






内部编号: 2023060248

永安行科技股份有限公司

公开发行可转换公司债券

跟踪评级报告

分析师: 王科柯  wkk@shxsj.com
黄梦姣  hmj@shxsj.com

评级总监: 张明海 

联系电话: (021) 63501349
联系地址: 上海市黄浦区汉口路 398 号华盛大厦 14 层
公司网站: www.shxsj.com



上海新世纪资信评估投资服务有限公司
Shanghai Brilliance Credit Rating & Investors Service Co., Ltd.

评级声明

除因本次评级事项使本评级机构与评级对象构成委托关系外，本评级机构、评级人员与评级对象不存在任何影响评级行为独立、客观、公正的关联关系。

本评级机构与评级人员履行了调查和诚信义务，所出具的评级报告遵循了真实、客观、公正的原则。

本报告的评级结论是本评级机构依据合理的内部信用评级标准和程序做出的独立判断，未因评级对象和其他任何组织或个人的不当影响改变评级意见。

本次跟踪评级依据评级对象及其相关方提供或已经正式对外公布的信息，相关信息的真实性、准确性和完整性由资料提供方或发布方负责。本评级机构合理采信其他专业机构出具的专业意见，但不对专业机构出具的专业意见承担任何责任。

本报告并非是某种决策的结论、建议。本评级机构不对发行人使用或引用本报告产生的任何后果承担责任，也不对任何投资者的投资行为和投资损失承担责任。

本次跟踪评级的信用等级自本跟踪评级报告出具之日起至被评债券本息的约定偿付日有效。在被评债券存续期内，本评级机构将根据《跟踪评级安排》，定期或不定期对评级对象（或债券）实施跟踪评级并形成结论，决定维持、变更或终止评级对象（或债券）信用等级。

本报告版权归本评级机构所有，未经授权不得修改、复制、转载、散发、出售或以任何方式外传。

未经本评级机构书面同意，本报告、评级观点和评级结论不得用于其他债券的发行等证券业务活动。本评级机构对本报告的未授权使用、超越授权使用和不当使用行为所造成的一切后果均不承担任何责任。

概述

编号：【新世纪跟踪（2023）100214】

评级对象：永安行科技股份有限公司公开发行可转换公司债券

永安转债

主体/展望/债项/评级时间

本次跟踪：AA/稳定/AA/2023年6月20日

前次跟踪：AA/稳定/AA/2022年6月10日

首次评级：AA/稳定/AA/2020年7月30日



跟踪评级观点

主要优势：

- 业务规模优势。永安行是国内较早开展公共自行车业务的企业之一，业务覆盖全国近300个市、县，注册会员数量较多，具有一定规模优势。
- 业务获得政府准入及认可。永安行公共自行车业务均获得当地政府部门的市场准入获准经营，公司共享出行工具亦坚持产品合规投放，有桩有序的运营管理模式可获得运营所在地政府部门及用户较高的认可度。

主要风险：

- 主业运营承压。受部分地区财力弱化、静态管控以及共享单车竞争冲击等因素影响，跟踪期内永安行公共自行车业务规模继续显著萎缩；加之公司自行投放公共自行车业务正处于调整期，电动汽车业务则处于处置阶段，公司主业运营持续承压，经营业绩大幅下滑。
- 权益资本及盈利受哈啰普惠及HB公司估值影响大。公司盈利状况及所有者权益易受哈啰普惠及HB公司估值变动影响。跟踪期内相关估值变动产生的公允价值变动收益仍对公司业绩有较大影响。
- 应收账款回收存在不确定性。跟踪期内，永安行应收账款规模仍较大，且受部分地区财力弱化影响，整体账期有所延长，相应计提较多坏账准备，后续实际回收时间和金额存在不确定性。
- 本次可转债转股风险。永安转债发行规模较大，若未来转股不达预期，则永安行需偿还未转股债券本息，可能加重其刚性债务负担。

未来展望

通过对永安行及其发行的上述可转债主要信用风险要素的分析，本评级机构给予公司AA主体信用等级，评级展望为稳定；认为上述可转债还本付息安全性很强，并给与上述可转债AA信用等级。

主要财务数据及指标

项 目	2020年	2021年	2022年	2023年 第一季度
母公司口径数据：				
货币资金（亿元）	11.66	9.25	5.38	4.32
刚性债务（亿元）	7.45	6.23	6.16	8.30
所有者权益（亿元）	33.81	33.58	32.62	32.67
经营性现金净流入量（亿元）	3.01	1.86	0.91	2.04
合并口径数据及指标：				
总资产（亿元）	49.39	48.12	47.17	49.30
总负债（亿元）	15.33	14.16	13.79	15.82
刚性债务（亿元）	7.45	6.22	6.15	8.29
所有者权益（亿元）	34.06	33.96	33.38	33.48

主要财务数据及指标

项 目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年 第一季度
营业收入 (亿元)	8.73	8.73	6.78	1.25
净利润 (亿元)	4.94	0.43	-0.70	0.09
经营性现金净流入量 (亿元)	3.52	1.57	1.29	0.55
EBITDA (亿元)	6.22	3.29	2.22	—
资产负债率[%]	31.05	29.43	29.24	32.09
权益资本与刚性债务比率[%]	456.98	546.15	542.70	403.72
流动比率[%]	705.37	741.75	885.31	650.41
现金比率[%]	556.55	558.74	685.05	501.32
利息保障倍数[倍]	42.12	2.04	-0.65	—
净资产收益率[%]	16.16	1.27	-2.07	—
经营性现金净流入量与流动负债比率[%]	55.13	28.07	26.18	—
非筹资性现金净流入量与负债总额比率[%]	3.44	-2.15	-29.26	—
EBITDA/利息支出[倍]	66.21	7.04	5.20	—
EBITDA/刚性债务[倍]	1.21	0.48	0.36	—

注：根据永安行经审计的 2020~2022 年及未经审计的 2023 年第一季度财务数据整理、计算。

发行人本次评级模型分析表

适用评级方法与模型：工商企业评级方法与模型（通用）FM-GS001（2022.12）

评级要素		风险程度	
个体信用	业务风险	4	
	财务风险	1	
	初始信用级别		aa ⁻
	调整因素	流动性因素	0
		ESG 因素	0
		表外因素	0
		其他因素	0
调整理由： 无			
个体信用级别		aa ⁻	
外部支持	支持因素	0	
	支持理由：无		
主体信用级别		AA ⁻	

同类企业比较表

企业名称（简称）	2022 年/末主要经营及财务数据				
	总资产（亿元）	营业收入（亿元）	净资产收益率（%）	资产负债率（%）	EBITDA/利息支出
交运股份	78.43	59.43	-0.002	29.52	13.32
中新赛克	19.64	4.36	-7.54	20.70	-435.67
永安行	47.17	6.78	-2.07	29.24	5.20

注 1：交运股份全称为上海交运集团股份有限公司，中新赛克全称为深圳市中新赛克科技股份有限公司，永安行全称为永安行科技股份有限公司。

注 2：EBITDA/利息支出指标计算中，因数据获取的局限性，交运股份及中新赛克的利息支出不包括资本化利息支出。

跟踪评级报告

跟踪评级原因

按照永安行科技股份有限公司公开发行可转换公司债券（简称永安转债）信用评级的跟踪评级安排，本评级机构根据提供的经审计的 2022 年财务报表、未经审计的 2023 年第一季度财务报表及相关经营数据，对财务状况、经营状况、现金流量及相关风险进行了动态信息收集和分析，并结合行业发展趋势等方面因素，进行了定期跟踪评级。

该公司于 2020 年 11 月发行了永安转债，发行规模 8.86 亿元，期限 6 年。永安转债的转股期为 2021 年 5 月 31 日至 2026 年 11 月 23 日，初始转股价格为 20.34 元/股，因利润分配、回购注销限制性股票等因素影响，目前转股价已调整为 14.8 元/股。截至 2023 年 3 月末，永安转债累计转股金额为 152,336,000 元，累计转股数量为 8,116,678 股，尚未转股的可转债金额为 734,144,000 元，占发行总额的 82.82%。除永安转债外，公司无其他已发行债券。本次可转债主要用于共享助力车智能系统的设计及投放项目 7.36 亿元和补充流动资金 1.50 亿元；截至 2022 年末已投入募集资金 4.47 亿元。

图表 1. 公司 3 年以来注册发行债务融资工具概况

债项名称	发行金额（亿元）	期限（天/年）	发行利率（%）	发行时间	注册额度/注册时间	本息兑付情况
永安转债	8.86	6 年	0.40	2020-11-24	8.86 亿元/2020.11	未到期，正常付息

资料来源：永安行

业务

1. 外部环境

(1) 宏观因素

2023 年第一季度，我国经济呈温和复苏态势；在强大的国家治理能力以及庞大的国内市场潜力的基础上，贯彻新发展理念和构建“双循环”发展新格局有利于提高经济发展的可持续性和稳定性，我国经济基本面长期向好。

2023 年第一季度，全球经济景气度在服务业的拉动下有所回升，主要经济体的通胀压力依然很大，美欧经济增长的疲弱预期未发生明显变化，我国经济发展面临的外部环境低迷且不稳。美联储、欧洲央行加息导致银行业风险暴露，政府的快速救助行动虽在一定程度上缓解了市场压力，但金融领域的潜在风险并未完全消除；美欧货币政策紧缩下，美元、欧元的供给持续回落，对全球流动性环境、外债压力大的新兴市场国家带来挑战。大国博弈背景下的贸易限制与保护不利于全球贸易发展，俄乌军事冲突的演变尚不明确，对全球经济发展构成又一重大不确定性。

我国经济总体呈温和复苏态势。就业压力有待进一步缓解，消费者物价指数小幅上涨。工业中采矿业的生产与盈利增长明显放缓；除电气机械及器材、烟草制品等少部分制造业外，大多数制造业生产及经营绩效持续承压，且高技术制造业的表现自有数据以来首次弱于行业平均水平；公用事业中电力行业盈利状况继续改善。消费快速改善，其中餐饮消费显著回暖，除汽车、家电和通讯器材外的商品零售普遍增长；基建和制造业投资延续中高速增长，房地产开发投资降幅在政策扶持下明显收窄；剔除汇率因素后的出口仍偏弱。人民币跨境支付清算取得新的进展，实际有效汇率稳中略升，境外机构对人民币证券资产的持有规模重回增长，人民币的基本面基础较为坚实。

我国持续深入推进供给侧结构性改革，扩大高水平对外开放，提升创新能力、坚持扩大内需、推动构建“双循环”发展新格局、贯彻新发展理念等是应对国内外复杂局面的长期政策部署；短期内宏观政策调控力度仍较大，为推动经济运行整体好转提供支持。我国积极的财政政策加力提效，专项债靠前发行，延续和优化实施部分阶段性税费优惠政策，在有效支持高质量发展中保障财政可持续和地方政府债务风险可控。央行实行精准有力的稳健货币政策，综合运用降准、再贷款再贴现等多种货币政策工具，加大对国内需求和供给体系的支持力度，保持流动性合理充裕，引导金融机构支持小微企业、科技创新和绿色发展。我国金融监管体系大变革，有利于金融业的统一监管及防范化解金融风险长效机制的构建，对金融业的长期健康发展和金融资源有效配置具有重大积极意义。

2023年，随着各类促消费政策和稳地产政策逐步显效，我国经济将恢复性增长：高频小额商品消费以及服务消费将拉动消费进一步恢复；基建投资表现平稳，制造业投资增速有所回落，房地产投资降幅明显收窄；出口在外需放缓影响下呈现疲态，或将对工业生产形成拖累。从中长期看，在强大的国家治理能力以及庞大的国内市场潜力的基础上，贯彻新发展理念和构建“双循环”发展新格局有利于提高经济发展的可持续性和稳定性，我国经济长期向好的基本面保持不变。

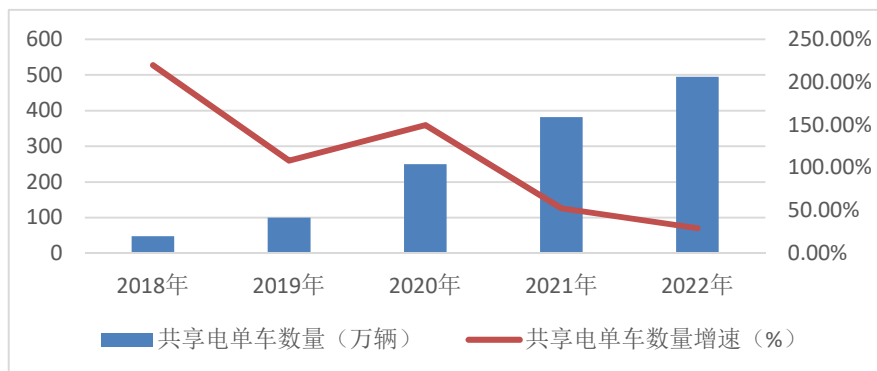
(2) 行业因素

共享出行作为新兴交通方式，目前共享两轮车已形成无桩单车为主，有桩单车为辅的局面，近年来有桩单车市场不断受到无桩单车的挤压。行业快速发展的同时，部分城市出现共享单车乱停乱放现象，行业监管政策随之出台，行业发展受政策变化、居民选择偏好变化等影响而具有一定不确定性。此外，随着共享电单车等新型共享两轮车的投放规模加大以及静态管控的放开将使得用户出行频次有所上升，行业需求回暖。

A. 行业概况

共享出行，是指人们无需拥有车辆所有权，以共享和合乘方式与其他人共享车辆，按照自己的出行要求付出相应的使用费的一种新兴交通方式。近年来，我国共享出行行业在经过前几年的快速扩张阶段后，发展步伐减缓，竞争不断加剧，资本市场逐渐回归理性。根据《共享经济蓝皮书——中国共享出行发展报告（2022~2023）》，2020-2022年我国共享出行市场交易规模分别约2276亿元、2344亿元和2012亿元，分别同比增长-15.7%、3.0%和-14.16%。近年来波动较大主要系用户出行频次很大程度受静态管控影响，市场交易规模变动很大。目前来看，共享出行的两轮车产品已经由最初的共享单车升级为共享电单车，另外氢能车也已在市场上投入使用。据艾媒咨询数据显示，2022年我国共享电单车的数量495万辆，同比增长29.58%，收入规模为121亿元，同比增长29.27%，随着共享电单车投放规模持续扩大，以及大众共享出行意识的提升，共享电单车的日常使用率进一步提高，预计2025年共享电单车收入规模将超过两百亿。调研数据显示，46.0%中国共享电单车用户每周的使用频率大约在3-5次。随着各大平台逐渐扩大共享电单车的投放规模，共享电单车作为两轮出行工具的重要补充，市场价值有望进一步提高，消费者对共享电单车的需求将进一步得到激发。

图表 2. 近年来我国共享电单车数量及增速情况



资料来源：公开资料整理

我国共享的发展经历了三个阶段，第一阶段为 2007-2010 年的市政公共单车模式，该模式从国外引进，主要由各地方政府主导，不以盈利为目的，单车形式以有桩单车为主；第二阶段为 2010-2016 年的企业承包市场单车模式，即由企业承建一个城市的自行车运营系统，然后交给政府或替政府运营，单车形式仍然以有桩单车为主，代表公司为永安行；第三阶段为 2016 年以来，互联网共享单车模式，随着移动互联网的发展，GPS 定位、二维码自动开锁、移动支付等技术的综合应用，产生新一代的互联网共享单车，代表公司为摩拜、OFO、哈啰单车等。目前市场占比较大的主要是无桩共享单车，原有桩公共自行车业务亦得到延续，但市场规模受无桩共享单车影响在不断萎缩；同时也出现助力自行车等新驱动模式的共享交通工具。

公共自行车系统一般为有桩自行车，是由政府或其他相关组织投入建设的一种公共交通系统，该系统作为地方公共交通系统的一部分，是各地政府提供的城市基础设施民生服务。作为城市整体公交系统的重要组成部分，公共自行车系统具有良好的社会效应和在群众中的美誉度，同时作为民生服务项目，公共自行车通常一般采取向市民免费或限时少量收费的模式，因此项目一旦建成，容易形成出行及使用习惯，而系统站点的取消或缩减可能引发较大社会负面影响，短期内拆除的可能性较低；此外，一个城市中若有一套能够正常运转的政府投资公共自行车系统，出于市政工程兼容性和避免重复建设的考虑，政府一般较难批准新进入者的项目建设，因而已有市场参与者很容易形成对当地市场的先发优势和进入壁垒。由于形式上采取设立固定租车站点的“有桩”模式，避免了乱停乱放的情况，不影响市容秩序，不会出现影响交通、占用要道等情形。同时，固定点停车大幅提高了车辆的管理效率，有效降低车辆损毁率、遗失率，降低无谓的资源浪费，避免私自占用等情形。因此，公共自行车在人口密度相对较小、对新事物普及程度相对较低、管理难度较大、运营成本较高的中小城市乃至县城等地区，“有桩有序”模式具有较好的接受度和认可度。近年来，随着公共自行车运营城市逐渐饱和，新订单开发难度加大，同时公共自行车系统受政府或其他相关组织财力的影响，近年来随着政府财力持续吃紧，公共自行车规模逐年萎缩。

除公共自行车之外，其他的共享出行工具一般由经营企业自主投放、自主运营，并向用户收取服务费的模式。形式方面，主要包括以永安行为代表的有桩单车/助力车，以及以哈啰单车、青桔单车、美团单车为代表的无桩单车。用户付费的共享自行车呈现一定的区域特征。其中无桩共享单车更多分布在一二线大城市的中心城区、学校等人口密度较大、人均使用率较高的地方，其整体市场规模比较大；而在人口密度相对较小、对新事物接受程度较低、有效需求不足、管理难度较大、运营成本较高的三四线城市乃至县城等地区，有桩单车因其管理更加有序、损坏遗失率低等特征具备更好的发展条件，但由于单一城市市场空间比较小，拓展速度较慢，目前整体发展相对滞后。此外，用户付费共享自行车无需政府直接出资，在该种模式运营较为成熟的城市，公共自行车业务通常较难推广。

无桩的用户付费共享自行车行业经过洗牌，目前形成了美团、滴滴和哈啰单车三家头部公司为主的竞争格局。同时，永安行于 2018 年开始推出有桩共享自行车及助力自行车，并于 2021 年，正式投资氢能自行车系统，目前行业内该领域竞争者较少。

B. 政策环境

政策方面，我国早期政策主要是鼓励公共交通发展 2019 年 7 月，交通运输部《数字交通发展规划纲要》，指出促进交通、旅游等各类信息充分开放共享，融合发展；鼓励平台型企业深化多源数据融合，整合线上和线下资源，鼓励各类交通运输客票系统充分开放接入，打造数字化出行助手，为旅客提供“门到门”的全程出行定制服务。倡导“出行即服务（MaaS）”理念，以数据衔接出行需求与服务资源，使出行成为一种按需获取的即时服务，让出行更简单。打造旅客出行与公务商务、购物消费、休闲娱乐相互渗透的“智能移动空间”，带来全新出行体验；推动“互联网+”便捷交通发展，鼓励和规范发展定制公交、智能停车、智能公交、汽车维修、网络预约出租车、互联网租赁自行车、小微型客车分时租赁等城市出行服务新业态。

2020 年 7 月，国家发展和改革委员会、国家卫生健康委、国家医疗保障局等 13 个部委联合发布《关于支持新业态新模式健康发展激活消费市场带动扩大就业的意见》提出拓展共享生活新空间，推动形成高质量的生活服务要素供给新体系，鼓励共享出行、餐饮外卖、团购、在线购药、共享住宿、文

文化旅游等领域产品智能化升级和商业模式创新，培育线上高端品牌。2021年3月，国务院发布《“十四五”规划和2035年远景目标纲要》，指出要发展战略性新兴产业，促进平台经济、共享经济健康发展。2022年3月，国家发改委与国家能源局联合发布《氢能产业发展中长期规划（2021-2035年）》，明确了氢能产业的战略定位和绿色低碳的发展方向。我国规划的3060目标，氢能成为深度脱碳的必然选择。

C. 竞争格局/态势

公共自行车领域目前主要经营企业主要包含永安行和北京绿畅共享交通科技股份有限公司等，该领域内相关企业较少。此外，从互联网租赁单车业态来看，哈啰单车、美团单车及青桔单车用户规模及覆盖城市数量占绝对优势，而互联网租赁单车的快速发展一定程度上对传统公共自行车业务形成制约。

D. 风险关注

共享出行行业的风险主要来自于（1）公共自行车业务规模受限的风险。随着“互联网+”的兴起及资本的追捧，互联网租赁单车快速推广，对于尚未全面铺开公共自行车系统且已投放互联网租赁单车系统的城市，公共自行车投放空间收窄。此外公共自行车业务受政府采购影响较大，地方政府财力弱化将导致公共自行车运营受到影响，存在国家机关及事业单位的应收账款坏账风险。（2）行业政策风险。共享单车及助力车行业政策变化对企业共享出行工具投放、运营管理等影响较大，目前部分企业还存在违规投放车辆，若相关政策变化，政府对自行车的扶持力度降低、投资速度放缓，将对企业运营产生较大影响。（3）共享出行行业的业务发展模式尚不成熟。共享出行为新兴交通方式，行业发展时间较短，目前存在政府付费和用户付费、有桩和无桩模式、自行车、助力车和电动车等多种模式和工具，行业未来发展方向尚具有不确定性。（4）系统运营服务成本激增的风险。由于系统运营服务涉及到大量的调度、管理、监控、维修、维护等工作，持续发生的材料和人工采购成本可能随着我国整体物价水平的变化而呈波动趋势，从而会对系统运营服务类项目的毛利率水平造成一定的影响。（5）政府财力承压。近年来政府财政持续吃紧，导致公共自行车的系统运营服务发展不断萎缩，政府回款时间变长。（6）氢能产品市场推广不确定的风险。氢能产品市场仍处于初期发展阶段，存在国内及海外市场推广和销售渠道不畅的风险。

2. 业务运营

该公司主要运营出行服务业务，跟踪期内公共自行车业务（包含系统运营服务和系统销售业务）收入占比仍较高，共享出行业务为公司为主要推广的业务，继续加大助力自行车及氢能车的投放，但受静态管控和部分地区财力弱化等因素影响，公司整体收入显著下滑，加之计提较多坏账准备以及哈啰普惠估值增长的放缓，经营业绩大幅下滑并出现较多亏损。需关注公司后续出行业务进一步变化情况和应收账款实际回款情况。

该公司的主要业务是基于物联网和数据云技术的共享出行系统的研发、销售、建设、运营服务，同时依托永安行平台通过永安行APP向消费者提供共享出行服务、智慧生活服务以及分布式氢能数据平台业务。公司主要业务包含公共自行车业务（包含系统运营服务和系统销售业务）、共享出行业务、其他业务（智慧生活业务及氢能业务）。公司共享出行业务代表产品包含公共自行车系统、共享电动车系统、共享氢能自行车系统等共享出行平台服务，微型太阳能制氢一体机、氢能自行车、燃料电池等氢能产品以及酒店智能门锁系统等产品的销售和服务，其中公共自行车、共享电动车和共享氢能自行车为两轮车，均采用有桩形式运营。

2020-2022年及2023年第一季度，该公司分别实现营业收入8.73亿元、8.73亿元和6.78亿元及1.25亿元，毛利率分别为26.27%、22.07%、13.25%和9.27%。跟踪期内，公司整体收入和毛利率均出现显著下滑，其中2023年第一季度营业收入同比减少26.47%。2022年受静态管控影响，人员流动减少，交通出行率及出行频次大幅下降，部分公共交通工具出现停运或阶段运营状态，过去选择公共交通出行的市民改为四轮或两轮私家车出行，公共自行车骑行量与管控前同比下降30%，部分城市下降超50%，同时部分城市因财政支出能力弱化而减少公共自行车业务的续签，加之共享单车的竞争冲击，

综合影响下公司出行业务收入和毛利率均出现显著下滑。

2023 年一季度，受政府财政压力以及用户健康状况和季节因素影响，系统运营及共享出行业务继续下滑，但春节前公共自行车的骑行人次已呈逐渐恢复势头。春节后，随着天气转暖，中短途出行的市民开始选择公共自行车出行方式，通过全国各地公共自行车骑行出行数据看，整体呈逐渐回暖上升趋势。进入四月份，公共自行车日均骑行数据基本恢复到 2019 年前的 80%左右；今年“五一”假期公共自行车骑行数据近三年来的首次出行高峰期，日均骑行量与 2019 年国庆假期日均骑行数据持平；预计 6 月份的骑行数据略高与 2019 年同期骑行量，增长 5%左右。未来随着静态管控影响因素消除以及新车辆投放，公司的共享出行业务盈利情况有望得到改善，但系统运营及销售业务受政府财政紧张等因素影响或将进一步萎缩。

该公司智慧生活业务主要为销售智慧生活服务系统或提供智慧生活服务（如居家养老、居住便捷、居住安全等服务）等，增速较为稳定；氢能产品业务主要为共享氢能自行车出行业务、销售氢能自行车、销售微型太阳能制氢一体机、销售燃料电池、销售氢能棒等氢能产品以及提供换氢服务等，跟踪期内，随着公司氢能车投放数量的增长以及氢能产品市场渠道的开拓，氢能产品业务虽规模仍较小但同比实现大幅增长。

（1）主业运营状况/竞争地位

图表 3. 公司业务收入构成及变化情况（亿元，%）

主导产品或服务	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年 第一季度	2022 年 第一季度
营业收入合计	8.73	8.73	6.78	1.25	1.70
其中：（1）系统运营服务业务	5.94	5.75	4.23	0.81	1.21
在核心业务收入中所占比重（%）	68.01	65.89	62.42	64.78	71.32
（2）系统销售业务	0.94	0.81	0.36	0.02	0.01
在核心业务收入中所占比重（%）	10.77	9.31	5.31	1.53	0.84
（3）共享出行业务	1.48	1.73	1.63	0.29	0.31
在核心业务收入中所占比重（%）	16.91	19.83	24.09	23.45	18.02
（4）智慧生活业务	0.38	0.43	0.52	0.12	0.17
在核心业务收入中所占比重（%）	4.31	4.93	7.73	9.43	9.74
（5）氢能产品业务	-	0.003	0.03	0.01	0.002
在核心业务收入中所占比重（%）	-	0.04	0.46	0.81	0.11
毛利率（%）	26.27	22.07	13.25	9.27	16.67
其中：系统运营服务业务（%）	29.69	26.58	25.20	16.47	23.39
系统销售业务（%）	31.86	31.01	10.46	15.59	24.11
共享出行业务（%）	6.57	3.17	4.35	-17.85	-14.92
智慧生活业务（%）	35.47	20.67	26.44	26.91	25.69
氢能产品业务（%）	-	50.24	25.20	0.87	-37.34

资料来源：永安行

公共自行车业务：包括系统销售和系统运营

公共自行车业务属于政府提供的城市基础设施民生服务，一般由政府付费。该公司公共自行车业务的客户通常为各地方政府或其指定的相关公共部门或公司，公司按照合同向客户提供公共自行车系统运营服务业务和系统销售业务并收取相关费用，相关收入受天气、环境、自行车实际使用频次等因素影响较小。截至 2023 年 3 月末，公司公共自行车业务已覆盖全国约 280 个市、县，积累约 5100 万名会员，较 2022 年 3 月末分别减少约 20 个市、县和 400 万名会员；2022 年为全国会员提供了 7 亿次的公共自行车出行服务，较 2021 年减少超过 10%，受静态管控和政府财力紧张影响，公司公共自行车

业务整体运营情况较去年同期相比显著下滑，合作的政府平台单位和会员数量有所减少。

对于系统销售业务，该公司主要进行前期调研并了解客户需求、区域特点和站点分布后，进行公共自行车系统的设计、开发，相关设备和组件的采购、生产，以及系统的建设、安装、调试等，之后将定制完成的系统出售和移交给客户，不涉及系统的后续运营和管理（后续运营交由政府或政府委托的其他企事业单位负责）。该种模式下，公司在公共自行车系统建设期（一般半年以内）结束、经客户验收合格后，即可收回全部款项。该模式为公司设立之初主要的业务模式，代表性项目落地区域有南京、绍兴、温州、义乌等。2020-2022 年及 2023 年第一季度，公司系统销售业务收入分别为 0.94 亿元、0.81 亿元、0.36 亿元和 0.02 亿元，毛利率分别为 31.86%、31.01%、10.46%和 15.59%。公司系统销售业务收入和毛利率逐年下滑，主要是政府公共自行车系统采购减少所致，目前具备能力且有意向提供公共自行车服务的城市已相对饱和，而公共自行车系统具有一定的使用期（5 年或以上），系统销售业务未来主要来自现有城市扩容带来的增量及现有业务维护补充用量，新增城市及其需求量较为有限；2022 年由于静态管控和政府财政压力加大，对公共自行车投入需求大幅下降，当年收入和毛利率出现大幅下滑；未来该业务仍面临继续下滑的压力。

该公司系统运营服务业务除完成系统的建设、安装调试外，还在建设完成后向客户提供公共自行车系统的运营、管理、维护服务（首期一般为五年），客户在服务期内向公司连续购买服务，并在服务期内按照合同约定支付款项（建设费及运营费打包）。该模式下公司需在前期垫付项目建设款及年度运营成本，对资金形成一定占用，但合同总金额相对较高，对公司后续一段时间（业务运营期）的业绩提供一定支撑，并且该模式下公司与客户交流更为密切，客户粘性较强，有利于后续业务的拓展。目前来看，原由公司运营的项目到期后大部分能够实现持续运营（后期运营服务签协议基本为 3 年一签）。2020-2022 年及 2023 年第一季度，公司系统运营服务业务收入分别为 5.94 亿元、5.75 亿元、4.23 亿元及 0.81 亿元，逐年下降。截至 2023 年 3 月末，公司系统运营服务在手项目 109 个，协议金额约 11.51 亿元，分别较 2022 年 3 月末减少 28 个和 3.91 亿元；其中首期项目 39 个，将于未来第 1-5 年到期的项目量分别为 61 个、28 个、16 个、2 个、2 个。从城市数量来看，目前公司公共自行车系统运营业务覆盖国内 280 余个城市（市/区/县）（其中一、二、三线城市数量分别占比为 2.2%、44%和 43.8%），运营车辆约 34.48 万量，2022 年一期合同已到期的城市 50 个，其中 30 个城市实现续签，续签率为 60%，续签率较上年大幅下降 12 个百分点。跟踪期内，公司系统运营服务业务收入、项目数量及续签率均大幅下降，主要受静态管控、部分城市财政收入下降，公共预算支出减少等影响以及共享单车的竞争冲击所致，未来公司系统运营服务业务订单或将持续萎缩。

图表 4. 公司系统运营服务业务情况

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年 第一季度	2022 年 第一季度
当期新增项目数量（个）	43	41	42	7	7
其中：当期续签项目数量（个）	30	28	34	7	6
当期新签合同金额（亿元）	2.94	3.93	1.98	2.57	-
其中：到期续约合同金额（亿元）	2.11	2.79	1.69	1.81 ¹	-
当期新增投放车辆数（辆）	13,141	22,770	10,800	600	1,000
期末运营车辆数（辆）	496,839	478,234	368,464	344,829	466,734

资料来源：永安行

共享出行业务：

共享出行业务为该公司自行投入出行设备，通过会员卡、永安行 APP、支付宝及微信小程序向用

¹ 因 2023 年一季度续签的单个运营中标项目金额较高，使得当期新签合同总金额较高。

户提供服务，公司按照收费标准及客户实际使用时间向客户收取使用费的模式。公司共享出行服务包含自行车、助力自行车、氢能自行车等业务，具备为用户提供从 1-30 公里出行工具全面覆盖的综合共享出行体系。公司共享出行业务自 2017 年底以来陆续推出，2020-2022 年及 2023 年第一季度分别实现营业收入 1.48 亿元、1.73 亿元、1.63 亿元及 0.29 亿元，受益于投放增加，2022 年公司新一代公共自行车及助力自行车业务收入同比增长 9.30%，但由于投放车辆的折旧成本增加和受静态管控和共享单车冲击等影响下的平均每辆车使用频次下降等，该业务利润持续下滑，2023 年一季度营业利润同比亏损；电动汽车（含网约车）业务经营亏损并向长租车业务调整，相关业务收入逐渐下滑，由于 2022 年公司取消共享汽车业务并将该业务下所有车辆转入长租车业务，导致长租车业务车辆折旧成本增加，2022 年及 2023 年一季度，长租车营业利润为-37.6 万元以及-93.35 万元。同期共享出行业务毛利率分别为 6.57%、3.17%、4.35%和-17.85%，主要是汽车相关业务成本倒挂，而新一代公共自行车及助力自行车业务则处于调整期（增加电动的助力自行车、减少新一代公共自行车），新投放的助力车前期需一定时间培育且叠加了静态管控影响出行频次等因素，毛利率也出现下滑甚至亏损。

图表 5. 公司共享出行业务运营情况（万元）

工具	科目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年第一季度
新一代公共自行车及助力自行车	营业收入	9885	12931	14,099.24	2,765.09
	营业成本	7234	11367	12,736.73	3,193.67
	营业利润	2651	1564	1,362.51	-428.58
	净利润	2125	1251	1,158.13	-428.58
电动共享汽车	营业收入	4717	3655	1,134.44	-
	营业成本	6111	4472	2,598.75	-
	营业利润	-1751	-817	-614.93	-
	净利润	-1313	-1813	-705.14	-
网约车 ²	营业收入	157	53.80	-	-
	营业成本	444	290.40	-	-
	营业利润	-280	-236.60	-	-
	净利润	-210	-177.90	-	-
长租车	营业收入	--	678	1,087.68	159.56
	营业成本	--	640	484.75	252.91
	营业利润	--	38	-37.60	-93.35
	净利润	--	38	-15.53	-93.35
氢能自行车	营业收入	--	32.30	314.37	101.35
	营业成本	--	16.07	272.72	100.47
	营业利润	--	16.23	41.65	0.88
	净利润	--	13.80	35.41	0.75

资料来源：永安行

该公司以传统的公共自行车业务为基础，利用其在各城市项目的合规性以及近几年在各城市政府建立的信用度基础上，优先选择前期已开展公共自行车等传统业务的地区运营共享出行业务。在上述城市，公司通过传统公共自行车运营业务已经培养了良好的用户基础，当地永安行 APP 用户群体可以较快实现迁移转化，同时，公司在已布局公共自行车业务的地区建立了成熟的运维团队，有利于项目的快速实施推广和后续运营管理。2021 年以来，该公司对共享出行工具投放进行结构调整，不再增加新一代公共自行车的投放，同时回收和处置老旧车辆³，导致新一代公共自行车数量大幅减少；同时增

² 自 2021 年 12 月起，公司将网约车业务全部转型为长租车业务。

³ 相关车辆将投入至其他城市或公司公共自行车业务所需车辆。

加大对助力自行车以及氢能自行车的投入。截至 2023 年 3 月末，公司在助力自行车及氢能自行车业务已分别投入 4.61 亿元和 0.15 亿元，已投放的新一代公共自行车、助力自行车和氢能自行车数量分别为 1.95 万辆、22.72 万辆和 2973 辆，分别覆盖 10 个、39 个（其中独家经营的城市为 14 个）和 2 个城市。2023 年公司计划投放约 3 万辆助力车，其中助力自行车 2 万辆，氢能自行车 1 万辆，合计投资约 1 亿元，需关注投资后的实际经营效益情况。

图表 6. 公司共享出行工具投放情况（辆）⁴

工具		2020 年	2021 年	2022 年	2023 年第一季度
新一代公共自行车	当年投放数量	460	-16,159	1,404	0
	年末车辆数	34,278	18,119	19,523	19,523
助力自行车	当年投放数量	82,307	43,629	-6,884	9,687
	年末车辆数	180,734	224,363	217,479	227,166
电动汽车	当年投放数量	1	-154	-2,900	-27
	年末车辆数	3,199	3045	145	118
氢能自行车	当年投放数量	-	1,000	1,973	0
	年末车辆数	-	1,000	2,973	2,973
长租车 ⁵	当年投放数量	-	299	-15	-66
	年末车辆数	-	369	354	288
网约车	当年投放数量	0	-	-	-
	年末车辆数	70	-	-	-

资料来源：永安行

汽车方面，该公司在电动汽车（含网约车）的初始投资资金为 1.70 亿元，但因持续经营亏损，公司陆续将相关车辆出售或转为长租车。目前公司共有电动汽车（包含长租车）406 量，包含小蚂蚁和 EX360 两种主力车型，两种车型数量分别为 118 辆和 161 辆，品牌为奇瑞和北汽。公司已于 2021 年将原网约车 70 辆和原电动汽车 299 辆转为长租车辆收取租金，其余电动汽车于 2022 年 4 月开始通过二级市场卖出，按照现在的市场价格情况和之前的处置情况估计，后续剩余的 118 辆车（2023 年 3 月末账面价值为 0.10 亿元）全部处置完将会亏损约 30 万元。截至 2023 年 3 月末，公司共拥有 288 辆长租车（账面价值 0.17 亿元），已在江苏常州、常熟、苏州、南通、山东滕州等地开展业务。长租车业务主要是与政府机关与企事业单位约定租用车型、保险、售后服务等事宜，签署一年及以上的租车服务合同，签约后主要由客户进行日常管理，客户在服务期内支付相关租用费用，因而公司该业务运营成本较低。截至 2023 年 3 月末，尚存 94 辆原来的网约车、共享汽车（已全部转型为长租车）及长租车仍处于闲置状态没有租出去，账面价值约为 177.87 万元。

智慧生活业务：

该公司其他业务主要包括智慧生活业务和氢能产品销售及服务业务。其中，智慧生活业务主要是基于公司共享出行平台的技术和业务基础，为客户提供自主研发的智能管家机器人、智能锁、智能感知、管理系统等产品，通过物联网及数据云技术，对室内环境、安全监控、火灾预防、家电运行状态等信息进行数据采集，再通过公司共享平台为用户提供服务。这种业务一方面向用户销售系统产品，另一方面可为终端客户提供“套餐+定制化”的交互场景应用服务，为用户打造全新的智慧生活方式，广泛应用于居住安全、居家养老服务等方面。2020-2022 年及 2023 年第一季度，公司智慧生活业务收入分别为 0.38 亿元、0.43 亿元、0.52 亿元和 0.12 亿元，毛利率分别为 35.47%、20.67%、26.44%和 26.91%。2023 年一季度，智慧生活业务收入较上年下降 29.41%，主要系 2023 年一季度无电子门磁业

⁴ 表格中，当年投放数量为当年净投放数量，为投放总数减去处置总数。新一代公共自行车因业务调整，2021 年减少投放而大幅减少；助力自行车 2022 年因受静态管控等影响大幅减少投放，导致大幅减少。

⁵ 由于业务调整，2020 年长租车辆数直接由现存网约车车辆和部分电动汽车车辆转入。

务收入。2022 年及 2023 年一季度，该业务毛利率均同比上升，主要系智造中心产能释放以及原材料成本下降所致。

氢能产品业务：

该公司于 2018 年开始布局氢能产业，目前在氢能产业方面已陆续投资约 0.41 亿元，预计到 2024 年底投资约 2 亿元。截止目前公司开发的氢能产品主要包括共享型氢能自行车（Y200）、Alpha 系列（Y400）等四款氢能自行车产品以及燃料电池、氢能棒等相关产品，其中 Y200 共享型氢能自行车已投入运营，后续主要作为共享出行工具投放，按分时租赁的形式获取收入；另外面向 C 端市场销售的 Alpha 系列（Y400）、Beta 系列（Y600）折叠款和 Gamma 系列（Y800）山地自行车款的氢能自行车等，后续主要以销售氢能自行车及微型太阳能制充氢一体机、燃料电池、氢能棒等相关配套氢能产品及提供换氢服务等获取收入。

目前该公司已建成 15 万辆/年氢能自行车生产线、5 万瓶/年储氢器生产线以及年产 2 万台微型太阳能制充氢一体机生产线等，其中氢能自行车 2021-2022 年及 2023 年一季度产能利用率分别为 100%、2.13%和 0.67%，目前氢能自行车产量较低，待市场需求打开后产能利用率会有所提升。公司从用氢到储氢到制充氢，成为国内唯一一家小功率全产业链布局的公司，并已实现了产品的商用化。目前，公司在欧洲及东南亚等海外市场设立子公司及服务中心，在国内打造全面的销售渠道以及开设线下体验店，投资项目和投资产能规划与预期基本一致。

此外，该公司于 2020 年 12 月设立常州永安行氢能科技有限公司（简称“氢能科技”）⁶进行氢能源的研发和制造业务。氢能科技于 2021 年 7 月建成产能为 5 万台/年的小功率燃料电池生产线，主要为公司生产的氢能自行车提供燃料电池，随着产能逐步释放，公司还将通过对外销售燃料电池获取收入。2022 年及 2023 年一季度，氢能产品销售及服务收入分别为 314.37 万元和 101.35 万元，营业利润分别为 35.41 万元和 0.75 万元，目前规模较小。

设备与生产：

该公司产品的核心组成部分主要包括自行车、助力自行车、氢能自行车、中控盒、停车架、车桩、锁车器等。公司产品大多是在外部采购材料基础上，经过软硬件开发、系统集成、部件整合、装配等环节，形成最终产品后发往项目现场。公司自行车系统的核心是软件和系统集成模块，应用的硬件、设备种类较多，但非关键组成部分，较容易通过外购、外协方式获取。公司自行车原主要对外采购，为更好地控制自行车质量，降低采购成本，公司于 2016 年成立安徽永安低碳环保科技有限公司（简称“安徽永安”）进行自行车生产，2018 年公司业务转向助力自行车投放后，安徽永安亦开始生产助力自行车。2020 年 8 月，成立常州永安行智能制造有限公司（简称“常州永安”）进行氢能自行车生产，目前公司的氢能自行车皆为自产。截至 2023 年 3 月末，公司普通自行车、助力自行车和氢能自行车产能分别为 20 万辆/年、15 万辆/年和 15 万辆/年⁷，另外公司智能锁、锁车器、停车架、车桩、后闸锁、电池仓锁和头盔锁的产能分别为 30 万个/年、5 万个/年、30 万个/年、5 万个/年、20 万个/年、20 万个/年和 15 万个/年，其中 2022 年公司后闸锁和电池仓锁产能均增长 5 万个/年，主要系助力自行车持续投放所致，公司各类产品产能与产量存在一定差距，主要系公司为控制人工成本以及匹配市场需求，公司生产设备未闲置，提升产量只需补充相应的装配人员。

2022 年，该公司自行车、助力自行车和氢能自行车产量分别约 2.79 万辆、1.06 万辆和 3200 辆，单位成本分别为 940 元、1627 元以及 4672 元，其中自行车和助力自行车单位成本较去年分别增长 16.29%和 8.54%，主要系设备及厂房的折旧费用增加以及车辆功能有增加，带动成本增长。公司生产的自行车前期主要供应公共自行车业务所需单车，随着公司共享出行业务发展，亦开始供应自行投放车辆，公

⁶ 2021 年氢能科技增加注册资金至 0.06 亿元，导致公司对其持股比例下降至 62.05%；2022 年氢能科技吸收其余股东投资 0.25 亿元，公司对其持股比例下降至 53.18%。

⁷ 2021 年公司完成了智造中心建设工程中 15 万辆/年氢能自行车生产线建设（主要为零部件装配产线），投资金额为 0.06 亿元，2021 年根据市场需求试生产了 1,000 辆氢能自行车，并于 2022 年末达到预计可使用状态。该产线的生产能力满足了公司 2022~2023 年的市场需求，未来将根据市场的实际需求扩大生产规模。

司助力自行车主要供应内部共享出行业务需求，目前公司自行车含（助力自行车）能够满足业务发展需求，但在设备集中投放期，也需要从外部采购整车。公司生产的氢能自行车目前主要供应共享出行业务所需单车。

采购：

该公司根据业务需求对外采购部分共享出行设备和其部件原材料。公司采购的共享出行设备包含自行车、助力自行车及汽车等，其中汽车全部对外采购，自行车及助力自行车则根据实际投放需求，内部供应无法满足时对外采购；原材料主要包括电子电器件、金属件、机械件等，自 2020 年以来，由于静态管理影响，原材料价格波动较大，公司承受了一定的成本压力。2022 年，公司因扩大产线新增在建工程，因此当年前五大供应商增加建筑供应商。2022 年，公司对新一代公共自行车、助力自行车以及氢能自行车的采购数量分别为 0.65 万辆、1.81 万辆以及 0.20 万辆，其中新一代公共自行车及助力自行车采购数量分别同比下滑 82.19%和 52.99%，主要受静态管控和产品结构调整影响所致；2022 年氢能自行车由于投放数量增长，当年采购数量同比增长 978 辆。

图表 7. 公司 2022 年前五大供应商采购情况（万元、%）

供应商	2022 年		
	采购金额	内容	占比
苏州顺龙建设集团有限公司	2,134.00	工程款	6.50%
星恒电源（滁州）有限公司	1,270.95	材料款	3.87%
安徽永恒自行车有限公司	786.68	材料货款	2.40%
湘潭市湘盾公共自行车服务有限公司	560.94	运营服务费	1.71%
中建八局装饰工程有限公司	430.75	工程款	1.31%
合计	5,183.32	--	15.78%

资料来源：永安行

该公司采购的原材料主要为电子元器件、金属件以及机械件，2022 年采购金额分别为 0.40 亿元、0.29 亿元以及 0.28 亿元，电子元器件及机械件采购金额较 2021 年有所下降主要系 2021 年不锈钢 304、不锈钢 201 及铁板 235 等原材料价格大幅上涨，同时由于国际芯片市场材料短缺，2021 年芯片价格同样有较大增幅。2022 年原材料成本有所下降。

图表 8. 公司原材料采购金额情况（万元）

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年第一季度
电子元器件	3,956.98	4,554.89	3,998.69	1,928.42
金属件	2,744.38	1,554.58	2,871.99	685.52
机械件	5,617.60	5,720.31	2,766.69	527.10

资料来源：永安行

销售：

该公司公共自行车业务主要客户群体为各地政府及政府相关企事业单位。经过在公共自行车行业多年积累，公司具有了较好的知名度，并有能力全面响应各地政府对产品和服务的各项指标和功能要求，因此目前绝大多数政府在启动公共自行车项目时，都会将公司纳入合作厂商筛选名单中。公司也有专门销售人员负责市场动向和招标信息的前期收集、跟踪。因此公司公共自行车业务采取直销为主、经销为辅模式。在公共自行车业务需求萎缩的形势下，公司主要依靠存量项目续约维持业务规模。

结算方面，系统销售业务的结算基本是项目所在地政府根据系统采购计划提前做好项目立项，并将系统销售业务采购预算做入次年政府财政支出预算，待项目完成政府招投标采购流程后，系统建成竣工验收后即支付系统采购费用，支付周期一般不超过 12 个月，支付程序一般为签订合同后 15 个工作日内支付合同总额的 10%，工程安装完毕验收合格后 15 个工作日内再支付合同总额的 80%，预留

10%作为质保金，自验收合格后12月后付清，款项均以转账结算；系统运营服务业务的结算同样是立项后做入次年财政支出预算，待项目完成政府招投标采购流程后，运营服务费按年度均摊，每年度按照考核结果支付服务费。以五年期运营服务为例：每一年支付运营总合同金额的20%，其中运营服务期上半年支付一年运营服务合同金额的9%，运营服务期下半年支付一年运营服务合同金额的9%，剩余一年运营服务合同金额的2%作为每年度考核结果进行支付，款项均以转账结算。但近年来受外部管控和宏观经济增速放缓等影响，公司的政府相关款项回款持续放缓，整体账期不断延长，并计提了较多坏账准备，需关注后续实际回款情况。

该公司共享出行业务由于其业务特性，为面向终端消费者的自主运营模式。公司根据市场调研分析，筛选拟投放城市、制定投放计划并投放共享助力车、氢能自行车等共享出行车辆。通过地推单位的宣传推广、移动支付平台引流和媒体的宣传推广等方式吸引客户。对于重点培养的氢能自行车市场，公司将围绕氢能产品建立海内外的销售网络和国内健全的市场服务体系，打造包括线上和线下渠道的全面营销网络。国内市场正大力拓展经销商渠道，在天猫、京东、抖音等主流电商建设销售平台；在核心城市开设线下体验中心，构建全国性的线下销售网络。海外市场在欧洲、东南亚等地设立分子公司和技术服务中心，通过与当地经销商合作的方式建立销售渠道。

从前五大客户情况来看，该公司前五大客户均为政府部门及其下属企业，主要是政府付费的公共自行车业务仍占公司收入的较大部分，而共享出行业务面向个人消费者，单笔金额较小所致。

图表 9. 公司前五大客户销售情况（万元、%）

客户	2022 年	
	销售金额	占比
苏州市城市管理局	8863.68	13.08%
昆山市城市综合管理处	3000.26	4.43%
潍坊市公共自行车管理中心（潍坊市城市管理行政执法局）	1977.36	2.92%
盐城市交通运输局（盐城市交通运输综合行政执法支队）	1405.35	2.07%
徐州市城市管理局	1461.80	2.16%
合计	16708.44	24.66%

资料来源：永安行

技术与研发：

该公司重视产品和技术的研发工作，基本采取自主研发的模式，2020-2022 年研发投入分别为 0.38 亿元、0.41 亿元和 0.43 亿元，目前整体投入金额还不小，但投入规模在逐年增加。公司设有江苏省企业技术中心、江苏省工程技术研究中心、江苏省研究生工作站和江苏省工业设计中心。公司也十分重视新产品的研发投入，研发项目具有前瞻性与持续性。截至 2022 年 12 月 31 日，公司已取得国内授权专利 246 项，海外授权专利 4 项，计算机软件著作权 81 项，国内注册商标 231 项，海外注册商标 44 项，氢能相关专利共 160 项。

对外投资：

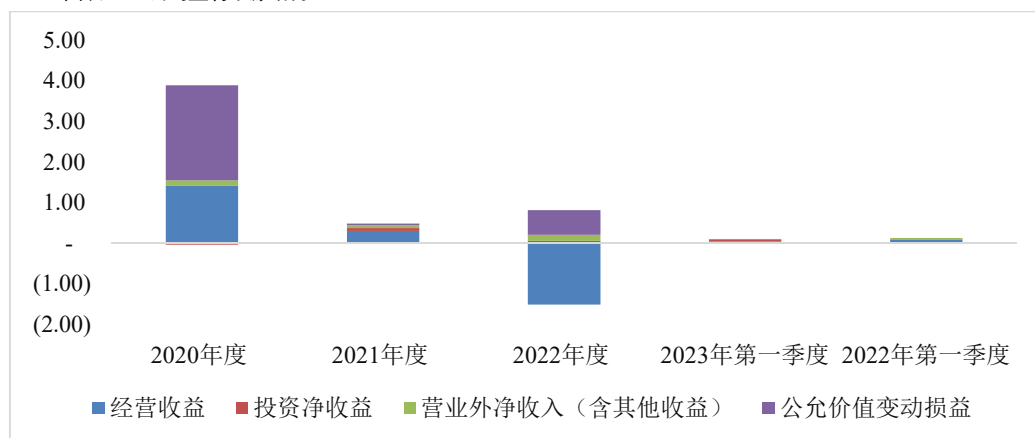
该公司持股的江苏永安行低碳科技有限公司（简称“永安行低碳”）是哈啰出行的运营主体，目前已更名为江苏哈啰普惠科技有限公司（简称“哈啰普惠”）。根据哈啰出行网站信息，目前哈啰出行业务已涵盖共享单车、共享助力车、哈啰顺风车及打车等多种业务，哈啰单车累计注册用户约 6 亿，较 2021 年末增加 0.7 亿，已入驻超过 400 个城市，APP 日活突破 1,500 万。截至 2022 年末，公司持有哈啰普惠 6.05% 股权⁸，对应公允价值为 20.84 亿元，较上年末继续增加 0.62 亿元，整体浮盈金额很大，需关注未来哈啰出行估值变化对公司资产质量及盈利状况的影响。2021 年 4 月 24 日，哈啰出行正式在纳斯达克递交赴美上市招股书，于同年 8 月申请撤回了赴美上市的计划，关注后续上市安排和实际估值变

⁸ 截至 2022 年末，公司通过 Hello Inc.（简称“HB 公司”）实质持有哈啰普惠股权比例为 6.05%。

化情况。

(2) 盈利能力

图表 10. 公司盈利来源结构



资料来源：根据永安行所提供数据绘制。

注：经营收益=营业利润-其他经营收益。

跟踪期内因该公司主业整体规模大幅萎缩，叠加人力成本和折旧成本增加等因素影响，2022年及2023年一季度实现营业毛利分别为0.90亿元和0.12亿元，同比分别下降53.37%和57.14%，同比分别减少0.70亿元和0.15亿元。从期间费用看，2020-2022年及2023年第一季度，该公司期间费用率分别为9.95%、14.50%、16.06%和22.10%，2022年期间费用率同比上升1.56个百分点。2022年公司期间费用合计为1.09亿元，其中研发费用、管理费用、销售费用和财务费用分别为0.43亿元、0.28亿元、0.09亿元和0.29亿元，除研发费用有所上升，其他费用均较上年有所同比下降。其中财务费用较上年下降31.13%，主要系理财利息收入增加所致；研发费用主要包括人工费和材料费等，包含氢能助力车、燃料电池和磁存储芯片等方面的研发项目，同比增长5.28%。

此外，该公司2022年资产减值损失（含信用减值损失）为1.29亿元，包括信用减值损失1.25亿元和资产减值损失0.04亿元，其中信用减值损失计提较多系当年因静态管理和政府财力下降等因素导致结算回款变慢，账期变长，而相应计提较多应收账款坏账损失准备。2023年一季度，随着公司加紧催收应收账款，当期冲回较多坏账准备，使得当期资产减值损失为-0.21亿元。

图表 11. 公司营业利润结构分析

公司营业利润结构	2020年度	2021年度	2022年度	2023年第一季度
营业收入合计（亿元）	8.73	8.73	6.78	1.25
毛利（亿元）	2.29	1.93	0.90	0.12
其中：系统运营服务业务	1.76	1.53	1.07	0.13
系统销售业务	0.30	0.25	0.04	0.00
共享出行业务	0.10	0.05	0.07	-0.05
智慧生活业务	0.13	0.09	0.14	0.03
氢能产品业务	-	0.002	0.008	0.0001
期间费用率（%）	9.95	14.50	16.06	22.10
其中：财务费用率（%）	0.88	4.79	4.25	7.62
全年利息支出总额（亿元）	0.09	0.47	0.43	0.1

资料来源：根据永安行所提供数据整理。

该公司近年持续产生主业之外的收入，其中2022年及2023年第一季度，其他收益分别为0.16亿元和0.02亿元，主要是政府补助款及软件产品增值税即征即退款和进项税加计扣除。同期公司公允价

值变动净收益分别为 0.61 亿元和 0 亿元，2022 年公司公允价值变动损益较上年增加 0.57 亿元，主要系公司对哈啰普惠和 HB 公司投资的公允价值有所增加所致。同期投资净收益分别为 0.05 亿元和 0.06 亿元，主要来自长期股权投资收益以及理财产品收益，2022 年同比有所下滑主要系公司联营企业 LOMARE TECHNOLOGIES 以及洛玛瑞芯片技术常州有限公司亏损所致。此外，公司 2022 年发生营业外支出 0.11 亿元，主要是公司处置电动汽车和自行车等所导致的损失计入非流动资产毁损报废损失 0.09 亿元。其余公司营业外支出规模不大。

图表 12. 影响公司盈利的其他因素分析

影响公司盈利的其他因素	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年 第一季度
投资净收益（亿元）	-0.03	0.07	0.05	0.06
公允价值变动损益（亿元）	2.35	0.04	0.61	-
其他收益（亿元）	0.15	0.21	0.16	0.02

资料来源：根据永安行所提供数据整理。

因主业毛利下滑和大幅计提资产减值影响，2022 年及 2023 年第一季度该公司经营收益分别为-1.52 亿元和 0.04 亿元，同比分别大幅减少 1.82 亿元和 0.05 亿元，同期净利润分别为-0.70 和 0.09 亿元，分别同比大幅减少 1.13 亿元和 0.03 亿元。

（3）运营规划/经营战略

该公司目前在建项目主要为智造中心建设工程项目、储氢产能新增产线建设以及燃料电池扩大产线项目。其中智造中心建设工程项目位于常州市新北区汉江路 399 号，占地面积 91.6 亩，包含两栋生产车间和一幢 12 层研发办公楼，其中生产车间每栋三层，总建筑面积 42000 平方米，项目主要用于公共交通工具生产基地；研发办公楼建筑面积 20500 平方米，作为公司主要的办公场所及研发中心。项目预计总投资 2.4 亿元，目前已投资 2.4 亿元，其中研发楼已投入使用；两栋生产车间主体结构已验收并投入使用，目前包含 15 万辆/年氢能自行车生产线、5 万只/年燃料电池生产线、5 万瓶/年储氢器生产线、30 万只/年智能锁生产线、15 万只/年控制器生产线、100 万片/年 SMT 生产线等均已正式投产，截至 2022 年末该项目已达到预计可使用状态。

储氢方面，该公司计划将储氢器生产线在原来 0.5 万瓶/年的产能基础上，将其扩大至 15 万瓶/年，截至 2023 年 3 月末，已扩产建成 5 万瓶/年储氢器生产线，该项目预计投资 0.20 亿元，截至 2023 年 3 月末已投入 0.08 亿元。燃料电池方面，目前在建的项目为将现有的 5 万台/年小功率燃料电池生产线扩产至年产 10 万台/年小功率燃料电池；该项目预计投资 0.20 亿元，截至 2023 年 3 月末已投资 0.05 亿元。

图表 13. 截至 2023 年 3 月末公司主要在建工程情况（单位：万吨/年，亿元）

主要项目	主要建设内容	总投资额	计划起止年限	截至 2022 年 3 月末已投资	投资计划	
					2023 年 4-12 月	2024 年
智造中心建设工程	永安行智能交通装备制造基地	2.40	2017-2022	2.40	-	-
储氢产能新增产线建设	新增生产线	0.20	2022.7-2023.12	0.08	0.12	
燃料电池扩大产线项目	扩大产线	0.20	2022.7-2023.12	0.05	0.15	
合计	-	2.80	-	2.53	0.27	

资料来源：永安行

目前该公司主要的拟建项目为燃料电池大功率产线项目，公司计划新增 0.3 万台/年大功率燃料电池产线，主要为商用车和发电设备等大功率产品提供服务，受静态管控影响，该项目计划时间及投入

资金有所推迟。该项目计划投资 0.30 亿元，不足部分由氢能科技通过股权融资方式获得。

图表 14. 截至 2023 年 3 月末公司主要拟建项目情况（单位：亿元）

主要项目	产能	总投资额	计划起止年限	资金来源
燃料电池生产线	大功率燃料电池	0.30	2023.7 -2025	自有资金或银行贷款
合计	—	0.30	—	—

资料来源：永安行

管理

跟踪期内，该公司实际控制人未发生变化。公司实际控制人质押部分股权，但对公司股权结构的稳定性影响有限。

跟踪期内，该公司实际控制人仍为孙继胜。截至 2022 年末，孙继胜直接持有公司 34.13% 股权，并通过常州远为投资中心（有限合伙）持有公司 1.05% 股权。截至 2022 年末，孙继胜累计质押公司 959.49 万股股份，占其所持公司股份的 12.08%；常州远为所持公司股份未质押。

在组织架构方面，跟踪期内，公司取消小安科技分、子公司，系公司取消共享汽车业务；取消互联网营销部并入宣传部。

截至 2022 年末，该公司其他应收款中应收哈啰普惠 0.003 亿元，为往来款。同期末应付关键管理人员报酬为 0.02 亿元。另外，公司向哈罗惠普提供运营服务，当年新增 3.77 万元关联交易。此外公司无其他关联交易及资金拆借。

根据公开市场信息及该公司提供的本部的《企业信用报告》（2023 年 4 月 25 日），公司本部未发生欠贷欠息事件，公司及其子公司未发生重大工商、质量、安全事故。

财务

该公司对哈啰普惠及 HB 公司的投资的估值高，占总资产比重仍很大，其经营状况、估值及可变现能力变化对公司整体财务状况影响大。跟踪期内，公司应收账款规模仍很大，且受政府财力紧张、结算回款变慢等影响，整体账期进一步延长，计提了较多坏账准备，需关注后续进一步的减值风险。公司目前现金类资产存量尚且充裕，有息债务主要集中于中长期的永安转债，且经营环节现金流持续净流入，短期内债务偿付风险较小。

1. 数据与调整

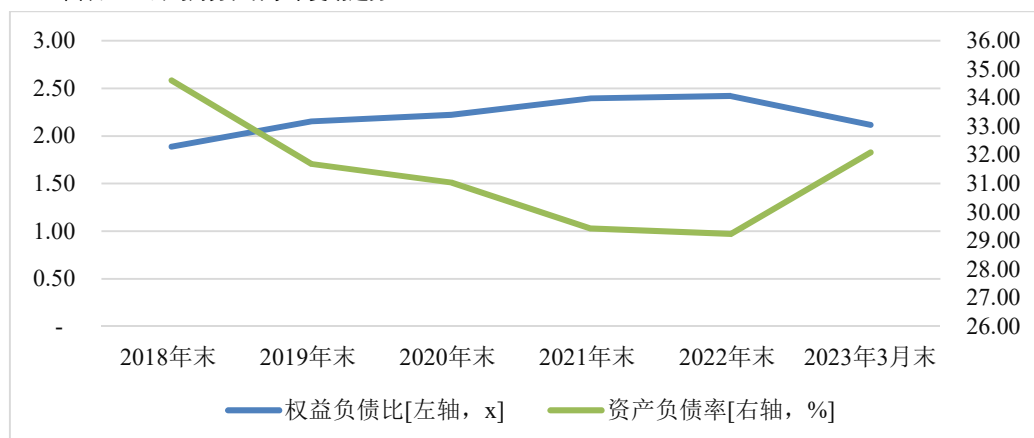
容诚会计师事务所（特殊普通合伙）对该公司 2022 年财务报表进行了审计，并出具了标准无保留意见的审计报告。公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照企业会计准则及其应用指南和准则解释的规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。此外公司还按照中国证监会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》（2014 年修订）披露有关财务信息。公司 2023 年第一季度财务报表未经审计。

截至 2023 年 3 月末，该公司纳入合并报表的子孙公司共 33 家，其中 2022 年新设 2 家全资子公司，分别为永安行（上海）氢能科技有限公司和浙江氢行科技有限公司，注销子公司唐山胜安智能科技有限公司及固安县盛安科技有限公司；2022 年，子公司常州永安行智慧科技有限公司（简称“智慧科技”）向常州三六九怡康养老服务有限公司（简称“怡康养老”）投资 297 万元并持有 99.00% 股权。

2. 资本结构

(1) 财务杠杆

图表 15. 公司财务杠杆水平变动趋势

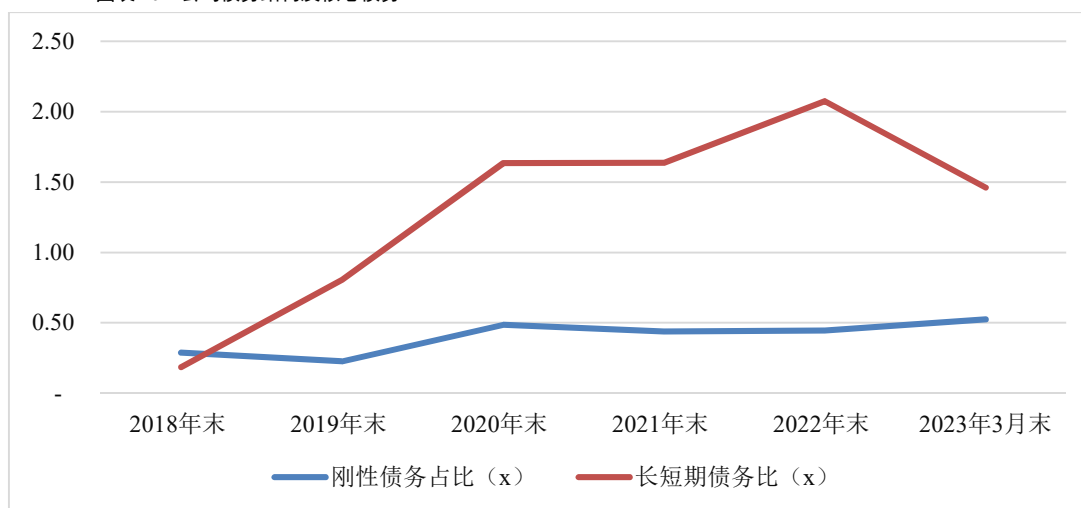


资料来源：根据永安行所提供数据绘制。

2022 年末该公司资产负债率为 29.24%，较上年末变化不大；2023 年 3 月末资产负债率上升至 32.09%，系当期借入 1.8 亿元短期借款所致，整体财务杠杆仍较低。2022 年末及 2023 年 3 月末，公司所有者权益分别为 33.38 亿元和 33.48 亿元，较 2021 年末的 33.96 亿元变化不大。公司所有者权益仍主要由实收资本、资本公积和未分配利润等构成，2022 年末占比分别为 6.98%、21.87%和 62.37%，其中未分配利润为 20.82 亿元，主要来自所持哈啰普惠股权公允价值变动收益；公司未分配利润较易因其估值情况发生较大波动进而影响所有者权益规模，需持续关注公司交易性金融资产估值的变化情况。

(2) 债务结构

图表 16. 公司债务结构及核心债务



核心债务	2020 年末		2021 年末		2022 年末		2023 年第一季度末	
	金额 (亿元)	占比 (%)	金额 (亿元)	占比 (%)	金额 (亿元)	占比 (%)	金额 (亿元)	占比 (%)
刚性债务	7.45	48.60	6.22	43.90	6.16	44.60	8.30	52.42
应付账款	1.47	9.57	1.39	9.83	1.18	8.52	1.24	7.82
合同负债	0.47	3.08	0.49	3.46	0.40	2.87	0.36	2.26
其他应付款	2.25	14.67	2.41	17.00	2.23	16.16	2.31	14.62

核心债务	2020 年末		2021 年末		2022 年末		2023 年第一季度末	
	金额 (亿元)	占比 (%)	金额 (亿元)	占比 (%)	金额 (亿元)	占比 (%)	金额 (亿元)	占比 (%)
递延所得税负债	3.08	20.11	3.08	21.75	3.17	22.99	3.17	20.04

资料来源：根据永安行所提供数据绘制。

2022 年末及 2023 年 3 月末其刚性债务分别为 6.16 亿元和 8.30 亿元，较 2021 年末的 6.22 亿元有所上升，系 2023 年一季度公司增加了 1.8 亿元银行短期信用借款。2023 年 3 月末公司刚性债务主要集中于中长期的永安转债，即期债务压力较小。2022 年末及 2023 年 3 月末，公司应付账款分别为 1.18 亿元和 1.24 亿元，较上年末均有所下降，主要是应付材料及设备采购款、应付安装工程款等；合同负债分别为 0.40 亿元和 0.36 亿元，主要是各项业务预收下游客户款项，跟踪期内随着业务规模下降而有所减少；同期末其他应付款分别为 2.23 亿元和 2.31 亿元，主要是出行业务产生的押金、充值款等，跟踪期内变化不大；递延所得税负债均为 3.17 亿元，较 2021 年末有所增长，主要是交易性金融资产公允价值变动产生的 2.38 亿元和处置子公司确认投资收益产生的 0.79 亿元。

图表 17. 公司刚性债务构成（亿元）

刚性债务种类	2020 年末	2021 年末	2022 年末	2023 年第一季度末
短期刚性债务合计	1.09	0.59	0.15	2.20
其中：短期借款	--	--	-	1.80
一年内到期非流动负债	0.50	--	-	-
应付票据	0.59	0.59	0.15	0.40
中长期刚性债务合计	6.36	5.63	6.01	6.10
其中：应付债券	6.36	5.63	6.01	6.10
综合融资成本（年化，%）	0.66	0.40	1.00	2.53

资料来源：根据永安行所提供数据整理

注：综合融资成本=（本期列入财务费用的利息支出+本期资本化利息支出）/[(期初刚性债务余额+期末刚性债务余额)/2]。

图表 18. 公司 2023 年 3 月末刚性债务期限结构

到期年份	1 年以（含 1 年）	1~2 年（含 2 年）	2~3 年（含 3 年）	3~5 年（含 5 年）	5 年及以上	合计
合并口径	2.20	-	-	6.10	-	8.30
母公司口径	2.20	-	-	6.10	-	8.30

资料来源：永安行。

3. 现金流量

图表 19. 公司经营环节现金流量状况

主要数据及指标	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年第一季度	2022 年第一季度
营业周期（天）	307.23	338.97	440.38	--	--
营业收入现金率（%）	90.93	83.57	91.51	133.62	77.42
业务现金收支净额（亿元）	3.60	1.74	1.14	0.50	-0.24
其他因素现金收支净额（亿元）	-0.08	-0.17	0.15	0.04	-0.27
经营环节产生的现金流量净额（亿元）	3.52	1.57	1.29	0.55	-0.51
EBITDA（亿元）	6.22	3.29	2.22	--	--
EBITDA/刚性债务（倍）	1.21	0.48	0.36	--	--

主要数据及指标	2020年	2021年	2022年	2023年第一 季度	2022年第一 季度
EBITDA/全部利息支出（倍）	66.21	7.04	5.20	-	--

资料来源：根据永安行所提供数据整理。

注：业务收支现金净额指的是剔除“其他”因素对经营环节现金流量影响后的净额；其他因素现金收支净额指的是经营环节现金流量中“其他”因素所形成的收支净额。

该公司公共自行车业务收入主要来自于政府采购，资金来源一般为财政拨款，需遵循规定的审批程序、付款程序等，另外相关项目建成后通常需要试运营一段时间，对系统稳定性和运营效果进行测试，因此营业周期较长，2022年为440.38天，较2021年的338.97天进一步延长，系跟踪期内公司出行业务规模显著萎缩，同时因部分地区财政压力加大，部分客户结算付款延迟所致，由此也使得2022年公司净现金流同比减少0.28亿元至1.29亿元，但2023年一季度净现金流同比增加1.06亿元，有大幅改善，系当期随着大众出行逐步恢复正常，用户使用频次同比增长，回款有明显改善，加之当期减少了车辆投放所致。

2022年该公司EBITDA为2.22亿元，较上年下降32.52%，主要系利润总额的减少所致，因而公司EBITDA对刚性债务和利息支出的覆盖倍数较上年有所下降，分别为0.36倍和5.20倍。

图表 20. 公司投资环节现金流量状况（亿元）

主要数据及指标	2020年	2021年	2022年	2023年第一 季度	2022年第一 季度
回收投资与投资支付净流入额	0.30	-0.15	-4.33	-4.92	-6.06
购建与处置固定资产、无形资产及其他长期资产形成的净流入额	-3.34	-1.74	-1.05	-0.23	-0.54
投资环节产生的现金流量净额	-3.04	-1.89	-5.38	-5.15	-6.60

资料来源：根据永安行所提供数据整理。

2022年及2023年第一季度，公司投资环节现金流量净流出额分别为5.38亿元和5.15亿元，较2021年有大幅增长，主要系购买大额理财所致。同期，公司对共享出行业务固定资产投资净支出分别为1.05亿元和-0.23亿元，较上年有所减少主要系投入节奏放缓并处置较多电动汽车和公共自行车所致。

图表 21. 公司筹资环节现金流量状况（亿元）⁹

主要数据及指标	2020年	2021年	2022年	2023年第一 季度	2022年第一 季度
权益类净融资额	-0.43	-1.21	-0.11	-0.01	0.12
债务类净融资额	7.10	-0.50	-	1.80	--
其他因素对筹资环节现金流量影响净额	0.03	-0.47	-0.03	-	--
筹资环节产生的现金流量净额	6.70	-2.19	-0.14	1.79	0.12

资料来源：根据永安行所提供数据整理。

2022年该公司筹资性现金流量净流出额为0.14亿元，较2021年减少2.05亿元，主要是2021年偿还到期银行借款以及分配现金股利规模较大所致。2023年第一季度公司筹资性现金流量净额为1.79亿元，系当期公司新增1.80亿元短期信用借款所致。

⁹ 考虑到公司现金利息支出规模不大，本表格估算时，将分配股利、利润或偿付利息支付的现金全部按权益类融资现金流流出项计算。

4. 资产质量

图表 22. 公司主要资产的分布情况

主要数据及指标	2020 年末	2021 年末	2022 年末	2023 年第一 季度末
流动资产（亿元，在总资产中占比%）	41.06	39.82	39.68	41.80
	83.13%	82.75%	84.11%	84.79%
其中：货币资金（亿元）	12.15	9.77	7.53	4.70
交易性金融资产（亿元）	20.19	20.23	23.14	27.49
应收账款（亿元）	6.80	7.38	6.92	7.31
其他应收款（亿元）	0.48	0.48	0.35	0.42
存货（亿元）	0.64	0.95	0.83	0.93
非流动资产（亿元，在总资产中占比%）	8.33	8.30	7.50	7.50
	16.87%	17.25%	15.89%	15.21%
其中：其他权益工具投资（亿元）	-	0.16	0.26	0.26
固定资产（亿元）	4.76	5.35	5.10	4.96
在建工程（亿元）	0.81	0.49	0.21	0.17
无形资产（亿元）	0.53	0.52	0.51	0.51
递延所得税资产	0.35	0.45	0.60	0.58
长期待摊费用（亿元）	1.59	0.95	0.42	0.34
期末全部受限资产账面金额（亿元）	0.12	0.25	2.23	2.21
受限资产账面余额/总资产（%）	0.24	0.51	4.73	4.48

资料来源：根据永安行所提供数据整理。

2022 年末及 2023 年 3 月末公司总资产分别为 47.17 亿元和 49.30 亿元，较 2021 年末的 48.12 亿元有所波动。截至 2023 年 3 月末，公司的现金类资产为 11.38 亿元（包括剩余用于募投项目的 2.69 亿元），主要为货币资金及理财产品，其中受限部分除了 1.96 亿元大额存单外，主要为保证金和涉诉冻结¹⁰资金。除受限货币资金外，公司无其他资产受限。总体看，公司的现金类资产存量较多，可为公司的债务偿付提供较好保障。

图表 23. 截至 2023 年 3 月末公司所有权或使用权受到限制的资产（单位：亿元）

项目	余额	受限原因
货币资金	0.10	保函保证金
货币资金	0.03	承兑汇票保证金
货币资金	0.11	涉诉冻结
货币资金	1.96	大额存单
合计	2.21	—

资料来源：根据永安行所提供数据整理。

该公司的交易性金融资产剔除理财产品后，为公司持有的哈啰普惠和 HB 公司相关股权，2022 年末及 2023 年 3 月末均为 20.84 亿元，较 2021 年末的 20.23 亿元有一定增加，系公允价值变动所致；同期末，公司的应收账款账面价值分别为 6.92 亿元和 7.31 亿元，较 2021 年末的 7.38 亿元有小幅波动，因公司的公共出行业务下游客户主要为各地政府部门或政府相关企事业单位，结算回款时间周期较长，导致应收账款规模维持在较大规模，2022 年末有所下降，系当年因部分客户的应收账款账期延长，计提较多坏账准备所致。2020-2022 年末及 2023 年 3 月末应收账款余额分别为 7.65 亿元、8.62 亿元、9.34 亿元和 9.41 亿元，因部分地区财力紧张，使得跟踪期内国家机关及事业单位回款仍较少，应收账款整

¹⁰ 详见 6、表外事项

体规模进一步增长；截至 2023 年 3 月末，公司已计提坏账准备 2.18 亿元，剩余账面价值中仍有将近一半的应收账款账龄超过 1 年，主要为应收国家机关及事业单位的款项，后续实际回款时间和金额仍存在不确定性，需关注后续进一步的资产减值风险。

图表 24. 截至 2023 年 3 月末公司应收账款账面价值按账龄分布情况（单位：万元）

应收账款客户分类	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年
国家机关及事业单位	29619.07	17168.32	7962.26	3594.14
国有企业	6305.59	2305.68	880.49	324.49
民营企业	1895.22	862.22	1243.62	122.82
总计	37819.88	20336.22	10086.37	4041.44

资料来源：根据永安行所提供数据整理。

同期末，该公司的存货账面价值分别为 0.83 亿元和 0.93 亿元，主要为原材料、半成品和在建项目成本，较 2021 年末的 0.95 亿元有所波动，其中 2022 年减少主要受静态管控影响自行车投放进度放缓所致；同期末，公司的其他应收款分别为 0.35 亿元和 0.42 亿元，主要是公共自行车项目的履约保证金和投标保证金等，跟踪期内随着公共出行业务的萎缩，较 2021 年末的 0.48 亿元有所减少。

该公司非流动资产主要集中在固定资产。2022 年末及 2023 年 3 月末，公司固定资产分别为 5.10 亿元和 4.96 亿元，较 2021 年末的 5.35 亿元有所减少，仍主要为投放的共享出行设备（自行车、助力车）等。2023 年 3 月末，公司的其他权益工具投资和长期股权投资合计为 0.62 亿元，较 2021 年末有所增加，主要为对上海銮阖合添私募投资基金合伙企业（有限合伙）、洛玛瑞芯片技术常州有限公司和 LOMARE 的投资，分别为 0.26 亿元、0.10 亿元和 0.22 亿元。

5. 流动性/短期因素

图表 25. 公司资产流动性指标

主要数据及指标	2020 年末	2021 年末	2022 年末	2023 年第一季度末
流动比率（%）	705.37	741.75	885.31	650.41
速动比率（%）	692.25	720.48	862.08	631.93
现金比率（%）	556.55	558.74	685.05	501.32

资料来源：根据永安行所提供数据整理。

2022 年末及 2023 年 3 月末，该公司流动比率分别为 885.31%和 650.41%，现金比率分别为 685.05%和 501.32%，公司资产流动性较好。

6. 表外事项

截至 2023 年 3 月末，该公司无对外担保。2022 年 10 月，安徽永安公共自行车系统管理有限公司与阜阳永安工程科技有限公司因委托合同纠纷，分别向公司提起诉讼，请求支付服务费、违约金以及诉讼等费用。江苏省常州市新北区人民法院判决驳回原告安徽永安公共自行车系统管理有限公司的诉讼请求。另判决被告永安行科技股份有限公司支付原告阜阳永安工程科技有限公司房屋租金 92220 元；驳回原告阜阳永安工程科技有限公司的其他诉讼请求。截至目前，两起案件一审均已审理终结，法院均未支持原告的服务费支付相关诉讼请求。截至 2023 年 3 月末，公司因该两起诉讼冻结货币资金 1131.50 万元。据公司了解，该等案件的原告因不服一审判决，已向二审法院提起上诉，但截至报告出具日，公司尚未收到关于二审的受理通知书等诉讼文件。

7. 母公司/集团本部财务质量

该公司公共自行车业务及共享出行业务的新一代自行车及助力自行车业务及相关的资产主要集中在母公司。2022 年末，母公司总资产 47.45 亿元，净资产 32.62 亿元，2022 年母公司实现营业收入 5.83

亿元，净利润-0.82 亿元。总体上看，母公司经营公司的大部分业务也是公司主要收入及利润来源，自身偿债能力较强。

外部支持

截至 2023 年 3 月末，该公司共获得银行授信合计 7.10 亿元，其中未使用授信 4.94 亿元。

跟踪评级结论

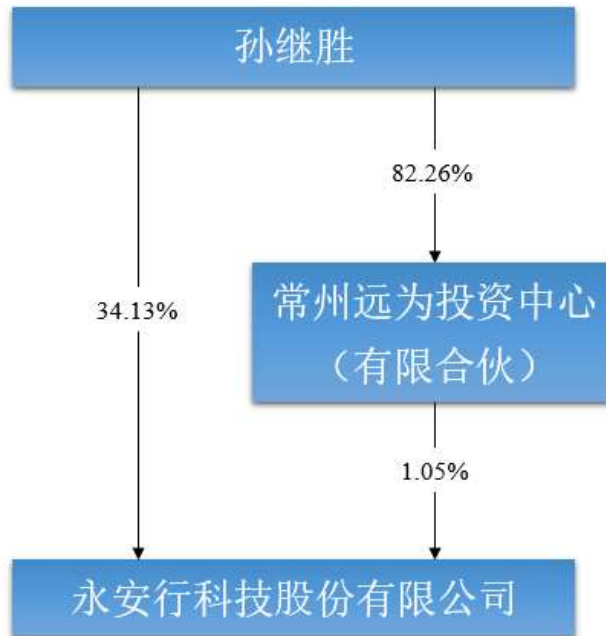
跟踪期内，该公司实际控制人未发生变化。公司实际控制人质押部分股权，但对公司股权结构的稳定性影响有限。

该公司主要运营出行服务业务，跟踪期内公共自行车业务（包含系统运营服务和系统销售业务）收入占比仍较高，共享出行业务为公司为主要推广的业务，继续加大助力自行车及氢能车的投放，但受静态管控和部分地区财力弱化等因素影响，公司整体收入显著下滑，加之计提较多坏账准备以及哈啰普惠估值增长的放缓，经营业绩大幅下滑并出现较多亏损。需关注公司后续出行业务进一步变化情况和应收账款实际回款情况。

该公司对哈啰普惠及 HB 公司的投资的估值高，占总资产比重仍很大，其经营状况、估值及可变现能力变化对公司整体财务状况影响大。跟踪期内，公司应收账款规模仍很大，且受政府财力紧张、结算回款变慢等影响，整体账期进一步延长，计提了较多坏账准备，需关注后续进一步的减值风险。公司目前现金类资产存量尚且充裕，有息债务主要集中于中长期的永安转债，且经营环节现金流持续净流入，短期内债务偿付风险较小。

附录一：

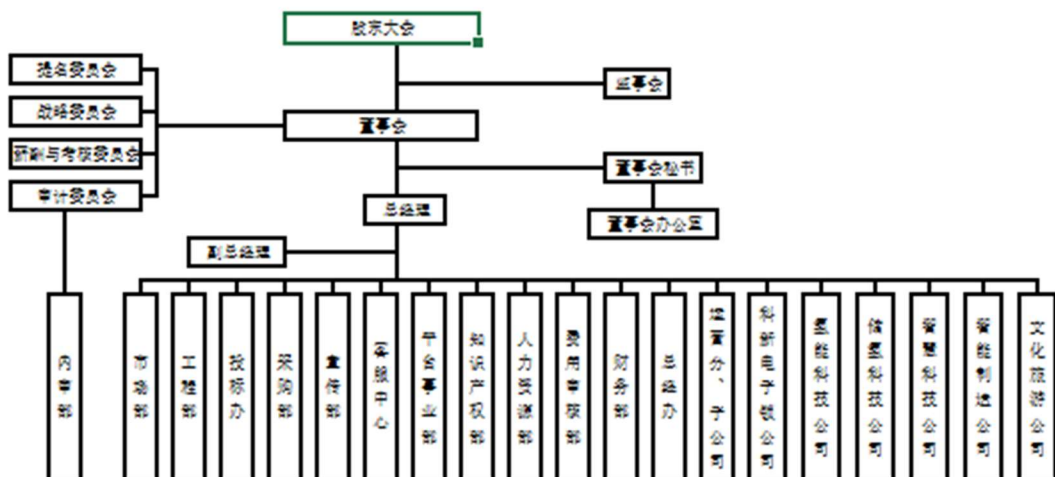
公司与实际控制人关系图



注：根据永安行提供的资料绘制（截至 2023 年 3 月末）。

附录二：

公司组织结构图



注：根据永安行提供的资料绘制（截至 2023 年 3 月末）。

附录三：

相关实体主要数据概览

基本情况					2022年（末）主要财务数据（亿元）						备注
全称	简称	与公司关系	母公司持股比例（%）	主营业务	刚性债务余额（亿元）	所有者权益（亿元）	营业收入（亿元）	净利润（亿元）	经营环节现金净流入量（亿元）	EBITDA（亿元）	
永安行科技股份有限公司	永安行	公司本部	—	共享出行	8.30	33.38	3.78	-0.70	8.88	2.22	

注：根据永安行 2022 年度审计报告附注及所提供的其他资料整理。

附录四：

主要数据及指标

主要财务数据与指标[合并口径]	2020年	2021年	2022年	2023年 第一季度
资产总额 [亿元]	49.39	48.12	47.17	49.30
货币资金 [亿元]	12.15	9.77	7.53	4.70
刚性债务[亿元]	7.45	6.22	6.15	8.29
所有者权益 [亿元]	34.06	33.96	33.38	33.48
营业收入[亿元]	8.73	8.73	6.78	1.25
净利润 [亿元]	4.94	0.43	-0.70	0.09
EBITDA[亿元]	6.22	3.29	2.22	—
经营性现金净流入量[亿元]	3.52	1.57	1.29	0.55
投资性现金净流入量[亿元]	-3.04	-1.89	-5.38	-5.15
资产负债率[%]	31.05	29.43	29.24	32.09
权益资本与刚性债务比率[%]	456.98	546.15	542.70	403.72
流动比率[%]	705.37	741.75	885.31	650.41
现金比率[%]	556.55	558.74	685.05	501.32
利息保障倍数[倍]	42.12	2.04	-0.65	—
担保比率[%]	—	—	—	—
营业周期[天]	307.23	338.97	440.38	—
毛利率[%]	26.27	22.07	13.25	9.27
营业利润率[%]	44.49	6.96	-8.77	8.12
总资产报酬率[%]	8.89	1.95	-0.58	—
净资产收益率[%]	16.16	1.27	-2.07	—
净资产收益率*[%]	16.20	1.29	-2.02	—
营业收入现金率[%]	90.93	83.57	91.51	133.62
经营性现金净流入量与流动负债比率[%]	55.13	28.07	26.18	—
非筹资性现金净流入量与负债总额比率[%]	3.44	-2.15	-29.26	—
EBITDA/利息支出[倍]	66.21	7.04	5.20	—
EBITDA/刚性债务[倍]	1.21	0.48	0.36	—

注：表中数据依据永安行经审计的2020~2022年度及未经审计的2023年第一季度财务数据整理、计算。

指标计算公式

资产负债率(%)=期末负债合计/期末资产总计×100%
权益资本与刚性债务比率(%)=期末所有者权益合计/期末刚性债务余额×100%
流动比率(%)=期末流动资产合计/期末流动负债合计×100%
现金比率(%)=[期末货币资金余额+期末交易性金融资产余额+期末应收银行承兑汇票余额]/期末流动负债合计×100%
利息保障倍数(倍)=(报告期利润总额+报告期列入财务费用的利息支出)/(报告期列入财务费用的利息支出+报告期资本化利息支出)
担保比率(%)=期末未清担保余额/期末所有者权益合计×100%
营业周期(天)=365/{报告期营业收入/[(期初应收账款余额+期末应收账款余额)/2]} +365/{报告期营业成本/[(期初存货余额+期末存货余额)/2]}
毛利率(%)=1-报告期营业成本/报告期营业收入×100%
营业利润率(%)=报告期营业利润/报告期营业收入×100%
总资产报酬率(%)=(报告期利润总额+报告期列入财务费用的利息支出)/[(期初资产总计+期末资产总计)/2]×100%
净资产收益率(%)=报告期净利润/[(期初所有者权益合计+期末所有者权益合计)/2]×100%
净资产收益率*(%)=报告期归属于母公司所有者的净利润/[(期初归属母公司所有者权益合计+期末归属母公司所有者权益合计)/2]×100%
营业收入现金率(%)=报告期销售商品、提供劳务收到的现金/报告期营业收入×100%
经营性现金净流入量与流动负债比率(%)=报告期经营活动产生的现金流量净额/[(期初流动负债合计+期末流动负债合计)/2]×100%
非筹资性现金净流入量与负债总额比率(%)=(报告期经营活动产生的现金流量净额+报告期投资活动产生的现金流量净额)/[(期初负债合计+期末负债合计)/2]×100%
EBITDA/利息支出[倍]=报告期 EBITDA/ (报告期列入财务费用的利息支出+报告期资本化利息)
EBITDA/刚性债务[倍]=EBITDA/[(期初刚性债务余额+期末刚性债务余额) /2]

注1. 上述指标计算以公司合并财务报表数据为准。

注2. 刚性债务=短期借款+应付票据+一年内到期的长期借款+应付短期融资券+应付利息+长期借款+应付债券+其他具期债务

注3. EBITDA=利润总额+列入财务费用的利息支出+固定资产折旧+无形资产及其他资产摊销

附录五：

评级结果释义

本评级机构主体信用等级划分及释义如下：

等 级		含 义
投资级	AAA 级	发行人偿还债务的能力极强，基本不受不利经济环境的影响，违约风险极低
	AA 级	发行人偿还债务的能力很强，受不利经济环境的影响不大，违约风险很低
	A 级	发行人偿还债务能力较强，较易受不利经济环境的影响，违约风险较低
	BBB 级	发行人偿还债务能力一般，受不利经济环境影响较大，违约风险一般
投机级	BB 级	发行人偿还债务能力较弱，受不利经济环境影响很大，违约风险较高
	B 级	发行人偿还债务的能力较大地依赖于良好的经济环境，违约风险很高
	CCC 级	发行人偿还债务的能力极度依赖于良好的经济环境，违约风险极高
	CC 级	发行人在破产或重组时可获得保护较小，基本不能保证偿还债务
	C 级	发行人不能偿还债务

注：除 AAA、CCC 及以下等级外，每一个信用等级可用“+”、“-”符号进行微调，表示略高或略低于本等级。

本评级机构中长期债券信用等级划分及释义如下：

等 级		含 义
投资级	AAA 级	债券的偿付安全性极强，基本不受不利经济环境的影响，违约风险极低。
	AA 级	债券的偿付安全性很强，受不利经济环境的影响不大，违约风险很低。
	A 级	债券的偿付安全性较强，较易受不利经济环境的影响，违约风险较低。
	BBB 级	债券的偿付安全性一般，受不利经济环境影响较大，违约风险一般。
投机级	BB 级	债券的偿付安全性较弱，受不利经济环境影响很大，有较高违约风险。
	B 级	债券的偿付安全性较大地依赖于良好的经济环境，违约风险很高。
	CCC 级	债券的偿付安全性极度依赖于良好的经济环境，违约风险极高。
	CC 级	在破产或重组时可获得保护较小，基本不能保证偿还债券本息。
	C 级	不能偿还债券本息。

注：除 AAA、CCC 及以下等级外，每一个信用等级可用“+”、“-”符号进行微调，表示略高或略低于本等级。

本评级机构短期债券信用等级分为四等六级，即：A-1、A-2、A-3、B、C、D。

等 级		含 义
A 等	A-1	最高级短期债券，其还本付息能力最强，安全性最高。
	A-2	还本付息能力较强，安全性较高。
	A-3	还本付息能力一般，安全性易受不良环境变化的影响。
B 等	B	还本付息能力较低，有一定违约风险。
C 等	C	还本付息能力很低，违约风险较高。
D 等	D	不能按期还本付息。

注：每一个信用等级均不进行微调。

附录六：

发行人历史评级

评级类型	评级情况分类	评级时间	评级结果	评级分析师	所使用评级方法和模型的名称及版本	报告(公告)链接
主体评级	历史首次评级	2020年7月30日	AA+/稳定	王婷亚、陈思阳	新世纪评级方法总论(2012) 工商企业评级方法概论(2014)	报告链接
	前次评级	2022年6月10日	AA+/稳定	王婷亚、黄梦蛟	工商企业评级模型(软件行业)MX-GS007(2019.8) 新世纪评级方法总论(2012)	报告链接
	本次评级	2023年6月20日	AA+/稳定	王科柯、黄梦蛟	工商企业评级方法概论(2014) 工商企业评级模型(软件行业)MX-GS007(2019.8) 新世纪评级方法总论(2022)	报告链接
债项评级 (永安转债)	历史首次评级	2020年7月30日	AA-	王婷亚、陈思阳	新世纪评级方法总论(2012) 工商企业评级方法概论(2014)	报告链接
	前次评级	2022年6月10日	AA-	王婷亚、黄梦蛟	工商企业评级模型(软件行业)MX-GS007(2019.8) 新世纪评级方法总论(2012)	报告链接
	本次评级	2023年6月20日	AA-	王科柯、黄梦蛟	工商企业评级模型(软件行业)MX-GS007(2019.8) 新世纪评级方法总论(2022) 工商企业评级方法与模型(通用版)FM-GS001(2022.12)	--

注1：上述评级方法及相关文件可于新世纪评级官方网站查阅。

注2：上述历史评级信息不包括其他评级机构对发行人进行的评级。