦东发展银行股份有限公司广州天河支行	365	476.00	6.175%	23.56
上海浦东发展银行股份有限公司广州天河支行	365	404.00	6.175%	17.23
其他				90.10
合　计				283.73

2018 年度

单位：万元

贷款银行	计息天数	借款金额	年利率	当期利息支出
浦发银行股份有限公司	365	396.00	6.175%	20.41
浦发银行股份有限公司	281	400.00	6.175%	16.72
浦发银行股份有限公司	182	404.00	6.175%	11.75
浦发银行股份有限公司	183	320.00	6.175%	9.66

浦发银行股份有限公司	72	476.00	6.175%	5.81
浦发银行股份有限公司	153	208.00	6.175%	5.43
合　计				69.77

2017 年度

单位：万元

贷款银行	计息天数	借款金额	年利率	当期利息支出
浦发银行股份有限公司	7	396.00	6.175%	0.47
合　计				0.47

报告期内，银行长期借款与利息支出相匹配。

（三）利息收入的计算过程

1. 主要利息收入项目、计算过程

报告期内，利息收入的具体构成如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
利息收入	100.43	332.88	197.26	117.27
其中：活期存款或其他货币资金存款利息	56.09	101.46	85.67	117.27
定期及保本结构性存款利息	44.34	231.42	111.59	

(1) 活期存款或其他货币资金存款利息计算过程

单位：万元

年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
资金存款年平均余额	8,263.46	8,959.04	8,820.27	10,680.60
平均利率	0.68%	1.13%	0.97%	1.10%
应计利息	56.09	101.46	85.67	117.27

注:资金存款年平均余额=活期存款月平均存款余额之和/12+其他货币资金月平均存款余额之和/12

(2) 定期及保本结构性存款利息情况

2020 年 1-6 月

单位：万元

项　目	计息天数	金额	年化收益率	利息
结构性存款利息—浦发银行	81	5,000.00	3.68%	41.40
结构性存款利息—浦发银行	14	2,800.00	2.70%	2.94

2019 年度

单位：万元

项　目	计息天数	金额	年化收益率	利息
结构性存款利息—浦发银行	90	10,000.00	4.30%	107.50
结构性存款利息—浦发银行	150	5,000.00	4.00%	83.33
结构性存款利息—浦发银行	31	3,000.00	3.40%	8.78
结构性存款利息—广发银行	90	3,000.00	4.30%	31.81

2018 年度

单位：万元

项　目	计息天数	金额	年化收益率	利息
结构性存款利息—浦发银行	51	12,000.00	3.75%	63.75
定期存款利息—浦发银行	90	5,000.00	1.59%	19.92
定期存款利息—浦发银行	90	5,000.00	1.57%	19.67
定期存款利息—建行银行	30	2,000.00	1.57%	2.62
结构性存款利息—招商银行	30	2,000.00	2.59%	4.26
定期存款利息—招商银行	42	4,000.00	0.30%	1.38

注：2017 年度公司无定期和结构性存款

报告期内，公司财务费用中的利息收入来自公司的活期存款和其他货币资金存款利息以及定期和保本结构性存款利息，公司根据其实际收到的利息计算，不存在预提利息收入情况。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取公司报告期内的财务费用明细账，分析其逐年增长的原因；获取融资租赁借款以及长期银行借款台账，分析借款规模与财务费用是否匹配；

(2) 获取融资租赁借款、长期银行借款台账，分析借款规模与财务费用是否匹配；从融资租赁借款、长期银行借款台账随机挑选样本，追查至相关融资租赁借款合同或长期银行借款合同，以复核台账数据的准确性；

(3) 获取银行存款日记账及银行对账单，按年度、账户、币种及利率测算利息收入总额，并与账面确认金额进行比对；获取报告期内理财产品购买和赎回交易记录及收益明细，测算理财收益计算是否准确。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司财务费用逐年增长是由于公司通过多种融资渠道快速扩充自身租赁资产规模、借款规模逐年增加所致，财务费用增长与借款规模增长是匹配的，具备合理商业逻辑；

(2)公司财务费用中主要利息支出对应的融资租赁或借款项目、长期应付款与利息支出是匹配的；

(3) 公司的利息收入计算是准确的。

十六、（问题 24） 申报材料显示，报告期各期末，发行人应收票据账面价值分别为 104.03 万元、285.63 万元和 159.30 万元，应收账款账面价值分别为 14,490.23 万元、19,654.09 万元和 21,561.95 万元。请发行人补充披露：（1）报告期各期应收票据种类、各期期初余额、增加额、到期兑付、背书、贴现额、期末余额；期末尚未兑付的银行和商业承兑汇票的主要出票人，是否存在出票人无法承兑或拒绝付款的风险，报告期内是否存在票据违约的情况；（2）分场内物流设备租赁、场内物流设备维修、场内物流设备及配件销售，披露报告期各期应收账款前五名客户的销售内容、结算政策、信用政策、坏账准备计提情况，当期回款金额占当期对其销售金额比例、各期期后回款情况，报告期应收账款前五名客户与销售收入前五大客户的差异原因；（3）结合报告期各个季度应收账款金额及营业收入的比例变化情况，披露公司下半年销售较为集中的原

因及合理性，与同行业可比公司收入季节性变动是否一致；（4）报告期 1 年以上和单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款形成的具体原因、对应的具体客户、产品类型；结合同行业可比公司应收账款坏账计提比例，披露公司坏账计提是否充分；（5）按照不同业务类别对应的可比公司应收账款周转率，披露公司应收账款周转率较低的合理性，是否存在通过放宽信用政策扩大销售的情况；（6）报告期内其他应收款中押金保证金持续下降的原因，与业务规模变化是否一致；押金保证金形成的原因，每笔押金保证金与融资合同或其他合同的对应情况、押金保证金占合同金额的比例、无法收回的原因；员工往来款的具体构成、形成原因、变动原因。

请保荐人、申报会计师说明对应收票据实施的盘点程序，盘点金额及比例，报告期内票据的收取、背书是否具备真实的交易背景，应收票据的出票人及背书人是否均为发行人客户及供应商，是否存在第三方代为偿付货款的情形，请说明核查方式、核查金额及占比情况。

（一）报告期各期应收票据种类、各期期初余额、增加额、到期兑付、背书、贴现额、期末余额；期末尚未兑付的银行和商业承兑汇票的主要出票人，是否存在出票人无法承兑或拒绝付款的风险，报告期内是否存在票据违约的情况

1. 报告期各期应收票据的种类、期初余额、本期增加额、到期兑付、背书、贴现额及期末余额如下：

单位：万元

年度	票据类型	期初余额	本期增加	本期减少		期末余额
			当期收到票据金额	背书转让票据金额	到期承兑	
2020 年 1-6 月	银行承兑汇票	249.90	4,910.92	5,063.38	38.00	59.44
	商业承兑汇票	167.69	247.80	262.85	10.00	142.64
	小 计	417.58	5,158.72	5,326.23	48.00	202.08
2019 年度	银行承兑汇票	169.14	12,515.98	12,322.23	113.00	249.90
	商业承兑汇票	122.62	930.36	863.94	21.35	167.69
	小 计	291.76	13,446.34	13,186.17	134.35	417.58
2018 年度	银行承兑汇票	89.81	4,500.19	4,420.86		169.14

年度	票据类型	期初余额	本期增加	本期减少		期末余额
			当期收到票据金额	背书转让票据金额	到期承兑	
	商业承兑汇票	14.96	255.09	147.44		122.62
	小 计	104.78	4,755.28	4,568.29		291.76
2017 年度	银行承兑汇票	70.66	5,422.23	5,378.96	24.12	89.81
	商业承兑汇票	6.40	187.06	178.50		14.96
	小 计	77.06	5,609.29	5,557.45	24.12	104.78

注 1：由于公司在报告期内没有发生票据贴现行为，因此在表格中不予列示

注 2：公司商业承兑汇票与银行承兑汇票的终止确认不同，公司对已背书未到期的商业承兑汇票不做终止确认，待汇票到期后才终止确认，因此表格中商业承兑汇票“背书转让票据金额”为当期终止确认的汇票金额

注 3：根据《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号），2019 年度和 2020 年 1-6 月期末余额中银行承兑汇票最终重分类至应收款项融资披露

2. 期末尚未兑付的银行和商业承兑汇票的主要出票人，是否存在出票人无法承兑或拒绝付款的风险，报告期内是否存在票据违约的情况

(1) 报告期各期末，尚未兑付的银行承兑汇票按照票据金额合计的前五大主要出票人：

年 度	出票人	金额（万元）	是否存在出票人无法承兑或拒绝付款的风险
2020 年 1-6 月	杭州华翔办公设备有限公司	20.00	银行承兑，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	一汽锻造（吉林）有限公司	10.09	银行承兑，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	盘锦辽东湾隆盛源实业有限责任公司	10.00	银行承兑，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	内蒙古盈诚嘉商务咨询管理有限公司	10.00	银行承兑，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	上海梯西埃姆叉车销售有限公司	8.33	银行承兑，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
2019 年度	黎励国际贸易（上海）有限公司	50.00	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	成都盛帮密封件股份有限公司	18.72	汇票已到期，不存在无法承兑

年 度	出票人	金额（万元）	是否存在出票人无法承兑或拒绝付款的风险
			或拒绝付款的风险
	东软集团股份有限公司	16.82	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	天津立中集团股份有限公司	15.47	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	临海市宏腾彩灯厂	15.00	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
2018 年度	佛山欧神诺陶瓷有限公司	30.00	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心	21.73	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	福建龙朋环保材料有限公司	19.60	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	天津立中集团股份有限公司	18.44	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	华晨雷诺金杯汽车有限公司	17.31	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
2017 年度	杭州国光旅游用品有限公司	11.19	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	江苏南瑞恒驰电气装备有限公司	10.00	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	河南中轴东风钢构有限公司	10.00	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	上海嘉昂金属材料有限公司	10.00	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	天元建设集团有限公司	10.00	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险

(2) 报告期各期末，尚未兑付的商业承兑汇票按照票据金额合计的前五大主要出票人：

年 度	出票人	金额（万元）	是否存在出票人无法承兑或拒绝付款的风险
2020 年 1-6 月	荣盛房地产发展股份有限公司	59.04	大中型企业，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	20.13	大中型企业，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	中山东菱威力电器有限公司	9.80	大中型企业，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	神龙汽车有限公司	8.30	大中型企业，不存在无法承兑

年 度	出票人	金额（万元）	是否存在出票人无法承兑或拒绝付款的风险
			或拒绝付款的风险
	美克国际家私（天津）制造有限公司	4.97	大中型企业，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
2019 年度	比亚迪汽车有限公司	52.50	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	保定储宇商贸有限公司	50.00	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	深圳市比亚迪锂电池有限公司坑梓分公司	20.57	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	神龙汽车有限公司成都分公司	19.00	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	11.09	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
2018 年度	中国铁建重工集团有限公司	21.00	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	无锡小天鹅股份有限公司	13.00	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	比亚迪汽车有限公司	12.53	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	一汽法雷奥汽车空调有限公司成都分公司	11.13	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	安得智联科技股份有限公司	10.69	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
2017 年度	三一汽车制造有限公司	8.96	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险
	北京嘉诚兴业工贸股份有限公司	6.00	汇票已到期，不存在无法承兑或拒绝付款的风险

截止至 2020 年 10 月 31 日，报告期 2017 年、2018 年和 2019 年内应收票据均已到期承兑，不存在票据违约的情况。

公司尚未到期的银行承兑汇票的承兑人系商业信誉度较高的银行，不存在出票人无法承兑或拒绝付款的风险。尚未到期的商业承兑汇票的出票人大部分为大中型企业，无法承兑或拒绝付款的风险较小。

综上所述，报告期内公司未到期票据出票人无法承兑或拒绝付款的风险较小，且公司不存在票据违约的情形。

（二）分场内物流设备租赁、场内物流设备维修、场内物流设备及配件销售，

披露报告期各期应收账款前五名客户的销售内容、结算政策、信用政策、坏账准备计提情况，当期回款金额占当期对其销售金额比例、各期期后回款情况，报告期应收账款前五名客户与销售收入前五大客户的差异原因

1. 场内物流设备租赁、场内物流设备维修、场内物流设备及配件销售报告期各期应收账款前五名客户的销售内容、结算政策、信用政策、坏账准备计提情况，当期回款金额占当期对其销售金额比例、各期期后回款情况

(1) 场内物流设备租赁

2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月

单位：万元

客户名称	应收账款	销售内容	结算政策	信用期	坏账计提金额	坏账计提比例	当期回款金额	当期回款金额占当期对其销售金额比例	期后总回款
上海安能聚创供应链管理有限公司	1,681.78	租赁服务	每月结算，90 日内支付	90 天	84.12	5.00%	3,943.74	149.19%	1,681.78
百世物流科技（中国）有限公司	1,325.81	租赁服务	每季度结算，30 日内支付	30 天	66.35	5.00%	2,613.29	111.21%	1,325.81
壹米滴答供应链集团有限公司	422.28	租赁服务	优享+模式：每季度结算，30 日内支付；其余模式：每月结算，30 日内支付	30 天	21.15	5.01%	1,487.57	104.63%	422.28
武汉市汉企工贸发展有限公司	415.43	租赁服务	代收租金后 1 个月内与公司结清款项	30 天	118.51	28.53%			
上海韵达运乾物流科技有限公司	267.20	租赁服务	每月结算，30 日内支付	30 天	13.39	5.01%	699.66	104.36%	267.20

2019 年 12 月 31 日/2019 年度

单位：万元

客户名称	应收账款	销售内容	结算政策	信用期	坏账计提金额	坏账计提比例	当期回款金额	当期回款金额占当期对其销售金额比例	期后总回款
上海安能聚创供应链管理有限公司	2,638.53	租赁服务	每月结算，90 日内支付	90 天	132.05	5.00%	6,772.15	118.37%	2,638.53

客户名称	应收账款	销售内容	结算政策	信用期	坏账计提金额	坏账计提比例	当期回款金额	当期回款金额占当期对其销售金额比例	期后总回款
百世物流科技（中国）有限公司	1,283.76	租赁服务	每季度结算，30 日内支付	30 天	64.22	5.00%	3,426.53	95.96%	1,283.76
武汉市汉企工贸发展有限公司	415.43	租赁服务	代收租金后 1 个月内与佛朗斯结清款项	30 天	118.51	28.53%	0.48		
壹米滴答供应链集团有限公司	303.35	租赁服务	每月结算，30 日内支付	30 天	15.20	5.01%	3,085.34	116.99%	303.35
上海韵达运乾物流科技有限公司	209.30	租赁服务	每月结算，30 日内支付	30 天	10.49	5.01%	1,590.37	108.71%	209.30

2018 年 12 月 31 日/2018 年度

单位：万元

客户名称	应收账款	销售内容	结算政策	信用期	坏账计提金额	坏账计提比例	当期回款金额	当期回款金额占当期对其销售金额比例	期后总回款
上海安能聚创供应链管理有限公司	2,866.96	租赁服务	每月结算，90 日内支付	90 天	143.67	5.01%	4,008.91	73.33%	2,866.96
百世物流科技（中国）有限公司	675.39	租赁服务	每季度结算，30 日内支付	30 天	33.77	5.00%	1,789.11	91.30%	675.39
武汉市汉企工贸发展有限公司	415.91	租赁服务	代收租金后 1 个月内与佛朗斯结清款项	30 天	118.98	28.61%		0.00%	0.48
苏州万隆华宇物流有限公司	384.49	租赁服务	每两个月结算，30 日内支付	30 天	19.27	5.01%	897.29	95.58%	384.49
锦湖轮胎（天津）有限公司	207.51	租赁服务	每月结算，30 日内支付	30 天	10.38	5.00%	253.13	87.96%	207.51

2017 年 12 月 31 日/2017 年度

单位：万元

客户名称	应收账款	销售内容	结算政策	信用期	坏账计提金额	坏账计提比例	当期回款金额	当期回款金额占当期对其销售金额比例	期后总回款
上海臻智叉车服务有限公司	1,119.66	租赁服务	代收租金后 1 个月内与佛朗斯结清款项	30 天	55.98	5.00%	479.49	37.39%	1,119.66
上海安能聚创供应链管理有限公司	783.57	租赁服务	每月结算，90 日内支付	90 天	39.18	5.00%	3,836.99	98.44%	783.57
武汉市汉企工贸发展有限公司	560.14	租赁服务	代收租金后 1 个月内与佛朗斯结清款项	30 天	36.24	6.47%	470.79	104.17%	147.20
百世物流科技（中国）有限公司	250.05	租赁服务	每季度结算，30 日内支付	30 天	12.50	5.00%	170.88	48.10%	250.05
浙江心怡供应链管理有限公司	247.78	租赁服务	每月结算，90 日内支付	90 天	12.39	5.00%	314.29	66.39%	247.78

注：上表中应收账款余额为对该客户租赁服务的应收账款；期后总回款指截止到 2020 年 10 月 31 日对应的该笔应收账款回收金额

1）报告期内，场内物流设备租赁业务应收账款前五大客户信用期为 30 天/90 天。各期期末，公司对于未回收的应收账款，均按照 1 年以内 5%、1-2 年 10%，2-3 年 30%，3-4 年 50%，4-5 年 80%，5 年以上全额计提的比例计提坏账。由上表可以看出，除武汉汉企以外，报告期各期前五大客户的坏账计提比例大致都为 5%，回款情况正常，绝大部分都在 1 年以内回收。

2）报告期内，场内物流设备租赁业务应收账款前五大客户当期回款金额占当期对其销售金额比例超过 100%的主要原因为当期收款中包含上期应收账款的回款金额所致；而当期回款金额占当期对其销售金额比例低于 100%的主要原因为：① 公司与

部分客户在第四季度加大合作力度，期末应收账款余额主要由第四季度收入产生；② 部分客户存在一定的账期。基于该两项因素导致当期回款比例不高。

3）武汉汉企与公司存在法律纠纷，目前仍在诉讼状态。公司目前已向法院申请保全资产 296.93 万元，因此坏账计提金额 2019 年末与 2020 年 6 月末金额一致。

4）2017 年百世物流与浙江心怡当期回款金额占当期对其销售金额比例较低主要是因为对其应收账款是第四季度产生，其中百世物流第四季度产生应收账款 339.73 万元，浙江心怡第四季度产生应收账款为 241.91 万元。

(2) 场内物流设备维修

2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月

单位：万元

客户名称	应收账款	销售内容	结算政策	信用期	坏账计提金额	坏账计提比例	当期回款金额	当期回款金额占当期对其销售金额比例	期后总回款
比亚迪股份有限公司	158.27	维修服务	按照协议签署、验收和质保金分阶段结算	30 天	7.91	5.00%	318.29	155.75%	113.10
广东宏宇集团有限公司	71.39	维修服务	每月结算维修款并支付	30 天	3.57	5.00%	143.97	116.02%	71.39
亚太森博（广东）纸业有限公司	67.02	维修服务	验收后 30 日内支付	30 天	3.35	5.00%	59.29	56.42%	67.02
台湾玻璃中国控股有限公司	50.98	维修服务	每季度或月度结算，15 日内支付	15 天	3.20	6.27%	61.52	86.01%	50.98
东莞德永佳纺织制衣有限公司	42.03	维修服务	验收后 15 日内支付	15 天	2.10	5.00%	95.34	105.23%	42.03

2019 年 12 月 31 日/2019 年度

单位：万元

客户名称	应收账款	销售内容	结算政策	信用期	坏账计提金额	坏账计提比例	当期回款金额	当期回款金额占当期对其销售金额比例	期后总回款
比亚迪股份有限公司	245.63	维修服务	按照协议签署、验收和质保金分阶段结算	30 天	12.28	5.00%	244.21	91.53%	245.63
无锡小天鹅股份有限公司	69.21	维修服务	每月结算，90 日内支付	90 天	3.46	5.00%	96.24	97.79%	61.12
杭州娃哈哈集团有限公司	50.66	维修服务	每月结算，30 日内支付	30 天	2.53	5.00%	238.38	103.09%	50.66
三一重工股份有限公司	49.99	维修服务	验收后 30 日内支付	30 天	2.50	5.00%	114.51	77.33%	49.99
中天钢铁集团有限公司	48.18	维修服务	开票后 4 个月内支付	120 天	2.41	5.00%	63.89	78.13%	48.18

2018 年 12 月 31 日/2018 年度

单位：万元

客户名称	应收账款	销售内容	结算政策	信用期	坏账计提金额	坏账计提比例	当期回款金额	当期回款金额占当期对其销售金额比例	期后总回款
广东格兰仕集团有限公司	84.90	维修服务	验收后 30 日内支付	30 天	4.25	5.00%	163.15	98.86%	84.90
锦湖轮胎（天津）有限公司	76.91	维修服务	每月结算，30 日内支付	30 天	3.85	5.00%	14.88	19.30%	76.91
台湾玻璃中国控股有限公司	72.45	维修服务	每季度或月度结算，15 日内支付	15 天	3.62	5.00%	146.92	88.65%	72.45

普利司通（中国）投资有限公司	68.79	维修服务	每月结算，75 日内支付	75 天	3.44	5.00%	111.62	115.48%	68.79
东莞德永佳纺织制衣有限公司	59.99	维修服务	验收后 15 日内支付	15 天	3.00	5.00%	216.07	94.74%	59.99

2017 年 12 月 31 日/2017 年度

单位：万元

客户名称	应收账款	销售内容	结算政策	信用期	坏账计提金额	坏账计提比例	当期回款金额	当期回款金额占当期对其销售金额比例	期后总回款
亚太森博（广东）纸业有限公司	67.80	维修服务	验收后 30 日内支付	30 天	3.39	5.00%	253.87	104.35%	67.80
普利司通（中国）投资有限公司	63.32	维修服务	每月结算，75 日内支付	75 天	3.31	5.22%	99.20	79.73%	63.32
福州六和机械有限公司	60.22	维修服务	每月结算，开票后 60 天内支付	60 天	3.01	5.00%	29.31	64.92%	60.22
广东格兰仕集团有限公司	58.13	维修服务	验收后 30 日内支付	30 天	2.94	5.06%	178.08	94.73%	58.13
江苏爱康科技股份有限公司	48.54	维修服务	每月结算，60 日内支付	60 天	2.43	5.00%	81.84	94.58%	48.54

注：上表中应收账款余额为对该客户维修服务的应收账款；期后总回款指截止到 2020 年 10 月 31 日对应的该笔应收账款回收金额

1）报告期内，存在同一客户同时与公司有维修服务和设备销售的情况，如比亚迪股份有限公司、广东格兰仕集团有限公司、亚太森博（广东）纸业有限公司、普利司通（中国）投资有限公司，上表中应收账款为归属于场内物流设备维修服务的应收余额。

2）2020 年 1-6 月，比亚迪股份有限公司回款金额占对其销售金额比例较高，主要是该客户回款速度加快，同时当期回收了 2019 年的部分应收账款金额。2018 年，锦湖轮胎（天津）有限公司回款金额占对其销售金额比例较低，主要是因为公司对其应收账款主要是当年第四季度产生（收入金额为 57.07 万元），同时因账期影响导致当年回款比例不高。

3）场内物流设备维修服务周期短，因此信用期主要为 30-90 天。2019 年的中天钢铁集团有限公司信用期为 120 天的原因系该集团与所有供应商合作的结算周期基本都为 120 天，由于该客户业务量相对较大，公司为了争取业务，与其谈判后接受了其信用政策。

4）从上表的坏账计提比例可以看出，维修客户的回款在一年内大部分已收回。其中台湾玻璃中国控股有限公司在 2020 年 6 月末存在超过信用期的应收账款，其主要原因系客户延缓了售后服务事项处理过程中的货款支付。

(3) 场内物流设备及配件销售

2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月

单位：万元

客户名称	应收账款	销售内容	结算政策	信用期	坏账计提金额	坏账计提比例	当期回款金额	当期回款金额占当期对其销售金额比例	期后总回款
长春市大众物流装配有限责任公司	474.64	设备销售	按照签署合同、收货、验收、质保金分阶段结算（预付 20%，每半年支付 20%，分两年付清）	730 天	23.73	5.00%	118.46	23.14%	156.79
佛山市华富得进出口贸易有限公司	417.37	配件销售	海外货款结汇后 5 日内支付	终端客户的平均信用期为 5 个月，收到代	20.87	5.00%	820.56	120.70%	323.02

客户名称	应收账款	销售内容	结算政策	信用期	坏账计提金额	坏账计提比例	当期回款金额	当期回款金额占当期对其销售金额比例	期后总回款
				收款后 5 个工作日内支付					
安徽徽鸟物流运输有限公司	347.40	设备销售	按照签署合同、收货、验收、质保金分阶段结算（先预付 15 万，到货后支付 30 万，剩余货款 3 年内付清）	3 年	17.37	5.00%	52.80		52.80
北京极智嘉科技有限公司	116.60	设备销售	按照签署合同、收货、验收、质保金分阶段结算（预付 30%，到货后支付 35%，安装完成后支付 30%，整体验收完成一年后一次性支付合同总价款的 5%）	365 天	11.69	10.03%			
中国化学工业桂林工程有限公司	58.00	设备销售	按照签署合同、收货、验收、质保金分阶段结算（预付 30%，到货后支付 30%，安装完成后支付 30%，整体验收完成一年后一次性支付合同总价款的 10%）	365 天	5.80	10.00%	10.00		

2019 年 12 月 31 日/2019 年度

单位：万元

客户名称	应收账款	销售内容	结算政策	信用期	坏账计提金额	坏账计提比例	当期回款金额	当期回款金额占当期对其销售金额比例	期后总回款
佛山市华富得进出口贸易有限公司	469.73	配件销售	海外货款结汇后 5 日内支付	终端客户的平均信用期为 5 个月，收到代收款后 5 个工作日内支付	23.49	5.00%	2,694.51	182.75%	469.73
安徽徽鸟物流运输有限公司	400.20	设备销售	按照签署合同、收货、验收、质保金分阶段结算（先预付 15 万，到货后支付 30 万，剩余货款 3 年内付清）	3 年	20.01	5.00%	75.00	17.83%	105.60
北京极智嘉科技有限公司	116.60	设备销售	按照签署合同、收货、验收、质保金分阶段结算（预付 30%，到货后支付 35%，安装完成后支付 30%，整体验收完成一年后一次性支付合同总价款的 5%）	365 天	5.84	5.01%			
上海山勤电子科技有限公司	86.00	设备销售	代收货款后 1 个月内与公司结清款项	30 天	4.46	5.19%	522.77	179.35%	23.89
Helmar Incorporated	79.97	配件销售	预付订金 50%，余款货到一个月内支付（25 万美元循环使用信用额度）	30 天	4.00	5.00%	481.39	84.14%	79.97

2018 年 12 月 31 日/2018 年度

单位：万元

客户名称	应收账款	销售内容	结算政策	信用期	坏账计提金额	坏账计提比例	当期回款金额	当期回款金额占当期对其销售金额比例	期后总回款
佛山市华富得进出口贸易有限公司	1,526.39	配件销售	海外货款结汇后 5 日内支付	终端客户的平均信用期为 5 个月，收到代收款后 5 个工作日内支付	80.77	5.29%	3,116.44	158.24%	1,526.39
上海山勤电子科技有限公司	279.41	设备销售	代收货款后 1 个月内与公司结清款项	30 天	19.70	7.05%	1,142.33	113.25%	279.41
广东新会港国际货运码头有限公司	188.11	设备销售	预付 30%，验收后支付 65%，180 日内支付余款	180 天	9.41	5.00%	126.93	47.97%	188.11
北京极智嘉科技有限公司	116.60	设备销售	按照签署合同、收货、验收、质保金分阶段结算（预付 30%，到货后支付 35%，安装完成后支付 30%，整体验收完成一年后一次性支付合同总价款的 5%）	365 天	5.83	5.00%	218.40	76.05%	
台达化工（中山）有限公司	79.29	设备销售	预付 50%，验收合格当天支付余款	0 天	3.96	5.00%	202.53	96.49%	79.29

2017 年 12 月 31 日/2017 年度

单位：万元

客户名称	应收账款	销售内容	结算政策	信用期	坏账计提金额	坏账计提比例	当期回款金额	当期回款金额占当期对其销售金额比例	期后总回款
佛山市华富得进出口贸易有限公司	1,811.62	配件销售	海外货款结汇后 5 日内支付	终端客户的平均信用期为 5 个月，收到代收款后 5 个工作日内支付	90.58	5.00%	5,691.32	89.57%	1,811.62
维斯塔斯风力技术（中国）有限公司	281.66	设备销售	预付 30%，验收后 30 日内支付余款	30 天	14.08	5.00%	328.94	65.03%	281.66
上海山勤电子科技有限公司	217.96	设备销售	代收货款后 1 个月内与公司结清款项	30 天	10.90	5.00%	1,204.63	78.69%	217.96
Helmar Incorporated	65.29	配件销售	预付订金 50%,余款货到一个月内付（25 万美元循环使用信用额度）	30 天	3.26	5.00%	65.29	20.44%	65.29
CHAMPS IMPORTACAO E COMERCIO LTDA - ME	45.31	配件销售	中信保-发货后三个月付款	90 天	2.27	5.00%	45.31	82.34%	45.31

注：上表中应收账款余额为对该客户场内物流设备及配件销售的应收账款；期后总回款指截止到 2020 年 10 月 31 日对应的该笔应收账款回收金额

1）报告期内，场内物流设备及配件销售业务存在部分客户当期回款占当期对其销售金额比例较高的情形，主要是由于客户回款周期相对较短，且当期回款金额中包含上期应收账款回款金额所致。其中：① 2018-2019 年度及 2020 年 1-6 月佛山市华富得进出口贸易有限公司回款比例较高，是由于该客户当期回款中包含上期应收账款金额，同时该客户在此期间加快了货款的支付速度；② 2019 年度，上海山勤电子科技有限公司的回款比例较高，是由于该客户当期回款中包含上期应收账款金额。

2）报告期内，存在部分客户当期回款金额占当期对其销售金额比例较低的情况，主要是由于不同客户间给予的账期不同所致。2020 年 1-6 月长春市大众物流装配有限责任公司以及 2019 年安徽徽鸟物流运输有限公司回款比例均不高，主要是由于公司向该等客户销售的设备为分期收款方式，信用期较长所致。2020 年 1-6 月，安徽徽鸟物流运输有限公司回款比例无金额，是因为当期无销售所致。

3）2019 年及 2020 年 1-6 月北京极智嘉科技有限公司无回款，以及 2020 年 1-6 月中国化学工业桂林工程有限公司回款比例不高，主要是公司向该等客户销售设备采取分阶段收款方式，付款信用期较长以及客户付款流程亦较长所致。

4）2018 年，广东新会港国际货运码头有限公司回款比例不高，主要是公司给予该客户一定的信用期，信用期为 180 天较长所致。2017 年，Helmar Incorporated 回款比例不高，主要是公司给予该客户一定的信用额度，且回款为客户收到货物后的一个月内支付。而该客户主要采取海运的物流方式，存在一定的物流周期导致付款时间较长所致。

2. 报告期应收账款前五名客户与销售收入前五大客户的差异情况及原因

报告期应收账款前五名客户与销售收入前五大客户情况如下：

单位：万元

期间	应收账款排名	名称	应收账款余额	占应收账款合计数的比例	营业收入	营业收入排名
2020年1-6月	1	上海安能聚创供应链管理有限公司	1,681.78	7.17%	2,703.68	1
	2	百世物流科技（中国）有限公司	1,325.81	5.65%	2,350.51	2
	3	长春市大众物流装配有限责任公司	474.64	2.02%	514.80	非前五大
	4	壹米滴答供应链集团有限公司	422.28	1.80%	1,422.97	3
	5	佛山市华富得进出口贸易有限公司	417.37	1.78%	679.82	非前五大
	-	合 计	4,321.87	18.33%	7,671.79	-
2019年度	1	上海安能聚创供应链管理有限公司	2,638.53	11.44%	5,967.70	1
	2	百世物流科技（中国）有限公司	1,283.76	5.57%	3,891.06	2
	3	佛山市华富得进出口贸易有限公司	469.73	2.04%	1,474.44	5
	4	武汉市汉企工贸发展有限公司	415.43	1.80%	-	非前五大
	5	壹米滴答供应链集团有限公司	303.35	1.32%	2,723.85	3
		合 计	5,110.81	22.16%	14,057.05	-
2018年度	1	上海安能聚创供应链管理有限公司	2，866.96	13.68%	5,567.28	1
	2	佛山市华富得进出口贸易有限公司	1,526.39	7.29%	1,969.44	3
	3	百世物流科技（中国）有限公司	675.54	3.23%	2,041.21	2
	4	武汉市汉企工贸发展有限公司	415.91	1.99%	2.39	非前五大
	5	苏州万隆华宇物流有限公司	384.49	1.84%	939.23	非前五大
		合 计	5,868.28	28.02%	10,519.55	-
2017年度	1	佛山市华富得进出口贸易有限公司	1,811.62	11.77%	6,354.21	1

期间	应收账款排名	名称	应收账款余额	占应收账款合计数的比例	营业收入	营业收入排名
	2	上海臻智叉车服务有限公司	1,119.66	7.28%	1,420.60	4
	3	上海安能聚创供应链管理有限公司	783.57	5.09%	3,915.93	2
	4	武汉市汉企工贸发展有限公司	560.14	3.64%	553.45	非前五大
	5	维斯塔斯风力技术（中国）有限公司	281.66	1.83%	515.90	非前五大
		合 计	4,556.65	29.61%	12,760.09	

针对报告期公司应收账款前五名客户与销售收入前五大客户的差异原因分析如下：

从上表可以看出，2020 年 1-6 月公司应收前五与收入前五大差异中，长春市大众物流装配有限责任公司排在应收账款余额第三位，当期销售收入排名第六位。主要是由于公司向该客户销售设备整机，收入确认时点为 2020 年 4 月，根据合同约定，公司目前已收到 20%款项，剩余款项截至 2020 年 6 月末尚未达到收款期，导致公司对其应收款余额排名靠前；

武汉汉企在 2017 年、2018 年及 2019 年均排在应收账款余额第四位。由于存在诉讼纠纷，公司对该客户应收账款于 2018 年开始进行单项计提，而通过诉讼已申请保全的资产金额为 296.93 万元，因此 2019 年末该部分应收账款坏账准备余额为 118.51 万元。

2018 年末，公司对苏州万隆华宇物流有限公司应收账款排名第五，公司对其收入排名第六。该客户属于物流行业，在全国均有网点分布，而公司与其的合作，是由公司的各个分子公司对其在全国的各个分子公司，而客户的各分子公司在对完账收到发票后，由总部统一审批，因此回款时间相对较长。

2017 年末，公司对维斯塔斯风力技术（中国）有限公司的设备整机销售业务信用期为 6 个月，较租赁客户更长，但款项已于 2018 年全部收回。

（三）结合报告期各个季度应收账款金额及营业收入的比例变化情况，披露公司下半年销售较为集中的原因及合理性，与同行业可比公司收入季节性变动是否一致

1. 报告期各个季度应收账款金额及营业收入的比例变化情况及合理性分析

报告期各个季度应收账款金额及营业收入的比例变化情况如下：

单位：万元

期间	项目	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月	2019 年末/2019 年度	2018 年末/2018 年度	2017 年末/2017 年度
第一季度	应收账款余额	24,799.32	24,295.96	14,807.54	9,784.87
	营业收入	18,382.65	19,566.59	12,242.46	10,228.50
	应收账款余额占营业收入比例	134.91%	124.17%	120.95%	95.66%
第二季度	应收账款余额	23,062.50	22,803.56	18,698.92	12,036.52
	营业收入	25,112.53	22,809.93	19,769.53	15,877.12
	应收账款余额占营业收入比例	91.84%	99.97%	94.58%	75.81%
第三季度	应收账款余额		22,775.64	15,220.26	11,288.53
	营业收入		22,038.65	16,435.23	13,094.47
	应收账款余额占营业收入比例		103.34%	92.61%	86.21%
第四季度	应收账款余额		23,062.50	20,946.57	15,386.57
	营业收入		24,651.29	24,589.85	18,274.37
	应收账款余额占营业收入比例		93.55%	85.18%	84.20%

根据上表，报告期各期第一季度，公司应收账款回款时间长于其他季度，主要原因是受到春节假期等因素影响，客户回款时间较慢所致。除第一季度外，报告期各期末其他季度应收账款余额占当期营收的比例多数在 100%以内，总体保持平稳，即公司各季度应收账款与当期营业收入相匹配。

公司主要从事场内物流设备租赁、维修及整机和配件销售业务，下游客户主要为物流行业、制造行业客户以及国外客户。国内客户受元旦、春节等假期因素影响，客户在元旦、春节等假期期间对需求相对减少，同时会在第四季度末提前备货，导致第四季度需求相对旺盛；而下半年由于不受元旦、春节等假期的影响，且受益于“双十一”等因素的叠加，客户在下半年需求较为旺盛；国外客户受圣诞节假期因素影响，一般会提前采购备货，导致第四季度收入增加。受上述因素

综合影响，导致公司第四季度营业收入和应收账款都会相应的增长，出现季节性波动。

2. 与同行业可比公司收入季节性变动是否一致

根据本审核问询函回复六(八)1中公司与同行业可比公司各个季度销售收入金额及占比数据，虽然公司与同行业可比公司季度收入平均值的季节性变动趋势基本一致，但各同行业上市公司季度收入波动存在差异。

公司主要从事场内物流设备租赁、维修及整机和配件销售业务，没有完全可比的同行业上市公司。由于公司业务以场内物流设备租赁为主，客户主要集中在物流行业和制造业，其中前五大客户中的安能聚创、百世物流、韵达物流、壹米滴答、苏州万隆华宇等主要为物流行业企业。公司主要下游客户即物流行业企业的营业收入季节波动与公司营业收入季节性波动基本同步。

物流行业上市公司各季度收入占比情况如下：

2019 年度

单位：亿元

公司名称	第四季度		第三季度		第二季度		第一季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
韵达股份	101.51	29.50%	86.99	25.28%	88.70	25.78%	66.85	19.43%
百世集团	107.68	30.61%	87.45	24.86%	87.88	24.98%	68.75	19.54%
中通快递	68.47	30.97%	52.66	23.82%	54.24	24.53%	45.74	20.69%
圆通速递	95.35	30.61%	76.63	24.60%	75.09	24.10%	64.44	20.69%
平均值	93.25	30.42%	75.93	24.64%	76.48	24.85%	61.44	20.09%
公司	2.47	27.68%	2.20	24.73%	2.28	25.61%	1.96	21.97%

2018 年度

单位：亿元

公司名称	第四季度		第三季度		第二季度		第一季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
韵达股份	46.08	33.26%	33.45	24.14%	32.46	23.43%	26.57	19.17%
百世集团	90.36	32.31%	71.89	25.71%	67.32	24.08%	50.04	17.90%
中通快递	56.28	31.97%	42.35	24.05%	41.98	23.85%	35.44	20.13%

公司名称	第四季度		第三季度		第二季度		第一季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
圆通速递	88.42	32.19%	65.57	23.87%	67.25	24.49%	53.41	19.45%
平均值	70.28	32.43%	53.32	24.45%	52.25	23.96%	41.37	19.16%
公司	2.46	33.67%	1.64	22.50%	1.98	27.07%	1.22	16.76%

2017 年度

单位：亿元

公司名称	第四季度		第三季度		第二季度		第一季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
韵达股份	31.47	31.51%	25.29	25.33%	24.18	24.22%	18.92	18.95%
百世集团	65.31	32.67%	53.54	26.79%	48.56	24.29%	32.48	16.25%
中通快递	43.31	33.16%	31.43	24.07%	29.71	22.75%	26.15	20.02%
圆通速递	71.15	35.61%	46.56	23.30%	47.17	23.61%	34.94	17.48%
平均值	52.81	33.24%	39.21	24.87%	37.41	23.72%	28.12	18.17%
公司	1.83	31.80%	1.31	22.78%	1.59	27.62%	1.02	17.80%

由上表可见，2017-2019 年度，公司各季节间收入波动情况基本上与物流行业上市公司一致。

（四）报告期 1 年以上和单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款形成的具体原因、对应的具体客户、产品类型；结合同行业可比公司应收账款坏账计提比例，披露公司坏账计提是否充分

1. 报告期 1 年以上的应收账款形成的具体原因、对应的具体客户、产品类型以及坏账准备计提的充分性

(1) 报告期内 1 年以上的应收账款形成的具体原因、对应的具体客户、产品类型

2020 年 6 月 30 日

单位：万元

序号	客户	金额	占比	产品类型
1	广东新会港国际货运码头有限公司	79.30	7.35%	场内物流设备及配件销售
2	亚太森博（广东）纸业有限公司	50.31	4.67%	场内物流设备及配件销售

序号	客户	金额	占比	产品类型
3	上海龙邦速运有限公司	31.45	2.92%	场内物流设备租赁
4	广东恒力重工股份有限公司	24.21	2.25%	场内物流设备及配件销售
5	上海臻智叉车服务有限公司	23.29	2.16%	场内物流设备及配件销售
6	肇庆市现代筑美家居有限公司	21.28	1.97%	场内物流设备及配件销售
7	广东万和新电气股份有限公司	17.67	1.64%	场内物流设备维修
8	南京茂宏饮料有限公司	14.27	1.32%	场内物流设备租赁
9	陕西大可奇物流有限公司	14.03	1.30%	场内物流设备租赁
10	广州宇工机电设备有限公司	13.75	1.28%	场内物流设备及配件销售
	其他零星客户	788.67	73.14%	
	合 计	1,078.23	100%	

2019 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	客户	金额	占比	产品类型
1	中国化学工业桂林工程有限公司	68.00	5.46%	场内物流设备销售
2	广东新会港国际货运码头有限公司	49.30	3.96%	场内物流设备及配件销售
3	北京和盛兴行机电设备有限责任公司	42.76	3.43%	场内物流设备租赁
4	中建材浚鑫科技有限公司	29.04	2.33%	场内物流设备维修
5	广东恒力重工股份有限公司	24.26	1.95%	场内物流设备及配件销售
6	肇庆市现代筑美家居有限公司	21.28	1.71%	场内物流设备及配件销售
7	广东万和新电气股份有限公司	17.67	1.42%	场内物流设备维修
8	无锡大圣仓储有限公司	17.58	1.41%	场内物流设备租赁
9	苏州林智鸿涛搬运有限公司	14.43	1.16%	场内物流设备租赁
10	南京茂宏饮料有限公司	14.27	1.14%	场内物流设备租赁
	其他零星客户	947.92	76.05%	
	合 计	1,246.52	100%	

2018 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	客户	金额	占比	产品类型

序号	客户	金额	占比	产品类型
1	佛山市华富得进出口贸易有限公司	89.03	7.05%	场内物流设备及配件销售
2	亚太森博（广东） 纸业有限公司	50.31	3.98%	场内物流设备及配件销售
3	布雷博（南京）集团	27.15	2.15%	场内物流设备维修
4	广东恒力重工股份有限公司	24.18	1.91%	场内物流设备及配件销售
5	上海臻智叉车服务有限公司	23.29	1.84%	场内物流设备及配件销售
6	陈猛	22.08	1.75%	场内物流设备及配件销售
7	肇庆市现代筑美家居有限公司	21.28	1.68%	场内物流设备及配件销售
8	北京兴立源成商贸有限公司	19.36	1.53%	场内物流设备及配件销售
9	广东万和新电气股份有限公司	18.51	1.47%	场内物流设备维修
10	川崎振华物流（天津）有限公司	17.34	1.37%	场内物流设备及配件销售
	其他零星客户	950.80	75.26%	
	合 计	1,263.33	100.00%	

2017 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	客户	金额	占比	产品类型
1	武汉市汉企工贸发展有限公司	164.80	24.39%	场内物流设备租赁
2	北京和盛兴行机电设备有限责任公司	42.71	6.32%	场内物流设备租赁
3	广东万和新电气股份有限公司	26.74	3.96%	场内物流设备维修
4	福州六和机械有限公司	13.59	2.01%	场内物流设备维修
5	南京隆迈奇机械设备有限公司	11.27	1.67%	场内物流设备维修
6	安徽合叉叉车有限公司	11.25	1.66%	场内物流设备维修
7	安徽梯佑叉车股份有限公司	10.66	1.58%	场内物流设备及配件销售
8	广东嘉联企业陶瓷有限公司	9.93	1.47%	场内物流设备维修
9	安徽康佳同创电器有限公司	9.70	1.44%	场内物流设备及配件销售
10	武汉汇富新能工程设备有限公司	9.16	1.36%	场内物流设备租赁
	其他零星客户	365.95	54.15%	
	合 计	675.76	100.00%	

公司 1 年以上的应收账款形成的主要原因如下：

1）客户内部审批流程较长或相关经办人变更，款项结算事项需要交接，导

致实际结算周期较长；

2）场内物流设备销售质保金，于质保期满后支付给公司；

3）报告期内公司各期服务客户数量众多，其中不乏中小客户。因此存在部分客户因资金周转安排等因素导致款项不能按期支付的情况存在。

(2) 报告期 1 年以上的应收账款坏账准备计提的充分性

公司与同行业可比上市公司应收账款坏账政策情况如下：

账 龄	计提比例					
	公司	渤海租赁	华铁应急	建设机械	杭叉集团	安徽合力
1 年以内	5%	0%	5%	1%	5%	5%
1-2 年	10%	5%	20%	6%	10%	10%
2-3 年	30%	15%	50%	20%	30%	30%
3-4 年	50%	30%	100%	40%	50%	50%
4-5 年	80%	60%	100%	70%	50%	80%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%

从上表可见，公司对应收账款账龄在 1 年以上的坏账准备计提比例较建设机械更加谨慎，总体上与杭叉集团、安徽合力接近或一致，因此，公司对应收账款账龄在 1 年以上的坏账准备计提充分，与同行业可比上市公司无重大差异。

2. 报告期内单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款情况

报告期内公司对单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款情况如下：

2020 年 6 月 30 日

单位：万元

客户	余额	坏账准备	计提比例	坏账形成原因	销售类型
武汉市汉企工贸发展有限公司	415.43	118.98	28.64%	涉及诉讼	转租收入

2019 年 12 月 31 日

单位：万元

客户	余额	坏账准备	计提比例	坏账形成原因	销售类型
武汉市汉企工贸发展有限公司	415.43	118.98	28.64%	涉及诉讼	转租收入

2018 年 12 月 31 日

单位：万元

客户	余额	坏账准备	计提比例	坏账形成原因	销售类型
武汉市汉企工贸发展有限公司	415.91	118.98	28.61%	涉及诉讼	转租收入
吉林省佳成汽车零部件有限公司	47.85	47.85	100.00%	账龄长预计无法还款	销售整机、配件

2017 年 12 月 31 日

单位：万元

客户	余额	坏账准备	计提比例	坏账形成原因	销售类型
吉林省佳成汽车零部件有限公司	47.85	47.85	100.00%	账龄长预计无法还款	销售整机、配件

报告期内，公司与吉林省佳成汽车零部件有限公司发生买卖合同纠纷，因法院裁定客户还款可能性低，公司按照谨慎性原则对该部分应收账款 100%计提坏账准备，并于 2019 年度对该部分应收账款予以核销。

报告期内，公司与武汉汉企、成都汉翌因收购资产而产生纠纷。截至 2020 年 6 月 30 日，公司应收武汉汉企转租租金账面余额 415.91 万元，应付武汉汉企叉车资产购买款余额 329.64 万元。由于以上事项，公司已通过诉讼方式对其财产申请保全，保全金额为 297.00 万元，并对按照谨慎性原则对该部分应收账款扣除财产保全金额后全额计提了坏账准备。

（五）按照不同业务类别对应的可比公司应收账款周转率，披露公司应收账款周转率较低的合理性，是否存在通过放宽信用政策扩大销售的情况

1. 按照不同业务类别对应的可比公司应收账款周转率，披露公司应收账款周转率较低的合理性

场内物流设备租赁业务应收账款周转率与同行业可比公司对比情况如下：

单位：次

公司	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
华铁应急	应收账款周转率	1.20	1.52	1.80	1.78
建设机械	应收账款周转率	1.10	1.45	1.24	1.18
渤海租赁	应收账款周转率	7.56	13.76	18.42	20.84

平均水平	应收账款周转率	3.29	5.58	7.15	7.94
公司	应收账款周转率	3.78	4.21	4.31	4.93

注：2020 年 1-6 月周转率为年化数据

报告期，公司场内物流设备租赁业务应收账款周转率整体低于同行业上市公司平均水平。主要原因：由于公司提供的租赁设备类型、服务的下游客户所处行业及应用领域与同行业公司存在较大差异所致。公司场内物流设备租赁业务应收账款周转率低于渤海租赁，但高于华铁应急及建设机械。总体上，公司场内物流设备租赁业务应收账款周转率处于合理水平内。2020 年 1-6 月公司应收账款周转率高于同行业上市公司平均水平主要是因为渤海租赁应收账款余额大幅上升，导致其应收账款周转率下降明显。

场内物流设备及配件销售业务应收账款周转率与同行业公司对比情况如下：

单位：次

公司	项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
安徽合力	应收账款周转率	11.01	12.52	11.46	9.56
杭叉集团	应收账款周转率	13.56	14.84	17.59	16.66
平均水平	应收账款周转率	12.29	13.68	14.53	13.11
公司	应收账款周转率	4.71	4.60	4.22	5.62

注：2020 年 1-6 月周转率为年化数据

安徽合力和杭叉集团均为业内知名的以从事叉车设备生产和销售为主业的上市公司，其对下游经销商、客户的销售应收账款管理方式及能力优于公司。同时，公司不直接从事叉车设备生产业务的生产和销售，公司场内物流设备及配件销售业务与安徽合力和杭叉集团不完全可比，也是造成公司该项业务应收账款周转率与安徽合力和杭叉集团存在差异的重要原因。

由于公司场内物流设备维修业务属于非标业务，而国内尚无以该项业务为主业的可比上市公司，因此无法对该项业务应收账款周转率与同行业进行对比分析。

2. 是否存在通过放宽信用政策扩大销售的情况

报告期内，公司根据不同业务类型采取了不同的结算政策及信用政策，除部分大客户外，一般选用的结算政策、信用政策如下：

业务类型	结算政策、信用政策
场内物流设备租赁	根据租赁合同执行情况，按月/按季度与客户对账确认，开票后 1-3 个月内付款
场内物流设备维修	按月/按季度对账，对账确认后开票，开票后 1-3 个月内付款
场内物流设备销售	签订合同后预付 30%-40%，货到验收后支付剩余款项，部分客户约定质保期满后支付尾款 5%
场内物流设备配件销售	按月结算，并与客户对账确认，开票后 30-60 天内付款

报告期内，各期前五大客户的主要结算条款及信用期列示如下：

客户名称	主要结算条款及信用期
上海安能聚创供应链管理有限公司	每月结算，90 日内支付
百世物流科技（中国）有限公司	每季度结算，30 日内支付
壹米滴答供应链集团有限公司	优享+模式：每季度结算，30 日内支付； 其余模式：每月结算，30 日内支付
佛山市华富得进出口贸易有限公司	终端客户的平均信用期为 5 个月，收到代收款后 5 个工作日内支付
上海韵达运乾物流科技有限公司	每月结算，30 日内支付
上海山勤电子科技有限公司	代收租金后 1 个月内与公司结清款项
上海臻智叉车服务有限公司	代收租金后 1 个月内与公司结清款项
亚太森博（广东）纸业有限公司	验收后 30 天内付款，或合同签订后预付 10%，货到验收合格后一个月内支付尾款

根据公司与主要客户签订的合同条款，公司报告期内不存在通过放宽信用政策扩大销售的情况。

（六）报告期内其他应收款中押金保证金持续下降的原因，与业务规模变化是否一致；押金保证金形成的原因，每笔押金保证金与融资合同或其他合同的对应情况、押金保证金占合同金额的比例、无法收回的原因；员工往来款的具体构成、形成原因、变动原因。请保荐人、申报会计师说明对应收票据实施的盘点程序，盘点金额及比例，报告期内票据的收取、背书是否具备真实的交易背景，应收票据的出票人及背书人是否均为发行人客户及供应商，是否存在第三方代为偿付货款的情形，请说明核查方式、核查金额及占比情况

1. 报告期内其他应收款中押金保证金持续下降的原因，与业务规模变化是否一致

(1) 其他应收款中押金保证金基本情况

报告期内其他应收款中押金保证金按类别披露情况如下:

单位：万元

项　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
经营性租赁保证金	1,147.50	1,363.70	1,549.17	2,035.11
租赁房屋押金	308.40	294.48	271.16	180.15
投标保证金及履约保证金	240.99	199.53	162.50	176.35
其他押金	24.90	57.04	60.36	44.27
合　计	1,721.79	1,914.75	2,043.19	2,435.88

(2) 报告期内其他应收款中押金保证金持续下降的原因

由上表可见,其他应收款中押金保证金持续下降主要系经营性租赁保证金持续下降所致，而经营性租赁保证金主要系公司与对山重融资租赁有限公司（以下简称山重融资）发生经营性租赁业务而缴纳的保证金。

(3) 押金保证金持续下降与业务规模变化是否一致

报告期内，公司与山重融资保证金余额逐年下降，主要原因系公司前期为优化公司的资本结构和融资杠杆，降低偿债风险，于 2016-2017 年与山重融资合作以经营租赁方式租入场内物流设备，因此相应支付了租赁保证金，租赁期限为 2 年或 3.5 年,租赁期结束后山重融资将保证金退还公司。

报告期内公司逐步开拓了与多家融资租赁机构的合作，公司不再与山重融资发生新的经营租赁业务，而原经营租赁业务逐步到期后收回保证金，导致押金保证金余额持续下降。

综上所述，经营性租赁保证金仅与公司经营租入业务相关，而经营租入业务占公司业务规模较小，且从 2018 年开始减少经营租入业务，导致经营性租赁保证金余额持续下降，故经营性租赁保证金持续下降与业务规模变化无关；而租赁房屋押金以及投标保证金及履约保证金，与公司业务规模相关，因此呈现上涨趋势。

2. 押金保证金形成的原因，每笔押金保证金与融资合同或其他合同的对应情况、押金保证金占合同金额的比例、无法收回的原因

报告期内公司其他应收款中押金保证金主要由经营性租赁保证金、租赁房屋押金与投标保证金以及履约保证金组成，押金保证金与合同对应情况如下：

(1) 报告期内各期末经营性租赁保证金余额前十名合同情况均如下：

2020 年 6 月 30 日

序号	合同编号	出租方	合同起始日期	合同到期日	项目\金额	台数	保证金	保证金占合同金额比例	无法收回的原因
1	SFFLZL170028	山重融资	2017年4月	2020 年 10 月	266.24	20	39.94	15%	合同未到期
2	SFFLZL160082	山重融资	2017年1月	2020 年 7 月	225.58	14	33.84	15%	合同未到期
3	SFFLZL170118	山重融资	2017 年 11 月	2021 年 5 月	197.52	18	29.63	15%	合同未到期
4	SFFLZL170103	山重融资	2017年8月	2021 年 2 月	179.02	10	26.85	15%	合同未到期
5	SFFLZL170016	山重融资	2017年5月	2020 年 11 月	178.02	10	26.70	15%	合同未到期
6	SFFLZL170041	山重融资	2017年5月	2020 年 11 月	178.02	10	26.70	15%	合同未到期
7	SFFLZL170071	山重融资	2017年8月	2021 年 2 月	175.52	10	26.33	15%	合同未到期
8	SFFLZL160081	山重融资	2017年2月	2020 年 8 月	153.60	9	23.04	15%	合同未到期
9	SFFLZL170018	山重融资	2017年4月	2020 年 10 月	140.85	10	21.13	15%	合同未到期
10	SFFLZL170081	山重融资	2017年8月	2021 年 2 月	131.31	10	19.70	15%	合同未到期

注：因 2017-2019 年期末公司经营性租赁保证金余额前十名合同情况与 2020 年 6 月末相同，为避免信息重复露，因此本处仅列示 2020 年 6 月末信息

(2) 报告期内租赁房屋余额前十名合同情况如下：

1) 2020 年 6 月 30 日租赁房屋押金余额前十名

单位：万元

序号	承租方	出租方	土地/房屋位置	租赁期限	押金金额	押金占合同金额比例	无法收回的原因
1	广州佛朗斯股份有限公司	广州市康晖木业有限公司	广州市番禺区石基镇傍江东村傍雁路 13 号	2011/10/1 -2021/9/30	67.14	3 个月租金作为押金	合同未到期
2	安徽佛朗斯机械有限公司	安徽怡丰自动化科技有限公司	合肥市肥西县桃花工业园陈郢路 1 号 8#厂房	2018/9/15 -2021/9/14	31.84	2 个月租金作为押金	合同未到期
			合肥市肥西县桃花工业园陈郢路 1 号 7#厂房	2018/10/15 -2021/10/14	16.00	2 个月租金作为押金	合同未到期
			合肥市肥西县桃花工业园陈郢路 1 号 7#厂房	2019/6/15 -2021/10/14	15.84	2 个月租金作为押金	合同未到期

序号	承租方	出租方	土地/房屋位置	租赁期限	押金金额	押金占合同金额比例	无法收回的原因
3	广州佛朗斯股份有限公司	广州沣汇物业管理有限公司	广州市南沙区广珠东线（平稳村段）183 号之 2 物业的 1 号、2 号、3 号、4 号	2019/1/1 -2021/12/31	40.00	合同约定	合同未到期
4	广州佛朗斯股份有限公司天津武清分公司	天津新技术产业园武清开发区总公司	天津市武清开发区泉发路 33 号信义玻璃（天津）有限公司 2 号厂房	2019/9/10 -2024/9/9	18.35	1 个月租金作为押金	合同未到期
5	广州佛朗斯股份有限公司上海第二分公司	上海湘图国际物流有限公司	上海松江区陶干路 651 弄 7-8 号	2018/11/1 -2022/10/31	6.63	2 个月租金作为押金	合同未到期
6	广州佛朗斯股份有限公司南宁分公司	周振有、黄铃	南宁市良庆区银海大道 382 号楼 一楼	2017/3/1 -2022/2/28	2.00	合同约定	合同未到期
		南宁名厦房地产有限责任公司	南宁市良庆区银海大道 864-3 号南宁汽车城的 B 区 B-11 至 B-12 号	2018/11/12 -2020/11/11	1.53	合同约定	合同未到期
		吴昱璋	南宁市良庆区春阳路 111 号房屋	2020/8/1 -2023/7/30	2.00	合同约定	合同未到期
7	广州佛朗斯股份有限公司上海分公司	上海壹程资产管理有限公司	闵行区颛桥镇莲花南路 2268 号 501 室 502 室	2020/5/10 -2022/8/10	4.49	2 个月租金作为押金	合同未到期
8	上海英吉叉车有限公司	运迈实业（上海）有限公司	上海市浦东新区航头镇下沙新街 200 弄 51 园区 4# 厂房 102 室	2017/7/16 -2022/6/14	4.43	2 个月租金作为押金	合同未到期
9	广州佛朗斯股份有限公司昆山分公司	苏州合泰电气成套设备有限公司	昆山市陆家镇新民路 12 号 4 号厂房	2018/8/1 -2021/7/30	3.00	合同约定	合同未到期
			昆山市陆家镇新民路 12 号 3 号厂房三楼	2019/6/28 -2021/5/15	1.00	合同约定	合同未到期
10	广州佛朗斯股份有限公司上海闵行分公司	上海银磊汽车配件有限公司	上海市松江区香泾路 115 号	2018/11/1 -2020/10/31	1.00	合同约定	合同未到期
		上海泽林电器配件有限公司	上海市闵行区紫旭路 508 号 5 幢	2020/5/1 -2022/12/31	3.00	合同约定	合同未到期

2）2019 年 12 月 31 日租赁房屋押金余额前十名

单位:万元

序号	承租方	出租方	土地/房屋位置	租赁期限	押金金额	押金占合同金额比例	无法收回的原因

序号	承租方	出租方	土地/房屋位置	租赁期限	押金金额	押金占合同金额比例	无法收回的原因
1	广州佛朗斯股份有限公司	广州市康晖木业有限公司	广州市番禺区石基镇傍江东村傍雁路 13 号	2011/10/1-2021/9/30	67.14	3 个月租金作为押金	合同未到期
2	安徽佛朗斯机械有限公司	安徽怡丰自动化科技有限公司	合肥市肥西县桃花工业园陈郢路 1 号 8#厂房	2018/9/15-2021/9/14	31.84	2 个月租金作为押金	合同未到期
			合肥市肥西县桃花工业园陈郢路 1 号 7#厂房	2018/10/15-2021/10/14	16.00	2 个月租金作为押金	合同未到期
			合肥市肥西县桃花工业园陈郢路 1 号 7#厂房	2019/6/15-2021/10/14	15.84	2 个月租金作为押金	合同未到期
3	广州佛朗斯股份有限公司	广州沣汇物业管理有限公司	广州市南沙区广珠东线（平稳村段）183 号之 2 物业的 1 号、2 号、3 号、4 号	2019/1/1-2021/12/31	40.00	合同约定	合同未到期
4	广州佛朗斯股份有限公司天津武清分公司	天津新技术产业园武清开发区总公司	天津市武清开发区泉发路 33 号信义玻璃（天津）有限公司 2 号厂房	2019/9/10-2024/9/9	18.35	1 个月租金作为押金	合同未到期
5	广州佛朗斯股份有限公司上海第二分公司	上海湘图国际物流有限公司	上海松江区陶干路 651 弄 7-8 号	2018/11/1-2022/10/31	6.63	2 个月租金作为押金	合同未到期
6	上海英吉叉车有限公司	运迈实业（上海）有限公司	上海市浦东新区航头镇下沙新街 200 弄 51 园区 4#厂房 102 室	2017/7/16-2022/6/14	4.43	2 个月租金作为押金	合同未到期
7	广州佛朗斯股份有限公司昆山分公司	苏州合泰电气成套设备有限公司	昆山市陆家镇新民路 12 号 4 号厂房	2018/8/1-2021/7/30	3.00	合同约定	合同未到期
			昆山市陆家镇新民路 12 号 3 号厂房三楼	2019/6/28-2021/5/15	1.00	合同约定	合同未到期
8	广州佛朗斯股份有限公司江门分公司	林伟雄	江门市新会区会城新会大道东大滘工业区厂房	2017/11/1-2022/10/31	3.99	合同约定	合同未到期
9	广州佛朗斯股份有限公司南宁分公司	周振有、黄铃	南宁市良庆区银海大道 382 号楼 一楼	2017/3/1-2022/2/28	2.00	合同约定	合同未到期
		南宁名厦房地产有限责任公司	南宁市良庆区银海大道 864-3 号南宁汽车城的 B 区 B-11 至 B-12 号	2018/11/12-2020/11/11	1.53	合同约定	合同未到期
10	广州佛朗斯股份有限公司深圳分公司	深圳市联兴中空板材科技有限公司	深圳市宝安区沙井街道新桥社区中悦光电工业区第壹层	2019/8/10-2022/8/29	3.48	2 个月租金作为押金	合同未到期

3）2018 年 12 月 31 日租赁房屋押金余额前十名

单位：万元

序号	承租方	出租方	土地/房屋位置	租赁期限	押金金额	押金占合同金额比例	无法收回的原因
1	广州佛朗斯股份有限公司	广州市康晖木业有限公司	广州市番禺区石基镇傍江东村傍雁路 13 号	2011/10/1-2021/9/30	67.14	3 个月租金作为押金	合同未到期
2	安徽佛朗斯机械有限公司	安徽怡丰自动化科技有限公司	合肥市肥西县桃花工业园陈郢路 1 号 8#厂房	2018/9/15-2021/9/14	31.84	2 个月租金作为押金	合同未到期
			合肥市肥西县桃花工业园陈郢路 1 号 7#厂房	2018/10/15-2021/10/14	16.00	2 个月租金作为押金	合同未到期
3	广州佛朗斯股份有限公司	曹健洪	广州市番禺区石基镇新桥花坊工业区新环中路 9 号之二 A2 厂房	2016/4/1-2018/12/31	14.04	合同约定	押金于 2019 年退回
		广州沣汇物业管理有限公司	广州市南沙区广珠东线（平稳村段）183 号之 2 物业的 1 号、2 号、3 号、4 号	2019/1/1-2021/12/31	30.00	合同约定	合同未到期
4	上海英吉叉车有限公司	上海永丽房地产（集团） 有限公司	上海市浦东新区新坦瓦公路 1683 号内第一幢厂房	2012/9/8-2017/10/7	5.00	2 个月租金作为押金	押金于 2019 年退回
		运迈实业（上海） 有限公司	上海市浦东新区航头镇下沙新街 200 弄 51 园区 4#厂房 102 室	2017/7/16-2022/6/14	4.43	2 个月租金作为押金	合同未到期
5	广州佛朗斯股份有限公司江门分公司	关健青	江门市新会区会城江会路 82 号首层 7、8、9 铺位	2015/6/1-2018/5/31	3.90	3 个月租金作为押金	押金于 2019 年退回
		林伟雄	江门市新会区会城新会大道东大滘工业区厂房	2017/11/1-2022/10/31	3.99	合同约定	合同未到期
6	广州佛朗斯股份有限公司天津武清分公司	天津市畅通车料有限公司	武清区曹子里花城经济区 B 区花城中路 30 号 6 号车间	2017/1/1-2019/12/31	5.00	合同约定	押金于 2019 年退回
7	广州佛朗斯股份有限公司南宁分公司	周振有、黄铃	南宁市良庆区银海大道 382 号楼一楼	2017/3/1-2022/2/28	2.00	合同约定	合同未到期
		南宁名厦房地产有限责任公司	南宁市良庆区银海大道 864-3 号南宁汽车城的 B 区 B-11 至 B-12 号	2018/11/12-2020/11/11	1.53	合同约定	合同未到期
8	珠海梯西埃姆叉车有限公司	香港永宏集团有限公司珠海代表处	珠海市南屏科技工业园屏工西路 2 号 2#楼首层 4、5、6、7、8 号铺	2013/6/1-2018/5/31	1.88	2 个月租金作为押金	押金于 2019 年退回
		珠海市建荣塑料制品有限公司	珠海市斗门区乾务镇珠峰大道新河北段 1 号珠海市建荣塑料制品有限公司入门口右边 4 间	2018/5/1-2023/4/30	1.60	2 个月租金作为押金	合同未到期

序号	承租方	出租方	土地/房屋位置	租赁期限	押金金额	押金占合同金额比例	无法收回的原因
9	广州佛朗斯股份有限公司武汉分公司	武汉汇力投资有限公司	武汉市蔡甸区常福工业示范园北区汇力 4 号厂房	2018/10/20-2021/10/19	3.20	1 个月租金作为押金	合同未到期
10	广州佛琅斯叉车有限公司	广州中兴伟业物业管理有限公司	广州市番禺区石基镇海涌路低涌村段 27 号一楼 1-2	2019/1/8-2022/1/7	3.15	3 个月租金作为押金	合同未到期

4) 2017 年 12 月 31 日租赁房屋押金余额前十名

单位：万元

序号	承租方	出租方	土地/房屋位置	租赁期限	押金金额	押金占合同金额比例	无法收回的原因
1	广州佛朗斯股份有限公司	广州市康晖木业有限公司	广州市番禺区石基镇傍江东村傍雁路 13 号	2011/10/1-2021/9/30	67.14	3 个月租金作为押金	合同未到期
2	广州佛朗斯股份有限公司	曹健洪	广州市番禺区石基镇新桥花坊工业区新环中路 9 号之二 A2 厂房	2016/4/1-2018/12/31	14.04	合同约定	押金于 2019 年退回
3	上海英吉叉车有限公司	上海永丽房地产（集团）有限公司	上海市浦东新区新坦瓦公路 1683 号内第一幢厂房	2012/9/8-2017/10/7	5.00	合同约定	押金于 2019 年退回
		运迈实业（上海）有限公司	上海市浦东新区航头镇下沙新街 200 弄 51 园区 4#厂房 102 室	2017/7/16-2022/6/14	4.43	2 个月租金作为押金	合同未到期
4	广州佛朗斯股份有限公司江门分公司	关健青	江门市新会区会城江会路 82 号首层 7、8、9 铺位	2015/6/1-2018/5/31	3.90	3 个月租金作为押金	押金于 2019 年退回
		林伟雄	江门市新会区会城新会大道东大滘工业区厂房	2017/11/1-2022/10/31	3.99	合同约定	合同未到期
5	广州佛朗斯股份有限公司昆山分公司	昆山市翔云金属制品有限公司	昆山市巴城镇福新路 18 号	2016/6/20-2022/6/19	4.56	1 个月租金作为押金	合同未到期
				2017/3/20-2023/3/19	3.20	1 个月租金作为押金	合同未到期
6	广州佛朗斯股份有限公司天津武清分公司	天津市畅通车料有限公司	武清区曹子里花城经济区 B 区花城中路 30 号 6 号车间	2017/1/1-2019/12/31	5.00	合同约定	押金于 2019 年退回
7	广州佛朗斯股份有限公司上海松江分公司	上海银磊汽车配件有限公司	香泾路 115 号 1 栋厂房	2016/9/10-2020/9/9	3.06	合同约定	合同未到期
8	广州佛朗斯股份有限公司武汉分公司	湖北鑫龙成皮业有限公司	武汉经济开发区兴华路 98 号（9MC 地块）厂房 1 栋一楼 102 厂房	2016/12/16-2019/12/15	3.00	合同约定	合同未到期

序号	承租方	出租方	土地/房屋位置	租赁期限	押金金额	押金占合同金额比例	无法收回的原因
9	广州佛朗斯股份有限公司芜湖分公司	安徽省路港工程有限责任公司	安徽省芜湖市经济开发区汽经一路西侧的门面房	2017/11/1-2020/10/30	3.00	2 个月租金作为押金	合同未到期
10	广州佛朗斯股份有限公司	马淑芬	顺德区大良街道办事处顺峰居委会教练场安置小区 2 号	2015/9/11-2020/9/10	2.78	合同约定	合同未到期

(3) 投标保证金及履约保证金合同情况

1) 2020 年 6 月 30 日投标保证金及履约保证金余额前十名

单位：万元

序号	公司名称	单位名称	款项性质	合同内容	合同日期	保证金金额	期后回款情况
1	广州佛朗斯股份有限公司	韶关比亚迪实业有限公司	投标保证金	投标项目：比亚迪叉车售后服务项目	2019/9/1-2021/8/31	30.00	中标后转履约保证金，合同未到期
2	沈阳天顺丰田叉车有限公司	丰田产业车辆（上海）有限公司	履约保证金	丰田区域代理保证金	长期合作	25.00	合同未到期
3	广州佛朗斯股份有限公司	珠海华润化学材料科技有限公司	投标保证金	投标项目：电动叉车及备用电池、五年维保服务	2020 年 6 月	20.00	未中标，待退回
4	广州佛朗斯股份有限公司	安得智联科技股份有限公司	投标保证金	投标项目：美的集团 2020 年度全国叉车设备租赁项目	2020 年 4 月	10.00	中标后转履约保证金,合同未到期
5	广州佛朗斯股份有限公司	晟通科技集团有限公司	投标保证金	投标项目：常德分公司叉车租赁项目	2019 年 11 月	10.00	中标后转履约保证金，合同未到期
6	广州佛朗斯股份有限公司	天津顶育咨询有限公司上海分公司	投标保证金	投标项目：杭州顶益 2020 年叉车租赁招标	2020 年 6 月	10.00	2020年7月退回
7	广州佛朗斯股份有限公司杭州分公司	义乌晶澳太阳能科技有限公司	投标保证金	投标项目：电动叉车项目	2020 年 6 月	10.00	2020年7月退回
8	广州佛朗斯股份有限公司武汉分公司	东风（武汉）实业有限公司	履约保证金	叉车租赁合同，合同约定缴纳履约保证金 10 万元	2019 年 5 月	10.00	合同未到期
9	广州佛朗斯股份有限公司滨海新区分公司	天津顶津食品有限公司	履约保证金	叉车租赁合同，合同约定缴纳中标费用 5%作为履约保证金	2018/3/10-2021/3/10	5.46	合同未到期

序号	公司名称	单位名称	款项性质	合同内容	合同日期	保证金金额	期后回款情况
10	广州佛朗斯股份有限公司长春分公司	长春百事可乐饮料有限公司	履约保证金	叉车租赁合同，合同约定缴纳履约保证金5万元	2018/3/1-2021/2/28	5.00	合同未到期

2）2019 年 12 月 31 日投标保证金及履约保证金余额前十名

单位：万元

序号	公司名称	单位名称	款项性质	合同内容	合同日期	保证金金额	期后回款情况
1	广州佛朗斯股份有限公司	韶关比亚迪实业有限公司	投标保证金	投标项目：比亚迪叉车售后服务项目	2019/9/1-2021/8/31	30.00	中标后转履约保证金，合同未到期
2	沈阳天顺丰田叉车有限公司	丰田产业车辆（上海）有限公司	履约保证金	丰田区域代理保证金	长期合作	25.00	合同未到期
3	广州佛朗斯股份有限公司	晟通科技集团有限公司	投标保证金	投标项目：常德分公司叉车租赁项目	2019 年 11 月	10.00	中标后转履约保证金，合同未到期
4	广州佛朗斯股份有限公司	新希望六和饲料股份有限公司	投标保证金	投标项目：叉车租赁招标项目	2017 年 12 月	10.00	中标后转履约保证金，2020 年 4 月退回
5	广州佛朗斯股份有限公司武汉分公司	东风（武汉）实业有限公司	履约保证金	叉车租赁合同，合同约定缴纳履约保证金 10 万元	2019 年 5 月	10.00	中标后转履约保证金，合同未到期
6	广州佛朗斯股份有限公司滨海新区分公司	天津顶津食品有限公司	履约保证金	叉车租赁合同，合同约定缴纳中标费用 5%作为履约保证金	2018/3/10-2021/3/10	5.46	合同未到期
7	广州佛朗斯股份有限公司长春分公司	长春百事可乐饮料有限公司	履约保证金	叉车租赁合同，合同约定缴纳履约保证金5万元	2018/3/1-2021/2/28	5.00	合同未到期
8	广州佛朗斯股份有限公司	广东东鹏控股股份有限公司	投标保证金	投标项目：丰城东鹏叉车租赁项目	2019 年 12 月	5.00	2020年2月退回
9	广州佛朗斯股份有限公司	天津市中海油招标代理有限公司	投标保证金	投标项目：中海油能源发展股份有限公司——防爆蓄电池平衡重式叉车年度采购通用协议项目	2019 年 11 月	5.00	2020年4月退回
10	广州佛朗斯股份有限公司	唯品会（中国）有限公司	投标保证金	投标项目：2019 年唯品会物流中心牵引车、托盘车、前移式叉车、平衡重叉车租赁采购项	2019 年 8 月	5.00	中标后转履约保证金，合同未到期

序号	公司名称	单位名称	款项性质	合同内容	合同日期	保证金金额	期后回款情况
				目			

3）2018 年 12 月 31 日投标保证金及履约保证金余额前十名

单位：万元

序号	公司名称	单位名称	款项性质	合同内容	合同日期	保证金金额	期后回款情况
1	沈阳天顺丰田叉车有限公司	丰田产业车辆（上海）有限公司	履约保证金	丰田区域代理保证金	长期合作	25.00	合同未到期
2	广州佛朗斯股份有限公司	金光纸业（中国）投资有限公司	投标保证金	投标项目：金光纸业外包作业 APP 中国区工厂叉车租赁招标项目	2017 年 12 月	20.00	中标后转履约保证金，2019 年 11 月退回
3	广州佛朗斯股份有限公司	康师傅饮品投资（中国）有限公司上海分公司	投标保证金	投标项目：2019 年康饮、百饮叉车租赁码机招标	2018 年 10 月	10.00	2019 年 1 月退回
4	广州佛朗斯股份有限公司	新希望六和饲料股份有限公司	投标保证金	投标项目：叉车租赁招标项目	2017 年 12 月	10.00	中标后转履约保证金，2020 年 4 月退回
5	广州佛朗斯股份有限公司上海分公司	郑州统一企业有限公司	投标保证金	投标项目：19 年度统一叉车招标项目	2018 年 11 月	10.00	2019 年 1 月退回
6	广州佛朗斯股份有限公司成都分公司	华润雪花啤酒（四川）有限责任公司	履约保证金	叉车维修服务合同、合同约定缴纳履约保证金 10 万元	2018/1/1-2018/12/31	10.00	2019 年 6 月退回
7	广州佛朗斯股份有限公司江门分公司	亚太森博（广东）纸业有限公司	投标保证金	投标项目：2016 年亚太森博叉车招标	2016 年 4 月	5.00	中标后转履约保证金，2019 年 11 月退回
				投标项目：2018 年度亚太森博朝阳轮胎招标	2018 年 5 月	2.00	中标后转履约保证金，2019 年 11 月退回
8	广州佛朗斯股份有限公司滨海新区分公司	天津顶津食品有限公司	履约保证金	叉车租赁合同，合同约定缴纳中标费用 5%作为履约保证金	2018/3/10-2021/3/10	5.46	合同未到期
9	广州佛朗斯股份有限公司长春分公司	长春百事可乐饮料有限公司	履约保证金	电瓶叉车租赁合同，合同约定租赁 8 台 2 吨全新叉车。履约保证金 5 万元	2016/3/1-2018/2/28	5.00	2019 年 9 月退回
10	广州佛朗斯股份有限公司	华润怡宝饮料（长沙）有限公	投标保证金	投标项目：叉车租赁招标项目	2018 年 7 月	5.00	2019 年 11 月退回

序号	公司名称	单位名称	款项性质	合同内容	合同日期	保证金金额	期后回款情况
		司					

4）2017 年 12 月 31 日投标保证金及履约保证金余额前十名

单位：万元

序号	公司名称	单位名称	款项性质	合同内容	合同日期	保证金金额	期后回款情况
1	沈阳天顺丰田叉车有限公司	丰田产业车辆（上海）有限公司	履约保证金	丰田区域代理保证金	长期合作	25.00	合同未到期
			履约保证金	丰田叉车采购合同，合同约定缴纳采购叉车总额 5%作为履约保证金	2017 年 12 月	13.57	2018 年 1 月退回
2	上海英吉叉车有限公司	圣戈班韩格拉斯世固锐特玻璃（上海）有限公司	投标保证金	投标项目：上海工厂叉车租赁项目	2017 年 8 月	25.00	2018 年 3 月退回
3	广州佛朗斯股份有限公司	金光纸业（中国）投资有限公司	投标保证金	投标项目：金光纸业外包作业 APP 中国区工厂叉车租赁招标项目	2017 年 12 月	20.00	中标后转履约保证金，2019 年 11 月退回
4	广州佛朗斯股份有限公司	新希望六和饲料股份有限公司	投标保证金	投标项目：叉车租赁招标项目	2017 年 12 月	10.00	中标后转履约保证金，2020 年 4 月退回
5	广州佛朗斯股份有限公司成都分公司	华润雪花啤酒（四川）有限责任公司	履约保证金	叉车维修服务合同,合同约定缴纳履约保证金 10 万元	2017/1/1 -2017/12/31	10.00	2019 年 6 月退回
6	广州佛朗斯股份有限公司天津武清分公司	廊坊顶津食品有限公司	投标保证金	投标项目：廊坊顶津食品 2018-2019 年度叉车租赁招标	2017 年 12 月	8.00	2018 年 1 月退回
7	广州佛朗斯股份有限公司	武汉顶津食品有限公司	投标保证金	投标项目：叉车租赁投标项目	2017 年 11 月	7.00	2018 年 3 月退回
8	广州佛朗斯股份有限公司长春分公司	长春百事可乐饮料有限公司	履约保证金	电瓶叉车租赁合同，合同约定租赁 8 台 2 吨全新叉车。履约保证金 5 万元	2016/3/1 -2018/2/28	5.00	2019 年 9 月退回
9	广州佛朗斯股份有限公司	华润雪花啤酒（长春）有限公司	履约保证金	叉车、牵引车等车辆保养维修承包合同,合同约定履约保证金 5 万元	2017/6/5 -2018/6/4	5.00	2018 年 9 月退回
10	广州佛朗斯股份有限公司江	亚太森博（广东）纸业有限公司	投标保证金	投标项目：2016 年亚太森博叉车招标	2016 年 4 月	5.00	中标后转履约保证金，2019 年 11

序号	公司名称	单位名称	款项性质	合同内容	合同日期	保证金金额	期后回款情况
	门分公司						月退回

3. 员工往来款的具体构成、形成原因、变动原因。

(1) 员工往来款的具体构成

报告期内，公司各期员工往来款余额具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
业务备用金	86.60	75.40	61.96	124.14
业务用车借款	17.12	13.42	73.95	68.34
工伤保险理赔款	66.04	40.36	49.75	15.72
合 计	169.76	129.18	185.66	208.20

(2) 员工借支的形成原因

1) 业务备用金形成的原因

公司的主要业务为场内物流设备租赁、维修、及设备和配件销售，服务的客户范围遍布全国。为了满足遍布全国各地客户的高效率、高质量的服务需求，公司员工在从事场内物流设备租赁及维修业务的维修服务过程中需要借支业务备用金以满足对客户现场服务的需求，该类备用金借支人员主要为分支机构的经理、销售服务人员及维修人员。

2) 业务用车借款形成的原因

根据经营需要，为提高销售服务人员以及中高层管理人员的积极性并提高其开展工作的效率，公司鼓励销售服务人员以及中高层管理人员购买业务用车，对此给予其一定的借款支持政策，相应形成了员工对公司的借支。

3) 工伤保险理赔款形成原因

由于公司的营业网点较多，与公司物流设备租赁业务配套的维修服务需要大量的维修员工，维修员工在维修过程中可能发生意外事故。由此，公司在日常经营中非常重视对员工的安全事故管理，在内控制度上，对员工进行安全培训，并在日常作业上采取一定的安全措施；在保险购买上，除社保工伤保险外，还为员工购买了中国平安财产保险公司的雇主责任保险，保险条款规定最高赔偿限额

45 万元/人,赔偿范围包含死亡赔偿金、伤残赔偿金、医疗费用以及误工费等。在公司员工实际发生工伤意外时，公司先行垫付医药费,再凭相关证明材料进行理赔。由于工伤治疗以及理赔流程需要一段时间，因此形成了工伤保险理赔款。

(3) 员工往来款变动原因

1) 业务备用金变动原因

公司对员工借支均有相关制度安排，如针对业务备用金，由公司员工根据实际情况申请，并根据不同级别设置不同的借款限额，超出限额应报送公司领导审批。前期公司加强了内部备用金借支管理，导致 2018 年业务备用金的借支大幅下降，2018 年以后随着公司业务量增加，员工备用金随之相应增加。

2) 业务用车借款变动原因

报告期期初，由于业务规模增加导致营销人员快速增加；同时根据营销人员个人的购车需求，导致申请业务用车借款的人数增加。因此，业务用车借款余额 2017-2018 年度期末余额较大。

2019 年公司出于简化管理流程的需求，提倡借支人员提前归还业务用车借款；同时由于期初大部分营销人员已享受此制度，后期申请人数自然下降。

上述原因综合导致业务用车借款余额 2017-2018 年度期末余额较大,而 2019 年度以及 2020 年 6 月份余额大幅度下降。

3) 工伤保险理赔款变动原因

工伤保险理赔款的形成主要与维修员工在工作过程中意外事故的发生相关，随着公司业务规模增加，相关发生工伤事件也相对增加。因此报告期内，工伤保险理赔款余额呈上涨趋势。

(七) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 查阅公司应收票据台账以及财务明细账,检查报告期内是否存在票据违约的情况；访谈财务负责人，了解期末尚未兑付的银行和商业承兑汇票的主要出票人的经营情况以及资信状况，并结合票据金额大小，分析是否存在出票人无法承兑或拒绝付款的风险；

(2) 了解不同销售模式、定价模式、主要业务类型的定义及区别，评价分类的合理性，观察相关标准实际实施情况；取得按照销售模式、定价模式划分的应收账款余额明细以及营业收入明细；分析各期末应收账款规模及变动原因，与业务模式及营业收入变动的匹配性进行分析，对差异的合理性进行判断；

(3) 访谈公司销售负责人以及财务负责人，了解行业季节波动情况及原因、公司收入季节波动情况及原因；获取公司报告期内各季度收入，并对比分析同行业上市公司季度收入季节波动是否一致；

(4) 获取报告期 1 年以上和单项金额不重大但单项计提坏账准备的应收账款明细表，分析具体客户、销售内容以及形成的具体原因；对比分析公司与同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策差异情况；

(5) 对比公司场内物流设备租赁业务应收账款周转率与同行业可比公司差异情况，并结合同行业可比公司经营业务的差异性，分析应收账款周转率较低的合理性；

(6) 查阅报告期内其他应收款中押金保证金明细表，了解押金保证金所对应的业务类型，分析其持续下降的原因，与业务规模变化是否一致；

(7) 对应收票据实施的盘点程序、盘点金额及比例；对报告期内票据的收取、背书是否具备真实的交易背景，应收票据的出票人及背书人是否均为公司客户及供应商，是否存在第三方代为偿付货款的情形的核查方式、核查金额及占比情况：

1) 获取应收票据备查簿、应收票据明细账与总账，并核对是否相符。监盘库存票据，并与应收票据备查簿的有关内容核对，监盘比例为 100%。监盘结果如下：

种类	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
一、盘点日实存票据				
银行承兑汇票	158.07	21.18	64.66	89.81
商业承兑汇票	4.24	1.35	1.35	14.96
小 计	162.31	22.53	66.01	104.78
二、报表日至盘点日减少票据				
（一）报表日至盘点日背书转让的票据				

种类	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
银行承兑汇票	445.74	815.08	581.73	
商业承兑汇票	5.07	23.39	53.62	
减少合计	450.81	838.47	635.36	
三、报表日至盘点日新增票据				
银行承兑汇票	538.72	586.37	477.25	
商业承兑汇票	4.24	21.24	53.62	
增加合计	542.95	607.61	530.88	
四、报表日应收票据应有金额	70.17	253.39	170.49	104.78
五、期末应收票据未审金额	70.17	253.39	170.49	104.78
六、差异				

2）对财务部门进行访谈，了解公司日常票据管理及使用情况；

3）抽取部分金额较大背书转让的应收票据，核查对应的相关凭证，如购销合同、采购发票、收入确认凭证等原始单据；

4）抽取部分金额较大收到的应收票据，核查对应的相关凭证，如购销合同、销售发票、收入确认凭证等原始单据；

5）核查应收票据的背书人、出票人以及被背书人与公司之间的业务往来规模及债权债务关系，分析业务往来规模及债权债务关系与应收票据背书规模的匹配关系；

6）访谈公司主要客户和供应商，了解公司与客户和供应商的结算方式以及交易背景；

核查金额及占比如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
当期收到票据金额①	5,158.72	13,446.34	4,755.28	5,609.29
前手背书人与客户档案以及收入台账核对比例②	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
原始凭证核查金额③	2,585.53	6,732.93	2,389.64	2,818.45
核查比例③/①	50.12%	50.07%	50.25%	50.25%

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
背书转让票据金额④	5,326.23	13,186.17	4,568.29	5,557.45
被背书人与供应商档案以及采购台账核对比例⑤	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
原始凭证核查金额⑥	2,664.59	6,595.81	2,298.20	2,781.67
核查比例⑥/④	50.03%	50.02%	50.31%	50.05%

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司期末尚未兑付的银行承兑汇票、商业承兑汇票不存在无法承兑或拒绝付款的风险；经核查历史票据承兑情况，公司报告期内不存在票据违约的情况；

(2) 公司没有完全可比的同行业上市公司；经对比分析，公司场内物流设备租赁业务季节营业收入与下游客户（物流行业）上市公司基本一致，公司下半年销售较为集中是合理的，与公司经营变动情况相匹配；

(3) 经对比分析，公司对应收账款坏账计提比例与同行业可比上市公司不存在重大差异，坏账计提是充分的；

(4) 经与可比公司对比分析，公司应收账款周转率较低是合理的，符合公司业务经营情况，同时不存在通过放宽信用政策扩大销售的情况；

(5) 报告期内其他应收款押金保证金的下降与以前年度发生的经营租赁业务缴纳的经营性租赁保证金下降相关，租赁房屋押金以及投标及履约保证金呈上涨趋势，与公司业务规模变化一致；

(6) 经核查，公司票据收取、背书均具备真实的交易背景，应收票据的出票人及背书人均为公司客户及供应商，不存在第三方代为偿付货款的情形。

十七、（问题 25） 申报材料显示，报告期各期末，公司存货账面价值分别为 6,078.32 万元、5,808.27 万元和 5,543.05 万元，公司存货主要为库存商品。请发行人补充披露：（1）报告期各期末库存商品主要构成情况，包括存货名称、金额、数量、库龄等；2019 年末库存商品的地区分布情况，库存商品、发出商品金额降低是否具有合理性；（2）报告期内发出商品的具体构成、对应客户及合同情况、发出时间、期后结转时间及收入确认情况，是否存在长期未结转的

发出商品、发出商品是否均有订单支持；（3）存货管理的相关内控制度及执行有效性,包括存货收发存系统的设计和运行、存货盘点制度等；（4）报告期存货跌价准备的计提情况、计提比例及计算过程，结合同行业可比公司存货跌价准备计提政策披露公司存货跌价准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师详细说明报告期各期末对库存商品及发出商品实施的监盘方法、监盘结果，并发表明确意见。

（一）报告期各期末库存商品主要构成情况，包括存货名称、金额、数量、库龄等；2019 年末库存商品的地区分布情况，库存商品、发出商品金额降低是否具有合理性

1. 报告期各期末库存商品主要构成情况，包括存货名称、金额、数量、库龄等

公司的库存商品主要是场内物流设备及配件，报告期各期末库存商品构成如下：

2020 年 6 月 30 日

项 目	整车		配件		合 计	
	数量（台）	金额（万元）	数量（万个/万米等）	金额（万元）	数量（万个/万台/万米等）	金额（万元）
1 年以内	300	245.31	89.20	3,055.12	89.23	3,300.43
1-2 年	24	7.59	23.38	775.81	23.38	783.40
2-3 年	5	0.44	1.32	76.97	1.32	77.41
3 年以上			2.29	96.50	2.29	96.50
合 计	329	253.35	116.19	4,004.39	116.22	4,257.74

2019 年 12 月 31 日

项 目	整车		配件		合 计	
	数量（台）	金额（万元）	数量（万个/万米等）	金额（万元）	数量（万个/万台/万米等）	金额（万元）
1 年以内	863	689.85	104.76	3,532.16	104.85	4,222.01
1-2 年	72	209.77	3.96	202.74	3.97	412.51
2-3 年	26	67.27	2.91	100.66	2.92	167.93
3 年以上			5.07	116.49	5.07	116.49

项　目	整车		配件		合　计	
	数量（台）	金额（万元）	数量（万个/万米等）	金额（万元）	数量（万个/万台/万米等）	金额（万元）
合　计	961	966.89	116.71	3,952.05	116.80	4,918.93

2018 年 12 月 31 日

项　目	整车		配件		合　计	
	数量（台）	金额（万元）	数量（万个/万米等）	金额（万元）	数量（万个/万台/万米等）	金额（万元）
1 年以内	570	460.45	114.64	3,700.23	114.70	4,160.68
1-2 年	45	140.92	6.54	250.92	6.54	391.84
2-3 年	5	0.26	4.05	107.67	4.05	107.93
3 年以上			4.67	165.86	4.67	165.86
合　计	620.	601.62	129.89	4,224.69	129.96	4,826.31

2017 年 12 月 31 日

项　目	整车		配件		合　计	
	数量（台）	金额（万元）	数量（万个/万米等）	金额（万元）	数量（万个/万台/万米等）	金额（万元）
1 年以内	551	797.00	103.06	3,705.99	103.11	4,502.99
1-2 年	6	226.08	6.11	249.73	6.11	475.81
2-3 年	24	9.68	6.42	132.42	6.42	142.10
3 年以上			0.80	139.01	0.80	139.01
合计	581	1,032.76	116.38	4,227.14	116.44	5,259.91

报告期内，公司的库存商品主要为整机与配件物料，其中配件每年库存较稳定，整机库存波动较大。整机主要用于租赁和销售，由于场内物流设备规格型号繁多、客户需求各不相同，出于资金成本角度考虑，通常情况下，公司不会通过集中采购进行备货。仅在厂商促销时，会针对一些常用型号的场内物流设备进行适量备货。期末整机库存通常为已采购入库但尚未发货或租赁给客户的整机产品，根据订单实际执行情况，每年整机库存波动较大。

公司库存商品的库龄主要在 1 年以内，长库龄产品主要是因为公司需要为其用于租赁的车辆配备零部件，以保障在叉车出现故障时及时维修处理。由于叉车品牌、型号繁多，公司所储备的备件难免会出现长库龄情况；部分叉车为国外进

口，其对应的配件较难在国内采购，公司亦需提前长期储备其对应的配件。

2. 2019 年末库存商品的地区分布情况，库存商品、发出商品金额降低是否具有合理性

(1) 最近一年及一期末，公司库存商品的地区分布情况

单位：万元

区域	2020.6.30		2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比
华南区域	2,433.75	57.16%	2,497.40	50.77%
华东区域	1,208.70	28.39%	1,660.61	33.76%
华北区域	327.56	7.69%	456.79	9.29%
东北区域	122.05	2.87%	124.78	2.54%
西南区域	85.32	2.00%	101.44	2.06%
华中区域	72.13	1.69%	72.74	1.48%
西北区域	8.22	0.19%	5.18	0.11%
合　计	4,257.74	100.00%	4,918.93	100.00%

公司存货采用集中采购制度，由总部统一采购后集中管理，按需调拨给不同分子公司，公司在广州、合肥、天津、成都分别设有基地集中存放和管理存货。根据上表，2019 年末及 2020 年 6 月末公司存货主要存放于华南和华东地区基地，少部分按照业务所需存放在其他区域基地和分子公司。公司存货在各地区的数量和金额分布主要为满足公司经营所需，与公司在各地区市场的业务量相匹配。

(2) 库存商品和发出商品变动分析

报告期各期末，库存商品和发出商品余额如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
库存商品	4,257.74	4,918.93	4,826.31	5,259.91
其中：整车	253.35	966.89	601.62	1,032.76
配件	4,004.39	3,952.05	4,224.69	4,227.14
发出商品	997.96	606.23	971.96	808.60
合　计	5,255.70	5,525.16	5,798.28	6,068.51

报告期各期末发出商品和库存商品余额变动的主要原因是：

1）库存商品-整车

报告期各期末公司库存商品中整车金额分别为1,032.76万元、601.62万元、966.89万元和253.35万元，整体波动较大。公司库存商品中整车主要用于租赁和销售，由于场内物流设备规格型号繁多、客户需求各不相同，出于资金成本因素考虑，通常情况下公司不会通过集中采购进行备货，而仅在厂商促销时，会针对一些常用型号的场内物流设备进行适量备货，因此，报告期各期末公司库存商品中整车金额均在千万级以下且各年存在小幅波动的情况。2017 年末菱重叉车（上海）有限公司、2019 年末三菱物捷仕叉车（上海）有限公司做降价促销，公司采购较多整机,导致整车的库存较多。总体上，公司库存商品中整车金额符合公司业务实际需要，具有合理性。

2）库存商品-配件

公司库存商品中配件主要用于维修领用以及对外销售。报告期各期，公司配件销售收入分别为10,612.64万元、10,620.61万元、12,021.88万元、4,634.40万元，总体保持平稳。由于报告期内公司配件销售业务相对稳定，加之现有配件库存足以满足公司场内物流设备租赁业务和维修业务的需要，因此公司配件备货量并不会随场内物流设备租赁业务规模的增加而增长。此外，为降低整体库存水平、减少营运资金占用，报告期各期末公司库存商品中配件金额分别为4,227.14万元、4,224.69万元、3,952.05万元和4,004.39万元，总体呈小幅下降趋势，具有合理性。

3）发出商品

报告期各期末，公司存货中发出商品分别为 808.60 万元、971.96 万元、606.23万元、997.96万元，各期末波动较大。公司发出商品主要是发出的配件在当期末尚未确认收入所致。公司发出商品均有对应的销售订单，以出口业务为主，各期末金额波动较大主要是在报告期公司外销配件收入比较平稳的情况下各期末销售订单存在差异所致。2020年6月30日发出商品余额较大主要是因为受海外疫情影响，公司存在较多外销出口产品已出库、报关尚未办理托运。

报告期内，公司存货（剔除低值易耗品）周转情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
维修领料成本(配件)	5,006.07	9,344.33	9,081.04	8,030.96
销售存货出库成本（含整车）	6,493.95	15,609.15	15,525.01	15,098.61
材料成本合计	11,500.02	24,953.48	24,606.05	23,129.57
存货平均余额	5,390.43	5,661.71	5,933.38	5,902.84
周转率（次/年）	4.27	4.41	4.15	3.92
周转天数（天）	84.37	81.68	86.81	91.87

注：2020 年 1-6 月存货周转率和周转天数已经年化处理

如上表，报告期内公司存货周转率基本稳定，公司存货保持了日常经营所需的合理库存。

综上，公司的存货储备与存货实际需求相匹配，与业务发展一致，公司发出商品、库存商品金额不断降低具有合理性。

（二）报告期内发出商品的具体构成、对应客户及合同情况、发出时间、期后结转时间及收入确认情况，是否存在长期未结转的发出商品、发出商品是否均有订单支持

1. 报告期内发出商品的具体构成

报告期各期末，公司发出商品构成如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
场内物流设备	47.87	4.80%	34.42	5.68%	313.06	32.21%	238.24	29.46%
配件	950.09	95.20%	571.81	94.32%	658.90	67.79%	570.36	70.54%
合　计	997.96	100.00%	606.23	100.00%	971.96	100.00%	808.60	100.00%

报告期各期末，公司发出商品主要系电池组、轮胎等各类配件，种类繁杂，且对应的客户数量较多。

2. 报告期内发出商品对应客户及合同情况、发出时间、期后结转时间及收入确认情况，是否存在长期未结转的发出商品、发出商品是否均有订单支持

(1) 报告期内发出商品对应客户及合同情况、发出时间、期后结转时间及收入确认情况

报告期内，公司发出商品对应的前十大客户、及相应的合同情况及期后结转销售情况如下：

2020 年 6 月 30 日

单位：万元

客户名称	订单/合同份数	发出商品类别	发出商品余额	发出日期	期后结转收入比例	是否有订单
TRAKRESURS-REGION LTD	25	配件	78.77	2020 年 5 月-6 月	100.00%	是
Part Machine Pouya Pishro Co. Ltd	18	配件	60.57	2020 年 6 月	100.00%	是
Alexandria for Trade	7	配件	58.92	2020 年 6 月	100.00%	是
江苏富华环保科技有限公司	10	配件	53.77	2020 年 6 月	100.00%	是
亚太森博（广东）纸业有限公司	44	配件	45.12	2020 年 4 月-6 月	100.00%	是
Renta de Maquinaria Industrial, S.A.	1	配件	34.13	2020 年 6 月	100.00%	是
Technoparts	35	配件	32.77	2020 年 6 月	100.00%	是
杭州艾腾进出口有限公司	19	配件	24.14	2020 年 5-6 月	98.84%	是
AsiaMH（FORKLIF GRUPP TSENT CHINA FORKLIFT）	1	配件	24.03	2020 年 6 月	100.00%	是
金红叶纸业集团有限公司	10	配件	23.24	2020 年 3-6 月	94.60%	是
合　计			435.47			

2019 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	订单/合同份数	发出商品类别	发出商品余额	发出日期	期后结转收入比例	是否有订单
广东宏威陶瓷实业有限公司	5	配件	33.34	2019 年 11 月-12 月	100.00%	是
佛山市华富得进出口贸易有限公司	69	配件	31.64	2019 年 12 月	100.00%	是
HYDRAULIC MISR CO.（TOP DISC	1	配件	27.90	2019 年 12 月	100.00%	是

客户名称	订单/合同份数	发出商品类别	发出商品余额	发出日期	期后结转收入比例	是否有订单
CO.）（NEW YORK）						
West Coast Forklifts / West Coast Hire and Sales	1	配件	25.82	2019 年 12 月	100.00%	是
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	45	配件、整机	20.70	2018 年 10 月-2019 年 12 月	100.00%	是
Technoparts	1	配件	17.08	2019 年 12 月	100.00%	是
亚太森博（广东）纸业有限公司	2	配件	16.23	2019 年 11 月-12 月	100.00%	是
AsiaMH（FORKLIF GRUPP TSENT CHINA FORKLIFT）	1	配件	12.82	2019 年 12 月	100.00%	是
大金空调（上海）有限公司	4	配件	12.34	2019 年 3 月、7 月、12 月	100.00%	是
福州纽盈贸易有限公司	10	配件	11.56	2019 年 12 月	100.00%	是
合　计			209.44			

2018 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	订单/合同份数	发出商品类别	发出商品余额	发出日期	期后结转收入比例	是否有订单
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	6	配件、整机	60.14	2018 年 11 月 2018 年 12 月	100.00%	是
浙江奕迅机械有限公司	5	配件	47.17	2018 年 11 月 2018 年 12 月	100.00%	是
Forklift Company Motorsinc	1	配件	41.26	2018 年 12 月	100.00%	是
上海安能聚创供应链管理有限公司	7	配件、整机	25.93	2018 年 12 月	100.00%	是
珠海港达供应链管理有限公司	2	配件、整机	22.73	2018 年 12 月	100.00%	是
美盈集团股份有限公司	6	整机、配件	56.41	2018 年 12 月	100.00%	是
嘉兴鼎誉机械设备有限公司	1	整机	14.03	2018 年 12 月	100.00%	是
建大橡胶（中国）有限公司	3	整机、配件	13.21	2018 年 9 月/12 月	100.00%	是
湖南中湘大汉供应链有限公司	1	整机	11.66	2018 年 12 月	100.00%	是
重庆美心.麦森门业有限公司	1	整机	11.65	2018 年 12 月	100.00%	是
合　计			304.18			

2017 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	订单/合同份数	发出商品类别	发出商品余额	发出日期	期后结转收入比例	是否有订单
亚太森博（广东）纸业有限公司	11	整机、配件	69.04	2017 年 12 月	100.00%	是
双慧陶瓷有限公司	1	整机	40.17	2017 年 12 月	100.00%	是
富田-日捆储运（广州）有限公司	12	整机、配件	36.00	2016 年 10-12 月、2017 年 12 月	100.00%	是
沈阳和旺实业有限公司	3	配件	21.68	2017 年 12 月	100.00%	是
合肥协力仪表控制技术股份有限公司	2	配件	21.21	2017 年 8 月	100.00%	是
清远纳福娜陶瓷有限公司	9	整机、配件	16.26	2017 年 12 月	100.00%	是
常州市康士达机电有限公司	1	配件	15.57	2017 年 8 月	100.00%	是
广东宏海陶瓷实业发展有限公司	4	配件	13.21	2017 年 12 月	100.00%	是
锦湖轮胎（天津）有限公司	16	配件	12.90	2017 年 11 月 2017 年 12 月	100.00%	是
东莞德永佳纺织制衣有限公司	10	整机、配件	11.92	2017 年 12 月	100.00%	是
合　计			257.96			

截至 2020 年 10 月 31 日，报告期各期末发出商品余额结转比例分别为：100.00%、100.00%、98.89%和 99.08%，报告期各期末发出商品均有合同、订单支撑。

(2) 报告期各期末，发出商品库龄情况如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
1 年以内	977.07	600.25	971.13	739.20
1-2 年	20.89	5.97	0.82	68.42
2-3 年				0.98
合　计	997.96	606.23	971.96	808.60

由上表可见，公司不存在长期未结转的长库龄大额发出商品；截至 2020 年

10 月 31 日，公司的发出商品基本已确认收入，不存在大额、长期未结转的发出商品。报告期各期末发出商品余额全部为公司根据客户实际订单发往客户处、对方尚未签收或对账的具有真实交易背景的产品。

（三）存货管理的相关内控制度及执行有效性,包括存货收发存系统的设计和运行、存货盘点制度等

公司存货管理的相关内控制度及执行情况如下：

1. 存货管理的相关内控制度

公司已建立一整套完善的库存管理制度，包括《入职仓管人员培训计划》《物管中心工作职责》《库存商品管理制度》《分子公司基准库存管理方案》《库存商品整车的相关管理规定》《废损存货处理制度》以及《存货盘点制度》等。

2. 存货收发存系统的设计和运行情况

随着公司规模逐步扩大，管理需求不断细化。公司前后历经过用友 T3、用友 U8 ERP 系统 10.0 和 11.1，用友 ERP-NC 系统等存货收发存系统。目前 ERP-NC 系统于 2017 年 1 月 1 日上线使用。ERP-NC 供应链系统功能模块涵盖基础设置、总部采购流程、分子公司采购流程、融资采购流程、总部调拨流程、分子公司调拨流程、总部配件销售流程、分子公司配件销售流程、总部整车销售流程、分子公司整车销售流程、总部成型机械销售流程等，所有流程均正常投入使用。

3. 存货盘点制度

公司存货每月进行抽盘检查，年末进行全面盘点，并形成书面盘点记录，对于盘点异常，形成盘点异常报告上报相关部门主管，及时追查异常原因，具体情况如下：

(1) 月度盘点

物管中心对存货进行月度盘点检查,财务人员进行监盘并对盘点结果进行核对，对于盘点结果与账面记录产生的差异及时查明原因并处理。

(2) 年终、年中全面盘点

年中、年终，由物管中心总监、财务中心总监主导年度盘点工作，由物管人员组成盘点小组,负责盘点工作。由财务中心指派专人担任,负责盘点记录工作。

(3) 临时盘点

临时盘点由总经理视实际需要，随时指派人员抽点。抽查盘点工作结束后，盘点小分队应出具抽查盘点报告，同时对盘点中注意事项的内容和库存管理中存在的其他问题及隐患进行文字阐述。

(4) 库存盘点奖惩制度

公司结合以往盘点情况，为统一规范化管理，加强仓管工作责任心，对人员交接盘点及仓库一年两次集中盘点的盈亏结果做出相应奖惩制度。

（四）报告期存货跌价准备的计提情况、计提比例及计算过程，结合同行业可比公司存货跌价准备计提政策披露公司存货跌价准备计提的充分性

1. 报告期存货跌价准备的计提情况、计提比例及计算过程

公司的存货主要为整车及配件。报告期各期末的资产负债表日，公司存货采用成本与可变现净值孰低原则进行计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

公司在具体计算时，用于销售的整车存货按照在正常生产经营过程中该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，经测算，整车的可变现净值均大于存货成本，故报告期内计提减值准备的金额为零。存货中的叉车配件可用于叉车维修服务业务、自有叉车租赁维修领用、普通配件销售业务，公司持有的多数叉车配件库存均用于满足自有租赁叉车的后续维修、保养服务。对于为自有车辆后续维保储备的配件，因租赁业务整体毛利为正，自有车辆使用配件不存在减值；对于用于销售及维修服务业务的配件，按照在正常生产经营过程中该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，经测算，用于销售的配件可变现净值大于存货成本，故报告期内存

货跌价准备的金额为零。

公司存货类别主要为场内物流设备及配件，均为标准件，不易发生减值，且历史上均未发生存货减值情况，同时，公司场内物流设备整车及配件销售情况良好，不存在滞销产品。

2. 同行业可比公司存货跌价准备计提政策比较

报告期各期末，公司与同行业公司存货跌价准备计提情况对比如下：

单位：万元

公司名称	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	计提比例	金额	计提比例	金额	计提比例	金额	计提比例
杭叉集团	3,514.52	3.23%	3,173.56	3.20%	2,697.16	2.49%	1,301.67	1.48%
渤海租赁								
安徽合力	637.34	0.51%	716.13	0.65%	944.61	0.78%	1,670.17	1.44%
华铁应急								
建设机械	3,205.72	7.90%	3,491.54	7.97%	3,632.56	9.82%	2,413.65	8.23%
平均值	1,471.52	2.33%	1,476.25	2.36%	1,454.86	2.62%	1,022.57	2.20%
公司								

注：上述同行业公司数据取自上市公司定期报告

由上表可见，公司的存货跌价准备计提比例低于同行业上市公司平均水平，主要原因是在选取的同行业上市公司中，多数公司与公司的经营业务不完全相同。如杭叉集团、安徽合力，其主营业务以叉车生产制造和销售为主，建筑机械以建筑施工产品租赁为主、同时经营筑路设备及配件制造业务。制造业公司存货余额整体较高，且存货的最终用途为销售，存货可变现净值受终端市场销售价格影响较大，因此，杭叉集团、安徽合力和建筑机械在报告期各期末存在存货跌价的情况。而与公司主要从事租赁业态相似的同行业可比公司渤海租赁、华铁应急及联合租赁（United Rentals, Inc）报告期内均不存在存货跌价并计提存货跌价准备的情况。因此，公司的存货跌价准备计提政策与同行业同业务类型上市公司一致。

综上，公司存货跌价准备计提政策与同行业上市公司一致，且公司存货跌价

准备计提是充分的。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 查阅公司报告期各期末库存商品明细表以及库龄表；关注存货名称、金额、数量、库龄以及最近一年及一期末库存商品地区分布情况；访谈财务总监，了解库存商品、发出商品金额降低的原因；

(2) 查阅公司各报告期末发出商品明细表，并追查至对应客户、合同订单情况、发出时间、期后结转时间及收入确认情况；查阅公司各报告期末发出商品库龄表，关注是否存在长期未结转的发出商品；

(3) 了解公司存货管理制度、内部控制流程以及执行情况，进行了内控测试和实施了风险评估程序；对账务记录与 ERP 系统中记录的存货信息进行交叉比对，核对其原始单据与 ERP 信息、账面信息记录是否一致；对采购负责人和财务负责人进行了访谈，了解存货收发存系统的设计和运行情况；查阅了公司日常存货盘点表等资料，了解存货盘点制度执行情况；

(4) 对比分析公司存货跌价准备计提政策、计提情况以及计提比例与同行业可比公司的差异情况；

(5) 报告期各期末对库存商品及发出商品实施的监盘方法、监盘结果：

1) 库存商品及发出商品基本情况

公司的库存商品全部存放在自有仓库中，发出商品则部分在客户处，部分尚在发往客户途中。报告期各期末，对库存商品实施了监盘程序；因发出商品分散在众多客户处、尤其外销发出商品尚在船运途中，未将其纳入监盘范围。对于境内销售的发出商品，向最终客户发函核实确认发出商品的存在性；对于境外销售的发出商品，因多数还在海运途中，客户亦无法确认具体数额，检查发出商品对应的销售合同、出库单、报关单、提单以核实发出商品的存在性。

2) 库存商品、发出商品核查情况

① 库存商品

针对库存商品，我们执行了监盘程序，监盘情况及结果如下：

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
监盘时间	2020 年 6 月 25 日、7 月 3 日	2020 年 1 月 1 日-2020 年 1 月 3 日	2018 年 12 月 31 日-2019 年 1 月 6 日	2017 年 12 月 1 日-2018 年 1 月 6 日
监盘地点	广州番禺、南沙；合肥、天津、成都	广州番禺、南沙；合肥、天津	广州番禺、合肥、天津	广州番禺、昆山、天津
监盘范围	广州总部、南沙基地、合肥基地、天津基地、成都基地的整车及配件	广州总部、南沙基地、合肥基地、天津基地的整车及配件	广州总部、南沙基地、合肥基地、天津基地的整车及配件	广州总部、昆山基地、天津基地的整车及配件
监盘方法	对库存商品进行从账到实物、实物到账的双向监盘			
监盘程序	1. 在公司盘点前，观察存货盘点现场，检查存货是否摆放整齐排列有序，存货是否附有盘点标识，仓库是否已经停止流动；2. 检查存货存放地点，并与上期存货存放地点核对比较；3. 在公司盘点后，对存货实施抽盘，进行从账到物，从物到账的双向抽盘；4. 抽盘结束后，与账面存货收发存记录核对，如果盘点日不是资产负债表日，编制存货倒扎表；5. 对盘点结果汇总，盘点差异做处理，计算盘点比例。			
监盘比例	45.11%	45.04%	58.52%	29.39%

② 发出商品

对发出商品，我们实施了函证程序和细节测试程序，核查结果如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
发出商品余额	997.96	606.23	971.96	808.60
函证金额	320.71	158.12	391.79	247.09
回函确认金额	220.16	126.03	219.57	178.05
细节测试金额	576.12	243.12	279.85	411.67
核查确认金额	796.28	369.15	499.42	589.73
核查确认比例	79.79%	60.89%	51.38%	72.93%

③ 核查情况

我们对报告期各期末库存商品、发出商品监盘及核查情况如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
库存商品盘点金额	1,925.57	2,223.31	2,830.23	1,548.89
发出商品-回函确认金额	220.16	126.03	219.57	178.05
发出商品-细节测试金额	576.12	243.12	279.85	411.67
核查总金额	2,721.84	2,592.46	3,329.65	2,138.62

项　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
存货总金额	5,266.30	5,543.05	5,808.27	6,078.32
核查比例	51.68%	46.77%	57.33%	35.18%

报告期各期末，我们通过监盘、函证等程序分别核查了存货余额的 35.18%、57.33%、46.77%和 51.68%。经核查，我们认为公司存货管理有效，核算准确，盘点结果真实有效。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司库存商品各报告期末余额总体呈现小幅下降趋势，库存商品和发出商品各报告期末余额波动情况符合公司业务实际，无异常情况，具有合理性；

(2) 公司报告期内发出商品不存在长期未结转的发出商品，发出商品均有订单支持；

(3) 公司报告期内存货收发存系统的设计合理、运行有序，公司已经建立健全了包括存货盘点等在内的存货管理相关内控制度，且在报告期内已得到有效执行；

(4) 报告期各期末公司不存在存货跌价的情况，无需计提存货跌价准备。

十八、（问题 26） 关于非流动资产。申报材料显示，报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 49,416.38 万元、98,557.04 万元和 121,840.12 万元，主要为通用设备。请发行人补充披露：（1）报告期对参股公司柯金自动化、音讯飞仓储、朗云物联的会计处理及其依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定，上述参股公司的主营业务及经营业绩情况；（2）报告期内固定资产中通用设备的具体构成情况，各类通用设备的折旧年限、残值率、折旧方法，结合同行业可比公司的折旧计提情况分析公司折旧计提是否合理；（3）报告期内用于租赁的场内物流设备中按设备类型披露自有、融资租赁租入、经营租入的设备数量、设备金额；（4）报告期直租模式和售后回租模式的金额及占比情况，两种模式同时存在的主要原因，具体的会计处理过程，采用不同交易模式对发行人财务状况的影响程度；（5）报告期内融资保证金的计提比例，与应付融资

租赁款的匹配情况分析；（6）结合租赁合同相关条款，披露将租入固定资产认定为融资租赁的依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定；融资租赁的借款条件、付款期限、利率水平等与融资协议相关的内容，报告期未确认融资费用的余额及摊销方法；结合租赁合同的主要条款披露场内物流设备业务对客户是否构成融资租赁，相关会计处理是否符合准则规定；（7）报告期前五大融资租赁业务中机器设备名称、出租方、租赁期开始日、租赁期、初始直接费用及其构成、租赁资产公允价值、最低租赁付款额现值、担保余值、折现率及其确定过程、入账价值及变动情况、租入资产的折旧年限及确定过程、长期应付款的初始账面及变动情况、租金的支付情况及未确认融资费用的摊销情况、或有租金等；（8）用于租赁的设备安装 F 系列智能管理系统的数量占比情况；（9）报告期内在建工程的核算内容，在建工程成本归集、结转情况，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出；在建工程的项目进展情况，实际进展和预计进展的情况差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）报告期对参股公司柯金自动化、音讯飞仓储、朗云物联的会计处理及其依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定，上述参股公司的主营业务及经营业绩情况

1. 参股公司柯金自动化、音讯飞仓储、朗云物联基本情况

参股公司柯金自动化、音讯飞仓储、朗云物联基本情况如下：

被投资单位名称	持股比例	投资时间	设立时间	占董事会席位	董事会总人数
合肥柯金自动化科技股份有限公司	27.74%	2017/9/12	2015/7/10	2	5
上海音讯飞仓储设备有限公司	30.00%	2018/4/2	2013/1/15	1	3
合肥朗云科技股份有限公司	30.00%	2019/3/7	2019/2/19	2	5

2. 报告期对参股公司柯金自动化、音讯飞仓储、朗云物联的会计处理及其依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定

报告期内，公司对合肥柯金自动化科技股份有限公司、上海音讯飞仓储设备有限公司以及合肥朗云科技股份有限公司的长期股权投资的后续计量均采用权

益法核算，主要依据公司对该三家公司均为参股投资，持股比例均不高于 30%，且拥有的董事席位均为 1-2 名，均不足董事会总席位半数及以上，因此公司对该三家联营企业构成重大影响，但均不构成控制。

根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》第 2 号的相关规定“投资方能够对被投资单位施加重大影响的，被投资单位为其联营企业，投资方对联营企业的长期股权投资采用权益法核算”。因此，公司将对合肥柯金自动化科技股份有限公司、上海音讯飞仓储设备有限公司和合肥朗云物联科技有限公司的长期股权投资的后续计量均使用权益法核算，认定为联营企业，对其长期股权投资使用权益法核算，符合《企业会计准则》的相关规定。

3. 参股公司的主营业务及经营业绩情况

(1) 合肥柯金自动化科技股份有限公司

合肥柯金自动化科技股份有限公司主营业务为：以视觉导航、激光导航研发为核心，专注于自主研发激光导航 AGV 及物流仓储管理系统，为客户提供智能化的 AGV 物流解决方案。

其报告期内经营业绩情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
资产合计	4,058.98	4,871.95	2,212.81	1,827.45
营业收入	765.21	3,066.98	2,393.43	1,819.09
净利润	-124.09	426.13	175.09	63.74

注：公司于 2017 年 9 月投资参股合肥柯金自动化科技股份有限公司，故此处经营业绩列示 2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，以上财务数据未经审计

(2) 上海音讯飞仓储设备有限公司

上海音讯飞仓储设备有限公司的主营业务为：主要从事物流自动化立体仓库的设计建造、物流系统的规划、非标准物流设备的设计制造、仓储管理软件的开发，以及各类仓储货架的设计制造。

其报告期内经营业绩情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
资产合计	4,836.47	4,146.93	2,415.42
营业收入	1,311.42	1,953.03	705.06
净利润	123.77	16.69	5.68

注：公司于 2018 年 4 月投资参股上海音讯飞仓储设备有限公司，故此处经营业绩仅列示 2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，以上财务数据未经审计

(3) 合肥朗云物联科技有限公司

合肥朗云物联科技有限公司主营业务为：通过移动物联网技术和传感器精准获取设备的实时运行数据，致力于为工业设备行业提供设备管理，服务于工业产业链的设备制造/租赁/服务/使用企业。

其报告期内经营业绩情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度
资产合计	65.49	116.18
营业收入	51.77	3.45
净利润	-53.73	-90.30

注：公司于 2019 年 3 月投资设立合肥朗云物联科技有限公司，故此处经营业绩仅列示 2019 年和 2020 年 1-6 月，以上财务数据未经审计

（二）报告期内固定资产中通用设备的具体构成情况，各类通用设备的折旧年限、残值率、折旧方法，结合同行业可比公司的折旧计提情况分析公司折旧计提是否合理

1. 报告期内固定资产中通用设备的具体构成情况

报告期内，公司固定资产通用设备账面价值的具体构成情况如下：

单位：万元

资产类别	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
国产叉车	26,593.57	21,075.36	19,801.93	12,982.34
进口叉车	50,574.18	54,476.19	52,122.28	25,740.05
新能源叉车	41,271.90	37,595.16	20,448.83	5,187.42

资产类别	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
叉车的大件	7,820.68	7,665.98	5,195.52	4,533.50
合　计	126,260.33	120,812.68	97,568.56	48,443.31

注 1：国产叉车、进口叉车不包含新能源叉车

注 2：叉车的大件是指电池组、充电机、门架、属具等主要物品

2. 各类通用设备的折旧年限、残值率、折旧方法

报告期内各类通用设备的折旧年限、残值率、折旧方法情况如下：

项　目	折旧年限（年）	残值率（%）	折旧方法
国产叉车	3-5	10.00	平均年限法
进口叉车	3-6	10.00	平均年限法
新能源叉车	8	10.00	平均年限法
叉车的大件	2-6	10.00	平均年限法

公司选取上述折旧年限、残值率为通用设备折旧政策的基本依据如下：

项　目	折旧政策选取依据	残值率选取依据
国产叉车	根据国内具有代表性的场内物流设备生产商杭叉集团提供的《设计任务书》及杭叉、力达、合力等品牌的相关质保条款，结合公司前期开展场内物流设备销售、维修业务所积累的经验和对出租用车与自有车辆使用情况差异的合理预估，选取 3-5 年作为折旧年限。	考虑到场内物流设备的残值主要体现于车体和车辆配重模块，根据公司对市场行情的了解和前期从事销售、维修业务积累的相关经验，处置车辆残余价值占总价值的比例平均约为 10%，故统一选择 10%作为残值率。
进口叉车	根据丰田、三菱等进口场内物流设备生产商为公司提供的质保条款和 TEU 与公司签署的相关回收条款，结合公司前期开展场内物流设备销售、维修业务所积累的经验和对出租用车与自有车辆使用情况差异的合理预估，选取 3-6 年作为折旧年限。	
新能源叉车	考虑到新能源电池为新能源车辆中价格占比最高、损耗最快的部件，根据新能源车辆代表品牌比亚迪提供的《动力电池说明》及相关检测报告，在租赁车辆较高的使用频度下，新能源电池预估仍能维持 8-10 年的使用寿命，故公司选取 8 年作为折旧年限。	
叉车的大件	公司通用设备中大件的种类较多，通常根据大件的具体种类和实际使用情况选取折	

项　目	折旧政策选取依据	残值率选取依据
	旧年限。	

3. 结合同行业可比公司的折旧计提情况分析公司折旧计提是否合理

目前，A 股上市公司中尚未有与公司业务模式和业务类型完全一致或十分相似的公司，因此，公司主要选择了固定资产中存在场内物流设备的德邦股份（603056）、万林物流（603117）、海油发展（600968）以及新三板挂牌的叉车租赁公司弘陆股份（430584）、利驰股份（833525，已退市）作为比较对象。报告期内，公司通用设备与上述公司相应类别的固定资产折旧政策对比如下：

项　目	折旧年限（年）	残值率（%）	折旧方法
公司	2-8	10	平均年限法
德邦股份	3-10	0-5	平均年限法
万林物流	3-20	0-10	平均年限法
海油发展	5-20	0-10	平均年限法
弘陆股份	8	10	平均年限法
利驰股份	8	5	平均年限法

报告期内，公司通用设备主要为场内物流设备。公司及上述可比公司皆采用平均年限法的折旧方法，公司折旧年限的下限和上限均小于或等于可比公司。因此，公司通用设备折旧政策与可比公司相比不存在不谨慎的情况。

（三）报告期内用于租赁的场内物流设备中按设备类型披露自有、融资租赁租入、经营租入的设备数量、设备金额

报告期内，用于租赁的场内物流设备中，自有产权、融资租赁租入、经营租入的设备数量、设备金额如下：

2020 年 6 月 30 日

单位：万元

设备类型		自有产权		融资租赁租入		经营租入	合　计	
		数量（台）	账面价值	数量（台）	账面价值	数量（台）	数量（台）	账面价值
进口	仓储车	702	788.05	1,957	3,659.68	18	2,677	4,447.73
	内燃车	351	1,469.42	533	4,040.82	7	891	5,510.24

设备类型		自有产权		融资租赁租入		经营租入	合　计	
		数量（台）	账面价值	数量（台）	账面价值	数量（台）	数量（台）	账面价值
	平衡重电动车	1,064	5,502.62	2,833	19,626.48	66	3,963	25,129.10
	前移式电动车	603	3,449.99	1,680	12,037.12	92	2,375	15,487.11
小　计		2,720	11,210.08	7,003	39,364.10	183	9,906	50,574.18
国产	仓储车	1,881	1,884.13	3,796	6,156.86	10	5,687	8,040.99
	内燃车	532	1,865.70	1,463	7,866.01	171	2,166	9,731.71
	平衡重电动车	542	2,065.02	1,104	6,336.50	132	1,778	8,401.52
	前移式电动车	13	57.63	45	361.73	2	60	419.35
	新能源车	757	5,743.53	6,366	35,528.45	335	7,458	41,271.90
小　计		3,725	11,615.93	12,774	56,249.54	650	17,149	67,865.48
合　计		6,445	22,826.02	19,777	95,613.64	833	27,055	118,439.65

2019 年 12 月 31 日

单位：万元

设备类型		自有产权		融资租赁租入		经营租入	合　计	
		数量（台）	账面价值	数量（台）	账面价值	数量（台）	数量（台）	账面价值
进口	仓储车	770	1,458.02	1,874	3,889.89	1	2,645	5,347.91
	内燃车	355	1,741.66	516	4,077.37	17	888	5,819.03
	平衡重电动车	1,155	7,274.57	2,692	19,701.34	67	3,914	26,975.91
	前移式电动车	726	4,538.58	1,567	11,794.76	41	2,334	16,333.34
小　计		3,006	15,012.84	6,649	39,463.35	126	9,781	54,476.19
国产	仓储车	1,781	1,870.44	3,059	4,920.37	71	4,911	6,790.81
	内燃车	463	1,435.53	1,225	6,453.23	285	1,973	7,888.77
	平衡重电动车	179	1,041.27	972	5,111.92	468	1,619	6,153.19

设备类型		自有产权		融资租赁租入		经营租入	合　计	
		数量（台）	账面价值	数量（台）	账面价值	数量（台）	数量（台）	账面价值
	前移式电动车	8	48.01	31	194.57		39	242.59
	新能源车	419	3,421.29	6,152	34,173.86	189	6,760	37,595.16
小　计		2,850	7,816.55	11,439	50,853.96	1,013	15,302	58,670.51
合　计		5,856	22,829.39	18,088	90,317.32	1,139	25,083	113,146.70

2018 年 12 月 31 日

单位：万元

设备类型		自有产权		融资租赁租入		经营租入	合　计	
		数量（台）	账面价值	数量（台）	账面价值	数量（台）	数量（台）	账面价值
进口	仓储车	582	1,327.52	1,829	4,586.64	145	2,556	5,914.15
	内燃车	335	1,376.49	450	3,912.28		785	5,288.77
	平衡重电动车	1,017	7,548.85	2,414	18,018.08	1	3,432	25,566.93
	前移式电动车	755	5,797.11	1,179	9,555.32		1,934	15,352.43
小　计		2,689	16,049.96	5,872	36,072.31	146	8,707	52,122.28
国产	仓储车	751	816.66	3,292	6,027.55	132	4,175	6,844.21
	内燃车	287	1,126.01	948	4,965.41	344	1,579	6,091.42
	平衡重电动车	218	847.63	973	5,971.15	285	1,476	6,818.78
	前移式电动车	2	14.68	5	32.82		7	47.51
	新能源车	587	2,531.10	2,624	17,917.74	457	3,668	20,448.83
小　计		1,845	5,336.09	7,842	34,914.67	1,218	10,905	40,250.76
合　计		4,534	21,386.05	13,714	70,986.98	1,364	19,612	92,373.04

2017 年 12 月 31 日

单位：万元

设备类型		自有产权		融资租赁租入		经营租入	合　计	
		数量（台）	账面价值	数量（台）	账面价值	数量（台）	数量（台）	账面价值
进口	仓储车	261	618.27	995	2,300.64	120	1,376	2,918.91
	内燃车	147	760.74	359	2,203.13		506	2,963.86
	平衡重电动车	415	3,467.47	1,559	10,242.92		1,974	13,710.40
	前移式电动车	174	979.65	802	5,167.23		976	6,146.88
小　计		997	5,826.13	3,715	19,913.92	120	4,832	25,740.05
国产	仓储车	154	468.42	2,439	4,682.14	286	2,879	5,150.56
	内燃车	142	655.62	753	3,061.62	344	1,239	3,717.24
	平衡重电动车	74	641.29	624	3,447.86	285	983	4,089.16
	前移式电动车	1	9.79	2	15.59		3	25.38
	新能源车	111	1,115.38	613	4,072.04	457	1,181	5,187.42
小　计		482	2,890.51	4,431	15,279.25	1,372	6,285	18,169.76
合　计		1,479	8,716.64	8,146	35,193.17	1,492	11,117	43,909.81

（四）报告期直租模式和售后回租模式的金额及占比情况，两种模式同时存在的主要原因，具体的会计处理过程，采用不同交易模式对发行人财务状况的影响程度

1. 报告期内直租模式和售后回租模式的固定资产账面价值金额及占比情况

报告期内直租模式和售后回租模式的固定资产账面价值金额及占比情况如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30		2019.12.31	
	账面价值	占比	账面价值	占比
直租模式	69,062.83	54.23%	59,662.84	48.97%
售后回租模式	26,550.81	20.85%	30,654.48	25.16%
合　计	95,613.64	75.08%	90,317.32	74.13%

项　目	2020.6.30		2019.12.31	
	账面价值	占比	账面价值	占比
固定资产账面价值	127,354.88	100.00%	121,840.12	100.00%

（续上表）

项　目	2018.12.31		2017.12.31	
	账面价值	占比	账面价值	占比
直租模式	42,721.33	43.35%	9,125.56	18.47%
售后回租模式	28,265.65	28.68%	26,067.60	52.75%
合　计	70,986.98	72.03%	35,193.17	71.22%
固定资产账面价值	98,557.04	100.00%	49,416.38	100.00%

2. 两种模式同时存在的主要原因

报告期内，公司主要有两种融资租赁模式，即为直租模式和售后回租模式。直租模式系由公司、融资租赁公司和供应商签订三方买卖合同，由融资租赁公司根据公司需求向供应商采购设备，再以融资租赁方式出租给公司使用，公司通过分期支付租金的方式最终获得设备的所有权；售后回租模式系公司将所购设备通过与融资租赁公司签订售后回租融资租赁合同的方式，将设备法律意义上的所有权让渡给融资租赁公司，融资租赁公司向公司支付设备价款，后期公司再通过分期支付租金的方式重新获得设备的所有权。两种模式同时存在的原因主要系：

(1) 报告期期初，公司的部分供应商由于对直租模式未有充分了解，且与融资租赁公司前期未建立合作关系，因此，报告期前期融资公司更倾向于采用售后回租模式与公司开展业务。

(2) 报告期内，公司发生了 16 次资产收购，针对该等资产收购设备，公司采取了售后回租的方式进行融资。

(3) 根据《财税〔2013〕106 号附件 2.营业税改征增值税试点有关事项的规定》《财政部国家税务总局关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》（财税〔2016〕36 号）的相关规定，2016 年 4 月及之前，融资租赁售后回租及直租模式所产生的利息可以开具增值税专用发票，可以用于进项税抵扣；2016 年 5 月起，融资租赁的售后回租业务不属于增值税的征税范围，由此租入利息按贷款服务开具增值税普通发票，不得抵扣进项税，而直租模式租入利息可以开具增值税

专用发票，仍然可以用于抵扣进项税。受到上述营改增政策影响，公司对此进行合理的税收筹划，逐渐开始采用直租模式。

3. 直租模式和售后回租模式具体的会计处理过程

(1) 直租模式会计处理过程

1) 承租开始日时：

借：固定资产—融资租入固定资产—原值

长期应付款-未确认融资费用

长期应付款—融资进项税金

贷：长期应付款—应付融资租赁款

借：固定资产—融资租入固定资产—初始费用—原值（手续费、保险费等初始直接费用）

应交税费-应交增值税（进项税）

贷：银行存款

2) 各期支付租赁款及期末确认融资租赁的利息支出时：

借：长期应付款—应付融资租赁款

应交税费—应交增值税（进项税）

贷：银行存款

长期应付款—融资进项税金

借：财务费用-利息支出

应交税费-应交增值税（进项税）

贷：长期应付款-未确认融资费用

3) 各期计提折旧时，采用与自有固定资产相一致的折旧政策进行计提：

借：主营业务成本

贷：累计折旧—融资租入固定资产

4) 手续费、保险费、税率调整等初始直接费用的摊销

借：主营业务成本

贷：累计折旧—融资租入固定资产—初始费用—原值

5）租赁期满时，公司将根据租赁合同的约定留购融资租赁的固定资产，将融资租赁固定资产转入自有固定资产：

借：固定资产—自有固定资产—原值

累计折旧—融资租入固定资产

贷：累计折旧—自有固定资产

固定资产—融资租入固定资产—原值

(2) 售后回租模式会计处理过程

1）取得长期应付款

借：银行存款

长期应付款-未确认融资费用

贷：长期应付款-应付融资租赁款

借：长期应付款-未确认融资费用（手续费、保险费等初始直接费用）

应交税费-应交增值税（进项税）

贷：银行存款

借：固定资产-融资租入固定资产-原值

累计折旧-自有固定资产

贷：固定资产-自有固定资产-原值

累计折旧-融资租入固定资产

2）各期支付租赁款及期末确认融资租赁的利息支出时：

借：长期应付款—应付融资租赁款

贷：银行存款

借：财务费用-利息支出

应交税费-应交增值税（进项税）（营改增后进项税不能抵扣）

贷：长期应付款-未确认融资费用

3）各期计提折旧时，采用与自有固定资产相一致的折旧政策进行计提：

借：主营业务成本

贷：累计折旧—融资租入固定资产

4）手续费、保险费等初始直接费用的摊销

借：财务费用-利息支出

贷：长期应付款-未确认融资费用（手续费、保险费等初始直接费用）

5）租赁期满时，公司将根据租赁合同的约定留购融资租赁的固定资产：

借：主营业务成本

应交税费-应交增值税（进项税）

贷：银行存款

4. 采用不同交易模式对公司财务状况的影响

(1) 对税务的影响

报告期内，公司采用直租和售后回租两种不同模式对增值税进项税的抵扣情况影响具体如下：

采购售后回租模式时，在营改增以前，支付各期租赁费时收到的租赁利息增值税专用发票，获得待抵扣进项税；在营改增以后，售后回租利息不属于增值税征税范围，相关进项税不得抵扣；

采用直租模式时，支付各期租赁费时收到融资租赁本金和利息的增值税专用发票，相关进项税可以全额抵扣。

报告期内，公司采用不同融资模式对进项税的影响如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	直租	售后回租	直租	售后回租	直租	售后回租	直租	售后回租
融资租赁利息产生的进项税	280.59		496.23		304.03		51.70	

由上表见，公司采用不同融资模式对进项税的影响较小。

(2) 对现金流量表影响

售后租回模式现金流量表列报：出售资产款项在“收到其他与筹资活动有关的现金”；支付租赁本金在“支付其他与筹资活动有关的现金”，支付租赁利息在“分配股利、利润或偿付利息支付的现金”列示。

直租模式现金流量表列报：支付租赁本金在“支付其他与筹资活动有关的现金”，支付租赁利息在“分配股利、利润或偿付利息支付的现金”列示。

(3) 对资产负债表影响

因营改增后租赁利息不属于增值税征税范围，相关进项税不得抵扣，采用直租或售后回租两种模式对资产负债表的应交税费-应交增值税科目存在一定影响，但影响金额较小。

（五）报告期内融资保证金的计提比例，与应付融资租赁款的匹配情况分析

报告期内公司与多家融资租赁公司签订融资租赁合同，根据合同条款公司需要根据一定比例缴纳融资保证金，融资保证金未来可抵付融资租赁长期应付租赁款。实际业务中，公司一般会将融资保证金抵付最后几期长期应付租赁款。

1. 报告期各期，公司当期新增缴纳的融资保证金与当期新增的应付融资租赁款匹配情况

报告期内各期，公司当期新增缴纳的融资保证金与当期新增的应付融资租赁款匹配情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
当期新增的应付融资租赁款	20,806.36	54,105.18	56,541.21	25,706.14
当期新增缴纳的融资保证金	1,649.74	1,995.27	2,220.68	2,059.73
当期新增缴纳的融资保证金占当期新增的应付融资租赁款比例	7.93%	3.69%	3.93%	8.01%

由上表可见，报告期内融资租赁业务保证金比例变动较大，主要系公司与各家融资租赁公司合同约定的保证金比例不同所致。

2. 报告期内，各家融资租赁公司融资保证金计提比例、新增缴纳的融资保证金与当期新增的应付融资租赁款匹配情况

报告期内，各家融资租赁公司融资保证金计提比例、新增缴纳的融资保证金与当期新增的应付融资租赁款匹配情况如下：

2020 年 1-6 月

单位：万元

融资公司	保证金计提比例	当期新增缴纳的融资保证金	当期新增的应付融资租赁款	当期新增缴纳的融资保证金占当期新增的应付融资租赁款比例
普洛斯融资租赁	10%	902.28	9,022.76	10.00%

融资公司	保证金计提比例	当期新增缴纳的融资保证金	当期新增的应付融资租赁款	当期新增缴纳的融资保证金占当期新增的应付融资租赁款比例
（上海）有限公司				
前海兴邦金融租赁有限责任公司	6.50%	325.22	5,003.46	6.50%
普洛斯融资租赁（重庆）有限公司	10%	209.46	2,094.61	10.00%
中关村科技租赁股份有限公司	5%	100.00	2,000.00	5.00%
科学城（广州）融资租赁有限公司	5%	51.59	1,031.87	5.00%
信远融资租赁（浙江）有限公司	3%	37.64	1,254.70	3.00%
平安国际融资租赁（天津）有限公司	11.11%	23.55	211.92	11.11%
丰田融资租赁有限公司[注]	0%		187.05	0.00%
合　计		1,649.74	20,806.36	7.93%

[注] 丰田融资租赁有限公司曾用名为丰田汽车租赁（中国）有限公司

2019 年度

单位：万元

融资公司	保证金计提比例	当期新增缴纳的融资保证金	当期新增的应付融资租赁款	当期新增缴纳的融资保证金占当期新增的应付融资租赁款比例
海尔融资租赁股份有限公司	5%	495.26	9,905.26	5.00%
前海兴邦金融租赁有限责任公司	6.5%	339.10	5,216.96	6.50%
深圳市深国际融资租赁有限公司	5%	267.26	5,345.16	5.00%
中建投租赁股份有限公司	3%、4%	252.78	6,762.87	3.74%
普洛斯融资租赁（上海）有限公司	10%	199.60	1,995.96	10.00%
科学城（广州）融资租赁有限公司	2%、5%	122.80	2,725.43	4.51%
信远融资租赁（浙江）有限公司	1%、3%	105.93	5,430.64	1.95%

融资公司	保证金计提比例	当期新增缴纳的融资保证金	当期新增的应付融资租赁款	当期新增缴纳的融资保证金占当期新增的应付融资租赁款比例
远东国际融资租赁有限公司	2.96%	61.00	2,061.00	2.96%
广东一创恒健融资租赁有限公司	1.5%、3.5%	50.00	2,000.00	2.50%
上海爱建融资租赁有限公司	8%	42.53	531.65	8.00%
台骏国际租赁有限公司	4.76%	40.00	840.00	4.76%
华鑫思佰益融资租赁（上海）有限公司[注 1]	0%、6%	19.00	2,348.46	0.81%
丰田融资租赁有限公司[注 2]	0%		1,735.37	0.00%
君创国际融资租赁有限公司	0%		110.30	0.00%
深圳比亚迪国际融资租赁有限公司	0%		4,522.60	0.00%
天津宏迪融资租赁有限公司	0%		2,573.52	0.00%
合　计		1,995.27	54,105.18	3.69%

[注 1] 华鑫思佰益融资租赁（上海）有限公司曾用名为仪电思佰益融资租赁（上海）有限公司

[注 2] 丰田融资租赁有限公司曾用名为丰田汽车租赁（中国）有限公司

2018 年度

单位：万元

融资公司	保证金计提比例	当期新增缴纳的融资保证金	当期新增的应付融资租赁款	当期新增缴纳的融资保证金占当期新增的应付融资租赁款比例
普洛斯融资租赁（上海）有限公司	10%	955.29	9,552.92	10.00%
海尔融资租赁股份有限公司	5%	369.94	7,398.88	5.00%
中建投租赁股份有限公司	3%、10%	368.48	5,447.29	6.76%
深圳市深国际融资租赁有限公司	5%	209.12	4,182.34	5.00%

融资公司	保证金计提比例	当期新增缴纳的融资保证金	当期新增的应付融资租赁款	当期新增缴纳的融资保证金占当期新增的应付融资租赁款比例
仪电思佰益融资租赁（上海）有限公司	0%、6%	173.47	7,243.79	2.39%
信远融资租赁（浙江）有限公司	1%、3%	144.37	6,241.54	2.31%
丰田汽车租赁（中国）有限公司	0%		700.39	0.00%
君创国际融资租赁有限公司	0%		2,820.84	0.00%
三菱日联融资租赁（中国）有限公司	0%		402.68	0.00%
深圳比亚迪国际融资租赁有限公司	0%		12,550.56	0.00%
合　计		2,220.68	56,541.21	3.93%

2017 年度

单位：万元

融资公司	保证金计提比例	当期新增缴纳的融资保证金	当期新增的应付融资租赁款	当期新增缴纳的融资保证金占当期新增的应付融资租赁款比例
普洛斯融资租赁（上海）有限公司	10%、15%	1,862.91	16,541.62	11.26%
海尔融资租赁股份有限公司	5%	95.86	1,917.14	5.00%
山重融资租赁有限公司	5%	94.05	1,881.01	5.00%
拉赫兰顿融资租赁（中国）有限公司	5%	6.91	138.17	5.00%
仪电思佰益融资租赁（上海）有限公司	0%		4,196.00	0.00%
三菱日联融资租赁（中国）有限公司	0%		1,032.20	0.00%
合　计		2,059.73	25,706.14	8.01%

由上表可见，报告期公司新增缴纳的融资保证金与当期新增的应付融资租赁款相匹配。

（六）结合租赁合同相关条款，披露将租入固定资产认定为融资租赁的依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定；融资租赁的借款条件、付款期限、利率水平等与融资协议相关的内容，报告期未确认融资费用的余额及摊销方法；结合租赁合同的主要条款披露场内物流设备业务对客户是否构成融资租赁，相关会计处理是否符合准则规定

1. 结合租赁合同相关条款，披露将租入固定资产认定为融资租赁的依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定

(1) 租赁合同的主要条款

报告期内，公司与海尔融资租赁股份有限公司、前海兴邦金融租赁有限责任公司、普洛斯融资租赁（上海）有限公司等多家融资租赁公司签订融资租赁合同，其合同相关条款总结如下：

1）约定承租人无任何违约情形且清偿完毕合同相关债务的，在租赁期间届满后，承租人有权以留购价人民币 0 元、1 元、100 元、1000 元留购全部租赁物；

2）各合同融资额几乎等于出租人支付的租赁物购买价款。

(2) 《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则》满足下列标准之一的，即应认定为融资租赁；除融资租赁以外的租赁为经营租赁。

1）在租赁期届满时，租赁资产的所有权转移给承租人。

2）承租人有购买租赁资产的选择权，所订立的购买价款预计将远低于行使选择权时租赁资产的公允价值，因而在租赁开始日就可合理地确定承租人将会行使这种选择权。

3）即使资产的所有权不转移，但租赁期占租赁资产使用寿命的大部分。这里的“大部分”掌握在租赁期占租赁开始日租赁资产使用寿命的 75%以上（含 75%，下同）。

4）承租人租赁开始日的最低租赁付款额的现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值；出租人在租赁开始日最低租赁收款额的现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值。

5）租赁资产性质特殊，如果不作较大改造，只有承租人才能使用。

(3) 分析将租入固定资产认定为融资租赁是否符合《企业会计准则》的相关规定

公司融资租赁合同存在约定承租人无任何违约情形且清偿完毕合同相关债务的，在租赁期间届满后，承租人有权以留购价人民币 0 元、1 元、100 元、1000 元留购全部租赁物相关条款，满足《企业会计准则》融资租赁条件“在租赁期届满时，租赁资产的所有权转移给承租人”。

公司融资租赁合同存在融资额几乎等于出租人支付的租赁物购买价款相关条款，满足《企业会计准则》融资租赁条件“承租人租赁开始日的最低租赁付款额的现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值；出租人在租赁开始日最低租赁收款额的现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值。

因此，公司将租入固定资产认定融资租赁，符合《企业会计准则》的相关规定。

2. 融资租赁的借款条件、付款期限、利率水平等与融资协议相关的内容，报告期未确认融资费用的余额以及摊销方法

报告期内公司与多家融资租赁公司签订融资租赁合同，融资租赁的借款条件、付款期限、利率水平等与融资协议相关的信息如下：

2020 年 1-6 月

融资公司	借款条件	付款期限（月）	利率水平
丰田融资租赁有限公司[注]	租赁物抵押	60	8.74%，9.26%
科学城（广州）融资租赁有限公司	租赁物抵押	48、60	7.00%
平安国际融资租赁（天津）有限公司	租赁物抵押	36	5.50%
普洛斯融资租赁（上海）有限公司	租赁物抵押	36	7.91%
普洛斯融资租赁（重庆）有限公司	租赁物抵押	36	7.91%
前海兴邦金融租赁有限责任公司	租赁物抵押	36、48	8.00%
信远融资租赁（浙江）有限公司	租赁物抵押	36	8.08%
中关村科技租赁股份有限公司	租赁物抵押	36	7.10%

[注] 丰田融资租赁有限公司曾用名为丰田汽车租赁（中国）有限公司

2019 年度

融资公司	借款条件	付款期限（月）	利率水平
信远融资租赁（浙江）有限公司	租赁物抵押	36	8.08%，8.46%
丰田融资租赁有限公司[注 1]	租赁物抵押	60	8.76%，9.43%
广东一创恒健融资租赁有限公司	租赁物抵押	36	7.13%
海尔融资租赁股份有限公司	租赁物抵押	36	9.93%
华鑫思佰益融资租赁（上海）有限公司[注 2]	租赁物抵押	36、60	6.44%，7.20%，8.00%，8.08%，8.11%
君创国际融资租赁有限公司	租赁物抵押	36	7.74%
科学城（广州）融资租赁有限公司	租赁物抵押	36、48、60	7.00%
普洛斯融资租赁（上海）有限公司	租赁物抵押	36	7.91%
前海兴邦金融租赁有限责任公司	租赁物抵押	36、48、60	6.89%，8.00%
上海爱建融资租赁有限公司	租赁物抵押	36	8.52%
深圳比亚迪国际融资租赁有限公司	租赁物抵押	60	8.05%
深圳市深国际融资租赁有限公司	租赁物抵押	36、60	6.50%，8.00%
台骏国际租赁有限公司	租赁物抵押	36	8.12%
天津宏迪融资租赁有限公司	租赁物抵押	60	8.05%
远东国际融资租赁有限公司	租赁物抵押	36	8.10%
中建投租赁股份有限公司	租赁物抵押	36、60	7.13%，7.60%

[注 1] 丰田融资租赁有限公司曾用名为丰田汽车租赁（中国）有限公司

[注 2] 华鑫思佰益融资租赁（上海）有限公司曾用名为仪电思佰益融资租赁（上海）有限公司

2018 年度

融资公司	借款条件	付款期限（月）	利率水平
信远融资租赁（浙江）有限公司	租赁物抵押	36	8.46%，8.57%
丰田汽车租赁（中国）有限公司	租赁物抵押	60	8.79%，9.42%
海尔融资租赁股份有限公司	租赁物抵押	36	9.00%，9.30%
仪电思佰益融资租赁（上海）有限公司	租赁物抵押	36	7.20%，9.00%
君创国际融资租赁有限公司	租赁物抵押	36	7.31%，7.40%，7.74%

融资公司	借款条件	付款期限（月）	利率水平
普洛斯融资租赁（上海）有限公司	租赁物抵押	36	8.20%
三菱日联融资租赁（中国）有限公司	租赁物抵押	36	9.33%
深圳比亚迪国际融资租赁有限公司	租赁物抵押	60	8.05%
深圳市深国际融资租赁有限公司	租赁物抵押	36、60	8.00%，9.00%
信远融资租赁（浙江）有限公司	租赁物抵押	36	8.08%
中建投租赁股份有限公司	租赁物抵押	36	5.23%，7.13%

2017 年度

融资公司	借款条件	付款期限（月）	利率水平
海尔融资租赁股份有限公司	租赁物抵押	36	9.00%
仪电思佰益融资租赁（上海）有限公司	租赁物抵押	36	7.20%
拉赫兰顿融资租赁（中国）有限公司	租赁物抵押	36	8.47%
普洛斯融资租赁（上海）有限公司	租赁物抵押	36	7.35%，8.20%
三菱日联融资租赁（中国）有限公司	租赁物抵押	36	9.33%
山重融资租赁有限公司	租赁物抵押	36	8.00%

报告期各期末未确认融资费用的余额情况如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
未确认融资费用	9,159.49	9,793.73	8,896.83	3,653.72

报告期内，公司未确认融资费用在租赁期内各个期间进行分摊，采用实际利率法计算确认当期的融资费用。

3. 结合租赁合同的主要条款披露场内物流设备业务对客户是否构成融资租赁，相关会计处理是否符合准则规定

(1) 租赁合同的主要条款

报告期内，公司与上海安能聚创供应链管理有限公司、百世物流科技（中国）有限公司、壹米滴答供应链集团有限公司、上海韵达运乾物流科技有限公司等多家公司签订租赁合同，其租赁合同的相关条款总结如下：

1) 叉车的租赁期限一般为 2 年以内。

2）租金包含叉车的运输、维修、保养的费用，租赁期内公司定期为客户提供叉车的保养及维修服务。

3）公司无法在规定时间内修复故障叉车，需更换叉车。

(2) 《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则》，满足下列一项或数项标准的，应当认定为融资租赁；除融资租赁以外的租赁为经营租赁。

1）在租赁期届满时，租赁资产的所有权转移给承租人。

2）承租人有购买租赁资产的选择权，所订立的购买价款预计将远低于行使选择权时租赁资产的公允价值，因而在租赁开始日就可合理地确定承租人将会行使这种选择权。

3）即使资产的所有权不转移，但租赁期占租赁资产使用寿命的大部分。这里的“大部分”掌握在租赁期占租赁开始日租赁资产使用寿命的 75%以上。

4）承租人租赁开始日的最低租赁付款额的现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值；出租人在租赁开始日最低租赁收款额的现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值。

5）租赁资产性质特殊，如果不作较大改造，只有承租人才能使用。

(3) 分析租赁合同对客户是否构成融资租赁

根据租赁合同的相关条款，结合准则上述规定，场内物流设备业务对客户不构成融资租赁，主要原因如下：

1）租赁合同中未明确约定，或者根据其他条件在租赁开始日可以合理地判断，租赁期届满时公司会将资产的所有权转移给客户。

2）租赁合同中亦未明确客户有购买租赁资产的选择权。

3）叉车的租赁期限一般为 2 年以内。由于合同中规定若公司无法在规定时间内修复故障叉车，需更换叉车，租赁期限对应的并不是特定的某台叉车。因此，不存在租赁期占租赁资产使用寿命的大部分的情况。

4）客户支付的租金中还包含叉车的维修、保养的费用，租赁期内公司每月为客户提供叉车的保养及维修服务，而不是纯粹只提供叉车设备。叉车在狭小工作环境内频繁制动，以及资产使用人与所有人相分离的特性，导致叉车极易磨损，

维修次数及成本较高。因此，租赁价格受叉车维修成本因素影响较大，无从计算出租人在租赁开始日最低租赁收款额的现值。

此外，客户租赁叉车并不对应某台特定设备，当叉车在租赁使用过程中发生重大故障需公司维修时，为不影响客户正常使用，公司需用备用叉车来替换故障叉车提供给客户使用。因此，也无从计算租赁开始日租赁资产公允价值。

5）场内物流设备属于通用设备，不存在如果不作较大改造，只有承租人才能使用的情形。

综上分析，场内物流设备租赁业务对客户不构成融资租赁，相关会计处理符合准则规定。

（七）报告期前五大融资租赁业务中机器设备名称、出租方、租赁期开始日、租赁期、初始直接费用及其构成、租赁资产公允价值、最低租赁付款额现值、担保余值、折现率及其确定过程、入账价值及变动情况、租入资产的折旧年限及确定过程、长期应付款的初始账面及变动情况、租金的支付情况及未确认融资费用的摊销情况、或有租金等

报告期各期，公司前五大融资租赁合同相关信息如下：

2020 年 1-6 月

单位：万元

项　目	KJZLA2020-057	兴邦金租（2020）租字第（020-4）号	RZZLSB20191102	GLP-FLS-B3-1017	兴邦金租（2019）买字第（094-2）号
机器设备名称	叉车	叉车	叉车	叉车	叉车
出租方	中关村科技租赁股份有限公司	前海兴邦金融租赁有限责任公司	信远融资租赁（浙江）有限公司	普洛斯融资租赁（重庆）有限公司	前海兴邦金融租赁有限责任公司
租赁期开始日	2020 年 4 月 1 日	2020 年 4 月 24 日	2020 年 3 月 13 日	2020 年 6 月 25 日	2020 年 1 月 20 日
租赁期（月）	36	36	36	36	48
初始直接费用	75.09	18.58	24.33	11.31	22.37
其中：手续费	72.00	18.58	24.33	11.31	22.37
保险费	3.09				
租赁资产公允价值	2,000.00	1,548.42	1,216.70	942.28	894.96

项　目	KJZLA2020-057	兴邦金租（2020）租字第（020-4）号	RZZLSB201911002	GLP-FLS-B3-1017	兴邦金租（2019）买字第（094-2）号
最低租赁付款额现值	2,000.00	1,548.42	1,216.70	942.28	894.96
担保余值	融资租赁结束后承租人以极低价格(100元）购回资产，因此不确认租赁资产的未担保余值。	融资租赁结束后承租人以极低价格（1元）购回资产，因此不确认租赁资产的未担保余值。	融资租赁结束后承租人以极低价格(100元）购回资产，因此不确认租赁资产的未担保余值。	融资租赁结束后承租人以极低价格（1元）购回资产，因此不确认租赁资产的未担保余值。	
折现率及其确定过程	折现率为7.10%，取自出租人的租赁内含利率	折现率为8.00%，取自出租人的租赁内含利率	折现率为8.075%，取自出租人的租赁内含利率	折现率为7.91%，取自出租人的租赁内含利率	折现率为8.00%，取自出租人的租赁内含利率
入账价值及其变动情况	融资租赁所涉及固定资产作为抵押资产处理，不改变资产入账价值。				
租入资产的折旧年限及其确定过程	按承租人会计政策所规定确定租入资产折旧年限。				
长期应付款的初始账面及其变动情况	收到的融资租赁款作为长期应付款的账面价值，随着每期支付租金而减少。				
2020年6月末长期应付款期末余额	1,899.68	1,469.01	1,126.08	942.28	813.73
租金的支付情况	承租人按照租金支付表定期支付租金，租金中包括本金及利息，偿还本金部分冲减长期应付款，利息部分计入财务费用科目。				
2020年1-6月租金支付情况	129.61	97.02	115.18	0.00	109.36
未确认融资费用的摊销情况	未确认融资费用在租赁期内各个期间进行分摊，公司采用实际利率法计算确认当期的融资费用。				
2020年1-6月摊销情况	33.45	17.61	24.56	0.00	28.13
或有租金	无	无	无	无	无

2019年度

单位：万元

项　目	SGJZL0005-20199008A01-ZL	2019-BYDHD-06026	2018-BYD-CV-237	IFELC19D01P6H6-L-01	2018-BYD-CV-238

项　目	SGJZL0005-2019008A01-ZL	2019-BYDHD-06026	2018-BYD-CV-237	IFELC19D01P6H6-L-01	2018-BYD-CV-238
机器设备名称	叉车	叉车	叉车	叉车	叉车
出租方	深圳市深国际融资租赁有限公司	天津宏迪融资租赁有限公司	深圳比亚迪国际融资租赁有限公司	远东国际融资租赁有限公司	深圳比亚迪国际融资租赁有限公司
租赁期开始日	2019年8月29日	2019年7月19日	2019年1月18日	2019年10月10日	2019年2月18日
租赁期（月）	60	60	60	36	60
初始直接费用				61.83	
其中：手续费				61.83	
保险费					
租赁资产公允价值	2,790.06	2,573.52	2,504.12	2,061.00	2,018.47
最低租赁付款额现值	2,790.06	2,573.52	2,504.12	2,061.00	2,018.47
担保余值	融资租赁结束后承租人以极低价格（1元）购回资产，因此不确认租赁资产的未担保余值。	融资租赁结束后承租人以极低价格（1元/台）购回资产，因此不确认租赁资产的未担保余值。		融资租赁结束后承租人以极低价格（1000元）购回资产，因此不确认租赁资产的未担保余值。	融资租赁结束后承租人以极低价格（1元/台）购回资产，因此不确认租赁资产的未担保余值。
折现率及其确定过程	折现率为8.00%，取自出租人的租赁内含利率	折现率为8.049%，取自出租人的租赁内含利率	折现率为8.049%，取自出租人的租赁内含利率	折现率为8.10%，取自出租人的租赁内含利率	折现率为8.049%，取自出租人的租赁内含利率
入账价值及其变动情况	融资租赁所涉及固定资产作为抵押资产处理，不改变资产入账价值。				
租入资产的折旧年限及其确定过程	按承租人会计政策所规定确定租入资产折旧年限。				
长期应付款的初始账面及其变动情况	收到的融资租赁款作为长期应付款的账面价值，随着每期支付租金而减少。				
2020年6月末长期应付款期末余额	2,398.74	2,212.97	1,893.38	1,603.00	1,556.71
2019 年长期应付款期末余额	2,636.65	2,432.19	2,116.90	1,946.50	1,735.69

项　目	SGJZL0005-2019008A01-ZL	2019-BYDHD-06026	2018-BYD-CV-237	IFELC19D01P6H6-L-01	2018-BYD-CV-238
租金的支付情况	承租人按照租金支付表定期支付租金，租金中包括本金及利息，偿还本金部分冲减长期应付款，利息部分计入财务费用科目。				
2020 年 1-6 月租金支付情况	339.43	313.46	305.00	417.76	245.85
2019 年度租金支付情况	226.29	208.97	559.17	142.40	409.75
未确认融资费用的摊销情况	未确认融资费用在租赁期内各个期间进行分摊，公司采用实际利率法计算确认当期的融资费用。				
2020 年 1-6 月摊销情况	101.53	94.24	81.48	84.57	66.88
2019 年度摊销情况	72.88	67.64	171.95	31.34	126.96
或有租金	无	无	无	无	无

2018 年度

单位：万元

项　目	2018-BYD-CV-172	2018-BYD-CV-118	2018-BYD-CV-171	2018-BYD-CV-173	2018-BYD-CV-213
机器设备名称	叉车	叉车	叉车	叉车	叉车
出租方	深圳比亚迪国际融资租赁有限公司	深圳比亚迪国际融资租赁有限公司	深圳比亚迪国际融资租赁有限公司	深圳比亚迪国际融资租赁有限公司	深圳比亚迪国际融资租赁有限公司
租赁期开始日	2018 年 9 月 18 日	2018 年 8 月 18 日	2018 年 9 月 18 日	2018 年 9 月 18 日	2018 年 12 月 18 日
租赁期（月）	60	60	60	60	60
初始直接费用					
其中：手续费					
保险费					
租赁资产公允价值	2,173.39	1,954.20	1,908.37	1,731.84	1,446.57
最低租赁付款额现值	2,173.39	1,954.20	1,908.37	1,731.84	1,446.57
担保余值	融资租赁结束后承租人以极低价格（1 元/台）购回资产，因此不确认租赁资产的未担保余值。				
折现率及其确定过程	折现率为 8.049%，取自出租人的租赁内	折现率为 8.049%，取自出租人的租赁内	折现率为 8.049%，取自出租人的租赁内	折现率为 8.049%，取自出租人的租赁内	折现率为 8.049%，取自出租人的租赁内

项　目	2018-BYD-CV-172	2018-BYD-CV-118	2018-BYD-CV-171	2018-BYD-CV-173	2018-BYD-CV-213
	含利率	含利率	含利率	含利率	含利率
入账价值及其变动情况	融资租赁所涉及固定资产作为抵押资产处理，不改变资产入账价值。				
租入资产的折旧年限及其确定过程	按承租人会计政策所规定确定租入资产折旧年限。				
长期应付款的初始账面及其变动情况	收到的融资租赁款作为长期应付款的账面价值，随着每期支付租金而减少。				
2020 年 6 月末长期应付款期末余额	1,507.33	1,326.78	1,323.53	1,201.10	1,071.73
2019 年长期应付款期末余额	1,708.85	1,507.14	1,500.48	1,361.68	1,201.72
2018 年长期应付款期末余额	2,084.17	1,846.88	1,830.03	1,660.75	1,446.57
租金的支付情况	承租人按照租金支付表定期支付租金，租金中包括本金及利息，偿还本金部分冲减长期应付款，利息部分计入财务费用科目。				
2020 年 1-6 月租金支付情况	262.64	238.02	230.62	209.28	176.19
2019 年度租金支付情况	529.44	476.04	464.88	421.88	352.38
2018 年度租金支付情况	132.36	158.68	116.22	105.47	
未确认融资费用的摊销情况	未确认融资费用在租赁期内各个期间进行分摊，公司采用实际利率法计算确认当期的融资费用。				
2020 年 1-6 月摊销情况	61.13	57.66	53.67	48.71	46.20
2019 年度摊销情况	154.11	136.31	135.32	122.80	107.54
2018 年度摊销情况	43.14	51.36	37.88	34.38	
或有租金	无	无	无	无	无

2017 年度

单位：万元

项　目	CM010223	YS2017005B	YS2017003B	YS2017004B	YS2017006B
机器设备名称	叉车	叉车	叉车	叉车	叉车

项　目	CM010223	YS2017005B	YS2017003B	YS2017004B	YS2017006B
出租方	三菱日联融资租赁（中国）有限公司	仪电思佰益融资租赁（上海）有限公司	仪电思佰益融资租赁（上海）有限公司	仪电思佰益融资租赁（上海）有限公司	仪电思佰益融资租赁（上海）有限公司
租赁期开始日	2017年12月14日	2017年7月7日	2017年6月12日	2017年7月7日	2017年8月16日
租赁期（月）	36	36	36	36	36
初始直接费用		30.96	25.92	24.12	23.40
其中：手续费		30.96	25.92	24.12	23.40
保险费					
租赁资产公允价值	912.70	860.00	720.00	670.00	650.00
最低租赁付款额现值	912.70	860.00	720.00	670.00	650.00
担保余值	融资租赁结束后承租人以极低价格（100元）购回资产，因此不确认租赁资产的未担保余值。				
折现率及其确定过程	折现率为9.33%，取自出租人的租赁内含利率	折现率为7.20%，取自出租人的租赁内含利率	折现率为7.20%，取自出租人的租赁内含利率	折现率为7.20%，取自出租人的租赁内含利率	折现率为7.20%，取自出租人的租赁内含利率
入账价值及其变动情况	融资租赁所涉及固定资产作为抵押资产处理，不改变资产入账价值。				
租入资产的折旧年限及其确定过程	按承租人会计政策所规定确定租入资产折旧年限。				
长期应付款的初始账面及其变动情况	收到的融资租赁款作为长期应付款的账面价值，随着每期支付租金而减少。				
2020年6月末长期应付款期末余额	137.60	26.47	0.00	20.63	39.90
2019年长期应付款期末余额	295.85	182.04	131.02	141.82	156.77
2018年长期应付款期末余额	593.65	476.90	379.36	371.54	378.31
2017年长期应付款期末余额	870.83	751.34	610.50	585.35	584.49
租金的支付情况	承租人按照租金支付表定期支付租金，租金中包括本金及利息，偿还本金部分冲减长期应付款，利息部分计入财务费用科目。				

项　目	CM010223	YS2017005B	YS2017003B	YS2017004B	YS2017006B
2020 年 1-6 月租金支付情况	168.99	159.80	133.78	124.49	120.78
2019 年度租金支付情况	340.98	319.60	267.57	248.99	241.56
2018 年度租金支付情况	348.21	319.60	267.57	248.99	241.56
2017 年度租金支付情况	29.16	133.17	133.78	103.74	80.52
未确认融资费用的摊销情况	未确认融资费用在租赁期内各个期间进行分摊，公司采用实际利率法计算确认当期的融资费用。				
2020 年 1-6 月摊销情况	10.75	9.40	7.09	7.32	7.80
2019 年度摊销情况	43.18	35.05	27.87	27.31	27.82
2018 年度摊销情况	71.03	55.48	45.07	43.22	43.17
2017 年度摊销情况	7.09	28.80	28.61	22.44	17.61
或有租金	无	无	无	无	无

（八）用于租赁的设备安装 F 系列智能管理系统的数量占比情况

截至 2020 年 6 月 30 日，用于租赁的设备安装 F 系列智能管理系统的数量占比情况如下：

项　目	自有产权	融资租赁租入	经营租赁租入	合　计
用于租赁的设备数量（台）	6,445	19,777	833	27,055
已安装 F 系列智能管理系统的用于租赁的设备数量（台）	4,614	16,753	600	21,967
已安装 F 系列智能管理系统的用于租赁的设备数量占比	71.59%	84.71%	72.03%	81.19%
已出租的用于租赁的设备数量（台）	4,111	17,218	738	22,067
已安装 F 系列智能管理系统的用于租赁的已租设备数量（台）	3,203	14,693	520	18,416
已安装 F 系列智能管理系统的用于租赁的	77.91%	85.34%	70.46%	83.45%

项　目	自有产权	融资租赁租入	经营租赁租入	合　计
已租设备数量占比				

（九）报告期内在建工程的核算内容，在建工程成本归集、结转情况，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出；在建工程的项目进展情况，实际进展和预计进展的情况差异

1. 报告期内在建工程的核算内容，在建工程成本归集、结转情况，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出

2017 年末，公司在建工程无余额；2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末，公司在建工程的金额分别为 252.49 万元、5,840.44 万元和 7,347.76 万元，占非流动资产的比例分别为 0.24%、4.23%和 4.96%，具体构成情况如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
总部大楼及设备物联网研发中心	7,299.16	99.34%	5,819.56	99.64%	252.49	100.00%
安徽佛朗斯机械有限公司新厂区	48.60	6.61%	20.88	0.36%		
合　计	7,347.76	100.00%	5,840.44	100.00%	252.49	100.00%

为满足公司业务发展要求，公司于 2018 年开始在广州建设总部大楼及设备物联网研发中心，2019 年开始在安徽建设新厂区。

(1) 总部大楼及设备物联网研发中心成本归集情况如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31
建造安装工程	6,973.90	5,640.57	220.71
设计及监理费	128.77	110.81	31.77
资本化利息	196.48	68.18	0.00
合　计	7,299.16	5,819.56	252.49

(2) 安徽佛朗斯机械有限公司新厂区成本归集情况如下：

单位：万元

项　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31
设计及测绘费	48.60	20.88	0.00
合　计	48.60	20.88	0.00

报告期内，公司在建工程的成本归集准确，所发生的支出均符合在建工程的确认条件，不存在将与在建工程无关的支出计入在建工程科目核算的情况。

2. 在建工程的项目进展情况，实际进展和预计进展的情况差异

截至 2020 年 6 月 30 日，公司在建工程项目进展情况如下所示：

单位：万元

项　目	账面价值	预算数	工程进度	进展情况	达到预计可使用状态时间
总部大楼及设备物联网研发中心	7,299.16	10,140.96	80.00%	厂房、仓库主体已经建设完成，自动高架仓库正在进行钢结构安装。所有项目的室内装修工程均未开始。	2021 年 1 月
安徽佛朗斯机械有限公司新厂区	48.60	17,415.65	0.28%	处于设计与评估阶段,还未正式开工	预计 2021 年 6 月一期工程竣工
合　计	7,347.76	27,556.61			

在建工程的项目进展情况正常，在建工程尚未达到转固条件，实际进展情况与预计进展情况基本一致。

（十）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取公司投资柯金自动化、音讯飞仓储、朗云物联的相关决策文件，以及该三家公司的工商登记及变更资料、工商营业执照，并访谈公司实际控制人，了解公司投资柯金自动化、音讯飞仓储、朗云物联的背景和目的、主营业务及经营业绩情况，获取并查阅参股公司柯金自动化、音讯飞仓储、朗云物联报告期的财务报表以及财务资料；

(2) 获取并复核公司报告期固定资产通用设备的具体构成明细、各类通用设备的折旧年限、残值率、折旧方法，并与同行业可比公司进行对比分析；访谈公

司财务总监，了解各类通用设备的折旧年限、残值率及折旧方法的确定依据；

(3) 获取公司的固定资产台账以及租赁资产台账，并复核公司报告期租赁的场内物流设备中，自有产权、融资租赁租入、经营租入的设备数量、账面价值及租赁的设备安装 F 系列智能管理系统的数量；

(4) 获取公司的固定资产台账，并复核公司报告期直租模式和售后回租模式的金额及占比情况，访谈公司融资部负责人、财务总监，了解公司同时采取直租模式和售后回租模式的原因；复核两种模式的具体会计处理过程，并分析采用不同交易模式对公司财务状况的影响程度；

(5) 获取报告期各期公司新增的融资租赁合同，按照合同重新计算当期新增的融资保证金，并与当期应付融资款进行匹配分析；

(6) 查阅公司与主要融资租赁公司签署的大额融资租赁合同，复核合同相关条款，检查公司将租入固定资产认定融资租赁的依据是否符合《企业会计准则》的相关规定；了解借款条件、付款期限、利率水平等与融资协议相关的信息等；取得并复核报告期各期末公司未确认融资费用的余额，并访谈财务总监，了解未确认融资费用的摊销方法；查阅公司与主要客户签署的租赁合同，复核合同相关条款，检查公司场内物流设备租赁业务对客户是否构成融资租赁，相关会计处理是否符合准则规定；

(7) 查阅并复核报告期各期新增前五大融资租赁业务合同中机器设备名称、出租方、租赁期开始日、租赁期、初始直接费用及其构成、租赁资产公允价值、最低租赁付款额现值、担保余值、折现率及其确定过程、入账价值及其变动情况、租入资产的折旧年限及其确定过程、长期应付款的初始账面及其变动情况、租金的支付情况及未确认融资费用的摊销情况、或有租金等；

(8) 访谈公司董事长，以了解工程项目建设的逻辑以及目的；访谈公司财务总监，以了解在建工程的核算内容、在建工程成本归集以及结转情况；获取并查阅报告期内的在建工程明细账，并追查至相关凭证附件；获取并查阅报告期内的在建工程合同台账，核实合同约定内容是否工程项目匹配；获取并查阅报告期内的基建借款合同，并计算其借款利息，复核是否符合会计准则相关规定；实地察看施工现场，并访谈现场施工管理人员，了解工程建设情况以及预计进展；向主

要工程施工方函证工程内容以及工程款项支付情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期公司对参股公司柯金自动化、音讯飞仓储、朗云物联的会计处理及其依据符合《企业会计准则》的相关规定；

(2) 报告期各期公司固定资产中通用设备的具体构成分类准确，与公司实际情况相符；各类通用设备的折旧年限、残值率、折旧方法的确定具有合理性，与同行业可比公司相比不存在不谨慎的情况；

(3) 报告期各期公司用于租赁的场内物流设备中，自有产权、融资租赁租入、经营租入的设备分类准确，符合公司的实际经营情况；

(4) 报告期各期公司直租模式和售后回租模式的金额及占比准确；两种模式同时存在的原因具有合理商业逻辑；具体的会计处理过程符合《企业会计准则》相关规定；采用不同交易模式对公司财务状况的影响较小；

(5) 报告期公司新增缴纳的融资保证金与各期新增的应付融资租赁款相匹配；

(6) 公司将租入固定资产认定为融资租赁的依据充分，符合《企业会计准则》的相关规定；公司融资租赁合同的相关信息已准确披露，报告期各期公司未确认融资费用余额计算准确，摊销方法符合《企业会计准则》相关规定；场内物流设备租赁业务对客户不构成融资租赁，相关会计处理符合准则规定；

(7) 报告期各期公司新增前五大融资租赁业务合同中机器设备名称、出租方、租赁开始日、租赁期、初始直接费用及其构成、租赁资产公允价值、最低租赁付款额现值、担保余值、折现率及其确定过程、入账价值及其变动情况、租入资产的折旧年限及其确定过程、长期应付款的初始账面及其变动情况、租金的支付情况及未确认融资费用的摊销情况、或有租金等，符合公司实际情况，计算过程准确，会计处理符合企业会计准则的相关规定；

(8) 报告期末公司用于租赁的设备安装 F 系列智能管理系统的数量占比情况与公司实际情况相符；

(9) 报告期内在建工程的核算内容、在建工程成本归集以及结转情况，符合

《企业会计准则》的规定，成本归集不涉及与在建工程无关的支出；在建工程的项目进展情况正常，实际进展情况与预计进展情况基本一致。

十九、（问题 27） 报告期各期末，公司应付账款余额分别为 12,851.82 万元、9,330.97 万元和 9,032.22 万元，母公司资产负债率分别为 63.52%、64.13%和 66.88%。请发行人补充披露：（1）应付账款前五大供应商的结算政策、结算周期及结算方式，应付账款余额持续下降的合理性；（2）报告期其他应付款中押金、保证金及订金与场内物流设备出租业务的匹配性；（3）预提费用的形成原因及具体构成，是否计提产品质量赔偿款、安全生产费等预计负债，是否与同行业可比公司存在差异；（4）结合长短期负债项目、资产收购和资产采购等重要合同履行义务、货币资金余额及应收款项的回收周期等因素，披露公司偿债能力和流动性风险；（5）结合流动比率和速动比率远低于可比公司、资产负债率高于可比公司的情况，披露发行人偿债能力低于可比公司的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）应付账款前五大供应商的结算政策、结算周期及结算方式，应付账款余额持续下降的合理性

报告期各期末，公司应付账款前五大供应商的结算政策、结算周期及结算方式如下：

2020 年 6 月 30 日

序号	供应商名称	结算政策	结算周期	结算方式
1	深圳市理士新能源发展有限公司	按开具的发票总额每月分期付款	30 天	电汇或承兑
2	上海海斯特叉车制造有限公司	10%定金在订单生效后 7 天内支付，90%尾款账期 60 天	60 天	电汇或承兑
3	上海壹米滴答快运有限公司	合同签订后支付 40%预付款，验收合格后支付 60%尾款	60 天	电汇
4	宜兴法阿姆工业电池有限公司	按开具的发票总额每月分期付款	30 天	电汇或承兑
5	安徽和鼎机电设备有限公司	货到验收合格后 90 天内付款	90 天	电汇或承兑

2019 年 12 月 31 日

序号	供应商名称	结算政策	结算周期	结算方式
1	深圳市理士新能源发展有限公司	按开具的发票总额每月分期付款	30 天	电汇或承兑

2	宜兴法阿姆工业电池有限公司	按开具的发票总额每月分期付款	30 天	电汇或承兑
3	安徽梯易优叉车有限公司	每月 25 号前支付超出授信额度的款项	30 天	电汇或承兑
4	宁波宁叉机械有限公司	每月根据超出信用额度支付货款	30 天	电池或承兑
5	安徽和鼎机电设备有限公司	货到验收合格后 90 天内付款	90 天	电汇或承兑

2018 年 12 月 31 日

序号	供应商名称	结算政策	结算周期	结算方式
1	深圳市理士新能源发展有限公司	按开具的发票总额每月分期付款	30 天	电汇或承兑
2	韶关比亚迪实业有限公司	预付 10%货款，验收后 60 日内支付余款	60 天	预付为电汇，尾款电汇或承兑
3	雷励（上海）融资租赁有限公司	按开具的发票总额每月分期付款	30 天	电汇
4	安徽梯易优叉车有限公司	每月结算并支付	30 天	电汇或承兑
5	宜兴法阿姆工业电池有限公司	按开具的发票总额每月分期付款	30 天	电汇或承兑

2017 年 12 月 31 日

序号	供应商名称	结算政策	结算周期	结算方式
1	百世物流科技（中国）有限公司	预付 10%，收到发票 15 天内支付余款	15 天	电汇
2	宜兴法阿姆工业电池有限公司	按开具的发票总额每月分期付款	30 天	电汇或承兑
3	安徽梯易优叉车有限公司	每月结算并支付	30 天	电汇或承兑
4	菱重叉车（上海）有限公司	预付 30%，验收后 60 天支付余款	60 天	电汇或承兑
5	深圳理士奥电源技术有限公司	按开具的发票总额每月分期付款	30 天	电汇或承兑

报告期各期末，公司应付账款的余额分别为 12,851.82 万元、9,330.97 万元、9,032.22 万元和 9,986.19 万元，呈小幅波动趋势。2017 年末，应付账款余额较高的原因系公司报告期初直接采购和经营租入的场内物流设备数量较多，后期为了维持公司的快速扩张，采取融资租赁购入的场内物流设备数量较多，导致应付账款余额相对减少，而一年内到期的非流动负债和长期应付款余额增加；2020 年 6 月末，应付账款增加的主要原因系新冠肺炎疫情 5 月、6 月趋于稳定后，公司为了补充库存增加采购，部分货款暂未与供应商结算所致。

（二）报告期其他应付款中押金、保证金及订金与场内物流设备出租业务的匹配性

报告期各期末，公司其他应付款中押金、保证金及订金与场内物流设备出租

业务的匹配情况如下：

项　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
期末出租设备数量（台）	22,067	20,349	15,672	9,373
押金、保证金及订金余额（万元）	2,541.84	2,376.74	1,852.79	1,279.14
出租设备平均押金、保证金及订金余额（元/台）	1,151.87	1,167.99	1,182.23	1,364.70

报告期各期末，期末出租设备对应的平均押金、保证金及订金余额分别为1,364.70元/台、1,182.23元/台、1,167.99元/台和1,151.87元/台，除2017年末之外，变动不大。2017 年末，出租设备对应的平均押金、保证金及订金余额为1,364.70元/台，相对较高的原因是当时租赁客户相对分散，公司向部分中小客户收取了较高水平的押金、保证金及订金所致。

因此，公司报告期内各期末的其他应付款变动具有合理性。

（三）预提费用的形成原因及具体构成，是否计提产品质量赔偿款、安全生产费等预计负债，是否与同行业可比公司存在差异

报告期各期末，公司预提费用主要是预提的房屋租金、运费、装修费、维修等组成。公司签订的房屋租赁协议存在按季、按半年和按年付款的情况，公司按月预提房屋租金；公司与主要运输商均采用月结方式，由于资产负债表日与实际结算日期存在差异，公司按实际情况预提运输费；装修费和维修费为供应商已完成了相应的服务，暂未与公司结算，公司按暂估金额进行预提，待实际结算时再冲减对应的预提金额。

公司未计提产品质量赔偿款。主要原因是公司销售的场内物流设备，由原生产厂商负责保质期内的设备维修，无需承担场内物流设备的维修费；根据历史经验，公司销售的场内物流配件发生质量问题的可能性很低。

公司不属于《企业安全生产费用提取和使用管理办法》财企〔2012〕16 号规定的范围，无需计提安全生产费。

同行业可比上市公司均未计提产品质量赔偿款、安全生产费等预计负债，公司与同行业可比公司相比不存在差异。

（四）结合长短期负债项目、资产收购和资产采购等重要合同履行义务、货币资金余额及应收款项的回收周期等因素，披露公司偿债能力和流动性风险

1. 公司偿债能力和流动性风险

(1) 公司应收账款周转情况及公司负债结构期限情况

2020 年 1-6 月，公司的应收款项回收周期情况如下：

单位：万元

项　目	金额
2020 年 1-6 月销售收入	43,495.19
平均应收账款	21,710.33
应收账款周转率（次）（年化）	4.00
应收账款回收周期（天）（年化）	90

注：平均应收账款=（应收账款期初账面价值+应收账款期末账面价值）/2

鉴于公司应收账款的回收期约为 90 天，此处以 3 个月为周期量化分析公司的偿债能力和流动性风险。

截至 2020 年 6 月 30 日，公司负债的期限结构如下：

单位：万元

项　目	3 个月以内		3 个月至 1 年（含 1 年）		1 年以上	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应付票据	3,018.68	11.95%	1,990.21	6.02%		
应付账款	7,377.19	29.20%	1,517.07	4.59%	1,091.93	1.61%
合同负债	784.53	3.11%				
应付职工薪酬	891.04	3.53%				
应交税费	461.10	1.83%				
其他应付款	2,702.43	10.70%				
一年内到期的非流动负债	10,027.88	39.69%	29,558.91	89.39%		
长期借款					9,522.53	14.05%
长期应付					57,157.07	84.34%

项　目	3 个月以内		3 个月至 1 年（含 1 年）		1 年以上	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
款						
合　计	25,262.85	100.00%	33,066.19	100.00%	67,771.53	100.00%

(2) 短期偿债能力分析

截至 2020 年 6 月 30 日，公司负债期限在 3 个月以内的金额为 25,262.85 万元，该部分主要为公司日常经营活动产生的流动负债。报告期内，公司应收账款周转率分别为 4.95 次、4.28 次、4.32 次和 4.00 次（年化），周转天数均在 3 个月以内，可作为公司日常资金周转。截至 2020 年 6 月 30 日，公司货币资金、应收账款、应收票据和应收款项融资合计金额为 29,845.97 万元，足以覆盖公司期限在 3 个月以内的负债。因此，公司债务的流动性风险相对较低。

(3) 长期偿债能力分析

公司总体上具备较强的偿债能力，主要是基于以下几个方面：第一，报告期内公司营业收入较快增长，盈利能力持续增强，报告期内公司经营活动产生的现金流量净额分别为 9,912.85 万元、25,416.05 万元、39,620.81 万元和 21,522.34 万元，经营活动产生现金流量的能力较强；第二，公司的长期债务主要系长期应付款中的应付融资租赁款，该等款项均系根据公司与融资租赁公司签署的融资租赁合同分期支付的融资租赁款，该等分期支付的融资租赁款可通过公司日常经营活动产生的现金流量予以支付；第三，公司具有良好的商业信誉，报告期内未发生到期债务逾期偿还的情形，与商业银行以及海尔融资租赁股份有限公司、普洛斯融资租赁（上海）有限公司等金融机构建立了良好的合作关系，可融资额度较高。

(4) 公司偿债风险

由于公司依靠股东投入和自身经营积累不能有效满足公司业务扩张对资金的需求，因此公司资金需求主要通过银行借款和融资租赁来满足。报告期各期末，公司母公司资产负债率分别为 63.52%、64.13%、66.88%和 65.49%，合并报表资产负债率分别为 63.96%、64.06%、66.58%和 65.63%，资产负债率处于较高水平。截至 2020 年 6 月 30 日，公司流动比率为 0.74，速动比率为 0.65，流动比率和

速动比率相对较低。

随着公司未来业务规模的持续扩大，过于依靠债务融资将给公司资金链产生一定压力，导致公司偿债风险提高。因此公司存在因债务余额较大、资产负债率较高以及流动比率和速动比率偏低而导致的偿债风险。

（五）结合流动比率和速动比率远低于可比公司、资产负债率高于可比公司的情况，披露发行人偿债能力低于可比公司的原因

报告期各期末，公司与同行业上市公司偿债能力指标的比较情况如下：

1. 流动比率

公司	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
杭叉集团	1.79	2.20	2.79	2.99
渤海租赁	1.49	0.61	1.00	0.74
安徽合力	2.26	2.24	2.56	2.27
华铁应急	0.51	0.52	1.06	1.56
建设机械	1.35	0.95	0.88	1.01
行业平均值	1.48	1.30	1.66	1.71
剔除杭叉集团和安徽合力之后的行业平均值	1.12	0.85	1.15	1.26
公司	0.74	0.88	0.97	1.05

公司流动比率低于行业平均水平。公司业态与杭叉集团和安徽合力存在较大差异，而与渤海租赁、华铁应急以及建设机械相似。杭叉集团和安徽合力主要从事叉车设备的生产和销售业务，其流动资产构成中存货占比较高，导致其流动比率较高。公司流动比率与剔除杭叉集团和安徽合力之后的行业平均水平在2017-2019年较为接近；2020年6月末差异较大是当期渤海租赁因筹资活动净现金流大幅增加引起其流动比率快速提升，进而拉高了流动比率平均水平所致。华铁应急2019年末流动比率大幅降低的主要原因系原子公司华铁应急租赁不再纳入合并范围，长期应收款重分类至一年内到期的非流动资产大幅降低所致。公司的流动比率符合公司实际经营状况。

2. 速动比率

公司	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
杭叉集团	1.35	1.57	2.03	2.35

公司	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
渤海租赁	1.49	0.61	1.00	0.74
安徽合力	1.82	1.79	1.95	1.77
华铁应急	0.50	0.52	1.06	1.56
建设机械	1.27	0.86	0.79	0.91
行业平均值	1.29	1.07	1.37	1.47
剔除杭叉集团和安徽合力之后的行业平均值	1.09	0.66	0.95	1.07
公司	0.65	0.79	0.86	0.90

公司速动比率低于行业平均水平，但与剔除业务不可比的杭叉集团和安徽合力之后的行业平均速动比率在 2017-2019 年比较接近；2020 年 6 月末差异较大是当期渤海租赁速动流动比率快速提升拉高了行业平均水平导致的。华铁应急2019年末流动比率大幅降低的主要原因系原子公司华铁租赁不再纳入合并范围，长期应收款重分类至一年内到期的非流动资产大幅降低所致。华铁应急 2019 年末速动比率的下降拉低了行业平均水平。综上，公司速动比率的符合公司业务实际经营状况。

3. 母公司资产负债率

公司	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
杭叉集团	34.08%	26.42%	25.06%	26.34%
渤海租赁	28.69%	27.86%	26.86%	30.13%
安徽合力	38.30%	30.93%	32.28%	31.26%
华铁应急	53.62%	57.26%	55.58%	58.90%
建设机械	32.94%	39.50%	24.36%	11.22%
行业平均值	37.53%	36.39%	32.83%	31.57%
公司	65.49%	66.88%	64.13%	63.52%

报告期，公司母公司资产负债率高于同行业平均水平，与华铁应急较为接近。杭叉集团及安徽合力属于制造业行业公司，渤海租赁与公司的主营业务存在较大区别。公司的主营业务形态与渤海租赁、建设机械和华铁应急相似。

4. 合并资产负债率

公司	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31

渤海租赁	82.18%	79.45%	80.72%	88.21%
华铁应急	61.21%	60.66%	33.85%	38.27%
建设机械	57.01%	63.29%	57.40%	50.72%
行业平均值	66.80%	67.80%	57.32%	59.07%
公司	65.63%	66.58%	64.06%	63.96%

根据上表，报告期内公司合并资产负债率低于渤海租赁、高于华铁应急和建设机械，但与行业平均水平相当。华铁应急 2018 年合并资产负债率下降较多，主要是其当年实现股权融资 3.72 亿元所致。报告期内，渤海租赁资产负债率维持在较高水平，最近三年平均合并资产负债率为 82.79%，主要是渤海租赁从事飞机、集装箱等单价金额较大的设备租赁业务，对资金需求较高并主要通过债务融资实现所致。2017-2019 年，渤海租赁通过发债和借款融资规模分别为 1,009 亿元、688 亿元和 236 亿元，股权融资方面仅子公司在 2017-2018 年实现融资 1.34 亿元、39.72 亿元。

5. 公司偿债能力与可比公司存在差异的原因

根据前述分析，公司的流动比率和速动比率以及资产负债率与可比公司存在差异的主要原因系：

一方面，公司在选择可比公司时将与公司业态相似的渤海租赁、华铁应急和建设机械作为对比对象，同时将公司管理运营的核心资产即叉车设备国内代表性生产商杭叉集团和安徽合力亦作为可比对象。而杭叉集团和安徽合力主要从事叉车设备的生产和销售业务，决定了其存货占比较高，导致其流动比率较高；同时杭叉集团和安徽合力主营业务资金需求主要依靠主业滚动资金积累实现，其资产负债率较低。因此，在与包含杭叉集团和安徽合力两家在内的同行业企业对比时，公司的流动比率、速动比率低于行业平均水平，公司资产负债率高于行业平均水平。但是，公司流动比率、速动比率以及资产负债率与剔除杭叉集团和安徽合力之后的行业平均水平总体上接近，无重大差异。

另一方面，报告期内，公司场内物流设备租赁业务处于高速增长期，用于出租的场内物流设备规模迅速扩大，租赁业务对出租设备需求的快速增长与公司依赖内部积累而缓步增长的资金实力不相匹配。为此，公司与多家融资租赁机构达

成长期合作关系，通过融资租入场内物流设备来提高公司的资金利用效率和解决租赁业务对出租设备的需求。报告期内，随着融资租赁规模的扩大，公司长期应付款和一年以内到期的非流动负债金额迅速上升，导致公司资产负债率有所上升、流动比率和速动比率持续下降。

最后，公司作为未上市的民营企业，可选择的融资渠道有限，而可比公司均为上市企业，有更多的融资渠道筹集资金，从而优化自身的资产负债结构，公司的资产负债率水平高于同行业上市公司具有合理性。

（六）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 访谈财务负责人，了解公司与应付账款前五大供应商的结算政策、结算周期及结算方式，查阅复核公司与应付账款前五大供应商签订的采购合同关于结算政策、结算周期及结算方式的约定。访谈财务负责人，了解报告期各期末公司应付账款余额持续下降的原因，分析应付账款余额变化与采购策略变化的匹配关系；

(2) 获取公司报告期各期末其他应付款中押金、保证金及订金的明细数据和场内物流设备出租数量等明细数据，访谈公司财务总监关于其他应付款中押金、保证金及订金和场内物流设备出租业务的匹配关系，分析复核二者之间的匹配关系；

(3) 访谈公司财务总监关于公司预提费用的形成原因和具体构成、公司未计提产品质量赔偿款的原因；获取并复核公司预提费用构成的明细数据；获取并查阅公司主要场内物流设备购置合同关于设备保质期内的维修责任主体的约定，核实质保期内设备维修责任是否需要公司承担；查阅《企业安全生产费用提取和使用管理办法》财企〔2012〕16 号，核实公司主营业务是否需要计提安全生产费用；查阅同行业可比上市公司年报，了解该等公司是否计提产品质量赔偿款、安全生产费等预计负债，核实与公司是否存在差异；

(4) 获取公司长短期负债合同、资产收购和资产采购等重要合同并查阅合同履行义务；对公司截至 2020 年 6 月末的负债进行期限结构分类，了解公司短期、

中期和长期的偿债余额；结合公司货币资金余额和应收账款回收期，分析复核公司 3 个月以内到期负债是否能够足额偿还；结合公司报告期经营性现金流净回笼情况及公司的融资实力，分析中长期偿债风险；

(5) 分析公司流动比率、速动比率、资产负债率与同行业可比上市公司平均水平之间的差异，了解是否存在重大差异及存在差异的合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司与应付账款前五大供应商的结算政策、结算周期及结算方式符合公司主营业务特征，其应付账款余额持续下降具有合理性；

(2) 公司报告期各期末其他应付款中押金、保证金及订金与场内物流设备出租业务的相匹配；

(3) 公司预提费用构成主要为房屋租金、运费、装修费、维修等，其形成原因具有合理性。公司根据其主营业务实质无需计提设备质量赔偿款和安全生产费用，与同行业可比公司不存在差异；

(4) 公司不存在短期债务到期不能偿还的情况。公司主营业务具有较强的现金回笼能力，结合公司具有较强的通过银行和融资租赁公司融资的能力，公司长期偿债能力较强；

(5) 公司主营业务与杭叉集团和安徽合力可比性不强，而与渤海租赁、华铁应急和建设机械更具可比性。公司流动比率、速动比率以及资产负债率与剔除杭叉集团和安徽合力之后的行业平均水平总体上接近，无重大差异。

二十、（问题 28） 请发行人补充披露公司及子公司税费计提与缴纳的相关情况：（1）各报告期各项税费的计税范围、计提金额、实际缴纳金额及与相应收入、成本的匹配关系；（2）各报告期利润总额与应纳税所得额之间的具体差异内容。

请保荐人、申报会计师对发行人报告期内税项处理的规范性发表明确意见，并补充披露纳税申报表与申报材料所列示的各项税费金额是否相一致，如否，请说明原因。

（一）各报告期各项税费的计税范围、计提金额、实际缴纳金额及与相应收入、成本的匹配关系

1. 报告期主要税种的计税范围

税种	计税依据	税率
增值税	以按税法规定计算的销售货物和应税劳务收入为基础计算销项税额，扣除当期允许抵扣的进项税额后，差额部分为应交增值税	6%、13%、16%、17%
城市维护建设税	实际缴纳的流转税税额	1%、5%、7%
教育费附加	实际缴纳的流转税税额	3%
地方教育附加	实际缴纳的流转税税额	1.5%、2%
企业所得税	应纳税所得额	15%、20%、25%

注 1：根据财政部、税务总局、海关总署《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部税务总局海关总署公告〔2019〕39 号）的有关规定，从 2019 年 4 月 1 日起，增值税一般纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用 16%税率的，税率调整为 13%。公司提供叉车租赁、批发、终端销售、叉车配件维修等劳务，均适用 13%的税率

注 2：根据财政部、税务总局《关于调整增值税税率的通知》（财税〔2018〕32 号）的有关规定，从 2018 年 5 月 1 日起，公司发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用 17%税率的，税率调整为 16%。公司提供叉车租赁、批发、终端销售、叉车配件维修等劳务，均适用 16%的税率

注 3：根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条第二款规定：国家需要重点扶持的高新技术企业，减按 15%的税率征收企业所得税。佛朗斯于 2016 年度、2019 年度均取得高新技术企业资格认定，按 15%的税率缴纳企业所得税

注 4：根据财政部、税务总局《关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》（财税〔2019〕13 号）的有关规定，从 2019 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日，对小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 25%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。2019 年度、2020 年 1-6 月公司部分子公司适用 20%的企业所得税税率

根据财政部、税务总局《关于进一步扩大小型微利企业所得税优惠政策范围

的通知》（财税〔2018〕77 号） 的有关规定，自 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，将小型微利企业的年应纳税所得额上限由 50 万元提高至 100 万元，对年应纳税所得额低于 100 万元（含 100 万元）的小型微利企业，其所得减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。2018 年度部分子公司适用 20%的企业所得税税率

根据财政部、税务总局《关于扩大小型微利企业所得税优惠政策范围的通知财税》（财税〔2017〕43 号）的有关规定，自 2017 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日，将小型微利企业的年应纳税所得额上限由 30 万元提高至 50 万元，对年应纳税所得额低于 50 万元（含 50 万元）的小型微利企业，其所得减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。2017 年度、2018 年度公司部分子公司适用 20%的企业所得税税率

2. 各报告期各项税费的计提金额、实际缴纳金额

单位：万元

税 种	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	本期计提	本期缴纳	本期计提	本期缴纳
增值税	228.49	402.03	2,722.73	2,781.80
企业所得税	367.20	431.58	698.41	841.87
城市维护建设税	14.89	24.32	166.81	171.27
教育费附加	7.33	12.02	81.17	83.14
地方教育附加	4.83	7.99	49.93	50.47
印花税及其他	80.55	84.80	70.50	71.11
合 计	703.28	962.75	3,789.54	3,999.66

（续上表）

税 种	2018 年度		2017 年度	
	本期计提	本期缴纳	本期计提	本期缴纳
增值税	3,392.71	3,421.91	2,390.17	2,340.09
企业所得税	629.19	784.08	668.94	45.40
城市维护建设税	214.53	216.73	153.04	148.84
教育费附加	101.62	99.99	72.40	70.47

税 种	2018 年度		2017 年度	
	本期计提	本期缴纳	本期计提	本期缴纳
地方教育附加	63.11	67.29	48.21	47.09
印花税及其他	50.03	42.08	33.90	24.53
合 计	4,451.18	4,632.08	3,366.65	2,676.42

3. 计提的各项税费与相应收入、成本的匹配关系

(1) 增值税及其附加税

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
增值税	228.49	2,722.73	3,392.71	2,390.17
增值税附加税	27.05	297.91	379.26	273.65
营业收入	43,495.19	89,066.46	73,037.08	57,474.46
计提的税费与营业收入的比例	0.59%	3.39%	5.16%	4.63%
营业成本	28,612.96	56,225.77	45,180.75	36,717.53
计提的税费与营业成本的比例	0.89%	5.37%	8.35%	7.25%

由于公司主业是采购租赁设备用于租赁以收取租金，而采购是一次性支出，租金却是分期确认收入。因此，理论上公司在租赁规模快速增加的情况下，无需缴纳增值税。

报告期初，公司为响应地方税局积极纳税号召，分批认证增值税发票，导致公司 2017 年度、2018 年度缴纳税金相对较多。

根据 2019 年 3 月 29 日发布的《财政部税务总局海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部、国家税务总局、海关总署公告 2019 年第 39 号）相关规定：1) 自 2019 年 4 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日，允许生产、生活性服务业纳税人按照当期可抵扣进项税额加计 10%抵减应纳税额；2) 将增值税一般纳税人原适用 16%的调整为 13%，将原适用 10%税率的调整为 9%。

由于上述因素导致公司 2019 年度缴纳增值税有所降低，相应的导致计提的各项税费占营业收入和营业成本的比例有所降低。

而 2020 年公司在符合国家在疫情期间出台相关减税降费的政策精神下，加

快认证增值税发票，导致公司 2020 年 1-6 月缴纳增值税进一步降低，相应的导致计提的各项税费占营业收入和营业成本的比例进一步降低。

综上所述，报告期内，公司计提的各项税费金额与营业收入、营业成本相匹配。

(2) 企业所得税

由于企业所得税与收入成本并不呈线性关系，故将分析计提的企业所得税与利润总额匹配情况如下：

单位：万元

序号	项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	当期所得税费用	367.20	698.41	629.19	668.94
2	利润总额	2,714.57	5,948.76	5,113.83	4,049.04
3=1/2	所得税费用/利润总额比例	13.53%	11.74%	12.30%	16.52%
4	研发费用加计扣除	1,121.42	2,080.69	1,687.33	823.67
5=4*15%	研发费用加计扣除对所得税的影响数	168.21	312.10	253.10	123.55
6=1+5	剔除研发费用加计扣除后当期所得税费用	535.41	1,010.51	882.29	792.49
7=6/2	剔除研发费用加计扣除后当期所得税费用/利润总额比例	19.72%	16.99%	17.25%	19.57%

由上表可见，报告期内，2017 年度公司的所得税费用/利润总额比例较高，主要是 2017 年度研发费用加计扣除比例是 50%，而 2018 年度之后按 75%扣除所致。

剔除研发费用加计扣除后，2020 年 1-6 月当期所得税费用/利润总额比例相对较高，主要是子公司亏损金额较大，从而影响 2020 年 1-6 月利润总额较小而应纳税所得税额较大所致。

剔除研发费用加计扣除后，公司当期所得税费用/利润总额的比例 2017 年度相对较高，主要是 2017 年度小微企业所得税优惠力度较小，子公司缴纳企业所得税较多所致。

因此，报告期内，当期所得税费用占利润总额比例合理。

综上所述，公司计提的各项税费与相应收入、成本是匹配的。

（二）各报告期利润总额与应纳税所得额之间的具体差异内容。请保荐人、申报会计师对公司报告期内税项处理的规范性发表明确意见，并补充披露纳税申报表与申报材料所列示的各项税费金额是否相一致，如否，请说明原因。

1. 各报告期利润总额与应纳税所得额差异内容

单位：万元

序号	项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	利润总额	2,714.57	5,948.76	5,113.83	4,049.04
2=3+4+5+6+7	纳税调增	262.66	715.74	1,187.55	491.60
3	加：业务招待费	81.33	325.29	291.63	166.55
4	加：资产减值准备金	186.74	389.39	461.86	288.50
5	加：内部交易未确认损益	-5.49	-18.80	101.03	-72.42
6	加：追溯调整成本不可递减所得税			323.74	91.63
7	加：其他	0.08	19.87	9.29	17.35
8=9+10+11+12	纳税调减	1,197.09	2,567.64	1,839.92	901.09
9	减：研发费用加计扣除	1,121.42	2,080.69	1,687.33	823.67
10	减：应收账款核销	89.09	123.32	62.81	28.47
11	减：权益法核算的长期股权投资收益	-13.41	105.11	89.78	48.94
12	减：清算亏损子公司产生的投资损失		258.53		
13=1+2-8	纳税调整后所得	1,780.14	4,096.86	4,461.46	3,639.56
14	减：弥补以前年度亏损［注］		119.78	702.74	
15	减：可结转以后年度弥补的亏损额［注］	-414.04	-814.41	-342.09	-462.58
16=13-14-15	应纳税所得额	2,194.18	4,791.49	4,100.81	4,102.14

［注］由于部分子公司规模较小，盈利不稳定，存在亏损盈利交替的情况。在亏损年度，将亏损额结转以后年度弥补，从而导致上述合并口径的应纳税所得

额增加；在盈利年度，将当期盈利弥补以前年度亏损，从而导致上述合并口径的应纳税所得额减少

2. 请保荐人、申报会计师对公司报告期内税项处理的规范性发表明确意见，并补充披露纳税申报表与申报材料所列示的各项税费金额是否相一致，如否，请说明原因

报告期内，纳税申报表与申报材料所列示的各项税费金额对比如下：

(1) 企业所得税

1) 企业所得税当期发生额

单位：万元

年 度	汇算清缴报告 应纳所得税额	财务报表附注 当期所得税费用	差异
2019 年度	718.95	698.41	20.54
2018 年度	629.41	629.19	0.22
2017 年度	652.83	668.94	-16.11

2) 应交企业所得税期末余额

单位：万元

年 度	第四季度所得税申报金额	汇算清缴报告补缴金额	小计	财务报表附注 应交所得税余额	差异
2019 年度	97.17	330.52	427.69	394.36	33.33
2018 年度	568.86	-47.96	520.90	537.83	-16.93
2017 年度	604.08	20.54	624.62	692.72	-68.10

报告期内，公司所得税申报表、汇算清缴报告与财务报表附注中当期所得税费用和应交所得税期末余额存在微小差异。差异是由于报表审计与汇算清缴存在时间差异，因此与实际企业所得税额存在合理偏差。

(2) 增值税

1) 本期已交增值税额

单位：万元

年 度	申报表项目	金额	纳税鉴证报告项目	金额	差异
2020 年 1-6 月	本期已交数	402.03	应交增值税-本期已交	402.03	

年 度	申报表项目	金额	纳税鉴证报告项目	金额	差异
2019 年度	本期已交数	2,781.80	应交增值税-本期已交	2,781.80	
2018 年度	本期已交数	3,421.91	应交增值税-本期已交	3,421.91	
2017 年度	本期已交数	2,340.09	应交增值税-本期已交	2,340.09	

由上表可知，报告期内，公司增值税申报表与纳税鉴证报告项目中本期已交增值税额一致。

2）应交增值税期末余额

单位：万元

年 度	申报表项目	金额	财务报表附注	金额	差异
2020 年 1-6 月	期末未缴税额	80.47	应交税费-增值税	84.34	-3.87
	期末留抵税额	1,335.95	其他流动资产-已认证待抵扣进项税额	1,335.98	-0.03
2019 年度	期末未缴税额	263.21	应交税费-增值税	256.26	6.95
	期末留抵税额	626.46	其他流动资产-已认证待抵扣进项税额	625.84	0.62
2018 年度	期末未缴税额	313.23	应交税费-增值税	59.66	253.57
	期末留抵税额	8.01	其他流动资产-已认证待抵扣进项税额	8.05	-0.03
2017 年度	期末未缴税额	347.87	应交税费-增值税	33.76	314.11
	期末留抵税额	25.72	其他流动资产-已认证待抵扣进项税额	25.72	

由上表可知，2017、2018 年度的公司增值税申报表与财务报表附注中应交增值税期末余额差异较大。

2018 年度和 2017 年度增值税期末未缴税额申报表金额与财务报表附注数的差异是披露口径不同所导致的。应交税费-增值税里面包含有一部分的待抵扣进项税额及审计调整的影响，现将其披露口径还原与申报表一致，具体如下：

单位：万元

序号	项 目	贷方余额		备注
		2018 年度	2017 年度	
1	应交税费-增值税审定数	59.66	33.76	
2	剔除期后账务调整影响数	164.50	161.10	公司在期后调整跨期收入

序号	项　目	贷方余额		备注
		2018 年度	2017 年度	
				以及应交增值税
3	待抵扣进项税	-96.17	-148.83	
4=1+2-3	期末实际增值税额	320.34	343.70	
5	增值税申报表数据	313.23	347.87	
6=4-5	差异	7.11	-4.17	

由上表可知，还原后的 2018 年度和 2017 年度应交增值税期末余额与增值税申报表上金额差异较小。

(3) 增值税附加税

1) 增值税附加税当期应纳税额

单位：万元

税　种	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	税局申报表	财务报表	差异	税局申报表	财务报表	差异
城市维护建设税	13.79	14.89	-1.10	167.51	166.81	0.71
教育费附加	6.82	7.33	-0.50	81.49	81.17	0.32
地方教育附加	4.50	4.83	-0.33	50.20	49.93	0.28
合　计	25.11	27.05	-1.93	299.21	297.91	1.30

（续上表）

税　种	2018 年度			2017 年度		
	税局申报表	财务报表	差异	税局申报表	财务报表	差异
城市维护建设税	214.39	214.53	-0.14	151.23	153.04	-1.80
教育费附加	100.63	101.62	-0.99	71.61	72.40	-0.80
地方教育附加	64.17	63.11	1.06	47.76	48.21	-0.46
合　计	379.19	379.25	-0.06	270.59	273.65	-3.06

由上表可知，报告期内，公司附加税纳税申报表与财务报表附注中增值税附加税当期应纳税额差异较小。

2) 应交增值税附加税期末余额

单位：万元

税 种	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	税局申报表	财务报表	差异	税局申报表	财务报表	差异
城市维护建设税	5.43	5.67	-0.25	15.90	15.12	0.78
教育费附加	2.69	2.85	-0.16	7.86	7.53	0.33
地方教育附加	1.75	1.82	-0.07	5.20	4.98	0.22
合 计	9.87	10.34	-0.47	28.96	27.63	1.33

（续上表）

税 种	2018 年度			2017 年度		
	税局申报表	财务报表	差异	税局申报表	财务报表	差异
城市维护建设税	19.95	19.94	0.01	22.45	22.46	-0.00
教育费附加	9.71	9.71	-0.00	10.52	10.41	0.11
地方教育附加	5.49	5.49	0.00	6.99	7.12	-0.13
合 计	35.15	35.15	0.00	39.96	39.99	-0.03

由上表可知，报告期内，公司增值税纳税申报表与财务报表附注中应交税费-应交增值税附加税各期期末余额基本一致，存在部分微小差异。差异主要是由于计提附加税时存在入账的时间性差异以及年末多计提或少计提附加税等情况导致的。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 访谈财务负责人，了解公司经营过程中所涉及的税种、税基、税率、相关税收优惠政策以及税项处理的财务核算方法；

(2) 查阅相关税收法规以及税收优惠政策；

(3) 执行分析性程序，复核各报告期各项税费的计税范围、计提金额、实际缴纳金额及与相应收入、成本的匹配关系；

(4) 获取并查阅公司报告期内的相关税局申报表，并与财务数据进行核对；

(5) 获取并复核公司企业所得税计算表，并与企业所得税汇算清缴报告核对，分析差异原因。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 各报告期各项税费的计税范围、计提金额、实际缴纳金额及与相应收入、成本是匹配的；

(2) 各报告期利润总额与应纳税所得额之间的具体差异是合理的，公司报告期内税项处理是规范的，纳税申报表与申报材料所列示的各项税费金额基本一致，不存在少缴纳企业所得税的情况。

二十一、（问题 29） 发行人曾申请在科创板发行上市。请发行人补充披露：本次申报文件的信息披露内容与在科创板上市的信息披露内容是否一致，存在差异的，请详细列明差异情况、差异产生的原因，说明是否构成重大差异。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）本次申报文件的信息披露内容与在科创板上市的信息披露内容的差异情况及差异产生的原因

经核对，本次申报文件的信息披露内容与在科创板上市的信息披露内容的差异情况及差异产生的原因如下表所示：

序号	招股说明书章节	主要差异情况	差异原因
1	“重大事项提示”之“九、公司特别提醒投资者注意“风险因素”中的下列风险”	调整特别提醒投资者注意的风险因素，删去“技术升级迭代的风险”、“租赁物业产权瑕疵风险”、“应收票据及应收账款金额较大且持续上升的风险”，增加“出租率下降风险”、“本次发行导致净资产收益率下降和即期回报被摊薄的风险”，“资产负债率较高的风险”改为“公司偿债风险”	根据各风险因素的重要性和相关性进行适当调整
2	“第二节 概览”之“三、公司报告期的主要财务数据和财务指标”	披露的 2017 年、2018 年主要财务数据和财务指标与科创板招股说明书披露不一致	本次披露的数据为前期会计差错更正后的结果
3	“第二节 概览”之“四、公司的主营业务经营情况”	调整公司的主营业务部分表述，增加公司主要经营模式的描述，更新公司市场定位的内容	根据公司实际情况对披露内容进行优化和更新
4	“第二节 概览”之“五、公司主营业务模式具有创新性，实现了传统产业与新技术的深度融合”	按照创业板定位以及招股说明书格式准则的要求，根据公司的实际情况，将“公司模式创新性、技术先进性、技术产业融合情况以及未来发展战略”调整为“公司主营业务模式具有创新性，实现了传统产业与新技术的深度融合”	创业板与科创板在定位及招股说明书格式上存在差异
5	“第二节 概览”之“六、公司选择的具体上市标准”	根据创业板关于上市标准的相关规定进行调整	创业板与科创板的上市标准存在差异
6	“第二节 概览”之“八、募集资金用	募投项目由“总部大楼及设备物联网研发中心建设项目”变更为“合肥再制造研发中心	科创板 IPO 设计的“总部大楼及设备物联网研发中心建设

序号	招股说明书章节	主要差异情况	差异原因
	途”	及华东总部大楼建设项目”	项目”投资建设已进入尾声，需要设计新的募投项目
7	“第四节 风险因素”之“一、业务创新风险”	根据创业板招股说明书格式准则的要求，结合公司的实际情况，增加“业务创新风险”的风险提示	创业板与科创板的招股说明书格式存在差异
8	“第四节 风险因素”之“三、经营风险”	增加“出租率下降风险”、“租赁业务增速下滑风险”,“关于新型冠状病毒肺炎疫情的风险”，删除“中美贸易的风险”、“宏观经济波动风险”	根据各经营风险的重要性及其对公司的影响程度,调整风险因素的披露
9	“第五节 公司基本情况”之“二、公司改制及设立情况”	股东广发乾和与珠海乾亨吸收合并，增加“6、2020 年 1 月，佛朗斯股东因吸收合并发生变更”	更新报告期内的股东变化情况
10	“第五节 公司基本情况”之“三、公司重大资产重组情况”	删除将收购事项认定为“资产收购”的表述，以及 2016 年进行的收购事项	相关收购改为按照“业务合并”进行会计处理；根据报告期变化调整披露事项
11	“第五节 公司基本情况”之“十、现任董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介”	根据创业板招股说明书格式准则的要求，将“核心技术人员”改为“核心人员”	创业板与科创板的招股说明书格式存在差异
		“（五）董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的亲属关系”中增加“侯泽宽、侯泽兵与董事、高级管理人员钱晓轩为表兄弟关系”	完善亲属关系相关的信息披露
12	“第五节 公司基本情况”之“十五、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属持股及变动情况”	在“（三）董事、监事、高级管理人员、其他核心人员近亲属的持股情况”中补充披露公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员的亲属持有公司股份的情况	完善亲属持股情况的信息披露
13	“第五节 公司基本情况”之“十六、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员从公司领取薪酬情况”	披露的 2017 年、2018 年利润总额和薪酬总额占利润总额的比重与科创板招股说明书披露不一致	本次披露的数据为前期会计差错更正后的结果
14	“第五节 公司基本情况”之“十七、公司股权激励及其他制度安排和执行情况”	增加广州达泽的合伙人构成情况、是否履行登记备案程序，并根据创业板招股说明书的格式准则要求，增加披露上市后的行权安排	完善股权激励安排的信息披露
15	“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务、主要产品或服务的情况”	按照创业板定位及招股说明书格式准则的要求，根据公司的实际情况，对“公司主营业务、主要产品或服务的情况”的披露内容进行适当调整和更新	创业板与科创板在定位及招股说明书格式上存在差异
16	“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况”	按照创业板定位及招股说明书格式准则的要求，根据公司所处行业的实际情况，对披露内容进行适当调整和更新，并删减“物联网行业”相关描述。	创业板与科创板在定位及招股说明书格式上存在差异
17	“第六节 业务与技术”之“三、公司的销售情况和主要客户”	披露的 2018 年度场内物流设备销售数量为 6146 台，单价为 16,349.73 元/台，与科创板招股说明书首次申报稿存在差异，但与科创板第一轮和第二轮审核问询函回复以及更新版招股说明书一致	场内物流设备不仅包括整机，还包括不是以“台”为单位的成型机械,为了更客观地反映销售数量和价格,公司将不以“台”为单位的成型机械的销售数量按照合理的比例进行了换算和调整
		披露的 2017 年度场内物流设备配件销售数量为 211.76 万件，单价为 50.12 元/件，与	申报科创板时数量统计数据有误，现已更正

序号	招股说明书章节	主要差异情况	差异原因
		科创板招股说明书存在微小差异	
		增加披露“2、报告期内新增前五大客户情况”	完善客户变动情况的信息披露
18	“第六节 业务与技术”之“四、公司的采购情况和主要供应商”	披露的 2017 年度、2018 年度场内物流设备采购金额及单价数据、主要配件及物料采购金额及单价数据与科创板招股说明书存在差异	相关收购改为按照“业务合并”进行会计处理，获取的设备和配件不属于“采购”，从采购数据统计中剔除
		披露的 2017 年度、2018 年度前五名供应商采购金额及占比部分数据与科创板招股说明书存在差异	科创板招股说明书披露的前五大供应商部分合并范围有误，导致采购总额数据有略微差异，现已更正；相关收购改为按照“业务合并”进行会计处理，获取的设备和配件不属于“采购”，从采购数据统计中剔除
		增加披露“2、报告期内新增前五大供应商情况”	完善供应商变动情况的信息披露
19	“第六节 业务与技术”之“五、公司的主要固定资产及无形资产等资源要素”	删除“（三）业务资质情况”中的“质量管理体系认证”	质量管理体系认证不属于业务资质
20	“第六节 业务与技术”之“七、公司核心技术及研发情况”	根据公司的实际情况，对披露内容和表述进行适当调整和更新	完善核心技术及研发相关的信息披露
21	“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易情况”	经常性关联交易中披露的“销售货物及提供劳务”2017 年的金额为 1,425.71 万元，2018 年的金额为 82.89 万元，其中，与震坤行发生的场内物流设备租赁金额为 71.48 万元，2018 年末应收震坤行的应收账款余额为 40.28 万元，与科创板招股说明书存在差异	将 2017 年发生的转租交易金额 1,364.22 万元与转售金额 61.49 万元合并作为“销售货物及提供劳务”进行披露，与审计报告附注保持一致；科创板招股说明书披露的震坤行场内物流设备租赁金额及应收账款余额有误，未包括震坤行关联方上海坤合供应链管理有限公司的相关金额，现已更正
22	“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“一、报告期内财务报表”	披露的 2017 年、2018 年合并财务报表中，固定资产、营业成本、销售费用、应付账款、一年内到期的非流动负债、盈余公积和未分配利润等科目的列报金额与科创板招股说明书存在差异	本次披露的数据为前期会计差错更正后的金额
23	“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“二、财务报表审计意见及关键审计事项”	根据创业板招股说明书格式准则的规定，增加披露关键审计事项	创业板与科创板的招股说明书格式存在差异
24	“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“三、影响公司未来盈利能力或财务状况的主要因素及主要指标”	根据公司的实际情况，把“研发费用”从“影响未来盈利能力或财务状况的主要因素”中删除	根据各因素的重要性及其对公司的影响程度对披露进行适当调整
		披露的 2017 年度、2018 年度存货周转率、应收账款周转率与科创板招股说明书存在差异	计算时使用的指标不同，申报科创板时使用存货平均余额、应收账款平均余额，本次申报使用存货平均净额、应收账款平均净额
		根据公司的实际情况，在“影响公司未来盈利能力或财务状况的主要指标”中增加指标	根据各因素的重要性及其对公司的影响程度对披露进行

序号	招股说明书章节	主要差异情况	差异原因
		“固定资产周转率”	适当调整
25	“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、财务报表的编制基础和合并财务报表范围及变化情况”	增加披露前期会计差错更正的内容、理由及对公司财务状况、经营成果的影响	公司于2016年至2018年进行了20次收购，公司原按资产购买方式以收购价格入账处理，现将此类收购按照业务合并进行会计处理，采用追溯重述法对该项差错进行了更正
26	“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“七、非经常性损益”	披露的2017年、2018年归属于母公司股东的净利润和扣除非经常性损益后的归属于母公司股东净利润与科创板招股说明书披露不一致，本次披露的数据为前期会计差错更正后的结果	本次披露的数据为前期会计差错更正后的金额
27	“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、主要财务指标”	披露的2017年、2018年基本财务指标、净资产收益率和每股收益与科创板招股说明书披露不一致	本次披露的数据为前期会计差错更正后的结果
28	“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”	披露的2018年度场内物流设备销售数量为6146台，单价为16,349.73元/台，与科创板招股说明书首次申报稿存在差异，但与科创板第一轮和第二轮审核问询函回复以及更新版招股说明书一致	场内物流设备不仅包括整机，还包括不是以“台”为单位的成型机械，为了更客观地反映销售数量和价格，公司将不以“台”为单位的成型机械的销售数量按照合理的比例进行了换算和调整
		披露的2017年度场内物流设备配件销售数量为211.76万件，单价为50.12元/件，与科创板招股说明书存在微小差异	申报科创板时数量统计数据有误，现已更正
		披露的2017年度、2018年度场内物流设备租赁业务的固定资产折旧成本、场内物流设备租赁业务成本、主营业务成本，与科创板招股说明书存在差异	原资产收购改成按业务合并进行账务处理，从业务合并日开始计提累计折旧，业务并购中的资产按公允价值调整，相应调整所计提的累计折旧，本次披露的数据为前期会计差错更正后的金额
		披露的2017年度、2018年度场内物流设备租赁毛利金额、场内物流设备租赁业务毛利率，主营业务毛利、主营业务毛利率与科创板招股说明书存在差异	前期会计差错更正调整了营业成本，本次披露的数据为前期会计差错更正后的金额
		披露的2018年度销售费用与科创板招股说明书存在差异	购买价大于可辨认净资产公允价值份额的差额部分计入销售费用，本次披露的数据为前期会计差错更正后的金额
		披露的2017年度、2018年度营业利润、利润总额、营业利润占利润总额比例、净利润与科创板招股说明书存在差异	前期会计差错更正调整了营业成本、销售费用，本次披露的数据为前期会计差错更正后的金额
29	“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”	披露的2017年度、2018年度存货周转率、应收账款周转率与科创板招股说明书存在差异	计算时使用的指标不同，申报科创板时使用存货平均余额、应收账款平均余额，本次申报使用存货平均净额、应收账款平均净额
		披露的2017年末、2018年末通用设备账面价值、固定资产账面价值、非流动资产合计金额与科创板招股说明书存在差异	原资产收购改成按业务合并进行账务处理，从业务合并日开始计提累计折旧，业务并购中的资产按公允价值调整，相应调整所计提的累计折旧，本

序号	招股说明书章节	主要差异情况	差异原因
			次披露的数据为前期会计差错更正后的金额
30	“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”	披露的 2017 年末、2018 年末应付账款、一年内到期的非流动负债金额与科创板招股说明书存在差异	将业务合并的应付款项按约定支付期限重分类至一年内到期的非流动负债，本次披露的数据为前期会计差错更正后的金额
		偿债能力分析中增加指标“利息保障倍数”	完善偿债能力指标分析的信息披露
		披露的 2017 年末、2018 年末母公司资产负债率、息税折旧摊销前利润与科创板招股说明书存在差异	本次披露的数据为前期会计差错更正后的结果
		披露的 2017 年末、2018 年末盈余公积、未分配利润、归属于母公司股东权益合计、股东权益合计与科创板招股说明书存在差异	补计提母公司盈余公积，以及根据损益项目的调整，相应调整未分配利润余额和盈余公积，本次披露的数据为前期会计差错更正后的结果
31	“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“一、募集资金拟投资项目”、“二、募集资金的投资方向和使用安排”和“三、募集资金运用情况”	募投项目由“总部大楼及设备物联网研发中心建设项目”变更为“合肥再制造研发中心及华东总部大楼建设项目	科创板 IPO 设计的“总部大楼及设备物联网研发中心建设项目”投资建设已进入尾声，需要设计新的募投项目
		根据创业板招股说明书格式准则的要求，结合公司的实际情况，对披露内容和表述进行适当调整和更新	创业板与科创板的招股说明书格式存在差异
32	“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“四、战略规划”	根据公司的实际情况，对战略规划的披露内容和表述进行适当调整和更新	完善战略规划相关的信息披露
33	“第十一节 其他重要事项”之“一、重大合同”	供应商采购合同的披露口径由“报告期内，公司及下属子公司和分公司与年度累计采购金额前五名供应商签订的，合同金额在 200 万元以上的合同”改为“截至招股说明书签署日，公司及下属分、子公司已经履行或正在履行的重大采购合同”	根据创业板招股说明书格式准则的要求，调整重大合同的披露口径
		客户销售合同的披露口径由“报告期内，公司及下属子公司和分公司与年度累计销售额前五名客户签订的，已经履行或正在履行的设备租赁框架合同或年度内合同金额最大的销售合同”改为“截至招股说明书签署日，公司及下属分、子公司已经履行或正在履行的重大销售合同”	根据创业板招股说明书格式准则的要求，调整重大合同的披露口径
		融资租赁合同的披露口径由“报告期内，公司签订的融资金额在 1,000 万元以上的，未履行完毕的融资租赁合同”改为“截至招股说明书签署日，公司已经履行或正在履行的重大融资租赁合同”	根据创业板招股说明书格式准则的要求，调整重大合同的披露口径
		增加披露截至招股说明书签署日，公司已经履行或正在履行的重大授信合同	完善重大合同相关的信息披露

上述差异产生的原因合理，涉及的调整和影响较小，相关差异调整符合公司实际情况，使得本次申请材料的信息披露更加真实、准确和完整，不构成重大差

异。

（二）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

（1）将本次申报文件的信息披露内容与在科创板上市的信息披露内容进行逐一核对，全面梳理和复核信息披露差异情况，查阅创业板和科创板招股说明书格式准则等相关规定，访谈公司董事长、董秘、财务总监，了解和分析产生差异的原因；

（2）分析披露差异涉及的调整和影响，判断是否构成重大差异。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

本次申报文件的信息披露内容与在科创板上市的信息披露内容存在少量差异，相关差异产生的原因合理，涉及的调整和影响较小，相关差异调整符合公司实际情况，使得本次申请材料的信息披露更加真实、准确和完整，不构成重大差异。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇二〇年十一月十七日

统一社会信用代码

91330000579342121 3 (1/3)

营业执照

(副本)

扫描二维码登录"国家企业信用信息公示系统"了解更多登记、备案、许可、监管信息

名　　称　天健会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　胡少先

经营范围　审计企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

成立日期　2011 年 07 月 18 日

合伙期限　2011 年 07 月 18 日 至 长期

主要经营场所　浙江省杭州市西湖区西溪路 128 号 6 楼

登记机关

2020 年 03 月 13 日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn　　国家市场监督管理总局监制

仅为关于广州佛朗斯股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明后附之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）合法经营未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

会计师事务所

执业证书

名　　称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：33000001

批准执业文号：浙财会〔2011〕25 号

批准执业日期：1998 年 11 月 21 日设立，2011 年 6 月 28 日转制

证书序号：0007666

说　明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：浙江省财政厅

2019 年 12 月 25 日

中华人民共和国财政部制

天健会计师事务所（特殊普通合伙）

仅为关于广州佛朗斯股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明后附之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

证书序号：000390

会计师事务所
证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查，批准

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人：胡少先

证书号：44 发证时间：二〇一九年十一月八日

证书有效期至：二〇二一年十一月八日

仅为关于广州佛朗斯股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明后附之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有证券期货相关业务执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



证书编号：
No. of Certificate 440300480054

批准注册协会：
Authorized Institute of CPAs 广东省注册会计师协会

发证日期：
Date of Issuance 二〇一〇 年 八 月 九 日
/y /m /d

4

姓名 Full name 彭宗显
性别 Sex 男
出生日期 Date of birth 1979-06-28
工作单位 Working unit 深圳市鹏诚会计师事务所有限公司广州分公司
身份证号码 Identity card No. 510502197906280056



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from
深圳市鹏诚会计师事务所 CPAs
广州分公司
转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2012年 7月 19日

同意调入
Agree the holder to be transferred to
天健会计师事务所（特殊普通合伙） CPAs
广东分所
转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2012年 11月 1日

10

彭宗显(440300480054)，已通过广东省注册会计师协会2019年任职资格检查。通过文号：粤注协〔2019〕94号。
44030048005

彭宗显(440300480054)，已通过广东省注册会计师协会2020年任职资格检查。通过文号：粤注协〔2020〕132号。
44030048005

9

仅为关于广州佛朗斯股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明后附之目的而提供文件的复印件，仅用于说明彭宗显是中国注册会计师，未经彭宗显本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。





仅为关于广州佛朗斯股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函中有关财务事项的说明后附之目的而提供文件的复印件，仅用于说明翁祖桂是中国注册会计师，未经翁祖桂本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。