



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
第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited

二〇二〇年十二月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2020 年 12 月 3 日下发的《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第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010883 号）（以下简称“问询函”），中信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“中信证券”）作为广州佛朗斯股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“佛朗斯”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构，已会同发行人、发行人申报会计师天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、发行人律师北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐条进行了认真核查、讨论及回复，具体情况如下文，请予审核。

除另有说明外，本回复报告所用简称或名词释义与《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招股说明书（申报稿）》中的释义相同。

本回复报告的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	问询函所列问题的回复（不需要在招股说明书补充披露的部分或者已经披露过）、核查程序和核查意见
楷体（加粗）	对问询函所列问题的回复及涉及补充、修改招股说明书等申请文件

特别说明：在本审核问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

目 录.....	2
问题 1.....	3
问题 2.....	10
问题 3.....	15
问题 4.....	25
问题 5.....	39
问题 6.....	44
问题 7.....	54
问题 8.....	63
问题 9.....	65
问题 10.....	75
问题 11.....	81
问题 12.....	100
问题 13.....	113
问题 14.....	119
问题 15.....	123
问题 16.....	142
问题 17.....	149
问题 18.....	154
问题 19.....	158
问题 20.....	167

问题 1

1. 审核问询回复显示，发行人股东存在持股或控制多家与发行人从事相同业务或业务往来的公司的情形。发行人员工持股平台中 3 名合伙人为前期资产收购方的实际控制人。

请发行人：

（1）结合相关股东是否实际控制与发行人存在业务往来或经营相关业务的公司情况，说明是否对发行人业务独立性构成重大不利影响；

（2）针对资产被收购方实际控制人入股事项，补充披露资产收购与员工持股平台入股是否构成一揽子交易，所持平台股份是否真实意思表示，上述协议安排的原因及合理性。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

【分析与说明】

一、结合相关股东是否实际控制与发行人存在业务往来或经营相关业务的公司情况，说明是否对发行人业务独立性构成重大不利影响

（一）相关股东是否实际控制与发行人存在业务往来或经营相关业务的公司

序号	公司名称	经营范围或主营业务	是否经营相关业务	是否存在业务往来	主要股东/实际控制人	发行人股东是否实际控制该公司
1	合肥丰泽机械有限公司	经营范围：机械配件加工；工程机械、工业设备和零部件销售及维修服务；设备租赁（不含融资租赁）；仓储服务（不含危险品）；叉车、牵引车及设备附件销售与维修服务；铅酸电池、锂电池及相关附件销售与维修服务；充电机、放电机及相关附件销售与维修服务；机油、润滑油、润滑脂、齿轮油、液压油、刹车油、防冻液、黄油销售 主营业务：叉车销售业务	是	否	胡泽华（发行人股东郑颖之子）持股 64%，为实际控制人	发行人股东郑颖之控制的公司
2	沈阳合泽机械设备有限公司	经营范围：工程机械设备及配件销售、租赁、技术咨询、售后服务；蓄电池、轮胎销售	是	否	郑颖（发行人股东）持股 34%，张秋丽持股	发行人股东郑颖为其

序号	公司名称	经营范围或主营业务	是否经营相关业务	是否存在业务往来	主要股东/实际控制人	发行人股东是否实际控制该公司
		主营业务：处于吊销未注销状态，无实际经营业务			33% 许昊持股 33%	第一大股东
3	臻智叉车	经营范围：机械设备、叉车、电瓶的租赁服务；电瓶维修；叉车配件、叉车的销售；电子商务（不得从事增值电信、金融业务）；货物运输代理；货物装卸服务（除危险品及专项规定）；物流方案设计；汽车销售及租赁 主营业务：叉车租赁业务，目前无实际经营业务	是	是	戴云保持股 53.55%，为实际控制人 钟鼎创二（发行人股东）持股 43.32%	否
4	世仓智能仓储设备（上海）股份有限公司（836631）	主营业务为仓储货架和密集存储设备的设计、生产、销售、安装和售后维护服务	否	是	控股股东为世仓投资有限公司 实际控制人为林明孝 钟鼎创二（发行人股东）持股 7.44%	否
5	合肥宝发动力技术股份有限公司	经营范围：柴油机械的环保产品技术研发及售后服务、生产、销售、租赁；发动机及燃气系统的技术研发及售后服务、生产、销售、租赁；空气消杀器械（纳米、等离子等技术的空气杀毒机与杀毒机器人）、自洁杀毒及净化设备的研发、设计、生产、销售、服务；杀菌灭毒、自洁类喷涂剂设计、生产、销售（以上项目涉及许可的凭许可证经营）；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（但国家限定企业经营或禁止进出口的商品及技术除外）	否	是	蒋旭东持股 47.82% 深圳鑫域（发行人股东）持股 23.62%	否
6	锯斧家居科技（上海）有限公司	经营范围：从事家居科技、智能科技、电子科技、网络科技、机械科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，家居用品、家具、木制品、床上用品、日用百货、五金交电、金属制品、厨房用品、工艺礼品（文物、象牙及其制品除外）的批发、零售、网上零售、佣金代理（拍卖除外），家居设计，软件开发，市场营销策划，展览展示服务，会务服务，从事货物及技术的进出口业务	否	是	王斌持股 36.56% 杭州黑蚁投资合伙企业（有限合伙）持股 11.48% 达晨创联（发行人股东）持股 6.56%	否

序号	公司名称	经营范围或主营业务	是否经营相关业务	是否存在业务往来	主要股东/实际控制人	发行人股东是否实际控制该公司
7	上海商桥供应链服务有限公司	经营范围：供应链管理，普通货运，货物运输代理，实业投资，投资咨询，仓储服务（除危险化学品），装卸服务，广告设计、制作、代理、发布，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），从事计算机科技专业领域内的技术研究、技术服务、技术咨询、技术转让，商务咨询，计算机软硬件开发，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），第三方物流服务，销售计算机软件及辅助设备	否	是	上海商桥物流有限公司持股18.71% 上海桥藏企业管理咨询合伙企业（有限合伙）持股16.20% 达晨创通（发行人股东）持股9.60%	否
8	贵阳货车帮科技有限公司	经营范围：计算机信息科技技术开发、咨询及服务；软件开发；计算机网络工程；计算机软硬件销售；电子产品及机械设备的研发及销售；网站设计、通信系统开发集成，广告制作、代理及发布；停车场服务；进出口贸易；第二类增值电信业务中的国内呼叫中心业务；第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务）；道路普通货运（无车承运）；汽车信息咨询服务；第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含互联网信息服务）；房屋租赁	否	是	张晖持股67.99% 钟鼎创三（发行人股东）原持股8.37%，已于2020年11月转让该部分股权	否
9	北京中冷物流股份有限公司（835382）	主营业务为从事冷链物流的整体解决方案及综合服务	否	是	实际控制人为李景春、李成立、夏茗、杨俊叙、赵鹏举（持股比例：32.55%、23.25%、13.95%、13.95%、9.30%） 钟鼎创三（发行人股东）持股7.00%	否
10	广州市巴图鲁信息科技有限公司	经营范围：软件服务；通信线路和设备的安装；汽车零配件批发；汽车零配件零售；网络技术的研究、开发；计算机网络系统工程服务；商品信息咨询服务；车辆过秤服务；场地租赁（不含仓储）；仓储	否	是	曾万贵持股15.63% Ginger Lane Investment Ltd 持股15.25% 钟鼎创三（发行人股东）持股	否

序号	公司名称	经营范围或主营业务	是否经营相关业务	是否存在业务往来	主要股东/实际控制人	发行人股东是否实际控制该公司
		咨询服务；信息电子技术服务；计算机技术开发、技术服务；物流代理服务；道路货物运输代理；其他仓储业（不含原油、成品油仓储、燃气仓储、危险品仓储）；软件产品开发、生产；信息技术咨询服务；信息系统集成服务；运输货物打包服务；通信技术研究开发、技术服务；佣金代理；在线数据处理与交易处理业务			4.28%	
11	江苏海四达电源股份有限公司	经营范围：电池及电池组（含新能源储能、新能源汽车用锂离子电池、电池组）、电池材料、电池零部件、电池设备、电池仪器仪表、电源管理系统的研发、生产、销售和租赁及提供相关技术服务；电池回收；新能源汽车销售、租赁及售后服务；电源设备、通信设备、通讯器材、电子元器件的制造与销售；经营本企业自产品及技术的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料及技术的进口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外）。一般项目：机械电气设备制造；电气机械设备销售；制冷、空调设备制造；制冷、空调设备销售	否	是	江苏海四达集团有限公司持股 36.97% 通鼎互联信息股份有限公司持股 17.76% 钟鼎创三（发行人股东）持股 2.20%	否
12	广东久量股份有限公司（300808）	主营业务为 LED 照明产品的设计、研发、生产和销售	否	是	实际控制人卓楚光、郭少燕（持股比例为 42.88%、19.99%） 广发乾和（发行人股东）持股 2.25%	否
13	广东芳源环保股份有限公司	主营业务为锂电池三元正极材料前驱体和镍电池正极材料的研发、生产和销售	否	是	实际控制人为罗爱平、吴芳（持股比例 17.69%、4.00%） 中科一号（发行人股东）持股 0.81% 中科白云（发行人股东）持股 5.86% 广发乾和（发行	否

序号	公司名称	经营范围或主营业务	是否经营相关业务	是否存在业务往来	主要股东/实际控制人	发行人股东是否实际控制该公司
					人股东) 持股 2.01%	
14	广东骏汇汽车科技股份有限公司 (830795)	主营业务为汽车钢背及其他汽车制动系统零件的研发、生产和销售	否	是	实际控制人为谢晋斌、林献果 (持股 36.16%、17.67%) 中科白云 (发行人股东) 持股 12.65%	否

上述公司中，合肥丰泽系发行人股东郑颖之子实际控制的企业、郑颖系沈阳合泽的第一大股东；除此以外，发行人股东未实际控制与发行人存在业务往来或经营相关业务的公司。

(二) 是否对发行人业务独立性构成重大不利影响

合肥丰泽、沈阳合泽在报告期内与发行人之间不存在业务往来，且沈阳合泽目前处于吊销未注销状态，无实际经营业务，因此，不会对发行人业务的独立性构成重大不利影响。除此以外，发行人相关股东目前不存在实际控制与发行人存在业务往来或经营相关业务公司的情况，因此，发行人股东存在持股多家与发行人从事相同业务或业务往来的公司的情形，不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

臻智叉车在报告期内与发行人之间存在业务往来，主要原因系公司于 2017 年向臻智叉车收购叉车和配件资产后过渡期内存量租赁、销售合同的履行安排及臻智叉车关联公司上海智叉机械设备有限公司服务客户中的临时性采购需求，相关交易具有必要性，交易价格公允，不存在对发行人利益输送的情形，且随着臻智叉车签署的存量合同逐步履行完毕，公司 2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月与臻智叉车未再发生类似关联交易。因此，该等业务往来不会对发行人业务的独立性构成重大不利影响。

发行人相关股东持股的与发行人存在业务往来的其他公司，报告期内与发行人发生的业务往来属于正常的商业交易安排，交易价格公允，与市场价格、独立第三方的交易价格相比不存在重大差异，不存在对发行人利益输送的情形，且相

关业务往来交易金额较小，其中：报告期内合计采购金额占发行人当年度采购金额的比例分别为 0.00%、0.12%、0.04%及 0.00%，合计销售金额占发行人当年度销售金额的比例分别为 0.05%、0.27%、0.21%及 0.23%，占比均较小，不会导致发行人对该等公司的业务依赖，不会对发行人业务的独立性构成重大不利影响。

发行人具有完整的业务流程以及独立的采购、销售系统，发行人独立开展业务，不存在对发行人相关股东及其持股、控制公司的业务依赖，因此，发行人股东存在持股多家与发行人从事相同业务或业务往来的公司的情形，不会对发行人业务独立性构成重大不利影响。

【补充信息披露】

二、针对资产被收购方实际控制人入股事项，补充披露资产收购与员工持股平台入股是否构成一揽子交易，所持平台股份是否真实意思表示，上述协议安排的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人重大资产重组情况”进行了补充披露，具体如下：

“（十三）资产收购与员工持股平台入股是否构成一揽子交易，所持平台股份是否真实意思表示，被收购方实际控制人入股协议安排的原因及合理性

1、报告期内资产被收购方实际控制人入股的具体情况

序号	合伙人	入伙时间	合伙份额 (万元)	份额比例 (%)	与资产被收购方的关系
1	姚大齐	2018 年 12 月	1.6041	3.2082	上海桢灏实际控制人并担任董事长及法定代表人
2	缪玉永	2018 年 12 月	0.8020	1.6040	苏州蔚蓝天实际控制人、江苏好运旺股东并担任江苏好运旺执行董事、总经理
3	邱宗正	2018 年 12 月	0.4010	0.8020	上海豪信实际控制人并担任执行董事

2、资产收购与员工持股平台入股是否构成一揽子交易，所持平台股份是否真实意思表示，上述协议安排的原因及合理性

发行人在与上海桢灏、上海豪信、苏州蔚蓝天等签署的资产收购协议中，未对资产被收购方实际控制人入股发行人相关事项进行明确的约定；该等已入股的资产被收购方实际控制人系在资产收购过程中通过与发行人实际控制人侯

泽宽、侯泽兵另行协商一致签订合伙份额转让协议的方式，入伙发行人员工持股平台广州达泽从而间接持有发行人股份。

报告期内，上述资产被收购方实际控制人入伙广州达泽从而间接持有发行人股份，主要原因系：一方面，该等人员看好公司及行业未来发展前景，另一方面，该等人员原为资产被收购方实际控制人，在场内物流设备运营领域具有一定的从业经验，发行人引入该等人员入股公司，有利于发行人业务稳定持续发展。资产被收购方实际控制人入股公司，是在资产收购过程中各方协商确定的一个交易安排，与资产收购属于一揽子交易，相关交易安排具有合理性。但资产被收购方实际控制人入股公司并非资产收购的前提或必要条件，报告期内历次资产收购中仅有 3 名资产被收购方实际控制人入股公司，且其入股公司并非依据资产收购协议的约定入股，而是在资产收购过程中经与发行人实际控制人另行协商一致通过员工持股平台合伙份额转让的方式入股；3 名资产被收购方实际控制人入股公司的价格系参照 2018 年 9 月达晨创通等投资者入股发行人时的增资价格，由各方协商确定，定价公允。此外，该等人员的入股价格、对价支付均未与资产收购价格、转让价款支付等事项挂钩，公司与该等人员间不存在利益输送或其他特殊安排的情况。

报告期内，上述资产被收购方实际控制人入股公司是在资产收购过程中经与发行人实际控制人另行协商一致通过员工持股平台合伙份额转让的方式入股，各方签订了合伙份额转让协议并依法办理了合伙份额变更登记手续，资产被收购方实际控制人已按照合伙份额转让协议约定足额支付了转让价款，资产被收购方实际控制人入股公司是各方真实的意思表示，资产被收购方实际控制人所持平台股份真实、合法、有效，不存在权属争议或潜在纠纷。

因此，资产被收购方实际控制人入股公司，是在资产收购过程中各方协商确定的一个交易安排，与资产收购属于一揽子交易，相关交易安排具有合理性。资产被收购方实际控制人入股公司是各方真实的意思表示，资产被收购方实际控制人所持平台股份真实、合法、有效，不存在权属争议或潜在纠纷。”

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构和发行人律师主要执行了以下核查程序：

1、通过国家企业信用信息公示系统或天眼查等网站检索，取得发行人相关股东的书面说明，核查相关股东是否实际控制与发行人存在业务往来或经营相关业务的公司情况；计算相关公司与发行人的业务往来占比情况，分析其对发行人业务独立性的影响；

2、查阅资产被收购方实际控制人入股相关的合伙份额转让协议、转让价款支付凭证及工商变更登记材料，查阅报告期内历次资产收购协议及其补充协议，核查资产收购与员工持股平台入股的交易安排情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人具有完整的业务流程以及独立的采购、销售系统，发行人独立开展业务，不存在对发行人相关股东及其持股或控制公司的业务依赖，因此，发行人股东存在持股多家与发行人从事相同业务或业务往来的公司的情形，不会对发行人业务独立性构成重大不利影响；

2、资产被收购方实际控制人入股公司，是在资产收购过程中各方协商确定的一个交易安排，与资产收购属于一揽子交易，相关交易安排具有合理性。资产被收购方实际控制人入股公司是各方真实的意思表示，资产被收购方实际控制人所持平台股份真实、合法、有效，不存在权属争议或潜在纠纷。

问题 2

2.审核问询回复显示，发行人自主研发了第一代至第三代 F 系列智能管理系统及第一代租赁管理系统，目前研发的第四代 F 系列智能管理系统及第二代租赁管理系统主要采用合作研发模式。

请发行人补充披露：

（1）后续技术及管理系统更新采用合作研发模式的原因及合理性，具体的合作研发方式、支付费用及相关技术成果的归属情况；

(2) 针对自身核心技术的保密措施及其有效性，对合作方的限制措施；合作研发是否可能导致发行人主要核心技术存在外泄风险，是否对发行人存在重大不利影响。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

【补充信息披露】

一、后续技术和管理系统更新采用合作研发模式的原因及合理性，具体的合作研发方式、支付费用及相关技术成果的归属情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人核心技术及研发情况”之“(四) 合作研发情况”中进行了补充披露，具体如下：

“1、后续技术和管理系统更新采用合作研发模式的原因及合理性

公司后续技术和管理系统更新采用合作研发模式综合考虑了以下因素：

1) 发行人具备自主研发能力

发行人围绕场内物流设备使用的需求，结合行业特点、市场需求和应用技术发展趋势，聚集了一支具备信息技术、网络维护、机械工程、场内物流设备租赁行业等专业知识及行业经验的研发团队，团队核心技术人员均从事场内物流设备或软件开发等相关工作多年，具备丰富的经验。发行人的研发制度、激励机制、研发设备、研发人员等研发体系较为完善、效率较高，具备突破关键核心技术的基础。公司自主研发了第一代、第二代及第三代 F 系列智能管理系统及第一版租赁管理系统，为后续的更新迭代奠定了重要的技术基础。

2) 为满足公司租赁业务快速发展对软件支持系统的需求，通过合作研发方式必要性显著

从 2015 年开始公司大力推动租赁业务的发展。随着租赁规模的不断扩大，原有自主研发的第三代 F 系列智能管理系统及第一版租赁管理系统在设计及响应上已无法满足装机量的较快增长需求。如继续完全依靠自主研发，将无法在短期内完成 F 系列智能管理系统和租赁管理系统的更新迭代，支撑公司租赁资产规模的快速扩张。公司通过采取合作研发的方式，有利于提高研发效率，节

省研发成本，增加技术储备，快速满足发行人业务规模较快增长对软件支持系统的需求。

3) “控制核心、兼顾效率”的研发组织策略下，合作研发取得了良好的效果

在与外部机构合作研发的过程中，发行人在结合对应用特点和应用需求进行整体设计和重点控制基础上，借助于合作方在专业领域的人才、技术等方面的资源优势，与合作方就系统的方案设计、基础架构搭建、源代码编写等方面展开协作，从而实现对系统高效的升级迭代。发行人“控制核心、兼顾效率”的研发组织策略经过市场验证，具有效率和成本优势，取得了良好的研发成果。目前，第四代 F 系列智能管理系统以及第二版租赁管理系统已投入使用，有力地支持了公司业务的发展。

综上所述，发行人后续技术和管理系统更新采用合作研发模式具有合理性。

2、具体的合作研发方式、支付费用及相关技术成果的归属情况

1) 具体的合作研发方式及相关技术成果的归属情况

报告期内，具体的合作研发方式和技术成果归属情况如下：

序号	项目名称	合作方	签订日期	主要内容	发行人角色	合作方角色	研究成果分配方案
1	F4 智能管理系统研发项目	北京智云奇点科技有限公司	2017 年 4 月	完善 F4 智能管理系统基础平台架构；支持未来 5 年内支撑 30 万台设备运行规模	负责物联网智能终端设计、集成，物联网管理系统的调研、方案设计、基础架构搭建、项目跟踪、测试调整	负责系统方案执行、基础架构完善、源代码完善	双方在合作过程中产生的研究开发成果及其相关知识产权权利归发行人所有，合作方享有在有关技术成果文件中写明技术成果完成者的权利，以及取得有关荣誉证书、奖励的权利
2	租赁管理系统研发项目	广州市微微信息科技有限公司	2018 年 4 月	配合搭建系统总体技术架构，最终实现报价管理、合同管理、资产管理、财务管理、	负责组织项目调研、方案设计、项目监督、基础架构搭建、项目跟	负责方案执行、架构及源代码的完善	双方在合作过程中产生的研究开发成果及其相关知识产权权利归发行人所有。对合

序号	项目名称	合作方	签订日期	主要内容	发行人角色	合作方角色	研究成果分配方案
				理、风控管理、融资管理、统计报表、移动应用等一系列功能，并与 F4 智能管理系统和 NC-ERP 系统信息互连	踪、测试调整		作研发成果分配方案约定不明确的，合作方不得在向发行人交付研究开发成果之前，自行将研究开发成果转让给第三人

.....

2) 合作研发的支付费用情况

报告期内，发行人向合作方支付的合作研发费用情况如下：

合作单位	支付金额（万元）	费用用途
北京智云奇点科技有限公司	118.76	F4 智能管理系统开发费等
广州市微微信息科技有限公司	68.50	租赁管理系统开发费等

”

二、针对自身核心技术的保密措施及其有效性，对合作方的限制措施；合作研发是否可能导致发行人主要核心技术存在外泄风险，是否对发行人存在重大不利影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人核心技术及研发情况”之“（四）合作研发情况”中进行了补充披露，具体如下：

“3、针对自身核心技术的保密措施及其有效性，对合作方的限制措施

1) 针对自身核心技术的保密措施及其有效性

发行人高度重视自身核心技术的保护，具体的保密措施如下：

首先，公司制定了《研发管理制度》及《公司知识产权保护条例》，设置了严格的知识产权登记管理规范以及相关责任人的审批及记录制度，从制度流程上有效保证核心技术的安全性。公司在研发及产品技术运用过程中执行了严格的规范化管理制度、健全内部保密制度、申请专利保护等相关措施。

其次，公司与核心技术人员均签订《保密及竞业禁止协议》明确其义务，加强保密意识教育以避免技术泄密。公司建立了有效的激励机制以保障核心技

术人员的利益，从而避免核心技术人员流失。

再次，公司与北京智云奇点科技有限公司、广州市微微信息科技有限公司签订的合作研发协议中亦包含保密条款，对核心技术及研发成果进行有效保护。

目前，公司不存在自身核心技术的泄密情形，针对自身核心技术的保密措施有效。

2) 对合作方的限制措施

对合作方的限制措施主要体现在，合作研发的保密义务和研发成果的归属及授权使用上，具体情况如下：

系统名称	F 系列智能管理系统第四代	租赁管理系统第二版
合作方	北京智云奇点科技有限公司	广州市微微信息科技有限公司
合作研发的保密义务	双方尽最大的努力保护保密资料不被泄露，一旦发现有泄露事件，双方应合作采取一切合理措施避免或减轻损害后果的产生，对未采取必要措施而产生的或扩大的损害，该方应承担损害赔偿赔偿责任	双方严格按照合作协议的规定使用对方的保密信息，未经对方的事先书面许可，不得向第三方直接或间接的透露保密信息
研发成果的归属及授权使用情况	双方在合作过程中产生的研究开发成果及其相关知识产权权利归发行人所有，北京市智云奇点科技有限公司享有在有关技术成果文件中写明技术成果完成者的权利，以及取得有关荣誉证书、奖励的权利	双方在合作过程中产生的研究开发成果及其相关知识产权权利归发行人所有。广州市微微信息科技有限公司不得在向发行人交付研究开发成果之前，自行将研究开发成果转让给第三人

4、合作研发是否可能导致发行人主要核心技术存在外泄风险，是否对发行人存在重大不利影响

1) 从保密措施的有效性来看，公司建立了严格的保密机制，不存在自身核心技术的泄密情形，发行人针对自身核心技术的保密措施有效，详见前述“3、针对自身核心技术的保密措施及其有效性，对合作方的限制措施”相关内容。

2) 从发行人对合作研发的控制力来看，在后续合作研发中，发行人始终掌握主要核心技术要点和研发工作核心，具有整体研发控制力，研发合作方主要承担研发执行的非核心工作，合作方可替代性较强，导致发行人主要核心技术外泄风险较小。

3) 从对自主研发成果的保护来看，经过多年的研发投入，公司已经形成具有自主知识产权的核心技术，对于形成的自主研发成果，公司及时申请专利、

软件著作权等。截至本审核问询回复日，公司拥有 3 项实用新型专利和 41 项计算机软件著作权。

综上所述，合作研发导致发行人主要核心技术的外泄风险较小，对发行人不存在重大不利影响。”

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、访谈公司研发部门负责人、合作研发方，了解后续技术及管理系统更新采用合作研发模式的原因及合理性、具体的合作研发方式；

2、查阅报告期内发行人与合作单位签订的合作研发协议条款，确认具体的合作研发方式、约定的合作研发费用及相关技术成果的归属情况；

3、取得合作研发费用明细账，统计报告期内合作研发费用支付情况；

4、查阅公司制定的《研发管理制度》《公司知识产权保护条例》等研发规章制度，公司与核心技术人员的签订《保密及竞业禁止协议》，合作研发协议中的保密条款，确认公司是否制定了针对自身核心技术的保密措施；

5、访谈公司研发部门负责人，了解公司针对自身核心技术制定的保密措施及其执行情况，公司与合作研发方在合作研发中扮演的角色，确认合作研发是否可能导致发行人主要核心技术存在外泄风险，是否对发行人存在重大不利影响。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人后续技术及管理系统更新采用合作研发模式具有合理性；

2、发行人针对自身核心技术的保密措施是有效的；

3、合作研发导致发行人主要核心技术存在外泄的风险较小，对发行人不存在重大不利影响。

问题 3

3.关于发行人员工。报告期各期末，发行人员工人数分别为 1,167 人、1,225

人、1,327 人和 1,326 人，行政管理人员为 301 人、355 人、350 人及 345 人。

请发行人：

(1) 补充披露报告期内发行人各类别员工的岗位职责具体内容，各类员工的流动情况、离职率，是否与同行业可比公司保持一致；

(2) 补充披露发行人员工薪酬是否明显偏离发行人业务开展区域和行业的薪酬水平，人员及岗位配置是否与业务规模相匹配；

(3) 补充披露报告期内核心技术人员的离职率，结合薪酬福利水平披露发行人维持研发人员及核心技术人员稳定性的具体措施及其有效性。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

【补充信息披露】

一、补充披露报告期内发行人各类别员工的岗位职责具体内容，各类员工的流动情况、离职率，是否与同行业可比公司保持一致

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十八、发行人员工情况”进行了补充披露，具体如下：

“.....

(三) 发行人各类员工岗位职责情况

发行人各类员工岗位职责情况如下：

类别	岗位职责
行政及管理人员	行政及管理人员主要包括以下人员： 1、发行人管理层人员：主要负责领导公司各分管部门开展工作；建立、健全公司的组织管理系统；制定全局性的管理制度；主持公司日常经营；选拔及培养核心管理骨干等工作 2、发行人各部门负责人及各分、子公司管理人员：主要负责各部门或各分、子公司的运营管理、协调部门内和企业内的资源调配等工作 3、发行人资产中心、物管中心、采购中心、人力资源中心等行政部门行政人员及各分、子公司行政人员、仓库管理人员：主要负责各部门及各分、子公司的行政工作，主要包括对公司租赁资产、易耗品、物料中心等资产相关的管理工作、总部及各分、子公司存货的管理工作、公司采购的管理及实施工作、公司人力资源管理工作
财务人员	财务人员主要负责成本费用管理、税务管理、财务核算管理、财务档案管理以及项目预决算管理；制定、维护、改进公司财务管理程序和政策；

类别	岗位职责
	制定年度、季度财务计划等工作
维修人员	维修人员主要负责公司自有租赁设备及客户场内物流设备的维修工作
销售人员	销售人员主要负责开拓市场,挖掘客户资源;销售合同签订及履约;客户回款催收等工作
研发人员	研发人员主要负责公司F系列智能管理系统及租赁管理系统等的开发、升级及维护工作;F系列智能管理系统及租赁管理系统等的信息网络环境维护、系统环境的架构及性能调试工作;负责保障并不断提升信息系统的可用性,确保数据安全;负责公司整体运营过程中的各种数据统计及分析和预警;负责信息系统源代码编写及维护等工作

(四) 各类员工的流动情况、离职率及与同行业可比公司对比情况

1、发行人及同行业可比公司员工的流动情况

发行人报告期内各类员工流动情况如下:

单位:人

类别	2020年1-6月				人员 增减变动
	期初人数	本期增加	本期减少	期末 人数	
行政及管理人员	350	34	49	345	-5
财务人员	160	8	21	150	-10
维修人员	497	126	91	491	-6
销售人员	207	19	13	221	14
研发人员	113	-	14	119	6
合计	1,327	187	188	1,326	-1
类别	2019年				人员 增减变动
	期初人数	本期增加	本期减少	期末 人数	
行政及管理人员	355	99	96	350	-5
财务人员	156	60	57	160	4
维修人员	382	260	140	497	115
销售人员	216	42	50	207	-9
研发人员	116	12	28	113	-3
合计	1,225	473	371	1,327	102
类别	2018年度				人员 增减变动
	期初人数	本期增加	本期减少	期末 人数	
行政及管理人员	301	107	77	355	54
财务人员	147	58	43	156	9

维修人员	364	169	146	382	18
销售人员	237	57	75	216	-21
研发人员	118	20	12	116	-2
合计	1,167	411	353	1,225	58
类别	2017 年度				人员 增减变动
	期初人数	本期增加	本期减少	期末 人数	
行政及管理人员	287	88	73	301	14
财务人员	139	62	47	147	8
维修人员	288	173	93	364	76
销售人员	192	101	55	237	45
研发人员	94	31	20	118	24
合计	1,000	455	288	1,167	167

注：本表中本期增加和本期减少均不包含部门间的人事变动调整，期初人数+本期增加人数-本期减少人数的结果与期末人数的差异系部门间人事变动调整所致。

同行业可比公司报告期内员工流动情况如下：

单位：人

公司名称	2019 年			2018 年			2017 年			2016 年	2016 年至 2019 年员工 流动 复合增 长率
	员工 人数	增减 变动 人数	变动率	员工 人数	增减 变动 人数	变动率	员工 人数	增减 变动 人数	变动率	员工 人数	
建设机械	3,646	460	14.44%	3,186	-132	-3.98%	3,318	320	10.67%	2,998	6.74%
安徽合力	7,486	19	0.25%	7,467	202	2.78%	7,265	1,604	28.33%	5,661	9.76%
渤海租赁	652	-166	-20.29%	818	18	2.25%	800	160	25.00%	640	0.62%
杭叉集团	4,181	286	7.34%	3,895	365	10.34%	3,530	168	5.00%	3,362	7.54%
发行人	1,327	102	8.33%	1,225	58	4.97%	1,167	167	16.70%	1,000	9.89%

注 1：同行业可比上市公司数据来源于公开披露的年度定期报告；

注 2：可比公司 2020 年 1-6 月半年度报告未披露员工人数，故此不做比较。

发行人报告期内员工人数增减变动情况分别为 2017 年增加 167 人、2018 年增加 58 人、2019 年增加 102 人、2020 年 1-6 月减少 1 人。2016 年至 2019 年发行人员工的复合增长率为 9.89%，同行业可比公司平均复合增长率为 6.17%。公司人员变动主要原因是公司业务需求持续增长、规模扩大，属于公司经营过程中正常的人员增减变动。

2、发行人各类人员的离职率

发行人报告期内各类员工离职率情况如下：

类别	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
行政及管理人员	12.76%	21.15%	18.87%	19.47%
财务人员	12.50%	26.39%	20.98%	23.38%
维修人员	14.61%	21.81%	27.39%	20.17%
销售人员	5.75%	19.38%	25.51%	18.77%
研发人员	12.39%	21.88%	8.70%	16.00%
公司员工离职率	12.42%	21.85%	22.37%	19.79%

注：离职率=员工离职人数/（期初员工人数+本期新增员工人数），不包含部门间的人事变动调整。

发行人报告期各期的员工离职率分别为 19.79%、22.37%、21.85%、12.42%，主要原因是公司的基层人员变动较为频繁所致。报告期内公司各层级员工离职人数如下：

单位：人

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中高层	当期部长及以上离职人数	-	1	-	1
	当期组长及科长离职人数	4	7	6	6
	期末中高层人数	197	198	196	194
	当中高层离职人数/期末中高层人数	2.03%	4.04%	3.06%	3.61%
当期基层员工离职人数		184	363	347	281
当期离职员工总人数		188	371	353	288
当期基层员工离职人数/当期离职总人数		97.87%	97.84%	98.30%	97.57%

注：中高层指发行人组长及以上职位的人员。

由上表可知，报告期各期公司员工的离职人数分别为 288 人、353 人、371 人和 188 人，其中基层员工离职人数占比均在 97%以上，主要是各分、子公司的基层人员变动，中高层员工离职人数很少。因公开渠道无法获取同行业可比上市公司员工离职率数据，故无法与同行业上市公司进行比较。

发行人基层员工变动较大的原因如下：

1、发行人对所有分、子公司的 4 个方面进行统一管理，即财务统一、人力统一、采购统一和信息统一，公司对分、子公司实施总部高度统一管控，通过

公司各项规章制度规范各岗位职责，通过中高层员工达到对各部门及各分、子公司的统一管理。因该部分变动较大的基层岗位比较容易在人才市场上招聘到符合发行人要求的人员，新入职员工经过短期入职培训后便能基本符合岗位操作要求，具有较强可替代性，该基层员工离职对公司业务不会造成重大不利影响。

2、在员工试用期结束后，公司会根据员工试用情况择优录取，而员工也会根据公司企业文化等各方面因素考虑是否继续任职。

3、报告期各期公司基层员工离职人数占比均在 97%以上，而中高层人员具有较强的稳定性，基层员工离职不会对发行人经营和财务状况产生重大不利影响。

4、公司在业务发展过程中为优化管理结构，对部分岗位或者分、子公司人员进行了优化整合，存在部分富余人员离职的情况。

5、发行人在报告期内根据业务发展需要对分公司所在地进行了部分调整，部分员工不接受因分公司经营地变更而导致工作地变更的情况，此时亦会导致部分员工离职。

总体而言，发行人中高层员工离职人数占比在 5%以下，基层员工离职人数占比在 97%以上，离职的基层岗位具有较强的可替代性，基层员工离职对公司业务不会造成重大不利影响。”

二、补充披露发行人员工薪酬是否明显偏离发行人业务开展区域和行业的薪酬水平，人员及岗位配置是否与业务规模相匹配

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十八、发行人员工情况”进行了补充披露，具体如下：

“（五）发行人与可比公司员工薪酬对比情况

报告期内，发行人各类员工平均薪酬与同行业及同地区可比上市公司平均薪酬对比情况如下：

单位：万元/年/人

公司	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	行政及 管理人员、 财务人员	销售人员	研发 人员	行政及管 理人员、 财务人员	销售 人员	研发 人员	行政及管 理人员、 财务人员	销售 人员	研发 人员
同行业可比上市公司									
华铁 应急	11.92	14.94	19.40	11.08	14.46	13.22	12.57	13.33	9.43

公司	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	行政及 管理人员、财 务人员	销售 人员	研发 人员	行政及管 理人员、 财务人员	销售 人员	研发 人员	行政及管 理人员、 财务人员	销售 人员	研发 人员
安徽合力	16.26	26.55	10.91	16.00	21.11	11.74	16.05	23.59	14.35
杭叉集团	58.53	14.46	17.22	56.60	13.24	14.73	50.08	12.31	15.05
建设机械	21.43	10.36	12.82	14.96	17.30	8.92	12.13	11.16	6.56
可比上市公司平均值	27.04	16.58	15.09	24.66	16.53	12.15	22.71	15.10	11.35
可比上市公司中值	18.85	14.70	15.02	15.48	15.88	12.48	14.31	12.82	11.89
同地区可比上市公司									
海鸥住工	30.27	28.07	5.20	28.76	18.33	5.37	21.88	14.06	4.62
鹏辉能源	16.01	29.16	5.43	14.00	20.72	4.42	10.20	15.17	5.61
嘉诚国际	26.32	11.34	7.16	24.66	10.43	8.47	18.94	10.09	7.99
好太太	28.30	14.99	14.21	31.71	14.50	12.25	23.04	14.1	10.72
同地区上市公司平均值	25.23	20.89	8.00	24.78	16.00	7.63	18.52	13.36	7.24
同地区上市公司中值	27.31	21.53	6.30	26.71	16.42	6.92	20.41	14.08	6.80
平均值	26.13	18.73	11.54	24.72	16.26	9.89	20.61	14.23	9.29
中值	23.88	14.97	11.87	20.33	15.90	10.33	17.50	13.70	8.71
发行人									
发行人	13.06	17.92	9.32	12.87	16.18	8.45	10.34	13.19	7.96

注 1：同行业及同地区可比上市公司财务数据来源于公开披露的年度定期报告，可比公司未披露维修人员数量，故没有进行维修人员平均薪酬对比；

注 2：发行人及可比公司的平均薪酬计算方式为：行政及管理人员、财务人员平均薪酬=管理费用中薪酬支出/行政及管理人员、财务人员期初、期末平均人数；销售人员平均薪酬=销售费用中薪酬支出/销售人员期初、期末平均人数；研发人员平均薪酬=研发费用中薪酬支出/研发人员期初、期末平均人数；

注 3：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，故没有进行对比；

注 4：由于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。

发行人报告期内的行政及管理人员、财务人员平均薪酬低于同行业及同地区可比上市公司平均水平，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，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同行业可比公司平均薪酬水平；发行人报告期内销售人员平均薪酬与同行业及同地区可比上市公司平均水平差异较小，具有合理性；发行人报告期内研发人员平均薪酬略低于同行业可比上市公司平均水平，同时略高于同地区可比上市公司平均水平，与整体可比公司平均水平差异较小，具有合理性。

（六）发行人人员及岗位配置与业务规模的匹配性

发行人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物流设备租赁、维修及整机和配件销售的一站式服务。由于发行人场内物流设备主要客户为下游物流和制造业客户，分布在全国各地，为更好的服务客户，发行人凭借物联网创新和数字化驱动的线上智能管理平台，在全国建立了百余个服务网点组成线下营销服务的网络系统，即公司建立了面向B端企业“线上+线下”服务的商业模式。截至2020年6月30日，公司拥有75家分、子公司，因此在岗位配置上除总部各职能部门外，分、子公司岗位结合各分、子公司数量、所覆盖区域客户数量及潜在客户数量进行配置。

发行人截至2020年6月30日各类岗位员工人数与岗位配置情况具体分析如下：

1、行政及管理人员

主要岗位类别及对应人数如下：（1）发行人总部管理层人员，主要包括公司总经理、副总经理及各部门负责人，合计37人；（2）发行人资产中心、物管中心、采购中心、人力资源中心等部门行政人员，合计120人；（3）发行人分支机构管理层人员，主要包括分支机构经理及片区经理，合计66人；（4）分支机构行政人员及仓库管理人员，合计122人。在岗位配置上除总部行政及管理人员外，每一分支机构仓库管理人员及行政人员1-3名，该岗位配置与发行人“线上+线下”服务的商业模式和业务规模相匹配。

2、财务人员、维修人员、销售人员

发行人财务人员包括总部公司财务人员 41 人，分支机构财务人员 109 人，合计 150 人。

发行人维修人员为发行人总部公司及各分支机构的维修人员，合计 491 人，该部分岗位结合分支机构数量及客户数量进行配置，现有配置下每一分支机构约有 4-18 名维修人员。

发行人销售人员为发行人及各分支机构的销售人员，合计 221 人，发行人销售人员岗位结合各分支机构覆盖地域范围潜在客户数量进行配置，现有配置下每一分支机构约有 2-5 名销售人员。

3、研发人员

发行人研发人员岗位依据公司 F 系列智能管理系统及租赁管理系统等系统的开发、升级、维护等工作需要进行配置，合计 119 人，报告期内公司研发人员数量保持稳定。

从总体上看，2017-2019 年，随着发行人经营规模扩大，发行人报告期内营业收入分别为 57,474.46 万元、73,037.08 万元、89,066.46 万元，呈逐年上升趋势，人员规模不断扩大，各类人员的岗位配置与发行人分支机构数量及客户数量较多相关。因此，发行人人员及岗位配置与发行人业务规模相匹配。”

三、补充披露报告期内核心技术人员的离职率，结合薪酬福利水平披露发行人维持研发人员及核心技术人员稳定性的具体措施及其有效性

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十八、发行人员工情况”进行了补充披露，具体如下：

“(七) 报告期内核心技术人员的离职率，发行人维持研发人员及核心技术人员稳定性的具体措施及有效性

1、报告期内核心技术人员的离职率

报告期内发行人核心技术人员为侯泽宽、侯泽照、钱晓轩、李林、王新华，未发生离职的情况，离职率为 0。

2、维持研发人员及核心技术人员稳定性的具体措施及有效性

发行人采取以下措施保障研发人员及核心技术人员稳定性：

企业文化建设方面：公司注重企业文化建设，努力培养公司员工对企业的认同感，公司通过不定期开展团队建设活动和为员工提供节假日礼品等举措，增强员工对公司的认同感和归属感；薪酬福利水平方面：发行人研发 F 系列智能管理系统和租赁管理系统时，坚持“骨干带动、分层协作”的人才建设策略，人才梯队具有较强层次感，公司研发人员薪酬具有市场竞争力；股权激励方面：发行人制定了有效的绩效考核制度和晋升机制，有利于提高研发团队的积极性，发行人设立广州达泽作为员工持股平台，通过自愿入股的方式对核心技术人员进行正向激励，促使核心技术人员与发行人的长远利益保持一致以维持其稳定性。合同约定方面：发行人与研发人员均签署了《劳动合同》，其中包含竞业禁止条款，对双方的权利义务进行了约定，发行人与核心技术人员签署了《保密及竞业禁止协议》，通过法律协议约束可起到保持研发人员稳定性的作用，为发行人中长期稳定发展提供良好的支撑。

通过上述维持研发人员及核心技术人员稳定性的措施，报告期内发行人核心技术人员离职率为 0，截至 2020 年 6 月 30 日，发行人研发人员合计 119 人，报告期内公司研发人员规模相对保持稳定。因此，报告期内发行人核心技术人员未发生变动，研发人员离职率较低，维持研发人员及核心技术人员稳定性的措施具备有效性。”

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构和发行人律师主要执行了以下核查程序：

1、取得并查阅了发行人人事相关的制度文件，抽取报告期内发行人研发人员《劳动合同》，核心技术人员的《保密及竞业禁止协议》，访谈发行人董事长了解发行人各类别员工的岗位职责、发行人维持研发人员及核心技术人员稳定性的具体措施；

2、取得了报告期各期末的员工花名册、薪酬明细表，复核了员工入职、离职情况，抽查了薪酬发放凭据等原始单据并进行了分析性复核。查询了同行业可比公司的员工流动情况，并查验数据的差异及合理性；

3、取得并查阅了发行人薪酬明细表，并与发行人经营业绩的增长情况进行

对比分析。查询了同行业可比公司的员工及同地区上市公司员工的平均薪酬水平，并查验数据的差异及合理性。

二、核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、报告期内发行人不存在人员大幅波动的情形，报告期内各期发行人存在一定的人员流失但主要为基层员工，不会对发行人的经营活动造成不利影响。

2、发行人人均薪酬略低于同行业平均水平，与同地区上市公司相比不存在重大差异，发行人人均薪酬水平符合企业实际经营情况。发行人员工薪酬逐年上升，与营业收入的增长保持同步趋势，与发行人实际经营情况相符，人员及岗位配置与业务规模相匹配。

3、报告期内核心技术人员未发生离职的情形，发行人采取了提供具有市场竞争力的薪酬、设立员工持股平台进行股权激励、签订合同进行约束、加强企业文化建设等措施维持研发人员的稳定性，维持核心技术人员及研发人员稳定性的措施具备有效性。

问题 4

4. 审核问询回复显示，报告期内发行人进行了 16 项收购，相关对价支付按合同约定支付，尚未支付完毕。发行人报告期内收购后的资产作为公司运营资产在各个分公司继续运营。报告期内历次资产转让协议中不涉及受托经营的条款，存在过渡期监管、资产出售方实际控制人或主要负责人入职发行人、臻智叉车实际控制人戴云保入股发行人员工持股平台、业绩考核等条款。因收购相关资产增加的员工目前多数已离职。发行人诉讼情况中存在原告发行人就与被告武汉汉企、成都汉翌、汪泽华、涂玉之间的资产转让及托管经营纠纷。

请发行人：

（1）补充披露收购协议中约定臻智叉车实际控制人戴云保入股发行人员工持股平台，但最终未入股的原因及合理性；其他收购协议中未约定被收购方实际控制人入股发行人的原因；

（2）补充披露各个分公司针对收购的资产产生收益的具体核算方式，如后

期未达到考核指标对发行人及相关资产被收购方股东的影响；

(3) 补充披露收购资产增加的员工相关劳务关系是否发生变更，离职率较高的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷；

(4) 补充披露历史上资产收购及业务开展中涉及托管经营、委托经营情形的具体情况，导致纠纷及诉讼的原因，是否可能导致发行人资产权属瑕疵，是否对生产经营造成重大不利影响。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

【补充信息披露】

一、补充披露收购协议中约定臻智叉车实际控制人戴云保入股发行人员工持股平台，但最终未入股的原因及合理性；其他收购协议中未约定被收购方实际控制人入股发行人的原因

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人重大资产重组情况”进行了补充披露，具体如下：

“(十四) 收购协议中约定臻智叉车实际控制人戴云保入股发行人员工持股平台，但最终未入股的原因及合理性；其他收购协议中未约定被收购方实际控制人入股发行人的原因

1、收购协议中约定臻智叉车实际控制人戴云保入股发行人员工持股平台，但最终未入股的原因及合理性

在发行人于 2017 年 1 月收购臻智叉车资产的过程中，发行人与戴云保签订了《资产转让协议书之补充协议》，约定：戴云保附有以 700 万元购买并持有广州达泽 6.9619% 合伙份额的权利（对应佛朗斯股权 1%）。后因戴云保个人资金周转原因与发行人于 2017 年 8 月签订《资产转让补充协议》，约定：由于戴云保自身原因，自愿放弃原补充协议约定附有以 700 万元购买并持有广州达泽 6.9619% 合伙份额的权利（对应佛朗斯股权 1%）；戴云保自愿放弃购买股份的权利得到协议各方认可，后期在未经发行人许可的情况下戴云保不得再以任何理由向发行人追索或购买上述股份。

因此，戴云保最终未入股的原因系其个人资金周转原因自愿放弃入股，具有合理性；戴云保与发行人之间不存在有关股份权属的争议或潜在纠纷。

2. 其他收购协议中未约定被收购方实际控制人入股发行人的原因

报告期内，发行人进行的 16 次资产收购中，仅在臻智叉车资产收购中设置了其实际控制人戴云保入股发行人员工持股平台的条款，除此以外的其他 15 次资产收购协议中均不涉及入股安排条款。

一方面，发行人收购资产主要考虑收购市场布局、资产扩张、人才储备、客户资源等因素，通过被收购方实际控制人或主要负责人入职发行人、对被收购方关联自然人设置经营目标进行业绩考核等条款保障发行人的权益，并不以被收购方实际控制人是否入股发行人作为资产收购的前提或必要条件。另一方面，报告期内的 16 次资产收购中有 3 名被收购方实际控制人入股发行人员工持股平台，主要是结合该等人员看好公司及行业未来发展前景下的入股意向以及其自身在场内物流设备运营领域的从业经验等因素，在资产收购过程中经与发行人实际控制人另行协商一致通过合伙份额转让的方式入股发行人员工持股平台，该等人员的入股价格、对价支付也均未与收购价格、转让价款支付等资产收购事项挂钩。

综上，发行人并不以被收购方实际控制人是否入股发行人作为资产收购的前提或必要条件，被收购方实际控制人系在资产收购过程中经与发行人实际控制人另行协商一致通过合伙份额转让的方式入股发行人员工持股平台，因此，发行人在其他收购协议中未约定被收购方实际控制人入股发行人的条款，具有合理性。”

二、补充披露各个分公司针对收购的资产产生收益的具体核算方式，如后期未达到考核指标对发行人及相关资产被收购方股东的影响

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人重大资产重组情况”进行了补充披露，具体如下：

“(五) 历次资产转让协议涉及托管经营等特殊安排的具体情况，导致纠纷及诉讼的原因，是否可能导致发行人资产权属瑕疵，是否对公司生产经营、股权结构、管理人员等造成重大不利影响，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，各个分公司针对收购的资产产生收益的具体核算方式，如后期未达到考核指标对发行人及相关资产被收购方股东的影响，收购资产增加的员工相关劳务关系是否发生变更，离职率较高的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷

.....

3、各个分公司针对收购的资产产生收益的具体核算方式，如后期未达到考核指标对发行人及相关资产被收购方股东的影响

首先，收购资产由发行人进行统一的管理。即根据发行人与资产出售方签署的资产转让协议及补充协议的规定，在收购资产后，所有收购资产的产权均需转移至公司名下，将资产纳入公司整体运营管理体系中，通过公司的分支机构进行运营和管理，公司已经建立健全完善的内控制度，对所有分、子公司在财务、人力、采购和信息管理等方面进行统一、标准化管理。

其次，转让协议及补充协议中对经营目标设置了业绩考核指标，该指标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，考核依据为发行人的分支机构而非原对应的收购资产产生的收益。

最后，报告期内历次资产收购中除上海怡炬外，均有业绩考核的要求，考核收购资产主要运营管理的分支机构的净利润或营业收入。

收购的资产产生收益的具体核算方式以及假设后期未达到考核指标对发行人及相关资产被收购方股东的影响如下表：

序号	收购时间	资产出售方	所属分公司	资产协议约定考核条款以及补充协议支付条款	考核核算方式	未完成业绩考核对发行人的影响	未完成业绩考核对资产出售方股东的影响
1	2017年1月	臻智叉车	上海分公司	考核指标第一至第五年均为净利润1,200万元	以所属分公司考核期实现的净利润作为考核依据	已完成三年考核,后续若未达到业绩考核要求则无需支付剩余款项	已完成三年考核,后续若未达到业绩考核要求则无法取得剩余款项
2	2018年9月	上海桢灏	上海第一分公司	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	以所属分公司考核期实现的含税经营租赁收入作为考核依据	按收入完成比例支付考核款,直至剩余款项全部支付为止	按收入完成比例支付考核款,直至剩余款项全部支付为止
3	2018年9月	武汉利至友	武汉第一分公司	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	以所属分公司考核期实现的含税经营租赁收入作为考核依据	若在考核期内累计未达到业绩考核要求则发行人无需支付剩余款项	若在考核期内累计未达到业绩考核要求则无法取得剩余款项
4	2018年10月	上海豪信	上海第二分公司	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,直至剩余款项全部支付为止	以所属分公司考核期实现的净利润作为考核依据	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	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
5	2018年10月	上海越珩	上海第三分公司/宁波分公司	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	以所属分公司考核期实现的净利润作为考核依据,1、净利润=协议约定的客户带来的利润+宁波分公司关联客户的核算利润;2、协议约定的客户带来的利润=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	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

序号	收购时间	资产出售方	所属分公司	资产协议约定考核条款以及补充协议支付条款	考核核算方式	未完成业绩考核对发行人的影响	未完成业绩考核对资产出售方股东的影响
					客户的年度不含税总销售收入-不含税总销售成本-约定比例的费用；3、宁波分公司关联客户的核算利润=关联客户的年度不含税总销售收入-不含税总销售成本-约定比例的费用		
6	2018年10月	苏州蔚蓝天	苏州分公司	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	以所属分公司考核期实现的净利润作为考核依据	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	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
7	2018年10月	昆山丰廷	昆山分公司	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	以所属分公司考核期实现的净利润作为考核依据	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	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
8	2018年9月	上海茸羿	上海分公司	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	以所属分公司考核期实现的含税经营租赁收入作为考核依据	已完成第一年考核，后续若未达到业绩考核要求则无需支付剩余款项	已完成第一年考核，后续若未达到业绩考核要求则无法取得剩余款项
9	2018年10月	康东恒业	廊坊分公司	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	以所属分公司考核期实现的净利润作为考核依据，净利润=所负责客户年度不含税总销售收入-	按净利润完成比例支付考核款，直至剩余款项全部支付为	按净利润完成比例支付考核款，直至剩余款项全部支付为

序号	收购时间	资产出售方	所属分公司	资产协议约定考核条款以及补充协议支付条款	考核核算方式	未完成业绩考核对发行人的影响	未完成业绩考核对资产出售方股东的影响
					不含税总销售成本-提成-约定比例的费用	止	止
10	2018年10月	廊坊威斯威	廊坊分公司	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	以所属分公司考核期实现的净利润作为考核依据	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	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
11	2018年9月	上海怡炬	长春分公司	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	不涉及业绩考核	不涉及业绩考核	不涉及业绩考核
12	2018年10月	梅肯叉车	上海第三分公司/杭州分公司	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	以所属分公司考核期实现的净利润作为考核依据	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	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
13	2018年10月	天津富鑫有	武清分公司	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	以所属分公司考核期实现的净利润作为考核依据，净利润=所负责客户年度不含税总销售收入-不含税总销售成本-提成-约定比例的费用	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	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
14	2019年2月	上海江邮	上海浦东分公司	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	以所属分公司考核期实现的净利润作为考核依据	若在考核期内累计未达到业绩考核要求则发行人无需支付剩余款项	若在考核期内累计未达到业绩考核要求则无法取得剩余款项

序号	收购时间	资产出售方	所属分公司	资产协议约定考核条款以及补充协议支付条款	考核核算方式	未完成业绩考核对发行人的影响	未完成业绩考核对资产出售方股东的影响
15	2019年5月	天津力林特	天津分公司	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	以所属分公司考核期实现的净利润作为考核依据	若在考核期内累计未达到业绩考核要求则发行人无需支付剩余款项	若在考核期内累计未达到业绩考核要求则无法取得剩余款项
16	2019年5月	广州谱森	黄埔分公司	考核期自2019年6月开始，按考核期实现的净利润的50%支付剩余款项，直至支付完400万元为止	以所属分公司考核期实现的净利润作为考核依据	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	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

”

三、补充披露收购资产增加的员工相关劳务关系是否发生变更，离职率较高的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人重大资产重组情况”进行了补充披露，具体如下：

“（五）历次资产转让协议涉及托管经营等特殊安排的具体情况，导致纠纷及诉讼的原因，是否可能导致发行人资产权属瑕疵，是否对公司生产经营、股权结构、管理人员等造成重大不利影响，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，各个分公司针对收购的资产产生收益的具体核算方式，如后期未达到考核指标对发行人及相关资产被收购方股东的影响，收购资产增加的员工相关劳务关系是否发生变更，离职率较高的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷

“.....

4、收购资产增加的员工相关劳务关系是否发生变更，离职率较高的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷

报告期内，发行人收购资产增加的员工情况如下：

序号	资产出售方	出售方原员工数	因资产收购加入员工数	目前在职员工数	离职率较高原因	劳动合同单位
1	臻智叉车	62	15	14	离职率较低	上海分公司
2	上海桢灏	27	19	15	个人原因离职	上海第一分公司
3	武汉利至友	5	5	1	主要原因为（1）个人原因离职；（2）分公司业务整合导致工作地点变动，员工不愿随迁要求离职	武汉第一分公司
4	上海豪信	20	19	10	主要原因为（1）个人原因离职；（2）分公司地址搬迁，员工不愿随迁要求离职	上海第二分公司
5	上海越珩	10	10	4	主要原因为（1）个人原因离职；（2）分公司业务整合导致工作地点变动，员工不愿随迁要求离职	上海第三分公司

序号	资产 出售方	出售方原 员工数	因资产收 购加入员 工数	目前 在职员 工数	离职率较高原因	劳动合同 单位
6	苏州 蔚蓝天	13	8	4	个人原因离职	苏州 分公司
7	昆山丰廷	9	8	6	离职率较低	昆山 分公司
8	上海茸羿	1	1	0	个人原因离职	上海 分公司
9	康东恒业	9	8	1	个人原因离职	廊坊分公 司、北京 分公司
10	廊坊 威斯威	10	10	5	个人原因离职	廊坊 分公司
11	上海怡炬	不详	0	0	不适用	不适用
12	梅肯叉车	6	6	5	离职率较低	苏州 分公司、 上海第三 分公司
13	天津 富鑫有	7	4	1	个人原因离职	武清 分公司
14	上海江邮	5	5	4	离职率较低	上海浦东 分公司
15	天津 力林特	3	3	2	离职率较低	天津 分公司
16	广州谱森	7	3	3	不适用	黄埔 分公司

注：因资产收购加入的员工中，上海楨灏的 1 名员工按照其个人要求签订劳务合同，其他员工均为签订劳动合同。

如上表所示，对于收购资产增加的员工，发行人按照资产收购协议的相关约定由发行人指定分支机构与该等员工签订劳动合同（其中 1 名员工签订劳务合同），因此，收购资产增加员工的相关劳动关系均已变更至发行人指定分支机构。

收购资产增加员工的离职率较高主要原因一方面系分公司业务内容相对较为简单、岗位要求较低，员工也会根据企业文化、个人薪酬等各方面因素综合考虑是否继续就职，因此部分员工因个人原因而选择离职；另一方面由于发行人部分分公司进行业务整合或地址搬迁导致工作地点发生变动，员工不愿随迁而要求离职。因此，部分员工离职属于正常的人员流动，具备合理性。

报告期内，发行人对于离职的员工按照《劳动法》《劳动合同法》等相关规定依法办理劳动合同解除手续，不存在纠纷或潜在纠纷。

综上，收购资产增加的员工相关劳动关系均已变更至发行人指定分支机构；部分员工离职属于正常的人员流动，离职率较高具备合理性；发行人与离职员工不存在纠纷或潜在纠纷。”

四、补充披露历史上资产收购及业务开展中涉及托管经营、委托经营情形的具体情况，导致纠纷及诉讼的原因，是否可能导致发行人资产权属瑕疵，是否对生产经营造成重大不利影响

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人重大资产重组情况”进行了补充披露，具体如下：

“（五）历次资产转让协议涉及托管经营等特殊安排的具体情况，导致纠纷及诉讼的原因，是否可能导致发行人资产权属瑕疵，是否对公司生产经营、股权结构、管理人员等造成重大不利影响，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，各个分公司针对收购的资产产生收益的具体核算方式，如后期未达到考核指标对发行人及相关资产被收购方股东的影响，收购资产增加的员工相关劳务关系是否发生变更，离职率较高的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷

“.....

5、历史上资产收购及业务开展中涉及托管经营、委托经营情形的具体情况，导致纠纷及诉讼的原因，是否可能导致发行人资产权属瑕疵，是否对生产经营造成重大不利影响

（1）历史上资产收购及业务开展中涉及托管经营、委托经营情形的具体情况

收购时间	出售方	协议中涉及托管经营、委托经营情形的约定情况	托管经营、委托经营的执行情况	目前托管经营、委托经营的状态
2015.12	上海善雅物流设备有限公司（“善雅物流”）、上海善雅叉车租赁有限公司（“善雅	签订《企业托管经营协议》，约定：（1）托管经营期限从佛朗斯整体接管公司之日起算至长期；（2）托管经营期限内，佛朗斯全面负责公司的经营、管理（或业务）；（3）托管经营期间，公司的产权隶属关系保持不变，公司资产依法归公司所有；（4）佛	佛朗斯主要以托管公司名义开展过渡期内未转移合同的业务，除此之外未开展其他经营活动	托管已终止；上海恒纳已注销

收购时间	出售方	协议中涉及托管经营、委托经营情形的约定情况	托管经营、委托经营的执行情况	目前托管经营、委托经营的状态
	叉车”)、上海恒纳叉租车租赁有限公司 (“上海恒纳”)	朗斯接管前的公司债务由公司自行承担, 因履行托管经营义务形成的债务由公司承担		
2016. 01	武汉汉企、成都汉翌	签订《企业托管经营协议》, 约定: (1) 托管经营期限从佛朗斯整体接管公司之日起算至长期; (2) 托管经营期限内, 佛朗斯全面负责公司经营、管理 (或业务); (3) 托管经营期间, 公司的产权隶属关系保持不变, 公司资产依法归公司所有; (4) 佛朗斯接管前的公司债务由公司自行承担, 托管期间发生的债权实际上归佛朗斯所有	佛朗斯主要以托管公司名义开展过渡期内未转移合同的业务, 除此外未开展其他经营活动	目前法院已裁定托管终止; 成都汉翌已注销
2016. 03	上海乘丰物流设备有限公司 (“上海乘丰”)	签订《企业托管经营协议》, 约定: (1) 托管经营期限从佛朗斯整体接管公司之日起算至长期; (2) 托管经营期限内, 佛朗斯全面负责公司经营、管理 (或业务); (3) 托管经营期间, 公司的产权隶属关系保持不变, 公司资产依法归公司所有; (4) 佛朗斯接管前的公司债务由公司自行承担, 托管期间发生的债权实际上归佛朗斯所有	佛朗斯主要以托管公司名义开展过渡期内未转移合同的业务, 除此外未开展其他经营活动	托管已终止; 原实际控制人丰青伟已于2016年11月转让其持有的上海乘丰股权
2016. 05	南京隆迈奇机械设备有限公司 (“南京隆迈奇”)	签订《企业托管经营协议》, 约定: (1) 托管经营期限从佛朗斯整体接管公司之日起算至长期; (2) 托管经营期限内, 佛朗斯全面负责公司经营、管理 (或业务); (3) 托管经营期间, 公司的产权隶属关系保持不变, 公司资产依法归公司所有; (4) 佛朗斯接管前的公司债务由公司自行承担, 托管期间发生的债权实际上归佛朗斯所有	佛朗斯主要以托管公司名义开展过渡期内未转移合同的业务, 除此外未开展其他经营活动	托管未终止, 南京隆迈奇目前无实际经营业务
2016. 06	武汉汇富新能工程设备有限公司 (“武汉汇	签订《企业托管经营协议》, 约定: (1) 托管经营期限从佛朗斯整体接管公司之日起算至长期; (2) 托管经营期限内, 佛朗斯全面负责公司	佛朗斯主要以托管公司名义开展过渡期内未转移合同的业务, 除此外未开展其他经	托管未终止, 武汉汇富目前无实际经营业务、武汉金钢于2019

收购时间	出售方	协议中涉及托管经营、委托经营情形的约定情况	托管经营、委托经营的执行情况	目前托管经营、委托经营的状态
	富”）、武汉金刚叉车销售有限公司（“武汉金刚”）	经营、管理（或业务）；（3）托管经营期间，公司的产权隶属关系保持不变，公司资产依法归公司所有；（4）佛朗斯接管前的公司债务由公司自行承担，托管期间发生的债权实际上归佛朗斯所有	营活动	年 5 月被吊销营业执照
2016.07	成都朗斯机械有限公司（“成都朗斯”）	签订《企业托管经营协议》，约定：（1）托管经营期限从佛朗斯整体接管公司之日起算至长期；（2）托管经营期限内，佛朗斯全面负责公司经营、管理（或业务）；（3）托管经营期间，公司的产权隶属关系保持不变，公司资产依法归公司所有；（4）佛朗斯接管前的公司债务由公司自行承担，托管期间发生的债权实际上归佛朗斯所有	佛朗斯主要以托管公司名义开展过渡期内未转移合同的业务，除此外未开展其他经营活动	托管已终止
2016.07	上海山勤电子科技有限公司（“上海山勤”）	签订《企业托管经营协议》，约定：（1）托管经营期限从佛朗斯整体接管公司之日起算至长期；（2）托管经营期限内，佛朗斯全面负责公司经营、管理（或业务）；（3）托管经营期间，公司的产权隶属关系保持不变，公司资产依法归公司所有；（4）佛朗斯接管前的公司债务由公司自行承担，托管期间发生的债权实际上归佛朗斯所有	佛朗斯主要以托管公司名义开展过渡期内未转移合同的业务，除此外未开展其他经营活动	托管已终止

注：上表所述“公司”或“托管公司”指出售方。

（2）导致纠纷及诉讼的原因，是否可能导致发行人资产权属瑕疵，是否对生产经营造成重大不利影响

发行人历史上历次资产收购中，除因 2016 年 1 月收购武汉汉企、成都汉翌资产产生的诉讼纠纷外，发行人与其他资产出售方不存在因资产收购产生的纠纷及诉讼。

发行人因 2016 年 1 月收购武汉汉企、成都汉翌资产产生的诉讼纠纷，主要原因为汪泽华违反资产转让协议书有关考核任期的约定从武汉分公司离职并要求退还入股预付款，双方失去了合作基础，由此导致了劳动争议、退还股权预

付款、资产转让及托管经营违约等系列诉讼纠纷。

对于发行人因 2016 年 1 月收购武汉汉企、成都汉翌资产产生的系列诉讼纠纷，结合法院生效裁决和案件结案情况，未判令资产转让协议被解除或终止；发行人收购的武汉汉企、成都汉翌资产，均已过户或移交给发行人，其权属归发行人所有，产权清晰，因此，该等诉讼纠纷不会导致发行人资产权属瑕疵。该等系列诉讼纠纷，不涉及发行人股份权属争议，不会对发行人股权结构产生影响；该等系列诉讼纠纷均已结案，不会影响收购资产的权属或正常运营，也不会对发行人生产经营造成重大不利影响。

综上，发行人因 2016 年 1 月收购武汉汉企、成都汉翌资产产生诉讼纠纷不会导致发行人资产权属瑕疵，也不会对发行人生产经营造成重大不利影响。”

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构和发行人律师主要执行了以下核查程序：

1、查阅发行人收购臻智叉车资产有关的资产转让协议书及其补充协议，对戴云保进行访谈，了解其最终未入股的原因；查阅发行人报告期内历次收购的资产转让协议及其补充协议，了解针对收购的资产产生收益的具体核算方式，以及后期未达到考核指标对发行人及相关资产被收购方股东的影响，并对发行人实际控制人进行访谈，了解其他收购协议中未约定被收购方实际控制人入股发行人的原因；

2、查阅发行人提供的人员安置情况表、原被收购方员工名册，抽查收购资产增加员工的劳动合同，登录中国裁判文书网等进行检索，并对人力资源中心负责人进行访谈，核实发行人因收购资产增加员工的变动情况；

3、查阅发行人历史上历次资产收购的资产转让协议及其补充协议，核实涉及托管经营、委托经营情形的具体情况；查阅与收购武汉汉企、成都汉翌资产涉及的诉讼文书，并对发行人实际控制人进行访谈，分析诉讼纠纷对发行人可能产生的影响。

二、核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、戴云保最终未入股的原因系其个人资金周转原因自愿放弃入股，具有合理性；戴云保与发行人之间不存在有关股份权属的争议或潜在纠纷。发行人并不以被收购方实际控制人是否入股发行人作为资产收购的前提或必要条件，在其他收购协议中未约定被收购方实际控制人入股发行人的条款，具有合理性；

2、报告期内除上海怡炬不涉及业绩考核外，历次资产收购以所属分支机构考核期实现的净利润或经营租赁收入作为考核依据而并非原对应的收购资产产生的收益。报告期内历次资产收购如后期未达到考核指标时，臻智叉车、武汉利至友、上海江邮、上海茸羿、天津力林特若在考核期内累计未达到业绩考核要求则发行人无需支付剩余款项，除此外，资产收购按完成考核的比例支付考核款，直至剩余款项全部支付为止。

3、收购资产增加的员工相关劳动关系均已变更至发行人指定分支机构；部分员工离职属于正常的人员流动，离职率较高具备合理性；发行人与离职员工不存在纠纷或潜在纠纷；

4、发行人因 2016 年 1 月收购武汉汉企、成都汉翌资产产生诉讼纠纷不会导致发行人资产权属瑕疵，也不会对发行人生产经营造成重大不利影响。

问题 5

5.审核问询回复显示，发行人多次因出租未经检验的叉车被处罚的原因主要系相关业务人员对特种设备管理相关法律法规认识不足、存在工作疏忽导致。

请发行人：

（1）补充披露行业监管部门对场内物流设备定期执行检查的政策规定、程序、手续情况，年检是否存在期限、地点限制，在出租期间的场内物流设备进行年检的方式；

（2）补充披露发行人采取的整改措施及相关产品质量的内部控制制度，是否能防范上述事项再次发生。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】**【补充信息披露】**

一、补充披露行业监管部门对场内物流设备定期执行检查的政策规定、程序、手续情况，年检是否存在期限、地点限制，在出租期间的场内物流设备进行年检的方式

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人的主要固定资产及无形资产等资源要素”之“（三）业务资质情况”进行了补充披露，具体如下：

“5）行业监管部门对场内物流设备定期执行检查的政策规定、程序、手续情况

①行业监管部门对场内物流设备定期执行检查的政策规定

序号	文件名称	发布单位	对场内物流设备定期执行检查的政策规定内容
1	《中华人民共和国特种设备安全法》	全国人民代表大会常务委员会	特种设备使用单位应当按照安全技术规范的要求，在检验合格有效期届满前一个月向特种设备检验机构提出定期检验要求。特种设备检验机构接到定期检验要求后，应当按照安全技术规范的要求及时进行安全性能检验。特种设备使用单位应当将定期检验标志置于该特种设备的显著位置。未经定期检验或者检验不合格的特种设备，不得继续使用。
2	《特种设备安全监察条例》	国务院	特种设备使用单位应当按照安全技术规范的定期检验要求，在安全检验合格有效期届满前1个月向特种设备检验检测机构提出定期检验要求。检验检测机构接到定期检验要求后，应当按照安全技术规范的要求及时进行安全性能检验和能效测试。未经定期检验或者检验不合格的特种设备，不得继续使用。
3	《场（厂）内机动车辆安全技术监察规程》	国家质量监督检验检疫总局	定期检验：是指在场车使用单位进行经常性维护保养和自行检查合格的基础上，特种设备检验机构对纳入使用登记的在用场车按照规定周期（每年1次）进行的检验。
4	《厂内机动车辆监督检验规程》	国家质量监督检验检疫总局	新增以及经大修或者改造的厂内机动车辆，投入使用前，应当按照本规程规定的内容进行验收检验；在用厂内机动车辆应当按照本规程规定的内容，每年进行一次定期检验。遇可能影响其安全技术性能的自然灾害或者发生设备事故后的厂内机动车辆，以及停止使用一年以上再次使用的厂内机动车辆，进行大修后，应当按照本规程规定的内容进行验收检验。厂内机动车辆受检单位应当向检验机构提供有关的技术资料，并安排相关的专业人员到现场配合检验。完成检验工作后，检验机构必须在10个工作日内，根据原始记录中的数据和结果，填写并向受检单位出具《检验报告》。判定为“不合格”或“复检不合格”的厂内机动车辆，检验机构应将检验结果报当地质量技

序号	文件名称	发布单位	对场内物流设备定期执行检查的政策规定内容
			术监督行政部门的特种设备安全监察机构，以便及时采取安全监察措施。

②行业监管部门对场内物流设备定期执行检查的程序、手续

对于场（厂）内专用机动车辆的定期检验，是指在场车使用单位进行经常性维护保养和自行检查合格的基础上，特种设备检验机构对纳入使用登记的在用场车按照规定周期（每年1次）进行的检验，具体检验程序与手续如下：

检验申请：使用单位提供场车使用登记资料、上年度检验报告等文件向当地特种设备检验机构提出定期检验申请。

业务受理：特种设备检验机构落实检验计划并通知受检单位。

检验准备：受检单位安排相关的专业人员到现场配合检验。

检验实施：检验现场确认各项准备工作已完成，检验现场环境符合安全要求，安全保证措施符合要求后，特种设备检验机构检验人员实施《场（厂）内专用机动车辆安全技术监察规程》规定检验项目的检验工作。检验实施完毕后，对有整改项的，受检单位应按检验人员出具的检验意见通知书的要求进行整改，并及时将处理结果反馈给检验人员。

报告出具及领取：检验人员在检验完成后10个工作日内出具检验报告，受检单位按规定缴纳相关检验费后领取报告及检验合格后的特种设备使用标志。

市监局备案：检验完成后，由特种设备检验机构将检测结果报送当地市场监督管理局或由受检单位将检测结果报送特种设备产权登记所在地的市场监督管理局。

6) 年检是否存在期限、地点限制，在出租期间的场内物流设备进行年检的方式

场（厂）内专用机动车辆的定期检验存在期限限制，周期为每年一次，应在安全检验合格有效期届满前1个月向特种设备检验检测机构提出定期检验要求。定期检验需进行现场检验但并不存在地点限制，对于车辆产权登记所在地与车辆使用所在地为同一区域的，可以直接由当地特种设备检验检测机构进行定期检验；对于车辆产权登记所在地与车辆使用所在地不属于同一区域的，可

以委托车辆使用所在地的特种设备检验检测机构进行定期检验。

报告期内发行人在出租期间的场内物流设备进行定期检验，主要采用由车辆产权登记所在地的特种设备检验检测机构或委托车辆使用所在地的特种设备检验检测机构进行定期检验的方式。”

二、补充披露发行人采取的整改措施及相关产品质量的内部控制制度，是否能防范上述事项再次发生

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、公司报告期内违法违规行为的情况”之“（二）质量技术方面的行政处罚”之“2、质量技术监督机关行政处罚的原因及整改措施”进行了补充披露，具体如下：

“.....

对于发行人多次因出租未经检验的叉车被行政处罚的事项，发行人采取了以下整改措施：（1）在发行人内部进行全面有效排查，确保场地物流设备运营管理合规；（2）根据相关内控制度，包括《资产上牌、年检等相关管理规定》等，强化场地物流设备的运营管理；（3）召集相关部门、各附属公司负责人召开专题检讨会，分析行政处罚原因并要求严格执行特种设备管理相关法律法规及相关内控制度；（4）加强对相关业务人员的专业培训，强化业务人员的法律法规认识；（5）建立并完善对各相关部门、各附属公司及人员的责任追究机制，将工作职责落实与绩效考核直接挂钩，全面防范出现重大违法违规事件；（6）成立专项监督检查小组，对相关部门、各附属公司执行制度情况进行巡检，确保制度能够严格有效落实。

.....

为加强相关产品质量管理，发行人及子公司已制定并完善了与产品及服务质量相关的内部控制制度：（1）编制《质量手册》，确定质量管理体系的范围、质量管理体系及其过程、质量方针、产品和服务要求、绩效评价、不合格和纠正措施、持续改进等质量控制体系。（2）制定《租赁业务管理制度及操作流程》，对租赁资产管理、租赁业务操作流程等进行明确规定；（3）制定《维修服务管理操作手册》，对管理架构与职责、服务团队管理、安全操作流程等进行明确规定；（4）制定《资产上牌、年检等相关管理规定》，对资产管理机构、资产上牌、资

产牌照年检等进行明确规定。一方面发行人及子公司遵循相关内部控制制度，强化对场内物流设备运营全流程的严格管理，强化对各部门、各附属公司的管控力度，做到事前预防、事中控制、事后治理，确保各项制度能够得到有效执行。另一方面，发行人在相关内部控制制度的基础上，对相关业务流程进行优化与调整，提高相关事务的管理质量与效率，提升产品及服务质量，促进内部控制体系规范运作，提升公司治理水平。同时，发行人落实责任追究制度，由各附属公司负责人统一管理经营合规工作，全面防范出现重大产品及服务质量违规事件。发行人还对各附属公司负责人或相关人员开展了内控制度培训，进一步确保内部控制制度得到有效执行。

另外，发行人子公司广州鹏泽已于 2020 年 6 月 28 日取得国家市场监督管理总局颁发的《中华人民共和国特种设备检验检测机构核准证（综合检验机构甲类）》（有效期自 2020.06.28 至 2024.06.27），具备特种设备检验检测资质，能够进一步加强发行人场（厂）内专用机动车辆的定期检验管理体系。

.....

综上，针对报告期内受到的质量技术监督局行政处罚及相关产品质量管理，发行人已积极采取整改措施加强了管理与控制并相应建立健全了与产品质量有关的内部控制制度，能够有效防范处罚事项的再次发生。”

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构和发行人律师主要执行了以下核查程序：

1、查阅《中华人民共和国特种设备安全法》《特种设备安全监察条例》《场(厂)内机动车辆安全技术监察规程》《厂内机动车辆监督检验规程》等行业监管部门相关政策规定，查阅特种设备检验机构的办事指南/服务指南，抽查发行人部分场(厂)内专用机动车辆的定期检验的资料并对发行人资产中心负责人进行访谈，核实定期检验的相关情况；

2、查阅发行人《质量手册》《租赁业务管理制度及操作流程》《维修服务管理操作手册》《资产上牌、年检等相关管理规定》等内部控制制度、天健会计师出具的《内部控制鉴证报告》，查阅广州鹏泽持有的《特种设备检验检测机构核

准证》，并对董事长、相关经办人员进行访谈，核实发行人整改情况及内控制度的执行情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、行业监管部门对场（厂）内专用机动车辆实施定期检验制度，周期为每年一次，定期检验需进行现场检验但并不存在地点限制；报告期内发行人在出租期间的场内物流设备进行定期检验，主要采用由车辆产权登记所在地的特种设备检验检测机构或委托车辆使用所在地的特种设备检验检测机构进行定期检验的方式；

2、针对报告期内受到的质量技术监督局行政处罚及相关产品质量管理，发行人已积极采取整改措施加强了管理与控制并相应建立健全了与产品质量有关的内部控制制度，能够有效防范处罚事项的再次发生。

问题 6

6. 关于发行人技术及创业板定位。反馈意见回复显示，根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》，发行人所处行业为租赁业。发行人用设备租赁服务模式替代传统的设备购置模式，配合其的物联网与信息技术系统，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。通过“物联网+IT”的资产管理模式，对超过 2 万台场内物流租赁设备进行设备管理。

请发行人：

（1）用简洁、直白的语言分析发行人 F 系列智能管理系统和租赁管理系统的先进性，与境内外同行业可比公司的技术管理手段的对比情况，技术路径是否存在差异，是否属于通用技术、是否存在快速迭代的风险；

（2）结合发行人对租赁设备客户所提供的具体服务内容及义务情况，说明发行人定位于资产运营管理商而非设备贸易服务商的理由是否合理、充分；

（3）发行人收入主要来源于租赁业务，所属行业为“租赁业”。结合自身租赁业务的创新、创造、创意情况，核心技术所带来的竞争优势、行业及发行人成长性等情况，说明发行人是否符合《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定

定》中创业板定位的规定。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

【分析与说明】

一、用简洁、直白的语言分析发行人 F 系列智能管理系统和租赁管理系统的先进性，与境内外同行业可比公司的技术管理手段的对比情况，技术路径是否存在差异，是否属于通用技术、是否存在快速迭代的风险

（一）用简洁、直白的语言分析发行人 F 系列智能管理系统和租赁管理系统的先进性

发行人 F 系列智能管理系统和租赁管理系统的先进性主要体现在公司综合运用物联网技术与信息技术，形成了较为先进的资产运营管理模式，从状态、动态、配置、服务四个维度有效地提高资产的使用效率、降低设备的使用成本、优化设备的供应结构、提升客户的服务体验。

1、F 系列智能管理系统

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，并在发生重大故障前及时预警，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 系列智能管理系统平台

功能		功能描述
	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

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
	数字化管理	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、资产转租到资产退出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
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、配件类型等个性化需求，以公司自主研发的数据算法对设备库进行筛选，并将筛选结果发送给客户，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上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

公司通过租赁管理系统对超过 2 万台场内物流租赁设备进行数字化管理，使租赁设备全生命周期的使用信息可追踪。与此同时，公司的租赁管理系统能使设备在转移、调拨的过程中，保证设备资产“账、卡、物”一致，实现设备的一体化管理及实物链与价值链的有机结合。

（二）与境内外同行业可比公司的技术管理手段的对比情况，技术路径是否存在差异，是否属于通用技术、是否存在快速迭代的风险

1、与境内外同行业可比公司的技术管理手段的对比情况

发行人的技术管理手段在服务的功能性、可靠性、效率及可移植性等方面与境内外同行业可比公司的对比情况如下：

（1）功能性方面

发行人系统功能在完整性、行业适用性上存在优势，发行人与境内外场内物流设备租赁业务企业对比情况如下：

系统功能模块	具体功能	联合租赁	林德	永合力	杭叉	E 叉租赁	发行人	数据来源
车辆管理	资产管理	√	√	√	√	√	√	数据统计截至 2020 年 12 月 15 日，来源于各公司官网及公开信息查询结果；“×”代表不具备或未披露该项功能
	车辆定位	√	√	√	√	√	√	
	状态监控	×	×	√	√	×	√	
	维修管理	×	√	√	√	√	√	
	故障警示	×	×	√	√	√	√	
	车辆控制	×	×	×	√	×	√	
	数据分析	√	√	√	×	√	√	
	线上平台	√	√	√	√	√	√	
人事管理	权限管理	×	√	√	√	√	√	
	档案管理	×	√	√	√	√	√	
安全管理	车速监测	×	×	√	×	×	√	
	载重监测	×	×	√	√	×	√	
	碰撞管理	×	×	√	×	×	√	
电池管理	状态监控	×	×	√	×	×	√	
多品牌兼容		√	×	×	×	√	√	

（2）可靠性和效率方面

发行人系统运行、交互良好，具有场内物流设备租赁细分领域最大的物联网应用规模，发行人通过分布式架构，提高了大数据的存储和处理效率。涉足租赁业务的国际知名设备制造商林德（中国）叉车有限公司官方网站披露其目前国内租赁规模是 8,000 台，中外合资的永恒力合力工业车辆租赁有限公司 IRN（国际租赁资讯）披露其目前国内租赁规模是 7,400 台，E 叉租赁（苏州法艾姆物流设

备有限公司旗下品牌）官网及公开渠道查询显示其国内租赁规模为 4,000 台。发行人的可租赁规模已超过 3 万台，在应用规模和大数据持续形成方面具有一定优势，更有利于完成算法持续优化，不断放大物联网数字化驱动能力。

（3）可移植性方面

涉足租赁业务的设备制造商主要经营单一品牌，多采用内嵌式智能终端设计，在接入设备的多品牌和多型号兼容性上较弱，发行人采用外挂式而非内嵌式智能终端设计，使得车辆数据抓取传感装置易于拓展，且能够兼容多品牌、多类型设备。同时，发行人的软件平台易于叠加模块，延展性较强。

2、技术路线是否存在差异

发行人掌握的核心技术系应用型创新技术，其底层基础技术已较为成熟，为境内外已经公开或广为使用的技术，发行人的技术创新点主要系结合应用场景的需求和特点进行个性化设计，实现整体功能的突破和具体应用目标，取得了良好的创新成果，具有一定的新颖性。

目前，物联网底层基础技术已经较为成熟，出于成本效率考虑同行业可比公司基本采用应用型创新技术路线。根据林德（中国）叉车有限公司、永恒力合力工业车辆租赁有限公司等可比竞争对手公开宣传信息介绍，上述可比竞争对手的叉车物联网及数字化中搭建物联网基本架构与公司较为接近，公司的物联网架构符合主流技术路线。

3、公司核心技术是否属于通用技术

公司核心技术的技术路线为通用技术路线，但发行人根据行业特点、自身产业规模及业务模式，对核心技术进行了基于业务需求的自主迭代研发，使得发行人核心技术在智能传感技术的选择与设计、算法及数据应用方面存在一定的独特性，具体如下：

核心技术的独特性	具体体现	实现的功能
智能传感技术的选择与设计	智能终端设计及功能集成	一方面，经过多轮系统迭代，目前公司所采用的智能终端系外挂式智能终端，与只能用于单一类型的内置式智能终端不同，外挂式智能终端能够兼容多品牌多类型场内物流设备，支撑了公司推广物联网及数字化平台的发展战略。另一方面，随着公司业务规模扩大，公司智能终端不断迭代，现已集成了远程故障诊断、行驶状态监控、车辆调度、云围栏等覆盖较为完善的

核心技术的独特性	具体体现	实现的功能
		功能，为发行人及客户提供了更为精细、全面的车况管理及效率分析
	基于客户使用需求的传感技术创新	目前，部分同行业公司依然采用 GPS 定位方式进行限速传感，由于场内物流设备使用环境封闭、信号不规律，使得 GPS 测速误差较大。发行人限速传感采用了直接植入测速传感器的方式，使测速误差在 1%以内，帮助规范了场内物流设备的使用，提高了使用安全性
算法及数据应用	车源匹配算法	公司车源匹配算法能够迅速对超过 2 万台场内物流设备进行针对性筛选，实现了人工匹配难以支持的匹配规模和匹配效率，系发行人通过长期对产业积累而实现的技术研发，具有较高的技术壁垒
	维修技术平台	经过多年发展以及对超过 2 万台租赁设备的全生命周期监控，公司累积了设备故障案例数据库，涵盖故障特征、成因、故障解决方案等字段。通过数据库检索技术，公司维修人员能够通过租赁管理系统的维修技术平台迅速识别故障代码、并匹配维修零部件，降低了对人员经验的依赖，提升了维修服务质量及服务效率

4、公司核心技术是否存在快速迭代的风险

公司的核心技术系基于成熟的互联网、通信、智能传感等基础技术的应用型创新，公司结合行业特点和市场需求进行集成创新，在系统设计、整体功能以及数据分析应用方面持续升级迭代，更新周期较短。目前相关技术均已经成熟并广泛应用于主营业务中，公司具有较强的创新能力和较为完善的研发体系，能够跟随技术发展趋势和用户需求变化持续优化自身核心技术，保持市场竞争力，不存在短期内快速迭代的风险。

二、结合发行人对租赁设备客户所提供的具体服务内容及义务情况，说明发行人定位于资产运营管理商而非设备贸易服务商的理由是否合理、充分

（一）发行人对租赁设备客户所提供的具体服务内容及义务情况

发行人在与客户签订的租赁服务合同（协议）中，一般约定的租赁服务的具体内容及义务条款如下：

项目	具体内容
租赁服务的具体内容	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。
租赁服务的义务	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，出租方应按时维修、保养、检查设备；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。

从发行人对租赁设备客户所提供的具体服务内容及义务情况来看，公司应保证提供性能良好的租赁设备，并负责对租赁设备进行免费定期全面维护保养，发行人有权随时要求检查租赁设备的使用和完好情况。由于发行人对租赁资产的管理和客户对租赁服务的高度要求，在租赁资产规模不断扩大的背景下，发行人借助 F 系列智能管理系统和租赁管理系统转型升级为资产运营管理商。

（二）发行人定位于资产运营管理商而非设备贸易服务商的理由是否合理、充分

资产运营管理商与设备贸易服务商在适用的主营业务、业务模式、资产所有权等方面存在本质区别，具体情况如下：

比较项目	资产运营管理商	设备贸易服务商
适用的主营业务	以租赁业务为主	以设备销售业务为主
适用的业务模式	设备租赁模式	设备销售模式
资产所有权	设备出租后产权仍属发行人	设备销售后产权归属客户
对设备的关注情况	叉车属于发行人的资产，客户只享有使用权，发行人关注叉车的使用环境、损耗情况等	叉车完成销售之后，所有权已过渡给客户，设备贸易服务商无权干涉叉车的使用环境、损耗情况等
资产管理能力和效率	一般借助智能管理系统对资产进行管理，具备大规模资产的管理能力，资产管理效率较高	一般不进行资产管理

目前，场内物流设备租赁是公司的核心业务，租赁模式已成为发行人的核心业务模式。由于叉车属于发行人的租赁资产，发行人关注叉车的使用环境、损耗情况等，更加强调对自身拥有资产的运营管理。公司借助 F 系列智能管理系统，对场内物流设备的使用数据进行采集、分析和应用，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。借助租赁管理系统，公司能够同时对超过 2 万台场内物流租赁设备的租赁、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。发行人已转型升级为资产运营管理商。

综上所述，发行人定位于资产运营管理商而非设备贸易服务商的理由合理、充分。

三、发行人收入主要来源于租赁业务，所属行业为“租赁业”。结合自身租赁业务的创新、创造、创意情况，核心技术所带来的竞争优势、行业及发行人成长性等情况，说明发行人是否符合《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》中创业板定位的规定

（一）公司符合创业板相关行业范围

场内物流设备租赁业务是发行人最主要的业务，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。

（二）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：（1）配合公司高效的物联网与信息技术系统和优质专业的服务，租赁服务模式有效降低了下游企业客户的设备使用成本，提高了资金的使用效率和设备使用的灵活性。作为国内场内物流设备租赁行业的先导者之一，发行人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；（2）发行人通过将传统的场内物流设备产业与物联网新技术进行深度融合，突破了过去传统手工方式运营管理设备规模的瓶颈，推动其报告期运营管理设备数量的快速增加；（3）发行人以 72 家分、子公司为中心，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，是业内少有的服务网络能覆盖全国的场内物流设备运营管理商。

2、公司的核心技术符合创新、创造、创意性特征：（1）发行人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。公司搭建了完善的物联网应用方案和技术架构，自主研发了第一代至第三代 F 系列智能管理系统及第一版租赁管理系统，为后续更新迭代奠定了重要的技术基础；（2）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。凭借对物联网行业的深度理解和丰富的产业经验，公司综合运用了物联网技术和物流设备租赁领域的知识经验，对设备使用数据进行针对性收集，确保数据源的效率和价值；（3）公司核心技术的先进性还体现在以租赁管理系统为核心的全面数字化和协同能力。发行人结合业务实际情况，对包括采购、租赁、维修等多个业务流程进行了全面的数字化建设。通过数字化运营，公司实现了设

备的可追溯化、透明化、标准化的集中式精准管理以及远程管理，大幅提高了公司运营效率。

（三）核心技术所带来的竞争优势

一方面，公司的 F 系列智能管理系统可以对云端服务器内包括设备使用状态、使用时间、使用人员等各项参数、指标进行动态化、透视化管理。通过对数据的处理与应用，公司可以对超过 2 万台设备进行集中管理，并实时监控设备运行状态，实现设备的主动式维护保养，以降低设备的日常维护运营成本，提高设备运营效率，减少因设备故障而导致的生产延误情况，进而提升客户体验感。

另一方面，公司借助租赁管理系统实现了对租赁设备的灵活调配、科学报价及保养任务分配。通过租赁管理系统的运用，公司不仅可以为不同区域及不同类型客户匹配超过 2 万台的可出租设备，还可以从租赁期限、租赁数量、租金定价、设备结构和设备品类等方面为企业客户提供综合租赁方案。

此外，租赁系统的维修技术平台模块积累了各类型场内物流设备的设备故障、易损件等维修关键数据，结合公司完善的供应链系统，维修服务人员可以在手机终端通过信息索引，准确地对设备故障进行排查，实现零配件的快速匹配，进而大幅地提升公司维修团队的服务能力和服务效率。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。

（四）行业及发行人成长性

1、公司所处行业空间广阔。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。随着我国租赁市场的蓬勃发展，预计未来国内租赁市场渗透率将会进一步提升。由于设备租赁具有优化资产结构、降低现金流风险和提高资产使用效率等优点，未来随着更多国家支持政策的落地，作为物流设备供应链重要组成部分的物流设备租赁业将会进入高速发展的快车道。在经济结构调整、金融改革、区域产业政策扶持等多重政策红利驱动的发展时期下，经济转型和产业升级催生的市场需求将为物流设备租赁业的发展开启新的市场空间。

2、公司具有成长性，属于成长型创新创业企业。2017-2019 年，发行人的营业收入分别为 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，发行人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%。发行人业绩具有较好的成长性，已经具备一定规模优势。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，业绩具有较强的成长性，具有创新创业企业的特征。

综上所述，发行人符合《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》中创业板定位的规定。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、访谈发行人研发部门负责人，了解发行人 F 系列智能管理系统和租赁管理系统的先进性；通过查询国家知识产权局网站或其他公开渠道，了解同行业可比公司在叉车物联网、数字化、信息化相关领域的专利技术；分析与境内外同行业可比公司相比，技术路径是否存在差异，是否属于通用技术、是否存在快速迭代的风险；

2、查阅发行人在与客户签订的租赁服务合同（协议），了解发行人对租赁设备客户所提供的具体服务内容及义务情况；访谈发行人业务部门负责人，了解资产运营管理商与设备贸易服务商的区别；分析发行人定位于资产运营管理商而非设备贸易服务商的理由是否合理、充分；

3、查阅深交所创业板“上市推荐行业负面清单”并与发行人情况逐条比对，确认发行人是否符合创业板相关行业范围；结合自身租赁业务的创新、创造、创意情况，核心技术所带来的竞争优势、行业及发行人成长性等情况，分析发行人是否符合《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》中创业板定位的规定。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人技术路径与境内外同行业可比公司相比较为接近，不存在较大差异。发行人的技术创新点主要系结合应用场景的需求和特点进行个性化设计，实现整体功能的突破和具体应用目标，取得了良好的创新成果，具有一定的新颖性；

2、发行人核心技术属于通用技术，但发行人根据行业特点、自身产业规模及业务模式，对核心技术进行了基于业务需求的自主迭代研发，使得发行人核心技术在智能传感技术的选择与设计、算法及数据应用方面存在一定的独特性；

3、公司的核心技术均已经成熟并广泛应用于主营业务中，公司具有较强的创新能力和较为完善的研发体系，能够跟随技术发展趋势和用户需求变化持续优化自身核心技术，保持市场竞争力，不存在短期内快速迭代的风险；

4、发行人定位于资产运营管理商而非设备贸易服务商的理由合理、充分；

5、发行人符合《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》中创业板定位的规定。

问题 7

7. 关于业务合并。申报材料及审核问询回复显示：

（1）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，公司收购资产部分带有租约。

（2）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，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。

请发行人补充披露：

（1）收购资产附带的租约情况，公司如何对收购资产租约进行管理，租金的结算方式；

（2）过渡期内转租或转售交易流程、交易金额，相关会计处理方式；

（3）将历次收购中“客户关系”的公允价值在收购时一次性确认为销售费用是否符合《企业会计准则》相关规定，具体的会计处理方式，对报告期内业绩的影响；

(4) 资产出售方目前的存续情况、业务开展情况和经营业绩情况；

(5) 发行人对收购资产是否具有管理控制能力，已完成交割资产是否仍由原持有人运营。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

【补充信息披露】

一、收购资产附带的租约情况，公司如何对收购资产租约进行管理，租金的结算方式

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人重大资产重组情况”中进行补充披露，具体如下：

“(十五) 收购资产附带的租约情况，公司如何对收购资产租约进行管理，租金的结算方式

1、收购资产附带的租约情况

在收购时点，收购资产附带的租约情况如下：

序号	资产出售方	带租约资产 (台)	带租约资产 台数占比	平均剩余租 期(年)	截至2020年10月 31日未转移资产 台数(台)
1	臻智叉车	1,523	66.65%	1.12	-
2	上海茸羿	45	95.74%	0.93	-
3	上海怡炬	23	95.83%	2.00	-
4	上海楨灏	285	86.36%	2.03	4
5	武汉利至友	72	82.76%	0.91	-
6	康东恒业	127	54.51%	0.50	-
7	昆山玉塔	108	76.60%	1.77	-
8	上海豪信	328	85.86%	0.96	-
9	梅肯叉车	140	86.42%	0.87	-
10	上海越珩	94	83.93%	0.65	-
11	苏州蔚蓝天	176	65.67%	1.51	-
12	天津富鑫有	102	81.60%	1.13	-
13	廊坊威斯威	45	61.64%	0.96	-

序号	资产出售方	带租约资产 (台)	带租约资产 台数占比	平均剩余租 期(年)	截至2020年10月 31日未转移资产 台数(台)
14	上海江邮	112	99.12%	0.85	-
15	广州谱森	93	72.09%	2.31	-
16	天津力林特	35	46.05%	0.61	2
合计		3,308	72.12%	-	6

2、公司如何对收购资产租约进行管理

在收购资产后，不论资产是否附带租约，所有收购资产的产权均需转移至公司名下，将资产纳入公司整体运营管理体系中进行运营和管理。公司已经建立健全完善的内控制度，对所有分、子公司在财务、人力、采购和信息管理等方面进行统一、标准化管理。被收购方的股东或实际控制人成为公司某分公司负责人后，主要负责业务承揽及客户维护，但不负责资产调配。

考虑到租赁合同的变更需要得到客户的全力配合，且该类客户均为企业客户，企业客户的合同签署或变更均有着各自不同的流程，因此合同变更的办理需要一定时间。鉴于此情况，为保证未转移合同的继续履行，公司采取了由被收购方公司继续与其终端客户履行原合同，同时公司通过与被收购方签署对应转租租赁合同的方式获取租金。另外，为督促被收购方尽快将带租约收购资产的租赁关系转移至公司名下，在资产收购协议中均会约定资产收购款分批支付，每批资产收购款的支付均需在带租约收购资产的租赁关系已转移至公司名下的数量满足要求时方可支付。除此外，协议还会约定，带租约的收购资产均需在协议约定的指定时点前，完成租赁关系的全部转移。

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。所收购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。

3、租金的结算方式

资产收购后，针对合同已转移至公司名下的，由公司直接与客户结算；针对合同未转移至公司名下的带租约收购资产，为保证合同的继续履行，采取了由被收购方公司继续与其终端客户履行原合同，公司通过与被收购方签订转租租赁合同的方式获取租金。即在过渡期间内，被收购方在向客户收取租金时，先由公司向被收购方开具该等租金发票，再由被收购方将该等相应金额的租金

发票开具给客户。同时，根据被收购方与客户签订原合同中约定的结算方式，由客户向被收购方支付租金，被收购方收到客户所支付租金后，一般会在一周内支付至公司。”

二、过渡期内转租或转售交易流程、交易金额，相关会计处理方式

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人重大资产重组情况”中进行补充披露，具体如下：

“（十六）过渡期内转租或转售交易流程、交易金额，相关会计处理方式

1、过渡期内转租或转售交易流程、交易金额

过渡期内转租交易流程：报告期内的 16 次收购，在资产收购后，针对合同未转移至公司名下的带租约收购资产，为保证合同的继续履行，采取了由被收购方公司继续与其终端客户履行原合同，公司通过与被收购方签订转租租赁合同的方式获取租金。

过渡期内转售交易流程：报告期内的 16 次收购，在过渡期内，存在转售交易的情形较少，销售业务主要是以公司名义直接与客户签订合同。仅有较少数客户对供应商考核严格、流程较长，公司无法立刻进入客户的供应商名录，由此在过渡期内仍由被收购方与该终端客户直接进行交易，即公司将整车或配件销售给被收购方，再由其将整车或配件销售给终端客户。过渡期内，针对上述情况，为保证与客户业务的正常开展，公司以被收购方名义与客户签订购销合同，同时公司与被收购方签订对应转售合同的方式获取收益。

报告期各期，过渡期内转租或转售交易金额如下：

单位：万元				
项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
转租交易	185.18	1,180.59	1,607.98	1,276.89
转售交易	14.39	43.72		60.52
合计	199.57	1,224.31	1,607.98	1,337.41

在过渡期内，随着合同的逐步转移，转租或转售交易金额随之减少。

2、过渡期内转租或转售相关会计处理方式

在过渡期间内，针对合同未转移至公司名下的合同，公司采取了由被收购

方公司继续与其终端客户履行合同，公司通过与被收购方签订转租或转售合同的方式获取收益。因此，被收购方在向客户收取租金或货款时，先由公司向被收购方开具该等租金发票或销售发票，再由被收购方将该等相应金额的租金发票或销售发票开具给客户。同时，根据被收购方与客户签订原合同中约定的结算方式，由客户向被收购方支付租金或货款，被收购方收到客户所支付款项后，一般会在一周内支付至公司。具体的会计处理方式为：

1) 收到被收购方与客户的相关确认收入的依据时

借：应收账款-被收购方

贷：主营业务收入

应交税费-应交增值税（销项税额）

2) 被收购方收到客户的租金或销售款，再将租金或销售款支付至公司时

借：银行存款

贷：应收账款-被收购方”

三、将历次收购中“客户关系”的公允价值在收购时一次性确认为销售费用是否符合《企业会计准则》相关规定，具体的会计处理方式，对报告期内业绩的影响

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人重大资产重组情况”之“（八）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，以及可辨认无形资产（客户关系）的账务处理”之“4、关于可辨认无形资产（客户关系）的账务处理”中进行补充披露，具体如下：

“根据证监会发布《首发业务若干问题解答》相关规定：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。发行人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”通常理解为发行人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。

因此，将历次收购中“客户关系”的公允价值在收购时一次性确认为销售费用符合《企业会计准则》相关规定。

具体的会计处理方式如下：

1) 收购资产按评估价值入账

借：固定资产

贷：银行存款或长期应付款

2) 针对收购资产，收购价高于评估价部分当作为获取客户渠道而发生的费用，直接费用化，进入销售费用

借：销售费用

贷：银行存款或长期应付款

上述会计处理方式对报告期内业绩的影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
对净利润的影响金额	-	-	-85.82	-
净利润	2,389.36	5,508.66	4,547.11	3,422.31
对净利润的影响比例	0.00%	0.00%	-1.89%	0.00%

”

四、资产出售方目前的存续情况、业务开展情况和经营业绩情况

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人重大资产重组情况”中进行补充披露，具体如下：

“(十一) 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；资产出售方目前的存续情况、业务开展情况和经营业绩情况

.....

资产出售方目前的存续情况、业务开展情况和经营业绩情况如下：

单位：万元

序号	收购时间	资产出售方	截至 2020 年 6 月 30 日的存续情况	截至 2020 年 6 月 30 日的业务开展情况	过渡期	2020 年 1-6 月营业收入
1	2017 年 1 月	臻智叉车	存续	未独立对外开展业务	2017 年 1 月至 2018 年 12 月	-
2	2018 年 9 月	上海桢灏	存续	未独立对外开展业务	从 2018 年 9 月开始	85.11
3	2018 年 9 月	武汉利至友	存续	未独立对外开展业务	2018 年 9 月至 2019 年 8 月	6.78
4	2018 年 9 月	上海茸羿	已注销	-	2018 年 9 月至 2018 年 12 月	-
5	2018 年 9 月	上海怡炬	存续	公司只收购其租赁业务，其目前主要经营电池组销售业务	2018 年 9 月至 2019 年 2 月	296.64
6	2018 年 10 月	上海豪信	存续	未独立对外开展业务	2018 年 10 月至 2020 年 4 月	13.54
7	2018 年 10 月	上海越珩	存续	未独立对外开展业务	2018 年 10 月至 2020 年 7 月	16.41
8	2018 年 10 月	苏州蔚蓝天	存续	未独立对外开展业务	2018 年 10 月至 2019 年 5 月	51.21
9	2018 年 10 月	昆山玉塔	存续	未独立对外开展业务	2018 年 10 月至 2020 年 2 月	83.03
10	2018 年 10 月	康东恒业	存续	未独立对外开展业务	2018 年 10 月至 2020 年 3 月	1.10
11	2018 年 10 月	廊坊威斯威	存续	未独立对外开展业务	2018 年 10 月至 2020 年 1 月	23.33
12	2018 年 10 月	梅肯叉车	存续	未独立对外开展业务	2018 年 10 月至 2019 年 6 月	89.72

序号	收购时间	资产出售方	截至 2020 年 6 月 30 日的存续情况	截至 2020 年 6 月 30 日的业务开展情况	过渡期	2020 年 1-6 月营业收入
13	2018 年 10 月	天津富鑫有	存续	未独立对外开展业务	2018 年 10 月至 2020 年 10 月	215.20
14	2019 年 2 月	上海江邮	存续	未独立对外开展业务	2019 年 2 月至 2020 年 1 月	27.36
15	2019 年 5 月	天津力林特	存续	未独立对外开展业务	从 2019 年 5 月开始	349.09
16	2019 年 5 月	广州谱森	存续	未独立对外开展业务	2019 年 6 月至 2020 年 8 月	463.37

注：上述资产出售方的 2020 年 1-6 月营业收入数据来自其未经审计的报税财务报表。

”

五、发行人对收购资产是否具有管理控制能力，已完成交割资产是否仍由原持有人运营

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人重大资产重组情况”之“（一）发行人报告期内收购相关资产的原因及合理性、重组后的整合情况”之“3、收购后整合情况”中进行补充披露，具体如下：

“.....

在收购资产后，所有收购资产的产权均需转移至公司名下，将资产纳入公司整体运营管理体系中进行运营和管理。公司已经建立健全完善的内控制度，对所有分、子公司在财务、人力、采购和信息管理等方面进行统一、标准化管理。被收购方的股东或实际控制人成为公司某分公司负责人后，主要负责业务承揽及客户维护，但不负责资产调配。在新增租赁业务需求时，各分、子公司所需租赁设备均需向公司申请，再由公司完成调配后将所需租赁设备直接运输至客户指定地点。在租赁业务结束后，客户将退租的租赁设备运输至公司就近仓储基地进行统一管理。

被收购方的股东或实际控制人成为公司某分公司负责人后，各分公司基于业务开展需要，均可向总部申请资产调配，而且调配的资产不局限于已完成交割的收购资产，也包括其他资产。

综上所述，公司对收购资产具有管理控制能力，已完成交割资产由公司进行统一运营管理，即已完成交割资产，既存在被收购方的股东或实际控制人加

入后的网点对外出租，也存在分布于全国的其他网点对外出租的情形。”

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人董事长、财务总监，并查阅历次资产收购协议及补充协议，了解发行人关于收购资产租约管理方式以及租金的结算方式；
- 2、查阅发行人报告期内历次收购资产清单、发行人与转让方签订转租的租赁业务合同以及部分原租赁合同，了解收购资产附带的租约情况；
- 3、访谈发行人财务总监以及查阅财务账套，了解过渡期内转租或转售交易流程、交易金额，相关会计处理方式；
- 4、访谈发行人财务总监以及查阅相关会计准则及规定，分析判断历次收购中关于“客户关系”的具体的会计处理方式是否符合准则规定，并测算对报告期内业绩的影响；
- 5、访谈发行人董事长、资产出售方，并获取资产出售方的相关财务报表，了解资产出售方目前的存续情况、业务开展情况和经营业绩情况；
- 6、访谈发行人董事长，并查阅资产收购协议中的相关约定，了解发行人资产管理模式和租赁业务运营模式，分析判断发行人对收购资产是否具有管理控制能力，已完成交割资产是否仍由原持有人运营。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、发行人将历次收购中“客户关系”的公允价值在收购时一次性确认为销售费用符合《企业会计准则》相关规定；
- 2、除了上海茸羿已注销、上海怡炬经营电池组销售业务外，其他资产出售方仍存续但未独立对外开展业务；
- 3、发行人对收购资产具有管理控制能力，已完成交割资产由发行人进行统一运营管理。

问题 8

8. 关于收入确认政策。审核问询回复显示，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。

请发行人补充披露租赁对账单和交车单之间的关系，公司收入确认的会计处理流程。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对收入确认依据的核查范围、核查过程和核查结论。

【回复】

【补充信息披露】

关于租赁对账单和交车单之间的关系，以及收入确认的会计处理流程，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期内采用的重要会计政策及会计估计”之“（十八）收入”之“4、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”补充披露如下：

“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。公司在将租赁设备交付给客户时，双方对租赁设备进行确认，并签署交车单。交车单注明了租赁设备车型、品牌、配置、数量和起租日期等信息，是租赁双方对租赁设备具体信息的确认和租赁设备交接的确认，是确认双方租赁关系和租赁起始日期的重要依据。租赁对账单是公司根据交车单及租赁合同定期与客户进行对账所形成的书面文件。对账单上注明了租赁设备车型、品牌、数量、租期和租金等信息，客户需要对对账单进行签字确认。交车单是租赁双方确认租赁关系和租赁信息、租赁起始日期的基础文件，对账单是确认租期、租金的依据。交车单是编制对账单的前提依据，而对账单是在交车单基础上确认收入的依据。

公司依据租赁合同和交车单编制对账单，与客户对账确认租赁金额，公司

依据客户确认的对账单确认租赁收入。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。”

【中介机构核查情况】

一、针对补充信息披露事项，请保荐人、申报会计师发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序：

访谈发行人租赁业务负责人、财务总监，以及主要租赁客户，查阅场内物流设备租赁业务合同，了解租赁业务基本流程，并实施穿行测试，了解发行人租赁业务收入确认的会计处理流程，以及收入确认的具体依据。

2、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

交车单是编制对账单的前提依据，而对账单是在交车单基础上确认收入的依据；发行人依据租赁合同和交车单编制对账单，与客户对账确认租赁金额后，依据客户确认的对账单确认租赁收入。

二、请保荐机构、申报会计师说明对收入确认依据的核查范围、核查过程和核查结论

1、对收入确认依据的核查范围、核查过程

（1）了解场内物流设备租赁业务收入确认内部控制

访谈租赁业务负责人、财务总监，查阅场内物流设备租赁业务销售与收款循环的内控制度并实施穿行测试，了解发行人场内物流设备租赁业务的业务流程及会计处理流程，明确发行人关于场内物流设备租赁业务收入确认的具体依据，并评价控制设计的有效性，确定控制是否得到执行。

（2）对场内物流设备租赁业务收入确认实施控制测试

实施控制测试，获取并检查租赁合同、租赁设备交车单、对账单等，确定场内物流设备租赁业务收入确认的相关内部控制是否有效运行。

(3) 对场内物流设备租赁业务收入确认实施实质性程序

获取发行人客户档案、销售收入明细表及序时账等，执行营业收入确认依据的细节测试，检查发行人与主要客户签订的销售合同或订单、租赁设备交车单、对账单等，核查发行人收入确认依据的真实性、准确性。

细节测试选择过程：1) 按照报表整体重要性确定营业收入项目的实际执行重要性水平及明显微小错报临界值；2) 获取营业收入序时账作为总体样本，将大于等于实际执行重要性水平的样本设定为第一层级，全部执行抽样检查；3) 将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设定为第二层级，运用抽样工具确定第二层级选择规模，并以等距选样方法，选出测试样本；4) 将小于明显微小错报临界值的样本设定为第三层级，不进行抽样。

报告期各期，关于发行人租赁业务收入确认的细节测试比例分别为 18.06%、20.67%、18.16%、21.85%，均有经客户确认的对账单，且不存在跨期的情形。

(4) 对主要租赁客户进行实地走访或视频访谈

对发行人报告期各期主要租赁客户进行实地走访或视频访谈，确认发行人客户和收入是否真实，了解发行人与主要租赁客户确认结算金额是否采取对账方式，对账的时间、流程、对账的依据，以及客户是否在对账单上签字、盖章。

2、核查结论

发行人关于租赁收入确认的内部控制执行有效，收入确认依据充分。

问题 9

9. 关于场内物流设备租赁和销售。审核问询回复及申报材料显示：

(1) 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%。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。

(2) 报告期内，公司场内物流设备配件的销量分别为 211.76 万件、229.25 万件、265.40 万件和 109.49 万件，配件销售单价分别为 50.12 元/件、46.33 元/件、45.30 元/件和 42.33 元/件。

请发行人：

(1) 结合公司市场份额、同行业可比公司租赁单价变动情况等，补充披露公司场内物流设备租赁单价是否会持续下降，是否对公司未来业绩产生重大不利影响；

(2) 补充披露报告期内场内物流租赁业务收入持续增长与用于租赁的场内物流设备数量增长之间的关系；结合发行人场内物流设备租赁管理能力以及出租率下降趋势，披露发行人场内物流租赁收入是否具有持续增长能力；

(3) 补充披露场内物流设备配件销售的具体配件种类，配件销售单价、销售数量及销售收入。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

【补充信息披露】

一、结合公司市场份额、同行业可比公司租赁单价变动情况等，补充披露公司场内物流设备租赁单价是否会持续下降，是否对公司未来业绩产生重大不利影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(一) 营业收入分析”之“4、主营业务销售单价和数量变动情况及其对主营业务收入的影响分析”之“1) 场内物流设备租赁”中补充披露如下：

“(3) 公司场内物流设备租赁单价是否会持续下降，是否对公司未来业绩产生重大不利影响

目前，物流设备租赁市场呈现市场规模大、参与竞争企业多、市场集中度高、还未到达成熟期的特征，像发行人一样的全国性的场内物流设备运营公司屈指可数，难以通过协会网站、研究报告等公开渠道获取市场份额数据。而且由于场内物流设备租赁业务主要面向 B 端企业，租赁服务商一般会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，因此，租赁价格属于重要的经营数据，同行业可比公司均

未对外披露。

报告期内，公司场内物流设备平均租赁单价呈下降趋势，主要是由于租赁设备的产地、类型以及客户需求变动导致，也与公司给予大型物流业客户价格优惠、适当作出租赁价格调整安排有关。

短期内，公司场内物流设备平均租赁单价可能会继续下降。一方面，随着绿色环保政策进一步深化推广，社会环保意识进一步增强，客户对于国产新能源车的租赁需求将继续增加，设备结构中租赁单价较低的国产新能源车收入占比将进一步提升，价格较高进口设备租赁收入占比相对下降，而且近年来新能源车相关制造技术趋于成熟，国产新能源车的生产能力和生产效率明显提高，公司的设备采购成本也有所降低，国产新能源车的租赁单价也将有所下降，进而导致平均租赁单价下降。另一方面，叉车市场正经历从“增量销售”向“存量租赁”转变，叉车租赁服务行业所蕴含的巨大商机逐渐显现，越来越多的资本将会进入叉车租赁行业，导致行业内同质化竞争、低价竞争的情况有所增加，市场竞争压力加剧，为了应对日益激烈的市场竞争，争取更大的市场份额，公司可能还会适当作出租赁价格调整安排。

但从长期来看，公司场内物流设备租赁单价不会持续下降，主要原因有以下两点：

1、成本优势使得公司具备实施成本领先战略的主动性

作为国内场内物流设备租赁行业的先行者之一，公司与同行业公司相比具有成本优势。采购和物流成本方面，批量采购使得公司拥有较强的设备及配件采购议价能力，有效降低了采购成本和物流成本；维护运营成本方面，公司创新性地把物联网技术与信息技术应用在场内物流设备租赁行业，改善了行业传统的粗放、低效的管理模式，能够实现设备的主动式维护保养，从而降低设备的日常维护运营成本；资金成本方面，由于公司资产规模较大、经营状况良好，符合融资租赁公司的风险控制标准，公司已与中建投租赁、普洛斯融资租赁等二十多家融资租赁机构建立稳定的业务合作关系，可以取得较为优惠的融资租赁利率。在行业普遍采用成本加成的定价模式下，只要公司能够有效维持成本优势，公司将一直掌握实施成本领先战略的主动权，同行业公司在低价竞争中

受到的损失更大，因此，目前行业内存在的低价竞争不会长期持续。

2、价格不是唯一的考量因素，综合服务能力愈发重要

在物流行业全国纵深发展的大背景下，价格已经不是选择供应商时唯一的考虑因素，大型物流业客户将越来越看重场内物流设备运营管理商的综合服务能力，要求能够根据客户的具体需求，结合租赁期限、租赁数量、租金定价、设备品类和设备结构等方面的考量，为其设计并提供定制化、差异化的综合租赁服务方案，并借助物联网技术与信息技术，以及覆盖全国的服务网络，快速响应客户对于车源调配、维护保养等特定需求，最大程度上提高客户的经营效率。品牌美誉度较高、运营管理能力较强、运营规模较大的设备运营管理公司往往具备更强的综合服务能力，能够获得更多的客户信任，结合其在资金、营销和管理方面的优势，未来势必会挤占小规模传统租赁企业的生存空间，同质化竞争、低价竞争不会长期持续。

3、公司行业地位突出，竞争对手发动恶性竞争的可能性不大

目前，我国场内物流设备租赁市场参与竞争企业多、市场集中度低，以区域性中小企业为主，全国性的场内物流设备运营管理公司屈指可数。作为国内叉车租赁行业的先导者之一，公司具备远超同行业竞争对手的资产规模和行业地位：在 2020 年 10 月 IRN（国际租赁资讯）评选的全球叉车租赁 10 强榜单中只有两家中国企业入选，发行人以当时 29,006 台的叉车租赁规模位列第五，另一家中国企业永合力位列第九，但其叉车租赁规模仅为 7,400 台，与发行人存在较大差距。与行业内现有竞争对手相比，公司在资产规模、供应链、数字化和信息化技术、服务网络和品牌影响力方面具备较为明显的竞争优势，竞争对手对公司的威胁较小，也较难通过恶性竞争实现对公司的超越。因此，竞争对手发动恶性竞争的可能性不大。

尽管短期内，公司的场内物流设备租赁单价可能继续下降，但在现代物流业大力发展带动场内物流设备需求不断增长、租赁模式逐步替代传统的设备购置模式的大背景下，预计国内叉车租赁市场需求将持续扩大，租赁渗透率将逐步提升，公司作为龙头公司将充分获益，公司的租赁业务量将保持快速增长，带动公司场内物流设备租赁收入和未来业绩持续增长。低价竞争不会长期持续，

不会对公司未来业绩产生重大不利影响。

综上分析，短期内，公司场内物流设备平均租赁单价可能会继续下降，但从长期来看，公司场内物流设备租赁单价不会持续下降，也不会对公司未来业绩产生重大不利影响。”

二、补充披露报告期内场内物流租赁业务收入持续增长与用于租赁的场内物流设备数量增长之间的关系；结合发行人场内物流设备租赁管理能力以及出租率下降趋势，披露发行人场内物流租赁收入是否具有持续增长能力

（一）补充披露报告期内场内物流租赁业务收入持续增长与用于租赁的场内物流设备数量增长之间的关系

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入变动分析”之“1）场内物流设备租赁收入”中补充披露如下：

“（1）场内物流租赁业务收入持续增长与用于租赁的场内物流设备数量增长之间的关系

报告期内，公司用于租赁的场内物流设备数量增长与场内物流设备租赁业务收入增长的匹配关系如下表：

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
租赁设备期末数量（台）	26, 222	23, 944	18, 248	9, 625
年化可供出租的设备数量（台）	25, 631	22, 530	14, 796	8, 392
场内物流设备租赁收入（万元）	30, 037. 97	56, 539. 76	39, 826. 83	24, 961. 10
场内物流设备租赁收入/年化可供出租的设备数量（万元/台）	2. 34	2. 51	2. 69	2. 97

注：2020 年 1-6 月场内物流设备租赁收入/年化可供出租的设备数量已年化处理。

用于租赁的场内物流设备数量在报告期内处于动态变化中，因此以年化可供出租的设备数量进行分析更为准确。由上表可见，公司场内物流设备租赁收入持续增长，其变动趋势与年化可供出租的设备数量一致，但场内物流设备租赁收入的增长速度要慢于年化可供出租的设备数量，主要系出租率下降及租赁

单价下降所致。

出租率下降是公司为了能够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，保证在库设备的规模保持在合理的水平，近年来通过采购、融资租赁和并购获取大量设备造成的，属于租赁业务发展的合理趋势。

报告期内，公司年化实际在租设备数量与场内物流设备租赁业务收入增长的匹配关系如下表：

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
年化可供出租的设备数量（台）	25,631	22,530	14,796	8,392
出租率	78.93%	79.88%	84.03%	86.42%
年化实际在租的设备数量（台）	20,231	17,997	12,432	7,252
场内物流设备租赁收入（万元）	30,037.97	56,539.76	39,826.83	24,961.10
场内物流设备租赁收入/年化 实际在租的设备数量 （万元/台）	2.97	3.14	3.20	3.44

由上表可见，剔除出租率下降的影响后，租赁单价的下降导致场内物流设备租赁收入的增长速度仍慢于年化实际在租的设备数量。

报告期内，公司场内物流设备平均租赁单价有所下降，主要是由于租赁设备的产地、类型以及客户需求变动导致，也与公司给予大型物流业客户价格优惠、适当作出租赁价格调整安排有关。关于租赁单价下降的具体原因，请参见“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务销售单价和数量变动情况及其对主营业务收入的影响分析”之“1）场内物流设备租赁”。

综合分析，场内物流设备租赁业务收入持续增长的趋势与用于租赁的场内物流设备数量增长一致，但租赁业务收入增长速度要慢于设备数量增长速度。”

（二）结合发行人场内物流设备租赁管理能力以及出租率下降趋势，披露发行人场内物流租赁收入是否具有持续增长能力

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、主营业务收入变动分析”之“1）场内物流设备租赁收入”中补充披露如下：

“(2) 公司场内物流设备租赁收入具有持续增长能力

作为国内叉车租赁行业的先行者之一，公司具备远超同行业的资产管理能力：2020年10月，发行人以当时29,006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，截至本招股说明书签署日，发行人叉车可出租规模已突破3万台。公司卓越的资产管理能力源于领先的物联网技术与信息技术应用。公司通过“物联网+IT”的资产管理模式，可对广泛分布在全国各地、超过2万台场内物流租赁设备进行“1对1”的数字化、标准化管理，智能化地为客户匹配个性化综合服务方案，实现设备规模化管理。在此基础上，公司依托于实时准确的数据采集，监测设备及其部件的运行状态，实现设备全生命周期的状态记录和追踪，确保设备安全运行，并进一步主动地开展预测性维护和管理，实现设备高效率管理。

除了卓越的资产管理能力外，公司在供应链、品牌及优质客户资源、服务网络等方面也形成了竞争优势，这些竞争优势能够帮助公司不断扩大市场份额，巩固行业龙头地位。

报告期内，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%，呈下降趋势。但短期内出租率下降是公司为了能够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，保证在库设备的规模保持在合理的水平，近年来通过采购、融资租赁和并购获取大量设备造成的，属于租赁业务发展的合理趋势。出租率的下降，并未导致公司租赁业务量的减少，报告期各期公司租赁业务量分别为87,027.03台*月、149,187.60台*月、215,960.43台*月和121,381.90台*月，保持快速增长态势。

即使未来随着公司租赁设备规模进一步扩张，短期内设备出租率可能略微下滑，但在现代物流业大力发展带动场内物流设备需求不断增长、租赁模式逐步替代传统的设备购置模式的大背景下，预计国内叉车租赁市场需求将持续扩大，租赁渗透率将逐步提升，公司作为龙头公司将充分获益，公司的租赁业务量将保持快速增长，带动公司场内物流设备租赁收入持续增长。

综上分析，公司场内物流设备租赁收入具有持续增长能力。”

三、补充披露场内物流设备配件销售的具体配件种类，配件销售单价、销售数量及销售收入

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务销售单价和数量变动情况及其对主营业务收入的影响分析”之“4）场内物流设备配件销售”中补充披露如下：

“（1）场内物流设备配件销售的具体配件种类，配件销售单价、销售数量及销售收入

场内物流设备配件销售的具体配件种类众多，涉及电池、起动机、发电机、电机、后桥散件、灯具、齿轮泵等数十种。

报告期内，公司场内物流设备配件销售的主要配件销售单价、销售数量和销售收入情况如下：

2020 年 1-6 月

项目	销售收入 (万元)	销售数量 (个、件等)	销售单价 (元/个、件等)	占场内物流设备 配件销售收入 比例
电池	309.60	1,185.00	2,612.68	6.68%
起动机、发电机、 电机	297.62	8,671.00	343.23	6.42%
后桥散件	243.46	193,032.00	12.61	5.25%
齿轮泵	209.52	4,978.00	420.90	4.52%
缸套组件	168.29	33,315.00	50.51	3.63%
水泵、风扇	168.13	22,395.00	75.08	3.63%
灯具	157.43	53,996.00	29.16	3.40%
缸盖	148.31	1,299.00	1,141.69	3.20%
制动器	136.58	19,961.00	68.42	2.95%
水箱	133.35	3,266.00	408.31	2.88%
合计	1,972.29	342,098.00	57.65	42.56%

2019 年度

项目	销售收入 (万元)	销售数量 (个、件等)	销售单价 (元/个、件等)	占场内物流设备 配件销售收入 比例
电池	1,010.12	3,416.00	2,957.02	8.40%
起动机、发电机、 电机	816.07	22,050.00	370.10	6.79%
后桥散件	626.58	452,465.00	13.85	5.21%
齿轮泵	475.45	11,145.00	426.61	3.95%
缸套组件	467.82	84,210.00	55.55	3.89%
水泵、风扇	313.60	50,464.00	62.14	2.61%
灯具	497.66	152,115.00	32.72	4.14%
缸盖	379.50	2,989.00	1,269.67	3.16%
制动器	329.80	46,106.00	71.53	2.74%
水箱	392.55	7,834.00	501.09	3.27%
合计	5,309.14	832,794.00	63.75	44.16%

2018 年度

项目	销售收入 (万元)	销售数量 (个、件等)	销售单价 (元/个、件等)	占场内物流设备 配件销售收入 比例
电池	517.29	1,102.00	4,694.11	4.87%
起动机、发电机、 电机	761.43	19,726.00	386.01	7.17%
后桥散件	600.91	413,726.00	14.52	5.66%
齿轮泵	503.19	10,455.00	481.29	4.74%
缸套组件	374.42	68,319.00	54.80	3.53%
水泵、风扇	372.86	45,864.00	81.30	3.51%
灯具	684.13	168,258.00	40.66	6.44%
缸盖	358.22	2,903.00	1,233.95	3.37%
制动器	376.82	49,323.00	76.40	3.55%
水箱	402.91	7,434.00	541.98	3.79%
合计	4,952.17	787,110.00	62.92	46.63%

2017 年度

项目	销售收入 (万元)	销售数量 (个、件等)	销售单价 (元/个、件等)	占场内物流设备 配件销售收入 比例
电池	162.44	260.00	6,247.68	1.53%

项目	销售收入 (万元)	销售数量 (个、件等)	销售单价 (元/个、件等)	占场内物流设备 配件销售收入 比例
起动机、发电机、 电机	557.85	16,938.00	329.35	5.26%
后桥散件	516.56	336,307.00	15.36	4.87%
齿轮泵	508.04	10,828.00	469.19	4.79%
缸套组件	390.09	79,173.60	49.27	3.68%
水泵、风扇	393.04	54,708.00	71.84	3.70%
灯具	620.63	182,686.00	33.97	5.85%
缸盖	371.03	3,648.00	1,017.07	3.50%
制动器	340.14	46,899.50	72.53	3.21%
水箱	395.54	8,279.00	477.76	3.73%
合计	4,255.36	739,727.10	57.53	40.10%

”

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、通过查阅协会网站、研究报告、同行业可比公司官网等，尝试获取发行人市场份额、同行业可比公司租赁单价数据；访谈发行人相关业务负责人，了解场内物流设备租赁业务市场竞争格局，以及发行人场内物流设备租赁单价未来变动趋势，分析是否会对发行人未来业绩产生重大不利影响；

2、获取报告期各期发行人租赁业务收入明细、租赁资产台账，分析场内物流租赁业务收入与用于租赁的场内物流设备数量的匹配关系；访谈发行人总经理和资产中心负责人，查阅行业杂志，了解发行人场内物流设备租赁管理能力，以及出租率下降的原因及影响，结合发行人所处的行业环境及发行人的市场竞争地位，分析发行人场内物流租赁收入是否具有持续增长能力；

3、获取发行人报告期各期场内物流设备配件销售明细构成，访谈配件相关业务负责人，了解场内物流设备配件销售的具体配件种类，并复核报告期各期各类场内物流设备配件销售单价、销售数量及销售收入情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、短期内，发行人场内物流设备平均租赁单价可能会继续下降，但从长期来看，发行人场内物流设备租赁单价不会持续下降，也不会对发行人未来业绩产生重大不利影响；

2、场内物流设备租赁业务收入持续增长的趋势与用于租赁的场内物流设备数量增长一致，但租赁业务收入增长速度要慢于设备数量增长速度；发行人场内物流设备租赁收入具有持续增长能力；

3、发行人已补充披露场内物流设备配件销售的具体配件种类、配件销售单价、销售数量及销售收入。

问题 10

10. 关于场内物流设备维修收入。审核问询回复显示，报告期内，公司场内物流设备维修收入分别为 12,410.71 万元、12,541.09 万元、11,601.45 万元和 4,656.82 万元。场内物流设备维修按服务类型可分为单次故障修复、定期保养、菜单式维修承包；场内物流设备维修业务在服务结束，公司与客户对账后确认收入。

请发行人：

（1）结合与场内物流设备维修各服务类型主要客户的服务合同，补充披露场内物流设备维修各项业务的具体业务流程，完成维修服务的依据和标准，收入确认的具体依据；

（2）补充说明报告期内各项维修业务前五名客户的销售金额及占比。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

【补充信息披露】

一、结合与场内物流设备维修各服务类型主要客户的服务合同，补充披露场内物流设备维修各项业务的具体业务流程，完成维修服务的依据和标准，收入确认的具体依据

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期内采用的重要会计政策及会计估计”之“（十八）收入”之“6、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”针对上述情况补充披露如下：

“场内物流设备维修各项业务的具体业务流程如下：

1) 单次故障修复

关键节点	业务流程
客户需求	客户持有叉车临时性出现故障，客户主动向公司描述叉车的故障情况并提出服务需求
公司报价	公司根据客户设备故障情况制定维修方案，并据此报价
提供服务	客户对维修方案和报价确认后，公司维修人员对客户叉车进行维修。服务结束后，客户对公司该次维修服务进行现场确认，并在维修单上签字
收入确认	公司依据客户签字确认的维修单按月与客户进行对账，经双方对账确认无误后公司确认收入

2) 定期保养

关键节点	业务流程
客户需求	客户持有一定数量的叉车，通过公司主动接洽或客户主动向公司提出定期保养需求的方式，客户预先对叉车未来一定时期的维护保养的需求进行规划
公司报价	公司根据客户持有叉车的数量、型号、工况、车况等为客户制定定期保养方案，并据此报价
签订合同	公司与客户签订定期保养合同，合同中约定服务内容、指定车辆、服务期间、收费标准、保养频次、结算方式、双方的权利义务等事项
定期维护保养	在服务期内，公司按照合同约定的保养频次及服务内容对客户持有的叉车进行定期维护保养。保养结束后客户对该次定期保养进行确认，并在维修单上签字
收入确认	公司依据客户签字确认的维修单以及合同约定的价格与客户进行对账，经双方对账确认无误后公司确认收入

3) 菜单式维修承包

关键节点	业务流程
客户需求	客户持有一定数量的叉车通过公司主动接洽或客户主动提出的方式，客户预先对叉车未来一定时期的维护、维修的需求进行规划

关键节点	业务流程
公司报价	公司根据客户持有叉车的数量、型号、工况、车况等为客户制定维修承包方案，并据此报价
签订合同	公司与客户签订菜单式保养合同，合同中约定服务内容、指定车辆，服务期间、收费标准、服务质量、结算方式、双方的权利义务等事项
定期维护保养、实时维修	公司维修人员对客户叉车进行维护管理，按照合同约定对叉车进行定期维护保养；同时若叉车在日常使用中出现故障时，需随时提供维修服务，并开具维修服务单给客户签字确认
收入确认	依据与客户签订的合同，以及当期服务叉车的数量按月与客户对账，经双方对账确认无误后确认收入

完成维修服务的依据和标准，收入确认的具体依据如下：

项目	单次故障修复	定期保养	菜单式维修承包
完成维修服务的依据	客户签字确定的维修单	客户签字确定的维修单	客户签字确定的维修单
完成维修服务的标准	单次故障修复，并经客户验收合格	叉车日常基础维护，并经客户验收合格	保障叉车全面正常使用，实时响应客户报修需求，并经客户验收合格
收入确认依据	维修单和经客户签字确认的对账单	合同、维修单和经客户签字确认的对账单	合同、维修单和经客户签字确认的对账单

”

【分析与说明】

二、补充说明报告期内各项维修业务前五名客户的销售金额及占比

报告期内，公司各项维修业务前五名客户的销售金额及占比如下：

（一）单次故障修复

2020 年 1-6 月

单位：万元

序号	客户名称	销售收入	占维修收入比例
1	广东宏宇集团有限公司	124.09	2.66%
2	亚太森博（广东）纸业有限公司	105.09	2.26%
3	三一重工股份有限公司	66.26	1.42%
4	富华工程机械（香港）有限公司	61.54	1.32%
5	美的集团股份有限公司	50.16	1.08%
合计		407.14	8.74%

2019 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售收入	占维修收入比例
1	广东宏宇集团有限公司	251.94	2.17%
2	杭州娃哈哈集团有限公司	231.23	1.99%
3	三一重工股份有限公司	148.07	1.28%
4	富华工程机械（香港）有限公司	120.97	1.04%
5	亚太森博（广东）纸业有限公司	119.72	1.03%
合计		871.93	7.52%

2018 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售收入	占维修收入比例
1	广东宏宇集团有限公司	257.35	2.05%
2	亚太森博（广东）纸业有限公司	219.76	1.75%
3	三一重工股份有限公司	195.50	1.56%
4	富华工程机械（香港）有限公司	169.67	1.35%
5	广东格兰仕集团有限公司	165.03	1.32%
合计		1,007.32	8.03%

2017 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售收入	占维修收入比例
1	亚太森博（广东）纸业有限公司	243.99	1.97%
2	华润雪花啤酒（中国）投资有限公司	238.59	1.92%
3	广东格兰仕集团有限公司	187.98	1.51%
4	广东宏宇集团有限公司	148.84	1.20%
5	普利司通（中国）投资有限公司	124.42	1.00%
合计		943.83	7.60%

(二) 定期保养

2020 年 1-6 月

单位：万元

序号	客户名称	销售收入	占维修收入比例
1	百事食品（中国）有限公司武汉分厂	6.91	0.15%
2	杭州德邦货运代理有限公司	3.64	0.08%

序号	客户名称	销售收入	占维修收入比例
3	佛山科海意诺陶瓷科技有限公司	2.59	0.06%
4	成都亨通光通信有限公司	2.55	0.05%
5	广州安通林汽车配件有限公司	1.79	0.04%
合计		17.48	0.38%

2019 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售收入	占维修收入比例
1	百事食品（中国）有限公司武汉分厂	19.14	0.16%
2	常州星宇车灯股份有限公司	17.49	0.15%
3	杭州德邦货运代理有限公司	6.95	0.06%
4	沈阳盈好机械有限公司	6.52	0.06%
5	巴特勒（天津）有限公司	5.38	0.05%
合计		55.48	0.48%

2018 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售收入	占维修收入比例
1	百事食品（中国）有限公司武汉分厂	7.97	0.06%
2	成都亨通光通信有限公司	6.32	0.05%
3	佛山市华辉电源线材有限公司	3.63	0.03%
4	利民（番禺南沙）电器发展有限公司	3.12	0.02%
5	郑州红忠宝金属加工有限公司	2.83	0.02%
合计		23.87	0.19%

2017 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售收入	占维修收入比例
1	百事食品（中国）有限公司武汉分厂	16.09	0.13%
2	成都双流新宁捷通物流有限公司	6.37	0.05%
3	苏州市世嘉科技股份有限公司	5.59	0.05%
4	上海新祥叉车配件有限公司	5.52	0.04%
5	苏州爱康薄膜新材料有限公司	5.28	0.04%
合计		38.85	0.31%

该类客户一般与发行人签订定期保养框架协议，各年度的收入情况要视当年

发行人为客户提供的定期保养规模大小而定。各年客户需要定期保养的叉车数量存在一定的波动，造成部分客户维修收入的波动。同时，报告期内客户的定期保养金额均较小，导致前五大客户波动较大。

（三）菜单式维修承包

2020 年 1-6 月

单位：万元

序号	客户名称	销售收入	占维修收入比例
1	比亚迪股份有限公司	204.36	4.39%
2	东莞德永佳纺织制衣有限公司	90.60	1.95%
3	台湾玻璃中国控股有限公司	71.53	1.54%
4	四川力庆仓储有限公司	39.50	0.85%
5	天津立中集团股份有限公司	36.62	0.79%
合计		442.61	9.50%

2019 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售收入	占维修收入比例
1	比亚迪股份有限公司	266.82	2.30%
2	东莞德永佳纺织制衣有限公司	217.93	1.88%
3	台湾玻璃中国控股有限公司	160.57	1.38%
4	天津立中集团股份有限公司	118.17	1.02%
5	无锡小天鹅股份有限公司	98.42	0.85%
合计		861.90	7.43%

2018 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售收入	占维修收入比例
1	东莞德永佳纺织制衣有限公司	228.06	1.82%
2	台湾玻璃中国控股有限公司	165.73	1.32%
3	天津立中集团股份有限公司	138.98	1.11%
4	江苏爱康科技股份有限公司	85.65	0.68%
5	河北晨阳工贸集团有限公司	83.98	0.67%
合计		702.39	5.60%

2017 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售收入	占维修收入比例
1	东莞德永佳纺织制衣有限公司	207.79	1.67%
2	台湾玻璃中国控股有限公司	179.02	1.44%
3	天津立中集团股份有限公司	136.97	1.10%
4	江苏爱康科技股份有限公司	86.53	0.70%
5	江门市明星纸业有限公司	71.86	0.58%
合计		682.17	5.50%

【中介机构核查情况】**一、核查程序**

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅场内物流设备维修各服务类型主要客户的服务合同，并对销售及收款循环实施穿行测试，了解各服务类型的收入确认依据；访谈公司财务总监、维修业务负责人，了解各服务类型的具体业务流程，以及账务处理流程；

2、获取场内物流设备维修业务各服务类型销售明细，复核前五名客户的销售金额及占比数据。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人场内物流设备维修各项业务完成维修服务的依据和标准明确，收入确认的具体依据符合企业会计准则的规定。

问题 11

11. 关于二手整车。审核问询回复显示，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。

请发行人补充披露：

(1) 销售二手整车的来源、金额及占比，公司是否销售用于出租的场内物流设备，是否销售公司报废车辆，相关的会计处理方式；

(2) 报告期内二手整车采购数量、采购单价，二手整车采购单价与非二手整车采购单价的差异原因及合理性；报告期内二手整车主要供应商与非二手整车供应商之间的差异；

(3) 报告期内二手整车和非二手整车的销售数量、销售金额及占比，二手整车和非二手整车销售毛利率的差异原因及合理性；二手整车销售客户与非二手整车销售客户之间的差异；

(4) 报告期内二手整车和非二手整车租赁数量、租赁金额及占比，二手整车和非二手整车租赁毛利率的差异原因及合理性；二手整车租赁客户与非二手整车租赁客户之间的差异；

(5) 报告期内二手整车销售金额与以二手设备交易为主营的贸易型客户向公司采购二手设备金额之间的关系；客户向公司购买二手整车的原因及合理性；

(6) 销售二手整车的权属，是否属于融资租入设备，融资租赁借款利息是否已支付完毕，具体的会计处理方式；

(7) 客户采购二手整车的付款方式，是否存在分期支付情形。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

【补充信息披露】

一、销售二手整车的来源、金额及占比，公司是否销售用于出租的场内物流设备，是否销售公司报废车辆，相关的会计处理方式

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“(一) 发行人主要服务规模及价格情况”之“3、场内物流设备销售”中补充披露如下：

“1) 场内物流设备销售中二手整车的销售情况

(1) 销售二手整车的来源、金额及占比，公司是否销售用于出租的场内物

流设备，是否销售公司报废车辆，相关的会计处理方式

公司销售二手整车的来源主要有两种情形：①公司向合作的客户购买其持有的二手整车：公司在与客户开展业务的过程中，客户需要处置自持的二手整车，由于公司为专业的场内物流设备运营商，该类客户向公司提出出售意愿，公司通过自有团队对二手整车进行整体评估后，向其采购二手整车用于销售至其他有需求的客户；②公司用于出租的租赁设备：一方面公司购买的少数冷门品牌设备，在维修时的配件通用性较低而导致维修成本较高；另一方面公司运营管理的部分租赁设备由于车龄较长及使用工况等问题，如果继续对外出租，后续维修频率可能较高，会影响客户体验感。公司往往会选择将上述叉车对外销售。

根据销售二手整车的来源，其对应销售金额及占场内物流设备销售比例如下：

单位：万元

二手整车销售来源	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	销售额	比例	销售额	比例	销售额	比例	销售额	比例
原用于出租的设备	231.48	5.56%	717.62	8.06%	573.67	5.71%	268.36	2.83%
外购二手车	70.16	1.68%	47.41	0.53%	93.82	0.93%	15.30	0.16%
合 计	301.64	7.24%	765.03	8.59%	667.49	6.64%	283.65	2.99%

由上表可见，公司销售二手整车的总体销售金额占场内物流设备销售收入的比重较低。同时，销售二手整车的主要来源于公司闲置的租赁资产，公司专门外购二手整车用于销售的占比较低。

公司所运营管理的租赁资产规模较大，在公司运营管理的部分租赁设备由于车龄较长及使用工况等问题，如果继续对外出租，后续维修频率可能较高，会影响客户体验感，公司往往会选择将该租赁设备对外销售。同时，销售二手整车也是公司运营租赁资产的重要退出通道。因此，报告期内公司存在销售用于出租的场内物流设备的情形，但销售的该类设备均属于可正常使用的叉车，故不存在销售公司报废车辆的情形。

相关的会计处理方式如下：

①销售外购的二手整车，确认主营业务收入，结转主营业务成本：

借：银行存款/应收账款

贷：主营业务收入

应交税费-应交增值税（销项税额）

借：主营业务成本

贷：存货

②销售原用于出租的设备，先将相关资产按账面净值先结转至存货，再确认主营业务收入，结转主营业务成本：

借：存货

固定资产-累计折旧

贷：固定资产

借：银行存款/应收账款

贷：主营业务收入

应交税费-应交增值税（销项税额）

借：主营业务成本

贷：存货”

二、报告期内二手整车采购数量、采购单价，二手整车采购单价与非二手整车采购单价的差异原因及合理性；报告期内二手整车主要供应商与非二手整车供应商之间的差异

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（一）发行人采购情况”之“1、场内物流设备采购情况及价格变动趋势”之“3）二手整车采购情况”中补充披露如下：

“（4）报告期内二手整车采购数量、采购单价，二手整车采购单价与非二手整车采购单价的差异原因及合理性；报告期内二手整车主要供应商与非二手整车供应商之间的差异

①报告期内二手整车采购数量、采购单价，二手整车采购单价与非二手整

车采购单价的差异原因及合理性

报告期内二手整车与非二手整车的采购数量、采购单价情况如下：

单位：元/台

年度	类别	二手整车		非二手整车		采购单价差异情况	
		数量	采购单价	数量	采购单价	单价差异	差异率
2020 年 1-6 月	仓储车	14	17,753.81	938	21,679.59	3,925.78	18.11%
	内燃车	171	27,326.84	420	87,371.47	60,044.63	68.72%
	平衡重电动车	64	31,766.75	303	94,376.45	62,609.70	66.34%
	前移式电动车	32	78,042.04	67	142,483.95	82,359.07	57.80%
	新能源	289	32,341.49	956	74,169.81	41,828.32	56.40%
2019 年度	仓储车	195	17,890.82	1,495	25,737.72	7,846.90	30.49%
	内燃车	35	19,615.93	680	80,329.28	60,713.35	75.58%
	平衡重电动车	43	56,031.50	720	108,041.99	52,010.49	48.14%
	前移式电动车	64	84,000.49	183	139,430.54	55,430.05	39.75%
	新能源	4	42,000.00	3,373	66,569.24	24,569.24	36.91%
2018 年度	仓储车	622	19,070.53	2,000	30,110.74	11,040.21	36.67%
	内燃车	132	39,884.95	753	89,006.23	49,121.28	55.19%
	平衡重电动车	165	62,670.53	1,170	90,783.07	28,112.54	30.97%
	前移式电动车	205	77,282.21	192	136,351.66	59,069.45	43.32%
	新能源	-	-	2,629	70,671.28	-	-
2017 年度	仓储车	242	12,553.86	2,306	26,496.73	13,942.87	52.62%
	内燃车	7	48,794.87	623	80,027.42	31,232.55	39.03%
	平衡重电动车	242	72,725.08	721	97,624.47	24,899.39	25.51%
	前移式电动车	143	66,818.33	163	124,252.03	57,433.70	46.22%
	新能源	8	47,545.43	536	81,031.25	33,485.82	41.32%

注 1：由于手拉车具有单价低、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-仓储车采购数据不包含手拉车相关数据。

注 2：采购单价差异=非二手整车采购单价-二手整车采购单价；采购单价差异率=采购单价差异/非二手整车采购单价。

由于二手整车成新率低，因此二手整车的采购单价均低于非二手整车，符合商业逻辑，具备合理性。

②报告期内二手整车主要供应商与非二手整车供应商之间的差异

报告期各期，公司二手整车前五大供应商情况如下：

供应商名称	采购内容	成立时间	注册资本	主要业务及产品	是否与公司存在关联关系
上承（厦门）机电设备有限公司	二手叉车	2005 年 2 月	1,000 万元人民币	其他机械设备及电子产品批发；贸易代理；经营各类商品和技术的进出口；计算机及通讯设备租赁	否
百世物流科技(中国)有限公司	二手叉车	2008 年 4 月	28,300 万美元	为国内外企业提供综合供应链设计和物流服务	否
雷励（上海）融资租赁有限公司	二手叉车	2015 年 11 月	20,000 万元人民币	融资租赁业务；租赁业务；向国内外购买租赁财产；租赁财产的残值处理及维修	否
厦门先领进出口有限公司	二手叉车	2006 年 8 月	110 万元人民币	经营各类商品和技术的进出口；贸易代理；其他机械设备及电子产品批发；其他机械和设备修理业；其他未列明的机械与设备租赁	否
上海壹米滴答快运有限公司	二手叉车	2005 年 8 月	60,000 万元人民币	货物运输代理，搬运装卸服务，供应链管理，仓储服务	否
广东中虎新能源动力有限公司	二手叉车	2016 年 10 月	5,000 万港元	研发、生产、销售：机械设备、五金交电、普通机械、电器机械及器械；电子元器件、纺织品的批发、零售；电气机械和器材制造	否
通力轮胎有限公司	二手叉车	2014 年 1 月	120,000 万元人民币	生产销售全钢子午线轮胎、半钢子午线轮胎；非自产子午线轮胎的批发代销（拍卖除外）	否
天合光能股份有限公司	二手叉车	1997 年 12 月	206,802.64 万元人民币	太阳能光伏电站设备制造、太阳能光伏电站设备及系统装置安装；多晶铸锭、单晶硅棒、硅片、太阳能电池片、光伏组件的制造	否
伟轮叉车（东莞）有限公司	二手叉车	1995 年 12 月	1,200 万港元	叉车机械设备、物料搬运设备及其周边产品、仓储自动化设备及其零配件、蓄电池和充电机配套的销售	否
广州市金鸿裕物流有限公司	二手叉车	2012 年 5 月	2,000 万元人民币	商品批发贸易（许可审批类商品除外）；其他仓储业（不含原油、成品油仓储、燃气仓储、危险品仓储）；装卸搬运；机械设备租赁；场地租赁（不含仓储）；道路货物运输；货物专用运输（集装箱）	否
东莞骏成纸业业有限公司	二手叉车	2002 年 8 月	1,504 万港元	生产和销售纸类制品（纸板、纸箱），以上产品不含印刷工序。从事道路普通货物运输业务	否

供应商名称	采购内容	成立时间	注册资本	主要业务及产品	是否与公司存在关联关系
益海（石家庄）粮油工业有限公司	二手叉车	2006 年 1 月	24,800 万元人民币	粮食、食用植物油料（含花生、棉籽、大豆、菜籽、葵花籽、芝麻）收购及深加工，相关产品的仓储、中转，生产食用油的包装材料、生产食品添加剂氮气	否
上海博铭物流设备有限公司	二手叉车	2008 年 12 月	50 万元人民币	物流设备、叉车、机械设备、机电设备、五金交电、包装材料、建筑材料的销售，叉车设备的租赁	否
孩子王儿童用品股份有限公司	二手叉车	2012 年 6 月	97,909.33 万元人民币	图书、报刊批发零售；预包装食品（含冷藏冷冻食品）、散装食品（含冷藏冷冻食品）销售；其他婴幼儿配方食品销售；保健食品销售；婴幼儿配方乳粉销售；医疗器械（一类、二类）的销售；母婴用品、儿童用品、玩具的研发与销售；服装设计与销售；化妆品销售	否
中山市众宏机械设备有限公司	二手叉车	2015 年 6 月	500 万元人民币	智能技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；制造、销售：智能设备	否
昆山力钧叉车有限公司	二手叉车	2018 年 3 月 12 日	100 万元人民币	叉车、机电设备、液压起重设备、机械设备设计、销售及上门维修；从事货物及技术的进出口业务	否

注：由于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。

报告期各期，公司非二手整车前五大供应商情况如下：

供应商名称	采购内容	成立时间	注册资本	主要业务及产品	是否与公司存在关联关系
韶关比亚迪实业有限公司	非二手整车及配件	2009 年 11 月	3,000 万元人民币	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
杭叉集团股份有限公司	非二手整车及配件	2003 年 5 月	86,639.59 万元人民币	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	否
安徽合力股份有限公司	非二手整车及配件	1993 年 9 月	74,018.08 万元人民币	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

供应商名称	采购内容	成立时间	注册资本	主要业务及产品	是否与公司存在关联关系
上海海斯特叉车制造有限公司	非二手整车及配件	1997 年 12 月	1,906.78 万美元	生产、研究、开发与设计各类叉车、物料输送设备及零部件	否
安徽梯易优叉车有限公司	非二手整车及配件	2014 年 6 月	1,500 万元人民币	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
三菱物捷仕叉车(上海)有限公司	非二手整车及配件	1998 年 3 月	340 万美元	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	非二手整车及配件	2003 年 4 月	133 万美元	叉车整车销售、租赁，以及零部件销售	否
菱重叉车(上海)有限公司	非二手整车及配件	2004 年 3 月	250 万美元	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	否

由上可见，公司二手整车主要供应商与非二手整车主要供应商之间存在差异，二手整车供应商主要为优享+客户以及二手整车贸易商为主，而非二手整车主要供应商为整车厂商或其经销商。”

三、报告期内二手整车和非二手整车的销售数量、销售金额及占比，二手整车和非二手整车销售毛利率的差异原因及合理性；二手整车销售客户与非二手整车销售客户之间的差异

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）发行人主要服务规模及价格情况”之“3、场内物流设备销售”中补充披露如下：

“1）场内物流设备销售中二手整车的销售情况

.....

（2）报告期内二手整车和非二手整车的销售数量、销售金额及占比，二手整车和非二手整车销售毛利率的差异原因及合理性；二手整车销售客户与非二手整车销售客户之间的差异

①报告期内二手整车和非二手整车的销售数量、销售金额及占比，二手整车和非二手整车销售毛利率的差异原因及合理性

报告期内二手整车与非二手整车的销售数量、销售金额及占比、销售毛利率情况如下：

年度	类别	销售数量 (台)	销售金额 (万元)	金额占比	毛利率
2020 年 1-6 月	非二手整车	3,301	3,864.36	92.76%	23.56%
	二手整车	145	301.64	7.24%	19.58%
	小计	3,446	4,166.00	100.00%	23.27%
2019 年度	非二手整车	10,228	8,138.35	91.41%	21.96%
	二手整车	833	765.03	8.59%	10.57%
	小计	11,061	8,903.37	100.00%	20.98%
2018 年度	非二手整车	5,866	9,381.05	93.36%	19.54%
	二手整车	280	667.49	6.64%	15.58%
	小计	6,146	10,048.54	100.00%	19.28%
2017 年度	非二手整车	3,093	9,206.37	97.01%	23.38%
	二手整车	187	283.65	2.99%	13.66%
	小计	3,280	9,490.02	100.00%	23.09%

二手整车销售毛利率低于非二手整车，主要系所针对的客户群体、设备结

构存在一定差异所致：二手整车客户主要系场内物流设备贸易商，其采购二手整车主要用于对外销售，因此对价格较为敏感，且采购的二手整车多以国产品牌的叉车为主，因此毛利率低于非二手整车；而非二手整车客户主要系以自用为目的的物流及供应链公司和制造业公司，该类客户对车型的需求较为广泛，但叉车并非该类客户的主要生产工具，因此，对价格的敏感程度较低，销售毛利率较高。另外，二手整车的成新率低于非二手整车，故而利润空间也小于二手整车。

综上，二手整车和非二手整车销售毛利率存在一定差异是合理的。

②二手整车销售客户与非二手整车销售客户之间的差异

报告期各期，公司二手整车销售主要客户情况如下：

客户名称	销售内容	成立时间	注册资本	主要业务及产品	是否与公司存在关联关系
上海梯西埃姆叉车销售有限公司	二手叉车	2000年5月	1,000万元人民币	叉车租赁、销售、叉车维修、配件供应	否
安徽合力股份有限公司	二手叉车	1993年9月	74,018.08万元	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
鲁正明	二手叉车	个人	个人	二手设备销售	否
圣戈班管道系统有限公司	二手叉车	1997年12月	150,426.25万元人民币	生产、加工、销售各种球墨铸铁管、铸铁管、管件、金属材料、金属制品及新型建筑材料和其他产品以提供完整的管道系统	否
大连之星叉车有限公司	二手叉车	2007年4月	500万元人民币	叉车及零配件、工程机械及配件、纸张、音响器材、电器电料、五金交电、服装百货、化工原料（易燃易爆危险品除外）、金属材料、建筑装饰材料销售；机械电器设备维修；叉车租赁；社会经济咨询、国内一般贸易、货物进出口、技术进出口	否
上海旺展叉车有限公司	二手叉车	2006年10月	500万元人民币	叉车、工程机械设备及配件、汽车配件、建筑装潢材料、电器产品的批发、零售，叉车、工程机械设备租赁、维修、保养	否
美科斯机械设备(广州)有限公司	二手叉车	2018年1月	400万元人民币	连续搬运设备制造；物料搬运设备零部件制造；机械设备租赁；装卸搬运设备租赁；通用机械设备销售；专用设备销售；工矿工程机械修理；电气机械设备销售	否
天津市鑫台日机械设备销售有限公司	二手叉车	2015年7月	100万元人民币	机械设备销售、维修、租赁；物流设备、电子设备、液压设备、叉车、电瓶车、叉车配件、汽车配件、汽车装俱、建筑材料、厨房设备、装饰装修材料、办公用品、体育用品、酒店用品、针纺织品、皮革制品、服装、旅游用品、日用百货、化工产品（危险化学品及易制毒品除外）、轮胎、通讯器材、五金交电批发兼零售；二手车销售；汽车租赁	否

客户名称	销售内容	成立时间	注册资本	主要业务及产品	是否与公司存在关联关系
霸州市霸州镇林源叉车销售中心	二手叉车	2015年1月	-	销售叉车及叉车配件、仓储设备；叉车出租、租赁、售后服务，货物运输、工程机械设备租赁，叉车及工程机械设备维修、仓储服务（危险化学品除外）；劳务服务；销售：环保设备、机电设备、五金交电、清洁用品、五金制品、塑料制品、建筑装饰材料	否
上海奔举机械设备有限公司	二手叉车	2015年7月	100万元人民币	机械设备及配件、机电设备、五金交电、金属制品、日用百货销售；自有机设备租赁（除金融租赁），机械设备、机电设备维修	否
上海臻智叉车服务有限公司	二手叉车	2003年1月	3,600万人民币	机械设备、叉车、电瓶的租赁服务；电瓶维修；叉车配件、叉车的销售；物流方案设计；汽车销售及租赁	是
成都国力机械设备有限公司	二手叉车	2017年7月	100万元人民币	机械设备销售、租赁及技术服务；叉车销售、租赁、维修；叉车配件销售	否
四川合叉工程机械有限公司	二手叉车	2012年7月	100万元人民币	销售：建筑工程用机械、叉车及配件；租赁：建筑工程用机械、叉车；机械设备上门维修	否
李红生	二手叉车	个人	个人	二手设备销售	否
沈阳东谷机电设备商贸有限公司	二手叉车	2011年11月	500万元人民币	机械电子设备、风力发电机配件、电浆电池、自动化设备、仓储设备销售、安装、售后服务及技术咨询；办公用品、叉车、起重设备、五金工具、机械零部件、化工产品、劳保用品、钢材、木材销售；机械设备租赁	否

注：上海臻智叉车服务有限公司为公司关联方

报告期各期，公司非二手整车销售主要客户情况如下：

客户名称	销售内容	成立时间	注册资本	主要业务及产品	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	非二手叉车	2001 年 7 月	3,500.00 万元人民币	普通货运、仓储、物流服务	否
杭州贝咖实业有限公司	非二手叉车	2019 年 8 月	2,150.54 万元人民币	母婴用品制造、销售；玩具、动漫及游艺用品销售、批发	否
苏宁易购集团股份有限公司苏宁采购中心	非二手叉车	2004 年 12 月	未公开	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	非二手叉车	2010 年 9 月	1,000.00 万元人民币	劳务派遣；人力搬运、起重搬运、装卸服务；仓储服务	否
安徽徽鸟物流运输有限公司	非二手叉车	2017 年 12 月	2,000.00 万元人民币	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
百世物流科技（中国）有限公司	非二手叉车	2008 年 4 月	28,300.00 万美元	为国内外企业提供综合供应链设计和物流服务	否
上海山勤电子科技有限公司	非二手叉车	2013 年 1 月	550 万元人民币	从事电子科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务，太阳能设备，电子元件，电子设备销售	否
上海安能聚创供应链管理有限公司	非二手叉车	2015 年 6 月	36,6991.49 万元人民币	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
永臻科技（常州）有限公司	非二手叉车	2016 年 8 月	10,000.00 万元人民币	从事新型轻量化镁铝合金材料研发和生产	否
华润怡宝饮料（长沙）有限公司	非二手叉车	2012 年 10 月	2,000.00 万美元	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	非二手叉车	2015 年 2 月	41,438.00 万元人民币	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

客户名称	销售内容	成立时间	注册资本	主要业务及产品	是否与公司存在关联关系
富华工程机械（香港）有限公司	非二手叉车	2007 年 9 月	5,800.00 万美元	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
广东新会港国际货运码头有限公司	非二手叉车	1999 年 2 月	5,000.00 万元人民币	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
亚太森博（广东）纸业有限公司	非二手叉车	2002 年 11 月	40,027.91 万美元	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
维斯塔斯风力技术（中国）有限公司	非二手叉车	2005 年 6 月	13,364.00 万美元	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
广东宏宇集团有限公司	非二手叉车	1997 年 6 月	100,000.00 万元人民币	房地产项目开发与建筑材料生产销售	否

由上表可见，二手整车销售客户以贸易类公司为主，而非二手整车销售客户以物流及供应链公司和制造业公司为主。”

四、报告期内二手整车和非二手整车租赁数量、租赁金额及占比，二手整车和非二手整车租赁毛利率的差异原因及合理性；二手整车租赁客户与非二手整车租赁客户之间的差异

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）发行人主要服务规模及价格情况”之“1、场内物流设备租赁”中补充披露如下：

“4）报告期内二手整车和非二手整车租赁数量、租赁金额及占比，二手整车和非二手整车租赁毛利率的差异原因及合理性；二手整车租赁客户与非二手整车租赁客户之间的差异

（1）报告期内二手整车和非二手整车租赁数量、租赁金额及占比，二手整车和非二手整车租赁毛利率的差异原因及合理性

报告期内二手整车和非二手整车租赁数量、租赁金额及占比、毛利率情况如下：

年度	类别	租赁数量 (台*月)	租赁金额 (万元)	金额占比	毛利率
2020年1-6月	非二手整车	113,097.93	27,957.56	93.07%	36.73%
	二手整车	8,283.97	2,080.41	6.93%	36.01%
	小计	121,381.90	30,037.97	100.00%	36.68%
2019年度	非二手整车	198,080.80	52,049.06	92.06%	41.87%
	二手整车	17,879.63	4,490.70	7.94%	40.63%
	小计	215,960.43	56,539.76	100.00%	41.77%
2018年度	非二手整车	135,554.97	36,377.80	91.34%	46.67%
	二手整车	13,632.63	3,449.03	8.66%	44.72%
	小计	149,187.60	39,826.83	100.00%	46.50%
2017年度	非二手整车	83,315.00	23,976.32	96.05%	46.58%
	二手整车	3,712.03	984.77	3.95%	43.22%
	小计	87,027.03	24,961.10	100.00%	46.44%

由于公司2016年才开始大规模增加租赁资产，所以报告期初非二手整车成新率较高，平均维修成本较低。而二手车使用年限较长，平均维修成本较高，导致报告前期非二手整车毛利率高于二手整车。随着非二手整车使用年限逐步

增加，其维修成本也逐步增加，导致后期的非二手整车毛利率与二手整车逐渐趋同。因此，二手整车和非二手整车租赁毛利率的差异是合理的。

(2) 二手整车租赁客户与非二手整车租赁客户之间的差异

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下频繁制动，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。而且，从客户角度看，非二手整车只要使用过即为旧车，与二手整车并无差别。

在租赁业务开展过程中，公司根据客户的行业属性和具体租赁需求，结合使用场景、作业工况、使用强度等方面，为客户匹配合适的叉车，一般不会对二手整车和非二手整车作特别区分。部分客户在特殊情景下基于自身需求会指定租赁非二手整车，但在其他情景下也会租赁二手整车，因此，公司主要客户均存在同时租赁二手整车与非二手整车的情况。

综上，二手整车租赁客户与非二手整车租赁客户之间不存在差异。”

五、报告期内二手整车销售金额与以二手设备交易为主营的贸易型客户向公司采购二手设备金额之间的关系；客户向公司购买二手整车的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）发行人主要服务规模及价格情况”之“3、场内物流设备销售”中补充披露如下：

“1）场内物流设备销售中二手整车的销售情况

.....

（3）报告期内二手整车销售金额与以二手设备交易为主营的贸易型客户向公司采购二手设备金额之间的关系；客户向公司购买二手整车的原因及合理性

①报告期内二手整车销售金额与以二手设备交易为主营的贸易型客户向公司采购二手设备金额之间的关系

报告期内，公司二手整车销售按客户类型划分情况如下：

单位：万元

客户类别		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
贸易类公司	从事二手设备交易为主营的贸易商	70.67	23.43%	209.46	27.38%	113.74	17.04%	11.99	4.23%
	其他贸易类客户	217.04	71.95%	466.83	61.02%	286.92	42.98%	191.17	67.40%
	小计	287.71	95.38%	676.29	88.40%	400.66	60.02%	203.16	71.62%
非贸易类公司		13.93	4.62%	88.74	11.60%	266.83	39.98%	80.49	28.38%
合计		301.64	100.00%	765.03	100.00%	667.49	100.00%	283.65	100.00%

注：其他贸易类公司包括公司同行和其他非以二手车为主营的贸易商

由上表可见，报告期内公司销售二手整车总体金额较小，其中向从事二手设备交易为主营的贸易型客户销售二手整车金额占比较低。

②客户向公司购买二手整车的原因及合理性

报告期内，公司销售二手整车的客户分为贸易类公司和非贸易类公司。其向公司购买二手整车的原因分别如下：

A. 贸易类公司

贸易类公司分为以二手设备交易为主营的贸易商和其他贸易类客户。以二手设备交易为主营的贸易商专业从事二手设备回收，其采购二手整车在进行简单维修翻新后再对外销售；其他贸易类客户包括公司同行和其他非以二手车为主营的贸易商，该类客户销售的设备以非二手整车为主，二手整车的占比较小，仅在下游客户订单的情况下，综合考虑采购渠道和采购成本等因素，会采购少量二手整车销售给客户。

B. 非贸易类公司

非贸易类公司主要系制造业公司和物流及供应链公司，其往往出于成本效益及叉车使用频率等情况综合考量，需要少量二手叉车自用。报告期内，公司该类业务销售额相对较小。

综上所述，客户向公司购买二手整车符合商业逻辑，是合理的。”

六、销售二手整车的权属，是否属于融资租入设备，融资租赁借款利息是否已支付完毕，具体的会计处理方式

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）发行人主要服务规模及价格情况”之“3、场内物流设备销售”中补充披露如下：

“1）场内物流设备销售中二手整车的销售情况

.....

（4）销售二手整车的权属，是否属于融资租入设备，融资租赁借款利息是否已支付完毕，具体的会计处理方式

二手整车销售时，其权属均不属于融资租入设备。因此，不涉及支付融资租赁借款利息，也不涉及额外的会计处理。”

七、客户采购二手整车的付款方式，是否存在分期支付情形

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）发行人主要服务规模及价格情况”之“3、场内物流设备销售”中补充披露如下：

“1）场内物流设备销售中二手整车的销售情况

.....

（5）客户采购二手整车的付款方式，是否存在分期支付情形

采购二手整车的客户分为贸易类公司和非贸易类公司。针对贸易类公司，一般采用“预付款+月结”方式结算，针对金额小且频率低的非贸易类公司，一般采用现款方式结算。因此，客户采购二手整车的付款方式，不存在分期支付情形。”

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内的采购明细表、销售明细表以及租赁资产清单，同时访谈发行人设备业务相关负责人、财务总监，了解其销售二手整车的来源，是否存在销售用于出租的场内物流设备，是否销售公司报废车辆及相关会计处理；

2、访谈发行人采购部门负责人，查阅报告期内的采购明细表，对比分析二手整车采购数量、采购单价，二手整车采购单价与非二手整车采购单价差异原因及合理性，了解报告期内二手整车主要供应商与非二手整车供应商之间的差异情况；

3、访谈发行人设备业务相关负责人，查阅报告期内的场内物流设备销售明细表，对比分析报告期内二手整车和非二手整车的销售数量、销售金额及占比，二手整车和非二手整车销售毛利率的差异原因及合理性，了解二手整车销售客户与非二手整车销售客户之间的差异；

4、访谈发行人租赁业务负责人，查阅报告期内的场内物流设备租赁明细表，对比分析报告期内二手整车和非二手整车租赁数量、租赁金额及占比，二手整车和非二手整车租赁毛利率的差异原因及合理性，了解二手整车租赁客户与非二手整车租赁客户之间的差异；

5、访谈发行人设备业务相关负责人，查阅报告期内的场内物流设备销售明细表，对比分析报告期内二手整车销售金额与以二手设备交易为主营的贸易型客户向发行人采购二手设备金额之间的关系，了解客户向发行人购买二手整车的原因及合理性；

6、访谈发行人设备业务相关负责人、融资部总监、财务总监，核查部分二手整车的抵押状况，了解销售二手整车的权属，是否属于融资租入设备，融资租赁借款利息是否已支付完毕，具体的会计处理方式；

7、访谈发行人设备业务相关负责人及财务总监，并查阅财务明细账和相关销售合同，了解客户采购二手整车的付款方式，是否存在分期支付情形。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人存在销售用于出租的场内物流设备，但对外销售二手整车均属于

能正常使用的叉车，不存在销售公司报废车辆的情形；

2、发行人二手整车因成新率较低，其采购单价低于非二手整车，具备合理性；二手整车供应商主要为优享+客户以及二手整车贸易商为主，而非二手整车主要供应商为整车厂商或其经销商；

3、二手整车销售毛利率低于非二手整车，主要系所针对的客户群体、设备结构存在一定差异所致，具有合理性；二手整车销售客户以贸易类公司为主，而非二手整车销售客户以物流及供应链公司和制造业公司为主；

4、二手整车的租赁金额及占比远低于非二手整车；二手整车租赁毛利率略低于非二手整车，但差异逐渐缩小，主要系受维修成本影响，具有合理性；二手整车租赁客户与非二手整车租赁客户之间不存在差异；

5、报告期内二手整车销售金额包括以二手设备交易为主营的贸易型客户向公司采购二手设备金额。客户向发行人购买二手整车用于对外销售或自用，符合商业逻辑，具备合理性；

6、二手整车销售时，其权属均不属于融资租入设备，不涉及支付融资租赁借款利息，也不涉及额外的会计处理；

7、客户采购二手整车的付款方式一般为“预付款+月结”或现款支付，不存在分期支付情形。

问题 12

12. 关于二手配件。审核问询回复显示，报告期内发行人与主要配件贸易商存在二手场内物流设备配件的交易。

请发行人补充披露：

（1）二手场内物流设备配件的采购及回收方式，报告期内场内物流配件中二手配件的采购金额及占比、销售金额及占比，采购及销售变动的主要原因；二手配件的类别，各类别配件的采购金额及占比、销售金额及占比；

（2）报告期内二手场内物流设备配件采购单价、销售单价、销售毛利率与非二手设备配件采购单价、销售单价、销售毛利率的差异，差异原因及合理性；报告期内二手场内物流设备配件主要客户、供应商与非二手设备配件主要客户、

供应商之间的差异；

(3) 主要客户采购二手配件的用途，发行人销售二手配件的原因及合理性，与贸易类客户回收公司废旧配件金额之间的关系。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

【补充信息披露】

一、二手场内物流设备配件的采购及回收方式，报告期内场内物流配件中二手配件的采购金额及占比、销售金额及占比，采购及销售变动的主要原因；二手配件的类别，各类别配件的采购金额及占比、销售金额及占比

(一) 二手场内物流设备配件的采购及回收方式，报告期内场内物流配件中二手配件的采购金额及占比、销售金额及占比，采购及销售变动的主要原因

关于二手场内物流设备配件的采购及回收方式，报告期内场内物流配件中二手配件的采购金额及占比，采购变动的主要原因，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“(一) 发行人采购情况”之“2、主要配件及物料采购情况及价格变化趋势”中补充披露如下：

“2) 二手配件采购情况

(1) 二手场内物流设备配件的采购及回收方式

公司采购的配件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。不同于整车，配件一般单位价值较小，再利用价值不高，为了保证维修保养质量和销售的配件产品质量，公司在日常业务经营过程中，一般不会采购及回收二手配件，只有在以下两种特定的情况下，公司会从客户处回收二手配件：

①维修更新电池

电池不同于其他配件，旧电池可能具备回收再利用价值，一般由专门的再生资源企业进行回收处理。公司在开展维修业务、为客户更新电池时，会协助部分客户处置更换的旧电池。

②回收冗余配件

部分场内物流设备维修业务客户，因维修服务模式由单次故障修复或定期保养转为菜单式维修承包，或者转为场内物流设备租赁业务客户，后续设备维修保养使用的配件由公司提供，导致其前期自行采购的配件冗余。基于服务客户考虑，公司会应部分客户要求回收冗余的配件。一般回收的冗余配件以电池为主。

(2) 场内物流配件中二手配件的采购金额及占比，采购变动的主要原因

报告期内，公司场内物流配件中二手配件的采购金额及占比如下：

单位：万元

年度	二手配件采购金额	占配件采购总额的比例
2020 年 1-6 月	0.34	0.00%
2019 年度	4.02	0.02%
2018 年度	3.60	0.02%
2017 年度	2.79	0.01%

由上表可见，报告期内，公司场内物流配件中二手配件的采购金额很小，几乎可以忽略不计，各期采购变动与协助客户处置更换的旧电池以及回收客户冗余配件的规模有关。”

关于报告期内场内物流配件中二手配件的销售金额及占比，销售变动的主要原因，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）发行人主要服务规模及价格情况”之“4、场内物流设备配件销售”中补充披露如下：

“1) 场内物流设备配件销售中二手配件的销售情况

.....

(2) 二手配件的销售金额及占比，销售变动的主要原因

报告期内，公司场内物流配件中二手配件的销售金额及占比如下：

单位：万元

年度	二手配件销售金额	占配件销售总额的比例
2020 年 1-6 月	280.28	6.05%
2019 年度	995.69	8.28%

年度	二手配件销售金额	占配件销售总额的比例
2018 年度	319.84	3.01%
2017 年度	56.58	0.53%

报告期各期公司销售的二手配件绝大部分是用于租赁的场内物流设备在维修保养时更换的废旧电池。最近三年，公司场内物流配件中二手配件的销售金额及占比逐年大幅增加，主要系公司从 2015 年下半年开始大力发展租赁业务，2016 年、2017 年购置较多使用铅酸电池的传统电动车，铅酸电池的更换周期一般为 2-3 年，因此在 2018 年、2019 年出现需要集中更新和处置废旧电池的情况。最近一期，公司场内物流配件中二手配件的销售金额及占比有所下降，主要是因为：1) 2018 年以来，公司顺应行业趋势和客户需求，扩充的场内物流设备以新能源车为主，新能源电池的使用寿命可维持 8-10 年，更换周期较长；2) 为了降低设备快速扩充带来的投资资金压力，公司 2019 年开始增加通过经营租赁方式获取电池组，用于租赁的场内物流设备中，使用经营租赁电池组的数量明显增加，导致需要处置的自有废旧电池减少。”

（二）二手配件的类别，各类别配件的采购金额及占比、销售金额及占比

关于采购二手配件的类别，各类别配件的采购金额及占比，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（一）发行人采购情况”之“2、主要配件及物料采购情况及价格变化趋势”中补充披露如下：

“2）二手配件采购情况

.....

（3）采购二手配件的类别，各类别配件的采购金额及占比

回收的二手配件类别以电池为主，还有少量变矩器、刹车总泵、控制器等其他配件物料。

报告期内，公司各类别二手配件的采购金额及占比如下：

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
电池	0.34	100.00%	4.02	100.00%	3.60	100.00%	1.97	70.36%
其他	-	-	-	-	-	-	0.83	29.64%
合计	0.34	100.00%	4.02	100.00%	3.60	100.00%	2.79	100.00%

注：其他包括变矩器、刹车总泵、控制器、灯具、滤芯等，采购金额较小，均未超过 3,000 元，因此未一一列示。”

关于销售二手配件的类别，各类别配件的销售金额及占比，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）发行人主要服务规模及价格情况”之“4、场内物流设备配件销售”中补充披露如下：

“1）场内物流设备配件销售中二手配件的销售情况

.....

（3）销售二手配件的类别，各类别配件的销售金额及占比

销售的二手配件类别绝大部分是电池，还有少量的充电机。

报告期内，公司各类别二手配件销售金额及占比如下：

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
电池	280.28	100.00%	989.77	99.41%	319.84	100.00%	56.13	99.20%
充电机	-	-	5.92	0.59%	-	-	0.45	0.80%
合计	280.28	100.00%	995.69	100.00%	319.84	100.00%	56.58	100.00%

”

二、报告期内二手场内物流设备配件采购单价、销售单价、销售毛利率与非二手设备配件采购单价、销售单价、销售毛利率的差异，差异原因及合理性；报告期内二手场内物流设备配件主要客户、供应商与非二手设备配件主要客户、供应商之间的差异

（一）报告期内二手场内物流设备配件采购单价、销售单价、销售毛利率与非二手设备配件采购单价、销售单价、销售毛利率的差异，差异原因及合理性

关于报告期内二手场内物流设备配件采购单价与非二手设备配件采购单价的差异，差异原因及合理性，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（一）发行人采购情况”之“2、主要配件及物料采购情况及价格变化趋势”中补充披露如下：

“2）二手配件采购情况

.....

（4）二手场内物流设备配件采购单价与非二手设备配件采购单价的差异，差异原因及合理性

报告期内，二手场内物流设备配件采购单价与非二手设备配件采购单价对比如下：

2020 年 1-6 月

单位：元/组、个

配件类别	平均采购价格			
	二手配件	非二手配件	差异	差异率
电池	3,362.83	2,018.02	-1,344.81	-66.64%

2019 年度

单位：元/组、个

配件类别	平均采购价格			
	二手配件	非二手配件	差异	差异率
电池	3,650.84	2,560.44	-1,090.40	-42.59%

2018 年度

单位：元/组、个

配件类别	平均采购价格			
	二手配件	非二手配件	差异	差异率
电池	2,767.83	4,449.07	1,681.24	37.79%

2017 年度

单位：元/组、个

配件类别	平均采购价格			
	二手配件	非二手配件	差异	差异率
电池	2,184.23	5,646.18	3,461.94	61.31%

注：差异率=(非二手配件平均采购价格-二手配件平均采购价格)/非二手配件平均采购价格

*100%。

一般二手配件的采购价格低于非二手配件，因此，2017年、2018年，二手电池的采购价格明显低于非二手电池，符合实际情况。但2019年和2020年1-6月，非二手电池采购价格低于二手电池，主要是因为回收的二手电池均系旧电池组，而采购的非二手配件中均价较低的电池单体、启动电池较多，拉低了非二手电池的采购价格，例如：2019年，电池单体和启动电池采购量合计14,330个，数量占比超过70%，而采购均价仅为552.14元/个，2020年1-6月，骆驼牌启动电池采购量为5,080个，数量占比超过50%，而采购均价仅为736.60元/个。”

关于报告期内二手场内物流设备配件销售单价、销售毛利率与非二手设备配件销售单价、销售毛利率的差异，差异原因及合理性，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）发行人主要服务规模及价格情况”之“4、场内物流设备配件销售”中补充披露如下：

“1）场内物流设备配件销售中二手配件的销售情况

.....

（4）二手场内物流设备配件销售单价、销售毛利率与非二手设备配件销售单价、销售毛利率的差异，差异原因及合理性

报告期内，二手场内物流设备配件销售单价与非二手设备配件销售单价对比如下：

2020年1-6月

单位：元/组

配件类别	平均销售价格			
	二手配件	非二手配件	差异	差异率
电池	2,414.12	12,218.05	9,803.93	80.24%

2019年度

单位：元/组、台

配件类别	平均销售价格			
	二手配件	非二手配件	差异	差异率
电池	2,912.80	11,303.88	8,391.07	74.23%

配件类别	平均销售价格			
	二手配件	非二手配件	差异	差异率
充电机	278.05	4,385.40	4,107.35	93.66%

2018 年度

单位：元/组

配件类别	平均销售价格			
	二手配件	非二手配件	差异	差异率
电池	3,220.90	18,115.20	14,894.30	82.22%

2017 年度

单位：元/组、台

配件类别	平均销售价格			
	二手配件	非二手配件	差异	差异率
电池	2,938.81	15,407.02	12,468.22	80.93%
充电机	753.88	2,007.09	1,253.22	62.44%

注：差异率=(非二手配件平均销售价格-二手配件平均销售价格)/非二手配件平均销售价格*100%。

从上表可见，二手配件的销售价格明显低于非二手配件，主要是因为二手配件一般为维修保养更换的旧电池和旧充电机，单位价值较低，该差异符合实际情况。

报告期内，二手场内物流设备配件销售毛利率与非二手设备配件销售毛利率对比如下：

2020 年 1-6 月

配件类别	销售毛利率		
	二手配件	非二手配件	差异
电池	6.56%	23.79%	17.23%

2019 年度

配件类别	销售毛利率		
	二手配件	非二手配件	差异
电池	10.05%	21.25%	11.20%
充电机	18.50%	32.03%	13.53%

2018 年度

配件类别	销售毛利率		
	二手配件	非二手配件	差异
电池	9.39%	29.22%	19.83%

2017 年度

配件类别	销售毛利率		
	二手配件	非二手配件	差异
电池	2.56%	22.96%	21.04%
充电机	35.05%	24.74%	-10.30%

从上表可见，大部分二手配件的销售毛利率低于非二手配件，主要是因为二手配件一般为维修保养更换的旧电池和旧充电机，由再生资源企业进行回收处理，该类业务毛利率较低。2017 年，二手充电机的销售毛利率高于非二手充电机，主要是二手充电机的销售收入很小，不到 5000 元，而其中向青岛任鹏远商贸有限公司销售了一台 48V/80A 的大功率二手充电机，该充电机销售毛利率高达 68.13%，拉高了当期二手充电机的销售毛利率。”

（二）报告期内二手场内物流设备配件主要客户、供应商与非二手设备配件主要客户、供应商之间的差异

关于报告期内二手场内物流设备配件主要客户与非二手设备配件主要客户之间的差异，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）发行人主要服务规模及价格情况”之“4、场内物流设备配件销售”中补充披露如下：

“1）场内物流设备配件销售中二手配件的销售情况

.....

（5）报告期内二手场内物流设备配件主要客户与非二手设备配件主要客户之间的差异

报告期内，二手场内物流设备配件主要客户情况如下：

序号	客户名称	销售内容	成立时间	注册资本	主营业务及产品	是否与公司存在关联关系
1	江苏富华环保科技有限公司	二手电池	2016年10月24日	1,500万元	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
2	泰州市环泰再生资源有限公司	二手电池	2015年10月13日	2,000万元	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(不含危险品)销售	否
3	安徽钰景再生资源科技有限公司	二手电池	2015年7月13日	500万元	再生物资回收利用技术研究、开发及成果转让; 生产性废旧金属、废旧蓄电池、废旧家用电器、电子产品和三类废旧物资回收、分拣、销售	否
4	广州市利臻再生资源回收有限公司	二手电池	2016年3月16日	500万元	再生物资回收与批发; 机械配件批发、零售; 商品批发、零售贸易	否
5	马鞍山瑞德资源再生利用科技有限公司	二手电池	2016年9月28日	500万元	资源再生利用科技研发, 环境工程设计咨询; 电池销售	否
6	无锡圣涌环保科技有限公司	二手电池	2015年5月11日	2,000万元	废铅酸电池的研发、收集、储存; 废锂电池的收集、储存; 电池销售	否
7	滁州享恒物资回收有限公司	二手电池	2017年2月10日	100万元	废旧物资回收及销售; 废电瓶回收及销售; 普通货物运输	否
8	同日科技(北京)有限公司	二手充电机	1999年2月8日	666万元	各类蓄电池充电机的研发、生产和销售	否
9	青岛任鹏远商贸有限公司	二手充电机	2014年3月6日	50万元	叉车销售、维修; 叉车租赁; 批发、零售: 轮胎、润滑油、叉车配件	否

从上表可见, 报告期内二手场内物流设备配件主要客户大部分为回收处理废旧电池的再生资源企业, 而公司的非二手场内物流设备配件客户主要为重要出口代理商华富得、安徽轻工以及 Helmar Incorporated、BA Equipment Co., Ltd.、Comercio E Transportes Cts Silva Ltda 等境外配件贸易商。由于公司销售的配件绝大部分是非二手配件, 二手配件的销售额较小, 因此, 非二手配件的主要客户基本上是配件销售的主要客户, 关于公司配件销售的主要客户,

详见招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“(二) 报告期各期主要客户情况”之“4、报告期各期场内物流设备配件销售业务主要客户情况”之“1) 报告期各期场内物流设备配件销售业务前五大客户”。

关于报告期内二手场内物流设备配件主要供应商与非二手设备配件主要供应商之间的差异，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“(一) 发行人采购情况”之“2、主要配件及物料采购情况及价格变化趋势”中补充披露如下：

“2) 二手配件采购情况

.....

(5) 报告期内二手场内物流设备配件主要供应商与非二手设备配件主要供应商之间的差异

报告期内，二手场内物流设备配件主要供应商情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	成立时间	注册资本	主营业务及产品	是否与公司存在关联关系
1	本田金属技术（佛山）有限公司	二手电池	2006 年 3 月 17 日	580 万美元	设计、生产和销售汽车、摩托车用以及通信设备等其它用轻合金锻造、铸造部件及其模具、夹具、检具以及提供售后服务	否
2	广州艾帕克汽车配件有限公司	二手电池	2001 年 10 月 25 日	3,400 万美元	汽车零部件及配件制造（不含汽车发动机制造）；模具制造；销售本公司生产的产品	否
3	珠海海壹水产饲料有限公司	二手电池	2003 年 12 月 1 日	1,000 万元	水产饲料的生产、销售；农副产品收购	否
4	卡斯马星乔瑞汽车系统（杭州）有限公司	二手电池	2013 年 6 月 24 日	16,000 万元	制造、加工：汽机车零部件、工模、夹、检具等金属制品 批发零售：汽机车零部件，工模、夹、检具，金属制品	否

序号	供应商名称	采购内容	成立时间	注册资本	主营业务及产品	是否与公司存在关联关系
5	银禧工程塑料（东莞）有限公司	二手电池	2002 年 9 月 19 日	22,400 万元	生产和销售工程塑料	否
6	南昌中富容器有限公司	二手电池	2008 年 8 月 26 日	2,000 万元	聚酯瓶、饮料产品的其他包装物（印刷品除外）、饮料【瓶（桶）装饮用水类（饮用纯净水、其他饮用水）】制造、销售	否
7	天津立中车轮有限公司	二手变矩器、刹车总泵、控制器等	2006 年 11 月 30 日	74,644 万元	汽车、摩托车用铸锻毛坯件、铝合金车轮及相关配件的制造和销售	否
8	天纳克汽车工业（广州）有限公司	二手电池	2010 年 3 月 15 日	300 万美元	汽车零部件及配件制造（不含汽车发动机制造）；销售本公司生产的产品	否

从上表可见，报告期内二手场内物流设备配件主要供应商均为公司的客户，公司通过维修更新电池或回收冗余配件的方式向其采购二手配件，而公司的非二手场内物流设备配件供应商主要为安徽和鼎机电设备有限公司、卡斯卡特（厦门）叉车属具有限公司等配件厂商。由于公司基本上只采购非二手配件，采购二手配件的金额非常小，几乎可以忽略不计，因此，非二手配件的主要供应商即为配件采购的主要供应商，关于公司配件采购的主要供应商，详见招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（二）报告期各期发行人主要供应商情况”之“5、报告期各期场内物流设备、配件前五大供应商的情况”之“2）场内物流设备配件采购”。

三、主要客户采购二手配件的用途，发行人销售二手配件的原因及合理性，与贸易类客户回收公司废旧配件金额之间的关系

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（一）发行人主要服务规模及价格情况”之“4、场内物流设备配件销售”中补充披露如下：

“1）场内物流设备配件销售中二手配件的销售情况

（1）主要客户采购二手配件的用途，发行人销售二手配件的原因及合理性，与贸易类客户回收公司废旧配件金额之间的关系

报告期各期公司销售的二手配件大部分是用于租赁的场内物流设备在维修保养时更换的旧电池。电池组不同于其他配件，旧电池可能具备回收再利用价值，一般由专门的再生资源企业进行回收处理，因此，公司二手配件的主要客户为泰州市环泰再生资源有限公司、无锡圣涌环保科技有限公司等再生资源企业，其采购公司的废旧电池进行处理和再利用。

报告期内，公司二手配件销售收入分别为 56.58 万元、319.84 万元、995.69 万元和 280.28 万元，其中，除了 2019 年向日科技（北京）有限公司销售二手充电机之外，均属于贸易类客户回收公司废旧配件，因此二手配件销售收入 2019 年略高于贸易类客户回收公司废旧配件金额，其他各期金额相等。”

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取报告期内二手场内物流设备配件的采购明细，查阅相关采购及回收合同或订单，并访谈采购部门负责人，了解采购的二手配件类别、采购及回收方式，复核场内物流配件中二手配件的采购金额及占比、各类别二手配件的采购金额及占比情况；获取报告期内二手场内物流设备配件的销售明细，查阅相关销售合同或订单，并访谈配件相关业务负责人，了解销售的二手配件类别，复核场内物流配件中二手配件的销售金额及占比、各类别二手配件的销售金额及占比情况；

2、获取报告期各期发行人场内物流设备配件的采购明细和销售明细，复核二手场内物流设备配件采购单价、销售单价、销售毛利率与非二手设备配件采购单价、销售单价、销售毛利率情况，并通过公开信息查阅二手配件主要客户、供应商的工商登记资料，访谈采购部门负责人和配件相关业务负责人，了解二手配件与非二手配件采购单价、销售单价和销售毛利率差异的原因及合理性，以及场内物流设备配件主要客户、供应商与非二手设备配件主要客户、供应商的差异情况；

3、访谈发行人配件相关业务负责人，了解主要客户采购二手配件的用途、发行人销售二手配件的原因及合理性，并实地走访或视频访谈部分二手配件客

户；复核二手配件销售收入与贸易类客户回收发行人废旧配件金额之间的关系。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、二手场内物流设备配件的采购及回收方式包括维修更新电池和回收冗余配件，报告期内场内物流配件中二手配件的采购金额及占比、销售金额及占比均较低，且大部分为维修更新的旧电池，因此，采购变动及销售变动主要与发行人维修更新电池的业务规模相关；

2、二手场内物流设备配件采购单价、销售单价、销售毛利率低于非二手设备配件采购单价、销售单价、销售毛利率，符合实际情况；二手场内物流设备配件主要客户为回收处理废旧电池的再生资源企业，非二手场内物流设备配件客户主要为出口代理商、境外配件贸易商；二手场内物流设备配件主要供应商均为发行人的客户，非二手场内物流设备配件供应商主要为配件厂商；

3、发行人销售的二手配件主要为维修更新的旧电池，主要客户为再生资源企业，客户采购该等二手配件用于再处理；二手配件销售收入 2019 年略高于贸易类客户回收公司废旧配件金额，其他各期金额相等。

问题 13

13. 关于主营业务成本。审核问询回复显示，场内物流设备采购金额包含用于租赁的整车及随车出租的配件。报告期内，公司场内物流设备租赁成本中经营租入成本分别为 2,251.14 万元、3,018.60 万元、4,271.59 万元和 2,292.40 万元，经营租入资产包括整车及配件。

请发行人：

(1) 补充披露报告期内场内物流设备采购中随车出租配件的金额及占比，未将随车出租配件计入采购配件总额的原因及合理性，随车出租配件的会计处理方式；

(2) 按配件采购业务用途补充披露报告期内配件采购的构成、金额及占比；

(3) 补充说明随车出租配件的采购途径、随车出租配件的用途，出租配件定价方式及会计处理方式；是否出租二手配件，与非二手配件定价方式是否存

在差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

【补充信息披露】

一、补充披露报告期内场内物流设备采购中随车出租配件的金额及占比，未将随车出租配件计入采购配件总额的原因及合理性，随车出租配件的会计处理方式

关于报告期内二手场内物流设备配件采购单价与非二手设备配件采购单价的差异，差异原因及合理性，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（一）发行人采购情况”之“2、主要配件及物料采购情况及价格变化趋势”中补充披露如下：

“3）随车出租配件采购情况及会计处理

（1）报告期内场内物流设备采购中随车出租配件的金额及占比

在场内物流设备租赁业务中，用于配合设备一并对外出租的较为大型的主要配件包括充电机、电池组、属具（货叉、纸箱夹、冰箱夹等）。除了备用电池以外，随车出租的大型配件是租赁设备配置的一部分，缺少随车配件的租赁设备无法独立运行，不能满足客户的具体租赁需求。随车出租的配件按照采购来源分为随车采购和单独采购，根据采购来源不同，其随车出租配件的金额及占比情况分别如下：

①随车采购

在采购设备时即有相应需求，连同设备一并向供应商采购，而且相关配件构成整体设备的必要组成部分，设备的采购金额已包含随车配件，金额无法单独从设备金额中拆分，故无法单独统计其配件的金额及占比。

②单独采购

公司在根据客户的实际需求采购设备时，公司从经济性考虑，分别向整车上游供应商和配件上游供应商分开采购设备和主要随车配件；或公司有所需车型的设备储备，但没有客户所需车型配备的主要配件，由此单独向上游供应商

采购所需配件，此类单独采购的随车出租配件的金额及占比情况如下：

单位：万元

配件类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
充电机	2.44	0.02%	20.16	0.09%	168.05	0.81%	426.49	2.11%
电池组	689.56	5.94%	2,539.85	10.81%	1,572.72	7.58%	1,953.97	9.68%
属具	469.43	4.04%	784.32	3.34%	1,155.00	5.56%	991.93	4.91%
小计	1,161.44	10.00%	3,344.33	14.23%	2,895.77	13.95%	3,372.39	16.70%
场内物流设备配件采购金额	11,616.32	100.00%	23,505.00	100.00%	20,759.51	100.00%	20,196.05	100.00%

(2) 未将随车出租配件计入采购配件总额的原因及合理性

在租赁业务开展中，结合客户所需搬运货物的重量、体积、形态、设备使用频率以及具体仓储环境和安全要求等不同需求，公司向客户提供整体场内物流设备出租的服务方案。具体为根据客户现场所需搬运货物的重量，选择对应吨位的车型；同时，根据客户货物的体积、形态，选择在设备上加装不同类型的属具，比如：货叉或抱夹；另外，对于租赁的电动叉车，原则上一台叉车匹配一组电池组，但针对叉车使用频率较高的客户，将会在此基础上加配一组电池组作为备用电池，由此形成场内物流设备附带附属配件的完整租赁方案。

针对随车出租的配件，根据客户不同阶段的差异化需求，其采购来源主要分为随车采购和单独采购。其中：随车采购的配件，由于其连同设备一并向供应商采购，构成整体设备的必要组成部分，设备的采购金额已包含随车配件，未单独计价，金额无法单独从设备金额中拆分，故未计入配件采购总额，而计入设备采购总额；而单独采购的配件，是与设备分开分别采购，在实际采购时已单独计价，由此单独采购的配件已包含在配件采购总额中。

综上所述，随车出租的配件中随车采购的配件未计入采购配件总额、单独采购的配件已计入采购配件总额是合理的。

(3) 随车出租配件的会计处理方式

随车出租配件分为随车采购、单独采购，会计处理方式分别如下：

①随车采购

针对随车采购的配件，由于其采购未能单独计价，由此与设备合并入账：

A. 采购入库

借：库存商品\整车

贷：应付账款

B. 存货转租赁同时新增资产

借：固定资产\整车

贷：库存商品\整车

. D. 计提折旧

借：主营业务成本\租赁折旧成本

贷：累计折旧\租赁资产类折旧\整车

②单独采购

针对单独采购的配件，其采购可单独计价，由此设备与配件分别入账，关于配件的会计处理如下：

A. 采购入库

借：库存商品\配件

贷：应付账款

B. 存货转租赁同时新增资产

借：固定资产\配件

贷：库存商品\配件

. D. 计提折旧

借：主营业务成本\租赁折旧成本

贷：累计折旧\租赁资产\配件”

二、按配件采购业务用途补充披露报告期内配件采购的构成、金额及占比

关于报告期内二手场内物流设备配件采购单价与非二手设备配件采购单价的差异，差异原因及合理性，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“（一）发行人采购情况”之“2、主要配件及物料采购情况及价格变化趋势”中补充披露如下：

“4）按配件采购业务用途划分的配件采购金额及占比情况

报告期内，配件采购业务用途分为用于销售及维修业务、租赁业务和库存备货，配件采购的金额构成具体如下：

单位：万元

采购用途	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
销售及维修业务	4,920.85	42.36%	9,194.81	39.12%	9,422.65	45.39%	9,830.18	48.67%
租赁业务	3,403.36	29.30%	7,059.01	30.03%	5,216.03	25.13%	5,051.97	25.01%
库存备货	3,292.11	28.34%	7,251.19	30.85%	6,120.83	29.48%	5,313.90	26.31%
合计	11,616.32	100.00%	23,505.00	100.00%	20,759.51	100.00%	20,196.05	100.00%

尽管公司在采购时对配件的用途进行了初步划分，但在日常业务开展过程中，基于各业务领用需求，配件的实际用途可能发生变化，存在最终用途与采购时初步划分的用途不同的情形。”

【分析与说明】

三、补充说明随车出租配件的采购途径、随车出租配件的用途，出租配件定价方式及会计处理方式；是否出租二手配件，与非二手配件定价方式是否存在差异

（一）随车出租配件的采购途径、随车出租配件的用途，出租配件定价方式及会计处理方式

1、随车出租配件的采购途径、随车出租配件的用途

报告期内，随车出租配件的采购途径可划分为向厂商或贸易商采购全新配件和经营租入，情况如下：

单位：万元

采购途径	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
向厂商、贸易商采购	1,161.44	3,344.33	2,895.77	3,372.39
经营租入	630.45	914.49	127.44	82.84
合计	1,791.89	4,258.82	3,023.21	3,455.23

报告期内，公司上游供应商主要是向厂商或贸易商进行采购。

在租赁业务开展中，结合客户所需搬运货物的重量、体积、形态、设备使用频率以及具体仓储环境和安全要求等不同需求，公司向客户提供整体场内物流设备出租的服务方案。随车出租配件主要为充电机、电池组、属具（货叉、纸箱夹、冰箱夹等），具体用途如下：

随车出租配件类别	用途
充电机、电池组	用于电动车，充电机与电池组配合使用，充电机为电池组充电，电池组为场内物流设备提供动力续航
属具（货叉、纸箱夹、冰箱夹等）	用于安装在场内物流设备门架上的叉货抓手。货叉是场内物流设备最常用的取物装置，货叉多为字母 L 形，货叉的水平段是叉放货物的工作部分，垂直段是支撑部分；纸箱夹主要用于造纸行业，比如搬运圆筒式的纸卷等；冰箱夹主要用于电器行业，比如搬运冰箱等

对于租赁的电动车，原则上一台设备匹配一组电池组，但针对设备使用频率较高的客户，将会在此基础上加配一组电池组作为备用电池，由此形成场内物流设备附带附属配件的完整租赁方案。另外，根据客户货物的体积、形态，选择在设备上加装不同类型的属具。

2、出租配件定价方式及会计处理方式

在场内物流设备租赁中，公司提供的是一套整体的叉车租赁服务，是以场内物流设备作为定价依据，场内物流设备租赁单价是包含随车出租配件的价值，故随车租赁的配件不单独计价。因此，不存在随车出租配件单独计价而确认收入的会计处理方式。

（二）是否出租二手配件，与非二手配件定价方式是否存在差异

报告期内，公司根据租赁业务的经营需要，向供应商采购全新的配件，未采购二手配件用于出租，故不存在差异情况。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人采购部门负责人、财务总监，查阅发行人随车出租配件采购明细表，复核报告期内场内物流设备采购中随车出租配件的金额及占比，了解未

将随车采购的随车出租配件计入采购配件总额的原因及合理性，以及随车出租配件的会计处理方式；

2、访谈发行人采购部门负责人、财务总监，查阅发行人报告期各期配件采购明细表，复核按配件采购业务用途划分的配件采购金额及占比数据；

3、访谈发行人采购部门负责人、租赁业务负责人和财务总监，查阅发行人随车出租配件采购明细表、租赁业务收入明细表，了解随车出租配件的采购途径、随车出租配件的用途、出租配件定价方式及会计处理方式，确定是否存在出租二手配件的情形。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人将单独采购的随车出租的配件计入采购配件总额，而未将随车一并采购的配件计入采购配件总额是合理的；

2、发行人已按配件采购业务用途补充披露报告期内配件采购的构成、金额及占比；

3、报告期内，发行人根据租赁业务的经营需要，向供应商采购全新的配件，未采购二手配件用于出租，故不存在差异情况。

问题 14

14. 关于毛利率。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%、36.87%和 34.22%，公司主营业务毛利率主要受主营业务结构、业务价格的调整、采购价格波动、客户类型及客户需求量等因素的影响。

请发行人：

(1) 补充披露报告期内场内物流设备租赁单位成本变动的原因及合理性；

(2) 补充说明报告期内场内物流设备销售贸易类客户、物流及供应链客户、制造业客户毛利率，不同类型客户毛利率差异及差异原因；

(3) 补充说明报告期内场内物流配件销售贸易类客户、非贸易类客户毛利率，境内客户、境外客户毛利率，不同类型客户毛利率差异及差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

【补充信息披露】

一、补充披露报告期内场内物流设备租赁单位成本变动的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）主营业务毛利及毛利率分析”之“2、毛利率变动分析”之“2）各分类业务毛利率变动原因分析”之“（1）场内物流设备租赁毛利率变动分析”中补充披露如下：

“报告期内，场内物流设备租赁单位成本分别为 1,536.08 元/台*月、1,428.10 元/台*月、1,524.56 元/台*月和 1,566.94 元/台*月。

2018 年场内物流设备租赁单位成本较 2017 年减少 7.03%，主要是因为：1）随着国家环保政策的推行，客户对新能源车的租赁需求明显提升，公司 2018 年通过购买或融资租赁获取大量用于租赁的国产新能源车，国产新能源车租赁数量占比从 9.22%提升至 17.56%，而新能源车折旧年限较长，单位折旧成本较低，同时随着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，采购价格有所下降，拉低了租赁业务平均单位折旧成本，导致当期单位折旧成本减少 5.31%；2）公司发展战略为自身持有并维护运营场内物流设备，因此自 2018 年以来公司主要选择通过融资租赁或自有资金购买方式取得场内物流设备，通过经营性租赁方式租入的场内物流设备相对较少，导致当期单位经营租入成本下降 21.78%。

2019 年场内物流设备租赁单位成本较 2018 年增加 6.75%，主要是因为公司通过直接采购、融资租赁和并购方式获取大量设备，租赁设备规模明显增加，在库设备数量也随之增加，导致出租率下降 4.15 个百分点，进而导致平均单位设备折旧成本增加超过 30%。

2020 年 1-6 月场内物流设备租赁单位成本与 2019 年相比变动不大。”

【分析与说明】

二、补充说明报告期内场内物流设备销售贸易类客户、物流及供应链客户、制造业客户毛利率，不同类型客户毛利率差异及差异原因

报告期内，公司场内物流设备销售业务不同类型客户毛利率及销售收入占比情况如下：

客户类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比
物流及供应链公司	18.92%	7.18%	21.37%	23.45%	17.73%	11.24%	23.93%	7.48%
制造业公司	23.35%	82.29%	21.95%	54.43%	18.85%	63.78%	21.76%	58.91%
贸易类公司	25.65%	10.53%	18.19%	22.12%	21.05%	24.99%	25.25%	33.61%
场内物流设备销售	23.27%	100.00%	20.98%	100.00%	19.28%	100.00%	23.09%	100.00%

公司场内物流设备销售业务涉及的产品类型众多，不仅受物流设备的品牌、型号、功能、吨位、动力类型及配置等产品自身特性影响，而且受不同行业、业务类型和作业环境的客户采购需求影响，因此，即使是同一类型客户，其毛利率在各期也存在小幅波动，但总体来看，除了 2020 年 1-6 月物流及供应链公司销售毛利率偏低外，报告期内不同类型客户毛利率之间的差异较小。

2020 年 1-6 月物流及供应链公司销售毛利率偏低，主要系受疫情影响，物流和供应链行业活跃度降低，客户设备采购需求明显减少，当期物流及供应链公司销售收入仅为 299.23 万元，远低于其他年度，而且客户采购的产品类型较少，集中于国产设备，其中，毛利率较低的国产仓储车、内燃车和平衡重电动车收入占比超过 70%，但平均毛利率仅为 14.54%，拉低了当期对物流及供应链公司的销售毛利率。

三、补充说明报告期内场内物流配件销售贸易类客户、非贸易类客户毛利率，境内客户、境外客户毛利率，不同类型客户毛利率差异及差异原因

报告期内，公司场内物流配件销售业务贸易类客户、非贸易类客户毛利率及销售收入占比情况如下：

客户类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比
贸易类公司	28.64%	93.03%	28.58%	96.81%	30.12%	96.59%	26.46%	98.10%
非贸易类公司	31.66%	6.97%	31.74%	3.19%	32.33%	3.41%	28.56%	1.90%
场内物流配件销售	28.85%	100.00%	28.68%	100.00%	30.20%	100.00%	26.50%	100.00%

报告期内，公司场内物流配件销售业务的客户绝大部分是贸易类公司。从上表可见，贸易类公司毛利率略低于非贸易类公司，主要是因为贸易类公司以对外销售型的配件贸易商为主，与非贸易类公司相比，该类企业采购数量较大，议价能力较强，因此公司对其的销售毛利率较低。

报告期内，公司场内物流配件销售业务境内客户、境外客户毛利率及销售收入占比情况如下：

销售地区	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比
境内客户	19.85%	15.18%	20.21%	18.24%	16.44%	13.34%	19.83%	13.95%
境外客户	30.46%	84.82%	30.57%	81.76%	32.32%	86.66%	27.58%	86.05%
场内物流配件销售	28.85%	100.00%	28.68%	100.00%	30.20%	100.00%	26.50%	100.00%

由上表可见，报告期内场内物流配件销售境外客户毛利率高于境内客户，主要系：1）我国是全球最大的场内物流设备配件生产国，境内配件市场供给相对充足，境内客户的议价能力较强，因此配件定价偏低，而境外市场配件需求刚性且分散、多样化，公司依靠多年的行业经验及完善的配件数据库，配件产品品类齐全，具备专业的客户服务能力，能够满足境外客户多样化的采购需求，因此配件外销存在一定的溢价；2）公司境内客户销售收入中包括向再生资源企业销售废旧电池产生的收入，各期处置废旧电池收入占境内客户销售收入的比例分别为 3.79%、22.58%、45.14%和 39.85%，而该类业务的毛利率较低，各期平均毛利率均不超过 11%，拉低了对境内客户销售的整体毛利率水平。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取报告期内场内物流设备租赁业务营业成本明细表，访谈发行人财务总监，了解单位成本变动的原因，分析是否合理；

2、获取报告期各期发行人场内物流设备销售明细，对不同类型客户的毛利率实施分析性程序，并访谈设备业务相关负责人，了解不同类型客户毛利率差异的原因；

3、获取报告期各期发行人场内物流设备配件销售明细，对贸易类客户、非贸易类客户毛利率，境内客户、境外客户客毛利率实施分析性程序，并访谈配件业务相关负责人，了解不同类型客户毛利率差异的原因。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内场内物流设备租赁单位成本变动与各期场内物流设备的产品结构、车源构成、出租率等因素有关，符合实际情况，具有合理性；

2、除了 2020 年 1-6 月因客户需求低迷且产品结构以低毛利率的国产设备为主，导致物流及供应链公司销售毛利率偏低外，报告期内不同类型客户毛利率之间的差异较小；

3、报告期内场内物流配件销售贸易类客户毛利率低于非贸易类客户，主要系贸易类客户议价能力较强所致；境内客户毛利率低于境外客户毛利率，主要系受境内外市场供求关系差异，以及处置废旧电池规模影响。

问题 15

15. 关于主要客户销售情况。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、15,553.33 万元和 7,835.53 万元，占当期销售收入比例分别为 24.56%、17.00%、17.47%和 18.01%。

审核问询回复显示，报告期各期场内物流设备租赁业务前五大客户销售收

入占营业收入比重分别为 12.01%、15.09%、15.92%和 17.41%；场内物流设备维修业务前五大客户销售收入占营业收入比重分别 1.84%、1.47%、1.27%和 1.37%；场内物流设备销售业务前五大客户销售收入占营业收入比重分别 5.97%、2.92%、1.61%和 2.07%；场内物流设备配件销售业务前五大客户销售收入占营业收入比重分别 12.92%、5.43%、3.54%和 3.34%。

客户未直接向供应商采购场内物流设备的原因：（1）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；（2）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。

请发行人：

（1）补充披露报告期各期场内物流设备租赁客户的数量变动情况，报告期各期终止合作客户的数量、占比及终止原因，客户变动是否对场内物流设备租赁业务产生不利影响；

（2）补充说明向场内物流设备销售客户提供的具体服务，相关服务的定价方式；结合公司场内物流设备销售价格和设备生产厂商的销售定价，说明客户未直接向设备生产厂商采购的原因及合理性，公司场内物流设备销售业务是否具有可持续性；

（3）补充说明场内物流设备配件境外销售的获客方式、客户订单金额分布情况、平均邮寄时间，公司场内物流设备配件境外销售是否具有可持续性、不可替代性；

（4）补充说明报告期内与佛山市华富得进出口贸易有限公司的具体合作方式，客户的获取方式及最终销售情况；报告期内的应收账款回款情况，是否存在通过放宽信用政策扩大销售情形。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并说明针对报告期内各项业务销售收入真实性执行的核查程序、核查范围、核查结论。

【回复】

【补充信息披露】

一、补充披露报告期各期场内物流设备租赁客户的数量变动情况，报告期各期终止合作客户的数量、占比及终止原因，客户变动是否对场内物流设备租赁业务产生不利影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的销售情况和主要客户”之“（三）报告期各期各业务主要客户情况”之“1、报告期各期场内物流设备租赁业务主要客户情况”补充披露如下：

“4）报告期各期场内物流设备租赁客户的数量变动情况，报告期各期终止合作客户的数量、占比及终止原因，客户变动是否对场内物流设备租赁业务产生不利影响

（1）报告期各期场内物流设备租赁客户的数量变动情况

经统计，报告期各期，场内物流设备租赁客户的数量变动情况如下：

项目	2017年度 (a)	2018年度				2019年度				2020年1-6月			
		相对于 2017 年终 止 (b)	存量 客户 (c=a-b)	新增 (d)	总数 (e=c+d)	相对于 2018 年终 止 (f)	存量 客户 (g=e-f)	新增 (h)	总数 (i=g+h)	相对于 2019 年终 止 (j)	存量 客户 (k=i-j)	新增 (l)	总数 (m= k+l)
租赁 客户 数量 (家)	1,915	539	1,376	1,447	2,823	713	2,110	1,309	3,419	983	2,436	945	3,381

注：客户数量统计口径为单个客户，下同。

2018-2019年，当期新增客户数量均大于终止客户数量。2020年1-6月份，新增客户数量略低于终止客户数量，主要原因在于，发行人租赁业务存在季节性特征，一般下半年为公司业务旺季，公司2020年下半年将能继续获得新客户。同时，一般公司上半年相对于上一年终止合作的客户中部分季节性客户半年将重新与发行人开展业务往来，导致发行人2020年全年终止合作客户数量降低。2020年1-11月，公司终止合作的客户数量为947家，新增客户数量为1,612家，新增客户数量大于终止合作客户数量。

（2）报告期各期设备租赁业务终止合作客户的数量、占比及终止原因

经统计，报告期各期，设备租赁业务终止合作客户的数量、占比情况如下：

单位：家

终止类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
短期租赁	412	226	132
因合同到期而终止合作	319	154	202
主动终止与非优质客户的合作	79	12	18
非实质性终止	173	321	187
合计	983	713	539
与上年度租赁客户数量的占比	28.15%	25.26%	28.75%

报告期内，设备租赁业务终止合作的原因分为以下几种类型：

①短期租赁

部分客户因业务发展需要，存在短期、临时性使用叉车的情况，因而向发行人短期租赁叉车。例如，当自持叉车的客户因临时维修而影响使用；或自持叉车的客户因临时维修或购买新车未到货而影响短期使用需求；或客户以自持和租赁方式相结合的情况下，客户一般需要解决旺盛期的叉车短缺需求；或客户的经营项目存在一定的地域变动性，客户在实施单个项目需要使用叉车时，会结合单个项目的生产周期匹配所需叉车等。在以上具体业务场景中，客户均会临时租赁叉车来解决短期的叉车使用需求。

②因合同到期而终止合作

合同到期后，由于客户自身业务结构调整导致其对叉车的使用需求有所变化，或市场低价竞争，发行人不愿降价进行恶性竞争等原因，部分客户未与发行人续签合同。

③主动终止与非优质客户的合作

发行人对与客户合作情况进行综合评定，为了提升租赁业务的质量，针对部分非优质客户，公司主动终止与其合作。

④非实质性终止

发行人部分客户为集团客户，一般与发行人签订租赁框架合作协议，约定发行人为集团客户及其关联企业提供叉车租赁服务。由于业务调度等原因，存在当期与其中部分集团客户关联企业终止业务合作，但实际上发行人与集团客户其他关联企业仍存在业务合作关系的情况；发行人业务种类多样，虽然当期

与发行人终止了租赁业务的合作，但仍存在维修业务、设备销售或配件销售业务往来；部分客户虽然当期与发行人终止了业务合作关系，但是后续仍然与发行人发生业务往来等。在上述情形下，发行人与客户的业务关系并未实质性终止。

(3) 客户变动是否对场内物流设备租赁业务产生不利影响

①报告期内，公司租赁资产规模、租赁业务收入保持较快增长

报告期内，公司租赁资产规模和租赁业务收入具体情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
	金额/数量	金额/数量	增长率	金额/数量	增长率	金额/数量
租赁收入(万元)	30,037.97	56,539.76	41.96%	39,826.83	59.56%	24,961.10
租赁数量(台*月)	121,381.90	215,960.43	44.76%	149,187.60	71.43%	87,027.03

报告期内，公司租赁资产规模和租赁业务收入持续增长。其中，2017-2019年租赁业务收入复合增长率达到50.50%。

②报告期内，存量租赁客户为公司租赁业务贡献了绝大部分收入

A. 公司租赁业务收入主要来源于存量客户

项目	2020年1-6月	2019年	2018年
存量客户数量(家)	2,436	2,110	1,376
存量客户本年度收入金额(万元)	27,183.40	47,637.31	32,018.38
占当年租赁收入比例	90.50%	84.25%	80.39%

报告期内，公司租赁业务存量客户数量逐年增加，贡献的收入占比均在80%以上且逐年提升，是公司租赁业务收入保持较快增长的最核心因素。

B. 公司核心租赁客户保持稳定，贡献的收入和占比持续提升

报告期内，公司前五大客户总体保持稳定，为发行人贡献的租赁业务收入持续增加。报告期各期，前五大收入占比分别为12.01%、15.09%、15.92%和17.41%，收入占比逐年提高。公司核心租赁客户总体保持稳定，为租赁业务收入的增长奠定了重要基础。

C. 公司获客能力较强

2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人存在终止合作客户的同时，发行人新增租赁业务客户分别为 1,447 家、1,309 家、945 家，保持较强的获客能力，报告期各期新增客户带来的收入远大于终止客户带来的影响。

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
终止客户数量（家）	983	713	539
终止客户上一年收入（万元）	3,693.11	3,528.33	2,004.52
新增客户数量（家） （万元）	945	1,309	1,447
新增客户本年度收入	5,709.14	8,902.46	7,808.45
新增客户本年度收入 占租赁收入比例	19.01%	15.75%	19.61%

注：为便于比较，2020 年 1-6 月新增客户本年度收入为年化数据。

综上所述，客户变动未对场内物流设备租赁业务产生不利影响。”

【分析与说明】

二、补充说明向场内物流设备销售客户提供的具体服务，相关服务的定价方式；结合公司场内物流设备销售价格和设备生产厂商的销售定价，说明客户未直接向设备生产厂商采购的原因及合理性，公司场内物流设备销售业务是否具有可持续性

（一）向场内物流设备销售客户提供的具体服务，相关服务的定价方式

发行人向场内物流设备销售客户所提供的具体服务主要包括设备选型的方案制定、设备供应、操作培训以及相应的售后服务等综合服务。发行人向客户提供相关服务一般采取成本加成的定价方式，即以设备购置的采购成本作为基础，并综合考虑客户购置设备的规模、叉车设备销售市场行情等因素后，与客户商定最终销售价格。

（二）结合公司场内物流设备销售价格和设备生产厂商的销售定价，说明客户未直接向设备生产厂商采购的原因及合理性，公司场内物流设备销售业务是否具有可持续性

1、设备生产厂商普遍采用经销模式实现产品销售

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设备生产厂商众多，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。对于国产品牌设备生产厂商而言，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；对于进口品牌设备生产厂商而言，为实现尽快抢占全国市场的目标，亦主要依靠经销模式开展销售。总体来看，在国内叉车销售市场中，设备生产厂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，设备生产厂商普遍采用经销模式实现产品销售。

2、经销模式决定了公司场内物流设备销售价格和设备生产厂商的销售定价不具可比性

由于设备生产厂商普遍采用经销模式实现产品销售，公司本身即为部分设备生产厂商的经销商，二者销售模式存在较大差异，决定了二者销售定价没有可比性。而公司与设备生产厂商的经销商销售模式较为一致，因此，公司与设备生产厂商的经销商的销售定价具有可比性，其总体销售定价策略基本一致，一般均采用成本加成的定价方式，即以设备购置的采购成本作为基础，并综合考虑客户购置设备的规模、叉车设备销售市场行情等因素后，与客户商定最终销售价格。

3、经销模式决定了客户一般不直接向设备生产厂商采购，公司场内物流设备销售业务具有可持续性

在经销模式下，设备生产厂商主要通过经销商实现对外销售，下游客户一般不直接向设备生产商采购。由于场内物流设备生产厂商经销商模式的广泛存在，公司作为部分场内物流设备的经销商，能够长期、可持续地开展场内物流设备销售业务。同时，发行人长期深耕场内物流设备领域，能有效满足下游客户对场内物流设备及其服务的多样化需求，已累计服务上千家下游客户，在业内树立了良好的口碑和影响力，公司场内物流设备销售业务具备可持续发展的基础。

因此，客户未直接向设备生产厂商采购具有合理性，公司场内物流设备销售业务具有可持续性。

三、补充说明场内物流设备配件境外销售的获客方式、客户订单金额分布情况、平均邮寄时间，公司场内物流设备配件境外销售是否具有可持续性、不可替代性

（一）场内物流设备配件境外销售的获客方式

自从 2008 年开展场内物流设备配件境外销售业务以来，公司获取境外客户方式的具体情况如下：

1、客户开拓方式从零散走向系统化（2008-2014 年）

2008 年，公司开始扩大场内物流设备配件境外销售业务。在该阶段，发行人获客方式比较零散，主要利用互联网手段推广公司产品，包括：综合利用公司网站、主流搜索引擎推广品牌和产品；利用社交媒体平台，与新老国外客户取得联系；利用国际电子商务平台（如阿里巴巴国际站）寻求商机；业务员通过主流搜索引擎，自行开发寻找目标客户等。同时，主要利用参加广州叉车配件展的机会对公司产品及品牌进行宣传推广，寻求潜在业务机会。

到 2014 年末，经过约 7 年发展，客户开拓方式从零散逐步走向系统化，获客数量从零开始逐步增长为 2014 年的 300 多家，公司积累了一批长期合作客户，为公司场内物流设备配件境外销售业务的快速发展奠定了基础。

2、客户开拓方式在系统化的基础上向品牌化升级（2015 年至今）

2015 年至今，公司场内物流设备配件境外销售业务处于快速发展阶段，凭借多年的行业积累，发行人已在场内物流设备配件业务领域已经建立了一定的口碑和影响力，除继续加强综合利用互联网手段推广公司产品外，公司主要开拓扩展了如下获客方式：

1、扩展大型国际展会的参展范围。除继续参加广州叉车配件展外，公司参与的境外展会还包括中国国际机械（越南）展览会、俄罗斯国际运输与物流展览会、德国汉诺威国际物流展、埃及国际工程机械与物流机械展览会、中国工程车辆及设备博览会、展会等叉车配件行业具有影响力的国际展会，公司品牌影响力

进一步提升。

2、依靠品牌影响力，通过境外长期客户引荐商机。经过长期的积累，公司已在主要境外销售地区建立了良好的市场口碑，与许多境外客户建立了长期合作关系。利用长期客户在当地的渠道优势和客户资源，公司可以更快、更多地与新客户进行业务合作。

2015 年至今，经过前期积累，公司场内物流设备配件境外销售客户数量显著增加，从 2014 年的 300 多家增长至 2020 年的 1000 家左右，推动了公司场内物流设备配件境外销售业务的稳步发展。

（二）场内物流设备配件境外销售的客户订单金额分布情况

报告期各期，场内物流设备配件境外销售的客户订单金额分布情况如下：

2020 年 1-6 月客户订单金额分布情况

单位：万元

订单金额分布区间	订单数量（笔）	订单金额	订单金额占比（%）
50 万元以上	10	752.17	16.26
10-50 万元（含 50 万元）	98	1,892.36	40.91
10 万元以下（含 10 万元）	2,240	1,981.49	42.83
合计	2,348	4,626.01	100.00

2019 年客户订单金额分布情况

单位：万元

订单金额分布区间	订单数量（笔）	订单金额	订单金额占比（%）
50 万元以上	16	962.32	9.91
10-50 万元（含 50 万元）	210	3,919.51	40.35
10 万元以下（含 10 万元）	6,421	4,831.13	49.74
合计	6,647	9,712.96	100.00

2018 年客户订单金额分布情况

单位：万元

订单金额分布区间	订单数量（笔）	订单金额	订单金额占比（%）
50 万元以上	19	1,295.22	12.80
10-50 万元（含 50 万元）	194	3,823.94	37.79

订单金额分布区间	订单数量（笔）	订单金额	订单金额占比（%）
10 万元以下（含 10 万元）	6,211	5,000.79	49.42
合计	6,424	10,119.95	100.00

2017 年客户订单金额分布情况

单位：万元

订单金额分布区间	订单数量（笔）	订单金额	订单金额占比（%）
50 万元以上	12	827.04	8.90
10-50 万元（含 50 万元）	184	3,811.18	41.01
10 万元以下（含 10 万元）	5,991	4,656.18	50.10
合计	6,187	9,294.40	100.00

如上表所示，报告期内，客户订单金额分布主要集中在 50 万元以下。

（三）场内物流设备配件境外销售的平均邮寄时间

报告期内，各运输方式场内物流设备配件境外销售平均邮寄时间统计情况如下：

运输方式	平均邮寄时间
空运	东南亚约 2-3 天，中东、欧洲、美洲约 3-5 天，非洲约 5-7 天
海运	东南亚约 15 天，欧洲、北美约 30 天，中美洲约 60 天

（四）公司场内物流设备配件境外销售是否具有可持续性、不可替代性

1、场内物流设备配件境外销售市场短期内不会发生较大变化。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。以发行人为例，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。目前，我国作为配件生产大国和海外市场配件需求刚性且分散的格局短期内不会发生变化，为公司场内物流设备配件境外销售业务发展提供了良好的市场环境。

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。发行人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。经过多年积累，公司在采购渠道、供应链优势和客户资源等方面已经建立了一个服务系统，系统服务能力持续加强。

3、公司具备服务海外客户的能力。发行人自 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，获得了广大海外客户的认可，在挖掘新增客户的同时，还不断加深与老客户的合作深度。目前合作客户中约 65%以上的客户与公司合作年限超过 3 年，与海外客户建立了长期稳定的合作关系。

综上所述，公司场内物流设备配件境外销售具有可持续性，不可替代性较强。

四、补充说明报告期内与佛山市华富得进出口贸易有限公司的具体合作方式，客户的获取方式及最终销售情况；报告期内的应收账款回款情况，是否存在通过放宽信用政策扩大销售情形

（一）报告期内与佛山市华富得进出口贸易有限公司的具体合作方式，客户的获取方式及最终销售情况

1、报告期内与佛山市华富得进出口贸易有限公司的具体合作方式、客户的获取方式

佛山市华富得进出口贸易有限公司（以下简称“华富得”）是一家专业的代理报关机构，经营各类产品的进出口贸易。报告期各期，华富得接受发行人的委托，以华富得名义对外签约，为公司代理报关。华富得仅为发行人出口代理方，出口客户由发行人获取，获客方式与前述场内物流设备配件境外销售的获客方式一致。

2、报告期内与佛山市华富得进出口贸易有限公司销售收入最终销售情况

报告期内各期，公司对华富得的销售收入分别为 6,354.21 万元、1,969.44 万

元、1,474.44 万元和 679.82 万元。因华富得为发行人出口代理方，公司按照与客户间约定将货物报关并取得提单后，该等产品即已实现风险和报酬的转移，公司产品已实现销售。对于该部分通过华富得报关出口的境外配件贸易类客户而言，因同行竞争和商业保密原则，其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，因此公司无法获取该等客户采购公司配件的最终销售情况。但是，发行人向贸易类客户销售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。

（二）报告期内的应收账款回款情况，是否存在通过放宽信用政策扩大销售情形

1、报告期内公司对华富得的应收账款回款情况

报告期内，公司对华富得应收账款回款情况如下：

单位：万元

时间	应收账款	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
2020 年 1-6 月 /2020 年 6 月末	417.37	820.56	120.70%	323.02
2019 年度/末	469.73	2,694.51	182.75%	469.73
2018 年度/末	1,526.39	3,116.44	158.24%	1,526.39
2017 年度/末	1,811.62	5,691.32	89.57%	1,811.62

注：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。

2、是否存在通过放宽信用政策扩大销售情形

报告期内，公司对华富得场内物流配件销售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，报告期内保持不变，不存在通过放宽信用政策扩大销售情形，详细情况参见本次审核问询回复之“问题 18/（二）对佛山市华富得进出口贸易有限公司场内物流配件销售终端客户平均信用期超过其他客户的原因及合理性，是否存在放宽信用政策扩大销售情形”。

综上所述，报告期内，华富得应收账款回款情况良好，不存在通过放宽信用政策扩大销售情形。

【中介机构核查情况】

一、针对补充信息披露、分析与说明事项，请保荐人、申报会计师发表核查意见

（一）补充披露报告期各期场内物流设备租赁客户的数量变动情况，报告期各期终止合作客户的数量、占比及终止原因，客户变动是否对场内物流设备租赁业务产生不利影响

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）取得报告期各期场内物流设备租赁客户明细，并统计客户数量变化情况、终止合作客户的数量和占比；

（2）根据取得的明细和统计分析数据，分析报告期各期存量客户、终止合作客户、新增客户对发行人租赁业务收入影响，确定影响发行人租赁业务收入的关键因素和终止合作客户对发行人租赁业务的影响程度；

（3）访谈发行人业务部门负责人，了解报告期各期终止合作客户的终止原因，了解并分析客户变动是否对场内物流设备租赁业务产生不利影响。

2、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

客户变动未对场内物流设备租赁业务产生不利影响。

（二）补充说明向场内物流设备销售客户提供的具体服务，相关服务的定价方式；结合公司场内物流设备销售价格和设备生产厂商的销售定价，说明客户未直接向设备生产厂商采购的原因及合理性，公司场内物流设备销售业务是否具有可持续性

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅公司与场内物流设备销售客户签订的销售合同，并访谈发行人业务部门负责人，了解提供的具体服务内容，相关服务的定价方式；

(2) 通过查阅设备生产厂商公司招股书和年度报告并访谈发行人业务部门负责人，了解设备生产厂商的销售模式，与发行人的销售定价差异；

(3) 访谈发行人业务部门负责人，了解客户未直接向设备生产厂商采购的原因及合理性，公司场内物流设备销售业务是否具有可持续性。

2、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

客户未直接向设备生产厂商采购具有合理性，公司场内物流设备销售业务具有可持续性。

(三) 补充说明场内物流设备配件境外销售的获客方式、客户订单金额分布情况、平均邮寄时间，公司场内物流设备配件境外销售是否具有可持续性、不可替代性

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序：

(1) 取得报告期内公司场内物流设备配件境外销售客户订单明细；抽查订单并查阅相关信息，统计订单金额分布情况；抽查相关物流凭证，访谈货运公司业务人员，了解并统计平均邮寄时间；

(2) 访谈发行人业务部门负责人，了解场内物流设备配件境外销售的获客方式，公司配件产品优势，场内物流设备配件的采购渠道、供应链优势和客户资源情况；

(3) 分析场内物流设备配件境外销售市场的现状，短期内是否将发生变化，公司服务海外的能力等情况，论证公司场内物流设备配件境外销售是否具有可持续性、不可替代性。

2、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

公司场内物流设备配件境外销售具有可持续性、不可替代性。

(四) 补充说明报告期内与佛山市华富得进出口贸易有限公司的具体合作

方式，客户的获取方式及最终销售情况；报告期内的应收账款回款情况，是否存在通过放宽信用政策扩大销售情形

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取发行人与华富得签订的出口代理协议，访谈发行人管理层，了解公司与华富得合作的具体背景和方式，并取得发行人通过华富得报关出口的销售明细；

（2）对华富得进行实地走访，取得华富得报告期内代理出口发行人产品的出口退税明细、采购明细，了解华富得的基本情况、发行人与华富得的销售模式、业务流程等信息，以及华富得从发行人处采购的产品对外实现销售情况，核查销售收入是否真实，是否存在囤货的情形；获取发行人与华富得的无关联关系确认函，核实报告期内华富得是否与发行人及其董事、监事、高级管理人员存在关联关系；

（3）对华富得主要境外客户进行视频访谈，了解境外客户和相关销售的基本情况，进一步核实境外客户和收入的真实性，并确认其是否与发行人及其董事、监事、高级管理人员存在关联关系；

（4）对华富得主要境外客户发送书面确认函，确认其为终端客户还是非终端客户，如果为非终端客户，进一步确认其对外销售的比例。

（5）针对华富得下游的境外贸易类客户是否实现最终销售无法进行穿透核查的业务真实性替代核查程序

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，取得发行人销售明细账，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，核查发行人收入是否真实完整、入账时间是否合理、入账金额是否准确；

③核查发行人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获取发行人实际控制人、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。

（6）查阅公司报告期内与华富得的相关销售合同中对信用政策的约定，并实地走访华富得，确认报告期内对华富得的信用政策是否保持一致；获取报告期各期公司对华富得的应收账款明细，统计应收账款回款情况；

（7）访谈发行人场内物流设备配件业务相关负责人、财务总监，查阅相关销售合同，了解华富得场内物流配件销售终端客户平均信用期超过其他客户的原因及合理性，分析判断是否存在放宽信用政策扩大销售情形。

2、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

（1）报告期内，华富得为发行人出口代理商，发行人掌握华富得下游客户情况，但该等客户主要为境外贸易类客户，因同行竞争和商业保密原则，该等客户不同意向发行人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发行人配件的最终销售情况。保荐人和申报会计师执行了相关替代程序，能够确认发行人该项业务销售收入具有真实性。

（2）发行人对华富得不存在通过放宽信用政策扩大销售情形。

二、针对报告期内各项业务销售收入真实性执行的核查程序、核查范围、核查结论

1、核查程序、核查范围

针对发行人报告期各期各类型业务收入，保荐机构和申报会计师执行的核查比例、核查方法和核查过程如下：

（1）了解公司销售与收款循环相关的内部控制制度并实施控制测试

通过访谈业务部门负责人、财务总监，了解发行人销售业务模式、业务流程、收入确认原则以及了解销售与收款循环相关的内部控制制度；实施控制测试，获取并检查检查租赁/销售合同、订单的相关条款、租赁物交付单、签收单或对账

单、出口报关单、提单、存货收发记录等证据，检查收款记录，测试发行人销售与收款的相关内部控制的运行是否有效。

报告期各期，保荐机构和申报会计师对发行人各类型业务控制测试情况如下：

单位：笔

业务类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
场内物流设备租赁	30	50	50	30
场内物流设备维修	25	50	50	30
场内物流设备销售	25	50	50	30
场内物流设备配件销售	65	72	62	40
合计	145	222	212	130

（2）查阅客户公开信息

通过查询国家企业信用信息公示系统的公开信息，查阅发行人报告期主要客户的工商登记信息，了解主要客户的背景、业务性质及营业规模等基本情况，核实客户是否真实存在、与发行人发生的业务交易是否具有商业合理性以及该等客户是否与发行人及其董事、监事、高级管理人员存在关联关系。

报告期内各期，保荐机构和申报会计师通过查询公开信息核查客户基本情况的金额比例均超过 50%。

（3）对报告期内发行人的营业收入情况执行实质性分析程序

①分析报告期内发行人整体营业收入的年度、季度波动情况及其合理性；各类型业务收入的年度、季度波动情况及其合理性；分析主要产品销售价格及销售量的变动情况；比较分析报告期内发行人各类型业务的毛利率波动情况及原因；核实报告期内发行人收入是否存在异常波动情况；

②比较分析发行人各类型业务的毛利率与同可比行业公司的差异情况及原因；

③比较分析报告期内主要客户的收入及毛利率变动情况是否合理。

（4）实地走访或视频访谈发行人主要客户

对发行人报告期各期主要客户进行实地走访或视频访谈，确认发行人客户和

收入是否真实，了解发行人与主要客户的实际业务约定与合同条款是否一致，了解对账、验收或租赁物交付时点、结算方式等信息，并获取发行人与客户的无关联关系确认函，核实报告期内客户是否与发行人及其董事、监事、高级管理人员存在关联关系。

报告期内，保荐机构和申报会计师对主要客户进行了实地走访和视频访谈，对发行人各类型业务的访谈比例如下：

业务类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
场内物流设备租赁	56.07%	61.74%	62.23%	57.66%
场内物流设备维修	49.36%	34.36%	31.34%	28.66%
场内物流设备销售	42.22%	41.48%	41.91%	47.36%
场内物流设备配件销售	39.59%	37.21%	38.89%	70.59%
合计	52.27%	52.84%	50.73%	52.09%

（5）对发行人主要客户实施函证程序

对发行人主要客户进行函证，核查主要客户销售额与发行人账面记录是否一致。函证选样过程：获取报告期各期客户营业收入明细及应收账款余额明细，对明细金额进行降序排列，选取收入发生额 70%以上及应收账款余额 70%以上的客户样本进行发函。

报告期内各期，发函金额占收入的比例分别为 70.12%、70.08%、70.08%、71.21%，回函确认金额占收入的比例分别为 54.52%、54.97%、52.19%、53.94%。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、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，发行人各类型业务回函确认金额占收入的比例如下表：

业务类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
场内物流设备租赁	57.95%	58.10%	67.08%	60.87%
场内物流设备维修	31.81%	31.96%	32.73%	27.80%
场内物流设备销售	55.51%	51.75%	60.01%	56.27%
场内物流设备配件销售	48.83%	44.24%	31.09%	69.28%

业务类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
合计	53.94%	52.19%	54.97%	54.52%

场内物流设备维修业务的回函比例较其他业务低，主要原因系该业务客户集中度较低。维修收入来源于发行人为拥有自有场内物流设备的客户提供的维修保养服务，场内物流设备是企业物料搬运的主要辅助性工具，一般单个企业自有物流设备数量较少，故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。

（6）收入确认的细节性测试

获取发行人客户档案、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，检查发行人与主要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、提单及银行回单，核查发行人收入确认的真实性、准确性。

细节测试选择过程：（1）按照报表整体重要性确定营业收入项目的实际执行重要性水平及明显微小错报临界值；（2）获取营业收入序时账作为总体样本，将大于等于实际执行重要性水平的样本设定为第一层级，全部执行抽样检查；（3）将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设定为第二层级，确定第二层级选样规模，并以系统选样方法，选出测试样本，小于明显微小错报临界值不抽。

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实际执行重要性水平（万元）	30.00	50.00	50.00	50.00
明显微小错报临界值（万元）	5.00	5.00	5.00	4.00
第一层级选样笔数（≥实际执行重要性水平）	92.00	117.00	130.00	107.00
第二层级选样笔数（≥明显微小错报临界值、<实际执行重要性水平）	224.00	436.00	150.00	100.00
选样笔数合计	316.00	553.00	280.00	207.00

报告期各期，发行人各类型业务细节测试情况如下表：

业务类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	抽样 笔数	检查金 额比例	抽样 笔数	检查金 额比例	抽样 笔数	检查金 额比例	抽样 笔数	检查金 额比例
场内物流 设备租赁	179.00	21.85%	286.00	18.16%	143.00	20.67%	91.00	18.06%
场内物流 设备维修	14.00	3.62%	50.00	10.56%	28.00	3.28%	18.00	1.32%
场内物流 设备销售	59.00	50.48%	103.00	35.89%	59.00	35.72%	53.00	38.04%
场内物流 设备配件 销售	64.00	32.59%	114.00	24.82%	50.00	23.19%	45.00	18.88%
合计	316.00	23.79%	553.00	19.84%	280.00	20.12%	207.00	17.89%

如上表所示，场内物流设备维修业务客户集中度较低，且单笔收入发生额较小，因此该业务的检查比例较其他业务低。

2、核查结论

发行人报告期内各项业务销售收入真实。

问题 16

16. 关于第三方回款。报告期内，公司场内物流配件销售收入存在第三方回款情形，主要系发行人通常采用美元与外贸客户结算，发行人下游客户分布较广，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发行人支付货款。

请发行人补充披露：

（1）涉及第三方回款客户与付款方所在地是否一致，付款方与客户之间的关系，付款方是否全部为货币兑换机构或支付平台；

（2）是否有其他未披露的第三方回款情形。

请保荐人、申报会计师说明对第三方回款的核查方式、核查比例和核查结论。

【回复】

【补充信息披露】

一、涉及第三方回款客户与付款方所在地是否一致，付款方与客户之间的关系，付款方是否全部为货币兑换机构或支付平台

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“6、第三方回款情况”中补充披露如下：

“发行人境外业务产生第三方回款的情况主要系发行人通常采用美元与外贸客户结算，发行人下游客户分布较广，大部分国家官方流通货币并非美元，部分国家美元储备有限或受外汇政策影响，购汇程序繁琐，较难兑换美元，因此下游客户需要通过各类货币兑换机构、支付平台或合作伙伴向发行人支付货款。除此之外，还有两种情况也会导致第三方回款的产生：1) 部分境外客户出于自身资金安排，通过公司员工、股东或同一集团内其他公司等关联方或合作伙伴向发行人付款；2) 部分境外客户因无法自行办理清关手续或者出于清关效率考虑，委托第三方货代公司付款、收货和清关。因此，付款方不完全是货币兑换机构或支付平台，还包括客户的合作伙伴、员工、股东或同一集团内其他公司等关联方和第三方货代公司。

第三方回款客户与付款方一般所在地相同，但也存在少量不一致的情况，主要系部分国家或地区，如也门、伊朗、黎巴嫩、俄罗斯，由于受到国家外汇管制影响，委托他国的第三方向发行人付款。

由于境外涉及第三方回款的客户比较分散，发行人未与该等客户签订合同，一般客户下达订单后，发行人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

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
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 ALGHANO M 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 MOTAHEM ON 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 ALMOTAH EDON ALHADITH AH TRADE EST	第三方货币兑换机构、支付平台	配件销售	10.31	

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
2	也 门 SAGER AL JAZEER A FOR IMPORT SPARE PARTS	阿 联 酋 EARSH BALQE ES GENER AL TRADIN G 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 MOHA MMEDS A0OD GENER ALTRA DING	第 三 方 货 代 公 司	沙 特 NEDHAL MAHMOUD MOAMENA H 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 MOHA MMEDS A0OD GENER ALTRA DING	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 GREEN BOX PRODU CT INC.	美 国 GREEN BOX PRODU CT INC.	同一家 公司	美 国 NOVOGLO BAL INTERNATI ONAL 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 BUSH RAH INTL HEAVY EQUIPT MENT SPARE PARTS TRDG CO, LLC	阿 联 酋 Giannake li Afoi 0.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 GLOBA L MATER IAL HANDL ING CORP	巴 拿 马 GLOBA L MATER IAL HANDL ING CORP	同一家 公司	巴 拿 马 MEGALIFT SOLUTION S, 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	第三方货币兑换机构、支付平台	配件销售	14.20	
				俄罗斯 TOO ELECTRONE XPO	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 MAKINARI	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	公司	配件	6.83	

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
				ISSAC LIEW	员工	销售		

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 TECHN OPART S LLC	德国 OMEX LAGERUNG & LOGISTIK GMBH	第三方货代公司	德国 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 ALELL AH 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 GROUP LTD	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
				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 PAWELE 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发行人不存在关联关系。”

二、是否有其他未披露的第三方回款情形

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“6、第三方回款情况”中补充披露

如下：

“.....

除上述情况外，公司不存在其他未披露的第三方回款情形。”

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取第三方回款涉及销售收入的台账以及客户与发行人通过邮件、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，核查第三方回款客户与付款方所在地是否一致，报告期各期核查金额比例分别为 72.44%、66.55%、67.09%和 53.47%；对第三方回款涉及的各期前五大境外客户，以及与付款方所在地不一致的客户进行视频访谈，核实客户与付款方的关系，通过第三方付款的原因等，报告期各期访谈金额占境外第三方回款金额的比例分别为 40.92%、40.98%、36.20%和 63.82%；

2、获取发行人报告期内收取货款相关的银行对账单，将付款方名称与客户清单进行匹配核对，并针对大额收款，从银行流水核查至订单、发票、报关单、/提单等财务凭证，核对付款方与相关财务凭证是否一致，确认是否存在未披露的第三方回款情形，报告期各期核查金额比例分别为 71.90%、71.21%、66.30%和 60.46%。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、第三方回款客户与付款方一般所在地相同，但也存在少量不一致的情况；付款方不完全是货币兑换机构或支付平台，还包括客户的合作伙伴、员工、股东或同一集团内其他公司等关联方和第三方货代公司；

2、除招股说明书披露的相关情况外，发行人不存在其他未披露的第三方回款情形。

问题 17

17. 关于研发费用。审核问询回复显示，截至 2020 年 1-6 月，公司研发人员平均人数为 116 人。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。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，存在将经营用房产、研发房屋混同的情况。

请发行人补充披露：

（1）报告期内研发人员职能分布情况，研发人员是否兼任生产、管理等职责；

（2）研发用车是否用于租赁或出售，将财务软件摊销计入研发费用的原因及合理性，报告期内发行人计入研发费用中的折旧和软件摊销费是否准确、客观。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】**【补充信息披露】**

一、报告期内研发人员职能分布情况，研发人员是否兼任生产、管理等职责

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“3、研发费用”之“（1）研发费用构成和变动分析”之“（1）报告期内研发人员数量及研发人员薪酬变动的原因”中补充披露如下：

“公司核心技术系“场内物流设备的物联网及数字化应用技术”，简称“物联网+IT”，该核心技术的载体系 F 系列智能管理系统与租赁管理系统，公司根据其核心技术的研发特点，设立了数据与研发中心，数据与研发中心包含物联网研发部、租赁系统部和信息化与网络安全部，各部门的具体职能参见本招股说明书之“第六节 业务与技术”之“七、发行人核心技术及研发情况”之“（五）发行人研发体系”之“1、数据与研发中心设置”。

报告期各期末研发人员的职能分布情况列示如下：

单位：人

部门	岗位	2020. 6. 30 岗位人数	2019. 12. 31 岗位人数	2018. 12. 31 岗位人数	2017. 12. 31 岗位人数	岗位职责
物联网研发部	总监	1	1	1	1	负责物联网研发部的总体工作指导，工作安排及工作考核
	副总监	1	1	1	1	负责协助总监开展部门内部日常工作；协调好内部研发团队等相关部门工作；负责进行公司F系列智能管理系统的搭建需求调研和技术演进方向的确立
	部门其他人员	72	72	73	74	负责F系列智能管理系统智能终端的设计、调试以及系统应用平台的开发；承担公司产品硬件单板级测试、集成测试，系统可靠性测试工作以及后台数据的统计、分析工作；负责F系列智能管理系统硬件的支持维护及记录工作
租赁系统部	总监	1	1	1	1	负责租赁系统部的总体工作指导，工作安排及工作考核
	部长	1	1	1	1	负责协助总监开展部门内部日常工作；协调好内部研发团队等相关部门工作；负责进行公司租赁管理系统搭建需求调研和技术演进方向的确立
	部门其他人员	27	23	25	25	负责租赁管理系统应用平台开发以及后台数据的统计与分析；负责调试系统性能和日常工作并保证数据库平台稳定运行
信息化与网络安全部	总监	1	1	1	1	负责信息化与网络安全部的总体工作指导，工作安排及工作考核
	副总监	1	1	1	1	协助总监开展研发

部门	岗位	2020. 6. 30 岗位人数	2019. 12. 31 岗位人数	2018. 12. 31 岗位人数	2017. 12. 31 岗位人数	岗位职责
						部内部日常管理工作；负责部门的建设、研发团队管理，优化团队研发效率，承担技术评估职能
	部门其他人员	14	12	12	13	负责优化系统架构、大数据平台的数据采集、清理与集成、PC 端及移动端信息化建设、可视化展示及分析模块制作、信息系统源代码编写；负责维护公司信息化系统的稳定运行以及核心系统信息网络环境安全，为公司运营中与核心系统网络及软硬件相关的问题提供支持
合 计		119	113	116	118	

公司研发人员的职责主要围绕核心系统的研发与支持，研发人员不兼任生产、管理等职责。”

二、研发用车是否用于租赁或出售，将财务软件摊销计入研发费用的原因及合理性，报告期内发行人计入研发费用中的折旧和软件摊销费是否准确、客观

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“3、研发费用”之“（1）研发费用构成和变动分析”之“（2）折旧及摊销费用的具体构成、计算过程”中补充披露如下：

“②研发用车折旧的计算过程

.....

B. 研发用叉车的选用

在 F 系列智能管理系统的研发过程中，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。因此，公司研发用车在研发期间并

不会用于租赁或出售，除非研发结束，公司会转变研发用车的用途，改用于租赁或销售。

.....

C.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

在 F 系列智能管理系统的研发过程中，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。公司将研发用车在测试期间按固定资产折旧政策计提的折旧计入研发费用。研发用车一旦改变研发用途，改用于租赁或销售，其所计提折旧将不再计入研发费用。因此，报告期内发行人计入研发费用中的折旧是准确、客观的。

③软件摊销费的计算过程

报告期内，公司研发费用中软件摊销费列示如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占研发费用比例	金额	占研发费用比例	金额	占研发费用比例	金额	占研发费用比例
软件摊销费	24.85	1.66%	43.64	1.57%	32.69	1.44%	29.59	1.80%

由上表可见，公司报告期内软件摊销费发生额极低，占研发费用比例也极低。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。综上分

析，公司将财务软件摊销计入研发费用是合理的。

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，需要相关软件用于配合调试，以确保不同软件之间的联动及整体顺畅运行，从而进一步实现物联网+信息化体系的优化。故公司在研发 F 系列智能管理系统、租赁管理系统等项目研发期间，将测试所需的相关软件按无形资产摊销政策计提摊销金额计入研发费用。因此，报告期内公司计入研发费用中的软件摊销费是准确、客观的。”

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人董事长、数据与研发中心总监，了解研发部门组织架构图以及研发人员职能分布情况；查阅发行人研发人员职责文件、访谈部分研发人员，了解其实际工作职责范围；

2、访谈发行人数据与研发中心总监、财务总监，了解研发项目内容、研发过程中所涉及研发叉车及软件的用途、研发叉车折旧政策以及软件摊销政策；

3、获取发行人研发车辆清单、研发费用台账以及固定资产折旧明细表；获取研发用车研发记录台账，对研发用车研发过程实施控制测试，验证研发用车折旧的制度设计以及是否得到有效执行；现场查看研发人员使用研发用车测试情况；访谈研发部门负责人，了解研发用车的申请流程和研发流程，并抽查相对应的研发申请单据验证研发用车在研发期间是否用于研发，是否正常运行；分析判断计入研发费用中的折旧是否准确、客观；

4、获取发行人研发涉及的无形资产清单、研发费用台账以及无形资产摊销明细表，分析判断计入研发费用中的软件摊销费是否准确、客观。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人研发人员的职责主要围绕核心系统的研发与支持，研发人员不兼任生产、管理等职责；

- 2、发行人研发用车在研发期间不会用于租赁或出售；
- 3、发行人将财务软件摊销计入研发费是合理的；
- 4、报告期内发行人计入研发费用中的折旧和软件摊销费是准确、客观的。

问题 18

18. 关于应收款项。审核问询回复显示，报告期内，发行人对佛山市华富得进出口贸易有限公司场内物流配件销售终端客户的平均信用期为 5 个月；对安徽徽鸟物流运输有限公司场内物流设备销售信用期为 3 年；对长春市大众物流装配有限责任公司场内物流设备销售信用期为 730 天。

请发行人补充披露：

（1）报告期内场内物流设备平均销售周期、平均回款周期；对安徽徽鸟物流运输有限公司、长春市大众物流装配有限责任公司场内物流设备销售信用期较长的原因及合理性；报告期内发行人场内物流设备 1 年以上信用期客户的销售金额及占比；

（2）对佛山市华富得进出口贸易有限公司场内物流配件销售终端客户平均信用期超过其他客户的原因及合理性，是否存在放宽信用政策扩大销售情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

【补充信息披露】

一、报告期内场内物流设备平均销售周期、平均回款周期；对安徽徽鸟物流运输有限公司、长春市大众物流装配有限责任公司场内物流设备销售信用期较长的原因及合理性；报告期内发行人场内物流设备 1 年以上信用期客户的销售金额及占比

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及变动分析”之“3、应收账款”之“5）应收账款金额前五名情况”之“（3）场内物流设备及配件销售”中补充披露如下：

“⑤报告期内场内物流设备平均销售周期、平均回款周期，以及 1 年以上

信用期客户的销售情况及合理性

A. 报告期内场内物流设备平均销售周期、平均回款周期

报告期内场内物流设备平均销售周期如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
设备销售主营业务成本	3,196.50	7,035.38	8,111.59	7,298.66
设备存货平均余额	651.26	958.00	1,092.85	1,456.89
存货周转率（次）	9.82	7.34	7.42	5.01
存货周转天数（天）	36.67	49.02	48.50	71.86

注：2020 年 6 月 30 日存货周转率及存货周转天数是年化数据。

报告期内公司场内物流设备存货周转率呈上升趋势，平均销售周期逐渐下降，公司在设备存货管理上更加合理并节约时间成本。

报告期内各期场内物流设备平均回款周期如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
设备销售主营业务收入	4,166.00	8,903.37	10,048.54	9,490.02
应收账款平均余额	1,556.66	1,812.89	1,753.39	1,270.25
应收账款周转率（次）	5.35	4.91	5.73	7.47
应收账款周转天数（天）	67.26	73.30	62.82	48.19

注：2020 年 6 月 30 日的应收账款周转率及周转天数是年化数据

因单个客户而言其采购设备业务往往不具备持续性，公司给与客户的信用期一般是 1 年以内，具体信用期往往基于客户的采购量及资信情况，双方进行商业谈判而确定。因此，公司报告期内各期场内物流设备平均回款周期略有波动。

综上分析，报告期内场内物流设备平均销售周期约 1-2 个月，平均回款周期约 2-3 个月。

B. 1 年以上信用期客户的销售情况及合理性

报告期内公司场内物流设备 1 年以上信用期客户的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	收入所属期间	当期场内物流设备销售收入	占比
长春市大众物流装配有限责任公司	511.89	2020年1-6月	4,166.00	12.29%
安徽徽鸟物流运输有限公司	420.53	2019年	8,903.37	4.72%

报告期内各期，场内物流设备销售中，公司给予客户的信用期一般是1年以内。如上表所示，只有安徽徽鸟物流运输有限公司（以下简称“安徽徽鸟”）、长春市大众物流装配有限责任公司（以下简称“长春大众”）存在1年以上信用期情况。

由于不同客户的采购量及资信情况均有所不同，且针对单个客户而言，其采购设备业务往往不具备持续性，公司给予客户的信用期一般是1年以内，具体信用期往往基于客户的采购量及资信情况，双方进行商业谈判而确定。

安徽徽鸟由于经营规模大、设备采购需求大以及资信良好，具备一定的谈判优势。经双方商业谈判后，公司给予分期结算的条款。

长春大众获客渠道是通过招标的方式竞标，分期结算是对方的招标条件，且竞争激烈；该客户属于物流行业，对设备需求量较大，采购量大；同时供应商就此给予公司一年账期的信用政策，故公司同意给长春大众分期结算的条款。基于以上原因，公司认为与长春大众采用分期结算的方式，对公司的现金流管理不会产生影响，故而接受该结算方式、参与竞标并最终中标。

综上所述，安徽徽鸟与长春大众分期结算符合正常的商业逻辑，具有合理性。”

二、对佛山市华富得进出口贸易有限公司场内物流配件销售终端客户平均信用期超过其他客户的原因及合理性，是否存在放宽信用政策扩大销售情形。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及变动分析”之“3、应收账款”之“5）应收账款金额前五名情况”之“（3）场内物流设备及配件销售”中补充披露如下：

“⑥对华富得场内物流配件销售终端客户平均信用期超过其他客户的原因及合理性，是否存在放宽信用政策扩大销售情形

鉴于华富得作为代理报关和出口贸易机构，其报关效率较高，因此公司与其签订购销合同，以华富得名义对外进行出口，因此公司与华富得的合作方式实际为通过购销方式实现产品代理销售。报告期各期，相关境外客户均由公司联系，公司联系后将配件销售给华富得，并由华富得办理出口销售给境外客户。华富得没有专门的仓库，其向公司采购相关配件产品后直接出口，公司对华富得的收入确认时点与公司出口业务的收入确认时点一致，即在货物进行报关并取得报关单、提单后，确认销售收入的实现。

报告期内，华富得销售及回款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入	679.82	1,474.74	1,969.44	6,354.21
应收账款平均余额	443.55	998.06	1,669.01	1,023.45

前期公司在出口报关经验有所欠缺，同时鉴于华富得作为代理报关机构，其具备报关效率高的优势，因此，前期公司主要外贸出口业务通过华富得代理出口。随着公司在出口报关方面经验逐步积累、人才逐步储备，公司逐渐减少通过华富得代理出口业务，而由子公司广州鹏泽来开展外贸出口业务。但由于 2018 年公司通过华富得代理出口业务骤降，同时由于华富得自身经营原因，导致华富得的回款较慢。后经双方共同努力，公司通过华富得代理出口业务逐步降低，华富得的回款已恢复正常。截至 2020 年 10 月 31 日，公司对华富得的应收账款仅为 195.93 万元。

因此，公司对华富得应收账款的信用期超过其他客户，属于正常商务谈判结果。而且报告期内对其收入逐年下降，不存在放宽信用政策扩大销售的情形。”

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、获取发行人报告期内场内物流设备销售明细表及应收账款余额明细表，计算平均销售周期、平均回款周期；
- 2、访谈发行人设备业务相关负责人、财务总监，查阅相关销售合同，并视

频访谈安徽徽鸟、实地走访长春大众，了解场内物流设备销售信用期较长的原因及合理性；

3、查阅发行人报告期内客户台账及相关销售合同，统计报告期内公司场内物流设备 1 年以上信用期客户的销售金额及占比情况；

4、访谈发行人配件业务相关负责人、财务总监，查阅相关销售合同，实地走访华富得，了解华富得场内物流配件销售终端客户平均信用期超过其他客户的原因及合理性，分析判断是否存在放宽信用政策扩大销售情形。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内场内物流设备平均销售周期约 1-2 个月，平均回款周期约 2-3 个月；只有安徽徽鸟、长春大众采取分期结算，信用期在 1 年以上，相关结算政策符合正常商业逻辑，具有合理性；

2、对华富得应收账款的信用期超过其他客户，属于正常商务谈判的结果，而且报告期内发行人对其收入逐年下降，不属于放宽信用政策扩大销售的情形。

问题 19

19. 关于固定资产。审核问询回复显示，报告期内发行人固定资产各类通用设备的折旧年限为 2-8 年。

请发行人补充披露：

（1）各类通用设备的使用寿命、预计出租年限、已提足折旧设备尚可使用年限，公司各类设备折旧计提政策是否符合《企业会计准则》的相关规定；

（2）报告期内闲置固定资产的折旧计提政策；

（3）各类设备使用年限与维修费用之间的关系，报告期内公司通用设备维修配件的领用金额；

（4）公司现有通用设备折旧摊销对未来年度净利润的影响，对毛利率变动的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明报告期各期末对固定资

产实施的监盘方法、监盘结果。

【回复】

【补充信息披露】

一、各类通用设备的使用寿命、预计出租年限、已提足折旧设备尚可使用年限，公司各类设备折旧计提政策是否符合《企业会计准则》的相关规定

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期内采用的重要会计政策及会计估计”之“（九）固定资产”之“4、通用设备的构成情况和折旧政策说明”中对上述情况补充披露如下：

“.....

根据叉车的构造原理及使用工况，不同种类的叉车的物理使用寿命会分别受到叉车配重、护顶架、门架、车架、变速箱、车桥、电池组、发动机等主要部件影响。其中配重、护顶架、门架、车架、桥体等部件均为金属材质，属于非易损部件，耐用性较强，使用寿命较长；电池组、发动机提供动力，总体使用寿命不如金属部件长，但其较容易替换或修复。因此，市场上常以非易损件的物理使用寿命来判断整台叉车的使用寿命。且出于叉车在使用寿命后期维修频率可能较高、会影响客户体验感的考虑，公司预计叉车的出租年限短于使用寿命。

使用寿命、预计出租年限、已提足折旧设备尚可使用年限情况如下：

项目		使用寿命 (年)	预计出 租年限 (年)	折旧年限 (年)	已提足折旧设 备尚可使用年 限(年)	已提足折旧设 备尚可出租年 限(年)
进 口	仓储车	10	8	5	5	3
	内燃车	12	10	6	6	4
	平衡重电动车	12	10	6	6	4
	前移式电动车	12	10	6	6	4
国 产	仓储车	8	6	3	5	3
	内燃车	10	8	5	5	3
	平衡重电动车	10	8	5	5	3
	前移式电动车	10	8	5	5	3
	新能源车	12	10	8	4	2

上述叉车使用寿命源自经验数据，而实务中叉车使用寿命受产品自身质量、工况环境、使用时长、作业强度以及维修保养安排是否合理等多种因素综合影响，因此部分叉车实际使用寿命与经验值存在偏差。考虑到叉车在使用寿命后期维修频率及成本可能较高、会影响客户体验感，公司预计叉车的出租年限短于使用寿命。

如上表可见，公司采用的折旧年限均低于设备的使用寿命，不存在不谨慎的情况，折旧计提政策符合《企业会计准则》的相关规定。

.....”

二、报告期内闲置固定资产的折旧计提政策

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期内采用的重要会计政策及会计估计”之“（九）固定资产”之“4、通用设备的构成情况和折旧政策说明”中以表格注释的形式，补充披露如下：

“注：报告期内，闲置固定资产在闲置期间正常计提折旧，与在租固定资产的折旧计提政策保持一致。”

三、各类设备使用年限与维修费用之间的关系，报告期内公司通用设备维修配件的领用金额

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（三）非流动资产构成及变动分析”之“2、固定资产”中对上述情况补充披露如下：

“7）各类设备使用年限与维修费用之间的关系，报告期内公司通用设备维修配件的领用金额

公司主要向国内中大型企业客户提供场内物流设备租赁服务，大部分客户所租赁设备数量达到一定规模。为了保障客户对租赁设备使用的体验感，特别是避免出现因叉车维修等影响客户生产延误的情况，公司主要采取主动性的事前维护，为租赁资产进行维修、保养等。从经济性及高效管理的角度考虑，租赁设备维修业务一般按批次为租赁客户提供维修、保养服务。领料成本及维修标准工时均以单个租赁客户为口径进行归集，再将领料成本和维修人工成本按

该租赁客户的租赁收入平均分摊至每台租赁车辆。

由于受上述核算方法所限制，每台租赁设备所归集的维修费用不能如实反映与其使用年限之间的关系，故只能分析公司整体租赁设备的使用年限与整体维修费用的关系。另外由于维修费用同时受使用年限、租赁规模以及出租率（是否出租在用）等综合影响，故将租赁设备平均使用年限与维修费用占租赁收入比例进行对比。

公司租赁设备平均使用年限与维修费用之间的关系如下：

单位：万元

报告期各期末	整车数量（台）	平均已使用月份（月）	维修费用	租赁收入	维修费用占租赁收入比例
2020.6.30	26,246	33	3,820.90	30,037.97	12.72%
2019.12.31	23,888	29	5,674.67	56,539.76	10.04%
2018.12.31	20,342	26	3,982.43	39,826.83	10.00%
2017.12.31	10,771	19	2,304.90	24,961.10	9.23%

由上表可见，公司报告期各期末租赁设备的平均已使用月份与维修费用占租赁收入比例的变动趋势基本一致。”

四、公司现有通用设备折旧摊销对未来年度净利润的影响，对毛利率变动的影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（三）非流动资产构成及变动分析”之“2、固定资产”中对上述情况补充披露如下：

“8）公司现有通用设备折旧摊销对未来年度净利润的影响，对毛利率变动的影响

公司从2016年开始大规模购置叉车资产以开拓租赁业务，所以公司叉车平均成新率相对较新。因此，预测公司2019年12月31日的现有通用设备在未来三年不会规模淘汰，同时假设现有通用设备资产规模、出租率保持平稳，以2019年12月31日为测算基础，测算现有通用设备在未来三年由于折旧年限到期而减少的折旧金额，及对毛利率变动的影响：

单位：万元

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度
由于折旧年限到期而减少的折旧金额	1,460.85	4,205.33	8,480.75
2019 年度租赁业务收入	56,539.76	56,539.76	56,539.76
对租赁业务毛利率变动的影响	2.58%	7.44%	15.00%

由于折旧年限到期而减少的折旧金额是固定的，而公司租赁业务量是逐年增加的，未来租赁收入也相应地逐年增加，故现有通用设备在未来三年由于折旧年限到期而减少的折旧金额对毛利率变动的实际影响会小于上述比例。”

【中介机构核查情况】

一、针对补充信息披露事项，请保荐人、申报会计师发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人董事长，了解各类通用设备的使用寿命、预计出租年限，并查阅发行人各类设备折旧计提政策，分析是否符合《企业会计准则》的相关规定；

2、访谈发行人财务总监，并查阅发行人固定资产折旧计提明细表，核实报告期内闲置固定资产的折旧计提情况；

3、访谈发行人财务总监，了解维修成本核算和分摊方法，获取发行人维修领料和人工成本计算明细，复核维修成本核算和分摊结果，了解各类设备使用年限与维修费用之间的关系；

4、访谈发行人财务总监，查阅 2019 年末租赁资产台账，测算发行人现有通用设备折旧摊销对未来年度净利润的影响，对毛利率变动的影响。

2、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人各类设备折旧计提政策符合《企业会计准则》的相关规定；

2、报告期内，闲置固定资产在闲置期间正常计提折旧，与在租固定资产的折旧计提政策保持一致；

3、报告期各期末租赁设备的平均已使用月份与维修费用占租赁收入比例的

变动趋势基本一致；

4、以 2019 年 12 月 31 日为测算基础，现有通用设备在未来三年由于折旧年限到期而减少的折旧金额分别为 1,460.85 万元、4,205.33 万元和 8,480.75 万元，假设未来三年的租赁业务收入均与 2019 年相同，则因上述折旧金额减少对未来三年租赁业务毛利率变动的影响分别为 2.58%、7.44%和 15.00%。

二、请保荐人、申报会计师详细说明报告期各期末对固定资产实施的监盘方法、监盘结果

1、制定固定资产监盘计划

访谈发行人财务总监及查阅租赁设备清单，了解发行人租赁设备分布情况。根据发行人租赁设备的特点、盘点制度和固定资产内部控制的有效性等情况，在评价发行人固定资产盘点计划的基础上，编制固定资产监盘计划。

2、实施监盘程序

1) 供应链基地监盘

报告期各期，对存放在供应链基地的用于租赁的场内物流设备进行现场监盘。

(1) 监盘前的准备工作

在监盘前，从叉车租赁管理系统导出截至盘点日的场内物流设备明细，与财务系统的固定资产卡片台账核对，核对其制造编号等信息的一致性。

(2) 具体监盘过程

在监盘现场，分为多个监盘小组，每个小组由中介机构人员、发行人财务人员、发行人资产管理人员组成。

现场监盘开始前，先观察盘点现场，确定应纳入盘点范围的场内物流设备是否已经适当整理和排列，场内物流设备是否都有标有唯一的制造编号的铭牌以及条形码。

现场监盘开始时，由发行人资产管理人员通过手机盘点软件建立盘点单，然后对分配到的盘点区域的场内物流设备上的条形码逐台使用手机盘点软件进行

扫描，软件会自动记录扫描时间、车辆型号以及唯一的制造编号，监盘人员全程跟随观察并对监盘的场内物流设备同步进行扫描，扫码完成后与截至盘点日的租赁资产明细进行核对，确保租赁资产实物一一对应至租赁资产明细，再从租赁资产明细中随机选取部分租赁资产进行抽盘，对租赁资产的进行双向的监盘。

现场监盘结束后参与监盘的人员对监盘记录的结果进行核对，并对监盘存在差异的租赁资产进行检查，核实差异原因，查明原因后由参与盘点的人员在盘点记录上签字确认，确保公司租赁资产真实、准确、完整。

2) 存放在租赁客户处的场内物流设备监盘

对存放在租赁客户处的场内物流设备按照分层抽样的方法选取一定的样本，进行现场盘点。

(1) 盘点前的准备工作

保荐机构和申报会计师取得公司叉车管理系统中导出的截至盘点日的在租场内物流设备清单，与财务系统中的固定资产卡片台账进行核对，核对制造编号等信息的一致性后制订实地抽盘计划。

(2) 分层抽样方法

①2017 年度

2017 年度未对存放在租赁客户处的场内物流设备进行监盘。

②2018 年度

2018 年年末抽取了租赁资产净值排名前十大城市的前两名客户，到客户生产经营现场盘点发行人的所有叉车资产。

③2019 年度

2019 年末基于 2019 年 6 月 30 日监盘结果，结合 2019 年 12 月 31 日在租设备情况，对存放在租赁客户处的场内物流设备实施监盘。

2019 年 6 月 30 日按照存放城市、存放地点的租赁资产净值分别制定分层抽样实地盘点计划，具体如下：

将存放有租赁资产的城市按照场内物流设备净值由大到小排列，根据净值金

额以及净值占比进行分层统计，对不同层次的抽样方案如下表所示：

层次	每个层次城市数量	层次净值金额占比	抽样比例	抽样城市数量
第一层次	2	21.00%	100.00%	2
第二层次	5	19.11%	100.00%	5
第三层次	10	21.11%	70.00%	7
第四层次	21	18.92%	38.10%	8
第五层次	182	19.86%	9.89%	18
合计	220	100.00%	18.18%	40

根据上述方案，实地盘点覆盖了第一、第二层次（净值占比约 40.11%），后续第三、第四、第五层次通过等距抽样分别选取了 7、8、18 个城市进行实地盘点。

在确定盘点城市后，以“城市+存放地点”形成抽样单元，再按照抽样单元的场内物流设备净值金额进行分层，对不同层次的抽样方案如下表所示：

层次	分层标准	抽样方法	样本总体	样本数量
第一层次	净值 100 万元以上(含 100 万元)	全部检查	116	116
第二层次	净值小于 100 万元	等距抽样	2,040	409
合计			2,156	525

④2020 年 1-6 月

2020 年 6 月 30 日按照存放城市、存放地点的租赁资产净值分别制定分层抽样实地盘点计划，具体如下：

将存放有租赁资产的城市按照场内物流设备净值由大到小排列，根据净值金额以及净值占比进行分层统计，对不同层次的抽样方案如下表所示：

层次	每个层次城市数量	层次净值金额占比	抽样比例	抽样城市数量
第一层次	3	22.50%	100.00%	3
第二层次	5	17.56%	100.00%	5
第三层次	10	18.75%	70.00%	7
第四层次	21	20.02%	38.10%	8
第五层次	128	20.67%	10.16%	13
合计	167	100%	21.56%	36

根据上述方案，实地盘点覆盖了第一、第二层次（净值占比约 40.06%），

后续第三、第四、第五层次通过等距抽样分别选取了 7、8、13 个城市进行实地盘点。

在确定盘点城市后，以“城市+存放地点”形成抽样单元，再按照抽样单元的场内物流设备净值金额进行分层，对不同层次的抽样方案如下表所示：

层次	分层标准	抽样方法	样本总体	样本数量
第一层次	净值 300 万元以上(含 300 万元)	全部抽查	20	20
第二层次	净值 200-300 万元(含 200 万元)	等距抽样	20	16
第三层次	净值 100-200 万元(含 100 万元)	等距抽样	99	50
第四层次	净值 100 万元以下	等距抽样	649	130
合计			788	216

(3) 具体监盘过程

在盘点现场，保荐机构和申报会计师分为多个盘点小组，每个小组由中介机构人员、租赁客户资产管理人員、发行人资产管理人員组成。

盘点开始前，保荐机构和申报会计师从叉车租赁管理系统导出存放在该客户处的场内物流设备明细，并与财务系统的固定资产卡片台账核对并制作盘点表，盘点表包含设备名称，唯一的制造编号、资产 ID、数量等信息。保荐机构和申报会计师先观察盘点现场，确定应纳入盘点范围的场内物流设备是否已经适当整理和排列，场内物流设备是否都有标有唯一的制造编号的铭牌以及条形码。

监盘过程中，从场内物流设备盘点表中选取项目追查至实物，以测试盘点记录的准确性；从实物中选取项目追查至场内物流设备盘点表，以测试盘点记录的完整性。同时关注场内物流设备是否存在毁损情况。

盘点结束后参与盘点的人员对盘点记录的结果进行核对，并对盘点存在差异的租赁资产进行检查，核实差异原因，查明原因后由参与盘点的人员在盘点记录上签字确认，确保公司租赁资产真实、准确、完整。

(4) 对未现场监盘的在租固定资产实施函证替代程序

报告期各期末实施函证替代程序如下：

单位：万元

时间	发函金额	发函比例	回函可确认金额	回函可确认比例	回函可确认金额 (除重后)	回函可确认比例 (除重后)
2020.6.30	65,376.97	51.78%	53,515.35	42.38%	34,844.82	27.60%
2019.12.31	59,858.94	49.55%	58,739.86	48.62%	29,156.46	24.13%
2018.12.31	51,094.81	52.37%	46,824.92	47.99%	40,650.82	41.66%
2017.12.31	25,528.96	52.70%	21,732.96	44.86%	21,732.96	44.86%

除现场监盘外，报告期各期，保荐机构和申报会计师对在租固定资产实施函证替代程序。“回函可确认金额（除重后）”、“回函可确认比例（除重后）”分别代表剔除当期已现场监盘的设备账面净值后的回函金额及比例。

3、报告各期末监盘结果

报告期各期末，监盘比例如下：

单位：万元

时间	未出租通用设备监盘	存放客户处监盘	通用设备监盘情况		通用设备核查情况 (监盘+函证)	
			监盘金额	监盘比例	核查金额	核查比例
2020.6.30	7,794.08	28,943.84	36,737.91	29.10%	71,582.73	56.69%
2019.12.31	6,133.69	34,936.81	41,070.50	34.00%	70,226.95	58.13%
2018.12.31	5,593.52	6,779.52	12,373.04	12.68%	53,023.85	54.35%
2017.12.31	2,463.44	-	2,463.44	5.09%	24,196.41	49.95%

问题 20

20. 关于公司偿债能力。申报材料显示，报告期内，公司应付融资租赁款分别为 19,838.10 万元、40,495.47 万元、55,379.02 万元和 53,672.97 万元。报告期内，公司利息支出分别为 2,025.97 万元、3,782.30 万元、6,258.00 万元和 3,597.19 万元。报告期内，公司资产负债率（母公司）分别为 63.52%、64.13%、66.88% 和 65.63%。

请发行人：

（1）结合各月、各年度应付融资租赁借款利息支付金额与各月、各年度租赁资产现金流入净额之间的配比情况、出租率的变动情况，补充披露公司是否存在流动性风险；

(2) 补充披露报告期内与各融资租赁公司签订的融资租赁合同中是否包含提前偿付借款的条款，相关条款的具体内容，是否存在提前偿还借款的风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

【补充信息披露】

一、结合各月、各年度应付融资租赁借款利息支付金额与各月、各年度租赁资产现金流入净额之间的配比情况、出租率的变动情况，补充披露公司是否存在流动性风险

发行人已在招股说明书“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”之“(一) 负债状况及偿债能力分析”之“4、偿债能力分析”中补充披露如下：

“4) 公司不存在流动性风险

报告期内各月应付融资租赁借款利息支付金额与各月租赁资产现金流入净额之间的配比情况如下表所示：

单位：万元

月度	应付融资租赁借款利息支付金额	租赁资产现金流入净额	比例
2020年6月	593.69	975.00	60.89%
2020年5月	567.39	597.24	95.00%
2020年4月	563.26	5,137.01	10.96%
2020年3月	703.51	1,227.22	57.33%
2020年2月	276.19	-382.94	-72.12%
2020年1月	536.96	1,039.07	51.68%
2019年12月	504.38	1,430.86	35.25%
2019年11月	507.97	3,785.85	13.42%
2019年10月	493.85	2,388.77	20.67%
2019年9月	527.46	558.27	94.48%
2019年8月	463.58	951.77	48.71%
2019年7月	456.51	1,838.56	24.83%
2019年6月	489.22	1,629.98	30.01%
2019年5月	460.27	1,055.24	43.62%

月度	应付融资租赁借款利息支付金额	租赁资产现金流入净额	比例
2019年4月	444.69	831.60	53.47%
2019年3月	478.91	994.02	48.18%
2019年2月	428.82	1,334.22	32.14%
2019年1月	401.62	1,303.64	30.81%
2018年12月	403.49	1,199.42	33.64%
2018年11月	351.80	548.77	64.11%
2018年10月	337.91	658.74	51.30%
2018年9月	351.66	445.71	78.90%
2018年8月	294.80	54.27	543.24%
2018年7月	278.84	114.14	244.29%
2018年6月	313.49	388.06	80.78%
2018年5月	256.13	5.02	5,103.63%
2018年4月	234.59	77.76	301.69%
2018年3月	232.93	802.99	29.01%
2018年2月	228.48	31.76	719.34%
2018年1月	217.63	369.71	58.86%
2017年12月	201.26	1,199.03	16.79%
2017年11月	188.43	422.19	44.63%
2017年10月	189.50	494.00	38.36%
2017年9月	187.60	1,104.97	16.98%
2017年8月	178.04	800.02	22.25%
2017年7月	167.52	885.20	18.92%
2017年6月	163.24	1,491.21	10.95%
2017年5月	155.31	409.09	37.96%
2017年4月	147.13	311.91	47.17%
2017年3月	110.74	149.98	73.83%
2017年2月	105.98	104.60	101.32%
2017年1月	99.19	457.34	21.69%

注：租赁资产现金流入净额=与租赁资产相关现金流入-与租赁资产相关现金流出=(租赁业务收到的现金+收到售后回租融资租赁款项+收到用于租赁的贷款款项)-(购买租赁资产支付的现金+支付售后回租融资租赁费用+支付直租融资租赁费用+支付用于租赁的贷款还款+支付融资租赁手续费+偿付利息支付的现金)，其中，偿付利息支付的现金包括融资租赁借款利息和银行贷款利息，下同。

由上表可见，报告期内大部分月份公司的应付融资租赁借款利息支付金额

与租赁资产现金流入净额之间的配比情况正常，但由于租赁业务存在明显的季节性、客户存在一定的付款周期，同时受购买租赁资产规模、“新冠”肺炎疫情等因素影响，各月的配比情况存在较大波动，部分月份存在应付融资租赁借款利息支付金额大于租赁资产现金流入净额的情况。

报告期内各年度应付融资租赁借款利息支付金额与各年度租赁资产现金流入净额之间的配比情况如下表所示：

单位：万元

年度	应付融资租赁借款利息支付金额	租赁资产现金流入净额	比例
2020 年 1-6 月	3,240.99	8,592.59	37.72%
2019 年度	5,657.28	18,102.78	31.25%
2018 年度	3,501.76	4,696.36	74.56%
2017 年度	1,893.92	7,829.55	24.19%

由上表可见，报告期内各年度公司的应付融资租赁借款利息支付金额与租赁资产现金流入净额之间的配比情况正常，2018 年度比例相对较高，主要是因为公司 2015 年下半年开始大力发展租赁业务，2017 年、2018 年通过融资租赁、直接采购和并购获取大量租赁资产，购买租赁资产支付的现金、支付的融资租赁费用大幅增加所致。

报告期各期，尽管公司出租率呈现下滑趋势，但公司租赁资产现金流入净额仍然为正数。假设报告期各期出租率分别下降 5%、8%，测算其对与租赁资产相关现金流的影响情况，具体如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
(1) 出租率	78.93%	79.88%	84.03%	86.42%
(2) 出租率下降 5%对租赁资产现金流入净额的影响				
下降 5%的出租率	73.93%	74.88%	79.03%	81.42%
租赁业务收到的现金	30,554.14	57,814.35	38,396.63	24,110.53
较实际出租率减少现金流入金额	2,066.41	3,860.45	2,429.24	1,480.63
租赁资产现金流入净额	6,526.18	14,242.33	2,267.11	6,348.92
(3) 出租率下降 8%对租赁资产现金流入净额的影响				
下降 8%的出租率	70.93%	71.88%	76.03%	78.42%
租赁业务收到的现金	29,314.30	55,498.08	36,939.09	23,222.15

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
较实际出租率减少现金流入金额	3,306.26	6,176.72	3,886.79	2,369.00
租赁资产现金流入净额	5,286.33	11,926.05	809.57	5,460.54

由上表可见，在出租率分别下降 5%和 8%的情况下，租赁资产现金流入净额仍为正数。

综上分析，报告期内应付融资租赁借款利息支付金额与租赁资产现金流入净额之间的配比情况正常，即使出租率分别下降 5%和 8%，公司租赁资产现金流入净额仍为正数，因此，不存在流动性风险。”

二、补充披露报告期内与各融资租赁公司签订的融资租赁合同中是否包含提前偿付借款的条款，相关条款的具体内容，是否存在提前偿还借款的风险

发行人已在招股说明书“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”之“（一）负债状况及偿债能力分析”之“4、偿债能力分析”中补充披露如下：

“5）公司目前不存在提前偿还借款的风险

报告期内公司与各融资租赁公司签订的融资租赁合同中均包含提前偿付借款的条款，但相关条款都是作为承租人违约救济措施出现，仅当公司出现融资租赁合同相关条款约定的违约情形时，融资租赁机构才有权行使加速到期的权利，要求公司提前偿付全部到期和未到期应付未付租金及其他应付款项。

根据公司与各融资租赁公司签订的的融资租赁合同，触发承租人违约的主要情形总结如下：

（1）承租人未按时、足额支付租金或合同项下其他应付款项；

（2）承租人非正常及违反公平原则出售、转移、出租或以其他方式处理其业务或资产，或承租人的财产或权利的全部或任何实质部分被没收、扣押、征用、查封、强制执行或被剥夺，足以影响承租人履行合同能力的；

（3）承租人发生分立、合并、兼并、收购等变更情况或者承租人停止经营任何主要部分的业务，或者承租人提出或者被提出有关诉讼、破产、歇业等，足以影响承租人履行合同的能力的；

(4) 未经出租人书面同意, 承租人出售重大资产或提前清偿其他债务或放弃或减免其他债权或为第三方提供任何形式的担保, 足以影响承租人履行合同能力的;

(5) 承租人或承租人关键岗位人员已被或将被行政或司法等处罚 (包括但不限于罚款、停业、治理整顿、采取强制措施、刑罚等等), 足以影响承租人履行合同能力的;

(6) 因任何行政机关和司法机关的判决、裁定等, 认定租赁物件所有权非出租人所有;

(7) 承租人违反合同条款对租赁物件进行转让、抵押、质押等设置任何物权利益或权利负担的;

(8) 承租人在其与第三方发生的其他融资交易 (包括但不限于银行借款、信托产品及企业债券等所有融资性交易) 中出现任一、部分或全部违约, 或出现影响承租人履行合同项下义务的其他情形;

(9) 承租人提供虚假的租赁申请材料或财务会计资料, 虚构财务状况;

(10) 承租人没有履行合同项下任何其他义务或责任, 或违反合同项下其应承担的任何责任及义务;

(11) 其他有证据证明对承租人履约能力造成重大不利影响的情形。

自与各融资租赁公司合作开展融资租赁业务以来, 公司按期、足额支付租金, 严格履行融资租赁合同约定的义务, 未发生任何违约的情形, 亦不存在影响公司履行合同能力的重大不利事件。因此, 公司目前不存在提前偿还借款的风险。”

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述事项, 保荐机构和申报会计师主要执行了以下核查程序:

1、检查发行人与租赁资产相关现金流的编制工作底稿, 复核各月、各年度应付融资租赁借款利息支付金额与租赁资产现金流入净额之间的配比数据, 结合现金流对出租率的敏感性分析, 分析发行人是否存在流动性风险;

2、查阅报告期内与各融资租赁公司签订的融资租赁合同，核查是否包含提前偿付借款的条款，相关条款的具体内容，并访谈发行人融资部负责人和主要融资租赁公司，了解发行人历史上是否发生过违约的情形，是否存在影响发行人履行合同能力的重大不利事件，分析发行人是否存在提前偿还借款的风险。

二、核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内应付融资租赁借款利息支付金额与租赁资产现金流入净额之间的配比情况正常，结合现金流对出租率的敏感性分析，发行人不存在流动性风险；

2、报告期内发行人与各融资租赁公司签订的融资租赁合同中均包含提前偿付借款的条款，该等条款仅当发行人违约时才会触发，而发行人历史上未发生任何违约的情形，亦不存在影响其履行合同能力的重大不利事件，目前不存在提前偿还借款的风险。

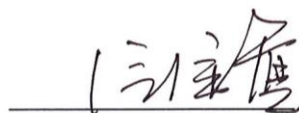
（本页无正文，为《关于广州佛朗斯股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之发行人签章页）



发行人董事长声明

本人已认真阅读广州佛朗斯股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，确认审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

发行人董事长：



侯泽宽

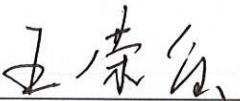
广州佛朗斯股份有限公司

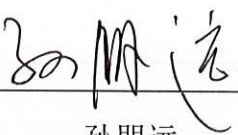
2020年12月22日



（本页无正文，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第二轮审核问询函的回复》之保荐机构签章页）

保荐代表人：


王荣鑫


孙朋远

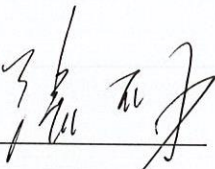


2020 年 12 月 22 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读广州佛朗斯股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：


张佑君



中信证券股份有限公司

2020 年 12 月 22 日