

达刚控股集团股份有限公司

关于投资设立租赁公司的 可行性研究报告

二〇二〇年六月

目 录

一、项目背景	3
二、项目概述	7
（一）拟设立租赁公司基本情况	7
（二）各出资主体情况	8
（三）资金支付方式	10
（四）项目建设内容	11
三、项目建设的必要性和可行性分析	12
（一）项目实施的必要性	12
（二）项目实施的可行性	13
四、人员安排	14
五、项目实施进度安排	15
六、项目盈利预测	15
七、项目风险分析	16
八、项目可行性研究结论	17

关于投资设立租赁公司的 可行性研究报告

达刚控股集团股份有限公司（以下简称“公司”或“达刚控股”）是一家专业从事公路筑、养路机械设备研发、生产、销售、技术服务、海内外工程总包、城市道路智慧运维管理及危废固废综合回收利用为一体的高新技术企业。公司成立于 2002 年 5 月，注册资本 31,760.1 万元，注册地址为西安市高新区毕原三路 10 号。2010 年 8 月，公司在深圳证券交易所创业板挂牌上市，证券简称：达刚控股（原证券简称：达刚路机），股票代码：300103。目前，达刚控股实现集团化管控，成为“高端路面装备研制、城市道路智慧运维管理、危废固废综合回收利用”三轮驱动的综合型科技集团公司。

为了扩大公司经营规模，完善核心产品以及服务链，增强公司综合竞争能力，进一步巩固公司在国内沥青路面设备行业的市场占有率，经过审慎的市场调研分析，公司拟与西安达刚智新设备租赁合伙企业（有限合伙）（以下简称“智新合伙”）及西安达刚创智设备租赁合伙企业（有限合伙）（以下简称“创智合伙”）共同投资设立“江苏达刚设备租赁有限公司”（名称暂定，最终以工商注册为准，以下简称“租赁公司”），主要开展道路施工养护设备的回收、租赁业务。现将项目的可行性研究报告如下：

一、项目背景

（一）我国公路行业发展现状及趋势

目前，中国公路网已经基本形成，但还存在着总量不足和结构矛盾等突出问题。根据《国家公路网规划》，到 2030 年，还有 2.6 万公里国家高速公路待建，另有 10 万公里普通国省干线公路需要改造升级。中国公路发展仍处在加速成网的关键阶段，公路建设只能加强，不能削弱。要坚持适度超前的原则，统筹规划、分步实施、优化结构、注重质量，发挥好公路建设对经济发展的支撑保障和投资拉动作用，为稳增长、促改革、调结构、惠民生、防风险作出积极贡献。当前经济下行压力较大，适度增加公路建设投资，也有利于稳增长、促就业，有利于消化钢铁、水泥等产能，有利于加快完善路网结构。

根据《国家公路网规划(2013-2030 年)》，今后十几年，中国将投入 4.7 万亿元，到 2030 年建成总规模约 40 万公里的国家公路网。其中，普通国道总规模约 26.5 万公里，将原有规划量翻了一番还多；高速公路约 11.8 万公里，增加 3.3 万公里。目前全国仍有 900 多个县没有国道覆盖，有 18 个新增的城镇人口在 20 万以上的城市和 29 个地级行政中心未实现与国家高速公路相连接。根据《规划》，普通国道将新建 8000 公里、升级改造 10 万公里，国家高速公路将新建 2.5 万至 3.3 万公里。公路建设行业仍存在持续发展的空间。



数据来源：中研产业研究院发布的《2020-2025 年中国公路建设行业全景调研与发展战略研究咨询报告》

（二）我国沥青路面施工及养护设备市场现状及发展趋势

据交通运输部最新公布数据，2019 年末，全国公路总里程 501.25 万公里，比上年增加 16.60 万公里。公路密度 52.21 公里/百平方公里，增加 1.73 公里/百平方公里。公路养护里程 495.31 万公里，占公路总里程 98.8%。随着公路建设的不断推进，里程数的不断增长及日益繁重的交通压力对公路养护的效率和质量提出了更高的要求。

近十年，我国国民经济持续高速发展，公路运输需求强劲快速增长，公路基础设施建设日益突飞猛进。随着公路使用期的延长，交通运输量的增大和公路负荷的增加，现通车运输的公路已经不同程度出现了龟裂、坑槽、沉陷、裂缝、车辙等多种病害。另外，由于城镇化建设速度的加快，对路面的开挖和回填也使道路出现了不同程度的破坏。为了增加公路的使用年限，提高公路的通行能力、承载能力、行车速度及通行舒适性，公路养护任务已变得日趋繁重。传统的公路养护方法已经不能适应新形势下公

路养护的需要，随着人力成本的增长，以及道路养护机械技术的不断进步，我国公路养护正全面步入“机械化时代”，庞大的养护需求为我国公路养护机械的发展迎来契机。我国沥青路面建设大多都采用半刚性路基，其大中修周期一般在 5 至 10 年左右，而当前我国每年都有 13%左右国省干线公路需进行大中修施工，刚好形成闭式循环。

为促进公路养护行业发展，近年国家出台多项政策对其进行鼓励支持。在政策支持以及市场需求的推动下，公路养护维修高潮期到来，养护费用的投入也会快速增长，养护费用占公路建设费用的比例也会越来越大，公路养护机械行业将迎来持续 30 年的高速发展黄金期，市场前景广阔。

（三）租赁业务的市场规模

公路养护机械是一种技术更新快、使用较为频繁、工况较为恶劣的工程机械设备，大部分设备的使用年限在 10 年左右，基本与公路大中修周期相吻合，即使公路养护机械市场保有量达到饱和时，设备的年更新率也会达到 10%左右，具备可持续发展的特点。

2018 年，我国工程机械租赁市场规模近 6000 亿元（数据来源：中国工程机械工业协会工程机械租赁分会），业内预计 2019 年市场规模将达到 6500 亿元，是全球最大的工程机械租赁的区域。目前国际上工程机械销售给租赁商的销售额已达到机械总产值的 25%以上，在北美、欧盟和日本等发达国家，租赁市场的工程机械占机械总量的 65%（数据来源：中国工程机械租赁行业调研与投资战略报告<2019 版>），而国内该数值尚未达到 10%，从这个角度讲，我国国内工程机械租赁市场尚存在着巨大的发展空间。

综上所述，现阶段是公司拓展设备租赁、二手交易、再制造、后市场服务等业务板块的最佳时机。

二、项目概述

（一）拟设立租赁公司基本情况

1、公司名称：江苏达刚设备租赁有限公司（暂定名，最终以工商行政管理部门核定为准）

2、注册地址：江苏省无锡市梁溪区

3、注册资本：10,000 万元人民币

4、公司类型：有限责任公司

5、股权结构：公司持股 70%，智新合伙持股 20%，创智合伙持股 10%。

6、营业范围：国内货物运输代理、货物进出口、技术进出口、特种设备安装改造修理、特种设备设计、各类工程建设活动；建筑工程机械与设备租赁、特种设备出租、机械设备租赁、建筑工程用机械销售、特种设备销售、机械设备销售、二手车经销、机械设备研发、废旧沥青再生技术研发、专用设备修理、普通机械设备安装服务、网络技术服务、软件开发、技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广、信息技术咨询服务。

7、资金来源及出资方式：租赁公司首期实缴出资 3,000.00 万元。其中，公司使用 1,050.00 万元超募资金及 1,050.00 万元的公司设备实缴出资，智新合伙以自有资金 600 万元人民币实缴出资，创智合伙以自有资金 300 万元人民币实缴出资。

上述信息均以工商行政管理部门核定为准。

（二）各出资主体情况

1、公司基本情况

公司名称：达刚控股集团股份有限公司

住所：西安市高新区毕原三路 10 号

法定代表人：傅建平

注册资本：叁亿壹仟柒佰陆拾万壹仟元人民币

统一社会信用代码：91610131735085973C

经营范围：汽车改装车辆的生产、半挂车辆的生产、车载钢罐体的生产；公路机械设备、公路沥青材料（不含危险化学品）、软件的开发、研制、销售及技术咨询、服务；公路机械设备的维修，汽车改装车辆、半挂车辆、车载钢罐体的研发、销售（不含二手车）；公路机械设备的租赁；公路施工；承包与其实力、规模、业绩相适应的国外工程项目；公路工程施工总承包三级、公路路面工程专业承包三级、公路路基工程专业承包三级；环保及环境综合治理技术的研发、咨询服务；环保处理设备的研发与销售；生产性废旧金属、非生产性废旧金属、非金属再生资源（不含危险性废旧物品）的回收、利用与处置；机电产品、建筑材料、木材、木制品、金属产品、有色金属、化工产品（不含危险、监控、易制毒化学品）、农副产品的销售；货物与技术的进出口经营（国家限制、禁止和须经审批进出口的货物和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

2、其他投资方基本情况

(1) 公司名称：西安达刚智新设备租赁合伙企业（有限合伙）

统一社会信用代码：91610131MAB0H8QH63

类型：有限合伙企业

主要经营场所：陕西省西安市高新区毕原三路 10 号综合办公楼 107 室

执行事务合伙人：周毅

成立日期：2020 年 06 月 17 日

合伙期限：2020 年 06 月 17 日至 2050 年 06 月 09 日

经营范围：机械设备租赁；特种设备销售；机械设备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；劳务服务（不含劳务派遣）；人工智能应用软件开发；物联网技术服务；互联网销售（除销售需要许可的商品）；软件开发。

(2) 公司名称：西安达刚创智设备租赁合伙企业（有限合伙）

统一社会信用代码：91610131MAB0H9EE8L

类型：有限合伙企业

主要经营场所：陕西省西安市高新区毕原三路 10 号综合办公楼 110 室

执行事务合伙人：王迎

成立日期：2020 年 06 月 17 日

合伙期限：2020 年 06 月 17 日至 2050 年 06 月 16 日

经营范围：特种设备销售；机械设备租赁；建筑工程机械与设备租赁；机械设备销售；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；销售代理；

废旧沥青再生技术研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）。

（三）资金支付方式

1、公司分三期以货币以及设备形式出资，于租赁公司完成募集资金专用账户开立后十个工作日内，将人民币叁佰壹拾伍万元（RMB315.00 万元）足额缴付至租赁公司指定账户，并将经过三方认可的评估机构评估的货值叁佰壹拾伍万元（RMB315.00 万元）的设备交付租赁公司；于 2021 年 1 月 31 日前，将第二期人民币叁佰壹拾伍万元（RMB315.00 万元）足额缴付至租赁公司指定账户，并将经过三方认可的评估机构评估的货值叁佰壹拾伍万元（RMB315.00 万元）的设备交付租赁公司；于 2022 年 1 月 31 日前，将第三期人民币肆佰贰拾万元（RMB420.00 万元）足额缴付至租赁公司指定账户，并将经过三方认可的评估机构评估的货值肆佰贰拾万元（RMB420.00 万元）的设备交付租赁公司。剩余肆仟玖佰万元（RMB4,900.00 万元）出资在租赁公司营业期限终结之日前缴纳。

2、智新合伙分三期以货币形式出资，于租赁公司完成银行基本账户开立后五个工作日内，将第一期人民币壹佰捌拾万元（RMB180.00 万元）足额缴付至租赁公司指定账户；于 2021 年 1 月 31 日前，将第二期人民币壹佰捌拾万元（RMB180.00 万元）足额缴付至租赁公司指定账户；于 2022 年 1 月 31 日前，将第三期人民币贰佰肆拾万元（RMB240.00 万元）足额缴付至租赁公司指定账户。剩余壹仟肆佰万元（RMB1,400.00 万元）出资在租赁公司营业期限终结之日前缴纳。

3、创智合伙分三期以货币形式出资，于租赁公司完成银行基本账户

开立后五个工作日内，将第一期人民币玖拾万元（RMB90.00 万元）足额缴付至租赁公司指定账户；于 2021 年 1 月 31 日前，将第二期人民币玖拾万元（RMB90.00 万元）足额缴付至租赁公司指定账户；于 2022 年 1 月 31 日前，将第三期人民币壹佰贰拾万元（RMB120.00 万元）足额缴付至租赁公司指定账户。剩余柒佰万元（RMB700.00 万元）出资在租赁公司营业期限终结之日前缴纳。

除第一期出资时间外，其余出资时间可根据租赁公司运行情况，经三方一致同意进行调整，调整需签订书面补充协议。

（四）项目建设内容

1、本次投资估算

本次实缴出资 3,000.00 万元（公司使用 1,050.00 万元超募资金及 1,050.00 万元的公司设备出资，智新合伙以自有资金 600 万元人民币出资，创智合伙以自有资金 300 万元人民币出资），主要用于租赁公司日常运营、业务开拓及设备采购，具体计划预估如下：

序号	费用名目	金额
1	租赁设备（达刚控股设备出资）	1,050
2	租赁设备采购及维护费用	810
3	市场开拓及管理费用	300
4	日常运营资金	840
合计		3,000

2、项目建设内容

公司本次投资设立租赁公司，主要用于开展设备租赁、二手设备回收、

操作机手培训业务，代理市场有潜力的产品，搭建设备租赁、求租信息平台，采集设备使用数据进行管理分析，助力公司高端筑养路设备研制与城市道路智慧运维管理业务各板块的协同发展。

三、项目建设的必要性和可行性分析

（一）项目实施的必要性

2019 年底，公司确定了“高端路面装备研制、城市道路智慧运维管理、危废固废综合回收利用”三轮驱动的战略发展规划。租赁公司的设立能进一步延伸公司现有业务模式，推动公司装备制造业务的持续发展，提升公司产品的市场占有率及业务规模，发挥各板块协同效应，增强公司综合竞争及可持续发展能力，助力公司战略规划落地实施。同时，筑养路机械设备租赁市场的以下的现状，也为公司布局该业务提供了契机：

1、大型企业响应“轻资产，重管理”的口号，不愿投入资金采购设备，给租赁行业提供了市场空间。

2、租赁市场缺少能向客户提供一站式租赁服务即成套设备打包租赁服务。

3、国内缺少“品牌化、专业化”的租赁服务商。

4、国内缺乏相关设备租赁物联网交易、交流平台。

5、伴随着国内工程机械销量、保有量的大幅增长，对现有产品进行修复，提升其性能，成为发展趋势，再制造、后市场服务市场容量巨大，前景可观。

租赁公司的成立，是适应国内筑养路机械市场发展的需要，同时，符

合公司的战略发展规划，其设立是必要的。

（二）项目实施的可行性

1、市场环境分析：中国工程机械工业协会筑路机械分会于 2016 年根据所掌握的数据和公路养护技术规范对我国公路养护机械市场规模进行了预测，到 2020 年养护市场总值达到 10095-12975 亿元，对应每年养护机械需求 2000-2600 亿元。预计高速公路、一级公路需求最先落实，到 2020 年市场规模 1125-1375 亿元，对应养护机械需求每年 225 亿-275 亿元，其中，再生设备每年需求量达到 40-60 亿。由此可以预见，未来几十年内道路养护市场将进入稳步上升通道，并且很有可能因为公路养护市场化改革而提速。

2、竞争优势分析

1) 品牌优势：租赁公司的核心业务开展是建立在“达刚”三十多年长期积累的良好口碑和持续塑造的高端品牌形象基础之上，其品牌价值已经在市场上得到了验证，并获得了国内众多用户和业主单位的一致好评，租赁公司自成立之初，其主营业务就站在国内同行市场竞争的前列。

2) 营销优势：租赁公司依托达刚控股成熟的市场营销网络和庞大的终端用户群体，在建立之初便会得到客户的认可和支持，可快速抢占设备租赁、二手设备买卖和有偿服务、再制造等业务并形成一定的市场规模。租赁公司的运营团队由平均工龄超过十年，正处于黄金时期的销售、市场、售后服务人员构成，全员经验丰富、熟悉行业及市场、专业能力强、服务意识佳、客户认可度高，且核心管理团队深耕国内外市场多年，与众多行业组织、科研院所、合作伙伴长期保持密切合作，精通筑养护技术应用、

营销策划、风控管理、资源整合、业务开发和运营等各个领域。

3) 成本优势：租赁公司将建成矩阵式管理的高效运营模式，基于团队成员精干高效、一专多能、配合默契等特性，在运营之初，通过系统培训即可实现设备租赁操作+维保+风控，二手设备交易评估+谈判+服务，设备再制造估值+制造+销售业务的人人参与、高效运营的模式，从而大幅降低成本和费用。

4) 市场联动优势：

达刚控股秉承“充分授权，协作共享，客户体验和价值创造最大化”的经营理念，形成了“高端路面装备研制、城市道路智慧运维管理、危废固废综合回收利用”三大业务板块。租赁公司作为达刚控股三大业务板块的有效补充，能进一步促进各业务板块的深度融合，做到资源共享、相互促进、相得益彰。

四、人员安排

租赁公司按照《中华人民共和国公司法》等相关规定，建立完善的公司法人治理结构，进行规范、高效的公司化运作管理。

租赁公司设股东会。股东会由全体股东组成，股东按照实缴出资比例行使表决权。

租赁公司设董事会，成员为 3 人。公司推荐 2 人，智新合伙推荐 1 人，股东会选举。

租赁公司不设立监事会，设立 1 名监事，由创智合伙推荐，股东会选举。

租赁公司设 1 名总经理、1 名财务负责人；其中，总理由智新合伙推荐，财务负责人由公司推荐，由董事会聘任，任期三年。总经理担任租赁公司法定代表人，依据租赁公司章程和董事会授予的职权，负责租赁公司的生产经营管理工作。

五、项目实施进度安排

为确保租赁公司顺利设立，积极促进项目的落地实施，对项目进度节点做如下安排：

1. 2020 年 7 月 10 日前完成租赁公司的工商注册；
 2. 2020 年 7 月 31 日前完成税务及银行账户开立手续及第一期出资款的实缴；
 3. 2020 年 8 月 15 日前所有出租用设备就绪，可正常开展租赁公司业务。
 4. 2020 年 8 月 20 日前，二手车回购等业务可正常开展。
 5. 2020 年 8 月 30 日前，完成租赁公司业务市场前期推广工作。
- 若租赁公司工商注册登记完成时间延期，则后续进度安排时间相应顺延。

六、项目盈利预测

项目未来五年的营收及利润预测

单位：万元

项 目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度
营业收入	1500	2500	4000	6000	8000

净利润	200	500	900	1400	2000
-----	-----	-----	-----	------	------

七、项目风险分析

1、项目建设实施风险

设备租赁及二手交易市场需求量较大，且前期占用资金较多，存在因各出资方资金不能按期到位而导致项目不能实施的风险。

2、运营管理风险

租赁公司设立初期，在项目运营中可能存在一些投资及管理风险，公司将加强对租赁公司的运营督导，建立常态沟通协调机制，协助租赁公司建立规范的财务管理制度和内部控制体系，确保管理风险的有效控制。

3、人才不足风险

租赁公司发展壮大需要与之相匹配的人力资源。随着租赁公司业务的拓展，对设备操作、服务评估、生产再制造人员的需求将会增加。物联网大数据专业人员、设备租赁实操一线人员等均需要一个长期的招聘、淘汰及稳定的过程。因此，租赁公司存在人员不足、人才流失的风险。

对此，在租赁公司成立后，将会尽快完善对人才激励制度的建立、实施等方面的措施，稳定现有成员的同时吸引更多的人才加入，从而降低人才不足导致业务扩张受阻的风险。

4、市场竞争风险

随着公路养护市场化改革的深入，企业外部竞争加剧，越来越多的个体用户或厂商涉足设备租赁业务板块，行业竞争逐步进入白热化价格竞争、差异化的品牌竞争以及服务竞争阶段，租赁公司如不能从“网络+平台+

服务+数据”和精细化管理等方面取得突破，将存在陷入市场恶性竞争的风险。

对此，租赁公司成立后在开展正常业务的同时，将加快业务创新和服务创新，充分发挥自身专业优势，形成市场差异化的竞争优势。

5、资金不足风险

租赁设备采购、二手交易与再制造设备回购存在占用资金较大特性，且业务开展也存在服务周期长、回款周期长、业务需求总量不稳定等行业特性。按照租赁公司发展规划要实现一定量的规模增长，在运营后的第二、第三年可能会面临流动资金不足的风险。

对此，租赁公司将通过加大应收账款催收、风控管理、业务模式创新等方式解决流动资金不足的问题。

6、收益不达预期的风险

虽然公司前期对筑养护设备租赁及后市场做了调研分析，但依然存在因国家政策变化、市场竞争加剧、细分领域品牌影响力不足等原因带来的收益不达预期的风险。

对此，在租赁公司成立后将加大市场拓展力度，同时借助达刚控股品牌影响力及营销网络，加大租赁、二手交易、后市场服务等子品牌建设，提高客户对租赁公司的市场认可度，促进经营业绩的持续稳定发展。

八、项目可行性研究结论

上述可行性分析报告对租赁公司设立的必要性、市场的竞争性、目前所拥有的技术资源优势以及人才储备，特有的管理及业务推进模式等方面

进行了分析，提出设立租赁公司将会面临的各种风险及应对措施。

经过分析，本项目具有较强的抗风险能力、可实施性强，项目的建设能拓展公司现有业务，更好地服务现有客户并发展潜在客户，进一步增强公司核心竞争力，符合公司长期战略发展规划。因此，本项目的建设是必要和可行的。

达刚控股集团股份有限公司

2020 年 6 月 23 日