



厦门三维丝环保股份有限公司
第一个三年发展战略规划书

规划期间：2019年8月~2022年12月

编订时间：2019年08月06日

实施时间：2019年08月12日

重要内容特别提示

1、厦门三维丝环保股份有限公司(简称“三维丝”或“公司”)为明晰发展方向、确立发展目标,根据当前宏观经济形势,结合环保产业趋势和公司经营现状,于2019年8月12日第四届董事会第八次会议审议通过《厦门三维丝环保股份有限公司第一个三年发展战略规划书》。

2、本规划中涉及的任何未来发展计划、目标等前瞻性的陈述及预期,均系公司根据现阶段情况而制定的发展战略及计划目标,相关陈述及预期均不构成公司对投资者的任何承诺,敬请投资者注意投资风险。

3、鉴于国内外宏观环境、环保产业政策、市场环境与形势、公司经营情况等会不断变化,公司存在根据市场形势以及实际经营和发展需要对本规划及计划目标做出相应调整的可能,敬请投资者注意投资风险。

目录

重要内容特别提示	
前言	02
第一章 规划总则与分析	03
一、规划总则	03
(一)规划编制背景	03
(二)指导思想及原则	04
(三)规划期限	04
二、战略分析	05
(一)外部环境分析	05
(二)内部经营分析	05
三、整体目标	05
第二章 公司治理与内控体系保障	07
第三章 创新技术研发规划	08
一、需求分析	08
二、实施路径	08
三、主要内容	08
(一)紧密围绕主营业务布局	08
(二)创新研究环保领域新技术	09
第四章 业务板块规划	10
一、过滤材料板块规划	10
(一)需求分析	10
(二)主要内容	10
二、大气治理工程规划	11
(一)需求分析	11
(二)主要内容	11
三、环卫一体化规划	12
(一)需求分析	12
(二)主要内容	12
四、危废处置规划	13
(一)需求分析	13
(二)主要内容	13

前言

厦门三维丝环保股份有限公司以“让地球更纯净”为使命，以“打造国内一流、国际知名的综合性环保集团公司”为愿景，基于环保产业环境和自身条件，秉持“内生外延式”的发展战略，将公司逐步打造为集环保材料生产、环保服务提供、环保产业投资运营一体化的综合性环保集团。

发展规划是公司运营的纲领。通过研究制定三年发展规划，可以确定公司未来发展的目标和具体经营计划，使各级人员都能知晓公司的共同目标，进而增强凝聚力和向心力；使公司组织机构设计和资源整合更有目的性和原则性，保持组织机构与发展规划的匹配性，更好地梳理并优化公司内外部资源，进而实现稳定可持续发展；可以准确把握当前形势，洞察未来趋势，提高风险控制能力和市场应变能力，稳抓市场机遇，提升公司的竞争力。

现结合国内外宏观经济形势、环保产业发展现状和趋势以及公司各业务板块发展现状，以强化战略、一体化战略、并购战略、减法战略为基本素材，为各业务板块量身定制合适的发展策略。以增强企业管理人员和全体员工工作的积极性和创造性，进而提升工作效率，实现公司“未来三年可持续健康发展”的总目标。

第一章 规划总则与分析

一、规划总则

(一)规划编制背景

1、环保行业最困难时期已过去，宏观、微观层面的积极因素正在逐渐积累。党的十八大以来，我国开展一系列措施大力推动绿色发展，深入实施大气、水、土壤污染防治三大行动计划，率先发布《中国落实 2030 年可持续发展议程国别方案》，实施《国家应对气候变化规划(2014—2020 年)》。习近平总书记指出，“生态文明建设正处于压力叠加、负重前行的关键期，已进入提供更多优质生态产品以满足人民日益增长的优美生态环境需要的攻坚期，也到了有条件有能力解决生态环境突出问题的窗口期。”，为贯彻落实党中央和国务院精神，各类流动性放松、民营及小微企业融资支持、减税降费等政策逐步释放并开始呈现效果，环保行业基本面将全面改善。

2、受产业环境和公司内部治理双重影响，公司业绩出现亏损

2018 年以来，宏观政策调整、经济下行压力加大，行业整体资金面紧张，以及企业个体风险等因素共同作用，使行业表现落后于整体经济环境。在微观层面，公司受股东内斗的影响显著，公司治理出现部分问题，导致业绩出现下滑。为保障上市公司优势，公司亟需充分利用内外部环境，增强决策的科学性和合理性，迅速扭转亏损局面，在保障生存基础上完成“让地球更纯净”的企业使命。

3、公司重要股东齐心协力保障公司发展

随着内外部环境的变化，公司主要股东达成共识，全力以赴保障公司的发展，该共识得到了公司高管和全体员工的支持，稳定发展已经成为公司的主旋律。在公司上下齐心协力、蓄势待发之际，需要公司决策层起草未来发展的规划，从组织架构设计、业务目标定位、实施计划、绩效考核、资源支撑等方面，明确公司

的发展方向和实施步骤，让公司的发展有目标、业务有方向、人人有动力。

(二)指导思想及原则

1、充分利用国家和地方优惠政策，将外界有利条件转化为公司的实际效益。围绕坚决打赢蓝天保卫战、全力打好碧水保卫战、扎实推进净土保卫战，国家《关于推进实施钢铁行业超低排放的意见》、《长江保护修复攻坚战行动计划》、《“无废城市”建设试点工作方案》等政策推出，优惠幅度和力度持续加码，大气治理效果持续巩固，水治理重要性不断提升，固废监管力度更严，气、水、土相关的监测要求更上一个台阶，细分领域治理需求有增无减。公司在未来三年，将紧紧追踪国家和地方环保政策，充分利用国家发展环保的政策红利，通过专项融资支持、科研项目申请、参与试点工程建设等方式，助力公司综合实力和利润水平走上新台阶。

2、持续跟踪环保市场需求动态，产学研一体化以市场为导向

通过行业新闻资讯、行业研究报告、行业内专家交流、一线市场人员反馈、客户回访等方式，收集市场需求，捕捉市场热点，研究公司现有技术的新应用、启发技术研发的新方向，形成市场需求引领技术研发方向，新技术、新产品引导市场格局变动的良性互动，通过知识产权保护占领环保细分领域的战略制高点。通过制定行业内众多细分领域的产品、技术标准来引领市场，确立公司的领先优势，进而转化为公司的实际利润。

3、关注公司可持续发展要求，保障股东和员工利益

公司战略方向的制定、组织架构调整和业务模块的增减，将紧紧围绕工作可持续发展的基本要求，任何情况下不得出现为眼前利益损害公司的长远重大利益的情况。公司发展带来的收益，需要及时转化为员工的福利和股东的收益，杜绝为少数人利益损害公司股东和员工利益的现象发生。

(三)规划期限

三年规划：2019年8月12日-2022年12月31日。

二、战略分析

(一)外部环境分析

打好污染防治攻坚战成为近年来国家的重点战略。2018年底召开的中央经济工作会议和2019年要继续打好污染防治攻坚战。2019年初召开的全国生态环境保护工作会议，要求聚焦打好污染防治攻坚战标志性战役。2019年以来的生态环境治理固定资产投资和公共财政节能环保支出均保持20%以上的增速，环保产业在未来将释放巨大的产能，为企业积极拓展新业务，迅速做大做强提供了积极的外部环境。

(二)内部经营分析

目前公司没有做专业的市场分析和营销规划，例如，公司特定产品所处的细分领域市场容量、主要分布特征、主要竞争对手、主要替代技术、客户群定位和产品推广方案等。同时，市场上需求变化也无法及时传达到研发部门，使得高新技术的研究缺少市场的指引。公司的收入和利润有巨大的提升空间。

受外界市场竞争激烈和持续亏损影响，公司的机器设备等资源负荷尚未达到饱和。产品的积压导致生产空间被挤占，公司不得不使用租用场地等方式储存成品，造成运营资本的大量占用，在理顺销售部门、订单部门、供应部门、运输部门流程，明确各部门的责任归属后，供应链管理具有巨大的发挥空间。同时，公司各业务板块都处于快速发展阶段，新开拓业务和存量业务尚未产生协同优势，以环保为核心的新业务拓展、多产品协同将为公司带来巨大的成长空间。

三、整体目标

本规划编制的整体目标是，公司未来三年可持续健康发展。细分目标包括：在重构滤料原有市场的同时，开拓污水处理、空气净化等新兴市场；通过降本增

效，激发公司环境工程业务板块潜能；挖掘环卫一体化潜力，开启该市场万亿的新空间；顺应国内环保新形势，开展危废处置业务；增强公司技术研究院的市场导向，进一步发挥技术研发和创新在公司业务发展中的作用。同时，通过规范公司内部治理和完善内控体系，保障公司整体目标的实现。

第二章 公司治理与内控体系保障

近年来，中国证券市场内外部环境发生了巨大变化，投资者、监管部门以及社会公众对上市公司治理的关注越来越密切，对公司治理和内部控制标准的要求也越来越高。在这种情况下，公司将在公司治理和内部控制的实践过程中，不断积累经验、总结教训。

公司将根据新情况、新变化，结合业务的持续发展要求，审时度势，在股东和董事会主持下，严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所股票创业板上市规则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等法律法规、规范性文件的要求，不断完善公司治理结构，建立健全公司内部管理和控制制度，持续深入开展公司治理活动，促进公司规范运作，提高公司治理水平。

公司现已形成以《公司章程》为核心的一系列规章制度，形成了一个结构完整、行之有效的公司治理规制体系和内部控制体系，成为公司规范运作、稳健经营的行动指南和有效指引，可为公司长期持续健康发展奠定了坚实的制度基础。

第三章 创新技术研发规划

一、需求分析

由于环保行业巨大的市场空间和政策优势，未来围绕新产品和新服务的竞争将进一步加剧。顺应国内外环保行业发展趋势，结合国内环保相关的政策，围绕相关技术理论的最新进展，开发能够适应市场需求的新工艺、新模式和新服务，进而确保公司在未来市场竞争中占有核心竞争优势，成为公司需要关注的重点问题。

二、实施路径

加大公司技术研究院与国内外知名大学和研究机构等的合作力度和深度，通过外部引进和内部培养方式不断完善人才梯队，共建联合研发实验室，进而搭建产、学、研一体化的平台。在加强基础理论和技术应用研究与交流的同时，技术研究院积极充分调研国家政策动态、行业研究最新进展、市场最新需求，以更快更好的实现市场需求和技术储备的对接，开展新技术应用工作，推动理论和技术的成果转化。

三、主要内容

(一)紧密围绕主营业务布局

围绕主营业务开展研究，为相关业务顺利开展，并进而向高精尖发展提供技术支持。基于公司当前的滤料生产核心技术，继续开发高性价比滤料、适用复杂工况下的高性能滤料、新型滤筒结构、耐用高温消毒空气净化滤料和固液分离专用滤料，继续保持公司在滤料核心技术方面的优势地位；布局危废处置、环卫一体化等领域的相关新工艺、新技术、新设备研究。同时，根据主营业务变化不断

优化研究方向和内容。

(二)创新研究环保领域新技术

持续关注环保市场动态，捕获市场需求变化，预判环保产业未来发展方向，提前布局新产品、新技术研究，为公司布局新业务、占领战略行业制高点做储备。近期主要是稳步推进一体化水处理技术和设备研发，推动大型开放/半开放空间空气净化技术研究和应用，推动蔬菜清洗废水项目试点工作和技术改进，以及其他新应用技术的研发。

第四章 业务板块规划

围绕公司实现“未来三年可持续健康”的战略目标，各业务板块分别制定三年规划。

一、过滤材料板块规划

(一)需求分析

通过颁布《大气污染防治行动计划》（大气十条）、《环境空气质量标准》（GB3095-2012），国家对环境保护的要求产生了根本性的转变，即从控制环境污染提升到了改善环境质量的导向性转变。大气污染治理工程及相关的节能、管理、服务，存在很大的市场空间，生活垃圾焚烧发电更是成为地方政府和企业关注的热点。公司在垃圾焚烧发电、污染治理领域的技术和经验，可为公司更深、更广的拓展该领域业务创造条件。公司持有的具有自主知识产权的滤料核心技术和专有脱硝核心技术及相关资质，也为公司拓展大气污染治理工程市场奠定了坚实的基础。借助上述技术和经验，公司需要尽快开展相关业务，打造新的利润增长点。

(二)主要内容

1、保持滤料市场核心技术优势，大力开拓新兴市场

持续更新滤料核心技术，保障公司在滤料市场上的核心竞争优势。同时整合滤料业务各平台，发展滤料等烟气治理存量业务，借助公司在滤料领域的技术积累和优势，努力扩展滤料产品的使用范围。由工业用烟气治理核心部件供应商，扩展到工业烟气治理、民用的空气净化、水处理等领域过滤材料及综合治理的提供商。

2、加强售后服务力量，恢复行业内口碑优势

加强售后服务力量建设，明确售后服务人员工作职责，建立相关奖惩制度和职业发展通道。通过提升售后服务质量，增加老客户在产品更新换代时重新购买公司产品的概率，在新老客户中重建三维丝优良售后服务口碑，为存量业务和新业务的市场拓展提供品牌支撑。

二、大气治理工程规划

(一)需求分析

随着国家对空气质量要求的提升，大气治理工程或服务还存在很大的市场空间，垃圾焚烧电厂更是成为最近各企业和地方政府关注的热点。公司在煤化工粉煤分离设备领域和垃圾焚烧领域的经验，为公司业务推进到垃圾焚烧发电创造了条件。公司持有的滤料核心技术和脱硝资质，也为公司开展大气治理工程市场奠定了基础。借助上述技术和经验，公司需要尽快开展相关业务，打造新的利润增长点。

(二)主要内容

1、巩固公司在煤化工粉煤分离设备领域的领先优势

巩固公司在煤化工粉煤分离设备领域的领先地位，通过同行业内合纵连横方式保证优质利润来源。

2、确保生活垃圾焚烧发电污染治理领域地位，深耕生活垃圾焚烧发电市场

在政策补贴和市场利润的双重力量推动下，生活垃圾焚烧发电市场正迎来快速增长期。公司将充分利用生活垃圾焚烧发电政策优势和市场优势，确保在生活垃圾焚烧发电污染治理领域第一梯队地位。同时，通过技术研发、市场扩展，深耕生活垃圾焚烧发电市场，逐步缩小与行业领先者的差距。

3、利用公司核心技术和资质，增强脱硫脱硝环保工程盈利能力

基于公司在环保工程领域的技术、工程施工和管理优势，积极拓展脱硫、脱

硝、除尘等环保工程业务，同时加大专有人才引进、培养和考核力度，在做到人尽其才基础上淘汰部分落后产能，以增强公司在环保工程业务上的综合竞争能力，提升环保工程业务的盈利能力。

三、环卫一体化规划

(一)需求分析

环卫行业存在投资周期短、资产轻、合作期长、现金流稳定、收益可预期、市场空间大且有环保政策支持等特点，随着城镇化水平的提升及环境质量要求的提高，城市环卫服务需求提升，2018年我国环卫服务规模约2,632亿元，预计到2020年我国环卫服务规模有望达到3,500亿元。结合当前环卫行业的订单情况以及E2O研究院的数据统计，目前我国环卫服务市场化率约40%，渗透率偏低，市场化空间超过万亿元。

(二)主要内容

1、环卫一体化整体规划

依托公司强大的资金、渠道等优势，引入专业市场投资拓展团队及强大的运营团队，力争用两年时间，使公司在国内环卫市场占有一定地位。未来三年，公司拟重点发展垃圾分类、智慧环卫、城市环境综合治理，将公司发展成为占据梯队上层的城市环卫一体化综合运营商，开启拓展万亿市场空间的新征程。

2、环卫一体化具体规划

2019年主要工作是以并购、政府购买服务、招投标等多元化方式，实现公司由0到1的突破，目前已经开始团队组建工作。招投标项目方面主要以河南、河北为中心跟踪项目，河南省5市中的8个区和河北省4个市的目标已经明确；新疆项目正在与合作伙伴积极推进政府方面的工作。并购合作方面，已经跟河南、河北的多家公司接触并初步达成合作意向。

四、危废处置规划

(一)需求分析

根据国家统计年鉴数据，近五年我国危废产生量快速增长，2017 年达到 6936.89 万吨，预计未来每年增速 10-20%。而我国危废处理能力整体短缺，危废实际经营规模与危废真实产量存在很大缺口。根据前瞻产业研究院《2019-2024 年中国危废处理行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》数据，2018 年我国危废行业市场规模超千亿，达到 1106 亿元。鉴于我国危废产生量持续增加，以及环保督察力度、政府监管力度持续加强，将加速释放危废处理需求，未来我国危废处理行业的有效市场空间将会更加广阔。

(二)主要内容

1、危废业务整体规划

公司拟在前期调研与业务布局的基础上，逐步深化危废无害化及资源化利用产业布局。以“整体规划、重点布局、创新驱动、协同发展”为基本原则，项目并购与新建并举，公司拟在充分调动自有资金的同时，利用外部融资及并购基金等，以长三角地区为核心，辐射东部沿海地区，重点布局危废焚烧、安全填埋类综合项目，并适当布局废物(原料)来源稳定、可回收利用价值高的资源化利用项目。

鉴于危废行业具有较高的准入门槛，公司拟通过“外延并购+内生式增长”相结合的策略。前期以项目并购为主要途径，吸纳成熟的焚烧、填埋类优质项目，通过抢占市场份额快速提升公司业绩，同时稳步拓展新建危废处置项目，利用技术创新驱动内生式增长。

2、危废业务具体规划

公司拟重点布局东部经济发达地区，以长三角地区为核心，优先布局江苏、浙江、江西、河北等省份，在湖北、四川、山东等区域进行长期战略布局，优选有产业支撑的大型化工园区项目。

项目优选具备危废处置终端资源及危废收储运输能力、危废处理核准规模大、处理种类多、具备焚烧+物化+填埋综合处置能力、具备良好的运营管理能力的危废处理项目。聚焦工业危废处理领域，重点关注焚烧、填埋类综合危废处理项目，以及含有色金属表面处理废物、冶金废渣类处理等细分领域，最大程度实现无害化及资源化利用。

厦门三维丝环保股份有限公司

二〇一九年八月十二日