

江苏建伟物流股份有限公司

2022 年半年报问询函的回复

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半年报问询函》（公司二部半年报问询函【2022】第 047 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 2022 年半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、关于业绩下滑

你公司半年报披露，本期实现营业收入 37,641,361.61 元，同比下降 82.54%，归属于挂牌公司股东的净利润 5,443,824.91 元，同比下降 15.90%，经营活动产生的现金流量净额-80,205,712.44 元，同比下降 115.63%，本期毛利率为 28.98%，较去年同期上涨 21.25 个百分点。收入构成中，国内道路货物运输收入 16,941,208.46 元，同比下降 91.45%，毛利率 13.53%，较去年同期增长 9.47 个百分点；仓储装卸服务收入 16,071,706.53，同比下降 3.18%，毛利率 34.28%，较去年同期增长 13.28 个百分点；报告期末仓储装卸人员为 25 人，较期初增加 10 人。你公司解释称业绩下滑的原因为：第一，公司整体发展战略正在转型，部分毛利低的国内道路货物运输业务停止，运输业务慢慢由原普通货运运输向危险品货运运输、冷链货物等特种运输转型，提高运输业务毛利率；第二，公司前几大客户均属上海、江苏区域管辖，因本期上海、江苏等地疫情严重，且时间较长，影响国内道路货物运输营业额。

请你公司：

（1）结合特种运输市场前景及准入要求，你公司在该细分市场的核心竞争优势、市场开发能力、已获订单及执行情况、资源及人才储备情况等分析公司业务转型的可行性；

（2）补充披露普通货运业务的期后恢复情况，包括但不限于疫情中断订单的后续进展、在手订单储备等；

（3）结合仓储装卸业务的商业模式、人员变动、业务结构、在手订单情况等，分析毛利率大幅增长的原因及合理性。

【回复】

1、结合特种运输市场前景及准入要求，你公司在该细分市场核心竞争优势、市场开发能力、已获订单及执行情况、资源及人才储备情况等分析公司业务转型的可行性

因国际、国内经济形势、疫情影响等因素，公司根据主客观条件，对运输业务发展方向做了必要调整。综合考虑，公司对危险品货运运输、冷链货物运输、新能源运输、特种装备运输相对具备竞争优势，市场平均利润也较高；随着国家科技创新能力不断提升和产业升级加快发展，百姓生活水平不断提高，新能源、专精新、城市新业态、先进化工等生产、服务、运输产业规模会快速发展，发展前景良好，商机可期，所以决定重点向这些领域发展。公司是江苏省苏州市危险品运输4A级物流企业，在该领域深耕30余年，具备丰富运营管理经验；公司危化领域安全生产制度健全机制完善，运用TMS管理系统全程监控，客户信任度和美誉度良好。公司运输资质覆盖1-9大类，除剧毒类外全覆盖，资质齐全。公司一方面积极拓展新能源、危废、医废运输，一方面继续拓展冷链、特种运输，相应增加相关经验的运输运营总监1名，仓储运营总监1名，强化市场开发能力。上半年公司收集梳理上述领域客户信息30余条，对接客户10余家，已成为两家公司运输供应商，与光伏企业迈为股份签订运输合同。在特种设备领域，与特灵空调签订了5年合同，仓库装卸运作和短途运输较之前有增加，太仓仓库仓储面积增加1000m²，仓储年收入增加45万元，短途运输年收入增加60万元。在危化和新能源仓储运输领域，其他客户正在对接跟进中。同时，公司正在筹备冷库建设，布局冷链系统仓、干、配一体化业务开发和运营。综上，特种运输市场前景和行情良好，公司在该领域具备较完备资质和丰富运营经验，并已布局重点发展，取得了初步成效。

2、补充披露普通货运业务的期后恢复情况，包括但不限于疫情中断订单的后续进展、在手订单储备等

疫情反反复复，并没有真正恢复，从今年三季度开始，市场整体环境依然艰难，公司普通货物运输业务期后恢复并不明显，且仍然有下行趋势；2022年7月1日公司成立物流事业部，旨在总经理的统筹管理下带领业务团队开发业务，截止发稿日，已对接几家大型制造生产企业，业务信息储备尚可，但开发运营仍需要一定周期。公司也在积极相应国家号召，跟随国家步伐，市场部正在调研与乡村供销社合作，

为乡村振兴提供农产品仓配一体化服务的可行性等。

3、结合仓储装卸业务的商业模式、人员变动、业务结构、在手订单情况等，分析毛利率大幅增长的原因及合理性

公司与仓储客户的业务模式为：公司与客户签约后，客户将托管产品运入公司指定仓库，公司次月依据客户实际出入库数量及结余库存数量统计计算仓储、装卸服务收入并与客户对账，客户邮件回复对账单确认无误后，公司开具合法合规的增值发票，客户收到对账单及发票后，依据协议账期付款。

2022 上半年仓储装卸收入毛利率 34.28%，较去年同期增长 13.28 个百分点，原因系公司长期合作的客户续约时均不同程度的上调仓储、装卸服务单价。3 家大客户仓储、装卸业务服务单价均上涨 10%。特别是最大客户丹尼斯克（中国）有限公司仓储面积增加，达到公司仓储收入近 30%，故公司仓储装卸毛利明显增长；报告期末仓储装卸人员为 25 人，较期初增加 10 人，原因系公司优化客户，将出入库量小的客户置换，增加长期合作客户仓储面积，且因客户每日出入库量大，故公司新增仓储操作员及管理员。公司目前共有七个仓库、厂房存放点，分别为昆山昆嘉仓、昆山港龙仓、太仓仓、苏州仓、北京仓、阜阳仓、合肥仓，其中太仓仓、苏州仓、北京仓为使用权资产，剩余为所有权资产；公司仓库共有客户 42 个，其中 10 个为纯租赁客户，剩余均为资产托管客户，资产托管客户中有 6 家客户为今年新增客户，故公司新增仓储操作员及管理员；同时因业务发展需要，新增仓储仓储操作员及管理员以满足业务需求。

综上，公司 2022 上半年毛利率较去年同期增长 13.28 个百分点，人员较期初增加 10 人，符合公司实际经营情况，具有合理性。

二、关于应收账款

你公司半年报披露，应收账款期末账面余额为 138,311,781.59 元，按欠款方归集的期末余额前四名均出现逾期未收款情形；其中，上海海博货迪物流有限公司 31,132,335.00 元，顺丰多式联运有限公司 30,533,266.50 元，中铁顺丰国际快运有限公司 29,667,869.75 元，丰豪物流（北京）有限公司上海分公司 23,926,677.00 元，占应收账款总额的 83.14%。你公司于 2022 年 11 月 3 日披露《关于应收账款存在回收不确定的风险提示性公告》，公告载明：公司于 2021 年 8 月份相继与 3 家客户中止业务，原因是客户回款出现问题。公司在向客户追要应收账款的过程中，

发现疑似存在违法行为，故于 2021 年 11 月 8 日向江苏省昆山市公安局举报涉嫌业务诈骗，昆山市公安局于 2021 年 11 月 11 日予以立案调查。为配合公安部门调查，公司对该事件采取了保密措施。2022 年 11 月 1 日，公司收到江苏省昆山市人民检察院《委托诉讼代理人 / 申请法律援助告知书》，该案已经昆山市公安局调查终结，移送昆山市人民检察院，进入起诉审查阶段。该案涉及公司应收款项的账面余额 84,127,813.25 元，已计提坏账准备 7,067,987.36 元，扣除坏账准备后的账面价值 77,059,825.89 元，能否全额追回存在不确定性。报告期末，你公司应收账款坏账准备余额为 11,861,587.63 元，计提比例仅 7.76%，前述前四大逾期欠款方按单项计提坏账准备的计提比例分别为 9.42%、8.98%、8.75%、7.23%。

请你公司：

(1) 说明与公告载明的中止业务的三名客户历史合作情况，前期对其资信审查的情况，上述客户历史履约、对账发函等过程是否出现过异常，公司在合作过程中是否采取了必要的风险防控措施，收入及应收账款相关的内部控制是否有效；

(2) 说明与上述客户合作过程中的成本投入情况、未回款累计金额等，分析与三名客户相关交易对公司的累计财务影响；

(3) 补充说明除三名客户以外的应收账款逾期欠款方的具体业务情况，包括但不限于交易内容、交易金额、原定结算时点、公司已提供的具体服务内容等，分析前期收入确认是否审慎；

(4) 结合前期催收情况、纠纷发生时间及案件进展，说明公司应收账款预期信用损失的计提是否及时、充分、合理。

【回复】

1、说明与公告载明的中止业务的三名客户历史合作情况，前期对其资信审查的情况，上述客户历史履约、对账发函等过程是否出现过异常，公司在合作过程中是否采取了必要的风险防控措施，收入及应收账款相关的内部控制是否有效

公司与三家客户分别于 2019 年 12 月、2020 年 5 月、2020 年 11 月签订合作协议，系首次合作，因这三家公司母公司实力强大。合作前公司风控部门对客户进行背景调查、资信审核，之后公司风控部门与项目负责人共同对客户办公场所及运输项目进行实地考察，出具评估报告，公司管理层召集项目评审委员会评审，形成《项目评审委员会决议单》，并 OA 流程提报集团审批。

在业务合作过程中，公司派调度和客服对接该运输业务，日常派车信息及月度结算账单以邮件往来方式与客户核对、确认。业务运行三个月后，公司重新对上下游客户审查，主要审查内容有：项目金额、账期、已垫资金金额、合同期限、评审决议情况、担保措施、下游供应商资料审查（营业执照、道路运输许可证、近三年财务报表、一年增值税纳税申报表、一年银行流水、自有车辆行驶证、法人身份证、央行征信报告）、风险情况提报，并由风控部门出具业务审查报告，结合运作情况及审查报告进行风险管控，未发现异常。前期业务运作中客户对账回款及时，发函签收、车辆调度等情况均并未发现异常。财务部每周以邮件形式发出《应收账款明细表》、《客户逾期未付款明细表》，由各业务负责人向客户催收客户的应付账款，每周汇报财务及总经理客户回款情况，实时跟进。若逾期时间超三个月以上且与客户沟通无进展时，公司出具《催款函》至公司客户财务、总经理处。根据历来应收账款催收情况看，目前应收账款的内部控制流程是有效的。

2、说明与上述客户合作过程中的成本投入情况、未回款累计金额等，分析与三名客户相关交易对公司的累计财务影响

三家客户情况如下：

客户名	累计收入金额	累计投入成本	累计未回款金额	累计计提坏账金额
三家客户合计	222,534,857.57	217,459,366.66	84,127,813.25	7,067,987.36

三家客户相关交易累积影响增加公司坏账损失 707 万，减少现金流入 8413 万元，减少现金流出 2243 万元。虽然由此对公司经营现金流造成了不利影响，但凭借公司其他业务的正常开展和母公司的鼎力支持，目前公司财务状况正常，运营平稳。

3、补充说明除三名客户以外的应收账款逾期欠款方的具体业务情况，包括但不限于交易内容、交易金额、原定结算时点、公司已提供的具体服务内容等，分析前期收入确认是否审慎

上海海博货迪物流有限公司及上海光明领鲜物流有限公司情况如下：

客户名	交易内容	2021 年收入金额	2021 年投入成本	累计未回款金额	信用政策
上海海博	国内道路	56,723,897.74	54,341,562.59	31,132,335.00	见票 80 个

客户名	交易内容	2021 年收入金额	2021 年投入成本	累计未回款金额	信用政策
货迪物流有限公司	货物运输				工作日付款
上海光明领鲜物流有限公司	国内道路货物运输	17,061,598.42	16,026,620.89	336,,110.64	见票 90 天付款
合计		73,785,496.16	70,368,183.48	31,468,445.64	

公司运输业务收入确认原则为：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。

我们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（通过企业邮箱沟通）、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（通过企业邮箱沟通）、开具的发票。运输业务真实发生，收入确认的证据链完整且能够形成闭环，因此我们认为收入确认审慎且依据充分。

4、结合前期催收情况、纠纷发生时间及案件进展，说明公司应收账款预期信用损失的计提是否及时、充分、合理

在业务合作前期，公司与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，公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	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

2022 年 2 月公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；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。截止 2022 年 8 月 26 日半年报披露日，公司未收到四家客户经营情况变差等情况，且上述公司均为物流行业龙头，客户的资信状况良好，基于业务真实发生的考虑，我们认为预期的信用减值损失未发生重大变化，因此未增加计提坏账减值损失。

综上，公司认为，坏账准备计提充分、及时，符合实际情况。

三、 关于固定资产

报告期末，你公司固定资产期末余额为 122,206,149.80 元，较期初增长 124.02%，你公司解释系全资子公司昆山市鹏晟供应链管理有限公司本期在合肥投资购买厂房所致；在建工程期末余额为 7,151,768.44 元，较期初增长 220.62%，你公司解释系全资子公司阜阳建晟供应链管理有限公司本年度建设二期仓库所致；无形资产期末余额 58,475,059.50 元，较期初增长 132.27%，你公司解释系全资子公司昆山市鹏晟供应链管理有限公司本期在合肥投资购买土地所致。你公司于我部 2021 年年报问询函回复称，该项目主要目的为辐射华东、华中区域市场，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。报告期末，你公司短期借款为 91,900,000.00 元，较期初增长 27.41%，你公司解释系全资子公司阜阳建晟供应链管理有限公司工程建设用款需求增加向银行的借款，公司本期末资产负债率为 71.38%。

请你公司：

(1) 结合业绩下滑情况、业务发展需要、市场开拓情况、仓库厂房投产后运行情况等说明相关资产的产能利用率是否符合战略规划预期，普通物流业务萎缩和近期业务转型是否造成厂房空置，相关资产是否存在减值风险；

(2) 结合公司经营性现金流情况、现金储备、新建项目资金需求及创收预期等，分析公司是否存在流动性风险。

【回复】

1、结合业绩下滑情况、业务发展需要、市场开拓情况、仓库厂房投产后运行情况等说明相关资产的产能利用率是否符合战略规划预期，普通物流业务萎缩和近期业务转型是否造成厂房空置，相关资产是否存在减值风险；

公司全资子公司（阜阳建晟供应链管理有限公司）共有宗地面积 72216 m²，着力打造阜阳第一家高标准库，一期仓库面积 20185.91 m²，综合办公楼 3075.56 m²，综合楼地下室 760.23 m²，除部分综合办公楼的办公区域及宿舍自用外，一期仓库与剩余综合办公楼、宿舍已全部对外出租或提供仓储装卸管理服务，主要客户包括京东和顺丰两家运输行业龙头企业；二期仓库面积 8844.65 m²，2022 年 10 月完工并达到预定可使用状态，2022 年 9 月 8 日已与点点云智能科技有限公司签约仓储服务合同，二期仓库全部提供给对方作仓储使用，合同期为 2022 年 10 月 1 日至 2023 年 9 月 30 日；因一、二期仓库以及综合办公楼建成后客户入驻较顺利，公司计划于 2023 年初期规划建设三期仓库，计划建筑面积 21000 m²。

公司全资子公司（合肥建伟供应链管理有限公司，原昆山市鹏晟供应链管理有限公司）共有四块宗地，土地总面积 113657 m²；1#厂房面积 26476.26 m²，4#综合办公楼面积 3540.89 m²，A1#厂房面积 5830.54 m²，A2#厂房面积 5830.54 m²，消防水池及泵房 503.8 m²，除部分综合办公楼的办公区域自用及部分宿舍闲置外，其他面积均已全部对外出租；二期规划建设厂房 2 栋，计划建筑面积 12283.5 m²；三期规划建设厂房 4 栋，宿舍楼 1 栋，计划建筑面积 42956.7 m²。

综上，可看出公司在阜阳、合肥的仓库、厂房投产后运行情况良好，无仓库、厂房长期空置的情况，仓库的仓储装卸服务以及厂房租赁单价每年均有不同程度上调，资产的产能利用率符合战略规划预期；结合中国近三十房产市场行业，公司的土地、房产不存在减值风险。

公司在合肥、阜阳增设物流基地，为后期发展仓、干、配一体化，打开华东、

华中区域市场打下基础，可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，符合业务发展需要。

2、结合公司经营性现金流情况、现金储备、新建项目资金需求及创收预期等，分析公司是否存在流动性风险

2022 上半年公司经营活动产生的现金流量净额-80,205,712.44 元，其中包括支付合肥全资子公司购买土地、厂房法拍保证金 97,626,370.00 元，剔除该部分支出后，2022 上半年公司经营活动产生的现金流量净额 17,420,657.56 元，其中昆山、合肥、阜阳三地每月仓储装卸服务收入、租赁收入现金流量净流入 3,500,000.00 元，全年合计仓储装卸服务收入、租赁收入现金流量净流入 42,000,000.00 元；截止 2022 年 6 月 30 日公司银行存款余额 12,947,033.99 元，银行短期借款 91,900,000.00 元，向股东借款余额 78,700,000.00 元，其中银行借款目前公司已全部办理完成续贷，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借的资金，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，目前没有出现过贷款逾期情形。

公司计划 2023 年初在阜阳建设三期仓库，在合肥建设二期厂房 2 栋，新建项目资金来源通过各子公司自有的土地、房产抵押向银行贷款，最长可做十年期；仓库、厂房建成后预计年营业额可增加 2500 万元，每年的仓储装卸服务收入、租赁收入可偿还本金及支付利息。

综上，公司未来可持续经营能力不存在重大不确定性，不存在流动性风险。

特此说明

江苏建伟物流股份有限公司

2022 年 11 月 23 日

