

# 江苏建伟物流股份有限公司

## 2021 年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

江苏建伟物流股份有限公司（以下简称“公司”）对贵公司下发《关于对江苏建伟物流股份有限公司的年报问询函》（公司二部年报问询函【2022】第 029 号）（以下简称“《问询函》”）进行了认真核查与讨论，并逐项落实后进行书面说明。现将 2021 年年报问询函指出的问题回复如下。公司回复部分已以楷体形式标明。

### 一、关于保留意见

你公司 2021 年年报被大信会计师事务所(特殊普通合伙)出具保留意见的审计报告，形成保留意见的基础包括：1、报告期末，公司对前四大客户上海海博货迪物流有限公司、顺丰多式联运有限公司、中铁顺丰国际快运有限公司、丰豪物流(北京)有限公司上海分公司应收账款期末账面余额合计 11,576.01 万元，坏账准备期末余额合计 1,000.22 万元，上述款项已逾期但相关客户均未回函，会计师无法判断上述款项可回收性和坏账准备计提的合理性；2、报告期末，公司应付账款 29,036,083.01 元逾期未支付，会计师未能执行与上述应付账款相关的函证程序，无法就其完整性获取充分、适当的审计证据。你公司董事会对此解释为：1、受新冠疫情影响，公司个别大客户上游回款延迟导致客户结款逾期，正积极和客户协商解决；同时受上海疫情封控影响，个别上海客户未能及时反馈询证函；2、因未收到客户货款，对下游供应商货款暂未支付。报告期末，你公司应收账款账面余额 152,856,032.95 元，较期初增加 34.66%，其中第一、第二大客户均为本期新增客户，你公司解释应收账款增加的主要原因为本期运输业务量大幅增长，但信用期较长。你公司坏账准备期末余额 11,861,587.63 元，较期初增加 108.98%，本期计提 6,185,763.88 元。报告期末，你公司应付账款余额 67,558,439.63 元，同比增长 109.71%。你公司解释应付账款增加的原因为运输业务体量增加，同样的欠供应商应付账款增加。

请你公司：

(1) 结合非标意见所涉客户所在区域及疫情情况、你公司与其合作稳定性及期后沟通回复情况等，说明上述客户未回函的原因及合理性、期后是否收到回函确认或收到销售回款等；

(2)结合主要客户资信状况、信用政策及其变动情况、同行业可比公司信用管理情况等，说明是否存在放宽信用期以刺激收入增长情形，说明相关收入确认是否审慎、收入确认依据是否充分、坏账计提是否充分；

(3)说明与核心供应商的结算方式、结算周期和信用政策；对于逾期未付款项，结合合同约定的采购内容、信用期及后续协商、期后付款情况等，说明大额逾期未付款是否可能导致公司涉诉或对生产经营等带来其他不利影响。

### 【回复】

1、结合非标意见所涉客户所在区域及疫情情况、你公司与其合作稳定性及期后沟通回复情况等，说明上述客户未回函的原因及合理性、期后是否收到回函确认或收到销售回款等

非标意见所涉客户为上海海博货迪物流有限公司、顺丰多式联运有限公司、中铁顺丰国际快运有限公司、丰豪物流（北京）有限公司上海分公司，上述四家公司的函证地址分别为上海市、深圳市、北京市、上海市。上海市自2022年3月28日起部分地区封城，我公司所在的江苏省昆山市自2022年4月2日封城，快递业务暂停，无法致送纸质询证函。我司尝试以扫描件等其他方式进行函证，由于对方公司居家办公、与我司业务已终止等原因均未收到回函。

在业务合作前期，我公司与上述四家公司合作顺畅，不存在业务不稳定及账款逾期无法收回等情况；合作后期发现客户有首笔逾期账款未支付，我司内部及时开会讨论决定，紧急停止后续业务合作及开展，且正在积极主动与客户沟通针对逾期未回款金额制定期后回款方案。沟通情况如下：

沟通时间	沟通方式	沟通内容	对方回复
2021年8月26日	北京中铁顺丰本部沟通	希望按时结款	按时回款没有问题
2021年9月2日	上海酒店面对面沟通	希望能够给书面回款计划	每月回款，不提供书面计划
2021年9月1日	上海海博办公室会面	希望退出业务合作	可以退出合作
2021年9月24日	微信线上沟通	希望准时付款	回复可以准时付款
2021年10月21日	微信线上沟通	部分回款	回复需要拉长付款周期

2021年12月7日	微信线上沟通	没有回款	需要年后付款
2021年9月10日	深圳顺丰总部约谈	希望准时回款	需要拉长付款周期
2021年9月29日	微信线上沟通	部分回款确认	会尽快落实回款
2021年11月16日	光明康桥物流中心	业务回款	需要年后解决

截止目前，我司未收到回函确认信息。2022年我司收到上海海博货迪物流有限公司回款50万元，剩余3家公司尚未回款，公司正在积极催收中。

**2、结合主要客户资信状况、信用政策及其变动情况、同行业可比公司信用管理情况等，说明是否存在放宽信用期以刺激收入增长情形，说明相关收入确认是否审慎、收入确认依据是否充分、坏账计提是否充分**

上海海博货迪物流有限公司为光明房地产集团股份有限公司的全资孙公司（光明地产 600708），顺丰多式联运有限公司为顺丰控股股份有限公司的全资孙公司（顺丰控股 002352）、中铁顺丰国际快运有限公司为中铁快运股份有限公司（受中国国家铁路集团有限公司控制）与深圳顺丰泰森控股（集团）有限公司（顺丰控股 002352 的全资子公司）合资成立，丰豪物流（北京）有限公司上海分公司为丰豪物流（北京）有限公司分公司，丰豪物流（北京）有限公司为顺丰控股股份有限公司与 DeutschePostDHLGroup 达成战略合作而成立的供应链管理公司。上述公司均为物流行业龙头，客户的资信状况良好，坏账发生的可能性不大。

公司对运输客户的信用政策通常为 60 天账期，部分为 90 天，最长 120 天，对大额客户给予放宽一定账期，对前四大客户的信用政策如下：

客户名	2021 年收入金额	信用政策
上海海博货迪物流有限公司	56,723,897.74	见票 80 个工作日付款
顺丰多式联运有限公司	53,664,025.11	见票 50 个工作日付款
中铁顺丰国际快运有限公司	46,998,422.57	见票 50 个工作日付款
丰豪物流（北京）有限公司	36,826,410.91	见票 60 天付款
上海光明领鲜物流有限公司	17,061,598.42	见票 90 天付款

我公司对上述主要客户的信用政策处于同行业平均水平，不同客户间无大幅度差异，同一客户的信用政策未发生变化。因此，信用政策的约定未影响上述款项的收回。

我公司各业务收入确认严格按照会计准则要求，具体方法如下：

①国内道路货物运输收入：依客户指令完成运输后取得签收凭证，依协议约定的单位运价及接受服务方签字确定的实际运量计量确认货运收入。

②仓储装卸服务收入：a 仓储服务每月按合同约定日期，按照合同或协议约定租用的仓储面积或实际占用仓储面积和协议仓储单价（包含管理费）计量仓储收入并开具发票。b 装卸服务：公司在装卸服务完成后，依据业务凭证及合同约定的价格进行收入的确认。

③供应链管理收入：依客户指令外包运输服务至外包供应商，在外包供应商完成运输业务并取得签收凭证后确认供应链管理收入。

④租赁服务收入：租赁服务按年签订合同，分月确认收入。

我公司严格按照收入确认原则确认收入，收入确认时确保每笔运输业务的业务流完整，包括客户下发订单的邮件、业务进行过程中车辆安排、运输记录和签收单据、业务完成后的对账邮件、发票的开具，收入确认审慎且依据充分。

公司的坏账计提以预期信用损失为基础，对应收账款进行减值会计处理并确认损失准备。由于前四大客户的款项自 2021 年 8 月起回款异常，因此该四家客户应收款作为单项重大应收款计提坏账准备，采用未来预计现金流量现值与账面的差额，确认预期信用损失，具体计算方式如下：

客户	余额	每期现金流	期数	最后一期金额	利率	未来现金流现值	坏账准备金额	计提比例
上海海博	31,632,335.00	500,000.00	63.00	132,335.00	0.31%	28,698,159.08	2,934,175.92	9.28%
顺丰多式	30,533,266.50	500,000.00	61.00	33,266.50	0.31%	27,791,839.36	2,741,427.14	8.98%
中铁顺丰	29,667,869.75	500,000.00	59.00	167,869.75	0.31%	27,072,307.84	2,595,561.91	8.75%
丰豪物流	23,926,677.00	500,000.00	47.00	426,677.00	0.31%	22,195,678.69	1,730,998.31	7.23%
合计	115,760,148.25						10,002,163.28	

其余客户按照账龄组合计算预期信用损失。具体方式如下：

账龄	计提比例
1 年以内（含 1 年）	5%
1-2 年	20%
2-3 年	50%
3 年以上	100%

我们认为，坏账准备计提充分。

**3、说明与核心供应商的结算方式、结算周期和信用政策；对于逾期未付款项，结合合同约定的采购内容、信用期及后续协商、期后付款情况等，说明大额逾期未付款是否可能导致公司涉诉或对生产经营等带来其他不利影响。**

我公司与供应商的业务模式为：公司接受客户订单后，找供应商承运，确认供应商车队运输完成且客户收到结算单后对账开票，客户依据协议账期付款。运费结算模式为：供应商运输完成后，公司暂估成本费用，次月预付70%-80%款项给供应商，余款待客户结算给我司后，我司再与供应商结算。

。前五大供应商的结算方式如下：

公司名称	结算方式	结算周期	信用政策
上海鼎耀供应链管理有 限公司	依据上游客户确认 的对账单金额，按 70%预付给供应商	周结	60天
上海荣申国际物流有限 公司	依据上游客户确认 的对账单金额，按 70%预付给供应商	10天结	80天
上海华殿物流有限公司	依据上游客户确认 的对账单金额，按 70%预付给供应商， 待客户回款后支付 剩余30%	月结	60天
上海展为物流有限公司	上游客户回款后支 付给供应商	月结	120天
智运天下（上海）科技有 限公司	依据上游客户确认 的对账单金额，按 70%预付给供应商， 待客户回款后支付 剩余30%	月结	90天

逾期未付款项涉及上海鼎耀供应链管理有  
限公司和上海荣申国际物流有限公

司，合同约定的采购内容均为运输费用，合同约定信用期分别为 60 天、80 天，截止目前我司尚未支付上述款项，未支付的原因为，由于上游客户，上海海博货迪物流有限公司、顺丰多式联运有限公司、中铁顺丰国际快运有限公司、丰豪物流（北京）有限公司上海分公司的运输业务款未结算给我司，导致我司还欠下游供应商部分运输业务款项暂未结算，我司一直在积极跟进处理上、下游运输业务往来账款，已与客户、供应商达成一致，待客户支付我司款项时，我司再支付供应商运输尾款。我司暂未收到任何诉讼，2022 年运输业务、物流辅助服务均正常开展，不存在对生产经营其他不利影响。

## 二、关于固定资产

你公司 2021 年末固定资产账面价值为 54,550,940.50 元，较期初增加 14,180,895.34 元，增幅 35.13%，主要原因为全资子公司本年度基建竣工验收投入使用，在建工程结转固定资产。

请你公司：

(1) 说明在建工程转入固定资产的条件及时点，转入是否恰当、及时，折旧计提是否充分，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

(2) 结合企业发展需要、现有固定资产规模及基建工程的具体用途，说明大额购建固定资产的原因及合理性；

(3) 结合问题 1 和 2 相关回复情况，说明是否存在通过多计收入、少提费用等方式调节本期净利润、规避降层风险情形。

### 【回复】

1、说明在建工程转入固定资产的条件及时点，转入是否恰当、及时，折旧计提是否充分，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内各期在建工程的成本归集和结转情况如下：

单位：元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
期初金额	7,336,226.44	-	41,741.38
当期新增	13,696,284.07	28,806,651.56	4,637.94
当期结转	18,801,892.62	21,470,425.12	46,379.32

期末余额	2,230,617.89	7,336,226.44	-
------	--------------	--------------	---

2021年重大在建工程项目变动情况如下：

单位：元

项目名称	期初余额	本期增加	转入固定资产	期末余额
阜阳仓库工程	7,336,226.44	12,977,875.25	18,801,892.62	1,512,209.07
合计		12,977,875.25	18,801,892.62	1,512,209.07

2020大在建工程项目变动情况如下：

单位：元

项目名称	期初余额	本期增加	转入固定资产	期末余额
阜阳仓库工程		28,806,651.56	21,470,425.12	7,336,226.44
合计		28,806,651.56	21,470,425.12	7,336,226.44

公司在建工程转固的条件是达到预定可使用状态，全资子公司阜阳建晟供应链管理有限公司（以下简称“阜阳建晟公司”）一期工程2020年1月开建，2020年10月1#号仓库达到预定可使用状态，按1#号仓库在建工程实际归集已发生的成本费用结转入账固定资产，2020年阜阳建晟在建工程累计发生28,806,651.56元，其中属于1#仓库在建工程转固金额21,470,425.12元。属于综合办公楼的在建工程金额7,336,226.44元，因2020年年末未达到预定可使用状态，暂未转入固定资产。阜阳建晟一期工程2021年1月办理竣工验收，按验收后合同总金额重新调整在建工程转固金额；2021年阜阳建晟在建工程累计发生12,977,875.25元，在建工程转固18,801,892.62元，属于二期在建工程1,512,209.07元暂未达到预定可使用状态。二期仓库于2021年11月开建，目前尚在施工建设中，发生的成本费用通过在建工程归集，暂未结转入固定资产。

综上，在建工程转入固定资产的条件及时点，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

固定资产分类和折旧方法：

资产类别	预计使用寿命（年）	预计净残值率（%）	年折旧率（%）
房屋建筑物	20.00	5.00	4.75
专用设施及其他	5.00	5.00	19.00

电子设备	3.00	5.00	31.67
运输工具	4.00	5.00	23.75

根据企业会计准则的规定，当月入账的固定资产次月开始计提折旧，符合《企业会计准则》第4号文规定，不存在折旧计提不充分的情况。

## 2、结合企业发展需要、现有固定资产规模及基建工程的具体用途，说明大额购建固定资产的原因及合理性

公司整体发展战略正在转型，运输业务慢慢由原普通货运运输向危险品货运运输、冷链货物运输转型，因业务发展需要，阜阳建晟公司在安徽阜阳投资增设物流基地，主要承接仓储和国内道路货物运输业务，为公司布局辐射华东、华中区域打下基础，优先抢占长三角区域冷链业务和国内道路货物运输业务市场份额。

阜阳建晟公司一期仓库面积 20185.91 m<sup>2</sup>，综合办公楼 3075.56 m<sup>2</sup>；除部分综合办公楼的办公区域及宿舍外，一期仓库与剩余综合办公楼已全部对外出租或提供仓储管理，主营客户包括京东和顺丰两家运输行业龙头企业；阜阳建晟公司二期在建仓库面积 9221 m<sup>2</sup>，预计 2022 年 9 月完工并达到预定可使用状态，已初步与意向客户达成共识，待完工后全部提供给客户仓储使用。

根据公司总体发展战略及阜阳建晟公司设计规划，二期完工交付后立即开启三期工程，考虑国家政策利好及未来行业趋势，三期规划建设冷库，包括 15 摄氏度的恒温库、0-(-5) 摄氏度冷藏库、0-(-18) 摄氏度冷冻库等，计划建筑面积 21000 m<sup>2</sup>，打造阜阳第一家高标准冷库，为后期开展华东、华中业务市场做铺垫。目前已与意向客户达成冷库合作意向，双方已邮件确认冷库建设方案及报价等。三期冷库预计总投入 8200 万，建成后预计年营业额可增加 1600-2000 万元，年利润总额可增加 600-800 万元。

综上，公司建设大额固定资产主要是为打开华东、华中区域市场，符合行业发展趋势，具有合理性。

## 3、结合问题 1 和 2 相关回复情况，说明是否存在通过多计收入、少提费用等方式调节本期净利润、规避降层风险情形

在建工程各期新增的成本具体明细如下：

单位：元

明细	2021 年	2020 年	2019 年
----	--------	--------	--------



建筑施工工程	12,977,875.25	28,806,651.56	-
设备安装工程	718,408.82		4,637.94
合计	13,696,284.07	28,806,651.56	4,637.94

公司根据合同设立在建工程台账，报告期在建工程成本的归集主要包括设备安装工程、建筑施工工程，成本归集不涉及与在建工程无关的支出，不存在少提费用的情况。在建工程待达到预定可使用状态时，根据工程部或者相关人员提供的竣工验收报告、竣工结算单等客观文件，办理在建工程转固，确认结转固定资产时点符合《企业会计准则》的规定；转固前未产生收入，不存在多计收入的情况。结合公司发展战略，开发抢占除江苏省外华东、华中区域其他市场，故而购买土地，开建高标准仓库符合公司发展规划，不存在调节净利润、规避降层风险的情形。

### 三、关于经营业绩

你公司 2021 年实现营业收入 325,701,521.28 元，同比增加 27.29%，其中国内道路货物运输收入 286,888,893.31 元，同比增加 38.34%，租赁和仓储服务收入 38,163,509.99 元，同比增加 20.51%；本期毛利率为 7.47%，同比下降 5.37 个百分点，较 2019 年下降 14.7 个百分点，其中国内道路货物运输业务毛利率为 2.31%，去年同期为 6.39%；本期实现归属于挂牌公司股东的净利润 917,709.90 元，同比下降 93.07%，扣除非经常性损益后为 98,135.13 元。

年报显示，你公司国内道路货物运输收入增加主要系本期开发了新客户；综合毛利率下降主要原因为公司为扩大产能，激励外包供应商服务质量，在客户收费标准不变的基础上提高下游供应商的结算价，导致国际道路货运运输业务的毛利率下降；净利润下降主要原因包括毛利率下降、应收账款余额较高计提的信用减值损失增加以及财务费用银行融资资金利息增加等。

请你公司：

- (1) 结合宏观环境、公司战略规划、主要客户销售及变动情况、新客户开发、同行业可比公司情况等，详细说明营业收入增加的原因及合理性，是否符合行业趋势，是否具有可持续性；
- (2) 结合收入确认和成本归集等，量化分析营业收入增加的情况下综合毛利率下降的合理性，是否符合行业趋势；结合行业特点，说明公司对上下游的议价能力，是

否存在向供应商让利以扩大业务 的情形；报告期内业绩下滑因素是否已消除，已采取或拟采取有效的控制措施。

**【回复】**

1、结合宏观环境、公司战略规划、主要客户销售及变动情况、新客户开发、同行业可比公司情况等，详细说明营业收入增加的原因及合理性，是否符合行业趋势，是否具有可持续性；

(1) 2020 年以及 2021 年营业收入增长的原因分析

报告期各期，公司主营业务收入区分不同类型产品的情况：

单位：元

类别/项目	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国内道路货物运输收入	286,888,893.31	88.08%	207,381,092.39	81.05%	94,836,745.50	67.32%
供应链管理收入	606,463.12	0.19%	759,980.79	0.30%	2,326,025.15	1.65%
电子产品销售收入	38,261.06	0.01%	16,064,569.76	6.28%	13,144,690.62	9.33%
仓库租赁和仓储服务收入	38,163,509.99	11.72%	31,668,445.35	12.38%	30,569,415.23	21.70%
合计	325,697,127.48	100.00%	255,874,088.29	100.00%	140,876,876.50	100.00%

由上表可见，2020 年主营业务收入相比 2019 年度同比上升 81.63%，2021 年主营业务收入相比 2020 年度同比上升 27.29%，公司营业收入规模自 2020 年以来有较大幅度提升，其中按照不同产品来看，仓库租赁和仓储服务收入额相对稳定，占比逐年降低，同时国内道路货物运输业务的收入逐年提升，因此从产品结构来看，国内道路货物运输业务为 2020 年、2021 年公司营业收入增长的主要原因，详细分析如下：

①2019 年主要客户情况

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系

1	江苏京东信息技术有限公司	35,661,018.98	25.23%	否
2	上海安吉通汇汽车物流有限公司	16,194,799.48	11.46%	否
3	无锡新骏商务咨询有限公司	13,637,794.97	9.65%	否
4	丹尼斯克（中国）有限公司	11,072,387.01	7.83%	否
5	杜邦营养食品配料（北京）有限公司	6,884,355.30	4.87%	否
合计		83,450,355.74	59.04%	

②2020 年主要客户情况

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	上海光明领鲜物流有限公司	52,124,009.30	20.37%	否
2	中铁顺丰国际快运有限公司	48,573,490.70	18.98%	否
3	丰豪物流（北京）有限公司上海分公司	33,320,884.33	13.02%	否
4	无锡新骏商务咨询有限公司	12,860,853.16	5.03%	否
5	上海安吉通汇汽车物流有限公司	12,571,109.13	4.91%	否
合计		159,450,346.62	62.31%	

③2021 年主要客户情况

单位：元

序号	客户	销售金额	年度销售占比%	是否存在关联关系
1	上海海博货迪物流有限公司	56,723,897.74	17.42%	否
2	顺丰多式联运有限公司	53,664,025.11	16.48%	否
3	中铁顺丰国际快运有限公司	46,998,422.57	14.43%	否
4	丰豪物流（北京）有限公司	36,826,410.91	11.31%	否
5	上海光明领鲜物流有限公司	17,061,598.42	5.24%	否
合计		211,274,354.75	64.87%	

综上，2020 年以及 2021 年营业收入增加的主要原因是国内道路货物运输收入增加，主要系上期开发了新客户（上海光明领鲜物流有限公司、中铁顺丰国际快运有

限公司、丰豪物流（北京）有限公司上海分公司），以及本期开发的新客户（上海海博货迪物流有限公司、顺丰多式联运有限公司）；因公司发展战略规划的调整，2020年起大力开拓供应链管理市场，公司依托先进的供应链管理理念与技术体系，结合客户经营模式以及多样性需求，设计并实施供应链解决方案，为客户提供包括原材料及产成品采购、订单及合同管理、运输、库存管理、信息技术管理、产成品分销、资金结算等服务在内的一体化供应链管理服务，并以此带动公司运输业务的进一步发展，以供应链增值服务为延伸，整合同行以及上下游企业核心竞争力，的国内道路货物运输服务，提升公司的因此相关客户的订单也相应增加，使得2020年以及2021年的营业收入大幅增加，具有合理性，符合公司实际生产经营的情况。

(2) 同行业可比上市公司营业收入变化情况：

单位：元

公司名称	2021年		2020年		2019年
	金额	增长率	金额	增长率	金额
诺得物流	1,371,756,896.11	26.32%	1,085,940,109.58	2.40%	1,060,493,617.16
天图物流	1,253,092,826.31	54.07%	813,349,377.26	17.86%	690,116,679.10
安捷股份	238,021,155.45	23.40%	192,882,744.98	30.83%	147,428,803.08

注：上述同行业可比上市公司中，选用2021、2020、2019三年年报中营业总收入

综上，公司与同行业可比公司相比，增长趋势一致，与同行业整体情况不存在明显的矛盾之处，符合行业趋势。

2022年度计划实现营业收入1.12亿元，同比2021年下降63.31%，由于传统道路运输业务属于薄利多销，毛利较低，且回款账期长，此类合同的运输业务2022年均不再续签，公司预测2022年营收会明显下降。

目前公司正大力发展仓、干、配一体化业务来填补原薄利多销、毛利较低的传统运输业务，阜阳建晟公司物流基地再扩建3万平方米仓库（其中2#库9221 m<sup>2</sup>，冷库21000 m<sup>2</sup>），以阜阳物流园区为基础开展皖北干线、仓储、配送一体化业务，同时公司在合肥肥东县撮镇镇循环经济产业园业拍得173亩物流基地，现有仓库面积38137.34 m<sup>2</sup>，办公楼3540.89 m<sup>2</sup>，目前客户已经入驻园区；公司着重以合肥物流园区为基地，在皖北及华中地区开展仓、配一体化供应链管理业务，着重在干线业务、配送业务、电商操作等仓库增值服务基础上；为公司业务增长提供驱动及保障，公

司营业收入具有可持续性。

2、结合收入确认和成本归集等，量化分析营业收入增加的情况下综合毛利率下降的合理性，是否符合行业趋势；结合行业特点，说明公司对上下游的议价能力，是否存在向供应商让利以扩大业务的情形；报告期内业绩下滑因素是否已消除，已采取或拟采取有效的控制措施。

报告期各期，不同类型产品营业收入、营业成本的情况：

①2021年各产品营业收入、营业成本及及毛利率

单位：元

类别/项目	2021年		
	营业收入	营业成本	毛利率%
国内道路货物运输收入	286,888,893.31	280,250,438.53	2.31%
供应链管理收入	606,463.12	-	100.00%
电子产品销售收入	38,261.06	38,261.06	0.00%
租赁和仓储服务收入	38,163,509.99	21,074,906.13	44.78%
合计	325,697,127.48	301,363,605.72	7.47%

②2020年各产品营业收入、营业成本及及毛利率

单位：元

类别/项目	2020年		
	营业收入	营业成本	毛利率%
国内道路货物运输收入	207,381,092.39	194,131,127.34	6.39%
供应链管理收入	759,980.79	-	100.00%
电子产品销售收入	16,064,569.76	15,778,081.48	1.78%
租赁和仓储服务收入	31,668,445.35	13,099,001.57	58.64%
合计	255,874,088.29	223,008,210.39	12.84%

③2019年各产品营业收入、营业成本及及毛利率

单位：元

类别/项目	2019年		
	营业收入	营业成本	毛利率%
国内道路货物运输收入	94,836,745.50	83,398,739.68	12.06%
供应链管理收入	2,326,025.15	-	100.00%
电子产品销售收入	13,144,690.62	12,970,512.19	1.33%
租赁和仓储服务收入	31,048,418.34	13,646,911.06	56.05%
合计	141,355,879.61	110,016,162.93	22.17%

综上，2019年主营业务收入141,355,879.61元，主营业务毛利率22.17%，其中租赁和仓储服务毛利率56.05%，国内道路货物运输毛利率12.06%；2020年主营业务收入255,874,088.29元，主营业务毛利率12.84%，其中租赁和仓储服务毛利率58.64%，国内道路货物运输毛利率6.39%；2021年主营业务收入325,697,127.48元，主营业务毛利率7.47%，其中租赁和仓储服务毛利率44.78%，国内道路货物运输毛利率2.31%；从数据上可以得出，主营业务收入逐年增幅，主要系国内道路货物运输收入逐年增幅；国内道路货物运输毛利率逐年降幅，主要系2020年、2021年新增物流行业龙头企业（包括上海海博货迪物流有限公司、顺丰多式联运有限公司、中铁顺丰国际快运有限公司、丰豪物流（北京）有限公司上海分公司）国内道路货物运输业务，因承运体量较大，公司自有承运力不足，外包供应商承运部分国内道路货物运输业务，因外包运输业务毛利率相比自运业务毛利率低7%-10%左右，这是导致综合毛利率下降的主要原因。

公司是一家仓库定制、智慧物流、供应链管理整体方案解决服务商，拥有道路运输经营许可资质，五十多辆各类型的自有车辆，八万平方米的仓储空间及TMS系统、WMS系统，为生产制造企业、贸易企业、零售企业及电子商务企业提供运输、仓储、装卸、配送、分拣、包装及信息处理等全方位供应链管理的第三方物流服务企业。国内道路货物运输业务上游客户通过公开招标或同行介绍获得，价格由公司市场部、营运部经过多次测算后确定；承接业务后依公司自有承运能力分配合理运输线路，自有承运能力不足时，营运部市场寻找具有相关合格资质的供应商进行比价，从中选取保险、运输资质等配备齐全，且承运能力充足的供应商。

综上，公司对上下游的议价能力较强，不存在向供应商让利以扩大业务的情形。

公司整体发展战略正在转型，运输业务慢慢由原普通货运运输向危险品货运运输、冷链货物运输转型，能提高运输业务毛利率；扩大安徽阜阳，安徽合肥两市仓库及厂房投入，增加物流辅助业务营收的同时开发华东、华中运输业务市场，抢占长三角区域国内道路运输业务市场份额。由于仓库、厂房需投入资金较多，增加物流辅助业务营收的同时也增加仓库厂房以及土地折旧、摊销成本，故报告期内业绩下滑因素没有完全消除；公司正在积极开拓抢占西南、华南区域仓储市场份额，利用公司先进的仓库管理理念与WMS系统体系，将传统仓储模式升级为云仓模式，寻找制造企业、贸易企业、零售企业及电子商务企业等客户，为其提供包括库存管理、仓储、装卸、配送、分拣、包装等服务在内的一体化服务。

综上，公司建立客户群体后，市场寻找合适的仓库及厂房，增加营业收入同时，能有效控制因投入仓库、厂房而所需的大额资金以及折旧、摊销成本，提高租赁和仓储服务毛利率，从而提升公司业绩。

#### 四、关于人员变动

你公司2021年初在职员工为95人，本期新增8人，减少45人，其中减少运输人员7人、行政管理人员10人、仓储装卸人员16人、营运人员12人，期末共58人。你公司解释主要为公司优化组织架构，精简人员，提升员工工作效率，同时对仓库人员采用多劳多得模式，减少人员，提高员工收入。

你公司本期计提职工薪酬10,433,450.48元，同比增长2.58%，其中销售费用中职工薪酬2,618,605.27元，同比下降20.12%；管理费用中职工薪酬3,067,553.60元，同比增加8.41%。

请你公司：

- (1) 结合业务模式、离职员工人数及时点、岗位类别及所属层级等，说明在职人员与营业收入反向变动的原因及合理性，人员变动与公司业务规模是否相匹配，能否满足公司运营发展的需要；
- (2) 说明员工人数减少但职工薪酬与上年同期持平，且销售费用与管理费用中职工薪酬反向变动的原因及合理性；结合同行业可比公司情况，说明人均创收、人均创利水平与同行业相比是否存在较大差异，如是，请论述其合理性。

**【回复】**

1、结合业务模式、离职员工人数及时点、岗位类别及所属层级等，说明在职人员与营业收入反向变动的原因及合理性，人员变动与公司业务规模是否相匹配，能否满足公司运营发展的需要

(1) 业务模式

2021年1月-7月公司业务模式为自营模式（公司利用自身的人力、物力以及资金开发和管理业务）；自8月起，采用阿米巴经营模式（经营权下放，将创收部门成立公司，并进行单独核算），实行部门公司化管理。

(2) 人员结构变动情况

公司2021年年报披露公司人员结构表如下：

按工作性质分类	期初人数	本期新增	本期减少	期末人数
运输人员	17	6	7	16
行政及管理人员	28	2	10	20
仓储装卸人员	31		16	15
营运人员	15		12	3
财务人员	4			4
员工总计	95	8	45	58

2021年1月-8月公司人员结构稳定，在职人员数量月均在95人左右；自9月起，因公司前四大客户：上海海博货迪物流有限公司、顺丰多式联运有限公司、中铁顺丰国际快运有限公司、丰豪物流（北京）有限公司上海分公司皆为运输业务。现因公司发展战略规划的调整，原薄利多销的运输业务，由于风险高、毛利低、回款慢等原因已暂停。

运输人员变动原因：新增和减少均为公司人员自然更替，流失后也进行了人员补充，主要为货运司机及押运人员。

行政及管理人员变动原因：

行政及管理人员	人数	离职原因
行政经理/人事主管	3	个人发展
行政人员（绿化工/司机/IT）	3	2人为身体原因 1人为个人发展



结算人员	3	怀孕休息 个人发展
系统运维人员	1	家庭原因

2021年期间离职人员10人（如上图），其中行政经理和司机2人岗位已作补充。离职10人，补充2人，由28人变成20人。其余8位离职人员的岗位，公司不再进行招聘，将岗位职能进行合并，并对承接工作的人员进行调薪，上涨幅度15%-20%不等；

仓储装卸人员变动原因：8月成立苏州富茂达供应链，将原仓储业务施行阿米巴经营模式，采取多劳多得的计薪方式做为激励方案。期初仓储人员31人，月度薪酬总额约为20万。9月采取新计薪方式，仓储期末人员15人，月度薪酬总额约为15万。根据仓储运作需求，标准配置为23人，是需要进行人员招聘的，薪酬总额预估约为23万。截至2022年5月，仓储人员23人已经全部招聘到位。

营运人员变动原因：2021年度，随着公司前4大客户的运输业务中止，9月份后相关业务的总监1名，业务经理3人，风控管理员1人，共计5人离职。业务人员减少，销售费用也随之下降。公司为降低人力成本，管理成本，车辆路桥、油耗及维修费等，对运输业务进行调整，取消项目负责人，现场人员，调度员，监控员，共计7人。运输业务安吉汇通项目采用承包给第三方管理的方式，该项目2021年营业收入为769.5万；运输业务城市配送业务采用连同车辆一起外包方式，该业务年度营业收入约在500万-600万之间，实现了在降低成本同时增加营业收入的目的。

### （3）在职人员与营业收入反向变动的原因及合理性

公司2021年营业收入325,697,127.48元，比2020年营收255,874,088.29元上升了27.3%，主要是因为1月-8月的整体公司营业收入与人员都稳定，9月-12月这4个月中，公司内部采取岗位合并调薪、仓储业务通过多劳多得的激励政策、运输业务外包降低运营成本，整体达到了降本增效的目的。经过业务的调整和人员的优化，表明在职人员与营业收入的反向变动是合理的。

### （4）人员变动与公司业务规模是否相匹配，能否满足公司运营发展的需要

公司人员是满足公司现行的业务规模的，后期也会随着业务量的变化以及公司发展的需求，进行招聘。

2、说明员工人数减少但职工薪酬与上年同期持平，且销售费用与管理费用中职工薪酬反向变动的原因及合理性；结合同行业可比公司情况，说明人均创收、人

均创利水平与同行业相比是否存在较大差异，如是，请论述其合理性。

(1) 销售费用与管理费用中职工薪酬反向变动的原因及合理性

薪酬数据	2021年	2020年	增/降
应付职工薪酬	10,433,450.48	10,217,093.32	2.12%
管理费用-薪酬	3,067,553.60	2,829,657.06	8.41%
销售费用-薪酬	2,618,605.27	3,278,074.73	-20.12%

公司虽期末人员数量较期初有大幅下降，但总体薪酬与上年相差不大，主要原因：

①运输人员本期进行自然更替，在流失的同时也进行了相关人员的补充，总体影响薪酬不大；

②行政及管理人员及仓储装卸人员本期虽有较大幅度的下降，一方面公司采取对现有岗位进行人员合并和调高个人薪酬政策；另一方面对仓储业务施行阿米巴经营模式，采取多劳多得的计薪方式激励员工；且本年新任命两名子公司总经理也对公司本年薪酬水平有一定影响，综合考虑对公司薪酬影响不大；

③营运人员在9月份后陆续离职12人，涉及的时间跨度不大，对薪酬水平影响有限。

管理费用中薪酬数据2021年较2020年上涨了8.41%。主要原因为：1、行政及管理人员的离职后采取了岗位合并后，并对合并岗位后的人员进行调薪。2、新增两家子公司分别新任命两名总经理。

销售费用中薪酬数据2021年较2020年下降了20.12%，主要原因为：公司前4大客户的运输业务于9月份中止，业务的总监1名，业务经理3人，风控管理员1人，共计5人离职，导致薪酬数据的下降；

综上所述，管理费用和销售费用中的薪酬数据变化是公司人员对人员和业务调整后产生的合理变化。

(2) 结合同行业可比公司情况，说明人均创收、人均创利水平与同行业相比是否存在较大差异，如是，请论述其合理性

公司与同行业可比公司2021年度人均创收情况如下：

公司名称	2021年		
	营业收入金额	年末人数	人均创收
诺得物流	1,371,756,896.11	390	3,526,367.34

天图物流	1,253,092,826.31	131	9,565,594.09
安捷股份	238,021,155.45	179	1,329,727.13
建伟物流	325,701,521.28	58	5,615,543.47

公司与同行业可比公司人均创收水平相比，处于中间水平，不存在较大差异，符合行业趋势。

## 五、关于流动性风险

你公司 2021 年末货币资金余额为 4,520,971.11 元，较期初下降 66.46%；短期借款 72,126,865.40 元，一年内到期的非流动负债 4,641,316.94 元。

请你公司：

结合货币资金储备、流动资产变现能力、负债情况、经营活动现金流、经营规划及融资安排等，说明是否存在流动性风险，是否已出现贷款逾期情形；你公司已采取或拟采取的应对措施及风险处置效果。

### 【回复】

**1、结合货币资金储备、流动资产变现能力、负债情况、经营活动现金流、经营规划及融资安排等，说明是否存在流动性风险，是否已出现贷款逾期情形；你公司已采取或拟采取的应对措施及风险处置效果。**

#### (1) 公司主要债务情况

报告期各期末，公司资产负债率分别为 64.37%、58.98%和 34.24%，2021、2020 年公司资产负债率相对较高主要是由于报告期内公司投入较多资金用于新购阜阳土地、建设阜阳建晟公司新建仓库，通过法拍购买合肥土地及厂房，公司资金需求增大，通过银行借款等方式筹措资金的金额出现增加；未来随着建设周期结束，仓库逐步投入使用，相关流动性指标也将持续向好。公司报告期各期末，流动比率分别为 1.01、1.12 和 1.86，速动比率分别为 1.01、1.12 和 1.82，报告期各期相关比率相对变动不大，公司目前主要通过银行借款等债务类方式进行资金筹措，同时由于正在建设阜阳建晟公司仓库，因此导致报告期内银行借款、应付账款等外部债务性金额增加，其中短期负债相对较多。公司报告期各期末总资产周转率分别为 1.38、1.63 和 1.44，2021 年有所下降，主要系公司阜阳 1#仓库投入使用，在建工程转固，但由于处于投入使用初期，出租率不高，新增产能对营业收入的拉升尚不明显，因此导致总资产周转率出现下降。

(2) 公司目前的融资情况

截至 2022 年 5 月末，公司融资明细如下所示：

单位：万元

资金来源	金额	占比
江苏建伟控股集团有限公司	9,100.00	49.75%
银行融资	9,190.00	50.25%
合计	18,290.00	100%

公司子公司昆山市鹏晟供应链管理有限公司（以下简称“昆山鹏晟公司”）购买合肥土地、厂房以及阜阳建晟公司建设二期仓库主要通过股东借款、银行融资等方式进行资金的筹措，截止 2022 年 5 月末共计投入 18,290.00 万元，其中股东借款、银行融资分别筹措的金额为 9,100.00 万元、9,190.00 万元，分别占比 49.75%、50.25%。

(3) 负债的偿债安排以及还款的资金来源，到期还款情况

公司的负债及其偿债安排基本情况如下

单位：万元

债权人	合同金额	借款期限	还款计划
昆山农商行新镇支行	600.00	2022/5/13-2023/5/12	到期可办续贷
昆山农商行新镇支行	600.00	2021/6/24-2022/6/23	已办理续贷
昆山农商行新镇支行	900.00	2021/7/23-2022/7/22	已办理续贷
昆山农商行新镇支行	1,000.00	2021/8/9-2022/6/8	已办理续贷
昆山农商行新镇支行	1,200.00	2022/3/9-2022/9/23	已办理续贷
昆山农商行新镇支行	1,200.00	2022/5/13-2023/2/10	已办理续贷
昆山农商行新镇支行	500.00	2022/3/9-2022/9/23	已办理续贷
昆山农商行新镇支行	400.00	2022/3/9-2022/9/23	已办理续贷
昆山农商行新镇支行	800.00	2022/5/13-2023/5/12	到期可办续贷
兴业银行股份有限公司昆山花桥支行	995.00	2022/5/29-2023/5/28	到期可办续贷
兴业银行股份有限公司昆山花桥支行	995.00	2022/5/30-2023/5/29	到期可办续贷
合计	9,190.00		

由上表，昆山鹏晟公司购买合肥土地、厂房以及阜阳建晟公司建设二期仓库通过银行借款与融资租赁方式筹措的资金分别为 9,100.00 万元和 9,190.00 万元。其中银行借款目前公司已办理完成续贷，不会发生到期集中兑付导致流动性紧张的情况；股东借款合同约定贷款期限为两年，到期后可协商延长。因此，公司通过股东借款、银行借款等多种方式筹措建的资金，目前负债结构较为合理且通过续贷以及股东借款等方式偿付，预计将不会存在无法清偿的情况，不存在流动性风险，目前没有出现贷款逾期情形。

#### (4) 公司拟采取的应对措施及有效性

①通过自有资金：截至 2022 年 5 月末，公司账面货币资金为 2,277.95 万元，相关货币资金可以用于债务的偿付。

②加快应收账款的回收：截至 2022 年 5 月末，公司应收账款账面价值为 13,458.03 万元，公司将通过及时督促回款等方式加快应收账款的资金回笼，为债务偿付以及流动资金提供保证。

③通过银行续贷、增加授信、借款的方式：如本题上表中已经列示了公司部分银行借款已经完成续贷的办理，同时公司现有 9,800.00 万元银行授信未使用，另有 11,400.00 万元的银行授信正在洽谈中。

④通过仓库、厂房租赁回款：阜阳建晟公司一期仓库已全部投入使用，每年约 500 万元的仓储租赁收入；二期仓库在建设中，已与京东达成合作，二期建成后的 9,221 m<sup>2</sup>全部提供给京东使用，作为京东在阜阳的仓库周转站，预计 2022 年 9 月达到预定可使用状态，预计增加年营业收入 230 万元。

昆山鹏晟公司目前在合肥的现有厂房面积有 38,137.34 m<sup>2</sup>，自 2022 年 3 月 8 日开始收租，预计增加年营业收入 680 万元。

综上，如果公司上述措施可以得到有效运行，则公司具备偿债能力，不会产生流动性风险，不会导致公司由于大额债务集中到期导致资金链断裂。公司持有的仓库、厂房会继续提供公司所需的现金流，且公司持有的土地使用权预计未来会持续增值，银行融资能力将会持续增强，公司不会出现银行贷款逾期的情形。

特此说明

江苏建伟物流股份有限公司

2022年6月9日

