证券代码：600083　　证券简称：*ST博信　　公告编号：2022-073

江苏博信投资控股股份有限公司关于上海证券交易所《关于江苏博信投资控股股份有限公司2021年年度报告的信息披露监管的二次问询函》之回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

江苏博信投资控股股份有限公司(以下简称"公司"或"上市公司")于2022年5月16日收到上海证券交易所上市公司管理二部下发的《关于江苏博信投资控股股份有限公司2021年年度报告的信息披露监管的二次问询函》(上证公函【2022】0414号)(以下简称"问询函")。公司收到问询函后，就问询函所提出的问题进行了认真讨论和分析，现就问题进行回复。

如无特别说明，本回复公告中出现的简称均与《江苏博信投资控股股份有限公司2021年年度报告》中的释义内容相同。

问题1、根据问询函回复公告，2021年度公司智能硬件自有品牌业务毛利率达41.59%，扫地机器人为报告期内新增产品，品牌名为Toppers，但在电商网站无法查询到相关产品。2021年第四季度和2022年第一季度相关业务客户均为新增客户，且为实控人和现第一大股东的间接控股股东介绍。同时，2022年第一季度相关业务实现收入仅432.28万元，季度环比大幅下降90%以上。请公司：(1)补充披露公司采购和销售模式，并说明在相关业务在仅5名供应商、7名客户的情况下，是否存在大客户、供应商依赖。(2)结合新增智能硬件产品采购与销售的定价模式，说明高毛利率的原因及合理性。(3)核实相关客户前期购买相似产品的价格及数量，本次选择公司产品的原因，以及后续购买计划，并说明相关业务是否有持续性。(4)核实相关供应商是否还为其他公司代工相关产品，对其他公司销售价格情况，并说明相关定价是否公允。请年审会计师事务所发表意见。

公司回复：

公司基本面及自有产品业务的基本情况

2019年7月，因公司前实际控制人兼董事长罗静被刑事拘留、公司董事及高级管理人员密集离职等原因，公司的整体经营陷入困境，智能硬件及其相关衍生产品业务不得不放缓或暂停运营，2019年下半年，公司业务仅限于原有未结束订单及清理库存。

2020年，公司的重点由生产经营转变为化解各项危机。在此期间，为提高公司资金利用效率，降低应收款项风险，公司不得不暂时削减代理销售业务，同时收缩自有产品业务。2020年公司实现自有产品销售收入384.97万元，其中智能门锁、儿童手表、蓝牙耳机、空气净化器(新风)、个人护理、扫地机器人销售收入分别为245.60万元、75.55万元、40.33万元、15.75万元、6.27万元、1.46万元。考虑到智能硬件市场的发展空间较大，且公司前期已在品牌推广、产品研发等方面布局投入，产品已具备一定品牌知名度，公司仍投入资源，积极维持智能硬件业务正常运营。

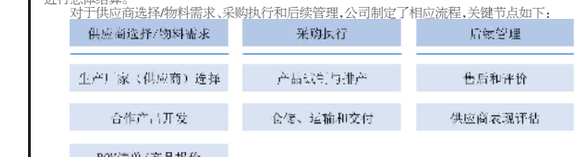
2021年，随着公司控股股东的变更、现金流压力的缓解及公司历史遗留问题的逐步解决，公司生产经营步入正轨，市场形象亦得以改善。在此背景下，公司经过谨慎决策，决定坚持以智能硬件及其衍生产品业务为发展方向，并确定了集中优势资源、以热门产品为核心、以集采大客户为对象的经营策略，全年公司实现自有产品销售收入4,725.79万元，其中扫地机器人、空气净化器、无叶风扇、空气循环扇、蓝牙耳机销售收入分别为2,105.41万元、1,289.61万元、1,037.14万元、213.94万元、79.69万元。

一、公司采购和销售模式，并说明在相关业务在仅5名供应商、7名客户的情况下，是否存在大客户、供应商依赖

(一)智能硬件自有产品的采购模式

报告期内，公司智能硬件自有产品全部采用委托加工方式生产，无自建生产基地。在采购方面，因公司相关产品的零部件供应厂商相对稳定，生产厂商具备集采优势，公司会根据主打产品类型和功能参数需求要求生产厂商提供BOM清单，并对产品进行报价。在公司与生产厂商就报价达成一致后，相关产品所需的零部件将由生产厂商自行采购管理，公司与生产厂商依据商定好的产品价格、产品数量进行总体结算。

对于供应商选择/物料需求、采购执行和后续管理，公司制定了相应流程，关键节点如下：



(二)智能硬件自有产品的销售模式

报告期内，公司采取了集中优势资源、以热门产品为核心、以集采大客户为对象的经营策略，通过国资股东的牵线搭桥，与超过30家客户进行分别对接洽谈、最终与中梁集团、杨帆集团等6家集团公司达成合作关系。作为公司的直接客户，中梁集团、杨帆集团等6家集团公司分别指定旗下具体子公司与公司签署《销售合同》。在合同期间，前述客户向公司发出《购销订单》，明确所需的产品名称、型号、数量、交货时间、发货方式、运输及付款方式、收货地址等。部分客户因收件地址数量多且分布于全国各地，公司通过仓储管理公司提供的仓管家(德邦)及景天OMS(中通)系统进行快递分发；其他客户由公司指定物流公司将产品集中送至客户指定地点。在完成交付后，客户会向公司提供相关签收单据。

(三)是否存在大客户、供应商依赖

1、公司不存在对客户的依赖

报告期内，公司智能硬件自有产品的客户为中梁集团、杨帆集团等6家集团公司的7家主体，客户数量相对有限，主要原因如下：

(1)2021年4月，公司完成控制权变更，智能硬件相关业务在此之后才得以全面启动。鉴于公司在市场调研、供应商选取、产品定型和客户签约等工作需要时间，且受到2021年10-11月地方限电和偶发性疫情的影响，公司产品的交付期集中在2021年11-12月，导致产生相关销售收入的月份较少，客户数量相对有限。

(2)报告期内，公司资金实力、交付能力等相对有限，因此会根据客户实力、订货量、订货周期和其他商业条款等因素谨慎选择合作的客户，以此降低经营风险，导致客户数量相对有限。在顺利完成2021年客户订单和交付任务的基础上，公司将在2022年拓展与其他客户的合作，适度扩大业务规模，使客户构成更加多元化，以实现智能硬件自有产品业务的持续健康发展。

此外，2021年公司对中梁集团、杨帆集团等6家集团公司的营业收入占公司智能硬件自有产品收入总额的比例均不超过50%，且智能硬件自有产品收入占公司营业收入总额的比重较低。因此，公司不存在对上述单个客户的重大依赖。

2、公司不存在对供应商的依赖

报告期内，公司智能硬件自有产品的销售主要为扫地机器人、空气净化器、无叶风扇、空气循环扇和无线蓝牙耳机，前述产品为面向大众的消费级智能硬件，用户群体覆盖广泛，各类产品可供选择的委托加工生产厂商较多。2021年，公司针对每个产品种类均考察和洽谈了多家生产厂商，并结合厂商资质、合作意愿等因素选择与深圳市杉川机器人有限公司、广州海科电子科技有限公司等5家生产厂商达成合作关系。鉴于消费级智能硬件的委托加工市场较为成熟，可供选择的生产厂商众多，即使前述5家生产厂商不与公司继续合作，公司亦可较为快速地找到替代生产厂商，不会对公司经营造成不利影响。

此外，2021年公司对深圳市杉川机器人有限公司、广州海科电子科技有限公司等5家供应商的采购额占公司智能硬件自有产品采购总额的比例均不超过50%，且智能硬件自有产品采购额占公司采购总额的比重较低。因此，公司不存在对上述单个供应商的重大依赖。

二、新增智能硬件产品采购与销售的定价模式，说明高毛利率的原因及合理性

(一)智能硬件产品采购的定价模式

公司上游主要为智能硬件产品的零部件制造商，该行业发展较为成熟，各类零部件均存在稳定的供应渠道，供给相对充足，有相对透明、公允的市场采购价格。因生产厂商具备集采优势，公司会根据主打产品类型和功能参数要求生产厂商提供BOM清单，并对产品进行报价。最终，公司选定合作生产厂家的产品报价即为该类产品的采购价格。

(二)智能硬件产品销售的定价模式

报告期内，公司针对智能硬件自有产品进行调研，选择外观、功能等相同或相近的可比产品，分析其在主流电商平台自营店的产品零售价格，并考虑适当扣减相应的品牌溢价，以此确定该类产品的销售指导价格，该销售指导价格需提交公司内部决策通过。在确定销售指导价格的基础上，公司会与客户进行谈判磋商，结合客户实力、订货量、订货周期和其他商业条款等因素，给予客户一定的销售价格折扣或赠品，该折扣后的价格和赠品会在双方签订的《销售合同》中予以约定，即实际销售单价=(销售指导单价-销售折扣)/(销售数量+赠品数量)。

(三)智能硬件产品品毛利率的原因及合理性

2021年，公司智能硬件自有产品业务收入的主要来源为扫地机器人、空气净化器和无叶风扇的销售，前述产品属于家用电器。综合以上(一)和(二)两点，相关产品的销售价格系基于市场同类可比产品价格综合拟定，委托加工的智能硬件产品以及相应零部件亦有相应的市场价格，相应定价模式符合正常的商业逻辑。

经查阅2021年A股家用电器行业相关上市公司的年报，主要有以下五家上市公司与公司的销售产品相类似，具体如下：

证券代码	上市公司	主要产品	毛利率
000333.SZ	美的集团	厨房器具、厨房小家电、空调器具、清洁器具、取暖器具、熨烫器具、照明器具、制冷器具	22.48%
000651.SZ	格力电器	空调器具、输电设备	24.28%
600690.SH	海尔智家	厨房器具、电脑整机、空调器具、清洁器具、视频产品、移动通讯设备与配件、制冷器具	31.23%
603486.SH	科沃斯	清洁器具	51.41%
688169.SH	石头科技	清洁器具	48.11%
公司智能硬件自有产品		清洁器具、空调器具	41.59%

由上表可知，相关上市公司业务的毛利率差异较大，公司智能硬件自有产品业务的毛利率处于可比范围内，主要原因如下：

1、相关上市公司的产品构成有差异。以美的集团、格力电器和海尔智家为代表的综合性家电生产商，其产品覆盖面较广、层次较多，涉及厨房器具、厨房小家电、空调器具、清洁器具等多领域，各领域又有高中低端产品，前述细分产品的毛利率通常有一定差异，年报披露的是综合毛利率。以科沃斯和石头科技为代表的细分领域家电生产商，其产品较为单一，以清洁器具(扫地机器人)为主，相较综合性家电生产商而言，细分领域家电生产商的产品毛利率相对较高。2021年，公司智能硬件自有产品中清洁器具(扫地机器人)、空调器具(空气净化器、无叶风扇)合计收入占比约93.79%，收入结构与科沃斯、石头科技较为相似，因此毛利率与科沃斯和石头科技更具可比性。

2、销售模式差别导致毛利率水平差异。以海尔智家为代表的传统家电企业通常采用"厂家+代理商"的销售模式，该种模式下可以充分发挥各级地方代理的销售渠道资源，实现销售规模的最大化，但各家代理亦会有运营成本，因此代理销售模式下的毛利率通常低于直销模式。海尔智家在其2021年年报中披露国内直销客户毛利率为41.59%，但国内经销客户的毛利率为33.13%。2021年，公司的销售对象均为集采大客户，与海尔智家的直销客户模式较为相似，因此毛利率与海尔智家直销客户模式更具可比性。

综上，在采购端，公司直接与智能硬件产品的生产厂家进行采购，相关产品的供应渠道相对稳定，供给相对充足，采购价格相对透明、公允，公司可以有效的控制产品的采购成本。在销售端，公司以市场同类产品的价格为基础拟定销售指导价格，并采用直销模式直接与集采大客户进行谈判、签约和供货，中间没有经销商，省去了中间代理环节的成本。因此，公司2021年智能硬件自有产品业务的毛利率相对较高，但与相关上市公司的同类业务毛利率不存在重大差异。

三、相关客户前期购买相似产品的价格及数量，本次选择公司产品的原因，以及后续购买计划，并说明相关业务是否有持续性

(一)相关客户过往购买相似产品的情况、本次选择公司产品的原因，以及后续购买计划

报告期内，公司的客户均为区域内较大的集团公司。经向相关客户了解，其除向公司采购智能硬件产品外，还会采购小米、华为等其他消费电子品牌的智能硬件产品用于购房赠品、客户营销、员工福利等，且其产品的采购价格与同一品牌相应产品的市场零售价格不存在重大差异。

2021年、相关客户新增与公司的业务合作，主要基于以下原因：

1、公司产品可满足礼品/福利的需求。2017年起，公司即开始从事智能硬件及其衍生产品业务，相继推出智能扫地机器人、智能新风产品、智能空气净化器、智能门锁、蓝牙耳机等多款产品。2021年，公司对前期的产品品类进行了优化，确定了以扫地机器人、空气净化器和无叶风扇等智能家居热门产品为核心的产品策略，并在产品功能、外观等设计过程融入了对市场趋势和用户需求的理解，该类型产品贴合客户用于购房赠品、客户营销、员工福利等需求。

2、价格有优势且可满足定制化要求。在产品定价方面，公司智能硬件自有产品的销售指导价格会低于同类产品在主流电商平台自营店的产品零售价格，且公司会给予不同客户一定的销售价格折扣或赠品，因此产品价格上较其他品牌更具备优势。同时，公司会尽量满足客户特定场景下的个性化定制需求，如根据客户需求在产品外包装定制客户的品牌或LOGO等。

3、服务意识强且积极响应客户/用户需求。针对集采客户，公司一方面组织团队积极拜访，就产品特点、合作厂商资质、产品交付能力等情况对客户进行详细说明，另一方面结合产品研发和打样，向客户提供了包括产品宣传手册、研发样品，并积极响应客户的个性化需求。针对产品用户，公司有售后人员去处理售后质保事宜，将用户反馈的所有问题汇总、实时更新售后进度、协调技术人员和生产厂家进行退换或维修，确保客户反馈的问题都能够得到解决。

截至本回复出具之日，公司已完成2021年全部采购订单的交付，已交付产品的累计退换货比例较低，客户反馈良好且表达了与公司继续合作的意愿。

(二)相关业务是否有持续性

公司从事智能硬件自有产品业务时间已超过4年，历史期智能硬件自有产品收入波动主要与公司原实控人被刑拘等特殊因素有关，即使在公司最困难的时期，公司也一直将智能硬件自有产品业务视为公司的业务发展方向。2021年以来，公司历史遗留问题逐步得以解决，生产经营逐步恢复，智能硬件自有产品业务收入大幅上升。考虑到中梁集团、杨帆集团等6家合作客户资金实力雄厚、涉及产业众多、员工数量庞大且业务发展稳健，存在持续性的客户营销及福利支出的需求。

此外，公司在已有产品和客户的基础上继续挖掘市场潜力，提升服务质量，以期继续深耕品牌知名度、提升市场影响力。2022年1-4月，在新冠疫情、春节放假等因素的影响下，公司实现未经审计的自有产品销售收入704.72余万元。根据公司经营计划，预计2022年公司自有产品销售规模不低于2021年。

综上，公司智能硬件自有产品业务具有可持续性。

四、相关供应商是否还为其他公司代工相关产品，对其他公司销售价格情况，并说明相关定价是否公允。

经向相关生产厂家了解，其除为公司委托加工智能硬件产品外，还会为其他国内、国外品牌委托加工相关智能硬件产品。公司上游主要为智能硬件产品的零部件制造商，该行业发展较为成熟，各类零部件均存在稳定的供应渠道，供给相对充足，有相对透明、公允的市场采购价格。但由于不同品牌对于委托加工产品的功能、外观等均有定制化需求，零部件使用数量和种类存在差异，因此最终产品的价格亦存在差异，且通常为生产厂家和相关品牌的商业秘密。公司合作生产厂家的其他主要代工产品如下：

供应商名称	主要代工品牌
广州海科电子科技有限公司	海尔、海信、惠而浦、霍尼韦尔
宁波有铭电器有限公司	巴慕达、科西、大宇
深圳市杉川机器人有限公司	小米、海尔、联想、伊莱克斯
东莞市猎声电子科技有限公司	小米、OPPO、傲基、TOZO
浙江驽腾电器有限公司	松下、华为、TCL、CECOTEC

综上，虽然智能硬件产品有相对透明、公允的市场采购价格，但智能硬件自有产品本身具有定制化的特点，不同产品耗用的零部件数量和种类存在差异，因此无完全可比的产品代工价格。

会计师意见：

针对上述问题，会计师执行了以下核查程序：

1、了解并测试了博信股份管理关于销售、采购相关的内部控制，并评价相关销售、采购内部控制的有效性；

2、获取博信股份智能硬件自有产品2021年度及以前年度客户、供应商清单明细，确认报告期新增的客户及供应商；

3、实施关联关系识别程序，查询客户工商、银行、税务信息资料，关注其地址、法定代表人等信息，并与其相关发票信息、网站信息进行核对，识别客户与博信股份是否存在关联关系；

4、通过互联网查询客户、供应商的基本信息，包括工商、银行、税务、注册资本、地址、成立时间、经营范围、法定代表人等基本信息，初步了解客户、供应商的经营范围、规模等，判断供应商是否具备相关生产资质和生产能力，客户从博信股份所采购的货物是否有合理用途，评价交易的商业合理性；

5、获取博信股份智能硬件自有产品的运输及签收记录，确定收发货地址与供应商生产地址、客户地址是否一致；

6、现场走访客户、供应商的办公场所、经营场所，访谈关键经办人员，就本期客户、供应商与博信股份交易明细、关联关系、合作背景、采购后终端消耗情况等内容进行实地调查了解核实，并与博信股份提供的信息比较，核查是否存在重大差异的情形；

7、实施分析程序，重点分析核查各产品毛利率情况，并与同行业相同或类似产品毛利率进行比对分析，关注博信股份产品毛利率是否存在显著异常，分析博信股份集采客户模式下所节省/节约/减少的代理环节营运成本毛利率的影响程度等；

8、获取销售退货明细，对是否存在大额异常退货情形进行检查。

9、实施期后检查程序，检查博信股份智能硬件自有产品业务产品的期后退换货情况，核查博信股份是否存在大量或大额期后异常退货的情形，检查博信股份智能硬件自有产品业务后续开展情况，分析博信股份相关业务的稳定性和持续性；

10、获取智能硬件自有产品生产厂商BOM清单，以及博信股份报价过程记录，确认博信股份自有产品采购价格真实性、合理性。

经实施上述审计程序，会计师未发现博信股份存在对大客户、供应商依赖，毛利率不合理偏高，相关业务不具备持续性，以及采购定价不公允的异常情形。

问题2、年报显示，设备租赁业务为公司主营业务之一，2021年该业务实现收入6,417.21万元，毛利润3,396.63万元，毛利率为52.93%。公司关联方杭州金投融资租赁有限公司与报告期内新收购的子公司江西千平机械有限公司(以下简称千平机械)开展融资租赁业务，标的为4台液压打桩锤，租赁期限5年，年化利率不超过7.5%，合同总价3.5亿元。千平机械2021年度实现扣非净利润6,970.02万元，业绩承诺完成率107.23%，未计提商誉减值准备。请公司补充披露：(1)结合设备租赁行业同类型产品租赁价格、毛利率等，说明公司融资租赁业务交易定价的公允性以及毛利率较高的原因及合理性；(2)列示公司2021年度设备租赁业务的客户及供应商情况，包括但不限于产品类型及名称、销售及采购协议、金额、交易时间，结算周期及方式等，是否属于新增客户及供应商，是否为关联方。(3)结合本期商誉减值测试过程、关键参数及商誉减值损失的确认方法等，说明本期不计提商誉减值的合理性，是否符合《企业会计准则》。请年审会计师事务所发表意见。

公司回复：

一、设备租赁行业同类型产品租赁价格、毛利率等，说明公司融资租赁业务交易定价的公允性以及毛利率较高的原因及合理性

(一)公司设备租赁业务的租赁价格、毛利率

2021年度，公司设备租赁收入来源于千平机械四季度的设备租赁收入以及新盾保全年的设备租赁收入。千平机械主要出租设备为履带吊和旋挖钻，其中大型履带吊主要面向风电吊装市场，旋挖钻机主要面向基建市场，新盾保主要出租设备为盾构机、龙门吊、塔吊，主要面向基建市场。2021年及2020年度，公司分设备类型租赁业务的收入占比和毛利率如下：

类型	2021年		2020年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
履带吊	75.97%	59.01%		
旋挖钻	6.33%	16.17%		
盾构机	13.44%	29.90%	94.84%	60.04%
龙门吊	2.37%	61.26%	5.16%	73.16%
塔吊	1.89%	84.85%		
合计	100.00%	52.93%	100.00%	60.72%

由上表可知，履带吊租赁为2021年公司设备租赁业务收入和毛利的主要来源。具体来看，公司拥有180吨、320吨、800吨、1000吨和1600吨5种履带吊类型，通常而言吨数越大其单位租金越高，2021年度平均年租金从约100余万元/台至约3,000万元/台不等。对于同类型的履带吊，受彼时市场供需状态等因素影响，其设备租金在年内亦会出现一定波动，但与同时段同行业的其他公司设备租金不会存在重大差异。

(二)融资租赁业务交易定价的公允性

2020年10月，千平机械拟通过德国MENCK公司的合作伙伴上海朗信机械设备有限公司(以下简称"上海朗信")向德国MENCK公司订购4台MENCK液压打桩锤用于海上风电安装业务。2021年9月，公司完成了对千平机械的收购，因该4台液压打桩锤后续仍需投入资金，基于公司资金及业务的统筹安排，公司以上设备采购交易由千平机械直接采购转为向关联方杭州金投融资租赁有限公司(以下简称"金投租赁")融资租赁。2021年12月，千平机械与金投租赁签订液压打桩锤融资租赁合同，约定租赁期限5年，年化利率不超过7.5%，合同总价3.5亿元。

经查阅2021年以来，部分A股上市公司公开披露的融资租赁信息，其主要合同要素如下：

上市公司	出租人	承租人	标的物	额度	年融资租赁利率	期限
正威新材(002201)	华夏之星融资租赁有限公司	江苏正威新材料股份有限公司	生产设备	2亿元	不超过9%	不超过5年
	华夏之星融资租赁有限公司	江苏九鼎新材料股份有限公司	生产设备	0.5亿元	不超过8%	5年
宁波港(601018)	浙江海港融资租赁有限公司	舟山港兴港物流有限公司	老塘山堆场	1.7亿元	7%	3年
恒源煤电(600971)	恒源租赁(天津)有限公司	山西岚县昌恒煤焦有限公司	巷道资产和矿井设备	2亿元	6.40%	3年
	恒源租赁(天津)有限公司	鄂尔多斯市西北能源化工有限责任公司	化工生产设备	1亿元	6.60%	3年
华电能源(600726)	国网国际融资租赁有限公司	华电能源股份有限公司	机组固定资产	15亿元	4.8%	5年
	华电融资租赁有限公司	华电能源股份有限公司	机组固定资产	不超过5亿元	不超过4.8%	5年
西藏城投(600773)	中航国际租赁有限公司	陕西世贸之都建设开发有限公司	设备资产	5亿元	5.56%	3年
华北制药(600812)	中信金融租赁有限公司	华北制药股份有限公司、华北制药金坦生物技术股份有限公司、华北制药河北华民药业有限责任公司	医药生产设备	不超过3亿元	不超过5.7%	不超过4年
振江股份(603507)	苏银金融租赁股份有限公司	江苏振江新能源装备股份有限公司	机器设备	不超过0.3亿元	7.09%	2年
平煤股份(601666)	上海国厚融资租赁有限公司	河南平煤神马梁北二井煤业有限公司、河南平煤神马夏店煤业有限公司	设备资产	不超过10亿	不超过7%	4年
晶科科技(601778)	上海鼎源融资租赁有限公司	滑县晶能电力科技有限公司、阳谷晶鸿光伏电力有限公司、长兴晶能光伏电力有限公司、惠州市晶能光伏电力有限公司、潍坊市晶步光伏电力有限公司、潍坊步盛光伏电力有限公司、嘉善优凝新能源有限公司、安吉晶能光伏电力有限公司、义乌市晶能光伏科技有限公司	设备资产	0.608亿元	7.02%	5年
ST亚星(600319)	鲁信国际融资租赁股份有限公司	潍坊亚星新材料有限公司	生产设备	不超过0.11亿元	12%	1年
	华潍融资租赁(上海)有限公司潍坊分公司	潍坊亚星新材料有限公司	工程设备	不超过0.2亿元	7.5%	1年
山东华鹏	中银融资租赁有限公司	山东华鹏玻璃股份有限公司	设备资产	0.2亿元	7%	2年
	中银融资租赁有限公司	山东华鹏玻璃股份有限公司	设备资产	0.5亿元	7%	2年
	中银融资租赁有限公司	山东华鹏玻璃股份有限公司	设备资产	不超过1亿元	7%	2年
	青岛华通融资租赁有限责任公司	山东华鹏玻璃股份有限公司	设备资产	0.8亿元	7.5%	3年

注：以上数据摘取自相关上市公司公告。

由上表可知，千平机械与金投租赁开展的融资租赁业务的标的物、租赁期限符合行业一般规律，年化利率处于行业可比案例区间内，因此定价具备公允性。

(三)经营租赁行业的可比上市公司以及公司设备租赁业务毛利率较高的原因和合理性

A股上市公司中，以经营租赁为主业的上市公司有建设机械和华铁应急2家，具体情况如下：

公司名称	类型	毛利率		
		2021年	2020年	2019年
建设机械	综合毛利率	35.00%	38.03%	40.37%
	租赁业－综合	35.69%	39.75%	42.44%
	租赁业－建筑及施工机械	37.01%	41.60%	44.38%
华铁应急	综合毛利率	51.62%	53.93%	71.39%
	租赁业－综合	52.36%	54.09%	67.38%
	租赁业－建筑安全支护设备	51.40%	58.02%	未披露
	租赁业－高空作业平台	52.15%	48.11%	未披露
	租赁业－地下维修维护工程	53.61%	50.50%	未披露
千平机械	综合毛利率	59.59%	56.57%	43.55%
	租赁业－履带吊	65.18%	65.56%	61.64%

由上表可知，2019-2021年，虽然建设机械和华铁应急的经营租赁业务毛利率均呈现下降趋势，但是：

(1)不同租赁设备的毛利率差异较大，例如从大类来看，经营租赁的毛利率从35%至67%不等，若考虑到设备类型、设备型号等细分口径，则不同租赁设备的毛利率将更加具有差异化。

(2)不同租赁设备的毛利率波动趋势并非完全一致，例如华铁应急高空作业平台、地下维修维护工程2021年的毛利率较2020年有所上升，但其建筑安全支护设备的毛利率较前期确有所下降。

2021年，千平机械为公司设备租赁业务的主要收入和利润来源。成立以来，千平机械即从事机械设备经营租赁业务，2019-2021年千平机械的综合毛利率呈现上升趋势，主要系千平机械租赁设备的结构有所变化，800吨、1600吨大型履带吊的收入占比提升所致。单就千平机械的履带吊而言，其毛利率变动趋势与其他设备经营租赁业务不存在重大差异，毛利率绝对值较高，主要系：

(1)相较于建设机械的塔机和华铁应急的盘扣/脚手架/高空作业车，履带吊服务于风电行业，通常具有设备单价高、人/门槛高、行业专业性强的特点，面临的竞争相对较小，因此毛利率相对较高。

(2)由于履带吊设备单价高，因此千平机械会根据客户的租赁期限(通常为年租)和租金水平来判断是否购置新设备，且对于新设备，其使用寿命可达15年以上，但其维修费用、保养成本相对较高。千平机械的800吨和1600吨履带吊使用时间均不超过3年，属于较新的设备，因此毛利率相对较高。

综上，公司的设备租赁业务毛利率较高具备合理性。

二、公司2021年度设备租赁业务的客户及供应商情况，包括但不限于产品类型及名称、销售及采购协议、金额、交易时间，结算周期及方式等，是否属于新增客户及供应商，是否为关联方。

(一)设备租赁客户情况

1、公司设备租赁业务客户前五名情况

单位：万元

客户	设备类型	销售金额	是否新增	是否关联方
中电鼎力(北京)科技有限公司	履带吊	994.13	否	否
天津中合海洋科技有限公司	履带吊	659.63	是	否
湖南鸿源电力建设有限公司	履带吊	431.80	是	否
江苏领德力昂建筑劳务工程有限公司	盾构机	427.75	是	否
中国电建集团核电工程有限公司	履带吊	312.42	否	否

注：公司与客户均签有设备租赁合同。租赁设备日2020年10月开始陆续进场，截至目前大部分已退场。租费通常按月结算，客户在结算次月支付80%租金或在约定月份支付约定租金，尾款在设备退场前或退场后90天内支付。结算方式为电汇或承兑。

2、公司设备租赁业务新增客户前五名情况

单位：万元

客户	设备类型	销售金额	是否关联方
天津中合海洋科技有限公司	履带吊	659.63	否
湖南鸿源电力建设有限公司	履带吊	431.80	否
江苏领德力昂建筑劳务工程有限公司	盾构机	427.75	否
核信(上海)建设有限公司	履带吊	234.00	否
中铁二局集团有限公司城通分公司	盾构机	231.19	否

注：公司与客户均签有设备租赁合同。租赁设备从2021年2月末陆续进场，至2022年6月均已退场。租费通常按月结算，客户在结算次月支付80%租金或在约定月份支付约定租金，尾款在设备退场前或退场后90天内支付。结算方式为电汇或承兑。

(二)设备租赁供应商情况

1、公司设备租赁业务供应商前五名情况

单位：万元

供应商	设备类型	采购金额	是否新增	是否关联方
中联重科股份有限公司	履带吊	22,035.70	否	否
中联重科销售有限公司	履带吊、旋挖钻	17,655.20	否	否
中联重科融资租赁(北京)有限公司	履带吊、旋挖钻	10,036.00	否	否
中联重科融资租赁(中国)有限公司	履带吊、旋挖钻	9,676.00	否	否
杭州金投融资租赁有限公司	盾构机	4,101.05	否	是

注：公司所采购设备均签有合同。最早一批设备的采购时间为2018年11月。履带吊、旋挖钻的结算周期为以每月为一期分60期(有个别设备分48期或72期)或每季为一期分20期；盾构机结算周期为设备验收开票后2日内支付。结算方式均为电汇或承兑。

2、公司设备租赁业务新增供应商情况

单位：万元

供应商	设备类型	采购金额	是否关联方
浙江虎霸建设机械有限公司	塔吊	1,200.00	否

注：公司于2021年9月与浙江虎霸建设机械有限公司签订了设备采购协议，并于同年10月向其采购了设备。结算周期为设备发货前付75%货款，安装调试或出厂1个月后付20%货款，尾款于协议生效后12月内付。结算方式为电汇或承兑。

三、本期商誉减值测试过程、关键参数及商誉减值损失的确认方法等，说明本期不计提商誉减值的合理性，是否符合《企业会计准则》。

2021年9月，公司完成对千平机械51%的股权收购，支付对价24,950.00万元，依据中铭国际资产评估(北京)有限责任公司(以下简称"评估机构")出具的中铭评报字[2021]第16206号合并对价分摊评估报告显示，合并日千平机械可辨认净资产公允价值为34,263.22万元，公司按支付的合并对价超过应享有千平机械可辨认净资产公允价值的差额确认商誉7,620.27万元。

(一)本期商誉减值测试过程

1、划分商誉所在资产组，公司根据是否能够从合并千平机械的协同效益中受益的原则，将千平机械固定资产、使用权资产、无形资产、长期待摊费用、其他非流动资产划分为商誉所在资产组。

2、对于不含有商誉的资产组进行减值测试。公司对不含有商誉的资产组进行了减值测试，截至2021年12月31日，不含有商誉的资产组未见减值迹象。

3、对包含商誉的资产组进行减值测试。公司聘用了评估机构，对包含商誉的资产组进行了减值测试。根据评估机构出具的中铭评报字[2022]第16051号《江苏博信投资控股股份有限公司减值测试事宜涉及的该公司并购江西千平机械有限公司工程机械设备租赁业务所形成的含商誉资产组》的评估报告，含商誉长期资产组公允价值合计为72,946.35万元，经测试，含商誉长期资产组可收回金额不低于75,822.00万元，含商誉长期资产组未发生减值。

(二)商誉减值测试的关键参数

1、营业收入及营业成本的预测

(1)营业收入的预测

主营业务收入包括履带吊租金收入及旋挖钻租金收入，均为经营租赁。千平机械履带吊事业部拥有履带吊63台，其中1600吨位履带吊1台，1000吨位级履带吊1台，800吨位级履带吊14台，320吨位级履带吊16台，180吨位级履带吊31台，1900KJ液压打桩锤2台，3500KJ液压打桩锤2台。千平机械履带吊主要服务于风电项目的大件设备吊装领域，此外还服务于核电、水利水电、桥梁、高铁、石油炼化、化工、大型场馆钢结构等大件设备吊装领域。千平机械目前业务布局覆盖全国，以沿海地区及周边领域为主，也覆盖内蒙古等风电项目，客户包括中国电建集团贵州工程有限公司、中核机械工程有限公司、中国电建集团核电工程有限公司等。

千平机械的旋挖事业部拥有旋挖钻机26台，其中ZR280旋挖钻23台，ZR360旋挖钻3台。主要服务于基础设施施工客户，市场分布湖南、河北、福州、四川等地，主要客户有湖南锦宏机械设备租赁有限公司、湖南恒鼎设备租赁有限公司、杭州龙源建筑劳务有限公司等。

千平机械主营业务由履带吊设备租赁和旋挖钻设备租赁构成。自成立以来，千平机械营业收入保持快速发展态势。2019年后，千平机械重点拓展履带吊设备租赁业务，履带吊设备租赁收入在公司整体营业收入中占比逐年提升。外租车辆收入为承租方配套项目而转租的履带吊收入。同时千平机械2020年开始采购的液压打桩锤设备，2022年将产生收入。目前现有设备出租率如下表所示：

设备类型	型号	2019年	2020年	2021年
履带吊	ZCC1800H(180吨)	77.00%	66.00%	63.78%
	ZCC320W(320吨)	–	–	35.40%
	ZCC9800W(800吨)	95.12%	81.65%	71.69%
	ZCC16000(1000吨)	–	–	80.00%
	ZCC18000(1600吨)	–	–	80.00%
旋挖钻	ZR280C	36.92%	62.16%	54.04%
	ZR360C	17.35%	43.55%	43.20%

2019年至2021年收入如下：

单位：万元

项目	历史数据		
	2019年	2020年	2021年
营业收入	5,751.72	13,605.58	19,079.51
增长率(%)	–	136.55%	40.23%

履带吊出租率方面，800吨大型履带吊的出租率优于180吨级小型履带吊，主要得益于2019年起海上风电的逐步铺开建设。2020年出租率略有下降是因为受到新冠疫情影响。

800吨级、1000吨、1600吨级履带吊主要适用于陆上风电和海上风电建设，未来发展空间较大，因此本次预测800吨级、1000吨、1600吨级履带吊未来出租率及租金将小幅下降，并逐步稳定；320吨级、180吨级履带吊主要适用于市政项目，未来面临市场竞争将强于大吨位履带吊，因此本次预测320吨级、180吨级履带吊未来租金将小幅下降，并逐步稳定。

旋挖钻出租率方面，旋挖钻整体出租率明显低于履带吊，鉴于旋挖钻主要应用于市政项目，千平机械现有团队在风电项目上的经验和资源较多，因此与履带吊相比出租率略有下降。未来千平机械没有旋挖钻的采购计划。

对于液压打桩锤，千平机械于2022年3月已用于出租，并与烟台打捞局、中国能源建设集团广东火电工程有限公司等客户签订了设备租赁合同。对于未来年度的租金及出租率是结合已签订的