

证券代码：603686

证券简称：龙马环卫

公告编号：2015-041

福建龙马环卫装备股份有限公司
关于开展环卫装备研发及制造扩建项目
前期相关工作的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

福建龙马环卫装备股份有限公司（以下简称“公司”）于2015年5月6日召开三届董事会第十五次会议，审议通过《关于开展环卫装备研发及制造扩建项目前期相关工作的议案》。现将有关相关情况公告如下：

一、项目投资概述

公司募集资金投资项目“环卫专用车辆和环卫装备扩建项目”和“研发中心项目”实施地点拟变更至龙岩高新技术产业开发区，规划用地面积约390亩（项目土地性质为工业用地，最终以土地部门实际测量面积为准）。由于用地面积增加，公司拟同时自筹资金增加投入。公司拟总投资43,000万元进行建设，募集资金以外的投资金额约18,000万元由公司自筹资金解决。募集资金用途、募投项目建设内容和实施方式等保持不变。为了方便办理相关政府手续，公司将上述“环卫专用车辆和环卫

装备扩建项目”和“研发中心项目”合并为“环卫装备研发及制造扩建项目”，合并后的项目包括上述“环卫专用车辆和环卫装备扩建项目”和“研发中心项目”以及在此基础上的增加投入。

二、该项目建设的必要性及可行性分析

1、项目建设的必要性

(1)环卫清洁及垃圾收转装备市场的发展趋势迫使公司扩大现有产能和研发中心建设

近年来，我国环卫清洁及垃圾收转装备保持快速增长，未来随着城市化进程加快以及人口的持续增加，预计国内环卫清洁及垃圾收转装备市场仍然会保持较高速度的增长。

面对行业的高速成长，公司近几年也在高速发展中，业务呈现快速发展态势，2011年-2014年公司营业收入复合增长率高达23%。公司为积极应对行业的快速发展，使营业收入在未来保持增长，必须扩大现有产能。

由于我国环卫领域的历史欠账太多，环卫作业整体水平与国民经济和城市建设的发展还有着很大的差距。随着国家对环境卫生保护事业的投入越来越大，环卫清洁及垃圾收转装备未来还存在大量需求，预计2015年市场容量将达到352亿元。为了保证公司现有的市场地位，伴随着市场的快速发展，公司未来必须迅速增加产能才能应对环卫装备应用产品行业的高速增长。

公司生产的环卫清洁及垃圾收转装备，重点工艺为上装制作、总装和调试，需要占有较多生产场地，而通过车间调整来提高生产效率的能力有限。为此，在产能满负荷运作的情况下，公司通过对现有场地进行简易改造增加生产及仓储场地、增加相关的人员配置、增加部分高自动化设备、对生产流程进行优化、提高外协生产比例、租赁外部仓储场地等措施，在一定程度上缓解产能制约。

2011 年-2014 年，公司设计产能分别为 1,900 台/套、2,200 台/套、2,350 台/套和 3,000 台/套（不包括移动式中转站），实际产量分别为 2,065 台/套、2,583 台/套、2,779 台/套和 3,865 台/套（不包括移动式中转站），产能利用率分别为 108.68%、117.41%、118.26%和 128.83%。可见公司面临明显的产能瓶颈，产能受限已经成为制约公司发展的主要因素之一。为应对市场需求，公司需扩建生产基地，增加生产面积，并对厂房进行全新规划，以扩大产品的产能，实现收益最大化。公司计划实施的环卫专用车辆和环卫装备扩建项目，预计扩建焊装车间及涂装车间，主要用于生产公司拥有核心技术优势和重点工艺的环卫清洁及垃圾收转装备的作业上装设备，以此实现规模化、集约化和工艺流程重塑。

企业的研发实力是企业科技进步的动力源泉，科技的进步才能不断提高企业的竞争力。目前公司研发中心试验办公场地紧凑，因缺乏专用的试验场地，新研制出的环卫清洁及垃圾收转装备无法进行全面测试，不能满足公司的研发需求，大部分环卫清洁及垃圾收转装备的测试只能在客户试用阶段来完成。

而且，现有的研发模式也不利于公司的长远发展，若要完全掌控产品的研发状况，必须在现有的技术中心基础上建立拥有完善的研发设施和试验场所的研发中心。通过新设立的研发中心，充分激活现有技术力量，预计新研发中心建成后新产品开发能力将得到大幅提高，并能获得更多的行业专利。

（2）环卫清洁及垃圾收转装备产品向中高端化发展，对工艺装备水平提出更高要求

环卫清洁及垃圾收转装备的生产发展到现阶段，已经越来越离不开高精度、高质量、高速度、高自动化的生产设备。数控加工和智能焊接已经成为机械制造不可缺少的工艺方法，并且将越来越重要，设备先进性程度和数量已经成为环卫装备制造企业赢得市场、赢得竞争的关键性因素之一。

公司现有生产设备多为国产的非数控设备，制造产品时在精密度和精确度上，都与国际先进的数控生产设备有一定差距。虽然目前公司已经掌握了行业领先水平的环卫清洁及垃圾收转装备生产工艺和技术，但若没有诸如数控激光切割机、智能焊机的高端生产设备，则公司产品难以达到国际的先进水准。

目前公司生产的垃圾前端收转装备其工装程度可达到 60%，而部分路面清洁装备，例如清洗扫路车系列产品的上装部分，尤其是箱体部分目前的工装程度仅为 20-30%，生产效率较低。为了顺应对产品向中高端发展的趋势，公司有必要将现有生产线的工装应用环节比例提高，以此提高生产效率，降低因箱体制造环节耗时高导致的整体产能无法突破的情况。

为全面提升公司产品的质量，增加高端产品的占比，需进一步提高公司现有生产工艺技术水平，引进一批高精度数控设备及各类国际一流生产设备，提高公司产品的精度和品质，实现公司收益的最大化。预计实施本项目后，垃圾前端收转装备的工装程度可达到 80%左右，路面清洁装备箱体的工装程度可提高到 50%以上，大大缩短各产品的生产周期。

（3）增强产品竞争力，塑造“福龙马”品牌，满足公司成为世界一流的环卫清洁及垃圾收转装备制造商的战略发展需要

国际市场对环卫清洁及垃圾收转装备的需求量较大，采购单价一般高于国内，其对产品的质量、操控的精密度和人性化要求较高。为了增强进军国际市场的筹码，公司将全面采用更严格的标准进行生产，在参照国外先进生产工艺的同时，融合公司技术人员多年的实践经验，在硬环境和软环境上都参照国际一流企业的标准，通过技术、工艺、精度、质量的提升，增强产品进入国际市场的条件和竞争力，夯实公司进入国际市场的基础。

从公司发展战略考虑，公司产品需要不断更新换代，装备精良的加工设备是公司技术提升、新产品试制的重要保障；公司关键加工设备的购置将有效促进公司研发条件的改善，减少新技术开发、新产品试制的障碍，缩短新产品开发的周期，保持公司产品的市场竞争力及进口替代能力。实施本次投资项目，将有利于进一步把环卫装备市场做大做强，提高环卫装备的整体质量水平与国际竞争力。

（4）适应现代科学技术特点和加速人才培养及引进的需要

环卫清洁及垃圾收转装备产品的发展有几点特点：一是产品工装程度越来越高；二是产品的技术寿命越来越短。随着国家对环卫事业的投入持续大幅增加，城市及县城市容环境卫生投资额已经由 2001 年的 57.5 亿元，增加到 2013 年的 505.7 亿元，复合增长率高达 20%，给环卫清洁及垃圾收转装备领域带来了新的发展，行业技术更先进，产品更丰富，竞争更激烈，若公司不能及时根据市场变化开发出符合市场需要的产品，并合理调整产品结构，现有的产品和技术存在被替代的风险。

企业的竞争，归根到底是技术和人才的竞争。公司经过多年积累，已经汇聚了一定的人力资源，具备一定的人才基础，但面对未来日趋激烈的竞争，公司仍需要大量的复合型人才。因此，必须通过研发中心的建设，加大技术开发的投入，吸引并留住优秀的研发人才。研发中心将秉承“引进优秀人才、激励现有人才、培养未来人才”的思想，制定开发人力资源、建设高素质人才队伍等办法，积极开展吸引、利用、激励、培养、评价技术创新人才的各项工作，广泛开展“产、学、研”合作，推动公司的技术创新向纵深方向发展。

（5）企业的社会职能要求公司不断提高劳动生产率

作为一家行业领先企业，公司选择龙岩市实施产业化基地建设项目，扩充产能，对于提高项目建设地的技术水平，促进就业都有积极的意义。对社会来说，公司生产的产品不但能够快速高效地进行环卫作业，还能够大规模的减少垃圾收运过程

中引起的二次污染。对当地经济来说，公司产能扩充带来的规模效应不但能够刺激项目建设地的经济发展，还能带动当地的劳动就业，为国家和地方政府带来更多的税收。

2、项目建设的可行性分析

（1）环卫清洁及垃圾收转装备市场发展空间巨大

由于我国环卫领域的历史欠账太多，环卫作业整体水平与国民经济和城市建设的发展还有着很大的差距。环卫清洁及垃圾收转装备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，未来将迎来更加广阔的市场发展机遇，预计2015年市场容量将达到352亿元，这决定了公司的产能扩张足以被市场消化，募投项目的实施是切实可行的。

（2）行业集中度逐步提高，竞争形势的改善有利于募投项目的顺利实施

随着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投资额已经达到505.7亿元。我国环卫清洁及垃圾收转装备细分领域得到了长足发展，行业整体技术水平逐步提高、产品种类日渐丰富、产品质量明显改善，市场集中程度也不断加强。

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，虽然该细分领域的市场参与者较多，但普遍规模较小，2014年底年产量超过3,000

台/套的只有 5 家（不含垃圾中转站装备）。伴随市场竞争的深入，技术能力差、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，行业市场集中度将进一步提高，有利于募投项目的顺利实施。

（3）较强的研发能力为产能扩张提供技术保障

公司造就了一支经验丰富、创新力强、高素质的科技队伍，负责环卫清洁及垃圾收转装备的研究、开发以及产品试验。技术人员为公司创造了丰富的研究成果，是至今公司产销量均能够快速增长的关键因素之一。

秉承勇于创新的开拓精神，通过不懈的努力，截至 2014 年 12 月 31 日公司已取得各种专利共计 74 项，其中发明专利 6 项，实用新型 67 项，外观设计 1 项。新的研发中心建成后，通过积极引进专业研发人才以及对研发基础设施和软、硬件的不断投入，研发团队将为公司创造越来越多的专利技术和知识产权，为公司新增的产能提供强有力的技术支持，带动生产和销售同时增长。

（4）营销措施的保障

近年来，公司业务发展快速，产品销售形势良好。2011 年-2014 年公司营业收入复合增长率高达 23%，预计未来三年公司生产销售规模仍将保持较快增长。环卫清洁及垃圾收转装备具有定制生产的特点，公司主要根据订单情况来确定生产计划，不存在产品销售不畅的情况。公司大部分客户都是环卫部门、公路管理单位及其下属企业等政府类客户，或者大型企业单位，

公司已与主要的客户建立了长期稳定的客户关系，在下游市场不断扩张的背景下，为满足客户在产量和质量上的更高要求，公司急需扩大生产规模并立足技术开发，进一步提升产品质量。

公司扩产项目达产后，每年将新增 5,000 台/套的环卫装备生产能力，针对上述情况，公司已经准备了相应的市场营销措施，具体如下：

①不断提升老客户忠诚度，巩固现有市场基础

由于长期以来我国环卫领域的投资严重落后于国民经济和城市建设的发展，而政府客户每年的采购经费有限，因此无法在较短时间内补足所有环卫清洁及垃圾收转装备的需求缺口，只能分片区、分批次进行逐步采购。另外，环卫清洁及垃圾收转装备长期处于高污染及高腐蚀环境中，设备使用寿命有限。这些原因都导致公司具有稳定的老客户来源。龙马环卫经过多年的市场洗礼，其产品在行业市场内获得了良好的口碑，得到了用户的普遍认可，公司通过提供更优质量和更高性价比的产品和服务，可以提升客户的忠诚度，与老客户保持良好的长期合作关系，有利于募投项目新增产能的顺利消化。

②强化营销网络，积极开拓新客户资源

经过多年的积累，公司已经具有良好的品牌认知度和营销网络。公司在全国范围内建立了 46 个售后服务网点，拥有一支超过 110 人的优秀销售队伍以及超过 130 人的专职售后技术服务团队，并配备了专门的售后服务车，销售网络遍布全国。目前公司已经拥有“中国驰名商标”、“福建省著名商标”的称

号，未来公司还将进一步完善营销和售后服务站点建设，建立覆盖面更广的销售网络，同时通过提高市场美誉度和影响力，吸引更多新客户。

目前，公司已经形成以技术专家售前售后支撑、维修人员售后服务以及营销人员持续沟通跟进的模块化营销流程，保证给予客户全方位的营销服务。

同时，公司还将继续强化销售模式，在巩固直销渠道的同时完善代理渠道，充分运用各地经销商的本地化服务优势，大力开发新客户；另一方面，公司在厦门设立子公司负责出口业务，积极开拓海外市场。

③开发优质新品，提高产品附加值

在巩固现有产品线的基础上，公司通过技术创新，持续研发新的环卫清洁及垃圾收转装备产品，优化产品结构，例如2011-2014年新开发成功的人行道养护车、绿化喷洒车、护栏清洗车、下水道疏通清洗车、餐厨垃圾车、新能源环卫装备等，以及正在研发的小型路面保洁设备、吸污车等。另一方面，公司通过不断提高新产品的技术含量，提升产品的附加价值，例如，开展机械-液压复合传动技术、污水循环利用技术、全液压底盘技术平台、中大型密闭式压缩中转站等项目的研发和技术提升。

④引进、培养优秀的营销人员，提高营销队伍素质

公司将不断加强队伍建设，通过吸引优秀的营销人才加入，并选拔一批骨干作为后备干部重点培养，采用以老带新培养新

人等方式完善业务梯队，随时满足业务发展需要。另外，公司将进一步完善培训体系，根据需要对员工开展相应的培训，提高队伍的综合作战能力。

（5）开创城市环境卫生整体解决方案，满足客户全方位需求

公司目前除了生产环卫清洁及垃圾收转装备，也在积极进行城市环境卫生整体解决方案的尝试性研究，并已经取得了成功的案例。例如 2013 年公司在山西省霍州市和原平市、辽宁省辽阳市和营口市、甘肃省合作市、广东省梅州市、安徽省寿春镇等多个城市，根据该地区的整体环境规划情况，结合城市基础设施情况以及社会发展状况，有针对性地为客户量身定制了包括垃圾收集转运模式和路面保洁方案等在内的城市环境卫生整体解决方案。这些方案对客户的需求进行了合理的设计规划部署，在满足现有城市环卫需求现状的同时，也为未来新城市的建造和旧城区的改造需求奠定了扩展基础。

公司在研发方面不断创新与尝试，通过提供城市环境卫生整体解决方案，在稳固现有环卫客户的基础上，将自身产品和服务良好结合，获得了客户的肯定和满意。这种环境卫生整体解决方案为提高企业综合竞争力和产品服务水平打下了坚实的基础，同时也将帮助公司获得更多的客户源，带来更多的业务，为公司扩产后产品的销售提供有力保证。

三、项目前期工作内容和安排

1、征用土地

项目计划使用土地面积约为 390 亩,价格为不超过 20 万元/亩, 尚需与当地政府签署投资协议并完成招拍挂相关程序。

2、可行性研究及项目申报

在前期预可行性研究报告的基础上, 聘请专业机构编制可行性研究报告和环评报告, 报当地相关部门审核备案。

四、项目风险提示

1、项目不能按期推进风险

项目可行性研究报告编制完成后, 尚需经相关部门审批备案通过后方可实施。如果公司不能按期办理建设用地出让, 或在取得建设用地后由于项目审批、规划调整或其他原因等不能及时开工建设, 可能导致项目建设进度不能按期建成。对于本项目, 公司前期已经进行了充分的工作准备, 以确保本项目的顺利推进。

2、土地使用风险

公司尚未就项目用地事宜与龙岩高新技术产业开发区管理委员会签署正式土地出让协议。如正式协议签署时公司不能满足对方规划的投资条件或投资要求, 存在公司不能取得全部土地, 或取得全部土地后因公司规划与政府规划要求出现差异而使部分项目用地被收回的风险。为此, 公司将与政府相关部门充分沟通, 积极采取措施, 努力实现企业利益和当地经济发展的双赢。

3、市场风险

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。

4、政策风险

本项目的政策风险主要由于国家或地方各种政策，包括税收、金融、环保、产业政策等的调整变化，都会对项目带来各种影响。公司将密切关注国家或地方各种政策，合理安排产品品种结构，力争将政策风险对项目的影响降到最低。

5、管理风险

随着公司规模的不扩张，管理跨度越来越大，这对公司管理层的管理与协调能力，以及公司在资源整合等方面的能力提出了更高的要求。若公司的管理模式等不能跟上公司内外部环境的变化并及时进行调整、完善，将给公司未来的经营和发展带来一定的影响。针对此风险，公司管理层将深入研究，创

新管理模式和激励机制，最大限度的减少因管理失误造成的公司损失。

五、其他说明

由于本项目可行性研究报告尚在编制过程中、公司与当地政府的投资意向协议尚未正式签署,为尽快加快项目实施进度,特授予总经理在总投资额不超过 43,000 万元范围内科学规划项目实施内容和实施进度,同时组织和开展项目前期可行性研究及相关申报、与当地相关部门签署投资协议(项目总投资额不超过 43,000 万元)、以不超过 20 万元/亩的价格按照法定程序与当地政府签署土地购置协议(土地购置款不超过 7,800 万元)。待本项目可行性研究报告完成和相关政府部门核准备案后,项目详细的实施计划等内容,需另行提交公司董事会审议。

特此公告。

备查文件:

1、《第三届董事会第十五次会议决议》。

福建龙马环卫装备股份有限公司董事会

2015 年 5 月 7 日