

公司代码：603300

公司简称：华铁应急

浙江华铁应急设备科技股份有限公司
2023 年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 致同会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司拟向全体股东每10股派发现金红利0.22元（含税）。截至2023年12月31日，公司总股本为1,960,899,360股，扣除回购专用证券账户内7,885,980股，以此计算合计拟派发现金红利42,966,294.36元（含税）。在实施权益分派的股权登记日前公司总股本如发生变动的，将维持分红总额不变，相应调整每股分红比例。以上利润分配预案需提交公司股东大会审议通过后实施。

第二节 公司基本情况

1 公司简介

| 公司股票简况 | | | | |
|--------|---------|------|--------|---------|
| 股票种类 | 股票上市交易所 | 股票简称 | 股票代码 | 变更前股票简称 |
| A股 | 上海证券交易所 | 华铁应急 | 603300 | 华铁科技 |

| 联系人和联系方式 | 董事会秘书 | 证券事务代表 |
|----------|--------------------------|--------------------------|
| 姓名 | 郭海滨 | 狄骁 |
| 办公地址 | 杭州市上城区胜康街368号华铁创业大楼1幢10层 | 杭州市上城区胜康街368号华铁创业大楼1幢10层 |
| 电话 | 0571-86038116 | 0571-86038116 |
| 电子信箱 | ghb@zjhuatie.cn | dixiao@zjhuatie.com |

2 报告期公司主要业务简介

公司主营业务为建筑支护设备租赁、高空作业平台及地下维修维护设备等各类工程设备租赁与服务，根据《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处行业属于“租赁和商务服务业（L）”下的“租赁业（L71）”。

（一）工程设备租赁市场发展状况

1. 工程设备租赁优势明显，市场规模逐步放量

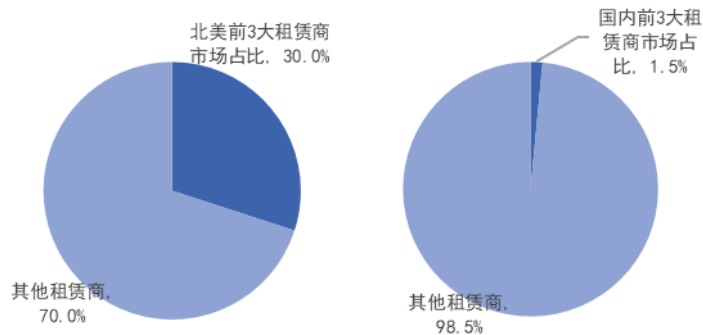
建筑工程设备有助于提高施工效率和施工安全性，进而提升资本收益并带动社会经济发展，而我国不断提升的人工成本、持续减少的建筑业从业人数与日益渗透的经济环保理念持续推动建筑工程设备行业的发展和工程市场保有量的稳步提升，为工程设备租赁提供广阔的市场空间；另一方面，工程设备租赁相较于购买具有显著的经济优势。购买和保养建筑工程设备将占有企业大量资金及经营成本。自购设备将导致设备闲置、降低资金使用效率，而租赁有助于缓解下游企业的资金压力、降低运营成本，同时能够提高施工质量、确保安全生产。随着下游企业对设备租赁认知度的提高，设备“以租代买”的优势将持续显现，建筑工程设备租赁将进一步普及，市场渗透率有望进一步提升。伴随着设备保有量持续增长、租赁市场渗透率持续提升，2023 年中国工程设备租赁市场规模已突破万亿元，自 2018 年以来年复合增速在 10%以上。

2. 工程设备租赁行业仍处于初级阶段，行业整体较分散，亟待整合

我国工程设备租赁行业仍处于初级阶段，存在市场规模大、参与竞争企业多、市场集中度低的特征。根据中国建筑业协会口径，国内目前工程设备租赁服务企业达两万多家，但大部分企业的规模都较小。从租赁市场成熟的北美市场来看，根据头部租赁企业联合租赁 2023 年报显示，联合租赁 2023 年度营业收入 143.32 亿美元，同比增长 23%，在北美设备租赁市场的市占率为 15%。北美前三大租赁商占据 30%的市场份额。当前我国工程设备租赁行业整体处于分散状态，前 3 大租赁商市场占比仅 1.5%，前 100 强租赁商占比仅为 3%，行业集中度亟待提高。

工程设备租赁行业存在显著的马太效应，大型企业往往凭借网点密集、资质齐全、资金充足、专业服务能力强等优势更容易获得客户的认可，不断做大做强；小企业往往由于规模较小、资金不足、网点不足、缺乏实施经验等劣势极易被市场淘汰，企业之间“优胜劣汰”的分化会越来越明显。而互联网信息技术的普及、市场竞争的加剧、市场规范度的提升、市场监管的趋严等因素将进一步加速行业集中度的提升。

图注：中美设备租赁行业集中度对比



数据来源：URI2023 年报、弗若斯特沙利文

3. 行业信息化、数字化赋能头部企业再上新台阶

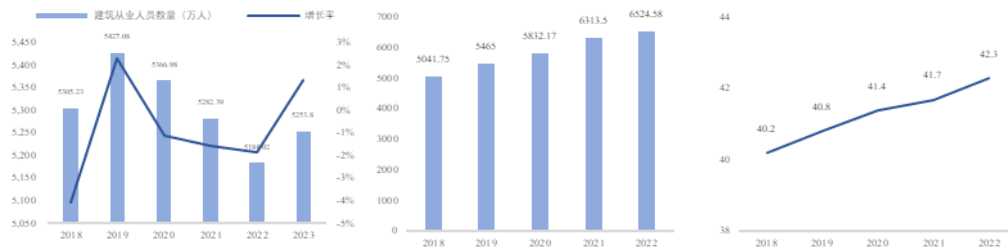
伴随中国高速发展的几十年，工程设备行业发展迅速，工程设备品类多，规模大，触达的客户群体多，头部租赁商设备管理规模和需要维护的客户数量高速增长，出租资产的运营管理压力持续增大。在此背景下，头部租赁商开始建立数字化系统，通过科技赋能传统行业，焕发行业新的生命力。目前头部租赁商基本实现了信息化对内管理、业务等流程的部分赋能，信息化的深入已经为企业的发展带来了可观的效益。未来，信息化将全方位进一步渗透在规模化、大型化的工程机械租赁企业中，提升服务质量及效率，率先完成变革和升级迭代的企业将进一步受益于数字化的赋能再上新台阶。

(二) 高空作业平台租赁市场发展状况

1. 高空作业平台市场需求不断提升

图注：设备替代人工，机械设备市场前景广阔

(从左到右：建筑业从业人员数量、建筑业城镇单位就业人员月平均工资、农民工平均年龄)



数据来源：国家统计局、农民工监测调查报告

一方面，持续减少的建筑从业人数、快速增长的人工成本和逐渐老龄化的施工队伍促使相关单位大量使用高空作业平台，以弥补劳动力缺失和降低人工成本支出；另一方面，近年来由于我国高处作业安全事故数量在不断攀升，社会关注度不断提高。因此在高空施工场景中，安全性更高的高空作业平台设备渗透率快速提升。在高空作业平台快速普及后，工人高处坠落风险明显下降。

在人工成本增长、安全关注度提升的大背景下，我国高空作业平台市场近年来得到快速发展，市场规模不断提升。

2. 高空作业平台租赁市场快速发展

高空作业平台具有使用频率高，单次使用周期短的特点，使其更适合通过租赁的方式进行供应，因此在成熟市场，设备制造商一般不直接对终端客户进行销售，而是以租赁商为中间渠道向市场提供产品。在我国，由于高空作业平台进入我国市场较晚，社会认知度不高，市场初期以客户自行采购为主，但随着社会认知度提高，专业租赁厂商布局高空作业平台租赁业务，高空作业平台租赁市场快速发展。

从市场保有量来看，2014年中国全市场高空作业平台保有量为2.5万台，2023年国内市场保有量已达60万台以上，年复合增长率超40%，人均保有量约为4台/万人（设备保有量/总人口），建筑业增加值覆盖率约为7台/亿元人民币（设备保有量/建筑业增加值）。从北美成熟市场来看，2022年美国全市场保有量为77万台，人均保有量为23.12台/万人，建筑业增加值覆盖率为11.08台/亿元人民币。中国市场目前的保有量、人均保有量和建筑业增加值覆盖率等指标仍低于北美市场，未来仍有增长空间。且从建筑业增加值和基建投资水平的横向比较来看，高空作业平台在中国的应用场景更多，需求提升空间更大。预计2025年国内高空作业平台保有量将增至100万台。

3. 规模优势更甚，成本管控和服务质量是决定市场竞争的关键要素

相比传统工程机械设备，高空作业平台市场集中度较高，截至报告期末，国内头部三家租赁商市场占有率接近 50%，高于海外市场。行业内同时存在近 2000 家中小租赁商。

高空作业平台租赁业务中，成本管控和服务质量是决定市场竞争的关键要素。近年来，头部租赁商积极推广市场，已逐渐形成品牌效应。同时头部租赁商均积极开发适合符合自身经营理念的数字化管理系统，管理成本持续下降。竞争要素持续优化有利于市场份额持续提升。此外，头部租赁商与各大设备厂商建立长期合作关系，能够享受更优惠的采购条件，预计未来头部租赁商仍是市场增量的主要推动者。

(三) 建筑支护设备市场发展状况

1. 市场高度分散，拥有设备综合服务能力的租赁商将拥有更大的发展机遇

建筑支护设备租赁市场当前仍高度分散，租赁商合计超过 10000 家，大多均为中小租赁商，主要提供单一品类的租赁服务，服务能力和资产规模受限。随着头部租赁商规模效应逐渐体现，叠加数字化赋能管理，管理效率持续提升，市场集中度将进一步提升。此外，当前上游建设工程企业积极开展供应链改革和成本管控，经营模式逐渐向轻资产运行转变，更倾向于和拥有设备综合服务能力的服务商合作，以满足其多样化的设备需求与服务需求。预期未来能提供多种产品租赁的综合服务商将拥有更大的发展机遇。

2. 新型化、绿色低碳化，引领支护设备行业发展新风向

公司建筑支护设备租赁服务板块主要包括地铁钢支撑、民用钢支撑、铝合金模板和集成式升降操作平台等。在中国向世界发出碳达峰、碳中和目标的承诺后，国家陆续出台了《关于建立健全绿色低碳循环发展经济体系的指导意见》、《关于推进建筑垃圾减量化的指导意见》等指引，大力推动工程建设项目全生命周期内的绿色建造，提高建筑垃圾的综合利用水平，促进建筑业绿色改造升级。在此背景下，公司主营的钢支撑、铝模板等可回收可周转的新型支护设备，能够减少建筑垃圾排放，同时有效缩短工期，降低施工成本，对混凝土支撑、木模板等传统支护设备形成快速替代，引领支护设备行业发展新风向。

(四) 地下维修维护市场

1. 创新施工工艺技术壁垒高，目前仅有少数头部企业参与

地下维修维护中以 TRD、IMS、MJS、TAD 等为代表的创新施工工艺工程技术壁垒高，施工难度大，因此行业份额主要由少数头部企业占有。公司作为国内最早引入 TRD 项目的服务供应商，同时拥有 IMS、MJS、TAD 等独有工法。在公司的大力开拓下，TRD 已成为普及度最高的创新地下施工工艺，行业内也逐渐出现一批以 TRD 作为主营经营产品的服务商。随着工法应用场景日趋复杂与施工精密度要求日渐提升，建设工程企业对服务供应商的技术水平提出更高的要求。拥有更多工法、更强施工能力的企业将面向更广阔的发展空间。

2. 下游应用场景不断扩展，市场空间广阔

目前工法的应用领域主要为房屋建筑、市政建筑、商业综合体、轨道交通等项目中的各类基坑建设，水利工程、环境保护、文物保护等新的应用场景近年来也不断涌现。目前各应用领域市场需求正快速增长，将带动地下维修维护市场持续扩张。

基坑建设：建筑业中房屋建设、场馆建设、市政建设或轨道交通建设，均会涉及到基坑的开挖与支护，而基坑围护工程量能占到项目总工程量的 10%-20%。因此密集的基坑建设为各类土方开挖施工工艺带来广阔的市场需求。传统基坑开挖以三轴搅拌桩（SMW）为主要施工工艺。该施工工艺开挖深度受限、施工扰动大、设备存在侧翻等安全隐患，因此扰动更小、开挖深度更深的

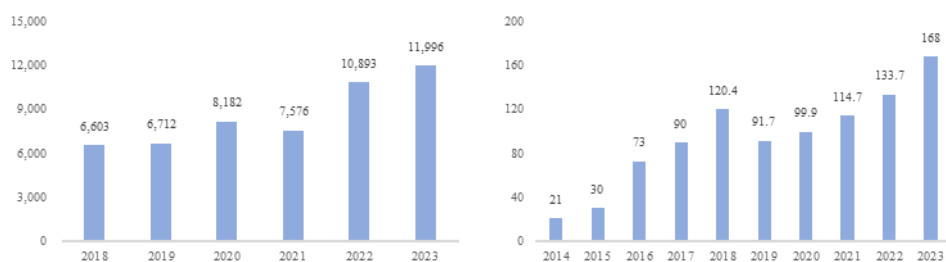
TRD 工法快速替代传统工艺，逐渐成为主流的土方开挖施工工艺。

轨道交通：根据中国城市轨道交通协会发布的《2023 年中国内地城轨交通线路概况》中统计，报告期内新增城轨交通运营线路 884.55 公里，其中地铁线路 539.50 公里，占比 60.99%，地铁的密集建设带动轨道交通市场发展。截至报告期末，全国城轨交通运营线路总长 11232.65 公里，其中地铁 8547.67 公里，占比 76.10%，持续增长的线路总长将带来巨大的轨道交通维保需求。

水利建设：目前国内有超过 8 万座水库，其中 3 万余座被认为是病险水库，存在水坝老化失修、质量较差等问题，此外还有不计其数的江河湖泊，存在大量水坝修缮、桥梁建设等需求。在护岸侵蚀防护、江河大坝隔水、河川堤坝加固等领域中，TRD、IMS 等工法可对老旧坝体进行填充灌浆，且对坝体本身不会造成伤害，在坝体加固工程中取得很好的效果。2023 年，全国水利投资达到 11996 亿元，创造历史新高，同比增长 10.1%。

土壤改良：人为活动产生的污染物，通常用填埋法进行处理，为此兴建大量垃圾填埋场。污染物进入土壤并积累到一定程度，会形成污水，引起土壤质量恶化。因此垃圾填埋场需进行防渗系统。目前大部分地区依靠人工防渗系统结构，采用高密度防渗膜作为主材。随着防渗膜的大量使用，大量垃圾填埋场反馈防渗膜出现渗漏、损坏等情况。而 TRD 工法行程的地下水泥土连续墙具有优良的止水防渗性能，因此成为阻止地下污水渗漏的最佳方案。

图注：从左到右为全国水利建设年度完成投资与土壤改良市场空间（亿元）



数据来源：水利部、共研网

（一）公司经营模式

图注：公司经营模式



公司以租赁服务为核心，通过数字赋能和充分激励，持续优化“渠道+运营+服务”三大核心要素，实现经营效率的持续提升。

1.渠道（线上线下、业务服务一体化运营）

公司通过全国网络布局、小程序、APP、服务热线等多种手段构建线上线下业务及服务渠道。

图注：公司线下业务渠道（全国网络布局）



线下渠道主要为全国布局网点，实现业务范围覆盖全国。截至报告期末，公司在全国共设有 274 个网点。网点不仅提供线下业务渠道，同时也是公司的设备储存场地与售后服务基地。网点数量与密度的增加，能够在提升业务覆盖范围，并缩短单个网点的辐射半径，提升服务效率。

图注：公司线上业务渠道（小程序、APP、服务热线）



线上渠道包括小程序、APP、服务热线等，支持线上查询实时价格、在线下单、物流跟踪、报停报修等业务及服务功能。公司组建业务中台负责客源转化及全流程跟踪，具体包括潜在客户促成交易、线上平台用户转化及全流程交付、在租客户定期维护及满意度调研，并通过对客户的定期回访和相关数据统计分析，不断优化业务流程、提升服务质量。

2.运营（数字化+AI 管理升级）

公司通过对设备、人员、流程三大要素的效率迭代优化，实现采购、周转、维保等多个运营环节的全生命周期高效运营管理。

（1）设备采购

采购资金主要来源于经营性现金流、银行信贷、融资租赁等自有自筹资金。此外公司积极试点轻资产合作模式，由合作方出资采购设备，公司负责设备运营，双方共担风险共享收益，以实现设备规模的持续扩张。

在采购环节，对于部分建筑支护设备，公司会提出具体质量指标、设计图纸用于产品改造，使设备更贴近客户需求；对于高空作业平台，公司通过擎天系统实现与生产厂商管理系统对接，能够从采购订单对接、工厂订单确认、发货物流跟踪、接货验收全流程在线跟踪，协助一线人员检验设备质量。

（2）设备周转

公司通过租赁业务保持设备周转，使设备持续产出。在租赁业务中，保持较高的租金价格和出租率，是实现效益最大化的关键。租金价格取决于经营环境和市场竞争，而高出租率可以通过优秀的管理效率和强有力的激励手段实现。因此公司通过数字赋能和充分激励手段，加强在周转

阶段的人员和资产管理，确保设备出租率长期处于高水平。

数字赋能方面，擎天系统通过对业务数据进行搜集分析，掌握各品类出租率、租金价格的走势，辅助一线人员完成设备调拨、设备租赁等关键决策，从而优化产品结构 with 出租率，提升设备效益产出。同时公司通过 RCC 等外部信息平台，为一线人员提供最新的项目信息，协助一线人员精确开发客户。充分激励方面，为充分激发一线人员的积极性，公司建立底薪+业务提成+利润分成的薪酬机制，并辅以股权激励、员工持股计划等，薪酬设计向能力突出、绩效优异的优秀人员倾斜，确保薪酬水平与公司发展、个人价值创造相匹配。

（3）设备维保

设备维保的最终目的为延长设备使用寿命和提升设备残值。建筑支护设备主要为钢管、钢条、铝型材等，残值率较高且维保压力较小，因此设备维保主要针对高空作业平台等工程机械设备。为了确保后服务质量，公司在持续提升售后团队专业性和积极性的基础上，通过擎天系统实现设备的监测、维护及配件管理。

设备监测方面，公司基于物联网 IOT 技术，通过擎天系统和设备 ECU 通信能远程掌控设备的实时定位、举升次数、载荷、剩余电量、开机时长等运行状态，并实现设备的上下电、远程开锁机、一键找机、云围栏等操作，依托累计的数据信息自动生成设备维护任务，从而对设备实施精确管理。

设备维护方面，擎天系统根据设备使用情况等多维度规则自动生成维修、巡检、保养等任务，并根据地理位置、任务类型等原则派发给最优的服务人员，由服务人员执行任务，并针对任务性质设置完成质量、及时性等考核指标。系统会记录设备维保的全履历信息，确保维护质量。

配件管理方面，由于高空作业平台有上千种零配件，仅零配件的更换成本每年会达到千万级。因此对于设备零配件的采购、领用、更换等环节的精细化管理，不仅统计配件寿命，筛选出最优配件供应商，保障配件质量；而且可以精确把控配件更换履历，保障设备残值。目前擎天系统已实现零配件从需求、采购、入库、领用、维修、处置报废全流程跟踪，后续基于零部件使用数据对供应商的产品质量进行比对分析，筛选出最优的零部件供应商，实现降本增效。

3.服务（围绕客户需求的产品及服务）

公司不仅为客户提供多品高质的产品，匹配客户在各种应用场景的设备需求，并围绕产品提供方案设计、安装、维保、运输等各类综合服务。

设计服务：公司可针对客户的实际应用场景提出所需设备类型、规格及数量的建议，并针对部分非标准化需求提供设备改装、设备定制等服务。

安装服务：针对钢支撑、铝合金模板、爬架等设备，公司可提供项目管理团队，并委托外部施工团队按照客户施工方案完成设备的安装工作，保障施工的安全与效率。

维保服务：针对高空作业平台、铝合金模板等产品，公司通过全国网络布局与专业的服务团队，可提供设备的维保、翻新、清洗等服务，确保设备及产品能够充分满足施工需要。

运输服务：公司与外部物流公司合作，为客户提供及时高效的设备进退场服务。公司将不断加密服务网点，并通过数字化系统规划最佳服务路线，持续降低物流运输半径与运输时长。

（二）公司主要业务构成

公司自设立以来主要从事设备租赁业务，现形成高空作业平台租赁服务、建筑支护设备租赁服务和地下维修维护服务三大板块业务布局。公司主要产品包括高空作业平台、钢支撑、铝模板地下维修维护工法等，广泛应用于建筑施工建设、市政设施建设、轨道交通建设、文物保护、水利工程等领域。公司不断扩充网点实现全国性布局，不断优化管理体系和激励体系吸引租赁人才，通过建设数字化平台为网点集中赋能，提升管理效率。经过长期发展，公司已成为国内头部设备租赁企业。

1.高空作业平台

公司重点布局高空作业平台租赁业务。高空作业平台可以运用于房屋修缮、外墙修缮、工程施工、场馆建设、市政绿化、影视拍摄等多元化场景，具有施工效率高、作业速度快、安全性好、节能环保等特点，市场发展前景广阔。公司的高空作业平台主要租赁产品包括剪叉式、曲臂式和直臂式。随着在建筑工程、装备制造、电力行业、仓储物流、市政绿化、军事工程、应急救援等领域中普及率的逐步提升，高空作业平台的需求不断增长。

2019年3月，公司进军高空作业平台租赁市场。截至报告期末，已管理高空作业平台超12万台，在全国开设274家网点，布局的城市超过400个，站位国内高空设备租赁第一梯队。

通过前期网点铺设，公司已初步形成网络效应，有效缩短服务半径，提高服务效率的同时节约运输费用。此外，布局全国网络有助于公司实时了解市场需求，布局长尾产品。公司尝试引入叉车、玻璃吸盘车、打桩机、蜘蛛车、蜘蛛吊等应用于各种环境的作业设备，在有需求的地区不断流转，提高低频产品的使用效率，探索多品类设备租赁。

图注：多品类的工程机械布局



2.建筑支护设备

建筑支护设备租赁是公司主营业务之一。公司主营包括地铁钢支撑、民用钢支撑、铝合金模板、盘扣式脚手架、贝雷片、伺服轴力系统和集成式升降操作平台（爬架）等，为客户提供成套方案优化以及深基坑维护等专业服务。其中地铁钢支撑连续多年位列市场第一，其他品类保有量均处于行业头部。

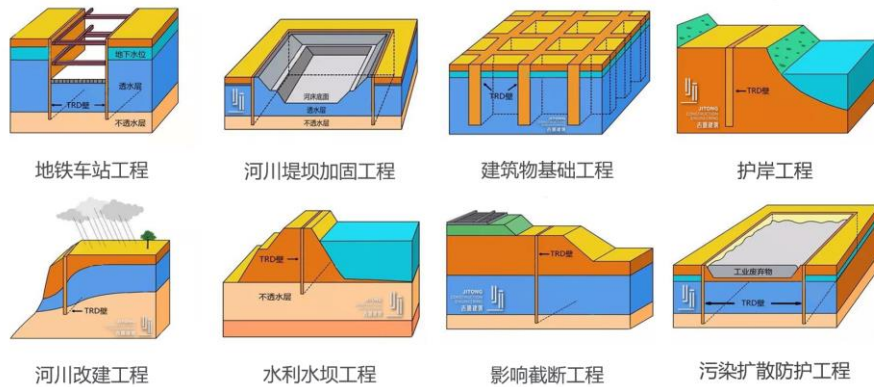
图注：多品类的建筑支护设备布局



3.地下维修维护工程

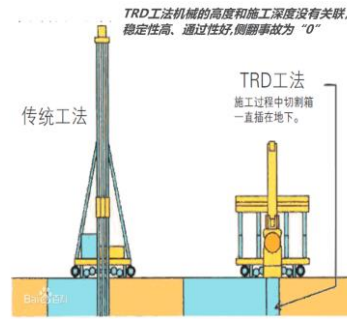
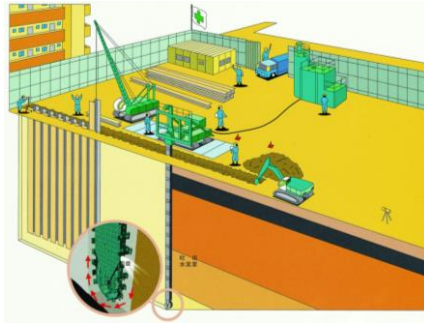
公司地下维修维护工程业务聚焦微创、非开挖式施工，以深基坑围护技术研发与地下连接搅拌桩机工程为核心领域，地下空间建筑科技开拓创新为引领，服务于国家、省、市级政府及民用大型基础设施建设、地铁、隧道的地下维修维护等项目。公司为地铁、隧道、城市管廊、地下商业、地下停车场等大型基础设施地下空间的安全施工及后期维修、维护提供一站式解决方案。

图注：TRD 工法的主要应用领域



地下维修维护板块由子公司浙江吉通负责经营。浙江吉通主要专注于 TRD 工法施工领域。TRD 工法又称为“深层地下水泥土连续墙工法”或“渠式切割深层搅拌地下水泥土连续墙工法”，无缝水泥土墙具有极佳的止水效果，兼具挡土功能，取代地连墙、灌注桩、三轴搅拌桩（SMW 工法）等围护结构，可广泛适用于地下室开挖、地铁、隧道、水库、围堰、填埋场等。TRD 工法通过在地面上垂直插入链锯型刀端口，连接刀链锯，在其侧面移动的同时，切割出沟体并注入固化液使之和原位土混合，并进行搅拌，形成等厚的水泥土地下连续墙，起到止水的功能。再插入 H 型钢等芯材，形成刚性挡土墙，起到挡土的功能。

图注：TRD 施工方法及传统工艺对比图



浙江吉通 2009 年率先引入国内首个 TRD 工法技术及设备，TRD 工法桩机设备数量居于同行业前列。在 TRD 工法的基础上，浙江吉通消化吸收国外的相关技术，开创性地将 TRD 工法升级成 TAD 工法，并于 2020 年 4 月在德信空港城首次得到应用，并取得圆满成功。2019 年 8 月，浙江吉通引入全国首台 IMS 工法机，目前是拥有 IMS 设备型号最全的企业。在前期充分的试验与推广后，IMS 工法在道路改建、地基加固等领域得到了广泛的应用。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

| | 2023年 | 2022年 | 本年比上年 增减(%) | 2021年 |
|------------------------|-------------------|-------------------|----------------|-------------------|
| 总资产 | 19,221,033,166.30 | 14,354,549,617.65 | 33.90 | 10,566,176,836.97 |
| 归属于上市公司股东的净资产 | 5,529,065,630.60 | 4,587,388,863.53 | 20.53 | 3,709,050,710.76 |
| 营业收入 | 4,443,581,615.61 | 3,278,198,263.80 | 35.55 | 2,606,861,908.02 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 800,844,324.77 | 639,725,837.12 | 25.19 | 498,127,469.54 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 653,508,270.70 | 555,101,870.73 | 17.73 | 464,496,949.02 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 1,944,917,243.46 | 1,404,545,693.97 | 38.47 | 1,104,964,168.77 |
| 加权平均净资产收益率(%) | 15.87 | 16.18 | 减少0.31个百分点 | 14.38 |
| 基本每股收益(元/股) | 0.42 | 0.36 | 16.67 | 0.29 |
| 稀释每股收益(元/股) | 0.41 | 0.35 | 17.14 | 0.28 |

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

| | 第一季度 (1-3 月份) | 第二季度 (4-6 月份) | 第三季度 (7-9 月份) | 第四季度 (10-12 月份) |
|-------------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------|
| 营业收入 | 843,489,056.95 | 1,095,530,865.21 | 1,275,908,973.22 | 1,228,652,720.23 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 140,338,147.73 | 184,723,132.52 | 237,290,012.35 | 238,493,032.17 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 | 128,816,143.45 | 175,149,662.79 | 231,470,339.87 | 118,072,124.59 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 326,937,725.92 | 300,343,530.60 | 614,592,660.76 | 703,043,326.18 |

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

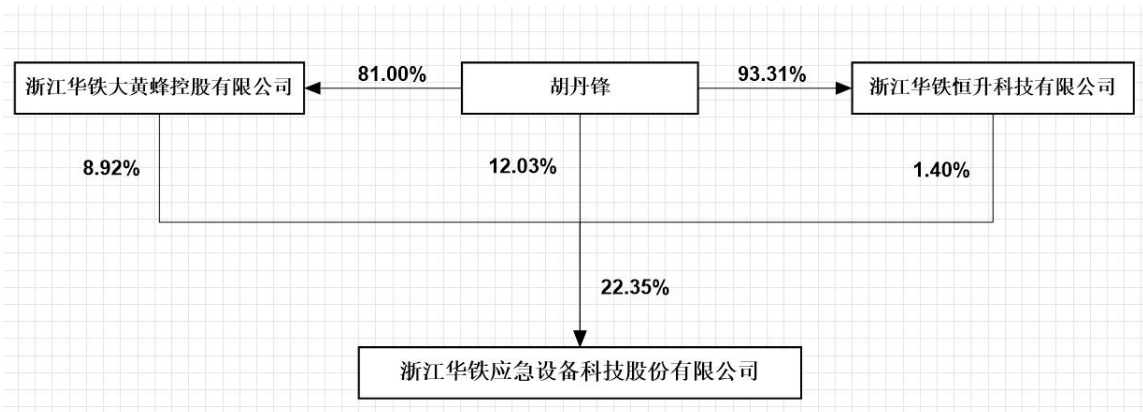
| 截至报告期末普通股股东总数（户） | | 19,935 | | | | | |
|------------------------------|------------|-------------|-----------|----------------------|------------------|-------------|-----------------------|
| 年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户） | | 22,816 | | | | | |
| 截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户） | | 0 | | | | | |
| 年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户） | | 0 | | | | | |
| 前 10 名股东持股情况 | | | | | | | |
| 股东名称 (全称) | 报告期内增 减 | 期末持股数 量 | 比例 (%) | 持有有限售 条件的股份 数量 | 质押、标记或冻结 情况 | | 股 东 性 质 |
| | | | | | 股 份 状 态 | 数 量 | |
| 胡丹锋 | 67,397,344 | 235,890,704 | 12.03 | 0 | 质 押 | 180,146,704 | 境 内 自 然 人 |
| 浙江华铁大黄蜂控 股有限公司 | 50,000,000 | 175,000,000 | 8.92 | 175,000,000 | 无 | 0 | 境 内 |

| | | | | | | | |
|---|------------|------------|------|---|--------|------------|---------------------------------|
| | | | | | | | 非 国 有 法 人 |
| 中国金谷国际信托 有限责任公司—东 阳金投—金谷信托 —领会 108 号单— 资金信托 | 27,599,976 | 96,599,916 | 4.93 | 0 | 无 | 0 | 其 他 |
| 黄建新 | 12,279,444 | 42,978,055 | 2.19 | 0 | 质 押 | 19,534,515 | 境 内 自 然 人 |
| 南华基金—云南信 托—云清 6 号单— 资金信托—南华优 选 2 号单—资产管 理计划 | 10,651,146 | 37,279,012 | 1.90 | 0 | 无 | 0 | 其 他 |
| 安吉远颂企业管 理合伙企业（有限 合 伙） | 21,461,840 | 36,861,940 | 1.88 | 0 | 无 | 0 | 境 内 非 国 有 法 人 |
| 马锡金 | 8,147,565 | 36,023,004 | 1.84 | 0 | 无 | 0 | 境 内 自 然 人 |
| 红塔红土基金—云 南信托—云清 5 号 单—资金信托—红 塔红土致远 2 号单 —资产管理计划 | 8,843,329 | 30,951,791 | 1.58 | 0 | 无 | 0 | 其 他 |
| 景宁恒发股权投资 合伙企业（有限合 伙） | 6,773,604 | 27,707,515 | 1.41 | 0 | 质 押 | 21,250,000 | 境 内 非 国 有 法 人 |

| | | | | | | | |
|---------------------|---|------------|------|---|----|------------|---------|
| 浙江华铁恒升科技有限公司 | 7,840,000 | 27,440,000 | 1.40 | 0 | 质押 | 27,440,000 | 境内非国有法人 |
| 上述股东关联关系或一致行动的说明 | 胡丹锋持有大黄蜂控股 81%的股权，大黄蜂控股持有公司 8.92%的股份；胡丹锋持有华铁恒升 93.3125%的股权，华铁恒升持有公司 1.40%的股份。 | | | | | | |
| 表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明 | 不适用 | | | | | | |

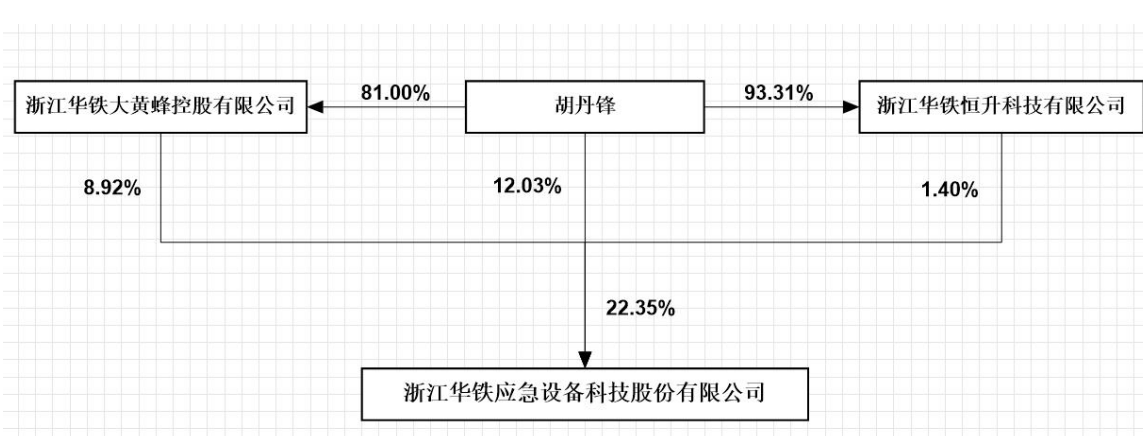
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

(一) 主营业务分析

1. 利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位：元 币种：人民币

| 科目 | 本期数 | 上年同期数 | 变动比例（%） |
|---------------|-------------------|------------------|---------|
| 营业收入 | 4,443,581,615.61 | 3,278,198,263.80 | 35.55 |
| 营业成本 | 2,377,097,111.07 | 1,630,328,526.59 | 45.80 |
| 销售费用 | 397,895,551.54 | 287,140,493.07 | 38.57 |
| 管理费用 | 178,521,203.08 | 177,709,194.55 | 0.46 |
| 财务费用 | 487,650,831.33 | 312,712,743.65 | 55.94 |
| 研发费用 | 83,323,174.10 | 72,160,978.61 | 15.47 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 1,944,917,243.46 | 1,404,545,693.97 | 38.47 |
| 投资活动产生的现金流量净额 | -618,306,547.35 | -701,265,086.92 | 不适用 |
| 筹资活动产生的现金流量净额 | -1,445,736,396.89 | -697,987,086.80 | 不适用 |

营业收入变动原因说明：营业收入增加主要系报告期内公司高空作业平台等设备的管理规模增大，租赁收入增加所致。

营业成本变动原因说明：营业成本增加主要系业务规模扩张导致相应的成本提升。

销售费用变动原因说明：销售费用增加主要系公司根据实际需求增加相应人员，职工薪酬以及办公车辆费上升所致。

财务费用变动原因说明：财务费用增加主要系租赁负债及长期应付款增加引起利息支出增加所致。

经营活动产生的现金流量净额变动原因说明：经营活动产生的现金流量净额增加主要系公司业务规模扩张，同时公司加强了业务回款。

筹资活动产生的现金流量净额变动原因说明：筹资活动产生的现金流量净额减少主要系融资租赁还款额增加。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用