

公司代码：603686

公司简称：龙马环卫

福建龙马环卫装备股份有限公司 2014 年年度报告摘要

一 重要提示

1.1 本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

1.2 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
人民币普通股（A股）	上海证券交易所	龙马环卫	603686	-

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	陈永奇	章林磊
电话	0597-2796968	0597-2962796
传真	0597-2962796	0597-2962796
电子信箱	fjlm@fjlm.com.cn	fjlm@fjlm.com.cn

二 主要财务数据和股东情况

2.1 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	2014年末	2013年末	本期末比上年同期末增减（%）	2012年末
总资产	1,087,870,875.23	795,722,406.02	36.71	625,329,618.37
归属于上市公司股东的净资产	482,945,481.25	381,439,612.14	26.61	308,294,981.00

	2014年	2013年	本期比上年同期增 减(%)	2012年
经营活动产生的现金流量净额	38,244,249.14	78,125,777.76	-51.05	56,173,868.80
营业收入	1,181,939,489.23	879,614,446.43	34.37	716,799,289.47
归属于上市公司股东的净利润	129,654,443.29	96,010,820.16	35.04	79,460,141.05
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	126,670,884.24	93,140,022.11	36.00	70,277,316.66
加权平均净资产收益率(%)	30.53	28.21	增加2.32个百分点	29.70
基本每股收益(元/股)	1.30	0.96	35.42	0.79
稀释每股收益(元/股)	1.30	0.96	35.42	0.79

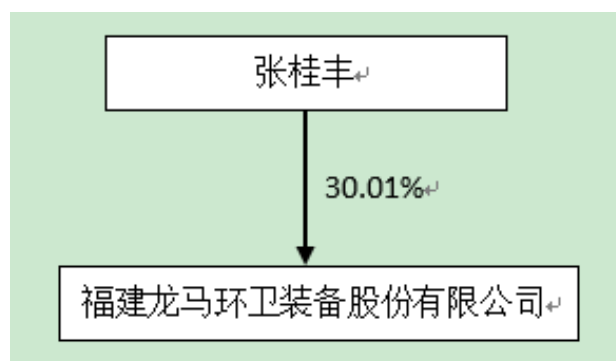
2.2 截止报告期末的股东总数、前十名股东、前十名流通股股东（或无限售条件股东）持股情况
表

单位：股

截止报告期末股东总数（户）					64	
年度报告披露日前第五个交易日末的股东总数（户）					8,286	
前10名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量	
张桂丰	境内自然人	30.0125	30,012,500	30,012,500	无	0
陈敬洁	境内自然人	9.9288	9,928,750	9,928,750	无	0
杨育忠	境内自然人	6.1425	6,142,500	6,142,500	无	0
荣闽龙	境内自然人	4.9725	4,972,500	4,972,500	无	0
林川	境内自然人	4.5988	4,598,750	4,598,750	无	0
涌源投资	境内非国有法人	4.5000	4,500,000	4,500,000	无	0
林侦	境内自	3.7863	3,786,250	3,786,250	无	0

	然人					
富邦投资	境内非 国有法 人	3.7500	3,750,000	3,750,000	无	0
魏文荣	境内自 然人	3.2500	3,250,000	3,250,000	无	0
兴烨创投	境内非 国有法 人	3.1250	3,125,000	3,125,000	无	0
上述股东关联关系或一致行动的说明		1. 林侦与魏文荣的配偶系姐妹关系； 2. 富邦投资为涌源投资控股股东的股东，且富邦投资和涌源投资分别为马雪峰和马传兴控制的公司，马传兴系马雪峰的父親。				

2.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



三 管理层讨论与分析

3.1 董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析

2014年，在经济发展速度放缓的宏观背景下，转变经济增长方式、调整经济发展结构已成为新常态，各级地方政府高度重视城乡环境综合治理，注重全面协调发展，更加注重民生与环境整治。公司在董事会有力领导下，通过全体员工的共同努力，把握机遇，应对挑战，全面完成各项经营发展目标，品牌实力显著提升，研发创新更加贴近市场，营销网络不断完善，团队营销能力明显提升，质量管理和工艺水平稳步提高，安全、环境管理逐步规范化。

公司再次获评“国家火炬计划重点高新技术企业”，荣获“福建省五一劳动奖状”、“中国企业五星品牌”、第二届龙岩市政府质量奖、市级工业设计中心等荣誉，并成功在上交所主板上市。

1、公司成功登陆A股资本市场

2014年11月19日，公司顺利通过中国证监会发审会审核，2015年1月4日获得中国证监

会核准公司首次公开发行股票批复，1月26日公司股票在上交所正式上市流通。企业挂牌上市及股票顺利发行为实现公司今后跨越式发展奠定了坚实的基础。

2、公司业务经营保持良好的发展态势

2014年度，公司实现营业收入11.82亿元（合并口径，下同），同比增长34.37%，实现归属于母公司股东的净利润1.30亿元，同比增长35.04%。截至2014年12月31日，公司总资产10.88亿元，同比增长36.71%，净资产4.83亿元，同比增长26.61%。

2014年度，公司主营业务收入11.66亿元，同比增长34.94%，其中环卫清洁装备收入8.26亿元，同比增长35.71%，占公司年度主营业务收入的70.86%；垃圾收转装备收入3.24亿元，同比增长28.65%，占公司年度主营业务收入的27.82%；新能源环卫装备首次投入市场，收入0.11亿元，占公司年度主营业务收入的0.93%。

3、新产品研发成果突出

2014年，公司积极探索技术创新模式，进一步加强研发和技术管理，贴近市场，深入了解客户需求，注重系统创新和产品改进，加强基础理论设计研究，持续提升产品竞争力，新产品研发成果突出，主要体现在：

（1）推出多项具有领先水平的新产品

2014年共完成51项新产品研发，56项改进产品，另有24项在研项目；完成79个新产品申报公告，36个车型变更扩展。

（2）专利申请及技术成果显著

2014年共申请专利22项，获得授权专利20项；组织编写企业标准共计61个；顺利通过“福建省创新方法试点企业”审核，获得龙岩市首届科技创新创业大赛二等奖，逐步建立创建国家级研发中心对标体系。

4、推进营销一体化体系建设

公司不断推进市场、销售、售后一体化建设，区域销售、后勤支撑服务形成紧密整体，营销团队建设取得显著成效，建立了公平、公开、公正的营销激励机制，方案营销取得良好成效，客户资源不断壮大。

公司进一步明确区域职责和权利，加大授权，规范监管，提升市场反馈效率，有效调动区域营销的主动性并提高有效性。

公司通过创新售后管理模式，深入开展“质量万里行”以及大型专项服务保障活动，满足客户快速服务需求，有效提升区域竞争力。

公司品牌规划建设逐步规范，统一品牌形象设计，通过网站升级、微信、企业内刊、专业期刊、新闻媒体、广告宣传、展会等平台，进一步提升“福龙马”品牌。公司加强企业“守合同重信用”诚信体系建设，被国家工商行政管理总局评为2012~2013年度“守合同重信用”企业。

5、提升员工素质，优化人才结构

公司进一步加大管理人才、技能人才、新进员工培训力度，着力培养和引进中高级经营管理人才、创新研发人才，拓宽招聘渠道、创新培训方式，由传统人事管理向现代人力资源管理转型。公司通过了省级技能大师工作室验收和市级职业技能鉴定站的评估，建立了良好的人才培养平台，制订履行职责所需的个性化人才培养计划，持续改进培训方式方法，全年组织培训216次，为企业管理和技能提升奠定基石。公司通过校园招聘、网络招聘、员工推荐等多渠道招聘方式，引进各层次人力资源，阶段性满足人才储备需求。

6、挖掘生产潜能，加强质量管理

公司进一步加强安全、环保、设备管理及工艺创新，全年未发生重大安全、环保、产品质量事故。通过加强设备维护，全年设备完好率达到98.1%；公司组织开展工艺和质量定期巡查，不断提高质量和工艺考核标准；加强技能培训，成功组织首届焊工技能大赛，完成了16项工艺创新。公司加强生产计划管理，优化产品制造流程，发掘生产潜能，并通过加强生产、供应、销售、技

术的沟通协调，有效缓解产能瓶颈的制约，实现产能的进一步提升。

公司重视产品质量管控，进一步加大质量管理力度，并持续探索提高质量管理水平的方式方法。公司完善质量监督体系，制定落实三级质量责任制，落实质量事故调查和责任追究制度，完善整车产品质量管理及考核办法，深入推进质量月活动，提高产品质量检验的标准，保证质量认证一体化体系的有效运行。

3.1.1 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	1,181,939,489.23	879,614,446.43	34.37
营业成本	793,734,796.96	584,890,180.91	35.71
销售费用	144,004,034.42	107,419,536.69	34.06
管理费用	73,251,966.71	56,729,302.68	29.13
财务费用	7,338,196.75	3,675,522.43	99.65
经营活动产生的现金流量净额	38,244,249.14	78,125,777.76	-51.05
投资活动产生的现金流量净额	-4,493,523.21	-6,564,973.46	31.55
筹资活动产生的现金流量净额	5,883,186.87	-30,177,154.34	119.50
研发支出	40,175,658.72	30,314,030.96	32.53

2、收入

(1) 驱动业务收入变化的因素分析

报告期内，公司主营业务收入 116,587.59 万元，比上年同期增加 30,191.00 万元，同比增长 34.94%，主要是因为华北区域销售增加 10,927.16 万元，同比增长 93.06%，华南区域销售增加 8,390.81 万元，同比增长 41.00%，西南区域销售增加 3,278.87 万元，同比增长 36.95%，东北区域销售增加 3,000.03 万元，同比增长 31.37%所致。公司通过强化客户服务，落实全面质量管理并持续改进，加强新产品研发，加强品牌营销和方案营销，从而实现主营业务收入稳定较快增长。

(2) 以实物销售为主的公司产品收入影响因素分析

报告期内，公司实现主营业务收入同比增长 34.94%，其中环卫清洁装备销售增加 21,738.50 万元，增长 35.71%，垃圾收转装备销售增加 7,221.22 万元，增长 28.65%，新能源环卫装备从无到有，销售增加 1,088.29 万元。这主要是由于公司充分发挥自身优势，在市场营销、研发创新、增强品牌核心竞争力等方面取得积极进展，品牌综合实力不断提升所致。

(3) 新产品及新服务的影响分析

报告期内，公司研发的新能源环卫装备首次实现小批量销售，销售收入 1,088.29 万元，毛利率为 36.49%，高于另外两个装备系列的综合毛利率。新产品既丰富了公司产品系列，也提升了盈利水平，是公司技术创新能力的集中体现。

(4) 主要销售客户的情况

2014 年，公司前五名客户营业收入总额为 67,744,891.41 元，占公司全年营业收入的比例为

5.73%

单位：元

客户排名	营业收入	占公司全年营业收入的比例
第一名	18,045,299.19	1.53%
第二名	14,411,111.09	1.22%
第三名	13,464,617.12	1.14%
第四名	10,982,034.13	0.93%
第五名	10,841,829.88	0.92%
合计	67,744,891.41	5.73%

3、成本

(1) 成本分析表

单位：元

分行业情况							
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	情况说明
环卫装备制造	直接材料、制造费用、人工费	784,043,939.99	98.78	575,057,239.39	98.32	36.34	
环卫装备制造	其他业务成本	9,690,856.97	1.22	9,832,941.52	1.68	-1.44	
分产品情况							
分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	情况说明
环卫清洁装备	直接材料、制造费用、人工费	554,707,902.27	69.89	403,820,073.40	69.04	37.37	
垃圾收转装备	直接材料、制造费用、人工费	218,069,540.66	27.47	168,349,730.09	28.78	29.53	
新能源环卫装备	直接材料、制造费用、人工费	6,911,197.93	0.87	0	0		

其他主营	直接材料	4,355,299.13	0.55	2,887,435.90	0.49	50.84	
其他营业成本	其他	9,690,856.97	1.22	9,832,941.52	1.68	-1.44	

(2) 主要供应商情况

2014年，公司向前五大供应商采购金额为539,600,215.28元，占公司全部采购金额的比例为61.56%。

单位：元

供应商排名	采购金额	占公司全年采购金额的比例
第一名	297,898,421.86	33.99%
第二名	100,014,119.01	11.41%
第三名	95,765,384.36	10.93%
第四名	25,951,854.75	2.96%
第五名	19,970,435.30	2.28%
合计	539,600,215.28	61.56%

4、费用

单位：元

项目	2014年	2013年	增减比率(%)	变动原因
销售费用	144,004,034.42	107,419,536.69	34.06	主要是销售人员工资及福利、差旅费、广告宣传费增加所致
管理费用	73,251,966.71	56,729,302.68	29.13	主要是研发费用支出、管理人员工资及福利增加所致
财务费用	7,338,196.75	3,675,522.43	99.65	主要是短期借款和银行承兑汇票增加，使得利息支出、金融机构手续费增加所致

5、研发支出

(1) 研发支出情况表

单位：元

本期费用化研发支出	40,175,658.72
本期资本化研发支出	0
研发支出合计	40,175,658.72
研发支出总额占净资产比例(%)	8.32
研发支出总额占营业收入比例(%)	3.40

(2) 情况说明

公司研发支出主要是环卫装备的研发项目支出。2014年公司获得授权专利20项，共完成51

项新产品研发，56项改进产品，完成79个新产品申报公告，36个车型变更扩展；另外，公司研发的新产品新能源环卫装备实现营业收入1,088.29万元。通过这些研发项目，提高了公司的产品竞争力以及技术创新能力，为公司获得更多订单奠定了良好的技术基础。

6、 现金流

单位：元

项目	2014年	2013年	增减比率 (%)	变动原因
经营活动产生的现金流量净额	38,244,249.14	78,125,777.76	-51.05	主要是支付销售相关的投标保证金、履约保证金、代理服务费及开具银行承兑汇票的保证金增加等费用增加较多所致
投资活动产生的现金流量净额	-4,493,523.21	-6,564,973.46	-31.55	主要是投资支付的现金本期为0，较上年同期240万变动较大所致
筹资活动产生的现金流量净额	5,883,186.87	-30,177,154.34	-119.50	主要是取得短期借款的增幅大于偿还借款增幅所致

7、 其他

(1) 公司前期各类融资、重大资产重组事项实施进度分析说明

经中国证券监督管理委员会《关于核准福建龙马环卫装备股份有限公司首次公开发行股票的通知》（证监许可[2015]30号）核准，公司首次公开发行人人民币普通股（A股）3,335万股，占发行后公司总股本的25.01%，每股面值人民币1.00元，发行价格为每股人民币14.86元，募集资金总额为人民币495,581,000.00元，扣除发行费用后实际募集资金净额为人民币449,545,450.00元。经上海证券交易所《关于福建龙马环卫装备股份有限公司人民币普通股股票上市交易的通知》（上海证券交易所自律监管决定书[2015]21号）批准，公司股票于2015年1月26日在上海证券交易所上市交易。

(2) 发展战略和经营计划进展说明

报告期内，公司深化落实发展战略，严格按照公司制定的经营计划开展生产经营活动。2014年度，公司营业收入、利润总额、扣除非经常性损益后归属母公司净利润均超过年度计划；各项核心指标保持稳定增长；技术创新能力不断增强，生产工艺水平不断提高；组织架构不断完善、管理职能更加清晰；核心竞争力不断加强；企业管理更加规范。公司出色完成期初制定的各项工作目标，取得了发展历史上的较好成绩。

3.1.2 行业、产品或地区经营情况分析

1、 主营业务分行业、分产品情况

单位:元 币种:人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入 比上年增 减 (%)	营业成本 比上年增 减 (%)	毛利率比 上年增减 (%)

环卫装备制造	1,165,875,947.62	784,043,939.99	32.75	34.94	36.34	减少 0.69 个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
环卫清洁装备	826,084,509.73	554,707,902.27	32.85	35.71	37.37	减少 2.40 个百分点
垃圾收转装备	324,297,164.40	218,069,540.66	32.76	28.65	29.53	减少 1.39 个百分点
新能源环卫装备	10,882,905.95	6,911,197.93	36.49	100.00	100.00	增加 36.49 个百分点
其他主营	4,611,367.54	4,355,299.13	5.55	44.95	50.84	减少 39.91 个百分点

主营业务分行业和分产品情况的说明

报告期内，公司环卫清洁装备营业收入与营业成本较上年同期分别增长 35.71%、37.37%，主要是清洗扫路车、扫路车、高压清洗车销售收入合计增加 19,797.85 万元，同比增长 46.55%，销售成本合计增加 13,808.07 万元，同比增长 49.13%所致；新能源环卫装备营业收入主要由纯电动人行道养护车、新能源高压清洗车组成；其他主营本期营业收入与营业成本较上年同期分别增长 44.95%、50.84%，主要是其销量增加所致。

2、主营业务分地区情况

单位：元 币种：人民币

地区	营业收入	营业收入比上年增减 (%)
东北	125,640,768.79	31.37
华北	226,694,871.72	93.06
华东	364,783,365.77	8.87
华南	185,033,136.60	41.00
华中	55,842,563.82	62.75
西北	80,805,042.77	35.51
西南	121,534,016.93	36.95
国外	5,542,181.22	186.97

主营业务分地区情况的说明

报告期内，公司东北地区销售收入 12,564.08 万元，同比增长 31.37%，主要是吉林省销售增加所致；华北地区销售收入 22,669.49 万元，同比增长 93.06%，主要是北京市、天津市、河北省、山西省销售增加所致；华南地区销售收入 18,503.31 万元，同比增长 41.00%，主要是广东省、广西自治区销售增加所致；华中地区销售收入 5,584.26 万元，同比增长 62.75%，主要是河南省销售增加所致；西北地区销售收入 8,080.50 万元，同比增长 35.51%，主要是甘肃省、陕西省销售增加所致；西南地区销售收入 12,153.40 万元，同比增长 36.95%，主要是贵州省销售增加所致；国外地区销售收入 554.22 万元，较上年同期增加 361.09 万元，同比增长 186.97%，主要是香港、印度尼西亚销售增加所致。

3.1.3 资产、负债情况分析

1 资产负债情况分析表

单位：元

项目名称	本期期末数	本期期末数占总资产的比例 (%)	上期期末数	上期期末数占总资产的比例 (%)	本期期末金额较上期期末变动比例 (%)	情况说明
货币资金	284,234,553.43	26.13	215,599,746.68	27.09	31.83	开具银行承兑汇票增加, 保证金增加
应收票据	1,415,557.67	0.13	0	0	100.00	收到的银行承兑汇票未背书转让
应收账款	449,896,401.15	41.36	328,715,642.48	41.31	36.86	销售增加所致
其他应收款	21,989,233.40	2.02	13,565,129.83	1.70	62.10	主要是支付的投标保证金、履约保证金未到期
存货	235,535,084.80	21.65	144,119,109.86	18.11	63.43	主要由于在产品 & 发出商品增加所致
其他流动资产	90,889.11	0.01	2,421,738.86	0.30	-96.25	增值税留抵税金减少
短期借款	102,500,000.00	9.42	58,000,000.00	7.29	76.72	短期银行借款增加所致
应付票据	238,575,979.00	21.93	122,497,564.00	15.39	94.76	开具银行承兑汇票增加
预收款项	20,049,639.66	1.84	15,195,451.55	1.91	31.95	预收货款增加
应付职工薪酬	24,140,118.73	2.22	14,815,501.26	1.86	62.94	计提的年终奖增加
专项储备	4,013,309.73	0.37	2,161,883.91	0.27	85.64	销售增加所致
盈余公积	47,552,714.38	4.37	34,765,177.77	4.37	36.78	净利润增加所致
未分配利润	329,179,457.14	30.26	242,312,550.46	30.45	35.85	净利润增加所致

3.1.4 核心竞争力分析

龙马环卫作为专业化环卫装备供应商，是中国主要的环卫清洁及垃圾收转装备制造企业。公司是国家重点高新技术企业、福建省优秀创新型企业，拥有博士后科研工作站、省级企业技术中心和省级企业工程技术研究中心，是科技型中小企业技术创新基金实施十周年优秀企业，荣获国家人力资源和社会保障部“全国模范劳动关系和谐企业”称号。

公司具有较高的行业知名度和美誉度，“福龙马”商标为中国驰名商标、福建省著名商标，“福龙马”牌产品为福建省名牌产品，公司系北京奥运会、残奥会环卫车服务保障活动优秀单位、中国城市环境卫生协会副理事长单位。

公司多年来坚持专业化经营战略，专注于环卫清洁及垃圾收转装备领域的探索与创新，基于对行业的深刻理解、丰富的生产经验和持续的技术创新，培育了众多突出的核心竞争优势，研发出一批性能优越、质量可靠的产品，拥有行业领先的技术水平，建立了辐射全国的市场网络，具备较高的行业地位和较好的持续成长能力，具体体现在以下方面：

1、技术优势

公司在环卫装备行业深耕细作，在环卫清洁及垃圾收转装备的研发和技术创新方面取得了显著成效，拥有雄厚的技术与研发实力，处于行业领先地位。公司所处行业系技术密集型行业，产品涉及的跨度范围广、学科交叉多、综合性强。产品的研发设计集机械工程、空气动力学、环境工程学、流体力学、材料科学等领域的专业知识于一体，要求将机电液气一体化技术、微电子、智能化、自动化应用技术、模块化设计技术、专用装置设计及制造技术等多种复杂的技术融会贯通。公司基于对环卫客户需求的透彻理解，坚持从基础理论环节开始，对环卫装备技术进行了深入研究，持续研发了众多关键核心技术，成功解决了环卫作业中的各种现实而复杂的难题，很好满足了全国各地大江南北客户个性化、多样化的产品需求。公司以“高效环保、节能减排”作为研发和创新的思路，在“生产一代、研发一代、探索一代”的理念指导下，通过长期的投入和反复的实践，已经具备较强的持续创新能力，可以较好地把握行业技术发展趋势并引领行业技术潮流。公司还建立了一套较为系统、全面、有效的持续性创新机制：由技术中心负责前沿技术研究、新产品开发和技术创新工作；将“求新求变、永续经营”的创新精神融入日常工作中，营造了勇于创新、尊重创新、激励创新的文化氛围。

公司有 11 项科学技术成果处于国内领先水平，1 项处于国内先进水平。同时，公司是全国城镇环境卫生标准化技术委员会成员单位，参与制定行业标准和地方标准，并发表多篇专业论文。截至 2014 年 12 月 31 日，公司共有 74 项专利，其中发明专利 6 项，实用新型 67 项，外观设计 1 项。

2、产品优势

公司拥有众多具有自主知识产权的先进产品，在专用性能、质量可靠性、环境保护能力、使用领域广泛性等方面有明显优势。

公司清洗扫路车为国家火炬计划项目产品，并先后获得省优秀新产品二等奖、省科学技术三等奖等荣誉；扫路车获得市科学技术进步一等奖。另外，公司固定式中转站和压缩式垃圾车获得省优秀新产品三等奖及市科学技术进步奖；公司已有 91 个型号的产品被列入福建省自主创新产品目录。

公司已建立较为完整的产品体系，涉及环卫清洁装备、垃圾收转装备、新能源环卫装备 3 大类共 21 个系列产品，包括清洗扫路车、扫路车、高压清洗车、人行道养护车、绿化喷洒车、护栏清洗车、压缩式垃圾车、餐厨垃圾车、垃圾中转站装备、新能源环卫装备等，能较好地满足不同客户群体的个性化需求和产品组合需求。

3、营销优势

公司多年来专注于环卫清洁及垃圾收转装备领域的开拓，积累了广泛而牢固的客户关系，拥有丰富的直接销售经验。目前，公司的销售模式以直销为主，通过代理商销售为辅，可以迅速捕

捉市场信息并快速响应客户需求，具备显著的销售效率优势。公司建立了辐射面广、运行高效、持续扩张的营销网络，产品销至全国各地以及部分东南亚和中东国家。公司已建立 46 个销售办事处，拥有超过 110 名优秀的销售人员队伍，在全国建立了覆盖面广、管理科学、运行高效的销售渠道体系。公司具备完善的售后服务体系，环卫清洁及垃圾收转装备对设备运行完好率和维修及时性要求高，售后服务品质是客户重点关注因素之一。公司已在全国范围内建立了 46 个售后服务网点，设有超过 130 人的专职售后服务团队，并配备了专门的售后服务专车。依托辐射全国的服务网点，公司售后服务人员能够快速响应客户的维修需求，在承诺时间内到达现场，短时间内排除故障，并为客户提供“终身免人工维修费”的贴心服务。公司被评为福建省用户满意服务企业、国家“五星级售后服务”企业。

公司以“满足客户要求，体现客户价值”为使命，将“急客户所急、想客户所想”的思想贯彻至研发、生产、销售、售后各环节和流程，基于在环卫清洁及垃圾收转装备领域长期的专注，公司能够迅速、灵活地将客户要求融入产品设计和制造，以过硬的产品和周全的服务切实满足客户个性化需求，为公司在纷繁复杂的市场环境和瞬息万变的市场竞争中赢得新老客户的普遍认同，奠定了坚实客户基础。

4、市场地位与品牌优势

环卫清洁及垃圾收转装备是发展潜力巨大的新兴市场，长期以来，公司在该领域内进行了大量的研发、技术和市场投入，具备较强的竞争优势。2011-2014 年公司在中高端环卫清洁及垃圾收转装备领域的产量连续四年均名列前三位，市场竞争地位较高，具有核心竞争力优势。

公司自成立以来就十分重视品牌建设，经过持续不懈的精心培育，以及在产品质量及性能、技术水平、客户服务等方面的综合优势，在行业内获得了较高的品牌知名度和美誉度，并树立了值得信赖的企业形象。

公司“福龙马”商标被认定为中国驰名商标、福建省著名商标，“福龙马”牌产品被认定为福建省名牌产品，“福龙马”品牌已成为公司进一步巩固行业地位并扩大市场份额的重要优势之一。

5、专业化经营与快速灵活的优势

由于环卫清洁及垃圾收转装备主要用于城乡环境卫生作业，而各地气候环境、作业需求相差甚远，导致不同的客户具有不同的个性化需求，因此专业化经营的公司更能适应本领域的特点，并发展壮大。

公司在发展过程中秉承专注精神，始终坚持主业，在环卫清洁及垃圾收转装备领域进行长期的专业化经营，积累了丰富的行业经验，因此能够根据客户需求快速灵活地调整产品结构与销售策略，进行个性化设计和灵活、柔性的生产，使得公司在激烈的市场竞争中充分发挥机制灵活的优势，更快、更好地适应市场的变化。

公司怀抱“成就环境专家”的理想，以“天下环卫一家人”的价值主张感染客户，凭借建立在实力基础上的专注精神，形成了强有力的企业凝聚力，培养了富于感染力的企业文化，并赢得客户的信赖。

6、人才优势

公司拥有一支懂管理、懂技术、懂销售的复合型管理团队，在环卫清洁及垃圾收转装备领域具有多年的从业经验，对行业趋势有独到的理解和敏锐的洞察力，对企业发展有前瞻性的规划，多年来配合默契、团结一致、共识性强、决策效率高；公司核心技术人员及关键技术带头人拥有不低于 10 年的环卫产品开发经验，既精通环卫产品研发设计，又理解下游市场需求。公司管理团队及核心骨干的个人职业成长与公司长远发展协调一致，建立了人才激励及稳定的长效机制。

公司荣获国家人力资源和社会保障部“全国模范劳动关系和谐企业”称号，目前已经建立起一支知识面广、技能过硬、工作扎实、勇于创新、凝聚力强的高素质人才团队，为企业未来的高速发展奠定了稳固的人才基础。

3.1.5 投资状况分析

1、 对外股权投资总体分析

报告期末公司对外股权投资额为4,600万元，较上年同期增加4,360万元，主要原因是向全资子公司厦门福龙马增资4,600万元。

2、 募集资金使用情况

(1) 募集资金总体使用情况

适用 不适用

(2) 募集资金承诺项目情况

适用 不适用

(3) 募集资金变更项目情况

适用 不适用

(4) 其他

①、报告期内，公司无募集资金。

②、公司于2015年1月26日，在上海证券交易所完成了首次公开发行股票并上市的相关工作。公司以每股人民币14.86元发行3,335万股A股新股，扣除各项费用后，实际募集资金净额为人民币44,954.545万元。上述募集资金全部存放于募集资金专户管理。公司及本次发行保荐机构兴业证券股份有限公司已与上海浦东发展银行股份有限公司厦门分行、招商银行股份有限公司龙岩分行、兴业银行股份有限公司龙岩分行分别签署了《募集资金专户存储三方监管协议》。募集资金用于投资“环卫专用车辆和环卫装备扩建项目”、“研发中心项目”和补充流动资金，公司将根据相关法律、法规做好募集资金的存储和使用。

3、 主要子公司、参股公司分析

(1)截止2014年12月31日，公司主要子公司、参股公司情况如下：

单位：万元

名称	企业类型	注册地	法定代表人	营业范围	注册资本	持股比例	投资类型	取得时间
厦门福龙马	有限公司	福建厦门	陈敬洁	工程和技术研究和试验发展；环境卫生管理；从事城市生活垃圾经营性清扫、收集、运输、处理服务；城乡市容管理；绿化管理；建筑物清洁服务；其他车辆批发；汽车零配件批发；其他车辆零售；汽车零配件零售；经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料及技术的进口业务。	5,100	100%	直接投资	2010年7月
龙有福	有	福	黄	环境卫生、城镇、小区保洁；道路清扫、保洁；	1,600	30%	直	2013

环 环 境	限 公 司	建 龙 岩	闽 江	垃圾清运、垃圾处理；河道保洁；外墙清洗（高空作业除外）；管道疏通；公厕保洁；园林绿化。普通货运；家政服务；日用品、清洁用品、清洁用具的销售。			接 投 资	年 9 月
韶 关 福 龙 马	有 限 公 司	广 东 韶 关	荣 闽 龙	提供道路清扫、保洁服务；生活垃圾清运，生活垃圾处理；排水排污管道疏通；提供公厕保洁服务；园林绿化。	300	30%	直 接 投 资	2014 年 12 月

(2) 主要子公司、参股公司财务数据

单位：元

名称	总资产	净资产	净利润
厦门福龙马	51,220,757.85	50,345,027.74	1,779,077.23
龙环环境	11,452,198.71	8,398,380.8	608,262.68

韶关福龙马于 2014 年 12 月 26 日成立，报告期内无财务数据。

4、非募集资金项目情况

适用 不适用

3.2 董事会关于公司未来发展的讨论与分析

3.2.1 行业竞争格局和发展趋势

1.行业竞争格局

由于环卫清洁及垃圾收转装备具有较高的技术、品牌、营销网络、售后服务、资质及资金的要求，虽然市场参与者较多，但普遍规模较小，2014 年年产量超过 3,000 台/套的只有 5 家（不含垃圾中转站装备）。随着市场竞争的深入，一些市场竞争能力差、新产品开发能力低、产品同质化严重的生产企业正面临市场淘汰，而行业领先者之间主要通过提高技术水平、丰富产品种类、完善客户服务等手段进行综合实力竞争。

因国外进口的环卫清洁及垃圾收转装备价格高昂，且国外厂商与国内企业的市场定位不同，无法满足各地用户多样化产品需求，售后服务保障困难，因此多年来进口产品数量较少，没有形成常态化的直接竞争。

2.行业发展趋势及有利因素

国家对环卫事业投资的不断增加，2013 年城市及县城市容环境卫生固定资产投资额已经达到 505.7 亿元，城市道路清扫保洁面积 843,607 万平方米，其中机械化面积为 349,695 万平方米，机械化率为 41.45%；生活垃圾清运量由 2010 年的 22,122 万吨增长至 2013 年的 23,745 万吨，增长率为 7.34%；市容环卫专用车辆设备生产总数由 2011 年的 40,739 台增长至 2014 年的 80,916 台，增长率为 98.62%（数据来源：《中国城乡建设统计年鉴（2013）》，《中国专用汽车行业月度数据服务报告》）。

(1) 城镇化水平不断提高

我国已经进入工业化、城镇化加速时期，1949 年城镇化水平仅为 10.6%，2010 已达 49.68%，2013 年更提高至 53.73%（数据来源：《2013 年国民经济和社会发展统计公报》）。随着城镇化进程的加快、城市规模的扩大、城市功能的增强及现代化水平的提高，一方面城市人口密度不断增加，造成待清洁道路和待处理的垃圾废弃物总量不断上升，另一方面人们对生活空间环境卫生状况的要求也逐步提高，这都扩大了对环卫清洁及垃圾收转装备的市场需求。预计我国城镇化水平 2050

年达到 75%（数据来源：《中国城市发展报告》2009 年卷），这将进一步促进环卫清洁及垃圾收转装备细分领域规模不断扩大。

（2）国民经济保持较快增长，城市设施及道路等固定资产投资增长迅速

我国国民经济一直保持着健康的发展势头，未来几年 GDP 年增长率基本保持在 7%左右，固定资产投资增长迅速，城市道路清扫面积、各等级公路里程均以较高的速度增长，道路面积的增加，大大促进了对环卫清洁及垃圾收转装备的需求。

（3）环卫作业由人工向机械化方向转变，机械化作业率持续提高

2007 年我国城市道路的机械化清扫率为 26.5%，县城仅为 8.3%，2012 年已分别达到 42.79% 和 27.64%，但与发达国家相比仍有较大差距。随着国民经济的进一步发展和人民生活水平的不断提高，一线环卫工人老龄化突出，环卫机械化作业由于具有快速、高效、安全、环保等人力所不具备的优势，机械化作业替代人工作业是环境卫生行业发展的必然趋势，也是社会进步和改善人居环境的必然要求，这将进一步增加环卫专用车辆及垃圾中转设备的市场需求。

（4）国家和地方政策大力支持

环卫清洁及垃圾收转装备属于国家鼓励发展的环卫装备行业。

《当前国家鼓励发展的环保产业设备（产品）目录（2010 年版）》指出，为满足新时期节能减排工作需要，提高我国环保技术装备水平，培育新的经济增长点，促进资源节约型、环境友好型社会建设，将具备污水回收利用功能且清洗洁净率 $\geq 95\%$ 的路面洗扫车、清洗效率为 90%的清洗车列为鼓励发展的环保设备。

党中央、国务院在《关于推进社会主义新农村建设的若干意见》中着重强调要加强农村人居环境治理，其中一个重点即努力改善农村生活环境和村容村貌，改善农村环境卫生。当前农村生活垃圾造成的环境污染已成为全国性问题，环卫清洁及垃圾收转装备作为改善农村环境和村容村貌的有效手段，需求量将会大大增加。

《城市市容和环境卫生管理条例》要求政府应当把城市市容和环境卫生事业纳入国民经济和社会发展规划，并组织实施。国家鼓励城市市容和环境卫生的科学技术研究，推广先进技术，提高城市市容和环境卫生水平，为政府对环卫事业进行投资和企业进行产品的技术升级提供了政策支持。

（5）庞大的人口数量为行业发展提供了持续动力

根据第六次人口普查统计可知，2010 年我国城镇人口达到 6.66 亿，占 49.68%，全国流动人口达 2.62 亿，占 19.53%，而生活垃圾的总量与人口数量成正比关系，庞大的人口基数和持续增长的人口一方面给环境卫生事业带来巨大的压力，另一方面也为环卫清洁及垃圾收运机械装备的持续发展提供了源源不断的动力。

3.2.2 公司发展战略

公司的总体发展战略：公司将秉承“与用户共享成功、与社会共担责任、与员工分享利益”的发展理念，以“求新求变、永续经营”为企业经营方针，以“满足客户要求，体现客户价值，把每一位员工培养成有用之才”为企业使命，通过引进和培养人才，不断进行技术和管理创新，大力拓展环卫产业链，挖潜整合内外部资源，进一步提高公司的整体竞争力，立志成为环境卫生整体解决方案的领先者。公司已确立了“环卫装备制造+环卫产业服务”协同发展的战略，“环卫装备制造”战略是指公司在环卫装备领域深耕多年的基础上，利用首发上市募投资金扩大公司当前产能、突破环卫装备产品的产能瓶颈，提升公司自主研发能力和核心竞争力，保持公司在行业内的领先地位。“环卫产业服务”战略是在国务院大力推进政府向社会力量购买公共服务的政策背景下，公司综合分析全产业链及环卫行业的发展趋势，根据自身实力做出的重要决策，依托在环卫装备领域已经建立的竞争优势，稳步有序地推进环卫产业服务等新兴业务的发展，延伸产业链条，丰富业务类型。

公司的总体发展目标：公司将围绕自身的核心技术，将主业做强做大，继续加大市场开拓力度，壮大企业规模，巩固核心竞争优势，并进一步提升公司的市场份额和行业地位；同时积极调整产品结构，丰富产品系列，开发高科技含量和高附加值的产品，提供城市环境卫生整体解决方案，开发环卫产业服务等新兴业务，以提高公司在国内外市场的竞争力。公司进一步丰富业务类型，延伸产业链条，配置高效环卫装备快速切入环卫产业服务领域，再通过环卫服务的扩张带动环卫装备销售，同时推动新型环卫装备的快速研发，发挥两大战略之间的资源共享、相互促进、协同发展，实现公司跨越式发展，成长为国内最具竞争力的环卫装备制造厂商之一，最终发展为国内领先的环境卫生整体解决方案供应商。

3.2.3 经营计划

2015 年公司将牢牢抓住行业发展和上市机遇，继续机制创新管理创新，特别是技术研发管理机制和营销管理机制的完善，进一步激发全体员工的主动性和创造性，改进生产组织模式，加强质量管理，积极引进、培养高级人才，加快环卫服务产业拓展，延伸公司发展空间，促进公司持续健康发展。

2015 年公司经营目标：公司营业收入目标 15.00 亿元，利润总额 1.76 亿元，归属母公司所有者净利润 1.51 亿元。

具体的经营计划如下：

1、以创建国家级研发中心为平台，把握行业技术发展方向，提升公司可持续发展能力。

加快实施创建国家级研发中心，加强理论基础研究，激活研发活力机制，主动融入市场，把握环卫装备环保、节能、智能化、信息化发展方向，强化新能源、大型垃圾压缩站、公路型清扫设备、个性化保洁车等各类型环卫装备研发，探索垃圾终端无害化资源化处理技术，加强设计及工艺精细化管理，努力从设计源头开始系统提升产品竞争力，落实研发创新的职责与权利，加大技术研发投入，提升公司可持续产品创新能力。

2、创新营销管理模式，建立区域自主发展市场机制，全面扩充营销网络，推进产业链延伸。

进一步加强市场、销售、售后一体化融合，努力实现销售产品向营销整体解决方案模式转变，创新营销方法，以价值创造来衡量营销工作成效，加强营销资源及人才的引进和培养，全面扩建营销网络。进一步开展区域营销团队规范建设管理，提升区域综合管理能力，完善责、权、利一致的营销激励机制，激发区域销售的主动性和创造性。加强以销售回款为主导的营销风险防控体系建设，探索建立风险保证金机制，努力使营销工作健康持续发展。研究并推进产品销售和环卫服务融合营销策略，在提升产品销售业绩的同时推进环卫服务产业拓展。

3、强化质量管理，创新生产组织，提升生产、质量管理水平。

研究募投项目建设过渡时期的产能提升策略，开展生产组织模式创新，推进精细化生产管理，进一步强化生产质量责任制，加强技术、技能培训，努力提高全员素质水平，加强系统工艺提升策略研究，提升生产标准化水平。

4、夯实管理基础，创新服务意识，建立现代企业管理机制。

全面树立高效管理的经营发展服务意识，以争创省质量奖为手段，进一步深入推进卓越绩效管理，以建设学习型企业为抓手，提升全员创新意识。建立内部审计常态化的风险防控体系，完善责、权、利明晰的经营责任制，正确认识处理能力、贡献、收入三者辩证关系，进一步激发经营活力，为实现公司持续健康发展奠定基础。

公司未来三年经营发展计划：

为贯彻公司总体发展战略，实现总体发展目标，公司制定了科学合理、切实可行的发展计划，涉及技术、市场、品牌、管理、人才、对外扩张和再融资七大方面。公司将更加注重灵活、速度、创新、全面，以及不断变化着的环境条件产生的挑战，相信这些发展计划和措施将有助于增强公司的竞争优势，巩固公司在环卫行业的领先地位。

1、技术研发与创新计划

(1) 将现有省级企业技术中心升级为国家级技术中心，建立具备研究、试制、试验等多种功能，集产、学、研于一体的国内领先的研发基地，完善产品结构，加快高科技含量、高附加值产品的开发，充分激活公司现有的技术优势，进一步提升公司在国内市场的占有率。

(2) 坚持“生产一代、研发一代、探索一代”的研发理念，不断完善产品系列，持续改进产品性能，增加新产品研发投入，通过对新能源技术和污水再循环利用技术的研究，突出节能减排、环保降噪等性能优点，提高自主创新能力，确保公司技术水平始终处于行业前列。

(3) 公司将充分发挥博士后科研工作站的平台优势，引进和培养流体力学、机电一体化、机械、汽车、汽运工程、环境工程等学科的专业技术人才，为公司保持持续创新能力提供智力支持。

(4) 加大对软硬件投入，增加如激光切割机、三轴加工中心、三坐标测量机、汽车倾翻试验台、三维设计软件等在内的先进研发设备和研发软件，提高研发试验工作效率，提升研发测试水平，缩短产品从立项到定型、量产的时间。

(5) 对互联网时代背景下的环卫产业发展进行前沿研究，环境保洁、生活垃圾收运与终端处理是环卫产业领域推进信息化建设的重要板块，运用互联网手段突破传统环卫装备定位和作业管理模式，探索智慧环卫智能化管理平台，开创出环卫新兴产业格局。

2、市场拓展计划

(1) 拓展和规范国内销售网络，整合各种社会资源，在进一步完善直销模式，同步发展代销模式，建立多样化、多层次的立体营销网络；

(2) 通过提供城市环境卫生整体解决方案的方式带动产品批量销售，增加产品和服务附加值，提高客户忠诚度，提升公司的市场占有率；

(3) 继续完善营销网络建设，对于新兴业务地区和重点地区加大资源投入，增派销售人员和售后服务支持人员，增配销售及售后服务专车，提高对客户需求的响应速度，提升销售工作效率；进一步扩大销售覆盖面，拓展客户群，延伸产品线，实现密集成长；

(4) 紧扣国家“一带一路”发展战略，加大海外市场的开拓力度，成立专职外贸工作小组，负责收集国际市场需求信息，开发合适的海外代理商和战略合作伙伴，利用其本土客户资源、语言和文化优势，拓展扫路车、压缩式垃圾车及新型环卫装备等具备国际竞争力产品的出口业务。

(5) 依托在环卫装备领域已经建立的竞争优势，延伸产业链条，配置高效环卫装备快速切入环卫产业服务领域，发挥两大战略之间的资源共享、相互促进、协同发展，加快环卫产业服务发展步伐。

3、品牌建设计划

公司通过加入权威行业协会、主办行业年会、召开新品推介会、增加广告投入等形式，利用上交所主板上市企业影响力，加大品牌宣传力度，充分挖掘品牌价值，进一步提升品牌知名度，力争将“福龙马”品牌打造成为环卫装备行业的著名品牌。

4、管理领先计划

随着本次股票发行成功和募集资金投资项目的实施，公司业务和规模将进入高速发展期，为适应企业未来更高阶段发展的要求，公司将在生产、采购、销售、财务、市场等各方面推行精细化、集约化管理，实施管理领先计划。

(1) 公司部分工作流程已经建立完善 ERP 系统，计划增加建立面向沟通层面的 OA 系统，并将公司各业务流程作为一个有机整体，建立通过面向销售管理、计划管理、采购管理、生产管理流程层面的全面的 ERP 系统，为公司精细化管理提供软件支持；通过引进先进的生产制造装备、优化生产流程和制造工艺等措施，提高生产效率，改善产品质量，提升产品标准化水平，减少物料损耗；

(2) 适时调整、优化部门设置和职责分工，形成结构清晰、分工明确、信息畅通、控制有力、管理有效的组织体系；

(3) 建立针对安全事故、法律风险、产品质量事故、突发负面消息等危机事件的应急响应机制，提高公司对特殊事件的响应速度，提高危机管理水平；

(4) 进一步完善法人治理结构，建立良好的信息披露制度，健全内部控制机制，探索建立新时期员工激励制度，提升公司运营效率，降低公司经营管理风险。

5、人力资源发展计划

公司深谙高素质人才乃企业经营之根本的道理，为满足企业未来发展的需要，公司将坚持“以人为本”的原则，从战略高度对人才梯队建设进行规划，强化人力资源专职部门的职责，制定包括内部培训、联合培养、人才引进等多种方式在内的更为系统的人力资源发展计划，不断优化员工的知识结构、年龄结构和专业结构，提升人力资源综合素质，建立一支能够适应市场竞争要求、符合企业持续快速发展需要的人才队伍。

(1) 进一步完善绩效考核制度以及多层次、多角度的激励机制。探索通过薪酬、股权、晋升、培训等多种方式组合的激励机制，使员工充分发挥自身潜力。

(2) 大力培养并引进技术、营销、管理等方面的复合型人才，不断优化人才结构。

(3) 加强公司内、外部培训体系的建设，使员工后续职业培训制度化、常态化；同时加大对国内外知名院校和科研院所的合作力度，产、学、研相互结合，共同培养复合型专业人才。

(4) 进一步贯彻“以人为本，共创美好家园”、“满足客户要求，体现客户价值，把每一位员工塑造成有用之才”等企业核心价值观和价值主张，塑造更具亲和力、感染力、号召力和凝聚力的企业文化，为公司人力资源充分发挥潜力创造丰沃的土壤和良好的氛围。

6、对外扩张计划

公司将根据自身发展的实际需要，积极对内、外部资源进行整合，在公司稳健经营的基础上，择机通过并购、参股或联营等形式对外扩张，方向为与环卫产业相关的、资产质量较好、能显著增强本公司生产技术实力或拓展产业链条的企业，进一步扩大公司的市场规模，降低生产成本，提高整体竞争能力，巩固公司在环卫产业领域的优势地位，实现公司跨越式发展。

7、再融资计划

在完成本次股票发行上市后，公司的资本结构和业务构成得到较大改善，为今后再融资创造了良好的条件。未来，公司将根据业务发展的实际情况和相应资金需求，科学地利用资本市场再融资功能进行股权融资，或发行债券、利用银行贷款等进行债权融资，以保持公司健康合理的资本结构，促进公司总体发展战略与目标的实现。

3.2.4 因维持当前业务并完成在建投资项目公司所需的资金需求

1、通过使用自有资金、首发募集资金中补充流动资金部分或短期银行融资来满足资金需求，完成 2015 年度的经营计划和工作目标。

2、“环卫专用车辆和环卫装备扩建项目”、“研发中心项目”将严格按照法律法规的规定，使用募投项目资金，不足部分将通过公司自筹解决。

3.2.5 可能面对的风险

1、市场竞争的风险

受到城镇化进程加快、交通基础设施建设、环卫机械化率提高、人口规模增加、政府的投入力度加大、国民环卫意识增强等多方面因素的影响和带动，环卫装备行业、环卫专用车辆及垃圾收转装备细分领域已经成为富有广阔发展前景的新兴产业。公司作为较早进入者已经取得了业内领先的竞争地位，在产品、技术、市场、品牌、人才、管理等众多方面均具有一定的先发竞争优势。虽然本行业具有较高的技术壁垒、品牌壁垒、营销网络壁垒、售后服务壁垒、资金壁垒、资质壁垒及个性化制造模式壁垒，但随着市场需求的不断扩大，较好的行业盈利能力和投资回报率

将吸引更多企业参与竞争，如果公司未来不能进一步提升技术研发实力、营销服务能力和经营管理水平，并提高市场竞争能力，则有可能面临市场地位下降的风险。

2、宏观经济波动可能造成的盈利下降的风险

公司处于环卫装备行业中的环卫清洁及垃圾收转装备细分领域，与民生密切相关，主要受国民经济长期发展趋势和人们生活水平影响，尤其是我国已进入城镇化加速时期，改善城镇人居环境和市容市貌已经成为城市发展的必然趋势，因此本领域的发展与短期宏观经济变化相关性不强。

但由于公司主要客户为环卫部门、公路管理单位及其下属企业等政府类客户，如果未来出现范围较大、时间较长、影响较深的经济发展波动，仍将对公司产品的市场需求产生不利影响。

3、原材料采购的风险

底盘、钢材是公司生产所需的主要原材料。报告期内，底盘采购金额占主营业务成本的比重约 50%左右。虽然公司同时与多家底盘厂家合作，但如果底盘厂家交货不及时，将对公司生产进度产生一定影响。另外，公司有部分进口零部件采购周期较长，公司通常根据上年销售情况提前备货，但如果当年销售订单的增长超过预期，仍有可能面临供货不及时的风险。原材料价格波动超过公司预计，且企业内部又无法消化承担，则仍有可能影响公司的盈利水平。

4、募集资金投资项目的实施风险

公司本次发行募集资金除补充流动资金外，主要用于“环卫专用车辆和环卫装备扩建项目”以及“研发中心项目”。募投项目设计方案是 2010 年初规划的，至今已过去 5 年，这期间公司产品结构发生了较大变化，垃圾收转车辆销售占比越来越大，清洗扫路车已替代扫路车成为路面保洁车辆的主要品种，由于环卫清洁类与垃圾收运类产品的制造工艺流程有较大差异，因此原募投项目设计方案十分必要进行调整。公司已委托中国联合工程公司对设计方案进行调整，以适应未来产品产能需求，待设计方案优化调整后，届时募投项目将分期进入施工建设阶段，预计项目建设期不发生较大变化。但项目实施过程中仍可能存在项目管理能力不足、项目施工管理不善、项目进度拖延等问题，从而影响项目的顺利实施，导致项目不能如期完成。

5、新增固定资产折旧的风险

公司本次募集资金项目建设投产后，固定资产规模较目前将有较大幅度增加，年新增固定资产折旧额 1,545.20 万元。如果未来市场环境、技术发展等方面发生重大不利变化而导致公司新增产能不能获得预期的市场销售规模，新增固定资产折旧将对公司未来经营业绩产生一定影响。

6、技术人员流失及技术泄密的风险

公司所从事的环卫清洁及垃圾收转装备属于技术密集型行业，主要产品科技含量较高，在关键的核心技术上拥有自主知识产权，且多项核心技术处于国内领先水平，该类技术是发行人核心竞争力的重要组成部分，优秀的技术人才是公司保持市场竞争优势的重要因素之一，目前公司通过建立骨干员工持股、绩效考核、晋升培训、签订竞业禁止及保密协议等多层次的人才激励和管理机制。

随着公司规模扩大和人员的扩充，以及行业内人才竞争和流动的加剧，不能完全保证技术人员不外流或者重要技术不外泄，如果出现该种情况，将不利于公司保持持续创新能力和市场竞争优势。

7、政策风险

公司属于环卫装备行业中的环卫清洁及垃圾收转装备细分领域，报告期内主管部门为国家工信部。国家工信部继承国家发改委部分职责，继续以发布《车辆生产企业及产品公告》（以下简称“《公告》”）的方式对环卫清洁及垃圾收转装备中的环卫车辆实施管理。《公告》是国家准许车辆生产企业组织生产和销售的依据，也是消费者向国家法定车辆管理机关申请注册登记的依据。未列入《公告》的企业不得生产车辆产品，未列入《公告》的车辆产品也不得被生产和销售。同时，环卫车辆产品还必须取得《中国国家强制性产品认证证书》。上述管理体制为行业设置了较高的资

质准入门槛，如果该管理方式发生变化，将对公司生产、销售、经营业绩等方面产生影响。

另外，近年来，国家通过《全国城镇环境卫生“十一五”规划》、《中共中央国务院关于加大统筹城乡发展力度进一步夯实农业农村发展基础的若干意见》、《国家环境保护“十二五”规划》、《城市市容和环境卫生管理条例》等政策法规大力鼓励对环卫事业的投资；并制定了《装备制造业调整和振兴规划》、《关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》等产业政策，推动、引导企业加大研发投入，上述政策促进了本行业的高速发展。公司较好地把握了上述政策创造的发展契机，努力扩大自身规模并提升产品技术水平，获得了较好的发展，但如果未来产业政策发生变化，则可能给公司生产经营带来不利影响。

3.3 董事会对会计师事务所“非标准审计报告”的说明

3.3.1 董事会、监事会对会计师事务所“非标准审计报告”的说明

适用 不适用

3.3.2 董事会对会计政策、会计估计或核算方法变更的原因和影响的分析说明

适用 不适用

3.3.3 董事会对重要前期差错更正的原因及影响的分析说明

适用 不适用

3.4 利润分配或资本公积金转增预案

3.4.1 现金分红政策的制定、执行或调整情况

根据中国证监会 2013 年 11 月发布的《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》（中国证券监督管理委员会公告[2013]43 号）的相关规定，公司于 2014 年第一次临时股东大会和 2014 年第二次临时股东大会审议修改了《公司章程（草案）》中关于利润分配政策的相关条款，修改后的《公司章程（草案）》进一步明确公司利润分配的基本原则、具体政策、决策程序及组织实施，《公司章程》已于上市之日起生效。

同时，本公司制定了《福建龙马环卫装备股份有限公司发行上市后未来三年利润分配规划》，并经 2014 年第一次临时股东大会和 2014 年第二次临时股东大会审议通过，其中规定“公司可以采取现金、股票、现金与股票相结合或者法律、法规允许的其他方式分配利润。现金方式优先于股票方式。公司具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。发行上市后未来三年公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 20%。同时公司实施差异化的现金分红政策”：1、公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；2、公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；3、公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

公司至少每三年重新审阅一次公司未来三年利润分配规划，并根据公司即时生效的利润分配政策对分配规划作出相应修改，确定该时段的公司利润分配规划。公司制定未来三年利润分配规划，应充分听取独立董事和外部监事（如有）以及中小股东的意见，经董事会、监事会审议通过后，由董事会提交股东大会审议表决。独立董事应对未来三年利润分配规划发表独立意见。

报告期内，公司现金分红政策的制定及执行情况符合公司章程的规定或者股东大会决议的要求；分红标准和比例明确和清晰；相关的决策程序和机制完备；独立董事履职尽责并发挥了应有

的作用。

3.4.2 公司近三年（含报告期）的利润分配方案或预案、资本公积金转增股本方案或预案

单位：元 币种：人民币

分红年度	每 10 股送红股数（股）	每 10 股派息数(元)（含税）	每 10 股转增数（股）	现金分红的数额（含税）	分红年度合并报表中归属于上市公司股东的净利润	占合并报表中归属于上市公司股东的净利润的比率(%)
2014 年	0	3.50	0	46,672,500	129,654,443.29	36.00
2013 年	0	3.00	0	30,000,000	96,010,820.16	31.25
2012 年	0	2.40	0	24,000,000	79,460,141.05	30.20

四 涉及财务报告的相关事项

4.1 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计发生变化的，公司应当说明情况、原因及其影响。

本公司自 2014 年 7 月 1 日或 2014 年度起执行财政部于 2014 年制定的《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》、《企业会计准则第 40 号——合营安排》、《企业会计准则第 41 号——在其他主体中权益的披露》，和经修订的《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》、《企业会计准则第 9 号——职工薪酬》、《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》、《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》，同时在本财务报表中采用财政部于 2014 年修订的《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》。实施上述八项具体会计准则未对本公司 2014 年度财务报表比较数据产生影响。

4.2 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的，公司应当说明情况、更正金额、原因及其影响。

不适用。

4.3 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

本公司将厦门福龙马环境工程有限公司纳入本期合并财务报表范围，详见本财务报表附注合并范围的变更和在其他主体中的权益之说明。

4.4 年度财务报告被会计师事务所出具非标准审计意见的，董事会、监事会应当对涉及事项作出说明。

不适用。